

# Erfolg ist planbar



Wer sich klare Ziele setzt, kann sein Unternehmen voran bringen. Herbert Prigge von der ETL Unternehmensberatung erklärt, was man bei der Jahresplanung beachten muss.



Herbert Prigge, ETL-Unternehmensberatung und Profi-Club Experte.

## Herr Prigge, wozu benötigt der Unternehmer im Betrieb überhaupt einen Jahresplan?

Herbert Prigge: Ein wenig ist es wie beim Navigationsgerät im Auto. Ohne Eingabe eines Ziels gibt das Gerät einfach keine Ansage, wo es langgeht. Mit anderen Worten: Nur wer seine Ziele kennt, kann sie auch erreichen. Das gilt vor allem für die Betriebsplanung.

## Wie findet der Betriebsinhaber seine Ziele?

Herbert Prigge: Zunächst ist es wichtig sich vor Augen zu führen, wo er in einigen Jahren mit seinem Betrieb stehen möchte. Dazu ist es notwendig, sich gedanklich neben sein Unternehmen zu stellen, den Blick von außen zu haben und die Ausgangssituation objektiv zu beleuchten.

## Welche Bereiche gehören in den Fokus?

Herbert Prigge: Hier sind der Markt, der Wettbewerb und die Kunden auf der einen Seite wichtig. Auf der anderen Seite stehen die Mitarbeiter, Prozesse und Finanzen im Betrieb. Entscheidend ist, die Stärken und Schwächen dieser Punkte zu analysieren und daraus Maßnahmen zur Verbesserung der Ausgangssituation zu definieren.

## Was ist bei der Zielsetzung besonders zu beachten?

Herbert Prigge: Wichtig ist es, Ziele zu definieren und diese in eine schlüssige Unternehmenspla-

nung zu übertragen. Dabei sollten folgende Fragen beantwortet werden: Ist das Markt-potenzial im Einzugsgebiet ausreichend für den Karosserie- und Lackierbetrieb, um wachsen zu können? Welche Investitionen in Gebäude, Maschinen und Mitarbeiter sind erforderlich? Wieviel Kapital benötigt das Unternehmen und welche Finanzierungsart ist sinnvoll? Wie werden sich die Kosten des Betriebes entwickeln?

## Wie können Ziele in der Praxis umgesetzt werden?

Herbert Prigge: Eine gute Unternehmensplanung sollten neben den Zahlen auch einen Massnahmenkatalog umfassen, mit dem die Ziele realisiert werden können. Unterm Strich ergibt sich dadurch ein roter Faden, der nötig ist, um den Karosserie- und Lackierbetrieb erfolgreich steuern zu können.

## Und wenn wir die Zielsetzung wieder mit dem Navigationsgerät vergleichen?

Herbert Prigge: Dann würde ich sagen: die Route steht fest. Wir fahren los. Wer auf der Strecke jetzt noch regelmäßig seine Route überprüft und anpasst, also seine Ist-Zahlen vom Steuerberater mit seiner Planung vergleicht, kommt sicher ans Ziel. Anders gesagt: Er ist auf einem guten Weg zur erfolgreichen Betriebsführung.

**Vielen Dank für das Interview!**