

Verkanntes Risiko

28.08.2012, 09:09 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Willi Kreh Steuerberater und BankStrategieBerater*



(WKr) Der Mensch neigt dazu, sich die Dinge einfach zu machen. Und manchmal ist „einfach“ tatsächlich auch der bessere Weg. Aber nicht, wenn es um das Ausformulieren eines Strategiekonzepts geht.

Will man den besten Weg für das eigene Unternehmen finden, genügt es nicht, sich die Dinge nur im eigenen Kopf zurechtzulegen. Und zwar selbst dann nicht, wenn man nur ein Ein-Mann-Betrieb ist.

Oft ist es schlicht so, dass man sich treiben lässt, wenn man sich gedanklich mit der eigenen Strategie befasst. Die Reflexion muss dabei nicht ganz fehlen, aber sie kommt vielfach eben zu kurz. Häufig vergisst man dabei sogar durchaus gute Ansätze, die man im Zuge dieser Beschäftigung identifiziert hatte. Schon allein deshalb ist es angebracht, seine Ergebnisse immer wieder schriftlich festzuhalten.

Zudem trägt gerade die Niederschrift dazu bei, den Fluss der Ideen zu stimulieren, indem sie Struktur schafft. Das kann man durchaus mit einer Wanderung vergleichen. Natürlich kann man kreuz und quer, einfach der Nase entlang laufen. Dass man damit aber die schönste oder gar die schnellste Route findet, ist keineswegs sicher.

Vor allem aber gilt, dass eine Strategie erst mit der Niederschrift wirklich teil- und delegierbar wird. Und erst dadurch lassen sich ihre Schwachstellen identifizieren.

Trotzdem haben viele Unternehmen noch immer kein ausformuliertes Strategiekonzept. Oft bleibt im Tagesgeschäft dafür einfach keine Zeit. Die Dinge laufen irgendwie und man beschäftigt sich nicht mit der Niederschrift der Strategie. Man wähnt sich auf der sicheren Seite. In manchen Unternehmen mag man sich auch nicht über die Bedeutung eines solchen Konzepts bewusst sein oder redet sie herunter.

Damit geht man jedoch ein beträchtliches Risiko ein: Letztlich liegt das entscheidende Wissen dann immer im Kopf eines Einzelnen und der kann aus den unterschiedlichsten Gründen ausfallen.

In vielen Firmen wird das Niederschreiben der Strategie immer wieder nach hinten priorisiert. Oft findet man einfach nicht den richtigen Einstieg und so viele Dinge erscheinen wichtiger, zeitkritischer oder einfach nur naheliegender. Gerade aber weil dem Strategiekonzept eine so beträchtliche Rolle zukommt, sollte man an dieser Stelle durchaus darüber nachdenken, sich externe Hilfe zu holen.

Zumal das neben der zeitlichen Entlastung einige weitere Vorteile mit sich bringt. Ein erfahrener Berater stellt von Anfang an die richtigen Fragen und bringt die Dinge so auf den richtigen Weg. Er erkennt natürlich auch die Schwächen in einem Konzept und trägt so dazu bei, Optimierungspotenziale zu identifizieren.

Und last but not least lohnt es sich noch aus einem weiteren Grund, das Strategiekonzept in Textform auszuarbeiten: Es bildet nämlich eine wichtige Rolle im Bankengespräch und hilft dem Banker nachzuvollziehen, wohin ein Unternehmen will und wie es dazu vorgehen will. Und genau das kann sich sehr förderlich für eine positive Finanzierungszusage erweisen.

Vier Prinzipien für ein gutes Strategiekonzept:

Auf den Punkt kommen:

Der Umfang eines Strategiekonzepts sollte nicht ausufern. Das Papier muss lesbar bleiben und sollte keinesfalls zum Epos mutieren.

Einfach bleiben:

Ein Strategiekonzept sollte immer die Möglichkeit bieten, einen branchenfremden Leser zu informieren. Neben einer sprachlich anschaulichen Darstellung ist es deshalb ratsam, die aufgestellten Thesen und Sachverhalte so gut es geht durch Beispiele zu unterlegen.

Struktur schaffen:

Es zeigt sich immer wieder, dass gut gegliederte Texte besser zu lesen sind. Der Leser eines Strategiekonzepts will nicht mit einem Spannungsbogen zum Ziel geführt, sondern sofort bei seinem Interesse gepackt werden. Ein Strategiekonzept sollte also von vornherein auch die Möglichkeit zum Seiteneinstieg und Querlesen schaffen.

Lebendigkeit wahren:

Ein Strategiekonzept ist immer auch ein lebendiges Dokument. Viele Komponenten und Elemente überleben sich selbst im Lauf der Zeit und müssen angepasst werden. Von daher sollte man weder mit dem Anspruch daran gehen, das perfekte Konzept vorlegen zu können noch daran glauben, dass man sich darauf ausruhen kann.

Willi Kreh – Steuerberater und BankStrategieBerater, 27. August 2012

Aktuelle Steuerinformationen unter www.kreh.de

Auf Augenhöhe mit Ihrer Bank www.DieRatingChance.de

Portrait

Strategieberater Willi Kreh

Willi Kreh definiert mit Unternehmern Ziele, Strategien sowie praktische Maßnahmen, um Freiräume zu schaffen und brachliegende Potentiale für zu erschließen. Auf der Basis nachhaltig angelegter Beratung gelingt es so, Stärken und

Schwächen im Unternehmen zu identifizieren und durch einen konkreten Aktionsplan zu adressieren. Er unterstützt Unternehmer so kontinuierlich dabei, die richtigen Entscheidungen für ihr Unternehmen zu treffen.

BankStrategieBerater Willi Kreh

Wie kommen Sie auf Augenhöhe mit Ihrer Bank und erreichen so Ihre Ziele?

- bei anstehenden Basel II Ratings
- in Kreditverhandlungen
- bei der Erstellung von Finanzierungskonzepten
- bei der Nachverhandlung bestehender Verträge mit der Bank
- bei schwierigen und unangenehmen Rückfragen der Bank

Willi Kreh unterstützt Sie als Unternehmer, schnell, dauerhaft und vor allem wirkungsvoll auf Augenhöhe mit Ihrer Bank zu verhandeln.

Steuerberater Willi Kreh

Sie möchten ...gut beraten werden, Abgaben vorausschauend planen und natürlich viel einsparen, dabei die Firma voranbringen, bei der Bank gut dastehen und mindestens zweimal im Jahr in die Südsee fahren... Wir begleiten Sie dabei mit unseren Beratungsangeboten.

Spezielle Beratungsangebote für Trainer, Coaches und Berater

2004 wurde in Baden-Württemberg eine zweite Beratungsstelle eröffnet.

News-ID: 658523 • Views: 806 (Stand: 29.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/658523/Verkanntes-Risiko.html>