



Signale Strategiekrise

	Ja	Nein
Markt und Konkurrenz		
■ Neue Angebote werden von den Kunden nicht angenommen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie bekommen zunehmend Konkurrenten mit gleichen Angeboten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie verlieren Kunden an neue Konkurrenten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie gewinnen keine neuen Kunden dazu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Die zunehmende Konkurrenz drückt Ihren Preis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Neue Gesetze und Vorschriften verschlechtern Ihre Arbeitsbedingungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Ein wichtiges eigenes Patent läuft in Kürze ab, Sie haben keinen Ersatz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Management		
■ Sie halten an bisherigen Marketingentscheidungen fest, auch wenn diese nicht mehr zu genügend Umsatz und Gewinn führen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Es gibt über unternehmerische Entscheidungen persönliche Differenzen unter den Verantwortlichen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Ihre Zeit reicht gerade, um die aktuell anstehenden Arbeiten zu erledigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie verschieben aus Zeitmangel immer wieder strategische Planungssitzungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie haben keine Planung für die nächsten Jahre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produktion/Leistung		
■ Ihre Produktionsverfahren sind nicht mehr auf dem neuesten Stand.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Die Qualität von Produkten oder Dienstleistungen lässt nach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Der Service lässt nach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Reklamationen werden nicht systematisch ausgewertet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Kundenanregungen zu neuen Angeboten werden nicht umgesetzt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Quelle: in Zusammenarbeit mit Norbert Beitner, Beitner-Beratung, Erfurt;
Christoph Stengel, Consulting Interimmanagement, Tönisvorst