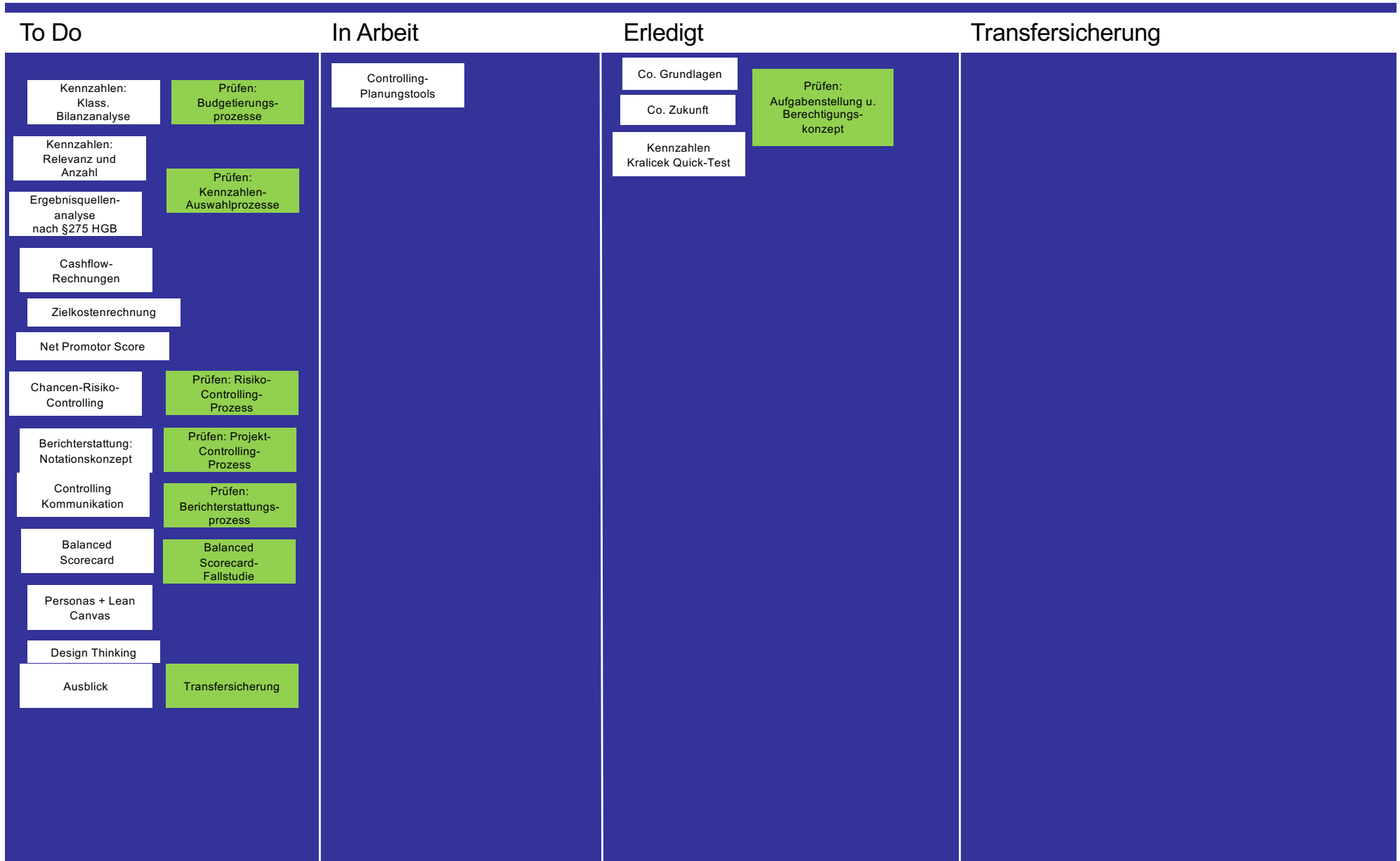


Inhalt per Kanban-Board



Inhalt per Kanban-Board



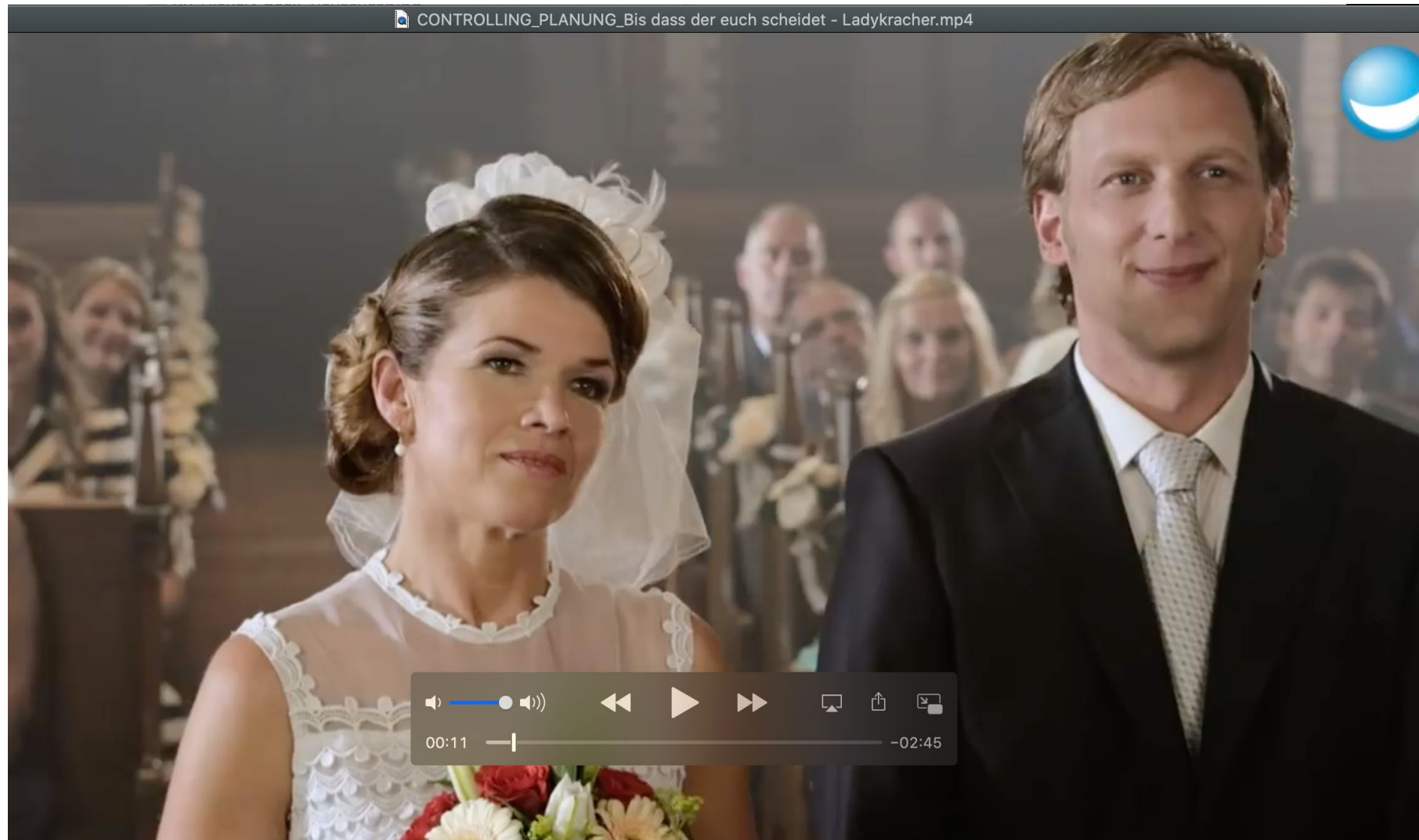
CONTROLLING- PLANUNGSTOOLS



Ja, mach nur einen Plan,
Sei nur ein großes Licht!
Und mach' dann noch
'nen zweiten Plan,
Geh'n tun sie beide nicht.

Bertolt Brecht

Planung mit Anke Engelke: Hochzeit



<https://www.spinnert.de/kategorien/comedy-comedians/ladykracher-bis-dass-der-euch-scheidet.html>

Liquidität: Vertragsübersicht Kosten fix (Kf) ≥ 3 Monate

Lfd. Nr.	Zahlbetrag Brutto lt. Konto	Thema	Ansprechpartner, E-Mail	Kundennummer	Vertragsnummer	Brutto Jahr	Brutto Quartal	Brutto Monat	Netto Jahr	Netto Quartal	Netto Monat	Kündigungs-termin	Nächster Exit-Termin
1													
2													
3													
...													
n													

Schwächster Monat der letzten 12-24 Monate steht für maximale Kosten!

1. Komplette Liste befüllen auch mit sog. „kleinen Kosten“. Nichts vergessen.
2. Monatlich prüfen: z. B. Software-Abos (evt. Leistungen reduzieren), Obstkorb.
3. Entscheide dich: Love, Leave or Change deine fixen Kosten.

Liquidität: Vertragsübersicht Kosten fix (Kf) $\geq$ 3 Monate

Welche **fixen Kosten** kann ich sofort reduzieren?

-
-
-

Liquidität: Vertragsübersicht Kosten fix (Kf) $\geq$ 3 Monate



Wünsche brauchen
Kröten.
Keine Märchen.

Wunschliste:

- Brauche ich es wirklich?
- Eher Konsum oder Investition?
- Generiere ich damit Umsatz? Wirklich?
- ...



Liquiditätsvorschau aktueller Monat + 11 Monate

Alle Ein- und Auszahlungen	März 20	Abw. März 19 in %	April 20	Abw. April 19 in %	Mai 20	Abw. Mai 20 in %	...	...	...	Jan. 21	Abw. Jan. 20 in %	Feb. 21	Abw. Feb. 20 in %
Einzahlungen													
Service 1													
Service 2													
...													
Summe													
Auszahlungen													
Personalkosten													
IT-Kosten													
Miete													
Steuern													
...													
Summe													

Manchmal stimmen Annahmen nicht. Fehlentwicklungen identifizieren. Man wird Jahr für Jahr immer besser. Machen!

Tipp:
1. brutto und netto tracken, dann wird Steuerlast deutlich
2. Vollständig, auch Mini-Beträge
3. Rechnungen schnell versenden
4. Privatentnahmen nicht vergessen, Pay First

Sonder-Tipp:
Immobilien für 3-5 Jahre planen, denn dann werden Maßnahmen offensichtlich(er).

1. Copy und paste vom Vorjahr übernehmen
2. Copy und paste vom Vorjahr plus manuelle Anpassungen, + x% und – x%
3. Excel Trends, z. B. 8% Umsatzwachstum sind Geschäftsverdopplung in 10 J.
4. Bei Schwankungen Revolving 12: letzten 12 Monate nehmen. Trends werden gezeigt.

Kein Plan überlebt
die Feindberührung!

General Helmuth von
Moltke
(1800-1891)

Ich weiß, die Hälfte
meiner Werbung ist
herausgeworfenes
Geld. Ich weiß nur
nicht, welche Hälfte.

Henry Ford

Werbung ist teuer.
Keine Werbung ist
noch teurer.

Paolo Bulgari

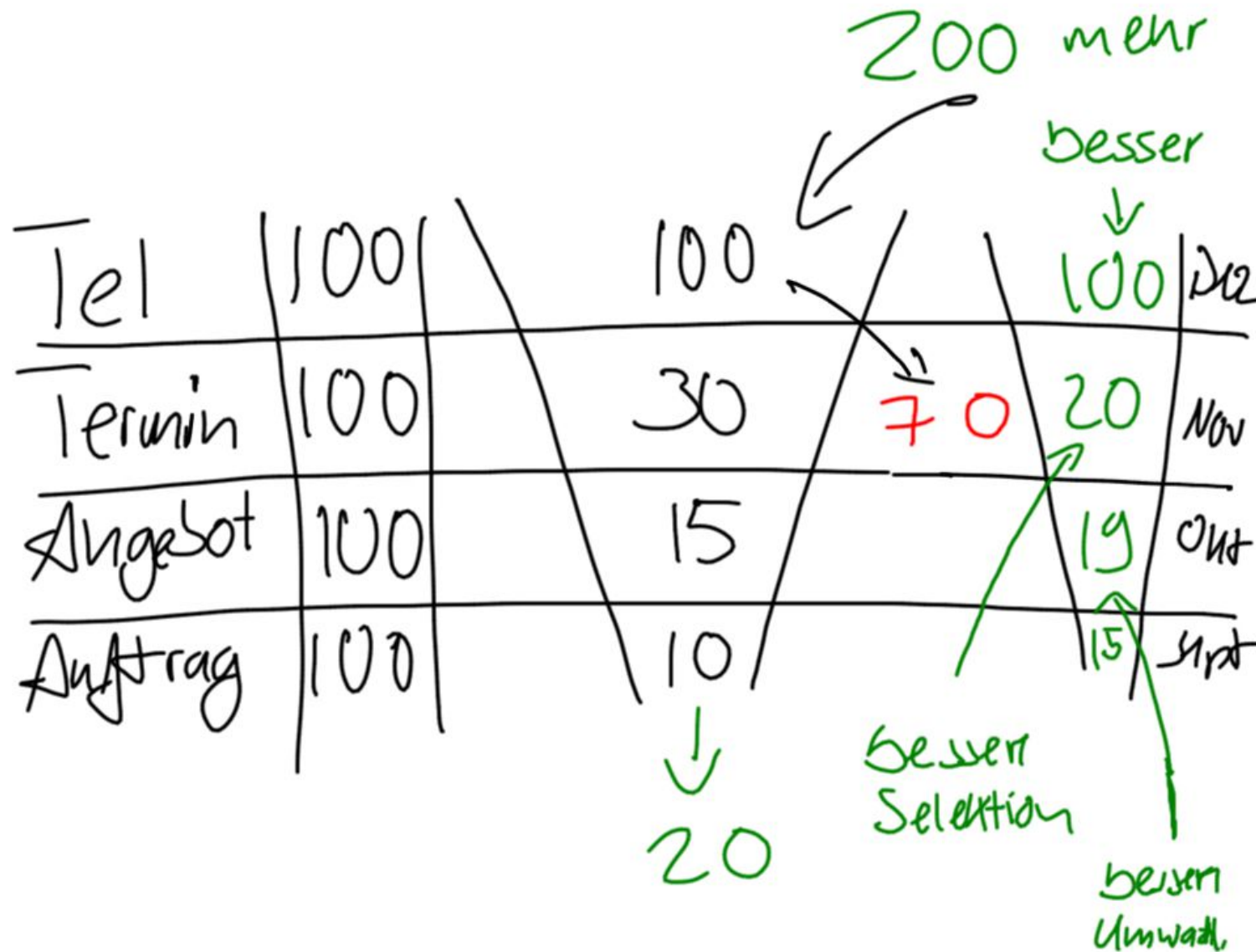
Hinter Werbung steht
vielfach die Überlegung,
dass jeder Mensch zwei
Persönlichkeiten in sich
vereint: eine, die er ist,
und eine, die er sein will.

William Feather

Werbung ist die Kunst,
auf den Kopf zu zielen
und die Brieftasche zu
treffen. Kommunikation
ist die Kunst, auf das
Herz zu zielen, um den
Kopf zu treffen.

Vance Packard

Vertriebsstrichter = Sales Pipe



Budgetierungsverfahren aus der Praxis

Kombinierte strategische und operative Planung

Exemplarische Salespipe (Legende: HG = Härtegrad)

Projektstatus	HG	Gewichtung in %	Anzahl	Einzelwert in Euro	Gesamtwert in Euro ((4)*(5))	Salespipe-Wert in Euro ((3)*(6))
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Idee	1	1				
Akquise	2	5				
Unverhandeltes Angebot		25				
Short List	3	60				
Besprochenes Angebot		75				
Formeller Auftrag fehlt		99				
Projekt gewonnen	4	100				
Umsatz realisiert	5	100				
Summe bzw. Durchschnitts- werte						

Rechnungserstellung

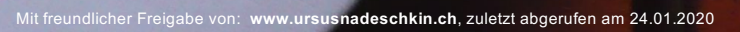
Zahlweise	Klassisch per Post Paypal Bar Abo-Modell Sonstwie-Modell
Zahlungs- bedingungen	30T, 14T, 7T (da heute mehr Wert geliefert wird, ändern?) Kein Skonto mehr.
Versandart	Post. E-Mail. Post und E-Mail.
Großkunden	Zunächst nach Besonderheiten fragen.

Geld spricht
alle
Sprachen

Money talks



Mit freundlicher Freigabe von: www.ursusnadeschkin.ch, zuletzt abgerufen am 24.01.2020



Mahnverfahren für Profis (1 von 2) (vgl. Jekel/Jekel, 2020; Roos, 2020)

Drohender Zahlungsausfall basiert meist auf vier Gründen:

1. Finanznot beim Kunden, z. B. sind Umsätze weggebrochen
2. Schlampige Buchführung (kein Überblick, fehlende Struktur, fehlende Prozesse)
3. Manche warten einfach ab, ob etwas passiert (Vorsatz, ohne böse Absicht, betriebswirtschaftliches Kalkül, warten, bis gemahnt wird, moralisch fraglich)
4. Vorsatz, echte Absicht: Leistung soll geprellt werden. Solche Menschen gibt es (leider) auch.

<< Das kann ein Risiko sein, daher fester Mahnprozess in 5 Stufen!

Mahnverfahren für Profis (2 von 2) (vgl. Jekel/Jekel, 2020; Roos, 2020)

Mahnprozess in 5 Stufen

1. Rechnung mit Zahlungsziel, z. B. 14T.
2. Nach 14T Zahlungserinnerung (anrufen). 14T
3. 1. Mahnung nach 10T nach Zahlungserinnerung (plus anrufen). 24T
4. 2. Mahnung nach 10T nach 1. Mahnung (plus anrufen). Sinngemäß:
Leistung wurde erbracht. Ansonsten sehe ich mich gezwungen,
die Forderung an ein Inkassobüro zu übergeben. 34T
5. Eröffnung des Mahnverfahrens nach 7T nach 2. Mahnung. 41T

>> Nicht fürchten. Es spricht dafür, dass du ein Profi bist und dir Geld für Leistung wichtig ist. Manche testen das auch nur einmal, ob du ein Profi bist.

100 Euro
kostet ein Leihboot
für eine Stunde.
Das ist viel. Sehr viel.

Kein Wunder,
dass Jesus über
das Wasser schritt.

Liquidität: Preisanpassungsprozess

Preisanpassung

1 x p.a. die Preise prüfen und anpassen!

Jährliche Preisanpassung um 5%.

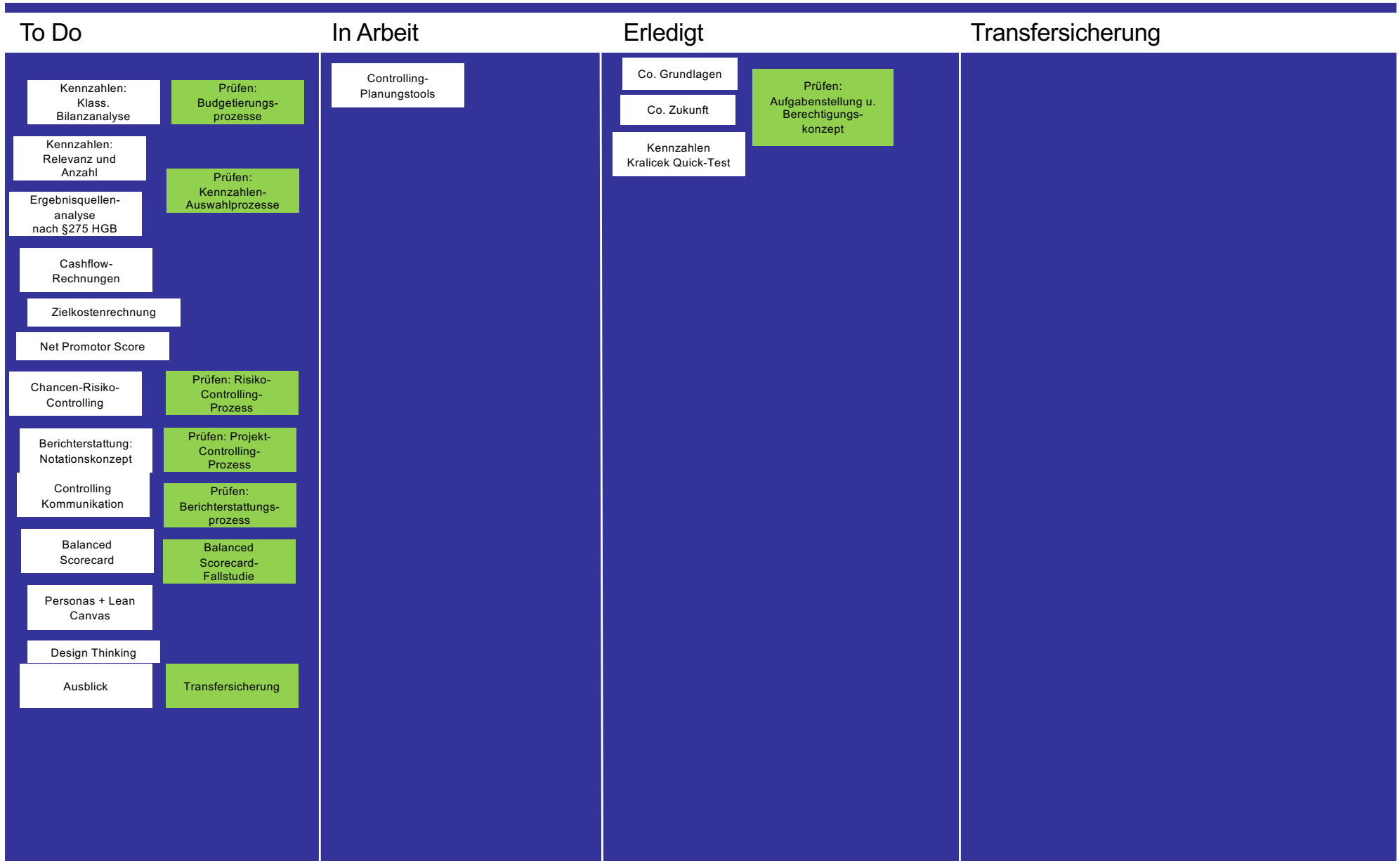
Laut dem Statistischen Bundesamt lag die Inflationsrate 2019 bei 1,4%.

Die Verbraucherpreise erhöhten sich durchschnittlich um 1,4%.

2019	1,4%
2018	1,8%
2017	1,5%
2016	0,5%
2015	0,3%

Beste Investitionen sind Trainings, Coachings, denn dann steigt das Wissen.
Damit steigt das Selbstbewusstsein. Damit steigt der Wert. Einfach machen!

Inhalt per Kanban-Board



Inhalt per Kanban-Board

To Do	In Arbeit	Erledigt	Transfersicherung
Kennzahlen: Klass. Bilanzanalyse Kennzahlen: Relevanz und Anzahl Ergebnisquellen- analyse nach §275 HGB Cashflow- Rechnungen Zielkostenrechnung Net Promotor Score Chancen-Risiko- Controlling Berichterstattung: Notationskonzept Controlling Kommunikation Balanced Scorecard Personas + Lean Canvas Design Thinking Ausblick Prüfen: Budgetierungs- prozesse Prüfen: Kennzahlen- Auswahlprozesse Prüfen: Risiko- Controlling- Prozess Prüfen: Projekt- Controlling- Prozess Prüfen: Berichterstattungs- prozess Balanced Scorecard- Fallstudie Transfersicherung		Co. Grundlagen Co. Zukunft Kennzahlen Kralicek Quick-Test Controlling- Planungstools Prüfen: Aufgabenstellung u. Berechtigungs- konzept	