

Checkliste 01 – Chancen nutzen in der Krise

Nutzen Sie die Chance, folgende Punkte in Ihrem Unternehmen zu überprüfen und bei Bedarf zu verändern:

- **Wie ist Ihre Vision?**
 - Haben Sie eine Vision? Wie sieht Ihr Unternehmen in 5 Jahren aus?
 - Setzen Sie sich mit Ihren Unternehmenszielen auseinander? Wie viel erfüllen Sie davon wirklich in Ihren täglichen Abläufen, und was ist Ihnen in der letzten Zeit immer wichtiger geworden, aber noch nicht im Leitbild verankert?
 - Haben Sie Ihre Vision in der Aufschwungphase entwickelt? Gibt es kleinere Ziele, die Sie sich jetzt setzen können, um Ihrer Vision auch in der Krisenzeit näher zu kommen?
 - Kennen alle Ihre Mitarbeiter Ihre Unternehmensvision? Kommunizieren Sie regelmäßig Ihre Vision intern und extern?

- **Wo ist Ihr Markt?**
 - Ihre Produkte und Dienstleistungen haben einen gewissen Anteil an bestimmten Märkten, doch diese Märkte verändern sich. Märkte sterben und blühen woanders neu auf. Informieren Sie sich über diese Veränderungen, und öffnen Sie neue Märkte für Ihr Unternehmen?
 - Wie sind Ihre Produkte am Markt platziert?
 - Welchen Service erwarten Ihre Kunden? Hat sich vielleicht in letzter Zeit etwas an den Gewohnheiten oder Wünschen Ihrer Kunden verändert?
 - Welche Allianzen können Sie mit Ihren Geschäftspartnern bilden?

- **Wie fit sind Sie und Ihre Mitarbeiter?**
 - Technische, sachliche und soziale Anforderungen an einen Arbeitnehmer ändern sich. Sind Ihre Mitarbeiter noch allen Aufgaben gewachsen, und wann haben Sie zuletzt Schulungen und Weiterbildung unterstützt oder selbst durchgeführt?
 - Wie werden sich die Anforderungen an Ihre Mitarbeiter in der Zukunft verändern, und wie können Sie sich und Ihre Mitarbeiter schon heute darauf vorbereiten?
 - Wie motiviert sind Sie und Ihre Mitarbeiter? Herrscht bereits Untergangsstimmung oder Frustration auf Grund der wirtschaftlichen Situation? Wie bleiben Sie motiviert?
 - Haben Sie mit Ihren Mitarbeitern über die Zukunft gesprochen und ihnen Perspektiven gegeben und das gegenseitige Vertrauen weiter ausgebaut?
 - Haben Sie Ihre Mitarbeiter in die Ideenfindung zu Veränderungsprozessen einbezogen?
 - Wodurch fördern Sie Ihre Kreativität und die Ihrer Mitarbeiter?

- **Welche Innovationen können Sie vorantreiben und einführen?**
 - Wie hat sich die Nachfrage für Ihre Produkte in den letzten Jahren verändert, und welche Trends kann man daraus ableiten?
 - Was wünschen sich Ihre Kunden? Haben Sie schon einmal nachgefragt, wie Ihre Kunden Ihr Produkt noch besser finden würden?
 - Informieren Sie sich über die neusten Entwicklungen, und machen Sie ihre Produkte und Dienstleistungen fit für die aktuellen Veränderungen?

- Besuchen Sie Messen und Fachtagungen nicht nur, um Kunden zu gewinnen, sondern auch, um zu überprüfen, welche Innovationen Sie bei sich entwickeln und einführen wollen? Was ist aus den Ideen geworden, die Sie in der Vergangenheit von solchen Veranstaltungen mitgebracht haben?
- Wie könnten Sie Ihre Unternehmensorganisation an die Entwicklungen auf dem Weltmarkt und dem Arbeitsmarkt anpassen?
- Gibt es ein EDV Programm, das Sie gern einführen würden?
- **Wie sehen Ihre Marketingunterlagen aus?**
 - Haben sich Ihre Produkte und Ihr Dienstleistungsangebot in letzter Zeit verändert, und haben Sie schon alle Ihre Flyer und Broschüren daran angepasst?
 - Ist das Design Ihrer Unterlagen noch zeitgemäß, oder könnte man etwas daran verändern?
 - Haben Sie Marketingunterlagen, die Ihren Vertriebsprozess optimal unterstützen, oder wünscht sich Ihr Vertrieb noch eine andere Art von Hilfsmitteln?
- **Wie ist Ihr Image?**
 - Wenn Ihr Kunde an Sie denkt, was fällt ihm als erstes ein?
 - Wie wollen Sie sich präsentieren, wofür wollen Sie in erster Linie stehen?
 - Welches Image hilft Ihnen, Ihre Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen? Ist Ihr momentanes Image zuträglich oder abträglich, und wie können Sie es anpassen?
 - Wie sorgen Sie dafür, das gewünschte Image zu kommunizieren?
- **Wie ist Ihr Internetauftritt?**
 - Entspricht er in Nutzerfreundlichkeit, Aufbau und Design noch den aktuellen Standards?
 - Stimmen die Inhalte?
 - Können Sie weitere Inhalte zur Verfügung stellen, die Ihre Kunden interessieren?
 - Gibt es Einsatzmöglichkeiten für Ihre Internetseite, die Ihre Mitarbeiter gern nutzen würden, wie z.B. Zugriff auf Datenbanken, interne Foren, Möglichkeit Dateien herunter- oder heraufzuladen?
- **Wie soll es nach der Krise weitergehen?**
 - Erinnern Sie sich, wie Sie vielleicht noch im letzten Jahr händeringend Fachkräfte gesucht haben? Wie plötzlich alles ausverkauft war oder wie Sie mit etwas Halbfertigem arbeiten mussten, weil einfach keine Zeit da war, es richtig zu machen? Denken Sie an den letzten Aufschwung zurück und an die Dinge, für die Sie damals gern mehr Zeit gehabt hätten? Vielleicht können Sie jetzt etwas davon erledigen?
 - Wie wird sich durch die Krise Ihr Kundenkreis verändern? Welche Anforderungen werden Ihre Kunden an Sie stellen? Und wie können Sie sich dann von Ihren Mitbewerbern abheben?
 - Wie qualifizieren Sie sich und Ihre Mitarbeiter für den Aufschwung?