



HFI - Unternehmens - Check-up

Firma: _____ _____ Straße: _____ _____ Ort: _____ _____	Kontaktperson: _____ _____ Position: _____ _____ Telefon: _____ _____ E-Mail: _____ _____
---	--

Branche:	<input type="checkbox"/> Industrie	<input type="checkbox"/> Handel	<input type="checkbox"/> Handwerk	<input type="checkbox"/> Dienstleistung
Rechtsform des Unternehmens:	<input type="checkbox"/> Kapitalgesellschaft	<input type="checkbox"/> Personenengesellschaft	<input type="checkbox"/> Einzelgesellschaft	<input type="checkbox"/> Sonstige
Anzahl Mitarbeiter:	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> zwischen 10 und 50	<input type="checkbox"/> zwischen 50 und 200	<input type="checkbox"/> über 200
Umsatzgröße:	<input type="checkbox"/> bis 5 Mio. €	<input type="checkbox"/> zw. 5 und 20 Mio. €	<input type="checkbox"/> zw. 20 und 50 Mio. €	<input type="checkbox"/> über 50 Mio. €

Bitte kreuzen Sie eine der jeweiligen drei Antworten an, die auf Ihr Unternehmen am ehesten zutrifft:

Markt	Frage	Antwort 1	Antwort 2	Antwort 3	Bemerkungen	
	1	Wie beurteilen Sie das Wachstum Ihrer Branche ?	<input type="checkbox"/> wird auf absehbarer Zeit noch Zuwächse erzielen	<input type="checkbox"/> wird eher stagnieren	<input type="checkbox"/> ist voraussichtlich rückläufig / Verdrängungswettbewerb	
	2	Konnten Sie in den vergangenen zwei Jahren neue Kunden hinzu gewinnen	<input type="checkbox"/> ja, im ausreichendem Maße	<input type="checkbox"/> nicht im erforderlichem Maße	<input type="checkbox"/> wir hatten dazu kaum Zeit / Altkundenpflege	
	3	Wie ist die Entwicklung des Absatzes in den letzten drei Jahren	<input type="checkbox"/> trotz Finanzkrise hat sich unser Absatz kaum reduziert oder ist sogar gestiegen	<input type="checkbox"/> die Finanzkrise hinterläßt eine Delle, wir gehen aber künftig von weiteren Steigerungen aus	<input type="checkbox"/> bereits vor Mitte 2008 war der Absatz eher rückläufig	
	4	Im Vergleich zu den Haupt-Wettbewerbern / Alleinstellungsmerkmale	<input type="checkbox"/> gewinnen Sie Marktanteile und bezeichnen den Preisdruck eher moderat	<input type="checkbox"/> verlieren Sie kaum Marktanteile und müssen nicht unter Herstellkosten verkaufen	<input type="checkbox"/> Sie können dem Preisdruck kaum etwas entgegensetzen und "kaufen" Marktanteile	
Prozesse und Produkte	5	Das Alter Ihrer Produkte und/oder Dienstleistungen	<input type="checkbox"/> ist überwiegend jünger als zwei Jahre	<input type="checkbox"/> den Druck der Kunden zu Innovationen beurteilen wir als gering	<input type="checkbox"/> ist überwiegend veraltet, Innovationen sind eher zufällig	Bemerkungen
	6	Wie beurteilen Sie die Qualität der Kernprozesse in Ihrem Unternehmen	<input type="checkbox"/> wir sehen uns in weiten Teilen als Technologieführer und verbessern die Prozesse laufend	<input type="checkbox"/> wir sehen uns auf etwa gleicher Höhe als der Durchschnitt des Wettbewerbes	<input type="checkbox"/> einige Technologien und Abläufe sind veraltet, eine systematische Verbesserung fehlt	
	7	Das Verhältnis zu unseren Lieferanten	<input type="checkbox"/> ist partnerschaftlich geprägt, wir sehen kaum Abhängigkeiten	<input type="checkbox"/> ist gut, gemeinsame Entwicklungsprojekte gibt es aber kaum	<input type="checkbox"/> ist in einigen Teilen zu verbessern, wir sind derzeit nicht immer frei bei der Lieferantenwahl	
	8	Service / After Sales	<input type="checkbox"/> ist ein wesentlicher Teil unseres Geschäftsmodells und verdienen damit auch Geld	<input type="checkbox"/> ist sehr wichtig für uns, hat ein deutliches Verbesserungspotential	<input type="checkbox"/> hat nur eine geringe Bedeutung für uns	



HFI - Unternehmens - Check-up

Management und Personal	9	Haben Sie ausreichend Fachkräfte	<input type="checkbox"/> die Schlüsselpositionen sind gut besetzt, meist auch mit guten Vertretungen	<input type="checkbox"/> einige Positionen sind nicht befriedigend besetzt, ein Ausfall ist schwer zu verkraften	<input type="checkbox"/> es fehlt in einigen Bereichen die nötige Kompetenz	Bemerkungen
	10	Motivation, Produktivität	<input type="checkbox"/> das Betriebsklima ist sehr gut, die Mitarbeiter sind überwiegend motiviert	<input type="checkbox"/> die Motivation leidet derzeit, hin und wieder ist der Stil des Hauses zu autoritär	<input type="checkbox"/> die Fluktation ist hoch, die Produktivität sinkt zunehmend	
	11	Wie beurteilen Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Außendienstes ?	<input type="checkbox"/> wir haben genügend gute Mitarbeiter im Außendienst	<input type="checkbox"/> das Kosten- / Nutzenverhältnis ist in Teilbereichen schlecht	<input type="checkbox"/> gute Mitarbeiter dafür sind zu teuer	
	12	Vertretungsregelungen / geg. Nachfolgeregelungen im Top-Management	<input type="checkbox"/> auch der Chef kann mal länger Urlaub machen	<input type="checkbox"/> den Chef kann keiner ersetzen	<input type="checkbox"/> falls der Chef ausfällt steht das Unternehmen	
Controlling und Finanzen	13	Die Höhe des Forderungs- und Warenbestandes halten wir für	<input type="checkbox"/> optimal, er wird laufend überwacht und Risiken minimiert	<input type="checkbox"/> für branchenüblich, zumindest eine dieser Bilanzpositionen muss besser überwacht werden	<input type="checkbox"/> zu hoch, Bestände sind gestiegen, das Risiko von Ausfällen ist gewachsen	Bemerkungen
	14	Das Lieferanten- / Kreditorenmanagement	<input type="checkbox"/> Liefer- und Zahlungskonditionen werden aktiv gemanagt, wir zahlen meist mit Skonto	<input type="checkbox"/> die Kreditlimits bei den A-Lieferanten sind teilweise zu klein, wir zahlen meist pünktlich	<input type="checkbox"/> die Verbindlichkeiten sind stark gestiegen, teilweise wird Ware nur noch gegen Vorkasse geliefert	
	15	Die Umsatzrendite war und ist	<input type="checkbox"/> in den letzten fünf Jahren stets positiv	<input type="checkbox"/> in 2009 negativ, war vorher aber positiv und wird in 2010 wieder positiv sein	<input type="checkbox"/> war schon vor der Finanzkrise öfters negativ, die Entwicklung für 2010 ist noch unklar	
	16	Strategische Planung	<input type="checkbox"/> es gibt eine schriftliche Planung, wo das Unternehmen in fünf Jahren sein will	<input type="checkbox"/> in einigen Bereich sind Ziele klar formuliert	<input type="checkbox"/> eine längerfristige Planung lohnt sich derzeit nicht	
	17	Controllinginstrumente / BWA	<input type="checkbox"/> es gibt eine detaillierte GuV-Planung, eine zeitnahe monatliche BWA mit Soll-Ist-Analyse	<input type="checkbox"/> Eine Abweichungsanalyse ist meist nicht sehr zeitnah und wird nicht systematisch bearbeitet	<input type="checkbox"/> Es gibt nur Grobplanungen, die BWA ist ein Thema des Steuerbearters	
	18	Wie beurteilen Sie Ihre Liquiditätssituation	<input type="checkbox"/> die vorhandenen Mittel zeigen einen positiven Puffer, der Liquiditätsplan wird laufend gepflegt	<input type="checkbox"/> die liquiden Mittel sind gerade noch ausreichend, eine vernünftige Planung schwierig	<input type="checkbox"/> es kommt zu Zahlungsstockungen, es gibt nur Grobplanungen	
	19	Verhältnis Hausbank(en) / Reporting	<input type="checkbox"/> das Verhältnis ist vertrauensvoll, die Informationen fließen pünktlich	<input type="checkbox"/> das Verhältnis ist befriedigend, mit unserem Berichtswesen sind Banken nicht immer einverstanden	<input type="checkbox"/> es gibt zunehmend kritische Nachfragen, das Berichtswesen halten die Banken für eher schlecht	
Persönlich	20	Familie und Privates	<input type="checkbox"/> die Arbeit im Betrieb macht Spaß, die Zeit für Privates ist zumindest qualitativ ausreichend	<input type="checkbox"/> die aktuelle Arbeitsbelastung ist zu hoch, es gibt aber berechnete Aussicht auf Besserung	<input type="checkbox"/> es gibt überwiegend negativen Stress, es bleibt kaum Zeit für Privates und Familie	Bemerkungen