

Checkliste Strategie

1. Ist Ihre Strategie richtig?

	eher ja	eher nein
<input type="checkbox"/> Sind Sie mit der Stoßrichtung Ihres Unternehmens überdurchschnittlich erfolgreich?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Können Sie mit dieser Stoßrichtung noch in Zukunft überdurchschnittlich erfolgreich sein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Können Sie gravierende Veränderungen bzgl. Kundenbedürfnisse, Technologien, Markt oder Konkurrenz, die Sie zu einschneidenden Veränderungen zwingen könnten, ausschließen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Haben Sie eine klare Antwort auf die Frage, was Ihr Unternehmen in drei bis fünf Jahren sein soll?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Wissen Sie, welche Fähigkeiten zusätzlich aufzubauen sind, um dieses Ziel zu erreichen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Haben Sie klare Schwerpunkte bzgl. Ihres zukünftigen Leistungsangebotes definiert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sind die Möglichkeiten, durch Verbesserung an Produkt oder Leistungen für (potenzielle) Bewerber noch attraktiver zu werden, genutzt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sind die Schwerpunkte bzgl. Zielgruppen, Markt- oder Kundensegmente klar definiert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Setzen Sie die finanziellen und personellen Mittel gemäß diesen Schwerpunkten ein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ermöglicht die gewählte Segmentierung eine spezifische Ansprache einzelner Zielgruppen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Überlegten Sie sich bereits, ob Sie das Geschäft auch auf eine ganz andere Art machen könnten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Kommen Sie ohne starke Abhängigkeit, z.B. von einem Hauptkunden, einem Hauptprodukt, einem Hauptmarkt etc., aus?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Greift Ihr Marketing?

	eher ja	eher nein
<input type="checkbox"/> Sind Sie mit der heute erreichten (Markt-)Position zufrieden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Können Sie diese (Markt-)Position auf Dauer sichern und ausbauen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Verfügen Sie über eindeutige Wettbewerbsvorteile, die zu einer klaren Profilierung (am Markt) geführt haben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Beschaffen Sie sich laufend die wichtigsten Informationen über Kunden-/Bewerberbedürfnisse, Konkurrenten, Markttrends?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Haben Sie den Markt in einzelne Segmente unterteilt, die Sie je mit einer zielgruppenspezifischen Konzeption ansprechen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ist das Potenzial des von Ihnen heute bedienten (internen) Marktes genügend ausgeschöpft?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Genügt Ihre Innovationskraft und führen Sie neue Produkte und Leistungen richtig in den (internen) Markt ein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Können Sie auf neue Märkte resp. neue Zielgruppen in Zukunft verzichten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Stimmt das Leistungsangebot heute (Qualität, Kundennutzen, Sortimentsbreite etc.)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Stimmt die Kundenstruktur heute?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Können Sie Ihre Preispolitik grundsätzlich durchsetzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sind Sie mit der Wirkung Ihrer Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und Verkaufsförderung zufrieden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Genügt Ihre Kommunikation (Werbung, Öffentlichkeitsarbeit) für die Profilierung Ihrer Vorteile am Markt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Stimmt die interne Effizienz?

	eher ja	eher nein
<input type="checkbox"/> Unterstützt die heute in Ihrem Unternehmen vorherrschende Unternehmenskultur die Erreichung der wichtigsten Unternehmensziele?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Genügen die bestehenden Führungsinstrumente, um das Unternehmen mit geringst möglichem bürokratischen Aufwand genügend im Griff zu haben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sind die Mitdenker in Schlüsselpositionen auch Mitdenker, die genügend Kreativität und Eigeninitiative entfalten und unternehmerisch handeln?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Verfügen Sie über genügend kompetente Mitarbeiter, die richtig eingesetzt sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sind Ihre Mitarbeiter von dem Unternehmen und dessen Zielen überzeugt und bereit, sich voll dafür einzusetzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Gibt es für jeden Mitarbeiter klare Ziele, so dass er seinen Beitrag an die Gesamtziele des Unternehmens kennt und erreichen helfen kann?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Haben Sie die Personalfluktuationen, vor allem die Fluktuationen der wichtigsten Leistungsträger, im Griff?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Genügen die heutigen Maßnahmen (innerhalb Ihres Unternehmens) zur Nachwuchsplanung und Mitarbeiterentwicklung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Hat jeder Schlüsselmitarbeiter eine kompetente Stellvertretung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ermöglichen Unternehmensstruktur und Abläufe ein hohes Maß an Flexibilität, Transparenz und Führbarkeit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ermöglicht die gewählte Organisationsstruktur ein hohes Maß an Effizienz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Genügt die Anpassungsfähigkeit, um Chancen und Gefahren aktiv begegnen zu können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sind Kundennähe und Schlagkraft am (internen) Markt genügend ausgeprägt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Werden die wesentlichen Funktionen in Ihrer Unit mit geringem Reibungsverlust und effizientem Ressourceneinsatz erbracht?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>