

UNTERNEHMENSKRITIK

...UND WIE SIE ZU MEISTERN SIND!

Arbeitsunterlagen

DER KRISENCHECK

Management

JA JEIN NEIN

Hast du deine Unternehmensziele und deine Strategie definiert?

Analysierst und bewertest du regelmäßig die Markt- und Konkurrenzentwicklung?

Hast du Unterstützung von kompetenten Beratern (Steuerberater etc.)?

Passt du regelmäßig dein Produkt-/Leistungsangebot an deine Kundenzielgruppe an?

Hast du einen Notfallplan, wenn du ausfällst?

Investierst du kontinuierlich in den Unternehmensaufbau?

Hast du im letzten Jahr Marktanteile hinzugewonnen oder Marktanteile gegenüber der Konkurrenz verteidigt?

Sind nur äußere Einflüsse für negative Entwicklung bei dir verantwortlich?

Reichen deine eigenen Mittel aus, um deine Zahlungsfähigkeit zu erhalten?

Bekommst du noch Geld von deiner Hausbank?

Kannst du auch langjährige Kundenbeziehungen aufrechterhalten?

Personal

JA

JEIN

NEIN

Hast du schon Mitarbeiter eingestellt?

Sind deine Mitarbeiter für ihre Aufgaben richtig qualifiziert?

Entlohnst du deine Mitarbeiter, für Ihre ausführenden Aufgaben, angemessen?

Sind alle deine Mitarbeiter in ihrer Funktion ausgelastet?

Herrscht bei dir ein gutes Betriebsklima?

Hast du einen niedrigen Krankenstand und geringe Fluktuation?

Kannst du alle deine Mitarbeiter problemlos bezahlen - inkl. Der Sozialabgaben?

Musstest du schon aus Liquiditätsgründen Kündigen aussprechen?

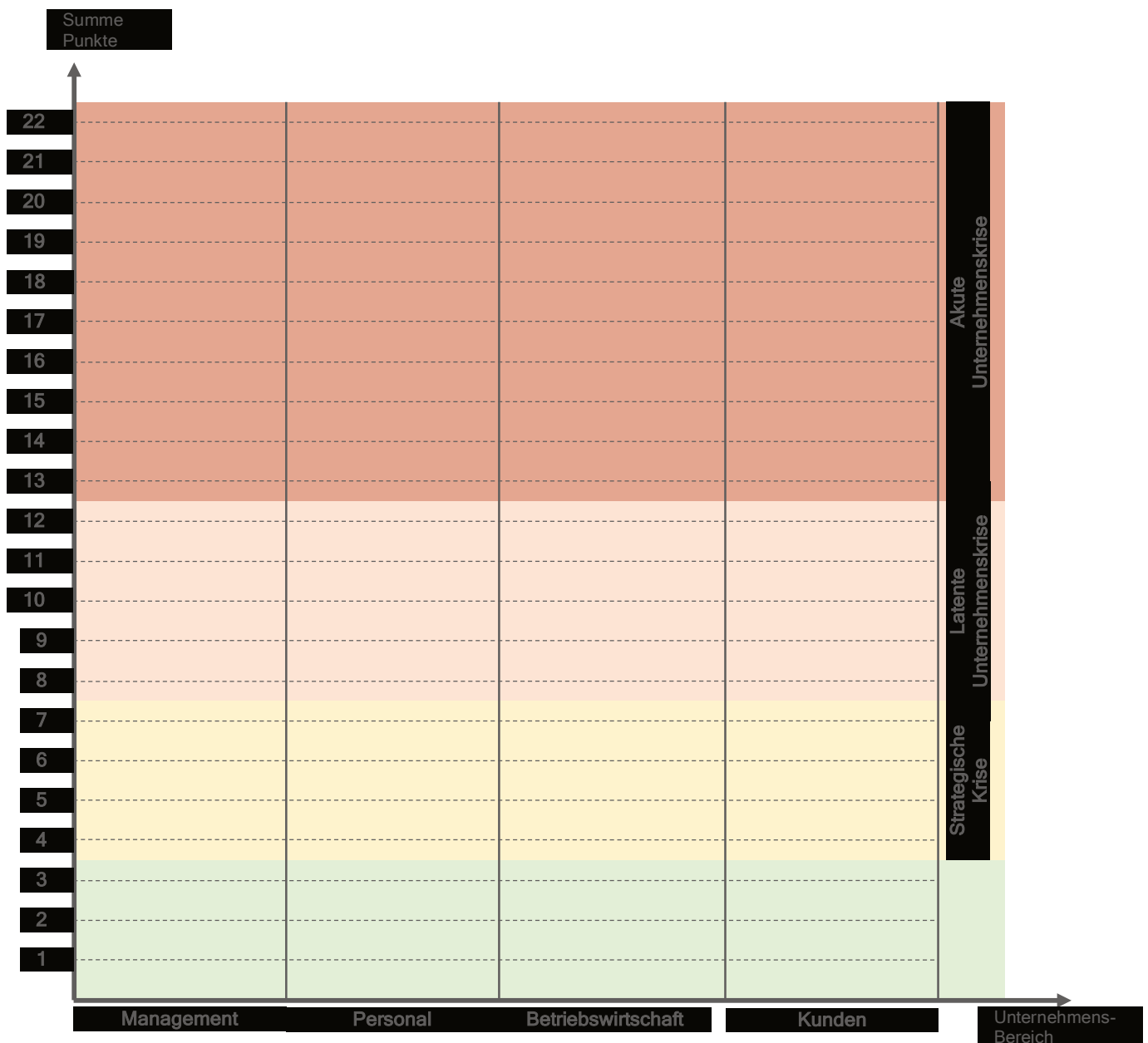
Hat noch kein guter Mitarbeiter von selbst gekündigt?

Betriebswirtschaft	JA	JEIN	NEIN
Verfolgst du deine Außenstände konsequent (Forderungsmanagement)?			
Hast du ein auf dein Unternehmen abgestimmtes Controlling?			
Ist das Eigenkapital in Bezug auf die derzeitige Unternehmensgröße genügend?			
Erwirtschaftest du Gewinne?			
Optimierst du kontinuierlich deine Produktivität und Prozesse?			
Reicht deine Liquidität, um die Forderungen rechtzeitig zu bezahlen?			
Kannst du alle Rechnungen rechtzeitig begleichen?			
Beliefen dich deine Lieferanten noch problemlos?			
Kannst du deine Kundenaufträge noch vorfinanzieren?			
Kunden	JA	JEIN	NEIN
Hast du deine Kundenzielgruppe, die du erreichen möchtest, spezifisch definiert?			
Kannst du deinen Kunden den Mehrwert deines Angebotes beschreiben?			
Kennst du deine Vorteile gegenüber deinen Wettbewerbern aus Kundensicht?			
Hast du Qualitätsindikatoren für deine Leistungen/Produkte und kontrollierst du diese?			
Ist deine Kundenanzahl im letzten Jahr gestiegen?			
Gibt es nur wenige Kundenbeschwerden?			
Erhältst du weiterhin neue Aufträge und kannst diese in angemessener Zeit abwickeln?			
Hast du nur wenige Stornierungen und/oder Reklamationen?			

Auswertung Krisencheck

Zähle die Punkte je Kategorie zusammen. Für jede Antwort die mit „Ja“ beantwortet ist, gibt es 0 Punkte, für „Jein“ gibt es 1 Punkt und alle mit „Nein“ beantworteten Fragen, zählst du „2 Punkte“.

Trage die Punktzahl für jeden Unternehmensbereich in ein.



Ursachenanalyse

Kategorie: _____

Aktueller Zustand: _____

Mögliche Ursachen: _____

Kategorie: _____

Aktueller Zustand: _____

Mögliche Ursachen: _____

Kategorie: _____

Aktueller Zustand: _____

Mögliche Ursachen: _____

Krisenprävention

Bedrohung: _____

Bewertung: ⚡ ⚡ ⚡ ⚡ ⚡

Frühwarnindikator: _____

Bedrohung: _____

Bewertung: ⚡ ⚡ ⚡ ⚡ ⚡

Frühwarnindikator: _____

Bedrohung: _____

Bewertung: ⚡ ⚡ ⚡ ⚡ ⚡

Frühwarnindikator: _____

Krisenstrategie

Strategische Maßnahmen

(Kernkompetenz / Organisation / Struktur / Personal)

Minimalziele: _____

Maßnahmen: _____

Operative Maßnahmen

(betriebliche Effektivität und Effizienz)

Minimalziele: _____

Maßnahmen: _____

Finanzwirtschaftliche Maßnahmen

(Liquidität / Kapitalbasis)

Minimalziele: _____

Maßnahmen: _____

Antikrisen-Koffer

WAS?	WIE?	WANN?	WER?
Unternehmensspezifische Risiken und /Kennzahlen (auswerten/bewerten)			
Kommunikation / Berichterstellung im Risikofall			
Erstellung Maßnahmenplanung			
Kontrolle Maßnahmenerfolg			