

10 Fragen zur Sicherung Ihres Unternehmens

Nr.		JA	NEIN
01	Ich kenne meine wichtigsten Kunden und ihren Ertrag; zu ihnen besteht intensiver Kontakt, ich kenne ihre Einschätzung für 2014 und stelle mich darauf ein.		
02	Ich habe Ziele für 2014 zu Umsatz / Kosten / Ertrag und Liquidität und diese in Planzahlen „übersetzt“; gleichzeitig habe ich überlegt, welche Konsequenzen ein Umsatzrückgang von 10 % / 20 % / ... haben würde.		
03	Meine aussagefähige BWA habe ich jeden Monat spätestens am 10. auf dem Tisch, analysiere „Plan-Ist“ und leite ggf. Aktivitäten ein.		
04	Ich informiere meine Bank/en regelmäßig aktiv über den aktuellen Stand und die weitere Entwicklungen meines Unternehmens .		
05	Meine Kalkulationsgrundlagen sind aktuell errechnet und Grundlage bei der Preisfestlegung von Angeboten; gezielte projektbegleitende und Nach-Kalkulationen zeigen evtl. Handlungsbedarf auf.		
06	Die Stärken und Schwächen meines Unternehmens kenne ich – mein Team nutzt unsere Stärken konsequent beim Kunden und intern.		
07	Meine Finanzierung ist gut strukturiert, den Finanzierungsbedarf für 2014 habe ich abgeschätzt (Betriebsmittel, Investitionen) und kann ihn über meine Finanzierungspartner decken.		
08	Meine Zahlungsbereitschaft ist gut, Skonto-Möglichkeiten nutze ich zu 100%, Überziehungen bei meiner/n Bank/en kommen nicht vor.		
09	In einem „Unternehmenskonzept“ habe ich stichwortartig die Entwicklung meines Unternehmens für die nächsten 3 – 5 Jahre skizziert.		
10	Ich habe eine „2. Kraft“ bestimmt, die im Notfall mein Unternehmen vorübergehend führen kann.		

Ihre eigene Standortbestimmung / Schlussfolgerung

Zahl der Nein-Auswertungen:

Mein Standort:

0 – 2	Sie sind gut positioniert. Achten Sie darauf, dass im Täglichen alles weiterhin so läuft. Arbeiten Sie daran, dass Sie Ihre Stärken weiter nutzen und ausbauen.	
3 – 4	Sie haben vieles gut geregelt. Welches sind aus Ihrer Sicht die problematischsten „Neins“? An denen sollten Sie kurzfristig ansetzen. Fortbildung und Austausch mit anderen Unternehmern/innen kann dazu Impulse geben.	
5 – 7	Damit sind Sie selber nicht zufrieden!? Erstellen Sie eine klare Prioritätenliste und arbeiten Sie diese ab. Holen Sie sich Unterstützung durch Fortbildung, Erfahrungsaustausch und / oder Beratung.	
8 – 10	Das Tagesgeschäft läuft (noch) – aber die Strukturen fehlen, um schlechte Zeiten dauerhaft zu bewältigen. Fortbildung und beratende Unterstützung bei der Umsetzung des dringend erforderlichen Aktivitätenplans sind mit Sicherheit nützlich.	