

Entwicklungspotenzial

Checkliste

Die nachfolgenden Fragen helfen Ihnen, das Entwicklungspotenzial Ihres Unternehmens zu bestimmen.

<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1. Wahl der Rechtsform: Entspricht die Rechtsform den Anforderungen meiner Branche, z. B. hinsichtlich Kapitalbedarf bei Wachstum, Möglichkeiten, andere Personenkreise am Unternehmen zu beteiligen oder Übertragung der Firma an Dritte?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	2. Finanzierungsengpässe: Verfüge ich jederzeit über die notwendige Liquidität, um meinen Zahlungsverpflichtungen gegenüber den Mitarbeitenden (Löhne) dem Staat (Sozialleistungen) und anderen Gläubigern (z. B. Lieferanten) nachzukommen?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	3. Nachfragerückgang: Kann ich grössere Nachfrageschwankungen (+/- 30 %) innert Wochen mit geeigneten Massnahmen (z. B. Zusammenarbeit mit anderen Anbietern, Erhöhen oder Auslagern der Produktion, nachhaltige Kostensenkungen im Unternehmen, verstärkte zielgruppenspezifische Werbekampagnen) ausgleichen?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	4. Konkurrenzdruck: Bin ich auf einen stetig wachsenden Konkurrenzdruck vorbereitet, indem ich mich beispielsweise durch ein Kontaktmanagement stärker um meine A-Kunden kümmere oder vermehrt meinen strategisch festgelegten potenziellen Nischenmärkten widme?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	5. Kostendruck: Kann ich steigendem Kostendruck, der vom Kunden ausgeht, durch kundenspezifische Nutzenargumentation entgegenhalten?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	6. Kürzere Produkt- und/oder Technologiezyklen: Stellen kürzere Produkt- und Lebenszyklen für mich eine normale Herausforderung dar, die ich durch Innovationsmassnahmen bewältigen kann?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	7. Administration: Ist die Organisation meines Unternehmens kundengerecht und marktgerichtet?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	8. Wachstum: Kann mein Unternehmen ein starkes Umsatzwachstum (+30 %) erfolgreich bewältigen, sodass daraus ein höherer Unternehmensgewinn resultiert?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	9. Delegation: Werden in meinem Unternehmen Aufgaben mit den dazugehörigen Kompetenzen und der Führungsverantwortung an fähige Mitarbeitende übertragen?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	10. Internationalisierung: Stellt Internationalisierung für mein Unternehmen eine Chance dar, neue Märkte zu erschliessen und mein Tätigkeitsfeld erfolgreich zu vergrössern? Werden passende Internationalisierungsstufen (vgl. dazu Abb. 05) bei Bedarf geprüft?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	11. Nachfolgeregelung: Bestehen klare Vorstellungen, wie die anstehende Nachfolgeregelung im Unternehmen angegangen (wann, was, wem, zu welchem Preis) werden soll?

Antworttraster für alle Fragen: Ja Weiss nicht Nein

Hinweis: Je mehr Fragen Sie mit Ja beantwortet haben, desto besser sind Sie für die unternehmerischen Herausforderungen vorbereitet. Falls Sie bei mehreren Fragen «Weiss nicht» angekreuzt haben, sollten Sie die eigene Geschäftsstrategie überdenken oder externe Unterstützungsmassnahmen (siehe dazu die Ausführungen auf Seite 09) in Anspruch nehmen.

ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG.