

Prosit Neujahr!

# Schon gute Vorsätze für Ihr Unternehmen gefasst?

Von SUSANNE KOMMESSIEN-SEIBERT

**Wer kennt das nicht: Schon wieder ist ein Jahr vergangen und wichtige betriebliche Themen sind – meist zugunsten des Tagesgeschäftes – auf der Strecke geblieben. Erfahrungsgemäß sind jedoch die Unternehmer am erfolgreichsten, die nicht nur in ihrem Unternehmen, sondern regelmäßig auch an ihrem Unternehmen arbeiten!**

**D**er Jahreswechsel ist ein guter Zeitpunkt für neue Ziele. Doch welches sind die Themen, die erfahrungsgemäß gerne vor sich hergeschoben werden? Welche Wünsche haben Sie für 2013?

## Früher Jahresabschluss 2012:

Befördern Sie Ihr Rechnungswesen von der reinen Vergangenheitsbewältigung zum wichtigen Steuerungsinstrument für Ihren Unternehmenserfolg. Weicht Ihr Abschlussergebnis zudem regelmäßig deutlich von dem der letzten BWA ab, dann fehlt es Ihnen evtl. hieran:

## Aussagefähige Qualitäts-BWA:

Ist Ihre Buchführung nur die gesammelte Verbuchung der eingereichten Belege, ein lästiges Übel für das Finanzamt? Oder nutzen Sie Ihre Buchführung als Controlling Instrument?

### BWA-Check:

Prüfen Sie Ihre letzte BWA: Sind teilsfertige Leistungen – trotz noch nicht gestellter Schlussrechnung – verbucht? Entspricht der Wareneinsatz den Erfahrungswerten der letzten Jahre oder wurden nur die eingegangenen Rechnungen verbucht? Werden wesentliche Kostenfaktoren wie Miete und Löhne verbindlich und nicht erst bei Zahlung eingebucht? Wie steht es mit anteiligen Rückstellungen und Abschreibungen?

### PraxisTipp:

Auch bei Ihrer Bank hinterlässt eine Qualitäts-BWA einen besseren Eindruck mit positivem Einfluss auf Rating und Zinsaufwand!



Susanne  
Kommissien-Seibert  
Dipl.-Kaufrau/  
Steuerberaterin  
Gesellschafterin  
der Steuerkanzlei  
Kommissien-Seibert  
und Grosser

## Überprüfung der Stundensatz-Kalkulation:

Kennen Sie Ihren aktuellen Vollkostensatz? Wie lautet Ihre Preisuntergrenze? Bis zu welchem Preis können Sie „mitbieten“?

## Liquidität:

Kennen Sie die nötigen Steuerrücklagen – für das vergangene Jahr und ggf. noch für 2011? Haben Sie die Mittel zurückgelegt? Oder: Wer finanziert Material und Lohn vor? Sie (womöglich unter Nutzung Ihrer Kontokorrentlinie) oder Ihre Kunden? Und: Zahlen Ihre Kunden pünktlich? Was passiert, wenn nicht?

## Finanzierung:

Wollen auch Sie endlich Skontozahler werden? Wie oft mussten Sie im vergangenen Jahr Ihren Banksachbearbeiter anrufen und um eine Überziehung Ihres Kontos „für x Tage“ bitten? Haben Sie Pläne, die es kurz- bis mittelfristig zu finanzieren gibt?

## Personal:

Wie aufwändig ist die Personalfindung? Haben Sie ein Konzept, Ihre „besten Pferde“ im Stall an Ihr Unternehmen zu binden?

## Kostenreduzierung in der Buchführung:

Schöpfen Sie sämtliche bereits vorhandenen technischen Möglichkeiten aus (Stichwort: Nutzung von Schnittstellen)? Reduzieren Sie den Aufwand des Steuerberaters – und damit auch Ihre diesbezüglichen Kosten!

## Vertretungsregelung:

Wie lange ist Ihr Betrieb handlungsfähig, wenn Sie vorübergehend – aber vollständig ausfallen? Oder steht ggf. der Betrieb oder die Praxis still? Wer überweist die Löhne, wenn Sie z. B. auf der Skihütte eingeschneit sind? Wer darf – außer Ihnen – Aufträge annehmen, kalkulieren und selbstständig anbieten, wenn Sie schwerwiegend erkranken? Wer kann Mitarbeiter einteilen und zum Kunden schicken?

## Nachfolgeplanung:

Wie lange wollen Sie noch in der ersten Reihe stehen?

### PraxisTipp:

Mindestens (!) 5-7 Jahre vor Ihrem Rückzug sollten Sie anfangen, aufzuhören! Tun Sie also dieses Jahr den ersten Schritt, wenn Sie 2020 oder früher den Eintritt in den Ruhestand planen.

## Todesfall-Vorsorge:

Wie viele Erben stehen im Falle eines Falles im Geschäft und geben Anweisungen? Wer von ihnen ist hierzu rechtlich befugt und fachlich und persönlich in der Lage? Gibt es einen Ort, an dem alles ist und wer kennt diesen?

### Achtung:

Planen Sie für das neue Jahr nicht zu viel. Setzen Sie Prioritäten und nehmen sich maximal 3 Themen vor!

### PraxisTipp:

Zu zweit geht vieles leichter: Nehmen Sie sich einen „Sparringspartner“ an die Seite. Das sollte eine – möglichst externe – Person sein, die mit unternehmerischen Fragestellungen vertraut ist und der Sie vertrauen.

## Altersversorgung:

Wie viel brauchen Sie und wie viel werden Sie bei Eintritt in den Ruhestand voraussichtlich haben? Und halten Sie die Lücke für noch so unüberwindbar: Wagen Sie dieses Jahr einen Blick hierauf!

Sollten Sie sich bei der Wahl des „Sparringspartners“ für Ihren Steuerberater oder anderen Unternehmensberater entscheiden, lassen Sie sich über die Möglichkeiten der Nutzung von Beratungskostenzuschüssen informieren!