



UNTERNEHMENS-CHECK

Selbsttest: Wie fit ist mein Betrieb?

Marktposition: Wie gut ist mein Betrieb im Vergleich zu den Konkurrenten am Markt aufgestellt?

Meine Zielgruppe(n):

Mein(e) Hauptkonkurrent(en):

1.

2.

Was ist der wichtigste Grund für meine Zielgruppe, bei mir einzukaufen und nicht bei meinen Konkurrenten?

Wie gut kenne ich meine Kunden?

- | | | | |
|--|-----------------------------------|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Ich gehe auf die wichtigsten Wünsche meiner Kunden ein | <input type="checkbox"/> gut (2P) | <input type="checkbox"/> etwas (1P) | <input type="checkbox"/> nicht (0P) |
| <input type="checkbox"/> Ich nehme mir Zeit für meine Kunden | <input type="checkbox"/> oft (2P) | <input type="checkbox"/> manchmal (1P) | <input type="checkbox"/> nie (0P) |
| <input type="checkbox"/> Ich teile die Kunden in Gruppen ein um spezielle Angebote zu machen | <input type="checkbox"/> ja (2P) | <input type="checkbox"/> teilweise (1P) | <input type="checkbox"/> nein (0P) |

Biete ich meinen Kunden mehr als meine Konkurrenten?

- | | | | |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Aktualität meiner Produkte/Angebote | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Image/Prestige | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Produkt-begleitende Zusatzleistungen | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Komfort und Zeitersparnis | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |

Helfe ich meinen Kunden mehr Geld zu sparen als meine Konkurrenten?

- | | | | |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Verhältnis Preis-Leistung | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Gewährung von Rabatten und Skonti | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |

Bin ich näher am Kunden als meine Konkurrenten?

- | | | | |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Qualität der Verkaufsmitarbeiter bzw. -partner | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Erreichbarkeit und Standort | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Pünktlichkeit und Schnelligkeit | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |

Bin ich am Markt bekannter als meine Konkurrenten?

- | | | | |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Mein Haupt-Verkaufsargument ist ... | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Öffentlichkeitsarbeit und Werbung | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |
| <input type="checkbox"/> Vernetzung mit Partnern | <input type="checkbox"/> besser (2P) | <input type="checkbox"/> gleich (1P) | <input type="checkbox"/> schlechter (0P) |



Summe meiner Punkte (max. 30P - min. 0P)

Bitte in der Grafik auf Seite 6 eintragen

Das kann ich tun, um meine Marktposition zu verbessern:

- Meine Stärken ausbauen und mich voll darauf konzentrieren
- Kleinere Schwächen eliminieren
- Tiefer gehende Schwächen akzeptieren und durch Stärken kompensieren
- Möglichkeiten finden, um mich positiv von meinen Konkurrenten abzuheben

Kompetenzen: Wie professionell wird in meinem Betrieb gearbeitet?

Was ist meine wichtigste betriebsinterne Fähigkeit für einen erfolgreichen Marktauftritt?

Wie plane ich mein Geschäft?

- | | | | |
|--|---|---|---|
| ■ Habe ich für die langfristige Entwicklung meines Unternehmens eine Planung? | <input type="checkbox"/> ja, schriftlich (2P) | <input type="checkbox"/> teilweise (1P) | <input type="checkbox"/> nein (0P) |
| ■ Wie funktionieren die Arbeitsabläufe in meinem Unternehmen? | <input type="checkbox"/> durchgehend reibungslos (2P) | <input type="checkbox"/> unterschiedlich (1P) | <input type="checkbox"/> kompliziert (0P) |
| ■ Wie gut bin ich auf Störfälle (z.B. Ausfall eines Großkunden oder Lieferanten, Krankheit, Einbruch) vorbereitet? | <input type="checkbox"/> gut (2P) | <input type="checkbox"/> mittel (1P) | <input type="checkbox"/> schlecht (0P) |
| ■ Wie oft analysiere ich den Markt hinsichtlich Veränderungen? | <input type="checkbox"/> regelmässig (2P) | <input type="checkbox"/> gelegentlich (1P) | <input type="checkbox"/> selten/nie (0P) |

Ist das erforderliche Know-how im Betrieb vorhanden?

- | | | | |
|--|-----------------------------------|--|--|
| ■ Wie ausgereift sind meine Produkte? | <input type="checkbox"/> gut (2P) | <input type="checkbox"/> mittel (1P) | <input type="checkbox"/> kaum (0P) |
| ■ Wie ist die Service- und Kundenorientierung in meinem Betrieb? | <input type="checkbox"/> gut (2P) | <input type="checkbox"/> mittel (1P) | <input type="checkbox"/> schlecht (0P) |
| ■ Führe ich eine Kundendatenbank? | <input type="checkbox"/> ja (2P) | <input type="checkbox"/> ja, aber nicht aktuell (1P) | <input type="checkbox"/> nein (0P) |
| ■ Wie gut kenne ich meine Branche und die Einkaufsquellen? | <input type="checkbox"/> gut (2P) | <input type="checkbox"/> etwas (1P) | <input type="checkbox"/> kaum (0P) |

Habe ich die Mitarbeiter, die ich zum Erfolg brauche?

- | | | | |
|--|---|---|--|
| ■ Wurden die Schlüsselkräfte identifiziert und an das Unternehmen gebunden? | <input type="checkbox"/> ja (2P) | <input type="checkbox"/> teilweise (1P) | <input type="checkbox"/> nein (0P) |
| ■ Wie oft werden in meinem Unternehmen Weiterbildungsmaßnahmen durchgeführt? | <input type="checkbox"/> regelmässig (2P) | <input type="checkbox"/> gelegentlich (1P) | <input type="checkbox"/> selten/nie (0P) |
| ■ Wie zufrieden sind meine Mitarbeiter mit ihren derzeitigen Arbeitsplätzen? | <input type="checkbox"/> überwiegend zufrieden (2P) | <input type="checkbox"/> unterschiedlich (1P) | <input type="checkbox"/> eher unzufrieden (0P) |
| ■ Wie ist das Betriebsklima? | <input type="checkbox"/> gut (2P) | <input type="checkbox"/> mittel (1P) | <input type="checkbox"/> schlecht (0P) |

Steuere ich meinen Betrieb anhand von Fakten und Zahlen?

- | | | | |
|--|--|---|--|
| ■ Wie oft führe ich eine Erfolgsrechnung durch? | <input type="checkbox"/> monatlich (2P) | <input type="checkbox"/> quartalsweise (1P) | <input type="checkbox"/> halbjährlich (0P) |
| ■ Kenne und forciere ich meine Produkte mit hohen Deckungsbeiträgen? | <input type="checkbox"/> ja (2P) | <input type="checkbox"/> teilweise (1P) | <input type="checkbox"/> nein (0P) |
| ■ Wie treibe ich säumige Zahler an? | <input type="checkbox"/> fixer Mahnungsablauf (2P) | <input type="checkbox"/> unterschiedlich (1P) | <input type="checkbox"/> gar nicht (0P) |

Summe meiner Punkte (max. 30P - min. 0P)

Bitte in der Grafik auf Seite 6 eintragen

Das kann ich tun, um die Kompetenzen in meinem Unternehmen zu verbessern:

- Planung, Arbeitsabläufe und interne Koordination verbessern
- Mit Weiterbildungen fehlende Kompetenzen erwerben
- Wichtige Mitarbeiter an das Unternehmen binden
- Maßnahmen zur Verbesserung des Betriebsklimas durchführen

Finanzielle Situation: Wie schlägt sich mein Geschäft in Zahlen nieder?

A) Finanzplan: So kann ich meine Zahlungsfähigkeit sichern

FINANZPLAN	MONAT <input type="text"/>		
	vor Monatsbeginn: Planungswerte	nach Monatsende: tatsächliche Werte	Differenz
1. Vorhandene Geldmittel			
Einnahmen			
Umsätze inkl. USt.			
Erhaltene Kredite			
Privateinlagen			
Sonstige (z.B. Förderungen)			
2. Summe Einnahmen			
Ausgaben			
Wareneinkauf			
Einrichtungen, Anlagen			
Miete inkl. Betriebskosten			
Instandhaltung			
Leasing			
Fahrtkosten			
Löhne/Gehälter inkl. LNK			
Werbung			
Sonstige (z.B. Beratung)			
Betriebsversicherungen			
Gewerbl. Sozialversicherung			
Kreditrückzahlungen			
Umsatzsteuer			
Vorauszahlung der ESt.			
Privatentnahmen			
3. Summe Ausgaben			
Ergebnis (1.+2.-3.)			



Das kann ich tun, um meine Zahlungsfähigkeit zu sichern:

- Einnahmen erhöhen und nicht betriebsnotwendige Ausgaben reduzieren
- Monatlich eine Finanzplanung mittels www.unternehmens-check.at durchführen

B) Finanz-Check: So steht mein Betrieb finanziell insgesamt da

1 Zahlungsfähigkeit

Kann ich meine kurzfristigen Verbindlichkeiten sofort zahlen?

$$\frac{\text{vorhandene Geldmittel}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} = \underline{\hspace{2cm}}$$

4 Selbstfinanzierungsgrad

Kann ich meine Investitionen aus eigener Tasche bezahlen?

$$\frac{*Cash Flow \times 100}{\text{Investitionen}} = \underline{\hspace{2cm}} \%$$

2 Eigenkapitalquote

Wie finanziell unabhängig ist mein Betrieb?

$$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}} = \underline{\hspace{2cm}} \%$$

5 Umsatz-Rentabilität

Wie viel vom Umsatz bleibt mir übrig?

$$\frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Umsätze}} = \underline{\hspace{2cm}} \%$$

3 Schuldentilgungsdauer

Wie viele Jahre würde ich brauchen, Schulden aus den Einnahmen zu bezahlen?

$$\frac{\text{Fremdkapital} - \text{vorhandene Geldmittel}}{*Cash Flow} = \underline{\hspace{2cm}}$$

6 Gesamtkapital-Rentabilität

Wie rentabel ist mein Unternehmen?

$$\frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Gesamtkapital}} = \underline{\hspace{2cm}} \%$$

**Cash Flow = Gewinn + Abschreibungen + Rückstellungen*

Kennzahl	10 Punkte	5 Punkte	0 Punkte
1 Zahlungsfähigkeit	mehr als 1,5	1,5 - 1	weniger als 1
2 Eigenkapitalquote	mehr als 20%	20% - 10%	weniger als 10%
3 Schuldentilgungs-Dauer in Jahren	weniger als 5 Jahre	5 - 15 Jahre	länger als 15 Jahre
FINANZIELLE STABILITÄT	Punkte Zahlungsfähigkeit + Punkte Eigenkapitalquote = Gesamtpunkte (max. 30P - min. 0P) <input style="width: 50px; border: 1px solid red;" type="text"/> + Punkte Schuldentilgungsdauer <i>Bitte in der Grafik auf Seite 6 eintragen</i>		
4 Selbstfinanzierungsgrad	mehr als 100%	100% - 25%	weniger als 25%
5 Umsatz-Rentabilität	mehr als 10%	10% - 5%	weniger als 5%
6 Gesamtkapital-Rentabilität	mehr als 10%	10% - 7%	weniger als 7%
ERTRAGSKRAFT	Punkte Selbstfinanzierungsgrad + Punkte Umsatz-Rentabilität = Gesamtpunkte (max. 30P - min. 0P) <input style="width: 50px; border: 1px solid red;" type="text"/> + Punkte Gesamtkapital-Rentabilität <i>Bitte in der Grafik auf Seite 6 eintragen</i>		



Das kann ich tun, um meine finanzielle Situation zu verbessern:

1. Finanzielle Stabilität:

- Erhöhung der flüssigen Mittel durch ein effektives Mahnwesen
- Eigenkapital zur Liquiditätsverbesserung bzw. zum Abbau von Fremdkapital erhöhen, z.B. durch eine stille Beteiligung eines Geldgebers
- Privatentnahmen und nicht betriebsnotwendige Ausgaben reduzieren

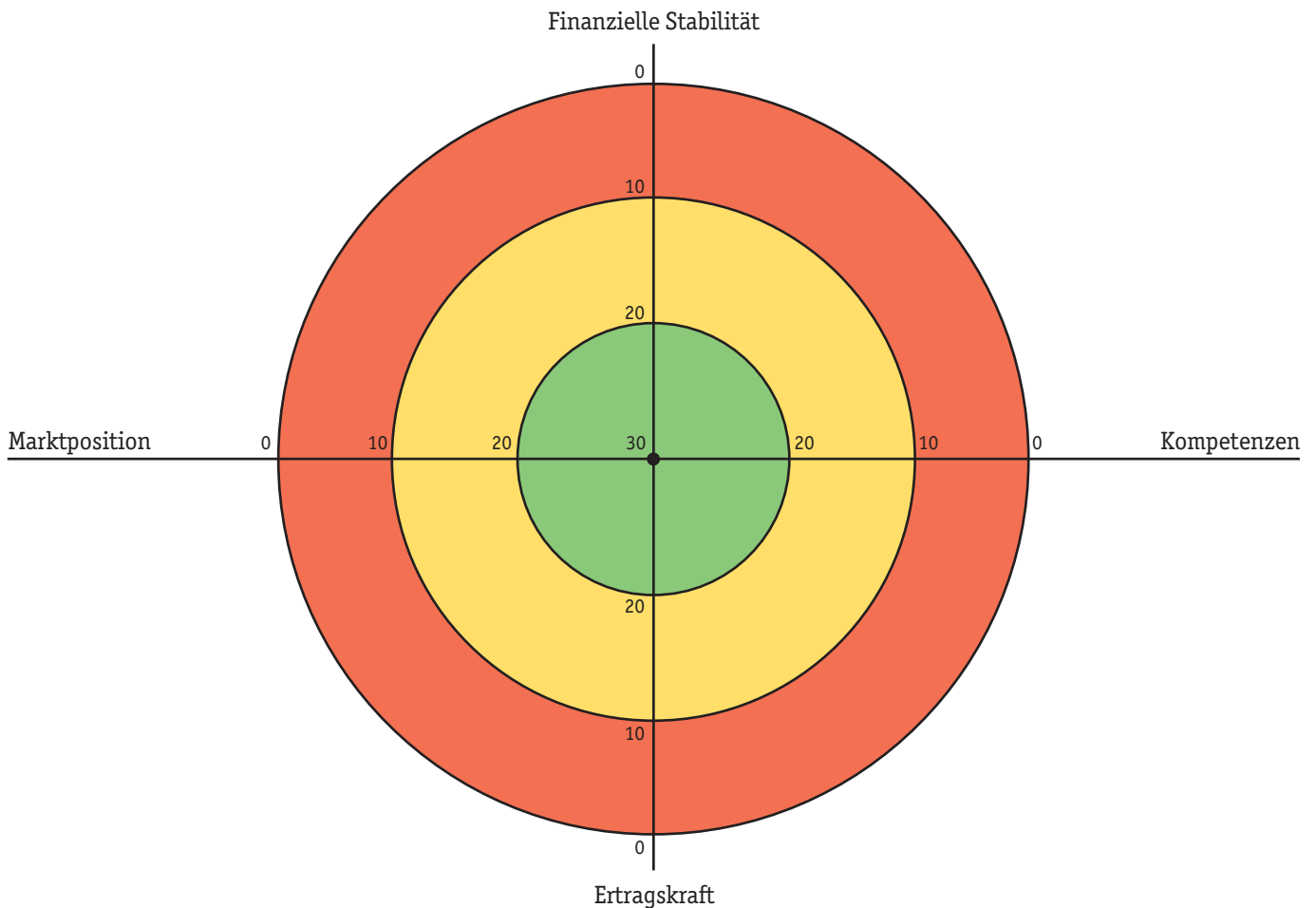
2. Ertragskraft:

- Deckungsbeiträge einzelner Produkte ermitteln, um besonders profitable Produkte zu forcieren
- Durch intensiven Verkauf und Kosteneinsparung das Ergebnis verbessern
- Durch Leasing und Reduzierung des Lagerbestandes sowie der offenen Forderungen das Gesamtkapital reduzieren

Ergebnis:

So fit ist mein Betrieb

Nachdem ich die, in den einzelnen Bereichen, erreichten Punkte in die untenstehende Grafik eingetragen habe, erhalte ich einen Überblick über die Stärken und Verbesserungspotentiale meines Unternehmens.



Ergebnisinterpretation:

- Bei Werten im grünen Bereich besteht kein akuter Verbesserungsbedarf
- Werte im gelben Bereich zeigen einen Verbesserungsbedarf an
- Werte im roten Bereich zeigen kritische Mängel im Unternehmen an

Dieser Unternehmens-Check dient mir:

- Als Orientierung zur Verbesserung meines Unternehmens. Meine Fortschritte nach den umgesetzten Maßnahmen kann ich mit der Online-Version unter www.unternehmens-check.at laufend überprüfen.
- Als Basis für weiterführende Beratungen, z.B. für eine Förderberatung in der WKO Oberösterreich.

Wir sind für Sie da:

WKO Oberösterreich Service-Center

Hessenplatz 3 | 4020 Linz
T 05-90909 | F 05-90909-2800
E service@wkoee.at

Anmerkungen:

Impressum:
WKO Oberösterreich, Service-Center, Hessenplatz 3, 4020 Linz
Stand: August 2009

Nachdruck, Vervielfältigung und Verbreitung jeglicher Art nur mit ausdrücklicher Zustimmung der WKO Oberösterreich zulässig. Trotz sorgfältigster Bearbeitung wird für die Ausführungen keine Gewähr übernommen und eine Haftung der WKO Oberösterreich ausgeschlossen.

Aus Gründen der Lesbarkeit ist in dieser Unterlage nur die männliche Sprachform gewählt worden. Alle personenbezogenen Aussagen gelten jedoch stets für Frauen und Männer gleichermaßen.

WKO Oberösterreich
Hessenplatz 3 | 4020 Linz
T 05-90909 | F 05-90909-2800
E service@wkoee.at

ALLES UNTERNEHMEN.

