

Potenzial-Check

„Bedienungsanleitung“

Idealerweise sollten Sie mit dem Potenzial-Check in dieser Reihenfolge arbeiten:

1. Beantworten Sie im Teil 1 (**Fragebogen**) die Fragen in den Kategorien A bis F.
2. Jede mit „Nein“ beantwortete Frage bedeutet unmittelbar Handlungsbedarf. Hilfestellung und Handlungsempfehlungen besprechen wir in einem kostenlosen Erstgespräch.

Teil 1: Fragebogen					
Frage	Fragestellung	Ja	zum Teil	Nein	
A) Finanz- und Ertragslage					
A1	Sind Sie in der Lage, alle Ihre Verbindlichkeiten fristgerecht zu bezahlen (d. h. ohne Mahnungen und Überziehung der eingeräumten Kreditlinien)?				
A2	Können Sie aus den erzielten Gewinnen Ihre Kapitaldienste leisten und das eingesetzte Kapital hinreichend verzinsen?				
A3	Erlaubt Ihre Eigenkapitalquote zeitweilige Verluste oder Neukreditaufnahmen für Wachstum und Investitionen?				
A4	Entwickeln sich Umsatz und Ertrag Ihres Unternehmens positiv?				
B) Strategie und Geschäftsmodell					
B1	Ist Ihr Leistungsangebot ausgewogen und konkurrenzfähig?				
B2	Entwickelt sich Ihre Branche positiv im Sinne eines Marktwachstums und attraktiver Marktchancen?				
B3	Arbeiten Sie kontinuierlich an der Verbesserung und Weiterentwicklung Ihres Leistungsangebotes?				
B4	Haben Sie Ihre Unternehmensziele und Strategien schriftlich fixiert (z. B. als Businessplan)?				
C) Produktion und Leistung					
C1	Erfolgt die Produktion/Leistungserstellung in Ihrem Unternehmen produktiv, d. h. bei hoher Auslastung mit geringem Ausschuss und möglichst ohne Engpässe?				
C2	Ist Ihre Produktion/Ihre Betriebsausstattung auf dem neuesten Stand der Technik?				
C3	Hat Ihr Unternehmen gute Lieferantenverbindungen (geeignete Qualität der zugelieferten Produkte, gute Einkaufskonditionen, geringe Abhängigkeiten)?				
C4	Existiert in Ihrem Unternehmen ein angemessenes Qualitätsmanagementsystem?				
D) Marketing und Vertrieb					
D1	Sind der aktuelle Auftragsbestand und die künftige Kapazitätsauslastung zufriedenstellend?				
D2	Arbeiten Außen-, Innen- und Kundendienst gut organisiert und im Sinne der Unternehmensziele?				
D3	Entwickeln und pflegen Sie regelmäßig und systematisch die Beziehungen zu alten und neuen Kunden?				
D4	Arbeitet Ihr Unternehmen mit einem systematischen Marketing (Marktforschung, Marketing-Mix)?				

E) Planung und Kontrolle				
E1	Stehen Ihnen zeitnahe monatliche Auswertungen über Ihre wirtschaftliche Situation zur Verfügung (Monatsabschlüsse, BWA, Saldenlisten)?			
E2	Führen Sie in Ihrem Unternehmen eine realistische Mehrjahresplanung mit den Daten der Bilanz und GuV durch?			
E3	Erfolgen regelmäßig unterjährige Soll-Ist-Abgleiche und Abweichungsanalysen dieser Planung, und werden die Planungen fortgeschrieben („Rollierende Planung“)?			
E4	Analysieren Sie das Umfeld Ihres Unternehmens regelmäßig auf Risiken, die die Unternehmensentwicklung negativ beeinflussen könnten?			
F) Unternehmensführung				
F1	Verfügen Ihre Mitarbeiter (auch zukünftig) über die für ihre jeweilige Tätigkeit erforderliche Qualifikation und Erfahrung?			
F2	Sind für besonders wichtige Personen im Unternehmen Vertretung und Nachfolge geregelt?			
F3	Erlauben Ihre Führungs- und Organisationsinstrumente ein zielgerichtetes und effektives Arbeiten?			
F4	Entspricht die derzeitige Rechtsform und Unternehmensstruktur (Beteiligungen/Kooperationen) den Anforderungen an Ihr Unternehmen?			

Name: _____

Unternehmen: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Terminwunsch: _____

Unterschrift: _____

Per Fax senden an:

**Institut für Gründungs-
und Mittelstandsberatung**

02162 - 6718039