

Die 5 kritischen Gesprächspunkte im Remote-Monatsabschluss

Klare Führung auf Distanz –
Struktur statt Zufall.

Ein Monatsabschluss auf Distanz scheitert selten an Fachlichkeit. Er scheitert an Unschärfe in der Kommunikation. Dieser Leitfaden zeigt die fünf Punkte, die den Unterschied machen.

01

Erwartungen

02

Formate

03

Abweichungen

04

Eskalation

05

Steuerung



1

Erwartungsklärung vor dem Closing

KERNFRAGE

Was genau soll dieser Abschluss liefern?

◆ Fokusthemen definieren

Welche strategischen Themen stehen unter besonderer Beobachtung?

◆ Kennzahlen priorisieren

Welche KPIs sind diesen Monat entscheidungsrelevant?

◆ Stakeholder-Erwartungen

Gibt es externe Anforderungen von Banken, Beirat oder Investoren?

REFLEXION

Würde jede Führungskraft dieselben drei Prioritäten für diesen Monat nennen?

2

Entscheidungs- vs. Informationsformate trennen

Nicht jedes Meeting ist eine Entscheidungsrunde.
Und nicht jede Zahl braucht Diskussion.

Definieren Sie klar:

- ✓ Welche Termine dienen der Information?
- ✓ Welche sind für Entscheidungen reserviert?
- ✓ Wer entscheidet verbindlich?

Remote führt sonst schnell zu endlosen Status-Calls ohne Abschluss.

REFLEXION

Wird in Ihren Meetings entschieden oder nur berichtet?



3

Abweichungen kontextualisieren

Zahlen allein erzeugen selten Klarheit. Gerade auf Distanz fehlen nonverbale Hinweise und spontane Rückfragen.

01

Ursache identifizieren

Was ist die Hauptursache?
Vermeiden Sie vage Formulierungen wie „Markteffekte“.

02

Charakter bewerten

Ist die Abweichung temporär (einmaliger Effekt) oder strukturell (Trendwende)?

03

Handlung empfehlen

Welche Massnahme folgt?
Monitoring, Korrektur, Eskalation oder strategische Neuausrichtung?

REFLEXION

Sind Abweichungen in Ihrem Reporting selbsterklärend oder erklärungsbedürftig?

4

Eskalationswege klar definieren

Wenn Unsicherheit entsteht, muss klar sein:

- ✓ Wer wird informiert?
- ✓ Wann wird eskaliert?
- ✓ Welche Schwellenwerte gelten?

Auf Distanz wird seltener spontan nachgefragt. Unklare Eskalationsregeln führen zu Verzögerung oder Überreaktion – und beides kostet Geld und Vertrauen.

REFLEXION

Weiss Ihr Team, wann es selbst entscheiden darf – und wann nicht?



5

Abschlussgespräch mit Steuerungsfokus

Der wichtigste Termin

Das Abschlussgespräch ist nicht die Zahlenpräsentation, sondern das Gespräch danach.

Wo stehen wir?

Ehrliche Standortbestimmung ohne Beschönigung. Was ist die Realität hinter den Zahlen?

Was bedeutet das?

Implikationen für die nächsten 4 Wochen. Welche Themen werden kritisch?

Welche Massnahme?

Konkrete Handlung mit Verantwortlichkeit und Deadline – Wer tut was bis wann?

REFLEXION

Endet Ihr Monatsabschluss mit einer Datei oder mit einer klaren Entscheidung?

Struktur schafft Klarheit

**Führung auf Distanz im Finance ist kein Kulturthema.
Es ist ein Strukturthema.**

Wer Erwartungen klärt, Entscheidungsformate trennt, Abweichungen einordnet, Eskalationen definiert und Abschlussgespräche fokussiert führt, reduziert Reibung spürbar.

**Nicht durch mehr Kommunikation.
Sondern durch klarere Kommunikation.**

makadfin / makadfin consulting UG

makadfin.com | +49 15780580831 | info@makadfin.com

Am Lichtweg 2, 35510 Butzbach