

Ihr Unternehmen – eine Selbsteinschätzung in nur 15 Minuten

Nur Sie kennen Ihren Betrieb wirklich. Ihre Einschätzungen sind deshalb für ein erstes realistisches Unternehmensbild notwendig. **Wie gehen Sie vor?**

Kreuzen Sie die zutreffenden Felder/Aussagen an. **Seien Sie ehrlich zu sich selbst!**

- Für die Beurteilung der **aktuellen Situation** kreuzen Sie entweder die **Felder in Spalte A, B oder C** an.
- Für die Beurteilung der **längerfristigen Tendenz** kreuzen Sie entweder ein **Feld in Spalte D oder E** an.

Diese Selbsteinschätzung **liefert Ihnen eine erste ganzheitliche und dynamische Unternehmenseinschätzung.**

Bereits daraus ergeben sich **erste Ansätze zur Verbesserung und Zukunftssicherung.**

Liquiditätsentwicklung / Zahlungsfähigkeit	aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
	A	B	C	D	E
Hat sich Ihr Unternehmen in den letzten 3 Jahren weiterentwickelt?	Ja	teilweise	nein	kein Handlungsbedarf	da haben wir Handlungsbedarf
Erreichen Sie Ihre Unternehmensziele?	Ja	Kann ich nicht einschätzen	nein	eher ja	eher nein
Der Umsatz ist gegenüber dem letzten Jahr	gestiegen	gleich geblieben	zurück gegangen	wird im nächsten Jahr besser	wird sich verschlechtern
Stagnieren die Umsätze Ihres Unternehmens?	ja, in letzten Jahren	ja, in letzten Monaten	Nein, Umsätze sind gestiegen	eher besser	eher schlechter
Wie ist die Ertragssituation Ihres Unternehmens?	hervorragend	befriedigend	schlecht	wird eher besser	wird eher schlechter
Wie beurteilen Sie Ihre Liquiditätssituation?	gut	befriedigend	schlecht	wird eher besser	wird eher schlechter
Wie oft schreiben Sie Mahnungen?	wöchentliche Mahnrunde	monatliche Mahnrunde	wenn wir Zeit haben	Mahnwesen müsste intensiver sein	Kunde zahlt trotz Mahnung nicht früher
Wie entwickeln sich Ihre Kontokorrent-Konten?	werden sukzessive abgebaut	normal, innerhalb des KK-Limits	KK-Kredite nehmen ständig zu	bessern sich langsam	Kredit-Limite reichen nicht aus
Ist das Kontokorrentlimit bereits erreicht oder überschritten?	ja	nein	öfters	verbessert sich	verschlechtert sich
Zahlen Sie Ihre Lieferantenrechnungen mit Skonto?	ja, grundsätzlich	manchmal	nein, mangels Liquidität	verbessert sich	verschlechtert sich
Bestehen Zahlungsrückstände gegenüber dem Finanzamt und Sozialversicherungen	ja	manchmal	nein	kommt nicht vor	könnte ein Problem werden
Bestehen Zahlungsrückstände gegenüber Ihren Mitarbeitern?	ja	nein	manchmal	kein Problem	könnte ein Problem werden
Wie ist Ihre Beziehung zu den wichtigsten Lieferanten?	wir werden heftig umworben	normale Lieferantenbeziehung	Lieferung nur gegen Vorkasse oder Bankbürgschaft	kein Problem	könnte ein Problem werden bzw. kritisch werden

	aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
	A	B	C	D	E
Bestehen Zahlungsrückstände gegenüber Lieferanten?	ja	nein	manchmal	kein Problem	könnte ein Problem werden
Wie ist die Beziehung zu Ihrer Hausbank?	hervorragend	befriedigend	Bank macht Druck	wird besser	wird eher schlechter
Bestehen Zahlungsrückstände gegenüber Banken (Zins u. Tilgung)	ja	nein	manchmal	kein Problem	könnte ein Problem werden
Wurden Sie bereits von der Hausbank angesprochen?	ja	nein	nicht notwendig	kein Problem	wird eher schlechter
Geht Ihre Hausbank auf Ihre Unternehmerbedürfnisse ein?	ja	nein	teilweise	kein Problem	könnte ein Problem werden
Haben Sie eine zweite Bankverbindung?	ja	nein	oft darüber nachgedacht	Kein Handlungsbedarf	mittelfristig Handlungsbedarf
Werden Sie von Ihrem Steuerberater/in aktiv oder passiv unterstützt?	Ja, aktiv	Nein, passiv	teilweise	Nicht wichtig für mich	Ist wichtig - Wünsche mehr Unterstützung
	aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
Ertragsentwicklung	A	B	C	D	E
Angenommen die Auftragslage geht bedrohlich zurück. Beträgt die finanzielle Reichweite mehr als 3 Monate?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein	da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf
Erhalten Sie von Ihrem Steuerberater eine „qualifizierte“ BWA	ja	nein	manchmal	da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Werten Sie Ihre monatliche BWA aus?	monatlich	wenn ich Zeit habe	nie	müsste noch aussagekräftiger sein	Kein Problem
Weist die monatliche BWA in den letzten Monate Verluste aus?	ja	nein	Manchmal	ist ein Problem	Kein Problem
Falls die monatliche BWA Verluste ausweist, hält die Entwicklung an?	ja	nein	Weiß ich nicht	ist ein Problem	Kein Problem
Ist das Eigenkapital durch anhaltende Verluste in Gefahr?	ja	nein	Bereits aufgezehrt	ist ein Problem	Kein Problem
Liegt der Abschluss (Bilanz/G+V) des letzten Geschäftsjahres vor?	ja, geht bei uns sehr schnell	nein, dauert noch etwas	nein, dauert sehr lange	da müssen wir besser werden	Kein Problem
Wie ist das Verhältnis KK-Kredite zu langfristigen Darlehen?	KK-Kred. 20% / Darl. 80%	KK-Kred. 50% / Darlehen 50%	nicht bekannt	sollte sich verbessern	wird eher schlechter
Mussten Sie in den letzten Jahren Eigenmittel oder Privatdarlehen zuführen?	nein, dazu bestand kein Grund	Musste öfters zugeführt werden	war nicht möglich mangels Reserven	da haben wir Handlungsbedarf	Kein Handlungsbedarf

Verschuldung	aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
Wie ist die Relation von Gesamtverschuldung zu Gesamtvermögen?	Vermögen weit höher als Schulden	Schulden sind durch Vermögen abgedeckt	Überschuldungsgrenze fast erreicht	da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Sind die Tilgungsraten der Darlehen aus dem laufenden Gewinn möglich?	ja, kein Problem	Nein, öfters ein Problem	nein, zurzeit nicht möglich	da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Bestandsbuchung	aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
	A	B	C	D	E
Wie entwickeln sich Ihre Bestände?	konnte gesenkt werden	gleichbleibend	wird immer größer	wir arbeiten daran	Finanzierung wird - problematisch
Ist Ihr Bestand entwertenden Einflüssen ausgesetzt?	Bestand ist dauerhaft werthaltig	nur geringe entwertende Einflüsse	Bedeutende wertmindernd Einflüsse	auch zukünftig kein Problem	Risiko vergrößert sich
Buchen Sie Halfertige Arbeiten monatlich in die BWA ein?	ja	nein	manchmal	da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Marktentwicklung	aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
	A	B	C	D	E
Sehen Sie künftige Umsatzchancen?	ja	gleichbleibend	wird immer größer	wir überlegen	wir sind bereits aktiv
Beobachten Sie Ihre Mitbewerber?	ja, ständig	teilweise	nein, keine Zeit	würde uns weiterbringen	kein Handlungsbedarf
Hat Ihr Unternehmen öfters Angebote oder sogar Marktanteile an Wettbewerber verloren?	ja	nein	möglich	sollte sich verbessern	kein Handlungsbedarf
Haben Sie schon einmal eine Wettbewerbsanalyse durchgeführt?	ja	teilweise	nein, keine Zeit	würde uns weiterbringen	ist für uns nicht so wichtig
Besteht eine Abhängigkeit von Großkunden?	ja	nein	teilweise	da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Haben Sie es geschafft, Ihren Kundenstamm so aufzubauen, dass nicht mehr als 30% Ihrer Aufträge von einem einzigen Kunden kommen?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein	da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Wie schätzen Sie Ihre Kapazitätsauslastung ein?	100% und darüber	80 - 100%	weniger als 80%	ist saisonal bedingt	ist konjunkturbedingt
Kunden	aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
	A	B	C	D	E
Fassen Sie bei Angeboten nach?	ja, grundsätzlich	manchmal	nein, der Kunde entscheidet allein	da müssen wir besser werden	wir drängen uns nicht auf

Liegt Ihre Erfolgsquote von Angeboten zu Aufträgen über 50%	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf
Können Sie in Preisverhandlungen Ihre Preisvorstellungen durchsetzen?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf

Wie entwickelt sich die Kundenfrequenz?	hat in den letzten Jahren zugenommen	ist gleich geblieben	ist etwas zurückgegangen		kein Problem für uns	daran müssen wir arbeiten
Gewinnen Sie genügend neue Kunden?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		wird besser	wird eher schlechter
Richten Sie Ihre Aktivitäten auf eine klare definierte Zielgruppe aus, die Sie fest im Auge haben?	ja	Teilweise	nein		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf
Pflegen Sie Ihre Kunden	ja	Teilweise	nein		da müssen wir besser werden	ist für uns nicht so wichtig
Kennen Sie die Wünsche / Bedürfnisse Ihrer Kunden?	ja	wahrscheinlich	müsste besser sein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf i
Wie schnell können Sie auf veränderte Kundenwünsche reagieren?	wir sind sehr flexibel	wir sind wenig flexibel	der Kunde muss kaufen, was wir haben		da müssen wir besser werden	der Kunde kauft sowieso bei uns
Gibt es in Ihrer Firma ein Systematisches Stamm- und Neukundenmarketing?	ja	Teilweise	nein		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf
Wie schätzen Sie Ihre Reklamationsquote ein?	Sehr hoch	hoch	wenig		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf
Beträgt Ihr Auftragsvorlauf länger als 3 Monate?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf

	aktuelle Situation				längerfristige Tendenz	
Innovation / Strategie	A	B	C		D	E
Wie innovationsfähig stufen Sie Ihr Unternehmen ein?	sehr innovativ	Durchschnitt	wenig innovativ		wir müssen innovativer werden	ist für uns nicht so wichtig
Wie beurteilen Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens?	sehr leistungsfähig	Durchschnitt	müsste besser sein		wir arbeiten daran	kein Handlungsbedarf
Wie sehen Sie Ihr Produkt/ Dienstleistungsangebot?	wir sind führend	marktgerecht	wir haben Probleme		da haben wir Handlungsbedarf	wird von Zeit zu Zeit angepasst
Hat Ihre Firma ein Alleinstellungsmerkmal, das Sie von Ihrem Mitbewerber unterscheidet?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf
Können Sie auf Anheb mindestens 3 Alleinstellungsmerkmale Ihrer Firma nennen?	ja, kein Problem	da muss ich nachdenken	da fällt mir nichts ein		da haben wir Handlungsbedarf	Kein Handlungsbedarf
Haben Sie weniger als 3 Mitbewerber, die die gleichen Leistungen anbieten wie Ihr Unternehmen?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		stellt für uns kein Problem dar	ist nicht so wichtig für uns daran

Sind die Stärken Ihres Unternehmens bewusst?	ja	teilweise	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Reservieren Sie sich regelmäßig strategische Planungszeiten, um Ihre Geschäftspolitik zu überprüfen?	ja	eher nein	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Haben Sie Ihre Unternehmens-Strategie und unternehmerische Ziele formuliert und schriftlich dokumentiert?	ja, schriftlich fixiert	habe ich im Kopf	nein, nicht formuliert		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf

Mitarbeiter	aktuelle Situation				längerfristige Tendenz	
	A	B	C		D	E
Ist ihre Personalentwicklung zufriedenstellend?	ja	Kann ich nicht einschätzen	Nein		da müssen wir besser werden	kein Handlungsbedarf
Sind Sie mit der Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiter zufrieden?	ja	Teilweise	nein		da haben wir Handlungsbedarf	Kein Handlungsbedarf
Sind Ihre Mitarbeiter bereit den Wandel sich zu stellen und Ihnen mitzugestalten?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Sind Ihnen die Stärken Ihrer einzelnen Mitarbeiter bewusst?	ja	Kann ich nicht einschätzen	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Haben Sie schon einmal eine Mitarbeiterbefragung in Ihrem Betrieb durchgeführt?	ja	nicht darüber nachgedacht	nein		wäre sinnvoll	brauchen wir nicht
Die psychische Gesundheit unserer Mitarbeiter wird gefördert	ja	nicht darüber nachgedacht	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Wie steht es um die Betriebsblindheit?	kein Problem	vermutlich vorhanden	möglicherweise		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Besteht eine arbeitsvertragliche oder tarifvertragliche Verpflichtung zur Zahlung von Weihnachtsgeld?	ja	zahlen wir sporadisch	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
DSGVO / GOBD	A	B	C		D	E
Ist die aktuelle DSGVO im Unternehmen umgesetzt?	ja	nicht damit beschäftigt	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Gibt es einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten?	ja	nicht notwendig, da weniger als 20 Mitarbeiter	Nein, noch nicht – in Planung		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Wurde die aktuelle GOBD beachtet bzw. umgesetzt?	ja	eher nicht	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Risiken / Vorsorge	A	B	C		D	E
Sind Ihre unternehmerischen Risiken ausreichend abgesichert?	ja, kein Problem	Kann ich nicht einschätzen	eher nicht		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf

Sollten Sie Krankheitsbedingt geschäftsunfähig sein, haben Sie Vollmachten an eine Vertrauensperson erteilt, damit der Geschäftsbetrieb rechtsicher aufrechterhalten werden kann?	ja	eher nicht	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Haben Sie eine Absicherung, wenn Sie gesundheitsmäßig ausfallen? (Krankentagegeld / Krankengeld BUZ / Ausfallversicherung)	ja	nicht darüber nachgedacht	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf

Risiken / Vorsorge	aktuelle Situation				längerfristige Tendenz	
	A	B	C		D	E
Gibt es einen Notfall-Plan für das Unternehmen, sollte Sie durch Komma oder plötzlichen Tod ausfallen?	ja	nicht darüber nachgedacht	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Haben Sie einen Notfall-Koffer, wo schriftliche Verfügungen, Digitaler Nachlass etc. geregelt ist?	ja	nicht darüber nachgedacht	nein		da haben wir Handlungsbedarf	kein Handlungsbedarf
Haben Sie eine Vorsorgevollmacht und notarielle Patientenverfügung?	ja	nicht darüber nachgedacht	nein		da haben wir Handlungsbedarf f	kein Handlungsbedarf