

### Selbsttest: Wo steht Ihr Unternehmen?

Nr.	Frage:	Ja	?	Nein
1	Können Sie Ihre Unternehmensziel konkret und präzise beschreiben? (Notieren)			
2	Kennen Sie Ihre Stärken und Schwächen? (Notieren)			
3	Haben Sie eine klare Ablauforganisation?			
4	Ist Ihre Auftragsabwicklung auch ohne Ihre Mitarbeit gesichert?			
5	Haben Sie eine kurz-, mittel- und langfristige Finanzplanung?			
6	Nutzen Sie einen regelmäßigen Finanzstatus?			
7	Tun Ihre Mitarbeiter immer das, was sie sollen?			
8	Führen Sie regelmäßig Mitarbeiterbewertung und -förderung durch?			
9	Haben Sie einen Motivationplan für sich und Ihre Mitarbeiter?			
10	Können Sie Ihre fünf wichtigsten Führungsgrundsätze spontan formulieren?			
11	Können Sie Ihre Umsätze mit den gegebenen Mitteln steigern? Wie?			
12	Kennen Sie Ihre Gewinn- Verlustzone für jede einzelne Leistung in Ihrem Unternehmen?			
13	Haben Sie ein Bindungskonzept für Ihre Stammkunden?			
14	Gibt es häufiger Termenschwierigkeiten?			
15	Setzen Sie Ihre Stärken des Unternehmens auch in verkaufsfördernde Maßnahmen um?			
16	Arbeitet Ihr Vertrieb mit marktbezogenen Daten und Fakten?			
17	Kennen Sie den Unterschied zwischen Verkauf und Marketing?			
18	Können Sie Ihren USP (= unique selling proposition) Alleinstellungsmerkmal formulieren?			
19	Arbeitet Ihr Vertrieb mit konkreten Zielvorgaben und - kontrollen?			
20	Sind Sie mit Ihren Umsätzen und Erträgen zufrieden?			

### Auswertung:

Zählen Sie jetzt nur die Fragen zusammen, die Sie mit JA beantwortet haben.  
Hier kommt die Auswertung:

Stufe 1: 18-20 Fragen mit JA beantwortet:

Herzlichen Glückwunsch. Sie benötigen keine Unterstützung durch einen Consultant.  
Sie können anderen ein großes Vorbild sein. Vielleicht unterstützen Sie andere Unternehmen durch Ihre Tipps oder durch Vorträge u.ä.

Stufe 2: 15-18 Fragen mit JA beantwortet:

Sie haben eine erkennbare Marktposition erreicht, die weiter ausgebaut werden muss.  
Marketingkonzepte und langfristige Strategien müssen her, um Ihren Wettbewerbsvorteil zu optimieren. Verschiedene Sofortmaßnahmen sind angebracht.

Stufe 3: 12-14 Fragen mit JA beantwortet:

Ihr Unternehmen zeigt eine beachtliche positive Entwicklung.  
Um diesen Trend zu festigen und zum Durchbruch zu bringen, benötigen Sie Unterstützung in Führung, Organisation und Strategie.  
Ein grundlegendes Gespräch mit einem außenstehenden sollten Sie sich gönnen.

Stufe 4: 9-11 Fragen mit JA beantwortet:

Ihre Stärken und Schwächen sind nicht ganz deutlich. Sie sollten sich unbedingt festlegen und eine vernünftige SOLL-/ IST Konzeption erstellen.  
Die Zukunft Ihres Unternehmens ist zu sichern. Werden Sie AKTIV!  
Ein erstes Gespräch wird eine erhöhte Klarheit bringen.  
Sie brauchen eine ganzheitliche Untersuchung Ihres Unternehmens.

Stufe 5: 5-8 Fragen mit JA beantwortet:

Langfristig stehen drastische Sorgen ins Haus.  
Kurzfristig wackelt Ihr Unternehmen bereits. Wehren Sie den Anfängen.  
Reagieren Sie bevor es noch schlimmer wird.

Stufe 6: 3-5 Fragen mit JA beantwortet:

Die Spatzen pfeifen es schon von den Dächern: Gefahr in Verzug!  
Sofortiges Handeln ist nötig. Noch können Sie die unbewältigten Fragen und Aufgaben lösen. Lassen Sie sich von außen helfen.

Stufe 7: weniger als 3 Fragen mit JA beantwortet:

Sie befinden sich in einer unternehmensgefährdeten Situation.  
Sofortige Maßnahmen sind erforderlich.  
Eine gründliche Unternehmensdiagnose erkennt die Schwachstellen und schlägt geeignete Gegenmaßnahmen zur Soforthilfe und langfristigen Sanierung vor.