



HFI - Unternehmens - Check-up

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

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

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

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