



LUAG Unternehmenskrisen-Check ®

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Kontaktperson:	Funktion:	Tel:	Fax:	eMail:
----------------	-----------	------	------	--------

Branche:	Industrie:	Handwerk:	Einzelh.:	Großh.:	Dienstl.:
----------	------------	-----------	-----------	---------	-----------

Anzahl Mitarbeiter:

Umsatz letztes Geschäftsjahr: €

		aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
		A	B	C	D	E
1.	Wie beurteilen Sie Ihre Liquiditätssituation?	gut	befriedigend	schlecht	eher besser	eher schlechter
2.	Zahlen Sie Ihre Lieferantenrechnungen mit Skonto?	ja, grundsätzlich	manchmal	nein, mangels Liquidität	eher besser	verschlechtert sich weiter
3.	Erreichen Sie Ihre Unternehmensziele?	ja	weiß nicht	nein	eher ja	eher nein
4.	Der Umsatz ist gegenüber letztem Jahr...	gestiegen	gleich geblieben	zurückgegangen	wird im nächsten Jahr besser	verschlechtert sich
5.	Wie ist die Ertragsituation Ihres Unternehmens?	hervorragend	befriedigend	schlecht	wird eher besser	wird eher schlechter
6.	Wie entwickelt sich Ihr Cash-flow?	positiv	stagniert	negativ	eher besser	eher schlechter
7.	Wie entwickeln sich Ihre Kontokorrent-Konten?	werden sukzessive abgebaut	normal, innerhalb des KK-Limits	KK-Kredite nehmen ständig zu	bessern sich langsam	Kredit-Limite reichen nicht aus
8.	Wie hoch ist Ihre Eigenkapitalquote?	über 30%	zwischen 10 und 30%	unter 10%	wird besser	wird schlechter
9.	Wie ist die Relation von Gesamtverschuldung zu Gesamtvermögen?	Vermögen weit höher als Schulden	Schulden sind durch Vermögen abgedeckt	Überschuldungsgrenze fast erreicht	eher besser	eher schlechter
10.	Mussten Sie in den letzten Jahren Eigenmittel oder Privatdarlehen zuführen?	nein, dazu bestand kein Grund	wäre sinnvoll gewesen	war nicht möglich mangels Reserven	stellt kein Problem dar	entwickelt sich zum ernststen Problem
11.	Wie ist die Beziehung zu Ihrer Hausbank?	hervorragend	befriedigend	Bank macht Druck	wird besser	wird eher schlechter
12.	Haben Sie in den letzten Jahren die Hausbank gewechselt?	ja, wegen besseren Konditionen	nein	keine Möglichkeit vorhanden	dazu besteht kein Grund	mittelfristig keine Chance
13.	Wie ist das Verhältnis KK-Kredite zu langfristigen Darlehen?	KK-Kred. 20% / Darl. 80%	KK-Kred. 50% / Darl. 50%	KK-Kred. 80% / Darl. 20%	sollte sich verbessern	wird eher schlechter
14.	Sind die Tilgungsraten der Darlehen aus dem laufenden Gewinn möglich?	wir brauchen keine Bankdarlehen	ja, kein Problem	nein, zur Zeit nicht möglich	wird voraussichtlich besser werden	Tilgung muß ausgesetzt werden
15.	Wie ist Ihre Beziehung zu den wichtigsten Lieferanten?	wir werden heftig umworben	normale Lieferantenbeziehung	Lieferung nur gegen Vorkasse o. Bankbürgsch.	wird eher besser	wird kritisch
16.	Wie schätzen Sie Ihre Kapazitätsauslastung ein?	100% und daüber	80 - 100%	weniger als 80%	ist saisonal bedingt	ist konjunkturbedingt
17.	Wie beurteilen Sie die Produktivität in Ihrem Unternehmen?	wir arbeiten äußerst produktiv	durchschnittlich	müßte besser sein	kein Problem	ist nicht erfolgsentscheidend
18.	Betreiben Sie Auftrags-Nachkalkulation?	grundsätzlich	nur Stichproben	nicht notwendig	wäre sinnvoll	zu aufwendig
19.	Wie entwickelt sich Ihr Lagerbestand?	konnte gesenkt werden	gleichbleibend	wird immer größer	wir arbeiten daran	Finanzierung wird problematisch
20.	Ist Ihr Lagerbestand modischen oder anderen entwertenden Einflüssen ausgesetzt?	Lagerbestand ist dauerhaft werthaltig	nur geringe entwertende Einflüsse	bedeutende wertmindernde Einflüsse	auch zukünftig kein Problem	Lagerrisiko vergrößert sich

		aktuelle Situation			längerfristige Tendenz	
		A	B	C	D	E
21.	Ist ein leistungsfähiges Abrechnungs- o. Warenwirtschaftssystem vorhanden?	ja, wird durchgängig eingesetzt	ja, wird nur rudimentär eingesetzt	nein, fehlt noch	würde uns weiterbringen	zu teuer, brauchen wir nicht
22.	Wie entwickelt sich die Kundenfrequenz?	hat in den letzten Jahren zugenommen	ist gleichgeblieben	ist etwas zurückgegangen	kein Problem für uns	darin müssen wir arbeiten
23.	Gewinnen Sie genügend neue Kunden?	ja	weiß nicht	nein	wird besser	wird eher schlechter
24.	Wie schnell können Sie auf veränderte Kundenwünsche reagieren?	wir sind sehr flexibel	wir sind wenig flexibel	der Kunde muss kaufen, was wir haben	da müssen wir besser werden	der Kunde kauft sowieso bei uns
25.	Kennen Sie die Wünsche/Bedürfnisse Ihrer Kunden?	ja	wahrscheinlich	müsste besser sein	wir arbeiten daran	es gibt Wichtigeres
26.	Fassen Sie bei Angeboten nach?	ja, grundsätzlich	manchmal	nein, der Kunde entscheidet allein	da müssen wir besser werden	wir drängen uns nicht auf
27.	Wie innovationsfähig stufen Sie Ihr Unternehmen ein?	sehr innovativ	durchschnittlich	wenig innovativ	wir müssen innovativer werden	ist für uns nicht so wichtig
28.	Wie beurteilen Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens?	sehr leistungsfähig	durchschnittlich	müsste besser sein	wir arbeiten daran	kein Handlungsbedarf
29.	Wie sehen Sie Ihr Produkt-/Dienstleistungsangebot?	wir sind führend	marktgerecht	wir haben Probleme	ist ein Arbeitsschwerpunkt	wird von Zeit zu Zeit angepasst
30.	Können Sie auf Anhieb mindestens 3 Alleinstellungsmerkmale Ihrer Firma nennen?	ja, kein Problem	da muss ich nachdenken	da fällt mir nichts ein	da haben wir Nachholbedarf	ist nicht so wichtig für uns
31.	Liegt der Abschluss (Bilanz/G+V) des letzten Geschäftsjahres vor?	ja, geht bei uns sehr schnell	nein, dauert noch etwas	nein, ist nicht so dringend	da müssen wir besser werden	ist für uns nicht so wichtig
32.	Werten Sie Ihre BWA aus?	monatlich	wenn ich Zeit habe	nie	müßte aussagekräftiger sein	hilft mir nicht weiter
33.	Haben Sie Ihre unternehmerischen Ziele formuliert?	ja, schriftlich fixiert	habe ich im Kopf	nein, nicht formuliert	ich weiß wo ich hin will	es kommt sowieso immer anders
34.	Setzen Sie Controlling-Instrumente ein?	Budgetierung u. Controlling vorhanden	nur Buchhaltungszahlen	brauchen wir nicht	da haben wir Nachholbedarf	kein Handlungsbedarf
35.	Haben Sie eine Liquiditätsplanung?	ja, ist wichtiges Steuerungsinstrument	Liquidität nach Kontoauszug gesteuert	nein, zu aufwendig	wäre sinnvoll	Liquidität haben wir im Griff
36.	Wie oft schreiben Sie Mahnungen?	wöchentliche Mahnrunde	monatliche Mahnrunde	wenn wir Zeit haben	Mahnwesen müsste intensiver sein	Kunde zahlt trotz Mahnung nicht früher
37.	Sind Ihre unternehmerischen Risiken ausreichend abgesichert?	ja, kein Problem	weiß nicht	größere Risiken vorhanden	vermutlich ja	kann gefährlich werden
38.	Wie steht es um die 'Betriebsblindheit'?	kein Problem	weiß nicht	vermutlich vorhanden	da haben wir Nachholbedarf	kein Handlungsbedarf
39.	Die Führung meines Unternehmens macht mir Freude!	stimmt	nicht immer	selten	eher besser	eher schlechter
40.	Ich habe noch genügend Zeit für Familie und Privates!	stimmt	nicht immer	selten	eher besser	eher schlechter

Nur Sie kennen Ihren Betrieb wirklich. Ihre Angaben sind deshalb für ein erstes realistisches Unternehmensbild notwendig. Diese Selbstanalyse liefert ein erstes ganzheitliches und dynamisches Unternehmensrating. Bereits daraus ergeben sich erste Ansätze zur Leistungsverbesserung und Zukunftssicherung.

Kreuzen Sie die zutreffenden Felder/Aussagen an. **Seien Sie ehrlich zu sich selbst!**

--> Für die Beurteilung der **aktuellen Situation** kreuzen Sie entweder die Felder in **Spalte A oder B oder C** an.

--> Für die Beurteilung der **längerfristigen Entwicklung** kreuzen Sie entweder ein Feld in **Spalte D oder E** an.

Wenn Sie mehr als 5 Felder in Spalte C oder mehr als 5 Felder in Spalte E angekreuzt haben, ist eine ernsthafte Unternehmenskrise bereits vorhanden. Hier herrscht akuter Handlungsbedarf.

Nutzen Sie die Möglichkeit zu einem kostenlosen, für Sie unverbindlichen kurzen Analysegespräch.

Wir garantieren Ihnen absolute Vertraulichkeit und Datenschutz.

Den ausgefüllten Fragebogen bitte an:
Lakner Unternehmensberatungs AG
Panoramaweg 12
79809 Weilheim
Tel 07755-91041 Fax 91042 eMail h.p.lakner@lakner.de