

Bewerten Sie Ihr Unternehmen mit 20 Noten

Strategie-Management

Strategie

Ziele/Planung

Erfolgsfaktoren

Personal-Management

- Flexible Arbeitszeit
- Motivation
- Kompetenzen
- Flexibles Entgelt
- Förderung
- Führungsqualität

Beschaffungs-/Produktions-Management

- Lieferanten Analyse
- Qualität
- Lean-Management

Vertriebs-Management

- Kundenstruktur
- Mehrwert
- Vertriebs-Aktivitäten

Organisations-Management

- Struktur
- Prozesse
- Lernende Teams

Finanz-Management

Ergebnis
Quick Analysen

Die Checkliste

- | | 1 | 0 | -1 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------|-------------|
| | Ja | teilweise | Nein |
| 1. Verfügen Sie über ein Strategie-Papier? | | | |
| 2. Sind die Ziele formuliert, in Planungsdaten konkretisiert und werden die Ergebnisse überprüft? | | | |
| 3. Kennen Sie die Erfolgsfaktoren Ihres Hauses und lernen Sie, diese ständig zu verbessern? | | | |
| 4. Verfügen Sie über flexible Arbeitszeit-Modelle, die den betrieblichen Erfordernissen entsprechen? | | | |
| 5. Haben Sie adäquate Entgelt-Systeme, die den derzeitigen Erkenntnissen entsprechen? | | | |
| 6. Wird die Mitarbeiter Zufriedenheit ermittelt und die Motivation entsprechend gefördert? | | | |
| 7. Sind Sie mit den Kompetenz-Profilen Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter zufrieden? | | | |
| 8. Entsprechen Ihre Fördermaßnahmen den neusten Erkenntnissen? | | | |
| 9. Ist das Denken und Handeln Ihrer Führungsmannschaft den heutigen Erfordernissen entsprechend ausgeprägt? | | | |
| 10. Werden die Lieferanten analysiert und systematisch bewertet? | | | |
| 11. Ist die Qualität Ihrer Produkte, Problemlösungen und Prozesse gut? | | | |
| 12. Versuchen Sie permanent „Lean Management“ zu leben. | | | |
| 13. Kennen Sie Ihre Kundenstruktur und wachsen Sie mit den richtigen Kunden? | | | |
| 14. Haben Sie Ihre Mehrwert-Argumente generell und Zielgruppenspezifisch erarbeitet und verkaufen Sie diese richtig? | | | |
| 15. Sind Sie aggressiv in den Phasen „Pre-Sale“, „Sale“, und „After-Sale“? | | | |
| 16. Ist Ihre Organisations-Struktur zeit- und wettbewerbsgerecht? | | | |
| 17. Sind die Prozesse optimal und kundenorientiert ausgerichtet? | | | |
| 18. Begreifen sich Führungskräfte und Mitarbeiter als lernende Mannschaft? | | | |
| 19. Sind Ihre Ergebnisse über dem Branchen-Durchschnitt? | | | |
| 20. Nutzen Sie permanent „Quick-Analysen“ um zu wissen wo Sie stehen und die Weichen für die Zukunft richtig zu stellen? | | | |

Erreichte Punktzahl:

Auswertung

1. ≤ 1 Punkt: Es herrscht akuter Handlungsbedarf. Gerne sind wir bereit, mit Ihnen die Ergebnisse zu diskutieren und Vorschläge zum Beseitigen der Schwachstellen in die Wege zu leiten.
2. $>1-9$ Punkte: Herzlichen Glückwunsch. Sie haben eine Reihe von Bausteinen für den gegenwärtigen und künftigen Unternehmenserfolg in die Wege geleitet. Über einzelne Punkte sollten Sie Informationen bei uns einholen, um noch stärker zu werden.
3. >10 Punkte: Top! Wir beglückwünschen Sie zu diesem Ergebnis. Wenn Sie sich interessieren, was die Besten in den einzelnen Fragestellungen tun, geben wir Ihnen gerne Rat.

Für alle:

Wir bedanken und sehr herzlich für Ihre Bereitschaft, dass Sie diesen Quicktest ausgefüllt haben. Gerne bleiben wir mit Ihnen in Kontakt. Wir wünschen alles Gute.