

Checkliste zur Früherkennung von Unternehmens-Krisen

Eine Krise beginnt meistens an der Spitze und entwickelt sich von oben nach unten.
Je frühzeitiger eine Krise entdeckt wird, desto erfolgreicher und schmerzfreier verläuft die „Genesung“.
Wer erst bei einer Ertrags- oder Liquiditätskrise reagiert, ist sehr spät dran.

Beantworten Sie jede Frage mit Ja oder mit Nein.
Wenn Sie nicht eindeutig mit Ja oder Nein antworten können, setzen Sie Ja und Nein ein.

	ja	nein
1. Führung: Nein´s sind Anzeichen für eine Führungs-Krise. Bei Nein´s jetzt handeln, es ist der richtige Zeitpunkt		
Gibt es schriftlich festgelegte, auf den Markterfolg ausgerichtete Ziele?		
Gibt es ein klares Konzept zur Verwirklichung dieser Ziele, mit Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Terminen?		
Gibt es in der Führung einen breiten Konsens über die Ziele und Vorgehensweisen?		
Wird mit der Führungsmannschaft regelmäßig besprochen, wie weit die Zielvorgaben erreicht worden sind, und wie auf Abweichungen reagiert werden soll?		
Werden diese Ergebnisse mit den Mitarbeitern regelmäßig kommuniziert?		
2. Strategie: Nein´s sind Anzeichen für eine Strategie-Krise. Bei Nein´s keine Zeit mehr verlieren, sonst geht es an die Substanz.		
Verfügen Sie gegenüber Wettbewerbern in einzelnen oder vielen Bereichen über einen Vorsprung und Alleinstellungsmerkmale?		
Wird die Leistung des Unternehmen kontinuierlich und gezielt weiterentwickelt, orientiert an den Wünschen und Erwartungen der Kunden?		
Wird die Leistungsentwicklung regelmäßig mit den Kunden kommuniziert?		
Gewinnen Sie in ausreichendem Maße neue Kunden hinzu?		
Wächst Ihr Umsatz kontinuierlich?		
3. Motivation: Neins sind Anzeichen für eine Motivations-Krise. Neins zeigen an: Nichthandeln bringt ernste Gefahren.		
Ist die Stimmung im Unternehmen gut?		
Fühlen sich die Mitarbeiter auf Erfolgskurs?		
Gibt es einen ausgeprägten Teamgeist, springt einer für den anderen ein?		
Ist die Eigenverantwortlichkeit stark ausgeprägt, so dass wenig Kontrollen erforderlich sind?		
Wird mehr über Erfolge als über Misserfolge gesprochen, werden Erfolge gefeiert?		
Bilden sich die Mitarbeiter weiter, auch aus eigenem Antrieb?		
4. Ertrag: Neins sind Anzeichen für eine Ertrags-Krise. Neins signalisieren: Es geht schon an die Substanz.		
War es Ihnen in den letzten Jahren möglich, höhere Preise durchzusetzen?		
Haben Sie Ihr Kosten wirklich im Griff?		
Ist Ihr Ertrag wirklich gut?		
5. Liquidität: Neins sind Anzeichen für eine Liquiditäts-Krise Neins bedeuten höchste Alarmstufe. Das Unternehmen ist in Gefahr.		
Verfügen Sie über eigene flüssige Mittel?		
Geben Ihnen die Banken ausreichend Kredit, ohne dass Sie in kurzen Abständen über den Geschäftsverlauf berichten müssen?		

**Engpässe werden am wirkungsvollsten durch Maßnahmen auf der darüber liegenden Ebene gelöst.
Es lohnt sich, den Dingen auf den Grund zu gehen. Jetzt.**