

FIT FÜR DIE ZUKUNFT?

# 3-Schritte-Check für kleine Unternehmen

Es gibt 2,1 Millionen kleine Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern in Deutschland. Diese stellen 18 % der Arbeitsplätze. Rund jeder vierte Inhaber denkt gerade ans Aufgeben (Quelle: Statista & KfW Studie). „Im Laufe der Selbständigkeit denkt jeder mal ans Aufgeben, das ist grundsätzlich normal. Nur ist derzeit bei besonders vielen der Tank leer – kein Wunder, wenn man die letzten drei Jahre einmal Revue passieren läßt“, so Jasmin Möser, Expertin für kleine Unternehmen in Schwierigkeiten. „Und die Rahmenbedingungen werden nicht gerade leichter.“



## Die Autorin

Jasmin Möser ist Diplom-Betriebswirtin und seit 2007 selbständige Unternehmensberaterin. Sie begleitet kleine Unternehmen sämtlicher Branchen durch schwierige Phasen. Finanzen, Organisation und Motivation sind dabei ihre Kernthemen. Ihre Erfahrung und ihr Wissen, vermittelt sie in ihrem Buch, einem Onlinekurs oder durch persönliche Beratung. Darüber hinaus ist sie ehrenamtlich als geschäftsführender Vorstand des Unternehmerinnenforums Nordhessen tätig.

**D**och bevor man ein Exit-Szenario in Erwägung zieht, sollte man sein Business mit ein wenig Abstand kritisch betrachten. Das eigene Geschäft kann dabei zunächst in drei Schritten auf Zukunftstauglichkeit geprüft werden:

**1. Unternehmerperson.** Insbesondere bei kleinen inhabergeführten Unternehmen ist die Bedeutung des Inhabers für den Unternehmenserfolg sehr hoch. Hat er/sie einen Hänger, ist krank oder planlos, spürt man dies gleich an allen Ecken und Enden. Der erste Schritt sollte also sein, zu prüfen, ob da doch noch was im Tank ist. Fragen wie „macht es mir noch Freude? Macht mir die Arbeit mit den Kunden noch Spaß? Was raubt mir die Energie oder den letzten Nerv?“ sollten unbedingt gestellt werden. Dabei merkt man schnell, ob man den Funken fürs Business wieder entfachen kann. Tip: Das Veranschaulichen der aktuellen Lebenssituation durch bspw. eine MeMap verschafft schnell Überblick, welche Baustellen gerade im Leben offen sind. Dinge, die einem vor dem Einschlafen durch den Kopf gehen oder Sätze, die mit „irgendwann mache ich mal ...“ anfangen, summieren sich. Das verstärkt mitunter das Gefühl, den roten Faden verloren zu haben. Die Visualisierung durch eine solche Methode hilft, einen Blick von oben zu bekommen und zeigt, was anzupacken ist.

**2. Kostenstruktur.** Zu hohe Kosten und Fehler in der Honorar- & Preiskalkulation führen häufig dazu, daß kleine Unternehmen nicht wirtschaftlich sind und keine echte finanzielle Unabhängigkeit haben. Eine genaue Kalkulation der Materialkosten, der

Arbeitskosten und anderer Ausgaben ist unerlässlich, um realistische Angebote zu erstellen und gleichzeitig einen angemessenen Gewinn zu erzielen. Eine solche Kalkulation ist auch nicht in Stein gemeißelt, sondern muß regelmäßig gecheckt werden. Um Bauprojekte erfolgreich durchzuführen, muß kostenbewußt mit den Materialien umgegangen werden. Dies beinhaltet die rechtzeitige Beschaffung zum besten Preis, das Überwachen von Lagerbeständen und das Vermeiden von Engpässen. Ein gutes Projektmanagement und die Zusammenarbeit mit zuverlässigen Lieferanten sind hier von großer Bedeutung. Dies muß kritisch geprüft und angepaßt werden.

**3) Geschäftsmodell & Kundennutzen.** Konsumverhalten und Erwartungen haben sich insbesondere durch die Digitalisierung stark verändert und tun es noch. Hier ist zu fragen, ob das eigene Angebot darauf eingestellt und zeitgemäß ist. Löst man ein Haben-wollen beim Kunden aus? Ist man noch voll auf die Wünsche ausgerichtet? Aber vor allem: ist man bereit für Veränderungen? Es ist wichtig, daß kleine Unternehmen ihre Stärke ausspielen, flexibel bleiben und sich kontinuierlich an die sich ändernden Marktbedingungen anpassen. Das haben sie den Großen voraus.

Punkt zwei und drei sind insbesondere im Bauhandwerk stark verwoben: Der Alltag erfordert eine effektive Organisation, eine sorgfältige Planung und Koordination sowie eine offene Kommunikation mit Mitarbeitern und Kunden. Denn das Ziel ist entscheidend: die Termintreue sowie das perfekte Arbeitsergebnis. Eine Verzögerung, mangelhafte Kommunikation oder Nachbesserungen sind hierbei immer eine Enttäuschung, die es zu vermeiden gilt. Kleine Unternehmen im Bauhandwerk sind oft in mehrere Projekte gleichzeitig involviert. Das Projektmanagement ist entscheidend, um den reibungslosen Ablauf aller Projekte sicherzustellen. Insgesamt ist die Zukunftstauglichkeit eng mit der Innovationskraft und dem Mut des Unternehmers verbunden, neue Wege zu gehen. Durch eine gesunde Kostenstruktur und die konsequente Ausrichtung auf den Kunden können kleine Unternehmen im Bauhandwerk ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. So sind sie fit für die Zukunft! <<