



Der Berufsverband  
für Training, Beratung  
und Coaching

# News & Facts

## Ihr Business: Impulse und Tools

In den ersten drei Monaten eines Jahres verzeichnen Reiseveranstalter die höchsten Buchungsraten: Die Urlaubsplanung wird festgezurr, die Vorfreude auf das Reiseziel zaubert ein Lächeln ins Gesicht und lässt triste Tage unbemerkt vorbeiziehen. Wie steht es mit ihnen? Ihr Reiseziel ist ausgewählt: Sie haben sich mit Ihren Mitreisenden über die grundsätzliche Richtung, das Budget, die Transportmittel, die Zwischenstopps und die Lust am Abenteuer geeinigt. Ihre ToDo-Liste zeigt alles, was dafür noch erledigt werden muss!

Gehen sie mit der Reiseplanung für ihr Geschäftsmodell ebenso um? Das diesjährige Ziel ist klar und an jeden Beteiligten entsprechend kommuniziert: die Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten tragen die Geschäftsentwicklung, Maßnahmen, Meilensteine und das Risiko mit?

Ob der Plan auf einen Bierdeckel passt oder Excel an seine Grenzen führt ist nicht ausschlaggebend: Wichtig ist das Planen, das Durchdenken und Kombinieren von Zielen und Maßnahmen. Daraus entsteht die konsistente Story, der Leitfaden für alle Aktionen zur Zukunft des Geschäftsmodells. Mit (mindestens) zwei Konsequenzen: Entscheidungen fallen leicht weil alles an der Zielsetzung gemessen werden kann und Delegation von Teilzielen ist möglich weil diese beschrieben sind. Dieser Gewinn an Effizienz (die richtigen Dinge tun) übersteigt den Aufwand für die Planung bei Weitem und wird durch sie überhaupt erst möglich.

Eine PowerPoint-Vorlage für die Planung finden sie im Downloadbereich über den untenstehenden Link.

Für das operative Geschäft ist es unerlässlich die Übersicht über die Liquidität zu haben, insbesondere wenn zum Beispiel Beratungsprojekte samt Budgetverantwortung an Mitarbeiter delegiert werden. Auch hier hilft die Planung, einen ruhigen Schlaf zu behalten. Viele Buchhaltungssysteme unterstützen die Erstellung solcher Übersichten. Jedoch kennt der Steuerberater zwar den Stand der Bankkonten, nicht jedoch gerade ausgelöste Bestellungen und auch nicht die in der Akquisition befindlichen Aufträge.

Damit sie diese Informationen regelmäßig in eine Übersicht zusammenführen können finden sie eine Excel-Vorlage im Downloadbereich über den untenstehenden Link.

<https://file.maja.cloud/sharing/wVCLdAuwC>

Quelle: