

## TREUHAND|SUISSE

# DAS «BÜRO» IM GRIFF?

**Die Qualität stimmt, die Preise sind wettbewerbsfähig, das Team beherrscht sein Metier, die Kunden sind zufrieden. Jetzt kann eigentlich nichts mehr missglücken. Und doch gerät so mancher Gewerbebetrieb in Schiefelage: weil er an administrativen, finanziellen und organisatorischen Stolpersteinen strauchelt.**

Wenn ein Gewerbebetrieb sein Kerngeschäft beherrscht, ist das schon einmal gut. Wenn jetzt noch die Abläufe «im Büro» einwandfrei funktionieren, steht dem Erfolg nichts mehr im Weg. Das ist allerdings leichter gesagt als getan. Sieben Knackpunkte, die man im Auge behalten sollte:

## Die Offerte, der erste Eindruck

Selbst wenn viel läuft, schieben Sie Offertanfragen nicht auf die lange Bank. Eine Offerte ist die Chance, einem potenziellen Kunden zu vermitteln, wie Sie es mit Zuverlässigkeit, Sorgfalt und Qualität halten. Das sind Kriterien, die für viele Kunden beim Entscheid wichtiger sind als der Preis. Professionalität beginnt in der Offertphase. Sie kann viel zu Ihrem guten Ruf beitragen.

## Effiziente Buchhaltung

Wie gut Sie den finanziellen Überblick bewahren, hat viel mit Ihrer Buchhaltung zu tun. Je aktueller, desto besser. Überlegen Sie gut, was Sie selbst erledigen wollen und was Sie dem Profi überlassen. Sprechen Sie mit Ihrem Treuhänder über die Möglichkeiten eines Buchhaltungsportals und über eine sinnvolle Arbeitsteilung – vom Erfassen der Belege bis zum Erstellen des Jahresabschlusses.

## Geldfluss im Auge behalten

Einnahmen und Ausgaben vorausschauend zu überblicken, kann überlebenswichtig sein. Es geht darum, finanzielle Engpässe rechtzeitig zu erkennen und nötigenfalls Gegensteuer zu geben. Ein einfaches Instru-

ment hilft: der Liquiditätsplan. Dafür reicht eine simple Excel-Tabelle, in der man den Geldfluss für die kommenden drei, sechs, zwölf Monate auflistet. Auf der einen Seite setzt man die kommenden Ausgaben und ihr Fälligkeitsdatum ein, auf der anderen Seite die geschätzten Einnahmen in einem bestimmten Zeitraum.

## Rechtzeitig Rechnung stellen

Und da wir gerade vom Geldfluss sprechen: Viele Gewerbebetriebe versäumen es in der Hektik des Tagesgeschäfts schlicht und einfach, die Rechnungen zu schreiben. Das kann zu ernststen Engpässen führen und hat schon manche Firma in den Konkurs getrieben. Stellen Sie eine Zwischenrechnung, wenn Sie an einem grossen Projekt arbeiten, das sich über einen langen Zeitraum erstreckt. Machen Sie bereits in der Offerte transparent, wie Sie Rechnung stellen und wie Ihre Zahlungsbedingungen sind.

## Wachstum planen

Die Fragen, die sich in Wachstumsphasen stellen, sind immer die gleichen: Wie können wir das Wachstum bestmöglich organisieren und bewältigen – personell, organisatorisch, räumlich, finanziell? Nehmen Sie sich Zeit, um vorzudenken. Wenn ein Betrieb von zwei auf fünf, zehn oder zwanzig Mitarbeitende wächst, braucht es eine Weiterentwicklung der Abläufe. Sie riskieren sonst, dass Sie den Geschehnissen immer hinterherhecheln. Das ist auf Dauer schlecht für die Kundenzufriedenheit und für die Stimmung in der Firma.

## Führungsstruktur anpassen

Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege gehören zu den Stärken von Gewerbebetrieben. Der Gründer oder die Gründerin entscheidet über alles und arbeitet in der Regel selbst an der Front mit. Alle im Betrieb wissen, was läuft und was sie zu tun haben. Bis zu einer gewissen Grösse funktioniert diese Konstellation bestens. Aber wenn das Unternehmen wächst, kommt der Punkt, wo sich die Führungsstruktur entwickeln muss. Das bedeutet zum

Beispiel, die Führungsverantwortung aufzuteilen. Erfahrungsgemäss liegt hier ein Knackpunkt, weil nicht alle gleich gut loslassen können.

## Das Rad nicht neu erfinden

Die Fragen, mit denen Gewerbebetriebe im Büro zu kämpfen haben, sind sich überall ähnlich. Prüfen Sie, ob es für Sie eine Branchenorganisation gibt, die konkrete Hilfe bietet. Oder konsultieren Sie Ihren IT-Support oder Ihr Treuhandbüro. Das sind Fachleute, die in viele Unternehmen hineinschauen und wissen, was sich bewährt hat.



**Christian Nussbaumer**

Präsident des Schweizerischen  
Treuhanderverbands  
TREUHAND|SUISSE, Sektion Zürich