



Signale für eine Erfolgskrise

Kunden

- | | Ja | Nein |
|---|--------------------------|--------------------------|
| ■ Sie verlieren einige Stammkunden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Sie haben deutliche Außenstände. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Kundenbeschwerden häufen sich. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ (Unzufriedene) Kunden lassen sich auf einmal Zeit mit der Bezahlung (über 90 Tage). | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Absatz

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| ■ Der Absatz geht erkennbar zurück. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Unverkauften Bestände wachsen an. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Sie können zuweilen Liefertermine nicht einhalten. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Produktion

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| ■ Die Kapazitäten Ihrer Produktion sind nicht immer ausgelastet. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Die Qualität von Produkten oder Dienstleistungen lässt erkennbar nach. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Der Service lässt erkennbar nach. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Finanzen

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| ■ Der Umsatz geht erkennbar zurück. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Der Gewinne geht erkennbar zurück. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Die Ausgaben Ihres Unternehmens übersteigen die Einnahmen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Sie überziehen immer wieder Ihre Kontokorrent-Kreditlinie. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Die Liquidität des Unternehmens ist dennoch meist gesichert. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Die Bank fragt nach erwarteten Zahlungseingängen (Rückführung der Überziehung). | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Personal

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| ■ Das Betriebsklima ist schlecht. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Die Mitarbeiter sind demotiviert. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Es gibt eine deutliche erhöhte Fluktuation in der Belegschaft. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Qualifizierte Mitarbeiter kündigen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ■ Das Personal ist schlecht ausgelastet (es gibt wenig zu tun). | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Quelle: in Zusammenarbeit mit Norbert Beitner, Beitner-Beratung, Erfurt;
Christoph Stengel, Consulting Interimmanagement, Tönisvorst