



ÜBERSICHT: 10 STRATEGISCHE FRAGEN FÜR DIE KOMMUNIKATION MIT DER GESCHÄFTSLEITUNG

Strategische Frage	Argumentation und Nutzen	Input-Abteilung
1. Geschäftsnutzen?	Compliance steigert unmittelbar die Profitabilität, weil eine effiziente Zollabwicklung Lagerkosten reduziert und Abläufe spürbar beschleunigt.	Finanzen: Logistikkosten, Schadenssummen
2. Marktposition?	Ein schnellerer Marktzugang verschafft einen klaren Wettbewerbsvorteil, weil Produkte früher beim Kunden sind und Chancen nicht verloren gehen. Gleichzeitig sinkt das Risiko eines Marktausschlusses, da regulatorische Vorgaben rechtzeitig erfüllt und Compliance-Hürden sicher genommen werden.	Vertrieb: Kundenanforderungen, Wettbewerbs-Niveau
3. Kosten des Nichtstuns?	„Cost of Delay“: Tägliche Umsatzverluste durch Exportverzögerungen und drohende Bußgelder.	Recht: Bußgeldstatistiken, Prozessrisiken
4. Finanzieller ROI?	Amortisation aufzeigen (z. B. Payback < 15 Mon.). Kosten vs. eingesparte Manntage/ Zollnachzahlungen.	Controlling: ROI-Validierung, Cashflow
5. Wer ist verantwortlich?	C-Level-Ownership durch COO oder CFO sichern und gleichzeitig eine klar abgegrenzte Expertenrolle für die operative Umsetzung definieren, sodass strategische Verantwortung und fachliche Ausführung sauber verzahnt bleiben.	Geschäftsführung: Projektpatenschaft
6. Erfolgsmessung?	3 bis 5 messbare KPI (z. B. Fehlerquote -X%, Prüfzeit -Y%, Pünktlichkeit +Z%).	IT/Controlling: Metriken & Reporting-System
7. Markenschutz?	Compliance als Qualitätsmerkmal. Ausschluss von Reputationsschäden durch Verstöße.	PR/Recht: Krisenkommunikation, Branding
8. Ressourcen-Check?	Kapazitätsplan: Automatisierung entlastet Mitarbeiter (FTE-Freisetzung für Strategie).	HR: Personalplanung, Schulungsbedarf
9. Strategie-Fit?	Skalierbarkeit: Compliance-Struktur ermöglicht Wachstum in neuen Märkten (z. B. Asien/Tech).	Strategie: Roadmap 2026–2030
10. Stakeholder-Buy-in?	Widerstände (z. B. Vertrieb) durch schnellere, automatisierte Prüfprozesse entkräften.	Abteilungsleiter: Prozessfreigabe