



**Presseinformation**

**Neuss, den 10. Dezember 2010**

**Mittelstand: Die Chefaufgaben 2011**

**In vielen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) steht das Tagesgeschäft im Vordergrund. Die wichtigen unternehmerischen Gestaltungsaufgaben von Akquisition über Strategie bis zu den Zahlen geraten dabei oft ins Hintertreffen. Das aber stellt mittelfristig ein unternehmerisches Risiko dar.**

Eine Möglichkeit, dieses Risiko gering zu halten, ist die Festlegung und konsequente Verfolgung der „Chefaufgaben“: „Das sind die unternehmerischen Aufgaben, die neben dem Tagesgeschäft eben auch bewältigt werden wollen“ so der Neusser UnternehmerBerater Carl-Dietrich Sander. Als Beispiele nennt er unter anderen: Ziele für das beginnende Geschäftsjahr 2011, Zielkontrolle mit der monatlichen Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA), Kalkulationsaufgaben, das Jahresgespräch mit den Hausbanken, Mitarbeitergespräche, die eigene Fortbildung – übrigens auch das Privatleben.

Welches die „Cheftemen“ sind, sollten Unternehmer/innen für sich überlegen. Um diese Überlegung Unternehmer/innen einfach zu machen, hat Sander ein kostenloses Arbeitsblatt ins Internet gestellt und empfiehlt eine Vier-Schritt-Vorgehensweise: Erstens die eigenen Chefaufgaben in Abhängigkeit von der derzeitigen Unternehmenssituation sammeln. Zweitens die Inhalte jeder Chefaufgabe festlegen. Drittens schätzen, wie viel Zeit für die Erledigung notwendig sein wird und mit sich selber abklären, ob diese Zeit investiert werden soll. Und schließlich viertens einen Termin für die jeweiligen Aufgaben festlegen, damit sich diese gut über das Jahr verteilen und damit auch leistbar sind.

Das Arbeitsblatt ist im Internet herunterzuladen unter [www.kmu-chefaufgaben-check.de](http://www.kmu-chefaufgaben-check.de). Dort finden sich auch weitere Tipps zur Vorgehensweise und ein Musterblatt als Ideengeber.

„Damit legen sich Mittelständler einen „roten Faden“ durch das Jahr und geben sich selber die Sicherheit, wichtige Themen nicht aus den Augen zu verlieren“ betont Sander aus seiner Beratungserfahrung. Darüber hinaus weist er darauf hin, dass ein solcher „Chefaufgaben-Fahrplan“ auch in Bankgesprächen erwähnt werden sollte. Die positive Beantwortung der Ratingfrage nach der kaufmännischen Qualifikation des Unternehmers / der Unternehmerin dürfte dem Firmenkundenbetreuer anschließend leichter fallen.

Internet: [www.kmu-chefaufgaben-check.de](http://www.kmu-chefaufgaben-check.de)

Weitere KMU-Checks: [www.die-kmu-checks.de](http://www.die-kmu-checks.de)

Weitere Informationen:  
Carl-Dietrich Sander  
Tel: 02131-660413  
Mail: [info@cd-sander.de](mailto:info@cd-sander.de)

**Informationen zum Autor**

**Vita**

Bankkaufmann  
Diplomkaufmann  
Diplomierter  
Bankbetriebswirt ADG  
20 Jahre Banker mit  
Leitungsfunktionen:  
stellv. Leiter Firmenkunden  
Deutsche Bank-Tochter  
Marktbereichsleiter Volksbank  
Vorstandsmitglied Volksbank  
Freiberuflicher  
UnternehmerBerater seit 1998

**Schwerpunkte**

Unternehmen erfolgreich führen  
Rating verbessern  
Bankenkommunikation zielorientiert gestalten

**Aktivitäten**

Beratung  
Moderation  
Training  
Veröffentlichungen

**Vernetzung**

Leiter Fachgruppe  
Rating / Finanzierung  
im KMU-Berater-Verband  
Leiter KMU-Berater-Pool-MinD  
Mitglied im BdRA - Bundesverband der Ratingadvisor und -analysten

**Internet u.a.**

[www.bankgespraeche.de](http://www.bankgespraeche.de)  
[www.rating-verbessern.de](http://www.rating-verbessern.de)  
[www.strategiebaum.de](http://www.strategiebaum.de)  
[www.gedanke-der-woche.de](http://www.gedanke-der-woche.de)  
[www.kmu-aktuell.de](http://www.kmu-aktuell.de)  
[www.methoden-fuer-kmu.de](http://www.methoden-fuer-kmu.de)  
[www.unternehmer-austausch.de](http://www.unternehmer-austausch.de)  
[www.rheinland.unternehmer-partner.com](http://www.rheinland.unternehmer-partner.com)