



Signale für eine Erfolgskrise

ja nein

Kundschaft

- Sie verlieren einige Stammkundinnen und -kunden ja nein
- Sie haben deutliche Außenstände ja nein
- Beschwerden von Kundinnen und Kunden ja nein
- (Unzufriedene) Kundinnen und Kunden lassen sich auf einmal Zeit mit der Bezahlung (über 90 Tage) ja nein

Absatz

- Der Absatz geht erkennbar zurück. ja nein
- Unverkauften Bestände wachsen an. ja nein
- Sie können zuweilen Liefertermine nicht einhalten. ja nein

Produktion

- Die Kapazitäten Ihrer Produktion sind nicht immer ausgelastet. ja nein
- Die Qualität von Produkten oder Dienstleistungen lässt erkennbar nach. ja nein
- Der Service lässt erkennbar nach. ja nein

Finanzen

- Der Umsatz geht erkennbar zurück. ja nein
- Der Gewinne geht erkennbar zurück. ja nein
- Die Ausgaben Ihres Unternehmens übersteigen die Einnahmen. ja nein
- Sie überziehen immer wieder Ihre Kontokorrent-Kreditlinie. ja nein
- Die Liquidität des Unternehmens ist dennoch meist gesichert. ja nein
- Die Bank fragt nach erwarteten Zahlungseingängen (Rückführung der Überziehung). ja nein

Personal

- Das Betriebsklima ist schlecht. ja nein
- Das Personal ist demotiviert. ja nein
- Es gibt eine deutliche erhöhte Fluktuation in der Belegschaft. ja nein
- Qualifizierte Fachkräfte kündigen. ja nein
- Das Personal ist schlecht ausgelastet (es gibt wenig zu tun). ja nein

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