Business Health-Check

Selbsteinschätzung

Wenige Minuten für einen Spot-Check – das darf Ihnen nicht zu viel sein!

Sehen Sie dieses Dokument als eine Chance, sich kurz zurückzulehnen und Ihrem Unternehmen den Puls zu messen.

Die Check-Liste enthält eine Reihe von Aussagen, die Sie bezogen auf Ihr Business bewerten können. Die Aussagen sind in sieben Bereiche gegliedert, die wesentlichen Aspekte Ihres Geschäftes und Ihrer Geschäftsführung abdecken. Lesen Sie jede Aussage und geben Sie eine Bewertung, wie sehr Sie damit übereinstimmen oder nicht. Versuchen Sie, schnell zu bewerten und damit Ihre spontane Einschätzung zu messen.

Nach Abschluss reflektieren Sie doch kurz noch einmal Ihre Bewertungen.

Wie ist Ihr Gesamteindruck? Wie beurteilen Sie das Ergebnis?

- Hätten Sie es so erwartet?
- Wann haben Sie das letzte Mal ein solches Review gemacht?
- Wieviel hat sich seitdem verändert?
- Welche wichtigen Erkenntnisse und Maßnahmen haben Sie für sich daraus gewonnen?

ÜBER SIE

	FALSCH					RICHTIG
Ich freue mich, dass das Geschäft seine Ziele erreicht	1	2	3	4	5	6
Ich habe viel Unternehmungsgeist und meine Arbeit motiviert mich sehr	1	2	3	4	5	6
Ich bin kreativ und komme ständig mit neuen Ideen für das Geschäft	1	2	3	4	5	6
Ich bin flexibel und es fällt mir leicht, mich schnell an Veränderungen oder Überraschungen anzupassen	1	2	3	4	5	6
Ich glaube, ich habe eine gute Balance gefunden zwischen Arbeit und Privatleben	1	2	3	4	5	6
Ich arbeite lieber an kreativen Dingen als das Geschäft zu managen	1	2	3	4	5	6

IHRE KUNDEN

	FALSCH					RICHTIG
Ich habe eine Vielzahl von Kunden	1	2	3	4	5	6
Ich weiß sehr genau, was meine Kunden wollen	1	2	3	4	5	6
Ich kann schon eine gute Zahl an potentiellen Neukunden identifizieren	1	2	3	4	5	6
In den vergangenen 12 Monaten hat sich mein Kundenstamm vergrößert	1	2	3	4	5	6

IHRE ANGEBOTE

	FALSCH					RICHTIG
Ich passe ständig meine Angebote an veränderte Kundenwünsche an	1	2	3	4	5	6
Ich habe eine ganze Reihe Ideen für zukünftige Produkte/Dienstleistungen	1	2	3	4	5	6
Ich habe ein klares Bild davon, wo mein Business in meinem speziellen Markt positioniert ist	1	2	3	4	5	6
Ich unternehme Forschung und Entwicklung zum Test neuer Ideen	1	2	3	4	5	6
Ich weiß genau, welche Angebote dem Unternehmen den größten Profit bringen	1	2	3	4	5	6

KOMMUNIKATION

	FALSCH					RICHTIG
Ich benutze eine breite Palette an Kommunikationskanälen, um mein Geschäft weiterzuentwickeln	1	2	3	4	5	6
Ich bin nicht auf den Mund gefallen und liebe es, mit anderen zu kommunizieren	1	2	3	4	5	6
Ich rede regelmäßig mit Anderen, um Informationen für mein Geschäft zu sammeln	1	2	3	4	5	6
Es liegt mir, Partnerschaften zu entwickeln und zu pflegen	1	2	3	4	5	6
Ich habe ein großes und ständig wachsendes Netzwerk an hilfreichen Personen und Diensten	1	2	3	4	5	6

FINANZEN

	FALSCH					RICHTIG
Dieses Jahr wird mein Geschäft mehr verdienen als letztes Jahr	1	2	3	4	5	6
Es fällt mir leicht, mit Business-Zahlen zu arbeiten	1	2	3	4	5	6
Meine Finanzen sind gut organisiert und meine Buchführung ist immer up-to-date	1	2	3	4	5	6
Ich zahle meine Rechnungen pünktlich	1	2	3	4	5	6
Ich habe keine Probleme, den Cashflow zu managen	1	2	3	4	5	6

WACHSTUM

	FALSCH					RICHTIG
Ich erkenne sofort neue Chancen für das Geschäft	1	2	3	4	5	6
Ich scheue nicht das kalkulierte Risiko, das mit Wachstum verbunden ist	1	2	3	4	5	6
Ich habe für mindestens die nächsten 12 Monate einen Entwicklungsplan für mein Geschäft	1	2	3	4	5	6
Geschäftswachstum motiviert mich	1	2	3	4	5	6
Eine Internationalisierung würde mich sehr reizen	1	2	3	4	5	6

INNOVATION

	FALSCH					RICHTIG
Ich bin sicher, dass wir in allen Bereichen sehr innovativ arbeiten	1	2	3	4	5	6
Ich benutze selbst gerne neue Technologien und bin sehr an neuen Entwicklungen interessiert	1	2	3	4	5	6
Ich habe ein klares Bild davon, welche Veränderungen wir in den nächsten Jahren erwarten können	1	2	3	4	5	6
Ich vertraue meinen Leuten voll und ganz, das Thema Innovation richtig einzuschätzen und zu meistern. Die wissen wovon sie reden.	1	2	3	4	5	6
Ich beobachte sehr genau, wie innovativ meine Konkurrenten agieren	1	2	3	4	5	6