

## Checkliste zur Unternehmensanalyse

<b>Allgemeine Unternehmensentwicklung</b>
Gewinnentwicklung, Umsatzentwicklung, Entwicklung: Cash-flow, Personalbestand, Kosten fix, Kosten variable
<b>Marketing</b>
Marktleistung: Tiefe/Breite des Sortimentes, Qualität. Preis, Marktbearbeitung: Verkauf, Verkaufsförderung, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Markenpolitik, Image. Distribution: Absatzorganisation, Lagerbewirtschaftung, Lieferbereitschaft, Transportwesen
<b>Produktion</b>
Produktionsprogramm, -technologie, -kapazitäten, -kosten. Produktivität. Einkauf, Versorgungssicherheit.
<b>Forschung und Entwicklung</b>
Aktivitäten, Investitionen, Leistungsfähigkeit, Know How, Patente und Lizenzen
<b>Finanzen</b>
Kapitalvolumen, -struktur. Stille Reserven, Liquidität, Kapitalumschläge, Investitionsintensität
<b>Personal</b>
Qualitative Leistungsfähigkeit MA, Arbeitseinsatz, Salär-/Sozialleistungspolitik, Betriebsklima, Teamgeist, Unternehmenskultur, Kommunikation
<b>Führung und Organisation</b>
Planung, Entscheidungsgeschwindigkeit, Kontrolle, Qualität und Leistungsfähigkeit der Führung, Organisationsstruktur, innerbetriebliche Information, marktorientierte Unternehmensführung, Q und Ideenmanagement
<b>Innovationsfähigkeit</b>
Einführung neuer Marktleistungen, Erschliessung neuer Märkte, Erschliessung neuer Absatzkanäle
<b>Know How in Bezug auf</b>
Kooperation, Beteiligungen, Akquisitionen
<b>Synergiepotentiale</b>
Marketing, Produktion, Technologie

### Ergebnisse der Studie „Kommunikation zwischen Investoren und Unternehmen“

- börsenkotierte U.
- fehlende Perspektiven und Aufbereitung der Entscheidungsfaktoren der Investoren
  - fehlende Markt- und Ausstiegszenarien
  - ungenügende Kommunikation und Investorenbetreuung
- mittlere Unternehm.
- mehrere und grössere „gap's“ (Lücken)
  - fehlende, umfassende Führungskennzahlen
  - tiefe Eigenkapitaldecke
- Start – up's
- fehlende Marktausrichtung und mangelnder Verkauf
  - wenig Führung (Überlastung, Fokussierung auf Unternehmer)
  - fehlendes Kapital und Qualifizierung

### Tipps

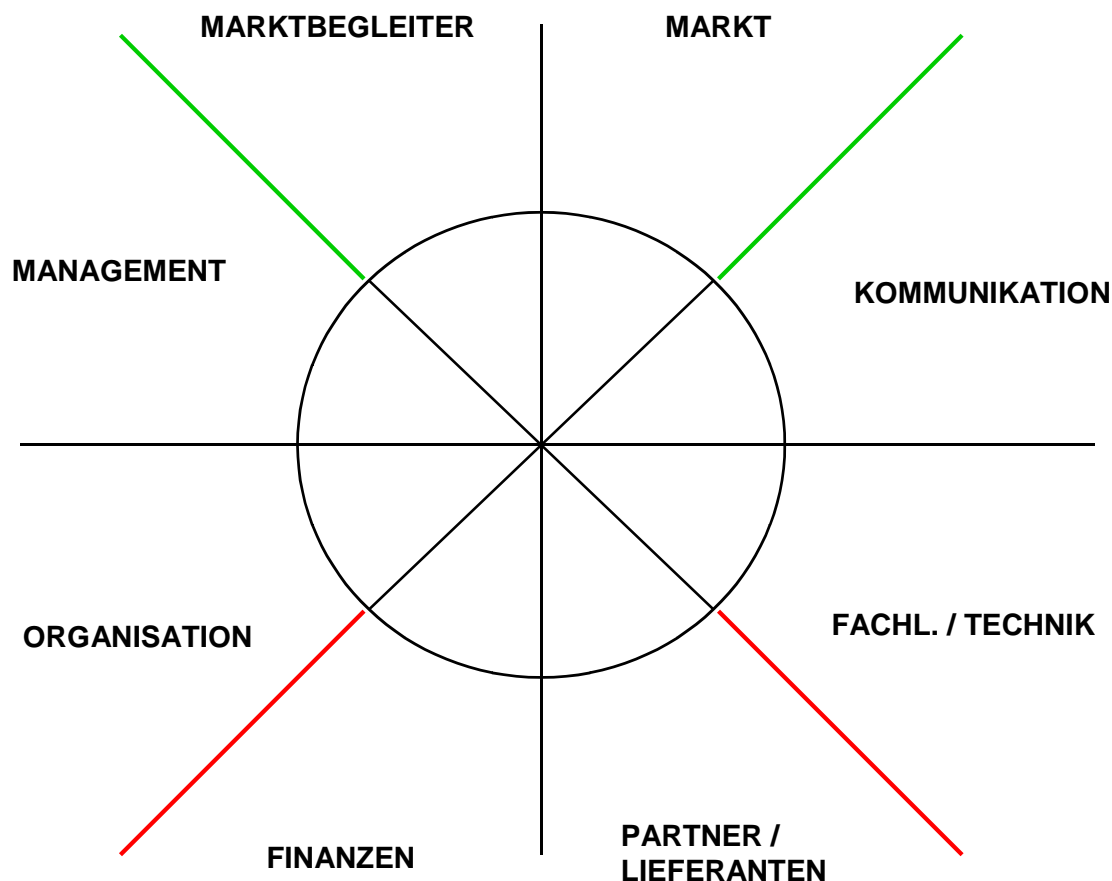
- konkret alle möglichen Investoren, Kapitalquellen systematisch angehen
- Networking: regelmässig und aktiv
- Businessplan oder Unternehmenshandbuch aktualisieren; Lücken schliessen
- organisatorische Voraussetzungen schaffen
- Gratis – Instrumente der Beratung / Beurteilung nutzen (z.B. Banken, Verbände)
- Ängste der Beteiligten ernst nehmen und gezielt abbauen
- Ausbildung / Instruktion nicht erst wenn's Probleme gibt
- Vertrauensperson / erfahrenen Mentor aufbauen
- intern beginnen mit Führung, Planung
- Nutzen / Aufwand / Ertrag / Marketingaktivitäten mittels Kennzahlen erfassen
- Beteiligte motivieren
- sich mehr in den Markt einarbeiten / Infobeschaffung ☺
- „Erfolgsstory“ aufbauen; Unternehmen konsequent weiterentwickeln
- Kommunikation und Verkauf fördern
- Team aufbauen (Firmengremien nutzen)
- im „Daily – Business“ nicht versinken
- Selbstmotivation, „Batterie laden“, ....

**Je runder und erfolgreicher Ihr Unternehmen ist (und sich auch so dokumentiert und präsentiert), desto eher finden Sie gute Investoren.**

(sich nicht von der „Quadratur des Kreises“ entmutigen lassen... ☺)

## Selbstanalyse

Beurteilen Sie möglichst umfassend alle Themen und tragen Sie sie mit Punkten ein. Dann verbinden Sie diese am Schluss. Der Ring bedeutet durchschnittliche Werte. Daraus ergeben sich Prioritäten und der Handlungsbedarf.



### Spezielle zusätzliche und wichtige Fragen / Punkte:

- Habe ich einen detaillierten Marketingplan ? Kenne ich den Markt genau und umfassend ?
- Verfüge ich über monatliche Kennzahlen (Finanzen und Marketingaktivitäten)? Wo mache ich Gewinn ?
- Plane und kontrolliere ich? Regelmässig ? Alleine oder mit Fachpersonen etc. ?
- Nutzen wir unsere Gremien: VR, Beirat, GV, etc. ?
- Haben wir einen Ausbildungsplan (auch des Inhabers) ?
- Wie präsentieren wir unsere Firma in verschiedenen Situationen ? Machen wir PR ?
- Nutzen wir die Möglichkeiten unserer Technik, Kommunikationsmittel ?
- Haben wir eine klare Strategie und Zielsetzungen ?
- Haben wir einen detaillierten, umfassenden Finanzplan ?
- Kennen wir unsere USP's ? (Einmaligkeiten) Verfügen wir über einen schlagkräftigen Verkauf ?
- Pflegen wir gezieltes Networking auf allen Stufen ?
- *Habe ich diese Analyse mit einem Ausserstehenden gemacht ?*

### Meine Massnahmen: