



**Die Zukunft vorhersagen**

	selten	ab und zu	häufig	immer
Werden Sie häufig von neuen Entwicklungen in Ihrer Branche überrascht?				
Gibt es bei Ihren Kunden erstaunliche Entwicklungen?				
Verblüfft Sie Ihre Konkurrenz?				
Gibt es in der Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern plötzliche Überraschungen?				
Verwundert Sie Ihr Betriebsergebnis?				
Schockiert Sie Ihr Kontostand?				
Finden Sie, dass die Steuerpolitik überraschende Wendungen nimmt?				
Treffen Sie neue Gesetze unvorbereitet?				
Erstaunen Sie die Ergebnisse aus Wissenschaft und Technik?				
Wie häufig gibt es in Ihrer Familie unvorhergesehene Ereignisse?				
Anzahl Antworten je Spalte				
Multiplikator	5	4	1	0
Ergebnis Teil 1				



## Pläne und Ziele

Tragen Sie zu jeder Frage ein, ob und in welcher Form Sie sich für dieses Jahr konkrete Ziele gestellt haben.

	Kein konkretes Ziel	Zielvorstellung im Kopf	Ziel schriftlich fixiert	konkrete Planzahlen	Regelmäßige Soll-/Ist Kontrolle
Wie hoch ist der geplante Umsatz?					
Wie werden sich die Kosten im Vergleich zum Vorjahr entwickeln?					
Wieviel Gewinn wird Ihr Unternehmen erzielen?					
Wie hoch sind die geplanten Investitionen?					
Welchen Marktanteil werden Sie besetzen?					
Wie viele Neukunden können Sie gewinnen?					
Wie wird sich der mengenmäßige Absatz Ihrer Produkte entwickeln?					
Wie wird sich der Deckungsbeitrag je Auftrag entwickeln?					
Wie hoch ist der Gewinn pro Mitarbeiter?					
Anzahl Antworten je Spalte					
Multiplikator	0	1	2	4	5
Ergebnis Teil 2					



## aktuelle Geschäftsentwicklung

Überdenken Sie Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung und vergleichen Sie die Zahlen mit dem Vorjahr.

In der ersten Spalte geht es um die Ermittlung des Trends, überprüfen Sie deshalb, ob der entsprechende Wert gegenüber dem letzten Jahr gefallen, gleichgeblieben oder gestiegen ist und tragen dies wie folgt ein:

- ++ stark gestiegen
- + gestiegen
- o gleichgeblieben
- abgefallen
- stark gefallen
- n.B. nicht bekannt

In den weiteren Spalten kreuzen Sie an, wie Sie diesen Trend ermittelt haben. Sollten Sie bestimmte Werte nicht ermitteln können, beispielsweise weil Sie keine Budgets für diesen Wert geplant haben, setzen Sie das Kreuz in die äußerst rechte Spalte.



		Herkunft der Zahlen			
	Veränderung der Kennzahl	Kann ich aufgrund der regelmäßigen Analysen aus dem Kopf ermitteln	Steht mir doch direkt aus den monatlichen Auswertungen zur Verfügung	Muss ich manuell aus verschiedenen Listen ermitteln	Wird bei uns nicht verwendet bzw. ist nicht ohne größeren Aufwand zu ermitteln
<b>Umsatz</b> im Vergleich zum Vorjahr					
... und im Vergleich zum Plan					
<b>Gewinn</b> im Vergleich zum Vorjahr					
... und im Vergleich zum Plan					
<b>Forderungen an Kunden (=offene Kunden-Rechnungen)</b> im Vergleich zum Vorjahr					
... und im Vergleich zum Plan					
<b>Anzahl neuer Kunden</b> im Vergleich zum Vorjahr					
... und im Vergleich zum Plan					



Verfügbare Mittel (=Barmittel, Bankguthaben und frei verfügbare Kredite) im Vergleich zum Vorjahr					
... und im Vergleich zum Plan					
Anzahl Antworten je Spalte					
Multiplikator		5	4	1	0
Ergebnis Teil 3					

**Beurteilung:**

0 - 49 Punkte

Achtung: auch wenn ein Unternehmen in sich optimal geführt wird, bedarf es doch einer ständigen Beobachtung aller möglichen externen Veränderungen, um möglichen Bedrohungen zu widerstehen und neue Chancen zu entdecken. Fahren Sie des Nachts ohne Licht? Würden Sie als Kapitän auf einem Schiff im Nebel auf das Radar verzichten? Wohl nicht, deshalb gilt es für Sie, ein aktives Frühwarnsystem einzurichten - und zwar sowohl ein Ampelverfahren auf der Basis von Kennzahlen zur operativen Steuerung als auch ein strategisches Informationsradar. Weitere Hinweise hierzu finden Sie z.B. in unserem Buch „Wie junge Unternehmen Krisen bewältigen“, Cornelsen, 2003.

50 - 99 Punkte

Gut, Früherkennung ist für Sie schon ein Thema. Bleiben Sie am Ball, richten ein Ampelverfahren ein und achten auf strategische Veränderungen in Ihrem Umfeld.

100 - 150 Punkte

Gratuliere, Sie haben das gesamte Umfeld, Ihre Kennzahlen und die Zukunft im Griff.