

## **Chefmappe**

Die Chefmappe sollte alle wichtigen Unterlagen und Informationen für die Unternehmensführung enthalten. Sie soll eine Hilfe zur Selbstorganisation des handwerklichen Unternehmers sein. Es handelt sich um ein offenes System, das beliebig erweitert oder gekürzt werden kann. Inhalte können sein:

### **Unternehmensstrategie:**

- Unternehmenskonzept, Leitbild, Visionen, Ziele
- Rezepte, Patente, Herstellungsrichtlinien, Mischungsverhältnisse, spezielle Bezugsquellen
- Vollmachten, Vertretungsregelungen für Krankheit, Unfall, Tod
- Konzepte zur Nachfolge

### **Technische Entwicklungen, neue Märkte:**

- Einsatz neuester technischer Werkzeuge und Geräte
- Innovationspotential des Betriebes
- Modernisierungsintervalle
- Neue Kunden

### **Betriebswirtschaftliche Planungen:**

- Umsatz-, Kosten – und Ertragsplanung für die nächsten 3 Jahre
- Bilanzen mit GuV der letzten 3 Jahre
- Darstellung des Leistungsprogramms von A – Z
- Informationen über wichtige Kunden
- Aktuelle Auftragssituation mit Nennung der Kunden und dem Auftragsinhalt, der Auftragssumme und der dadurch gegebenen Auslastungszeit
- Beschaffungsgrundsätze

### **Controlling:**

- Entwicklung des Überziehungskredites, ggfs. grafisch
- Offene Postenliste
- aktuelle BWA mit Abschreibungen, Unternehmerlohn und halbfertigen Arbeiten
- Kontrolle der A- Kosten
- Stundensatzermittlung, Kalkulationsgrundsätze, Rabatte
- Interne und externe Betriebsvergleichszahlen
- Brancheninformationen, Konjunkturberichte u.ä.

### **Personal:**

- Übersicht über die Mitarbeiter, getrennt nach produktiv und dispositiv
- Organigramm mit Vollmachten und Verantwortungen
- Kapazitätsorientierte Mitarbeiterplanung
- Arbeits- und Überwachungsanweisungen für haftungsrelevante und sicherheitsrelevante Bereiche

### **Verträge:**

- Gesellschaftsverträge, Mietverträge, Versicherungsverträge in Kopie (die Originale gehören sicher in das Bankschließfach)
- Kreditverträge (Kopien, Originale im Schließfach)

### **Finanzierung:**

- Investitions- und Finanzplanung entsprechend den Umsatzzielen der nächsten Jahre
- Übersicht über die bestehenden Kreditverpflichtungen,
- Zahlungsplan,
- Ermittlung der Belastungsgrenze,
- wichtige Fälligkeitstermine (z.B. von Tilgungen und Versicherungsprämien)
- erteilte Bankvollmachten