

# IHR PERSÖNLICHER KRISEN-SCHNELLCHECK

## MARKTSEITE











- |            |                                                                                                                                                                                       |                                                                   |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b>   | Konzentriert sich Ihr Umsatz zunehmend auf wenige (Groß-)Kunden?                                                                                                                      | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>2</b>   | Führen Sie als Entscheider regelmäßig Gespräche mit Ihren Top10 Kunden (Umsatz)?                                                                                                      | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>3</b>   | Wechseln vermehrt für Sie wichtige Kunden zum Wettbewerb?                                                                                                                             | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>4</b>   | Ist der Mehrwert Ihres Produkt- und / oder Dienstleistungsangebotes für den Kunden im Wettbewerbsvergleich unmittelbar greifbar?                                                      | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>5</b>   | Gewinnen Sie in letzter Zeit vermehrt Kundenaufträge häufiger über großzügige Preisnachlässe?                                                                                         | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>6</b>   | Stagnierte Ihr Umsatz in den letzten Monaten oder reduzierte sich sogar?<br>Wenn ja:                                                                                                  | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>6.1</b> | Kennen Sie die Ursachen dafür im Detail?                                                                                                                                              | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>6.2</b> | Haben eingeleitete Gegenmaßnahmen bisher den erwünschten Erfolg gebracht?                                                                                                             | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>7</b>   | Nahmen Kundenreklamationen in den letzten Monaten oder Wochen zu?                                                                                                                     | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>8</b>   | Können Sie heute sagen, für wie gut Ihre Kunden Ihr Servicelevel und die Qualität Ihrer Produkte im Wettbewerbsvergleich erachten (auf einer Schulnotenskala von 1- 6)?               | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>9</b>   | Werden in Ihrem Unternehmen heute Beschwerden / Reklamationen konsequent von Ihrem Team in Chancen umgewandelt?                                                                       | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>10</b>  | Entspricht die interne Sicht auf den Kunden, über die gesamte Belegschaft gesehen, Ihrer persönlichen Vorstellung von positiv erlebbarer Kundenorientierung?                          | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>11</b>  | Können Sie – aus Kundensicht – mit Überzeugung sagen, dass Sie als Unternehmen echte Fans besitzen?                                                                                   | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>12</b>  | Wurde in Ihrem Unternehmen in den letzten 24 Monaten fundiertes Kundenfeedback eingeholt, ausgewertet und Verbesserungspotentiale konsequent genutzt?                                 | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>13</b>  | Stellen Sie fest, dass etliche Ihrer Produkte im Angebot nicht oder nur sehr selten noch nachgefragt werden?                                                                          | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>14</b>  | Kennen Sie die für Sie relevanten Wachstumsmärkte und die Hebel zu deren erfolgreicher Erschließung?                                                                                  | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>15</b>  | Haben Sie jederzeit den Überblick auf Knopfdruck über Ihren Sales Funnel und wissen so, welcher Auftrag sich in welchem Akquisestadium mit welcher Erfolgspotentialaussicht befindet? | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>16</b>  | Können Sie aus dem Stand heraus sagen, wie erfolgreich in Euro genau Ihre letzten Messen waren, wenn man Aufwand und Nutzen gegenüberstellt?                                          | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |

17	Entspricht Ihre heutige Liefertreue der Erwartungshaltung Ihrer heutigen und Ihrer potentiellen Zielkunden?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
18	Sind Sie mit der Neukundenakquise der letzten 6 Monate vollends zufrieden?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
19	Erfolgt regelmäßig in einem strukturierten Prozess die Wettbewerbsbeobachtung wie auch die Entwicklung der relevanten Märkte und werden konkrete Maßnahmen daraus abgeleitet und umgesetzt?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
20	Gibt es einen detaillierten Marketingplan für das laufende und folgende Geschäftsjahr?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
21	Würden Sie Ihrem Vertriebsteam heute nach fester Überzeugung ein SEHR GUT Prädikat ausstellen in Punkto strukturierter Marktbearbeitung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
22	Ist Ihnen im Detail bekannt, in welcher Lebenszyklusphase (z.B. Expansion, Stagnation, etc.) sich die Märkte Ihres Unternehmens befinden?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
23	Können Sie heute mit Sicherheit sagen, mit welchem Produkt Sie welchen Gewinn / Verlust erwirtschaften?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
24	Können Sie mit einem schnellen Blick sagen, welche Ihrer Aufträge einen positiven Beitrag zum Unternehmensergebnis geleistet haben?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
25	Gibt es für alle Produkte und Dienstleistungen eine vor-, mit- und nachlaufende Kalkulation?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>








### INTERNER WERTSCHÖPFUNGSPROZESS

26	Steigen Ihre Lagerbestände seit einiger Zeit stetig an?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
27	Werden Ihre Einkaufskonditionen jährlich mit den Marktgegebenheiten überprüft und Nachverhandlungen geführt?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
28	Kommt es in letzter Zeit häufiger zu Fehlbeständen?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
29	Kommt es häufiger zu internen Reklamationen, wie etwa bei der Qualitätskontrolle?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
30	Sind Ihre Produktionskapazitäten unter- oder überausgelastet?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
31	Gibt es für alle Produktentwicklungen oder aber auch langfristige Investitionsentscheidungen belastbare und von unabhängiger Stelle validierte Wirtschaftlichkeitsanalysen?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
32	Wird das eigene Produkt- und / oder Dienstleistungsangebot mindestens jährlich auf seine Wirtschaftlichkeit hin untersucht und bei Anpassungsbedarf unmittelbar Maßnahmen ergriffen?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
33	Gab es in den letzten 36 Monaten Entwicklungen, die Ihren Erwartungen nicht gerecht wurden?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>

## FÜHRUNG

- 34 Wird in Ihrem Unternehmensalltag eine positive Fehlerkultur gelebt? 
- 35 Wird im Unternehmen bereits die agile Leistungsbeurteilung eingesetzt? 
- 36 Gibt es verbindliche Spielregeln für die Meetingkultur im Unternehmen? 
- 37 Gibt es ein einfach überblickbares Management-Cockpit, mit den für Ihr Unternehmen wichtigsten Kennzahlen, zur Steuerung des Unternehmens? 
- 38 Gibt es ein betriebliches Anreizsystem (Bonus, etc.), das klar die Erreichung der Unternehmensziele fördert? 
- 39 Gab es in den letzten 5 Jahren mehr als zwei personelle Wechsel in der Geschäftsführung / der Unternehmensleitung / der Geschäftsleitung? 
- 40 Haben in der zweiten Führungsebene des Unternehmens in den letzten 3 Jahren häufiger personelle Wechsel stattgefunden? 
- 41 Gibt es ein beratendes und / oder kontrollierendes Organ im Unternehmen (Beirat / Aufsichtsrat)? 
- 42 Gibt es für alle Ihre Unternehmensbereiche klare Strukturen und eindeutige Verantwortlichkeiten? 
- 43 Hat jeder Mitarbeiter konkrete Ziele für seine Arbeit und werden diese transparent gemessen? 

## PERSONAL

- 44 Haben Sie in den letzten Monaten vermehrt Eigenkündigungen von Mitarbeitern erlebt? 
- 45 Gab es in den letzten 24 Monaten mehrere arbeitsrechtliche Streitigkeiten? 
- 46 Gibt es derzeit häufiger Streitigkeiten innerhalb der Führungsmannschaft? 
- 47 Erhalten Sie bei Stellenausschreibungen ausreichend qualifizierte Bewerbungen? 
- 48 Ist die Krankheitsquote Ihrer Belegschaft in den letzten 24 Monaten angestiegen? 
- 49 Gibt es für Ihre Mitarbeiter strukturierte, persönliche Entwicklungspläne? 
- 50 Gibt es einen strukturierten Knowhow-Transfer in Ihrem Unternehmen? 

51 Haben Ihre Mitarbeiter ein – aus Ihrer Sicht – ideales Kostenbewusstsein im Unternehmensalltag?

52 Wird die Entlohnung in Ihrem Unternehmen aus Mitarbeitersicht für mindestens GUT empfunden?

## STRATEGIE

53 Gibt es eine greifbare Unternehmensvision?

54 Gibt es für alle Bereiche des Unternehmens (z.B. Vertrieb / Service, Produktion, Entwicklung, zentrale Dienste wie Personal / Finanzen / IT / Controlling / QM / Einkauf) transparente und messbare Ziele?

55 Sind die Ziele allen Mitarbeitern im Unternehmen bekannt und für diese verständlich nachvollziehbar auch bezüglich der Zielerreichung?

56 Wird die Zielerreichung konsequent gemessen und der Zielerreichungsgrad transparent kommuniziert?

57 Gibt es einen strukturierten Weg der Innovationsförderung im Unternehmen?

58 Gibt es eine belastbare Unternehmensplanung (GuV, Bilanz, Liquidität / Kapitalflussrechnung) für das aktuelle Geschäftsjahr?

59 Gibt es eine mittelfristige Unternehmensplanung für mindestens die beiden Folgejahre?

60 Wurde Ihr Geschäftsmodell in den letzten 2 Jahren von unabhängiger Stelle auf „Zukunftsfähigkeit“ (u.a. Erreichen der nachhaltigen Umsatzrendite auf Branchenniveau, Chancen / Risiken Betrachtung, uvm.) hin überprüft?

## BEZIEHUNGSMANAGEMENT

61 Gibt es einen strukturierten Prozess des regelmäßigen Austauschs mit allen Finanzierungspartnern?

62 Gab es in den letzten 3 Jahren Streitigkeiten im Gesellschafterkreis?

63 Gab es in den letzten 3 Jahren vermehrt Auseinandersetzungen mit Arbeitnehmervertretungen und / oder Gewerkschaften?

64 Gab es in den letzten 12 Monaten Konflikte innerhalb der Geschäftsführung / Unternehmensleitung?

Wenn ja:  
64.1 Strahlen diese Konflikte bis heute auf das Unternehmen aus?

**FINANZEN**

- |           |                                                                                                                                                                |                                                                   |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>65</b> | Analysieren Sie monatlich die Ursachen bei Plan / Ist-Abweichungen intern und / oder mit Ihrem Steuerberater (GuV, Bilanz, Liquidität / Kapitalflussrechnung)? | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>66</b> | Ziehen Sie noch regelmäßig Skonti bei Ihren Lieferantenrechnungen?                                                                                             | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>67</b> | Gibt es eine wöchentliche Liquiditätsplanung, die mindestens vier Wochen umfasst?                                                                              | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>68</b> | Haben Sie in den letzten Monaten oder Wochen vermehrt Mahnungen oder Zahlungsaufforderungen Ihrer Lieferanten und / oder Partner erhalten?                     | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>69</b> | Beliefern einzelne oder mehrere Lieferanten Ihr Unternehmen aktuell nur gegen anteilige oder vollständige Vorkasse?                                            | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>70</b> | Haben sich Ihre Zahlungsziele bei Ihren Lieferanten verringert in den letzten 24 Monaten?                                                                      | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>71</b> | Steigen Ihre Außenstände bei Lieferanten und Partnern in den "Offene Posten Listen" (Kreditoren) der Buchhaltung stetig an?                                    | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>72</b> | Steigen Ihre Forderungen gegenüber Kunden in den "Offene Posten Listen" (Debitoren) stetig an?                                                                 | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>73</b> | Nutzen Sie die Ihnen zur Verfügung gestellten Kontokorrent-Linie(n) Ihrer Bank(en) regelmäßig zu mehr als 50 % aus?                                            | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>74</b> | Mussten Lohnzahlungen an Ihre Belegschaft in den vergangenen 24 Monaten mehr als zwei Mal, wenn auch nur um wenige Tage, verschoben werden?                    | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>75</b> | Sind die Kosten im Verhältnis zum Umsatz in der Betrachtung der letzten 36 Monate gestiegen?                                                                   | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>76</b> | Hat Ihre Bank in den letzten Monaten das Gespräch mit Ihnen gesucht auf Grund Ihrer Liquiditätslage oder der insgesamt Unternehmensfinanzierung?               | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>77</b> | Würde(n) Ihre Hausbank / Ihre Hausbanken Ihnen heute kurzfristig die Kontokorrentlinien erweitern um + 25 % in Summe?                                          | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>78</b> | Sind Ihre langfristigen Anlagen fristenkongruent (Nutzungsdauer / Finanzierungsdauer) finanziert?                                                              | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>79</b> | Gibt es sog. „Klumpenrisiken“ in der Fälligkeit der Verbindlichkeiten (z.B. Kredite, die gleichzeitig fällig werden bzw. auslaufen)?                           | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>80</b> | Haben Sie in den letzten 24 Monaten stille Reserven aufgelöst (z.B. Verkauf von Anlagevermögen)?                                                               | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>81</b> | Liegt Ihre Eigenkapitalquote mindestens auf Durchschnittsniveau im direkten Branchenvergleich?                                                                 | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>82</b> | Gab es in den letzten Monaten immer wieder Abweichungen von Ihren Planzahlen bezüglich Umsatz und Unternehmensergebnis?                                        | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |
| <b>83</b> | Stagnierte oder sank Ihre Umsatzrendite sogar im Verlauf der letzten drei Jahre?                                                                               | <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> |

84	Ist Ihre insgesamt Unternehmensfinanzierung für mindestens die nächsten 5 Jahre auch für den Fall von Umsatz- und Ergebniseinbrüchen sichergestellt?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
85	Ist Ihre insgesamt Unternehmensfinanzierung auch für den Fall des kurzfristigen Absatzwachstums sichergestellt? (Stichwort: Vorfinanzierung Bevorratung, etc.)	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
86	Hat sich Ihr Unternehmens-Rating bei den für Sie und Ihre Kunden relevanten Rating Instituten (wie etwa der Creditreform oder aber den Warenkreditversicherern) in den letzten 24 Monaten verschlechtert?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
87	Wurden Ihre Linien durch die Kreditversicherer in den letzten 12 Monaten reduziert?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
88	Werden Ihre Kunden regelmäßig auf deren Bonität hin überprüft, um Zahlungsausfallrisiken frühzeitig zu erkennen?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
89	Wurden Zahlungsaufschübe mit Lieferanten in den letzten 12 Monaten vereinbart?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
90	Gibt es aktuell fällige Außenstände bei Finanzbehörden oder Krankenkassen?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
91	Kennen Sie heute alle für Sie relevanten Förderprogramme wie Investitionszuschüsse, Darlehenshilfen, uvm.?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
92	Kennen Sie persönlich die Risiken aus den GoBD Richtlinien des Bundesministeriums für Finanzen für Ihr Unternehmen? (Stichwort: Jederzeit einfache mögliche Verwerfungsgefahr Ihrer Buchhaltung durch die Finanzbehörden, etc.?)	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>