

Machen Sie sich selbst ein Bild von Ihrer aktuellen Situation:

Wie zukunftsfähig ist unser Unternehmen?	0 (fehlt)	Punkte 2 (teilweise)	5 (vorhanden)
Wir verfügen über gemeinsam definierte Grundwerte die von den Mitarbeitern durch Regeln und Gebote nach innen und außen gelebt werden. (Leitbild)			
Es gilt mehr und mehr mit den richtigen Kunden zu wachsen. Wichtig ist eine detaillierte Kundenanalyse . Inhalte sind u.a. Umsatz-/Gewinnanteil, (A, B, C-Kunden) Entscheidungskriterien pro Zielgruppe, Risiken, Maßnahmen und Möglichkeiten.			
Wir sind in der Lage, unsere Alleinstellungsmerkmale (Mehrwert) herauszustellen und zu halten.			
Wir verfügen über eine bewährte und erfolgreiche Methode zur Favorisierung von Investitionen und Projekten .			
Im Verkauf nutzen wir die neuesten Erkenntnisse in den Phasen 1.) PRE SALE, 2.) SALE, 3.) AFTER SALE			
Wir führen Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiter-Zufriedenheits-Analysen durch			
Zielvereinbarungen sind bei uns eine Selbstverständlichkeit			
Unsere Mitarbeiter sind bei uns in der Rolle der Mitunternehmer und werden gefördert.			
Wir verfügen über ein Strategie-Papier und erreichen damit auch in die Herzen und Köpfe unserer Mitarbeiter.			
Wir sind erfolgreich bei der Auswahl und Entwicklung von Mitarbeitern			
Wir wissen, wie man Schwachstellen ermittelt und beseitigt			
Wir sind eine lernende Organisation und lösen unsere Aufgaben im Team .			

Ihre erreichte Punktzahl ist:

maximal 60 Punkten

Wir empfehlen Ihnen:

Bei 50 und mehr Punkten:

Sie sind gut vorbereitet, trotzdem empfehlen wir am Ball zu bleiben.

Bei weniger als 50 Punkten: Wir empfehlen Ihnen sofort - Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens, umso mehr, je niedriger Ihre Punktzahl ist.

Sind weitere Schritte sinnvoll / notwendig ?

Was ist nun intern notwendig: a) aus meiner Sicht ? b) Was sagen die Führungskräfte ?

- Wie sehr eilt es ? Selten wird durch Zuwarten etwas besser.
- Welche finanziellen Möglichkeiten haben wir aktuell ?
- Wer könnte hier als externe Unterstützung helfen ? (Qualifikation, Möglichkeiten)
- Was ist an Schulungen und / oder Beratung sinnvoll ? (Verständnis, nachhaltig)

Das sind die üblichen gängigen Wege der BWL und damit der Beratungsfirmen:

Quelle : aus einem Buch zum Thema Sanierung

- Reduzierung Materialaufwendungen
- Reduzierung sonstige betriebliche Aufwendungen
- Reduzierung HR-Aufwand
- Verbesserung Working Capital
- Reduzierung Produktportfolio

Aus meiner Berufs- und Lebenserfahrung (45 Jahre Beruf, vom Produkt-Promoter zum Geschäftsführer) sind das Wege, die

- a) nur kurzfristig und oft nur scheinbar helfen,
- b) viel Unruhe und Ungewissheit erzeugen,
- c) bleibt keine/wenig Reserve für weitere Möglichkeiten?

Ziele sind doch : wichtig ist auch, muss reproduzierbar sein.

- Nachhaltige Lösungen mit guten und übersichtlichen
- Abläufen, erfolgversprechende
- Produkte / Leistungen und die geeignete
- Umsetzung

Wer kennt am besten ? Die Betroffenen in den Bereichen ?

- Produkte
- Leistungen
- Kunden
- Kosten

Sind das nicht zunächst einmal die Betroffenen in den Bereichen und vor allem deren Führung?

- Wie offen / glaubwürdig gehen diese mit Problemen um ?
- Gibt es wo / was Unterlagen im Hause ?