



RKW  
Edition

Kurt Nagel  
Matthias Allgeyer

# Unternehmens- Vital-Check

Persönlichkeit

Strategie

Finanzen

Innovation

Verlag Wissenschaft & Praxis





RKW-EDITION

Kurt Nagel | Matthias Allgeyer

# **Der Unternehmens-Vital-Check**

**Unternehmensanalyse punktgenau**

Persönlichkeit – Strategie  
Finanzen – Innovation

Verlag Wissenschaft & Praxis

## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-89673-613-0

© Verlag Wissenschaft & Praxis

Dr. Brauner GmbH 2012

D-75447 Sternenfels, Nussbaumweg 6

Tel. +49 7045 93 00 93 Fax +49 7045 93 00 94

verlagwp@t-online.de www.verlagwp.de

Druck und Bindung: Esser Druck GmbH, Bretten

Alle Rechte vorbehalten

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

# Inhaltsangabe

<b>1. Zielsetzungen des Unternehmens-Vital-Check.....</b>	<b>7</b>
1.1 Praktische Handlungsempfehlungen für die wesentlichen Themenbereiche des Unternehmens .....	7
1.1.1 Informationsfülle und Überfrachtung .....	7
1.1.2 Vielfalt der Optionen, Zeit, Aufwand und Nutzen.....	7
1.1.3 Entscheidungshelfer? .....	8
1.2 Die Idee .....	9
1.2.1 Einfache und nachvollziehbare Entscheidungshilfen sind gefragt ....	9
1.2.2 Unternehmens-Vital-Check als Entscheidungshilfe für Unternehmer .....	9
1.2.3 Zur anschließenden Vertiefung und Verbesserung .....	10
1.3 Umsetzung .....	11
1.3.1 Fragestellungen, einfach und schlüssig .....	11
1.3.2 Antwortsystem, Ampel und Fitnessgrad .....	11
1.3.3 Handlungsempfehlungen .....	12
1.4 Lernerfolg .....	14
1.4.1 Lesen, Verstehen, Notieren .....	14
1.4.2 Wiederholen.....	15
<b>2. Vorteile und Fokussierung .....</b>	<b>17</b>
2.1 Vorteile des System Ansatzes .....	17
2.2 Die Ausrichtung auf den Mittelstand .....	18
<b>3. Die Themenbereiche des Unternehmens-Vital-Check mit ausgewählten Beispielen und Empfehlungen.....</b>	<b>21</b>
3.1 Persönlichkeit, Strategie, Finanzen, Innovation und Produkt.....	21
3.2 Die Empfehlungen im Einzelnen –ausgewählte Schwerpunkte.....	24
3.2.1 Lust, Liebe, Leidenschaft, Loyalität, ... die 5 L's.....	24
3.2.2 Zufriedenheit, ist planbar! Transparenz und Übersicht.....	25
3.2.3 Zeit, Organisation und Selbstkontrolle, die Quicktests .....	26
3.2.4 Mitarbeiter als Mitunternehmer, die 5 K's .....	28

3.2.5	Die 5 B's der Vertriebsarbeit.....	29
3.2.6	Vetriebsanalyse, die sechs Bausteine für ein erfolgreiches Marketing .....	31
3.2.7	Vision und Strategie, Umsetzungen in ein Zielsystem .....	32
3.2.8	Zielgruppen-/Kundenanalyse!.....	34
3.2.9	Wertschöpfung, die Erfolgsfaktoren .....	35
3.2.10	Finanzplanung.....	36
3.2.11	Das Bankgespräch, partnerschaftlich und offen .....	37
3.2.12	Kundenorientierte Leistungen, Servicegedanke.....	38
3.2.13	Innovation = Alleinstellung, die 5 P's .....	39
3.2.14	Überzeugen durch Nutzenargumente .....	41
<b>4.</b>	<b>Empfehlungen zur Grundhaltung – Priorisierung und Methoden des Unternehmens-Vital-Check .....</b>	<b>43</b>
4.1	Die Bedeutung einer positiven Grundhaltung zum Unternehmens-Vital-Check.....	43
4.2	Eine Hilfe zur Priorisierung der Aktivitäten.....	47
4.3	Nutzen Sie die Methoden für jeden der vier Teile des Unternehmens-Vital-Check.....	49
4.3.1	Arbeitsblätter zu Teil 1: Persönlichkeit.....	58
4.3.2	Arbeitsblätter zu Teil 2: Strategie .....	63
4.3.3	Arbeitsblätter zu Teil 3: Finanzen .....	67
4.3.4	Arbeitsblätter zu Teil 4: Innovation/Produkt.....	69
<b>5.</b>	<b>Ausblick auf ein gezieltes umfassendes Erfolgssystem.....</b>	<b>73</b>

---

# 1. Zielsetzungen des Unternehmens-Vital-Check

## 1.1 Praktische Handlungsempfehlungen für die wesentlichen Themenbereiche des Unternehmens

### 1.1.1 Informationsfülle und Überfrachtung

Es ist offensichtlich, dass im unternehmerischen Alltag zahlreiche und vielfältige Fragestellungen auftreten, auf der Suche nach einer schnellen und direkten Antwort. Diese Vielfalt ist einer der Reize des freien Unternehmertums. Dies ist mit ein Grund, weshalb Selbstständige sich auf dieses besondere Abenteuer eingelassen haben, wohl wissend, dass sie zunehmend auch unter diesem Aspekt leiden werden. Altgediente Unternehmer empfinden die aktuellen Herausforderungen als immer komplexer und stehen der Themenfülle zunehmend skeptisch gegenüber. Sicherlich gibt es ein großes Angebot an Unterstützungen, Fortbildungen, Foren, Blogs und nicht zuletzt auch Berater für jedes spezielle Thema, aber gerade durch diese Fülle benötigt man einen korrekten, neutralen Überblick, um die passende Hilfe finden zu können.

### 1.1.2 Vielfalt der Optionen, Zeit, Aufwand und Nutzen

Wesentlich bei allen Fragestellungen ist es, die gezielte und passende Antwort zu finden, die dem Unternehmer und seinen Möglichkeiten gerecht wird. Die Suche nach dieser Antwort ist langwierig, die Auswahl und die damit verbundenen Kosten können aufwändig sein, aufgrund langsam ablaufender, langfristiger Unternehmens- und Umsetzungsprozesse.

Welche Medien sind heute sinnvoll nutzbar? Ist es richtig, dass das Internet bereits heute alle notwendigen Inhalte bereithält? Ist der Zugang zu diesen Inhalten jederzeit möglich? Sind die Entscheider in der Lage, diese Informationen in Handlungsempfehlungen umzusetzen?

Diese Fragestellungen geben zum einen die aktuelle Situation der Informationsgewinnung durch verschiedenste Medien wieder. Zum anderen wird aber auch ein Aspekt beleuchtet, der eine noch wesentlich größere Bedeutung hat bezüglich der späteren erfolgreichen Umsetzung von Lösungen: die Aufbereitung der Informationen und die Formulierung von passenden Anweisungen und Handlungsempfehlungen!

Nicht nur die Gewinnung von Erkenntnissen, sondern ihr Transfer hin zum Ausführenden ist die entscheidende Komponente für erfolgreiche Lösungen.

So kann die aufwändigste Recherche nicht zu den richtigen Lösungsvorschlägen führen, wenn nicht gleichzeitig eine praktische Handlungsempfehlung geschrieben wird: und zwar in der Sprache des späteren Empfängers, mit klarer Struktur und einer möglichst einfachen Erfolgskontrolle.

Nutzen und Aufwand einer Recherche sind also genau dann im optimalen Verhältnis, wenn die daraus resultierende Empfehlung ideal auf den Empfänger zugeschnitten ist.

### **1.1.3 Entscheidungshelfer?**

Es ist verständlich, dass in diesem Informations- und Umsetzungsdilemma der Ruf nach Hilfe laut wird. Es wird dabei zum einen eine schnellere Recherche, mit direkten, angepassten Inhalten gefordert, zum anderen auch eine verständliche Umsetzung, basierend auf einer klaren Sprachbasis eingefordert, die den Empfänger leicht erreicht.

Die Recherche wird von Suchmaschinen, übergeordneten Foren, Blogs und spezialisierten Websites bereits sehr gut, und sich stetig verbessernd, angeboten. Aus der Vielzahl dieser Recherchehilfen entsteht eine sehr gute Möglichkeit, die Relevanz der Rechercheergebnisse abzuschätzen – aus der Anzahl der „Hits“, der Aufrufe der entsprechenden Ergebnisse, lässt sich auf die Wichtigkeit und Relevanz der Inhalte zurück schließen.

Schwieriger ist die passende Umsetzung in die Ebene der Informationsempfänger. Es ist nicht klar ersichtlich, ob ein Rundschreiben, eine Informationsnotiz, ein Seminar, ein Workshop oder gar eine aufwändige Schulung dazu geeignet ist, für eine bestimmte Situation die sachlichen Inhalte am besten zu transportieren. Dies hängt schließlich nicht nur von der Komplexität der Inhalte ab, als auch von den Empfängern, von deren Bereitschaft und Fähigkeit die neuen Lösungen aufzunehmen.

Das alles bedeutet, dass aktuelle Fragestellungen zwar gut und auch sachlich stets auf dem neuesten Stand beantwortet werden können, aber die Umsetzung in adäquate Handlungsempfehlungen noch immer eine große Schwierigkeit darstellt.

Entscheidungshilfen sind also vorhanden, aber selten finden wir dazu auch gute „Umsetzer“, d. h. Handlungsempfehlungen.

## 1.2 Die Idee

### 1.2.1 Einfache und nachvollziehbare Entscheidungshilfen sind gefragt

#### **Beispiele: Apps, Checklisten, Fragebögen**

Die Suche nach Entscheidungshilfen und einfacher Umsetzung der Ergebnisse in praktische Empfehlungen hat bereits zu einem breiten Spektrum von Standard-Lösungen geführt. Die einfachste und auch gleichzeitig am meisten verbreitete ist der Fragebogen. Die Standardisierung der Fragen und Antworten basiert auf einem nachvollziehbaren Verrechnungsprinzip, so dass die Relevanz der Antworten leicht akzeptiert wird. Lediglich bei langen Fragebögen wird die Übersichtlichkeit erschwert, oft ist die Frage-Antwort-Zugehörigkeit nicht mehr gegeben.

Checklisten sind eine weitere Art der Fragebögen, jedoch mit dem Charakter der schnellen Antwort im Sinne einer Zustandsbeurteilung in wenigen Abstufungen. Häufig werden die Ergebnisse in Form einer Richtig/Falsch- oder Gut/Schlecht-Auswertung angegeben, und mit einer für die jeweilige Antwort vorgegebenen Kommentierung verbunden.

Checklisten finden sich verstärkt zur Anreicherung von Web-Inhalten, die damit Ihre Kompetenz stärken können. Hier können die Checklisten als „Tools“, als Werkzeuge für die Nutzer angesehen werden, die damit ihre Problemstellungen angehen und „reparieren“ können. Diese Werkzeuge, also kurze und prägnante Entscheidungshelfer für bestimmte Fragestellungen, sind auch die Basisüberlegung bei sogenannten Apps für mobile Endgeräte. Bei diesen Instrumenten spielt die Miniaturisierung und die Kürze der Zeit, die zur Bearbeitung und Auseinandersetzung vorhanden ist, eine wesentliche Rolle. Apps lösen ein isoliertes Problem auf schnelle und einfache Weise und nutzen bei einer Empfehlung die Möglichkeiten von optisch ideal dargestellten Grafiken.

### 1.2.2 Unternehmens-Vital-Check als Entscheidungshilfe für Unternehmer

Aktivität und Vitalität sind zwei wesentliche Merkmale des Lebens und beide sind stark voneinander abhängig. Um die Aktivität eines Unternehmens zu sichern und weiterzuentwickeln, muss die Vitalität, also das Engagement und die Kraft, auf die sich stellenden Aufgaben einzugehen, optimal sein. Diese „Befindlichkeit“ des Unternehmens gilt es zu prüfen und an den entscheidenden Stellen zu verbessern.

Mit dem „Bauchgefühl“ des Unternehmers – er kennt sich und sein Unternehmen sehr gut – kann in den wesentlichen Bereichen des Unternehmertums be-