

Checkliste zur Krisenfrüherkennung

Die Fragen dienen zur ersten Einschätzung und zur Identifikation von Handlungsfeldern und Potentialen.

1.	Entwickeln Sie neue Geschäftsideen?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
2.	Haben Sie neue Produkte/Dienstleistungen eingeführt oder in Planung?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
3.	Gewinnen Sie regelmäßig neue Kunden?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
4.	Haben Sie ein Ihrer Branche entsprechendes, gutes Betriebsergebnis?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
5.	Können Sie steigende Umsätze verzeichnen?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
6.	Stehen Ihre Kosten in einem guten Verhältnis zum Umsatz?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
7.	Sind die liquiden Mittel ausreichend?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
8.	Erhalten Sie noch Darlehen und frische Mittel durch Ihre Hausbank?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>
9.	Können Sie alle Rechnungen bei Fälligkeit zahlen?	JA <input type="checkbox"/>	NEIN <input type="checkbox"/>

Erläuterung:

Früherkennung: Sollten Sie nur die Fragen 1 – 3 mit Nein beantwortet haben, haben Sie Handlungsbedarf. Dieser ist jedoch nicht akut und Sie haben noch genügend Zeit, die passenden Maßnahmen einzuleiten.

Späterkennung: Bei Beantwortung der Fragen 4 – 6 mit Nein, ist es ratsam schnell ins Handeln zu kommen. Hier können Sie sich, je nach individueller Situation, auch schon externe Hilfe mit an Bord nehmen.

Sehr-Späterkennung: Sobald die Fragen 7 – 9 mit Nein beantwortet werden, ist die Situation prekär und Sie müssen die richtigen Maßnahmen sofort ergreifen. Hier ist es immer ratsam, sich um Hilfe von außen zu bemühen. Die Existenz des gesamten Unternehmens ist unmittelbar gefährdet.