



WIE FIT  
IST IHR UNTERNEHMEN?



STELLEN SIE  
DIE RICHTIGEN FRAGEN?

*Wenn Du eine weise Antwort verlangst,  
musst Du vernünftig fragen.  
(Johann Wolfgang von Goethe)*

## UNTERNEHMENSFITNESS?

Wodurch ist ein fittes und gesundes Unternehmen überhaupt gekennzeichnet? Wie fit ist Ihr Unternehmen? Und wie können Sie das feststellen?

Unternehmensfitness erfordert mehr als nur einen ehrgeizigen Unternehmensplan umzusetzen. Unternehmensfitness erfordert eine gründliche Standortbestimmung, eine exakte Selbstanalyse des Unternehmens, seiner Führungsmannschaft, seiner Mitarbeiter, seiner Kunden, seiner Prozesse und seiner Finanzstruktur. Ohne zu beschönigen! Auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft müssen Sie präzise Antworten auf zahlreiche, auch unbequeme Fragen finden.

Wo wollen Sie eigentlich wirklich hin? Wo genau wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in 5 Jahren stehen? Wo liegt denn überhaupt Ihr Zukunftsmarkt? Welche Kernkompetenzen besitzen Sie? Welche benötigen Sie? Wie sieht Ihr unternehmerisches Wachstumspotential aus? Wollen Sie überhaupt wachsen? Stellen Sie die richtigen Fragen? Finden Sie auch die richtigen Antworten?

Lassen Sie sich durch unsere Auflistung inspirieren!

Unsere Fragen sollen Ihnen helfen, Klarheit zu schaffen. Die Fragen sollen Sie motivieren, Ihr Unternehmen schon heute für die Zukunft fit zu machen. Jetzt und sofort.

Worauf warten Sie?

## INHALT

6–21	UNSERE FÜHRUNGSSPITZE
22–35	UNSERE KUNDEN UNSER MARKT
36–47	UNSERE MITARBEITER
48–57	UNSERE PROZESSE
59–69	UNSERE FINANZEN

# UNSERE FÜHRUNGSSPITZE

*Wir sind nicht nur für unser Tun  
verantwortlich, sondern auch für  
das, was wir nicht tun.  
(Jean-Baptiste Molière)*

Leben wir unseren Mitarbeitern eine werte-  
geprägte Unternehmenskultur vor?

Sind die Werte an Mitarbeiter, Kunden und Partner  
kommuniziert? Sind unsere Werte nachvollziehbar?

**Wie messen wir das?** Werden  
unsere Werte auch gelebt?

**Wann** sind wir erfolgreich?

Wie definieren wir für uns Erfolg?



**Wie** betrachten wir  
Nachhaltigkeit in  
unserem Unternehmen?

Wie intensiv wurde hierüber nachgedacht?

Besteht ein Unternehmensleitbild?  
Ist das Unternehmensleitbild  
auch zukunftsorientiert? Sind  
die Mission und die Vision klar formuliert?

Ist unser Leitbild zukunftsfähig?

**Wie** stark sind wir auf  
Megatrends eingestellt?

Besitzen wir das dafür notwendige  
Produkt- und Dienstleistungs-Know-How?

Existiert eine langfristige Unternehmensplanung?  
Wie sieht unsere Unternehmens-  
strategie aus? Planen wir überhaupt  
strategisch? Wie häufig überprüfen  
wir unsere strategischen Ziele?

**Wie** können wir Produkte oder Dienstleistungen noch schneller in den Markt bringen?  
Wie können wir den Markteintritt optimieren?

Denken unsere Mitarbeiter unternehmerisch? Wie überprüfen wir das?

**Wie** sind unsere Erfolgsbeteiligungen geregelt?  
Können sich Mitarbeiter auch am Grundkapital beteiligen?

**»ERFOLGREICH ZU SEIN, SETZT ZWEI DINGE VORAUS: KLARE ZIELE UND DEN BRENNENDEN WUNSCH, SIE ZU ERREICHEN.«**

(Johann Wolfgang von Goethe)

# UNSERE KUNDEN UNSER MARKT

*Das wahre Geheimnis des  
Erfolgs ist die Begeisterung.  
(Walter Chrysler)*

**»DER VERKAUF  
EINES AUTOS IST  
NICHT DER AB-  
SCHLUSS EINES  
GESCHÄFTES,  
SONDERN DER  
BEGINN EINER  
BEZIEHUNG.«**

(Henry Ford)

**Wie** gestaltet sich unsere  
Wettbewerbssituation?  
Kennen wir alle Wett-  
bewerber?

Hält unser Geschäftsmodell auch  
einem überregionalen, nationalen  
und internationalen Wettbewerb  
stand?

Sind wir innovativ genug? Was können wir tun,  
um unsere Innovationskraft zu erhöhen?

Was können wir tun, um unsere  
Innovationsgeschwindigkeit zu  
verdoppeln?

**Wie** stark ausgeprägt ist unser strategisches  
Internetmarketing? Haben wir alle Potentiale des  
Onlinemarketing berücksichtigt?



**Wie** können wir unsere Kernkompetenz weiter ausbauen?

**?** Wie genau kennen wir unsere Kompetenzen?  
Gibt es Netzwerkpartner, die Schwächen ausgleichen können?



**Wie** weit haben sich unsere Kernkompetenzen entwickelt? Sind wir damit auf die Zukunft vorbereitet? Welche neuen Märkte wollen wir mit unseren Kompetenzen erobern und bereichern?

**»NICHT MIT ERFINDUNGEN, SONDERN MIT VERBESSERUNGEN MACHT MAN EIN VERMÖGEN.«**

(Henry Ford)

# UNSERE FINANZEN

*Willst du den Wert des Geldes  
kennenzulernen, geh und versuche  
dir welches zu borgen.  
(Benjamin Franklin)*

## Wie entwickelt sich unser Profit in den nächsten 3–5 Jahren?

Ist die Finanzierung langfristig gesichert? **Wie** sieht unser Finanzierungsportfolio aus? Kennen wir die Kosten für alternative Finanzierungsangebote?



■ Ist unser Unternehmenskonzept auf Beteiligungen und Mezzanine-Kapitalflüsse ausgerichtet?

Haben wir ein aktives Finanzcontrolling implementiert und ist diese zukunftsfähig?  
**Planen wir unsere Finanzen** umfanglich?

Werden die Finanzkennzahlen im Zuge der BWA- und Bilanzauswertung herangezogen?  
Werden unsere Finanzkennzahlen in die Unternehmensstrategie integriert?



**Wie** werden Fördermittel bei geplanten Investitionen berücksichtigt?

Kennen wir alle Finanzierungsinstrumente?  
**Sind alle Finanzierungspotentiale** ausgeschöpft?

Haben wir die Auswirkungen aktueller Finanz- und Wirtschaftspolitik bedacht? Wie können wir unsere Finanzkennzahlen optimieren?


 Ist Factoring Bestandteil unserer Finanzpolitik? Wenn nein, wieso nicht? Haben wir die Möglichkeiten von Factoring ausreichend geprüft? Kennen wir überhaupt die Vorteile und Nutzen von Factoring?

**Wie** werden Leasingangebote im Finanzierungskonzept berücksichtigt?

Haben wir eine festgeschriebene Finanzstrategie?

**»WER DEN GANZEN  
TAG ARBEITET, HAT  
KEINE ZEIT, GELD  
ZU VERDIENEN.«**

(John D. Rockefeller)



## HABEN SIE NOCH FRAGEN? SUCHEN SIE NACH ANTWORTEN?

FREIE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG  
Unternehmensfitness und Fördermittelmanagement  
Frank Basten  
[coaching@freie-wirtschaftsfoerderung.de](mailto:coaching@freie-wirtschaftsfoerderung.de)  
[www.freie-wirtschaftsfoerderung.de](http://www.freie-wirtschaftsfoerderung.de)

Die Informationen sind allgemeiner Natur. Die Fragen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Aktualität. Jede Unternehmenssituation ist individuell zu betrachten und zu analysieren.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir die männliche Ansprechform.

Bei dieser Broschüre handelt es sich um eine gekürzte Fassung. Unter [coaching@freie-wirtschaftsfoerderung.de](mailto:coaching@freie-wirtschaftsfoerderung.de) können Sie die komplette Version bestellen.

© freie-wirtschaftsfoerderung.de

ISBN 978-3-00-037942-0