

3.2.3 Checkliste 2: Mit dem Unternehmen auf Tuchfühlung gehen

	Informationen	✓
18.	Wie war die ursprüngliche Idee des Inhabers und welche Produkte/Dienstleistungen genau bietet das Unternehmen derzeit an?	
19.	Welchen Nutzen hat das Angebot/die Angebote? Welches ist das/ sind die Alleinstellungs-Merkmal/e?	
20.	In welchem Preissegment befindet sich das Leistungsangebot?	
21.	Gibt es Patente für das Angebot? Wofür genau?	
22.	Wie wird das Angebot vertrieben und in welchen regionalen Absatzgebieten?	
23.	Wer sind die Hauptkunden und wie gewinnt das Unternehmen Neukunden?	
24.	In welchen Bereich ist das Unternehmen Marktführer?	
25.	Wer sind die drei größten Wettbewerber und wie steht das Unternehmen im Vergleich dazu? Was ist der wesentliche Unterschied?	
26.	Was sind die größten Herausforderungen im Markt?	
27.	Wie lange wird sich das derzeitige Leistungsangebot in der derzeitigen Form im Markt behaupten können?	
28.	Welche Maschinen/Geräte/Fuhrpark hat das Unternehmen?	
29.	Wer ist Hauptlieferant und wie viele Lieferanten gibt es für was?	
30.	Wer sind die wichtigsten Stakeholder? Die wichtigsten Geschäftspartner, Banken und sonstige Kooperationspartner?	
31.	Wie viele Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen an welchen Standorten? Wie viele Auszubildende gibt es?	
32.	Wie ist die Personalstruktur, d.h. das Alter und die Zugehörigkeit der Mitarbeiter?	
33.	Wie ist die Organisationsstruktur? Wie sieht das Organigramm aus?	
34.	Gibt es ein Unternehmensleitbild (Vision, Mission, Ziele)? Was sagt dieses aus?	
35.	Wie ist das Wissensmanagement im Unternehmen strukturiert?	
36.	Welche kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensziele gibt es?	
37.	Welche unternehmerischen Change-Prozesse stehen mittel- und langfristig an?	
38.	Gibt es bereits einen Plan für die Unternehmensnachfolge? Was sieht der vor? Wer hat diesen erarbeitet?	
39.	Gibt es für das Unternehmen einen Notfallplan, der in Kraft tritt für den Fall, dass dem Firmenlenker etwas zustößt?	