

# STRATEGIE- UND STEUER-CHECKLISTE

Steuern optimieren und Vermögen aufbauen



**NEXT LEVEL COACHING &  
MENTOR PROGRAMM**

Helmut Beck

## Warum Du diese Checkliste verwenden solltest!

Herzlich Glückwunsch zu Deiner Entscheidung diese Checkliste heruntergeladen zu haben.

Weshalb?

Um ein erfolgreicher Unternehmer zu sein, muss du Realist sein. Du musst erkennen, dass Strategie, deren Umsetzung und die darauf aufbauende steuerliche Optimierung nur vom Unternehmer selbst umgesetzt werden kann und er damit immer Herr des Prozesses sein muss.

Aber beherrschst Du wirklich alle Wissensgebiete, die dazu notwendig sind? Als Unternehmer musst Du die Fäden in der Hand halten, Du musst wissen, wo Deine Schwachstellen und Risiken sind und wo Du in der Zukunft Chancen und Stärken nutzen kannst. Um dir hier eine Orientierung zu geben, habe ich diese Checkliste entworfen, die die Themen

- Strategie
- Finanzierung
- Steuerliche Optimierung
- erfolgreiche Umsetzung

beinhaltet und beleuchtet, damit Du schnell feststellen kannst, ob

- Deine Strategie und daraus resultierenden Projekte alle erforderlichen Erfolgsfaktoren enthalten
- Du ausreichend finanziert bist und keine Insolvenz droht
- Deine Steuererklärung und Bilanz die absoluten Basics einer Steueroptimierung enthält.

## Worin liegt die Stärke dieser Checkliste

In der steuerlichen Beratung muss ich immer wieder feststellen, dass Unternehmer einzelnen Steueroptimierungen, die sie auf Seminaren, Workshops und ähnlichen Veranstaltungen aufgeschnappt haben, hinterherrennen. Dabei lassen sie meisten außer Acht, dass eine steuerliche Optimierung nur dann Sinn macht, wenn man das Unternehmen als Ganzes begreift und dabei auch die Person des Unternehmers nicht außen vorlässt. D.h. um als Unternehmer gut aufgestellt zu sein, brauchst du eine Strategie, mit der Du genau weißt, wohin Du mit Deinem Unternehmen in den nächsten 3-5 Jahren steuerst. Du musst wissen, ob dafür die finanziellen Ressourcen vorhanden sind, beziehungsweise durch das Unternehmen erwirtschaftet werden können, und dann darauf aufbauend die beste steuerliche Optimierung erarbeiten, die nicht nur das Unternehmen, sondern auch den Unternehmer beinhaltet.

Mindestens 60 % des Chancen-, Einspar- und Gewinnpotentials liegen in der vorausschauenden Strategie, die sowohl Deine persönliche Situation (Familie, Vermögen und Lebensplanung) als auch die Deines Unternehmens (Branche, Ist-Situation, Business-Plan) beinhaltet und damit maßgeschneidert ist. Diese Checkliste stellt nur einen Teil aller Möglichkeiten dar. Mehr Informationen erhältst Du in unserem Strategic-Booster Programm, wo Dir auch unser Experten-Netzwerk für Einzelfälle zur Verfügung steht.

### Mein heutiges Angebot an Dich:

Solltest Du auch das Gefühl haben, Deine Chancen nicht richtig auszunutzen und steuerlich nicht optimal aufgestellt zu sein, dann würde ich mich freuen, wenn Du Dich zu einem **kostenlosen Potentialgespräch** anmelden würdest, in dem wir dann klären, ob dieses Coaching bei Dir Sinn macht und Deine Erwartungen erfüllt.

**JETZT ZUM KOSTENLOSEN POTENTIALGESPRÄCH ANMLDEN UNTER:** <https://go.strategic-booster.de/>

## Diese Checkliste ist keine Anleitung zu dubiosen Steuertricks

Durch den Aufbau einer steuerlichen Gestaltungsstrategie agierst Du als Unternehmer proaktiv. Anstatt immer wieder nur auf unterschiedliche Gegebenheiten von außen zu reagieren und mit der steuerlichen Gestaltung zu beginnen, wenn es schon zu spät ist, schaffst du Maßnahmen und Prozesse, mit denen du dich richtig professionell aufstellst.

Du verharrst dann als Unternehmer nicht wie ein Kaninchen in seinem Loch und wartest ab, was passiert, sondern entkommst der Opferrolle und agierst vorausschauend.

## Alternative Strategien die jetzt zur Verfügung stehen

### 1. Ich lass alles so wie es ist!

Du lässt alles so wie es ist und wunderst dich, wie andere Unternehmer ihre Strategie optimieren, überschüssigen Cashflow produzieren, ihre Steuern optimieren und somit Vermögen aufbauen.

### 2. Unverbindliches Steuer-Optimierungs-Strategie-Meeting mit uns buchen

- Offene Fragen klären
- Prüfen, ob Anwendung möglich
- Weitere strategische Vorgehensweise bestimmen

Anmelden über: <https://go.strategic-booster.de/>

**Buchen sie jetzt ihren Termin!**

## Rechtliche Hinweise/Disclaimer

Die Inhalte der Checkliste sind keine umfassende Darstellung und können den auf die Besonderheiten des Einzelfalles abgestimmten steuerlichen oder sonstigen fachlichen Rat nicht ersetzen. Wir sind bestrebt sicherzustellen, dass die Inhalte der Checkliste korrekt und auf neuestem Stand sind. Dennoch solltest du dich individuell beraten lassen, bevor du konkrete Entscheidungen treffen oder unterlassen.

Die Checkliste ist eine abstrakte, rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Darstellung, die auf keinen Fall eine einzelfallbezogene, individuelle rechtliche, strategische und steuerliche Beratung ersetzen kann. Diese Checkliste gibt die persönlichen Erfahrungen und Auslegung des Autors wieder. Die Inhalte basieren auf den jetzigen Wissensstand zum Zeitpunkt der Erstellung. Aktuelle Änderung der steuerlichen und rechtlichen Auffassungen der Finanzverwaltungen oder der Finanzgerichte sind nicht berücksichtigt. Die Pflicht über eventuell später eintretende rechtliche oder tatsächliche Veränderung beziehungsweise über neue Erkenntnisse zu informieren, besteht nicht. Mit der Bereitstellung dieses Dokuments kommt es zu keiner vertraglichen Bindung, noch wird eine sonstige Haftung gegenüber dem Empfänger oder Dritten begründet.

Steuer-Checkliste	ja	nein	n.a.
<p><b>Nutzen das steuerliche Schachtelprivileg einer Holding GmbH</b></p> <p>So kann man zum Beispiel versteuerte Gewinne aus einer operativen GmbH (die hier mit Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer in Höhe von circa 30 % belastet werden) mit circa 1,5 % Steuerbelastung an die Holding ausschütten und verschiebt so die Belastung mit Kapitalertragssteuer von ca. 20 % an den Gesellschafter in spätere Perioden.</p> <p>Beispiel: Eine GmbH erwirtschaftet einen Gewinn vor Steuern von 100.000 €. Wenn Sie diesen Betrag jetzt an ihren Gesellschafter ausschüttet, entsteht eine Steuerbelastung aus Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Kapitalertragsteuer zwischen 45 und 50 %. Es entsteht eine Steuerbelastung von circa 50.000 €.</p> <p>Erfolgt die Ausschüttung statt an den Gesellschafter direkt an eine, von ihm zu 100 % gehaltene Holding GmbH, dann wird durch das Schachtelprivileg lediglich eine Steuerbelastung, nach Körperschaft und Gewerbesteuer, von ca. 1,5 % fällig. Wenn der verbleibende Gewinn dann in der Holding verbleibt, erspart man sich die Kapitalertragsteuer von circa 20 %, die erst fällig wird, wenn endgültig an einen Gesellschafter ausgeschüttet wird. Die Holding fungiert dann als „Sparschwein“. Es entsteht lediglich eine Steuerbelastung von 20-30 %.</p> <p><b>Tipp:</b> Wir empfehlen hierzu die von zu diesem Thema durchgeführten Webinare, deren Aufzeichnung auf unserem Kanal auf YouTube zu finden sind.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Degressive AFA nutzen</b></p> <p>Erhöhe deinen Gewinn und deine Liquidität, indem du schneller abschreibst. Im Zweiten Corona-Steuerhilfegesetz der Bundesregierung ist die Einführung einer degressiven Abschreibung in Höhe von 25 %, höchstens das 2,5-fache der linearen Abschreibung, für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens wie technische Anlagen und Maschinen vorgesehen, die in den Jahren 2020 und 2021 angeschafft oder hergestellt werden.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Investitionsabzugsbetrag nach § 7g EStG</b></p> <p>Der Investitionsabzugsbetrag ist einer der wenigen Möglichkeiten rückwirkend und damit nachträglich kurzfristig die Steuerlast zu senken. Wenn Du als Unternehmer in den nächsten drei Jahren vorhast, in ein Wirtschaftsgut wie eine Maschine oder ein Auto zu investieren, darf man 40 % der geplanten Netto-Anschaffungskosten bereits vorab als Verlust geltend machen. Der Abzugsbetrag ist nur bei einem Jahresgewinn von maximal 200.000 € zulässig und für Wirtschaftsgüter bis zu einer Obergrenze von 500.000 €.</p> <p><b>Vorsicht:</b> Wird das Investitionsvorhaben nicht innerhalb von drei Jahren realisiert, kommt es nachträglich zu einer Versteuerung und es müssen Zinsen gezahlt werden.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<p><b>Geringwertige Wirtschaftsgüter direkt abschreiben</b></p> <p>Die meisten Abschreibungen dauern ihre Zeit. Wirtschaftsgüter wie Firmenfahrzeuge sind laut AfA-Tabelle in der Regel beispielsweise über sechs Jahre abzuschreiben, Büromöbel sogar über 13 Jahre. Liegt der Preis allerdings unter 800 € netto, können Unternehmen diesen Betrag auf einen Schlag steuerlich ansetzen.</p> <p>Das gilt auch für Büromöbel und andere langlebige Güter. Die Unternehmen sparen so schneller Steuern. Mit einem geschickten Timing können Sie auch vergleichsweise flexibel Ihren Gewinn über mehrere Jahre hinweg glätten und so die Steuerlast reduzieren oder zeitlich optimieren. Beides erhöht deine Liquidität. Unternehmerinnen und Unternehmer sollten allerdings mit ETL Auditax die Modalitäten und Möglichkeiten genau erkunden.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Quasi Sofort-Abschreibung bei Software und Computer</b></p> <p>Computer als auch die erforderliche Software unterliegen einem schnellen technischen Wandel. Deshalb wird die seit über 20 Jahren geltende betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer für Hard- und Software an die tatsächlichen Verhältnisse angepasst und von 3 Jahren auf nur noch 1 Jahr verkürzt. Damit kommt es quasi zu einer Sofortabschreibung.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Sonderabschreibung von 20%</b></p> <p>Durch die Sonderabschreibung von 20 % auf alle bereits angeschafften beweglichen Wirtschaftsgüter der letzten fünf Jahre können kleine und mittlere Betriebe ihre Liquidität deutlich verbessern. Die Sonderabschreibung gilt für das Jahr der Anschaffung sowie für die folgenden vier Jahre. Wichtig ist, dass zuvor kein Investitionsabzugsbetrag gebildet wurde. Firmen mit einem Gewinn von bis zu 125.000 € dürfen die Sonder-AfA nutzen.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Optimierung der Abschreibung von Firmenwerten</b></p> <p>Gewöhnlich dürfen Firmenwerte steuerlich nur über 15 Jahre abgeschrieben werden. Es gibt jedoch Fälle, bei der eine kürzere Abschreibung wirtschaftlich geboten ist. So können z.B. Freiberufler ihre Praxiswert in 3-5 Jahren abschreiben.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Steuerliche Optimierung der Lagerbestände</b></p> <p>Oft schlummern in den Lagerbeständen steuerliche Abwertungsmöglichkeiten. Gerade in der Coronakrise haben viele Unternehmen ihre Bestände aufgebaut, um möglichen Lieferengpässen bei der Beschaffung entgegenzuwirken. Gleichzeitig wurde aber durch Lockdowns, insbesondere bei stationären Händlern, weniger verkauft.</p> <p>Eine Neubewertung der Lagerbestände mit Wertabschlägen (insbesondere bei geringer Lagerumschlagshäufigkeit, Preisverfall oder sonstigen Gründen) kann steuerlich geltend gemacht werden.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen steuerlich optimal bewerten</b></p> <p>Eine Abwertung der Forderungen kann notwendig sein, wenn deren Ausgleich als nicht mehr wahrscheinlich angesehen werden kann. So kann es geboten sein, eine Forderung, die seit 90 Tagen nicht ausgeglichen wurde, zwischen 30-50 % zu berichtigen.</p> <p>Deshalb macht es Sinn, den Forderungsbestand, insbesondere zum Jahresende, durchzusehen und zweifelhafte Forderungen zu identifizieren. Je nach Grad der Wahrscheinlichkeit, mit der diese Forderung noch beglichen wird, kann eine Abwertung durchgeführt werden.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



<b>Strategie Checkliste</b>	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>	<b>n.a.</b>
<p><b>Definiere Deine Ziele</b></p> <p>Hast Du Deine Ziele für die nächsten 25,10, 5,1 – Jahr(e) definiert?</p> <p>Zahlreiche Untersuchungen zeigen, dass wirklich erfolgreiche Unternehmer immer ein Ziel haben und damit eine Perspektive, wohin sie Ihr Unternehmen entwickeln wollen. Nur wer genau weiß, wohin er sein Unternehmen entwickeln möchte, kann dann auch den Weg bestimmen, um dieses Ziel zu erreichen.</p> <p>Viele Unternehmer tun sich doch jedoch schwer, Ziele für ihr Unternehmen beziehungsweise sich selbst zu entwickeln.</p> <p>Unsere Empfehlung: Erarbeite mithilfe des Strategie Tools „Magic Wand“ (siehe Anlage) deine Ziele.</p> <p><b>Unser Tipp:</b> Buche bei uns einen <b>1-Tages Strategie Workshop</b>, bei dem wir mit dir und deinen leitenden Mitarbeitern deine Ziele für das nächste Jahr und darüber hinaus erarbeiten und in einem 1- Seiten Plan dokumentieren. Ziel des Workshops ist es eine langfristige Perspektive für dein Unternehmen zu bekommen und gleichzeitig einen Plan für die erfolgreiche Umsetzung und den dafür erforderlichen Schritten zu erarbeiten. Buche dazu einen unverbindlichen Termin über <a href="https://go.strategic-booster.de/">https://go.strategic-booster.de/</a> um dich zu informieren.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Analyse deiner jetzigen Ist-Situation</b></p> <p>Nachdem du deine Ziele definiert hast, geht es nun um die Frage: Wo stehe ich momentan mit meinem Unternehmen, und wie verhält sich das mit meiner Rolle als Unternehmer? Eine genaue Analyse deiner jetzigen Ist-Situation ist Voraussetzung um die richtigen Maßnahmen/Strategien erarbeiten zu können, mit denen Du dann erfolgreich Deine Ziele erreichst.</p> <p>Unsere Empfehlung:</p> <p>Analysiere und dokumentiere mithilfe des Strategie Tools „SWOT-Analyse“ (siehe Anlage) deine Ausgangssituation um darauf aufbauend eine Ausgangsbasis für deine Strategien und Maßnahmen zu haben.</p> <p><b>Unser Tipp:</b> Lassen deine jetzige Situation deines Unternehmens durch einen erfahrenen Wirtschaftsprüfer der ETL Auditax analysieren. Dieser dokumentiert seine Ergebnisse dann in einer <b>Potentialanalyse</b> inklusive Potential Bericht und Strategie-Hinweisen. Diese enthält Handlungsempfehlung zur <b>Liquidität</b>, die auf Basis einer Kennzahlenanalyse eine Reihe von Vorschlägen zur Optimierung deines Cash-Flows enthält. Zur Optimierung deines <b>Gewinns</b> mittelfristige Maßnahmen vorschlägt, diese reichen von der Angebotspalette bis zur Zinsbelastung. Außerdem sind <b>strategische Handlungsempfehlungen</b> zur nachhaltigen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Deines Unternehmens enthalten, die wir mit dir zusammen erarbeiten. Wir liefern dir unternehmerische Antworten mit langfristigen, strategischen und umsetzbaren Handlungsempfehlungen / To does. Buche dazu einen unverbindlichen Termin über <a href="https://go.strategic-booster.de/">https://go.strategic-booster.de/</a> um Näheres zu erfahren.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Erarbeitung von Strategien und Maßnahmen zur Zielerreichung</b></p> <p>Nachdem wir unsere Ziele bestimmt und unsere Ausgangssituation analysiert haben, geht es nun darum, den Weg zur Zielerreichung zu erarbeiten. Dazu hat sich in der Praxis das Instrument der „<b>Strategischen SWOT-Analyse</b>“ (siehe Anlage) bewährt. Auf Basis der zuvor erarbeiteten SWOT-Analyse und durch geschickte Fragestellung erarbeitet man Strategien/Maßnahmen, mit deren Hilfe</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• die eigenen Stärken einsetzt, um vorhandene Chancen auszunutzen bzw. Risiken zu minimieren oder</li> <li>• die eigenen Schwächen versucht zu minimieren, damit man mögliche Chancen nicht verpasst bzw. Risiken nicht noch verstärkt werden.</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Zusammenfassung der strategischen Planung in einem 1-Seiten Plan**

All die Von Dir bis jetzt erarbeiteten strategischen Instrumenten entfalten nur dann ihre Wirkung, wenn sie in einem umsetzungsfähigen Plan zusammengefasst werden. Dieser Plan sollte übersichtlich und schnell zu erfassen sein. In der Praxis hat sich dazu der 1-Seiten Plan bewährt, der als Anlage der Strategie-Checkliste beigelegt ist.

Identifiziere aus dem strategischen Tool "Magic Wand" (siehe oben) die 3-4 wichtigsten Ziele und notiere diese im entsprechenden Feld im 1-Seiten Plan. Vermerke in der darunter liegenden Tabelle die 3-4 Kennzahlen (z.B. Gewinn, Umsatz, Rentabilität...) die zur Messung der Zielerreichung notwendig sind, dabei halte die Kennzahlengröße im laufenden Geschäftsjahr fest und plane darauf aufbauend welche Größe die Kennzahlen erreichen sollten, wenn du deine Maßnahmen und Strategien erfolgreich umgesetzt und deine gesteckten Ziele erreicht habst.

Als nächsten Schritt dokumentiere nun deine Ist-Situation in der oberen linken Ecke des 1-Seiten Plans, indem Du deine SWOT-Analyse zu 3-4 Punkten zusammenfasst. Stelle hierzu die Frage: Welche 3-4 Punkte aus allen erkannten Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken beschreiben die jetzige Situation meines Unternehmens am besten?




Nun ermittle Sie mit Hilfe der in der Strategischen SWOT erarbeiteten Strategien diejenigen 3, welche dir am erfolgreichsten erscheinen, um von deiner Ist-Situation zu deinen gewünschten Zielen zu gelangen. Benenne zu den jeweiligen Strategien / Maßnahmen einen Verantwortlichen sowie eine Deadline, bis wann die Strategie / Maßnahme erfolgreich umgesetzt werden soll. Dokumentiere dies in den entsprechenden Spalten des 1-Seiten Planes.

**Unser Tipp:**

Auch hier empfehlen wir die Buchung unseres **1-Tages Strategie Workshop**, bei dem wir mit dir und deinen leitenden Mitarbeitern deine Ziele für das nächste Jahr und darüber hinaus erarbeiten und im 1- Seiten Plan dokumentieren. Mehr Informationen erhalten Sie bei einem unverbindlichen Termin: <https://go.strategic-booster.de/>



<b>Checkliste um Projekte erfolgreich durchzuführen</b>	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>	<b>n.a.</b>
<p><b>Anmerkung</b></p> <p>Mit dieser Checkliste stellst du sicher, dass jedes deiner Projekte einen Zweck besitzt und zur Strategie deines Unternehmens passt. Dokumentiere deine Überlegungen ebenfalls in einem 1-Seiten Plan und erstelle somit ein lebendes Dokument, das du immer dann hinzuziehen solltest, wenn Du vor einer wichtigen Entscheidung stehst oder den Umfang des Projekts ändern musst.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Zweck des Projektes - Warum</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was möchtest Du mit dem Projekt erreichen?</li> <li>• <u>Welche Dinge müssen besser werden, wenn das Projekt beendet ist?</u></li> <li>• <u>Wie sollte das finale Produkt aussehen?</u></li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Personen die in dem Projekt involviert sind - Wer</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wer trägt die Verantwortung für das Projekt?</li> <li>• Wer profitiert von dem Projekt und auf wen hat es Auswirkungen?</li> <li>• Wer wird das Projekt leiten, und welche Fähigkeiten sind dazu notwendig?</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Umsetzung des Projektes - Wie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was wird das Projekt hervorbringen, aufbauen oder liefern?</li> <li>• Wie und wann wird die Arbeit durchgeführt?</li> <li>• Wie können wir alle Beteiligte/Betroffene/Steakholder einbinden und die Risiken geringhalten?</li> <li>• Welche Kennzahlen brauchen wir um eine erfolgreiche Umsetzung zu messen?</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Investitionen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie viel wird das Projekt kosten?</li> <li>• Welche zusätzliche Finanzierung brauchen wir (Kredite, Eigenkapital...)?</li> <li>• Ist eine Planung mit den wichtigsten Zahlungsströmen notwendig?</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Erfolg / Nutzen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Welches ist das beste Ergebnis, welches wir aus der Projekt-Umsetzung erwarten?</li> <li>• Welches Ergebnis ist zu erwarten, wenn das Projekt nicht erfolgreich durchgeführt wird?</li> <li>• Woran können wir erkennen, dass das Projekt ein Erfolg ist?</li> <li>• Welche Erfolgskriterien / Kennzahlen sollten zur Erfolgsmessung definiert und permanent überwacht werden?</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Alternative Strategien die jetzt zur Verfügung stehen

### 1. Ich lass alles so wie es ist!

Du lässt alles so wie es ist und wunderst dich, wie andere Unternehmer ihre Strategie optimieren, überschüssigen Cashflow produzieren, ihre Steuern optimieren und somit Vermögen aufbauen.

### 2. Unverbindliches Steuer-Optimierungs-Strategie-Meeting mit uns buchen

- Offene Fragen klären
- Prüfen, ob Anwendung möglich
- Weitere strategische Vorgehensweise bestimmen

Anmelden über: <https://go.strategic-booster.de/>

**Buchen sie jetzt ihren Termin!**



# SWOT-ANALYSE

Bei der SWOT-Analyse ermittelst Du interne Stärken und Schwächen (**Strengths-Weaknesses**) sowie externe Chancen und Risiken (**Opportunities-Threats**), um Deine Strategien und Maßnahmen gezielt auszurichten. Eine SWOT-Analyse bezieht sich immer auf ein konkretes Ziel oder ein Projekt.

## *Unternehmensanalyse*

Welches sind die zielbezogenen Stärken und Schwächen? Welche Faktoren waren entscheidend für bisherige Erfolge? Wo ist das Unternehmen im Vergleich zu den Wettbewerbern schwach?

## *Umweltanalyse*

Welche zielrelevanten Chancen und Risiken haben Einfluss auf das Unternehmen? Wie entwickeln sich relevante Märkte und Branchen? Welche langfristigen Trends gibt es?

Stärken/Strengths

Schwächen/Weaknesses

Chancen/Opportunities

Risiken/Threats

# Strategische SWOT

Durch die strategische SWOT-Analyse werden zukünftige Strategien und Maßnahmen erkennbar, die Dir helfen, Dein Ziel Projekt erfolgreich durchzuführen. Du nutzt Stärken und Chancen, um die Gefahren aus Schwächen und Risiken zu minimieren.

## SO: Stärken-Chancen-Strategie

Welche Stärken passen zu den potenziellen Chancen? Wie profitiere ich von den Chancen durch meine Stärken?

## ST: Stärken-Risiken-Strategie

Welche Stärken sind durch Risiken gefährdet? Wie nutze ich meine Stärken, um die Risiken zu minimieren?

## WO: Schwächen-Chancen-Strategie

Können aus Schwächen Chancen entstehen? Wie stelle ich sicher, dass ich meine Chancen durch die bestehenden Schwächen nicht verpasse?

## WT: Schwächen-Risiken-Strategie

Welche Gefahren entstehen und wie kann ich den Schaden geringhalten? Wie verhindere ich, dass durch meine Schwächen die Risiken noch verstärkt werden?

	Stärken/Strengths	Schwächen/Weaknesses
Strategische SWOT-Analyse		
Chancen/Opportunities	SO: Stärken-Chancen-Strategie	WO: Schwächen-Chancen-Strategie
Risiken/Threats	ST: Stärken-Risiken-Strategie	WT: Schwächen-Risiken-Strategie

Welche der oben herausgearbeiteten Strategien haben die größte Wirkung?

- 1.
- 2.
- 3.

# 1-Seiten-Plan

Ist-Zustand

- 
- 
-

Wie

Ziele

- 
- 
- 

Kennzahlen	Ist	Jahr 20...	Jahr 20...

Strategien	Aktionen/Maßnahmen	Verantwortlich	Deadline

<p style="text-align: center; color: gray;">Positiv +++</p> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid gray; margin-bottom: 5px;"/> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid gray; margin-bottom: 5px;"/> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid gray; margin-bottom: 5px;"/> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>	<div style="background-color: green; width: 10px; height: 100%; margin: 0 auto;"></div> <p style="color: white; font-size: small; writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Positiv</p>	<p style="font-size: small; writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Herausforderung</p>	<div style="background-color: red; width: 10px; height: 100%; margin: 0 auto;"></div> <p style="color: white; font-size: small; writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Negativ</p>	<p style="text-align: center; color: gray;">Negativ ---</p> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid gray; margin-bottom: 5px;"/> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid gray; margin-bottom: 5px;"/> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid gray; margin-bottom: 5px;"/> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------