

# GROWTHTOOLS™

One-Page Tools zum Ausbau des Unternehmens

---

**People:** One-Page Persönlicher Plan

**People:** Organisatorische Klarheit

**People:** Prozessklarheit

**Strategy:** Stärken, Schwächen, Trends

**Strategy:** 7 Schichten

**Strategy:** Strategieplan

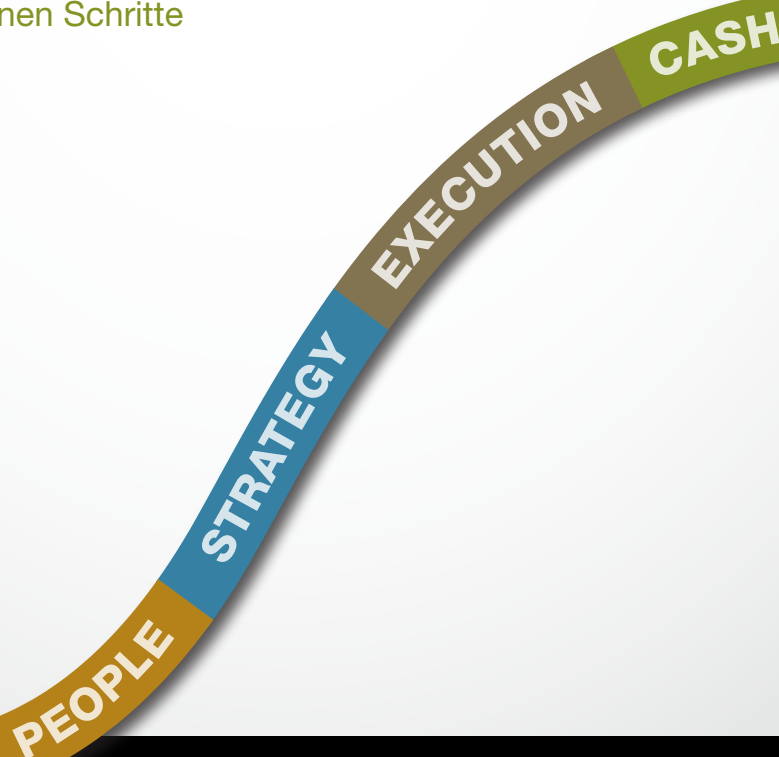
**Strategy:** Vision Zusammenfassung

**Execution:** Wer, Was, Wann (Aktionsplan)

**Execution:** Rockefeller Habits Checklist™

**Cash:** Cash-Optimierungs-Strategien

**Cash:** Die Macht der kleinen Schritte



# Gazelles 4D Framework

## Echte Ergebnisse

Eine erprobte Führungssystematik, die sich bereits weltweit bei tausenden von Unternehmen bewährt hat, um echte Ergebnisse zu erzielen.

1

### Driver: Der Bescheuniger und Coach

**Coaching** – Berater, Consultants, Coaches

**Learning** – Kontinuierliches Weiterbilden

**Technology** – Verbindliche Umsetzungssteuerung

2

### Demands: Die Treiber und Balance

**People (Reputation)** – Mitarbeiter, Kunden, Gesellschafter

**Prozesse (Productivity)** – Make/Buy, Verkaufen, Erfassen/Dokumentieren

3

### Discipline: Routine und Regeln

**Prioritäten** – Das Eine Wichtigste

**Daten/Fakten** – Qualitativ/Quantitativ

**Meeting Rhythmus** – täglich, wöchentlich, monatlich, jährlich

4

### Decisions: Die richtigen Fragen

**People** – Freude/Verantwortlichkeit

**Strategy** – Umsatz/Wachstum

**Execution** – Gewinn/Zeit

**Cash** – Sauerstoff/Optionen

!

### Ergebnis

2x Cash Flow • 3x Profitabilität • 10x Bewertung • Mehr Zeit!

Name \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

		Beziehungen	Leistungen	Alte/Neue Traditionen	Vermögen (€)
<b>GLAUBEN</b>	10-25 Jahre (Wünsche/ Bestrebungen)				
	<b>FAMILIE</b>				
<b>FREUNDE</b>	1 Jahr (Vorstöße)				
	<b>FITNESS</b>	Start	Start	Start	Start
Stopp		Stopp	Stopp	Stopp	
<b>FINANZEN</b>	90 Tage (Aktionen)				

- 1 Nennen Sie die Person, die für die jeweilige Position verantwortlich ist.
- 2 Stelle die 4 Fragen unten auf der Seite.
- 3 Welche Ziele verfolgt die einzelne Position.
- 4 Nehmen Sie Ihre G&V, Bilanz und Cash-Flow-Statement und ordnen Sie jeder Zeile eine Person zu, dann leiten Sie entsprechende Ergebnis-/Kontrollindikatoren für jede Position ab.

1	3	4	
Rolle/Position	Name Verantwortlich	Ziele/ Frühindikatoren (Schlüsselkennzahlen)	Ergebnis/Kontrollindikatoren (G&V oder Bilanz)
Unternehmensleitung (CEO)			
Vertrieb & Marketing			
• Vertrieb			
• Marketing			
Produktion und Fertigstellung			
• Produktion			
• Forschung & Entwicklung			
Finanzen & Rechnungswesen			
• Finanzierung			
• Controlling			
HR/Lernen/Mitarbeiter			
Information Technology			
Kundenzufriedenheit			
Leiter Geschäftsbereiche			
• _____			
• _____			
• _____			
• _____			

- 2 **Achte auf:** 1. Mehr als 1 Person auf einer Position; 2. Eine Person auf mehr als 2 Positionen; 3. Unbesetzte Positionen; 4. Begeisterte Neueinstellungen?

- 1 Identifizieren Sie 4 bis 9 Prozesse, die Ihr Unternehmen vorantreiben.
- 2 Bestimmen Sie einen Verantwortlichen je Prozess.
- 3 Stellen Sie Key Performance Indicators (KPIs) für jeden Prozess auf (besser, schneller, günstiger).

2 Verantwortliche Person	1 Name des Prozesses	3 KPIs (Besser, Schneller, Günstiger)

## Trends

Was sind die signifikanten Veränderungen in Technologie, Vertrieb, Produktinnovationen, Markt-, Kunden- und sozialen Trends in der Welt, die unser Geschäft beeinflussen könnten?

## Stärken/Kernkompetenzen

Welches sind die inneren Stärken unserer Organisation die unseren Erfolg ausmachen?

## Schwächen

Welches sind die inneren Schwächen unserer Organisation die sich nicht so schnell verändern?

# Die 7 Schichten der Strategie

Name Unternehmen:

## Worte die wir "besitzen"

--

## Sandkasten und Markenversprechen

Wer/Wo Zielkunden	Was (Produkt und Service)	Markenversprechen	KPIs

## Garantie bezüglich Markenversprechen (katalytischer Mechanismus)

--

## Strategie in EINEM Satz - (Schlüssel um Geld zu verdienen)

--

## Aktivitäten/Prioritäten (3-5)

--

## X-Factor (10-100facher Vorteil)

--

## Gewinn pro X (Business-Motor)

## BHAG® (10 -25 Jahresziel)

--	--

# Strategy: Kompakter Strategieplan

Name Unternehmen: \_\_\_\_\_

## People (Reputations-Treiber)

### Mitarbeiter

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### Kunden

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### Gesellschafter

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

EINSTELLUNGEN/PRINZIPIEN (So "ticken" wir / nicht)	ZWECK (Warum gibt es uns?)	ZIELE (3-5 JAHRE) (Wo wollen wir hin?)	SACHZIELE (1 JAHR) (Was tun wir kurzfristig dafür?)																																													
		<table border="1" style="width: 100%; height: 40px;"> <tr><td style="width: 50%;"></td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> </table> <p style="text-align: center;"><b>Sandkasten</b></p>									<table border="1" style="width: 100%; height: 40px;"> <tr><td style="width: 50%;"></td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> </table>																																					
	<p><b>Aktivitäten</b> Wie leben wir Haltung, BHAG®, Zweck</p> <table border="1" style="width: 100%; height: 100%;"> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 85%;"></td><td style="width: 10%;"></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td><td></td></tr> </table>	1			2			3			4			5			<p><b>Vorstöße/Aktionen</b></p> <table border="1" style="width: 100%; height: 100%;"> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 85%;"></td><td style="width: 10%;"></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td><td></td></tr> </table>	1			2			3			4			5			<p><b>Hauptinitiativen</b></p> <table border="1" style="width: 100%; height: 100%;"> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 85%;"></td><td style="width: 10%;"></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td><td></td></tr> </table>	1			2			3			4			5		
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
	<b>Gewinn pro X</b>	<b>Kennzahl zum Markenversprechen</b>	<p><b>Entscheidende Kennz.:</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: yellow;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: red;">●</span></div> <div style="margin-left: 10px;"><i>zwischen grün und rot</i></div> </div>																																													
	<b>BHAG®</b>	<b>Markenversprechen</b>	<p><b>Entscheidende Kennz.:</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: yellow;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: red;">●</span></div> <div style="margin-left: 10px;"><i>zwischen grün und rot</i></div> </div>																																													

## Stärken/Kernkompetenzen

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## Schwächen

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



Ihr Name:

Datum:

**Prozess (Produktivitäts-Treiber)**

**Make/Buy**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**Vertrieb**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

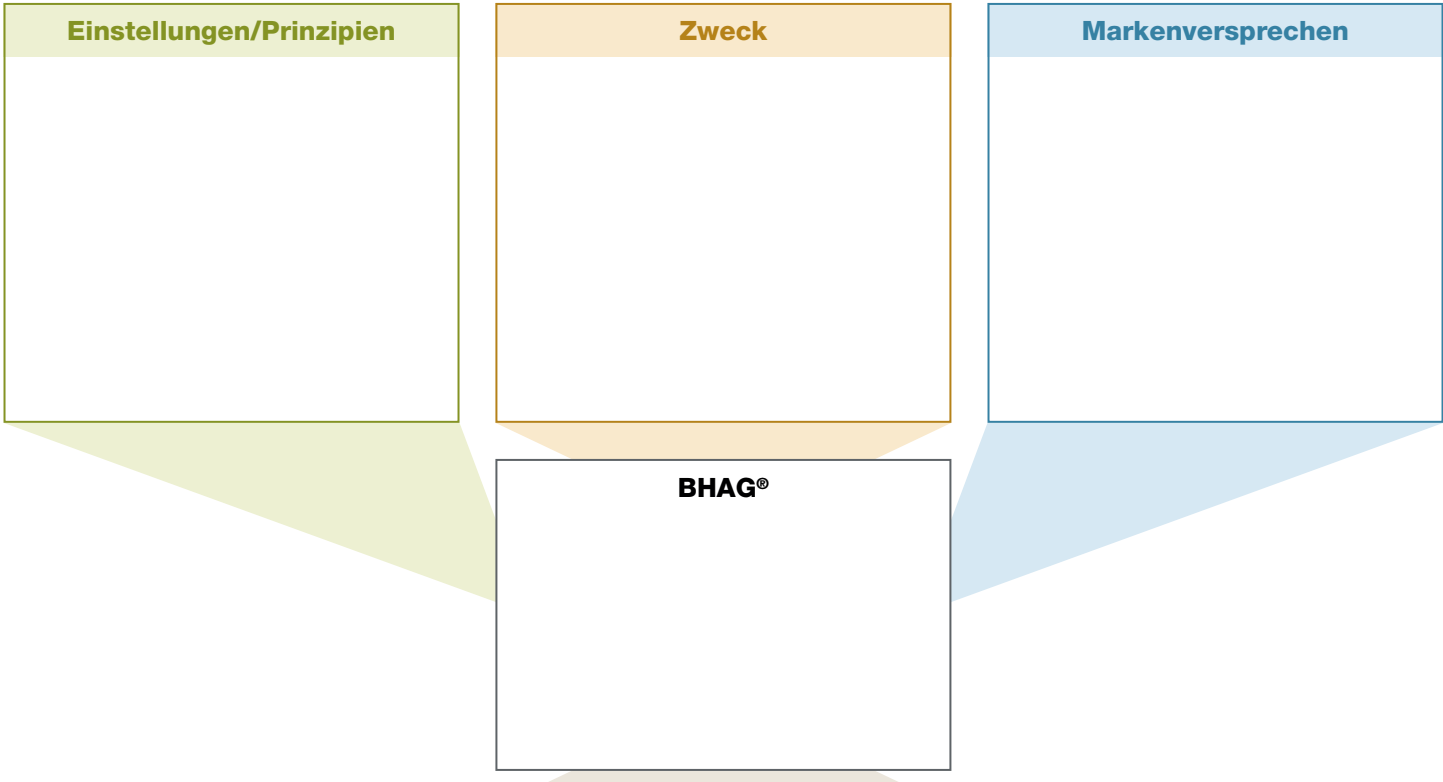
**Rechnungswesen**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

AKTIONEN (QUARTAL) (Wie machen wir das?)	MOTTO (QUART./JAHR)	IHRE VERANTWORTUNG (Wer/Wann?)																																																																										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 50px; height: 20px;"></td><td style="width: 50px; height: 20px;"></td></tr> </table> <p style="text-align: center;"><b>Rocks/Quartals-Prioritäten</b> Herausforderungen/Steine die wir aus dem Weg räumen müssen</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30px;"></td> <td style="width: 60%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">Wer</td> </tr> <tr><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">5</td><td></td><td></td></tr> </table>																							Wer	1			2			3			4			5			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 100px;">Deadline</td> <td style="width: 100px;"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Messbares Ziel/Entscheidende Kennz.</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="height: 30px;"></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>Titel des Mottos</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="height: 100px;"></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>Skizze Anzeigentafel</b> Skizzieren Sie hier wie die Anzeigentafel aussehen könnte</td> </tr> </table>	Deadline		Messbares Ziel/Entscheidende Kennz.				<b>Titel des Mottos</b>				<b>Skizze Anzeigentafel</b> Skizzieren Sie hier wie die Anzeigentafel aussehen könnte		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;"></td> <td style="width: 40%; text-align: center;">Ziel</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Ihre Ziel-Kennzahl</td> <td></td> </tr> <tr><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;"></td> <td style="width: 40%; text-align: center;">Wann</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Ihre Quartals-Prioritäten</td> <td></td> </tr> <tr><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> </table>		Ziel	Ihre Ziel-Kennzahl		1		2		3			Wann	Ihre Quartals-Prioritäten		1		2		3		4		5	
		Wer																																																																										
1																																																																												
2																																																																												
3																																																																												
4																																																																												
5																																																																												
Deadline																																																																												
Messbares Ziel/Entscheidende Kennz.																																																																												
<b>Titel des Mottos</b>																																																																												
<b>Skizze Anzeigentafel</b> Skizzieren Sie hier wie die Anzeigentafel aussehen könnte																																																																												
	Ziel																																																																											
Ihre Ziel-Kennzahl																																																																												
1																																																																												
2																																																																												
3																																																																												
	Wann																																																																											
Ihre Quartals-Prioritäten																																																																												
1																																																																												
2																																																																												
3																																																																												
4																																																																												
5																																																																												
<p><b>Entscheidende Kennz.:</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: lightgreen;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: yellow;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: red;">●</span></div> </div> <p style="margin-left: 20px;"><i>zwischen grün und rot</i></p>	<p><b>Feier / Party</b></p>	<p><b>Entscheidende Kennz.:</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: lightgreen;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: yellow;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: red;">●</span></div> </div> <p style="margin-left: 20px;"><i>zwischen grün und rot</i></p>																																																																										
<p><b>Entscheidende Kennz.:</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: lightgreen;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: yellow;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: red;">●</span></div> </div> <p style="margin-left: 20px;"><i>zwischen grün und rot</i></p>	<p><b>Prämie</b></p>	<p><b>Entscheidende Kennz.:</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: green;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: lightgreen;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: yellow;">●</span></div> <div style="margin-right: 5px;"><span style="color: red;">●</span></div> </div> <p style="margin-left: 20px;"><i>zwischen grün und rot</i></p>																																																																										

**Trends**

- |          |          |
|----------|----------|
| 1. _____ | 4. _____ |
| 2. _____ | 5. _____ |
| 3. _____ | 6. _____ |



STRATEGISCHE PRIORITÄTEN		
3-5 Jahre	1 Jahr	Quartal

\_\_\_\_\_ IHR NAME \_\_\_\_\_

Ihre Ziel-Kennzahl	Ziel
1	
2	
3	

**Entscheidende Kennz.: People oder Bilanz**

- 
- 
- *zwischen grün und rot*
- 

---

**Entscheidende Kennz.: Prozess oder G&V**

- 
- 
- *zwischen grün und rot*
- 

Ihre Quartals-Prioritäten	Wann
1	
2	
3	
4	
5	



## 1. Das Führungsteam ist gesund und aufeinander abgestimmt.

- Führungskräfte achten gegenseitig Ihre Unterschiedlichkeiten, Prioritäten und Führungsstile.
- Führungskräfte treffen sich regelmäßig (am besten wöchentlich), um über die Strategie und Verbesserungen nachzudenken.
- Führungskräfte bilden sich regelmäßig weiter (Executive Education) (monatlich).
- Führungskräfte nehmen aktiv und gerne an konstruktiven Debatten teil.

## 2. Alle im Unternehmen wissen welches wichtiges Quartalsziel umgesetzt werden muss, um das Unternehmen voranzubringen.

- Das wichtigste Entwicklungsthema für dieses Quartal wurde identifiziert.
- 3-5 Prioritäten (Meilensteine) zur Unterstützung des Zieles wurden gefunden und nach Wichtigkeit aufgestellt.
- Ein emotionales Leitmotiv (Motto), welches das wichtigste Quartalsziel zum Leben bringt, ist festgelegt.
- Das Leitmotiv und der aktuelle Stand der zugehörigen Kennzahl sind auf einer Anzeigetafel für alle jederzeit gut sichtbar.
- Alle im Unternehmen wissen warum das Entwicklungsthema so wichtig ist und ab wann es ein Grund zum "Feiern" besteht.

## 3. Ein fester Kommunikationsrhythmus ist verankert. Informationen fließen schnell und präzise im gesamten Unternehmen.

- Alle Mitarbeiter sind in einem „Daily Huddle“, welches kürzer als 15 Minuten dauert.
- Alle Teams haben ein wöchentliches Meeting.
- Das Executive Team und mittlere Management treffen sich an einem Tag pro Monat zum Lernen, Lösen einer großen Herausforderung und der „DNA Übertragung“
- Quartalsweise und jährlich trifft sich das Executive Team und mittlere Management außerhalb des Unternehmens, um an den 4 Entscheidungen zu arbeiten.

## 4. Für jeden Aspekt des Unternehmens ist eine bestimmte Person klar dafür verantwortlich, dass vereinbarte Ziele auch erreicht werden.

- Das „Organisatorische Klarheit Chart“ ist ausgefüllt (die richtigen Leute, tun die richtigen Dinge, richtig).
- Für jede Zeile der G&V, Cash-Flow Rechnung und Bilanz ist eine bestimmte Person verantwortlich.
- Für jeden der 4-9 Prozesse auf dem Prozessklarheit Chart gibt es einen Verantwortlichen.
- Jeder 3-5 Jahres-Vorstoß/Aktion hat einen entsprechenden Experten im Advisory, wenn interne Expertise nicht vorhanden ist.

## 5. Durch einen systematisierten und kontinuierlichen Mitarbeiter-Feedbackprozess werden Hindernisse gelöst und neue Entwicklungsmöglichkeiten geschaffen.

- All Führungskräfte haben eine „Start/Stop/Keep“ Unterhaltung mit mindestens einen Mitarbeiter pro Woche.
- Die Erkenntnisse dieser Gespräche werden im wöchentlichen Teammeeting geteilt.
- Wöchentlich werden alle Rückmeldungen (Ärgernisse/Ideen/Anregungen/usw.) der Mitarbeiter gesammelt.
- Die Rückmeldungen werden durch einen systematisierten Prozess bearbeitet und münden ggf. in konkrete Aufgabenstellungen.

## 6. Die systematisierte Analyse von Kunden-Rückmeldungen erfolgt häufig und präzise wie die Buchhaltungsprozesse.

- Alle Führungskräfte haben eine 4-Fragen Unterhaltung mit mindestens einem Kunden pro Woche.
- Die Erkenntnisse dieser Kundengespräche werden im wöchentlichen Teammeeting geteilt.
- Alle Mitarbeiter sind daran beteiligt Kunden-Rückmeldungen einzuholen.
- Die Rückmeldungen werden durch einen systematisierten Prozess bearbeitet und münden ggf. in konkrete Aufgabenstellungen.

## 7. Allen ist klar "wie wir ticken", welche Einstellung wir haben bzw. welche Haltung erwartet wird – und leben diese.

- Um eine klare Orientierung zu geben, wissen alle im Unternehmen "wie wir ticken" und was der Unternehmenszweck ist.
- Es werden aktuelle Beispiele verbreitet, wie jeweils einzelne Haltungen/Einstellungen vorbildlich gelebt werden.
- Mitarbeitereinstellung, -bewertung und -anerkennung orientiert sich stark an dem "Core Values"-Codex.
- Jedes Quartal werden Maßnahmen identifiziert und implementiert, um die Einstellungen/Prinzipien und Zweck in der Organisation zu stärken.

## 8. Mitarbeiter können die wichtigsten Komponenten der Firmenstrategie richtig wiedergeben.

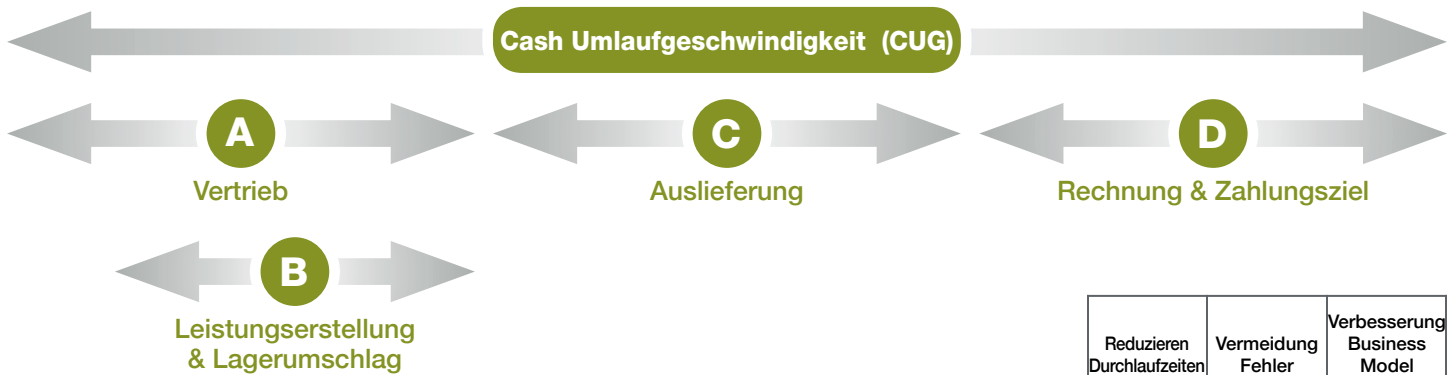
- Big Hairy Audacious Goal (BHAG®) – Fortschritt wird gemessen und ist sichtbar.
- Zielkunden – Ihr Profil in 25 Worten oder weniger.
- 3 Markenversprechen – und die entsprechenden Markenversprechen KPIs werden wöchentlich gemeldet.
- Elevator Pitch – eine überzeugende Antwort auf die Frage "Was macht Ihr Unternehmen eigentlich?"

## 9. Alle Mitarbeiter können quantitative beantworten ob Sie einen guten Tag oder Woche hatte (Spalte 7 auf dem Einseitigen-Strategieplan

- 1 oder 2 KPIs werden jede Woche für jede Rolle/Person gemeldet.
- Jeder Mitarbeiter hat eine „Entscheidene Kennzahl“ die Bezug nimmt auf die „Entscheidene Kennzahl“ für das Unternehmen im Quartal (direkte Verbindung).
- Jeder Einzelne/ jedes Team hat 3-5 Quartals-Prioritäten/Meilensteine die sich auf diejenigen der Firma ausrichten.
- Alle Führungskräfte haben einen Coach (oder Peer Coach) der sie für Verhaltensänderung verantwortlich hält.

## 10. Die Unternehmensentwicklung ist für jeden sichtbar.

- Ein "Situation Room" ist eingerichtet für wöchentliche Meetings (physisch oder virtuell).
- Einstellungen/Prinzipien, Unternehmenszweck und Prioritäten sind im gesamten Unternehmen veröffentlicht.
- Überall sind Anzeigetafeln die den aktuellen Fortschritt der KPIs und der dokumentieren.
- Es ist ein System zur Verfolgung und Verwaltung der kaskadierenden Prioritäten und KPIs eingerichtet.



<b>A</b> Möglichkeiten zur Optimierung des Vertriebsprozesses			
	Reduzieren Durchlaufzeiten	Vermeidung Fehler	Verbesserung Business Model & G&V
1			
2			
3			
4			
5			

<b>B</b> Möglichkeiten zur Optimierung der Leistungserstellung und des Lagerumschlags			
	Reduzieren Durchlaufzeiten	Vermeidung Fehler	Verbesserung Business Model & G&V
1			
2			
3			
4			
5			

<b>C</b> Möglichkeiten zur Optimierung des Auslieferungsablaufs			
	Reduzieren Durchlaufzeiten	Vermeidung Fehler	Verbesserung Business Model & G&V
1			
2			
3			
4			
5			

<b>D</b> Möglichkeiten zur Optimierung der Rechnungsstellung und des Zahlungseinganges			
	Reduzieren Durchlaufzeiten	Vermeidung Fehler	Verbesserung Business Model & G&V
1			
2			
3			
4			
5			

## Was in meiner Macht steht

Netto-Cash Flow €

EBIT €

Mein jetziger Stand



## Was ich erreichen will

Geplante Änderung

Jahreseffekt auf  
den Cash Flow €

Auswirkung auf EBIT €

Preiserhöhung %

 %



Umsatzerhöhung %

 %



Wareneinsatz Reduzierung %

 %



Fixkosten Reduzierung %

 %



Reduzierung Debitorenziel

 Tage



Erhöhung Lagerumschlag

 Mal



Reduzierung Kreditorenziele

 Tage



## Was ich persönlich erreichen kann



## Was in meiner Macht steht

Netto-Cash Flow €

EBIT €

Mein verbesserter Stand

**NOTIZEN:**



Wenn wir Ihnen bei der Umsetzung der Rockefeller Habits™, der Jahresplanung oder dem kompakten Strategieplan in Ihrem Unternehmen helfen können, kontaktieren Sie uns bitte unter **[coaches@GICoaches.com](mailto:coaches@GICoaches.com)**.