

Der Unternehmer-Selbsttest

„Wie professionell ist meine Finanziererkommunikation?“

Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung sind die beiden zentralen Dimensionen jedweder Kommunikation. Dementsprechend möchten wir Sie mithilfe der beiden hier vorgestellten Tabellen ermuntern, zunächst mit sich selbst und sodann mit Ihren Finanzierern ins Gespräch zu kommen. Wir versprechen Ihnen: Wenn Sie die jeweils 8 relevanten Statements pro Tabelle selbstkritisch und ehrlich bewerten und dann Ihren Finanzierern die Möglichkeit geben, dasselbe zu tun, sind Sie nicht nur um einiges schlauer, sondern die Qualität Ihrer (Kommunikations-)Beziehung zu Ihren Finanzierern verbessert sich erheblich.

Nun dann: Unser Selbsttest sieht zwei Dimensionen vor, nämlich zum einen die finanzwirtschaftliche Performance bzw. Steuerungskompetenz und zum anderen die Qualität der Finanzkommunikation als solcher. Bitte bewerten Sie alle 8 plus 8 Thesen durch Vergabe von 1 bis 10 Punkten (1 = ungenügend; 10 = top). Sie können also bis zu 80 Punkte pro Tabelle vergeben.

Wenn Sie die beiden Teilpunktzahlen dann entlang der dafür vorgesehenen Achsen auftragen (siehe „Meine Bewertung“), können Sie mithilfe der Matrix sehr gut erkennen, wo Sie „stehen“ bzw. in welchem Bereich eventuell Verbesserungspotential besteht.

Wir empfehlen Ihnen, die Bewertung zunächst unternehmensintern durchzuführen – etwa im Dialog zwischen CEO und CFO/Leiter Controlling oder Rechnungswesen. Diese interne Betrachtung ist in der Regel bereits sehr aufschlussreich, unserer Meinung nach aber nicht ausreichend. Deshalb empfehlen wir Ihnen, in einem zweiten Schritt die beiden Raster (Tabellen) Ihren Kernbanken zur Einschätzung und Bewertung zur Verfügung zu stellen. Auf diese Weise lassen sich mit Sicherheit sehr interessante Rückschlüsse ziehen. Insbesondere wenn die Differenz („Gap“) zwischen Ihrer Selbsteinschätzung und derjenigen Ihrer Finanzierungspartner groß ist (-2 und mehr), sollten Sie darüber ins Gespräch kommen.

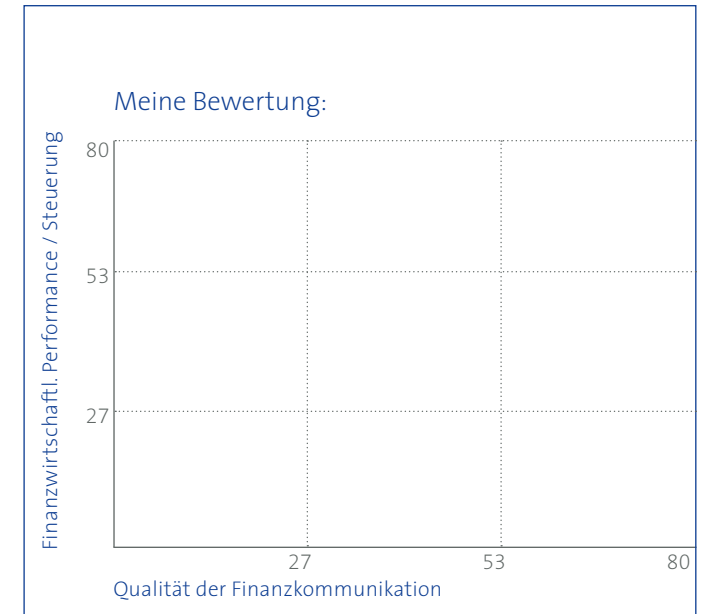
Umgekehrt: Wenn Ihre Finanzierer Sie entlang der einzelnen Teildimensionen besser bewerten als Sie sich selbst, ist das nicht nur schön, sondern wird Ihr Vertrauensverhältnis mit Sicherheit verbessern.

In diesem Sinne: Kommunizieren Sie! Und wenn Ihre Finanzierer Ihren übermittelten Selbsttest nicht konstruktiv ergänzen: Kritisieren Sie sie!

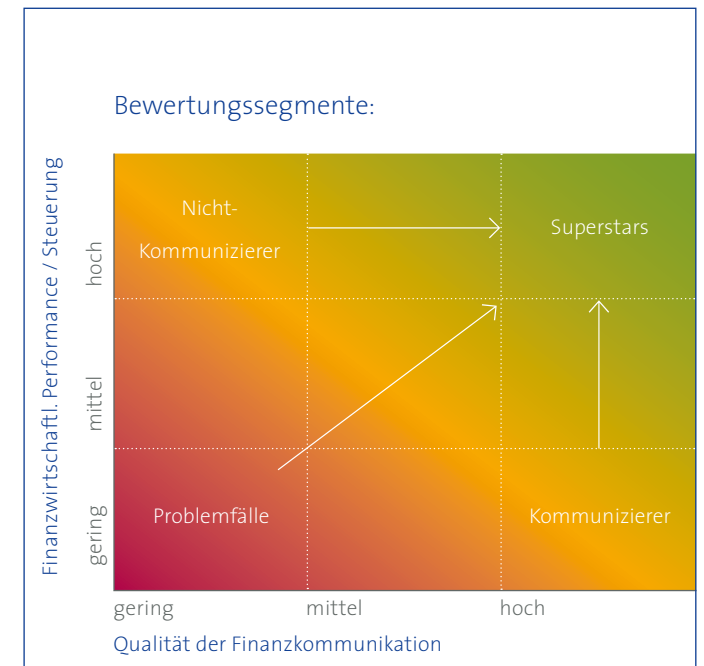
PS: Zur numerischen Auswertung: Ein Wert bis zu 27 Punkten pro „8er-Raster“ ist (zu) gering, einer bis zu 53 Punkten liegt im Mittelfeld, einer über 53 Punkten ist sehr gut. Sollten Sie in Ihrer Selbsteinschätzung und/oder in der Ihrer Finanzierer im „roten Bereich“ liegen (< 27 Punkte), besteht Handlungs- und Kommunikationsbedarf.

Wenn Sie mögen, helfen wir gerne:
Ihre geschaeftsfuehrung@struktur-management-partner.com

Finanzwirtschaftliche Performance/Steuerung	Bewertung aus Unternehmenssicht (10=top, 1=ungenügend)	Bewertung aus Finanziersicht (10=top, 1=ungenügend)	„Gap“ zur Finanziersicht
1. Unsere Performance-Kennzahlen sind gut.			
2. Unsere Finanzstruktur und unsere Reserven können Stresssituationen problemlos abfedern.			
3. Wir nutzen die Potentiale unserer Finanzierungsstruktur.			
4. Rechnungswesen und Controlling liefern uns zeitnah aussagefähige Zahlen und Kennzahlen.			
5. Unser Finanziererspiegel ist transparent und vollständig.			
6. Rollierende Forecasts sind bei uns Standard.			
7. Zur Früherkennung von Chancen und Risiken haben wir geeignete Prozesse und Instrumente etabliert.			
8. Die Steuerung unserer Finanzmittel ist bei uns regelmäßig Thema der Management-Agenda.			
Summe, Teil 1:			



Qualität der Finanzkommunikation	Bewertung Unternehmenssicht (10=top, 1=ungenügend)	Bewertung aus Finanziersicht (10=top, 1=ungenügend)	„Gap“ zur Finanziersicht
1. Wir pflegen die Beziehung zu unseren Finanzpartnern aktiv und sind regelmäßig im Dialog (über unsere Entwicklung).			
2. Wir berichten transparent, klar strukturiert und erhalten gutes Feedback auf unser Reporting.			
3. Finanziererkommunikation sehen wir bei uns als Top-Management-Aufgabe an.			
4. Erwartungen, Reaktionsmuster und Verhaltensweisen unserer Finanzierungspartner können wir gut einschätzen.			
5. Auf Finanzierergespräche bereiten wir uns intensiv vor.			
6. Bei krisenhaften Entwicklungen wissen wir genau, wie wir zu kommunizieren haben.			
7. Wir fordern unsere Finanzierer als Sparringspartner zur Entwicklung unserer Geschäfte.			
8. Der Gleichbehandlungsgrundsatz aller Finanzierer ist Leitlinie unserer Kommunikation.			
Summe, Teil 2:			





Struktur
Management
Partner

Führend bei Turnaround und Wachstum.



Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18-30 | D-50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221/912730-0

info@struktur-management-partner.com
www.struktur-management-partner.com