

GIB DEINEM UNTERNEHMEN EINE SCHULNOTE

6. November 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

Welche Zahlen musst Du im Blick haben? Die ehrliche Antwort: Das hängt von Deinem Unternehmen ab. Wer Waren bewegt, braucht Umsatz, Wareneinsatz und Rohgewinn; ein Dienstleister hat gar keinen Wareneinsatz. Aber es gibt eine Übung, mit der Du Deine Zahlen in fünf Minuten findest.

Gib Deinem Unternehmen eine Schulnote von eins bis sechs. Mach die Augen zu, denk nach – und Du landest bei einer Drei oder einer Vier. In diesem Moment ist etwas in Deinem Kopf passiert: Du hast Zahlen ablaufen lassen, um zu dieser Einschätzung zu kommen. Das Bankkonto ist leer. Es gibt nur noch Aufträge für einen Monat. Oder: fünfzehn Aufträge in der Pipeline. Irgendetwas hast Du herangezogen.

Jetzt schreib genau diese Zahlen auf einen Zettel – und Du hast Dein Dashboard gebaut. Nicht das der Datev, nicht das Deiner Bank: Deins. Ich nenne das den **Spielstand**. Beim Fußball zeigt die Anzeigetafel, wer ein Tor geschossen hat und in welcher Minute. Genauso musst Du jederzeit sagen können: Führe ich zwei zu eins – oder liege ich acht zu null hinten?

Wie wenige Zahlen dafür reichen, zeigt meine eigene Steuerberatung: Ich brauche genau zwei. Den Umsatz in Euro und die Personalkostenquote – das Verhältnis zwischen Umsatz und Personalkosten. Liegt die Quote in einer bestimmten Spanne, weiß ich: Ich verdiene Geld. Das funktioniert, weil alle anderen Kosten bei mir weitgehend linear laufen, die springen nicht.

Dein Dashboard musst Du nicht erfinden – Du musst nur aufschreiben, womit Dein Kopf längst rechnet.

Die ganze Übung – und warum mir für meine Kanzlei genau zwei Zahlen reichen – hörst Du in **Folge 5** von Chefsache Krise: „Kennst du deine Erfolgszahlen? Das muss ein Unternehmer wissen!“ – Jetzt anhören.