

Abschnitt	Frage
Unternehmenskern	Ist die Strategiezusammenfassung als sog. Executive Summary schriftlich formuliert und wird die Umsetzung überwacht?
Unternehmenskern	Haben Sie die Vision/ Mission/ Leitbild des Unternehmens definiert und kommuniziert?
Produkt und Dienstleistung	Haben Sie das Leistungsangebot des Unternehmens festgelegt und passt es zu den Kernkompetenzen?
Produkt und Dienstleistung	Haben Sie den Nutzen, den das Unternehmen stiftet, definiert und kommuniziert?
Produkt und Dienstleistung	Haben Sie das Alleinstellungsmerkmal (USP) des Unternehmens definiert und kommuniziert?
Markt- und Wettbewerb	Hat das Unternehmen sehr gute Marktchancen und Umsatzpotenzial?
Markt- und Wettbewerb	Sind die (lukrativen) Zielgruppen des Unternehmens definiert und kommuniziert?
Markt- und Wettbewerb	Existiert eine Wettbewerbsanalyse und wird der Wettbewerb kontinuierlich überwacht?
Marketing und Vertrieb	Haben Sie die Marketingziele des Unternehmens für die nächsten 1-2 Jahre beschrieben?
Marketing und Vertrieb	Haben Sie eine klare Produktpolitik mit Weiterentwicklungsprozess (Innovation) eingeführt?
Marketing und Vertrieb	Bieten Sie ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis bei wenig Reklamationen?
Marketing und Vertrieb	Ist der Prozess der Kundengewinnung definiert und wird er aktiv umgesetzt?
Marketing und Vertrieb	Verfügen Sie über ein überzeugendes Kommunikationskonzept, das auf die spezifischen Kundengruppen individuell eingeht?
Unternehmensführung	Ist die Qualifikation der Unternehmensführung ausreichend hoch?
Unternehmensführung	Ist die Unternehmensführung gut strukturiert und wird sie professionell ausgeübt?
Realisierungsfahrplan	Haben Sie einen klaren Realisierungsfahrplan für die Zielerreichung erstellt und wird er aktiv umgesetzt?
Chancen und Risiken	Werden die Unternehmensrisiken permanent überwacht?
Finanzplanung und Finanzierung	Gibt es einen aktuellen Finanzplan und wird dieser fortgeschrieben?

Abschnitt	Frage
Unternehmenskern	Ist die Strategiezusammenfassung als sog. Executive Summary schriftlich formuliert und wird die Umsetzung überwacht?
Unternehmenskern	Haben Sie die Vision/ Mission/ Leitbild des Unternehmens definiert und kommuniziert?
Produkt und Dienstleistung	Haben Sie das Leistungsangebot des Unternehmens festgelegt und passt es zu den Kernkompetenzen?
Produkt und Dienstleistung	Haben Sie den Nutzen, den das Unternehmen stiftet, definiert und kommuniziert?
Produkt und Dienstleistung	Haben Sie das Alleinstellungsmerkmal (USP) des Unternehmens definiert und kommuniziert?
Markt- und Wettbewerb	Hat das Unternehmen sehr gute Marktchancen und Umsatzpotenzial?
Markt- und Wettbewerb	Sind die (lukrativen) Zielgruppen des Unternehmens definiert und kommuniziert?
Markt- und Wettbewerb	Existiert eine Wettbewerbsanalyse und wird der Wettbewerb kontinuierlich überwacht?
Marketing und Vertrieb	Haben Sie die Marketingziele des Unternehmens für die nächsten 1-2 Jahre beschrieben?
Marketing und Vertrieb	Haben Sie eine klare Produktpolitik und Weiterentwicklungsprozess (Innovation) eingeführt?
Marketing und Vertrieb	Bieten Sie ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis bei wenig Reklamationen?
Marketing und Vertrieb	Ist der Prozess der Kundengewinnung definiert und wird er aktiv umgesetzt?
Marketing und Vertrieb	Verfügen Sie über ein überzeugendes Kommunikationskonzept, das auf die spezifischen Kundengruppen individuell eingeht?
Unternehmensführung	Ist die Qualifikation der Unternehmensführung ausreichend hoch?
Unternehmensführung	Ist die Unternehmensführung gut strukturiert und wird sie professionell ausgeübt?
Realisierungsfahrplan	Haben Sie einen klaren Realisierungsfahrplan für die Zielerreichung erstellt und wird er aktiv umgesetzt?
Chancen und Risiken	Werden die Unternehmensrisiken permanent überwacht?
Finanzplanung und Finanzierung	Gibt es einen aktuellen Finanzplan und wird dieser fortgeschrieben?

Abschnitt	Frage
Schlüssel-Partner	Haben Sie einen oder mehrere Schlüsselpartner bestimmt / ausgewählt um die Effektivität des Unternehmens zu steigern?
Schlüssel-Aktivitäten	Wurden die wichtigsten Tätigkeiten bestimmt um das Geschäftsmodell in die Tat umzusetzen?
Nutzen-Versprechen	Wurde das Nutzenangebot für die Kunden definiert und wird es wahrgenommen?
Kunden-Beziehung	Ist klar, wie Sie Ihre Kundenbeziehung / Customer Relationship pflegen?
Kunden-Arten	Wurden die Kunden-Zielgruppen /Customer Segments / Kundengruppen bestimmt?
Schlüssel-Ressourcen	Wurden die wichtigsten Ressourcen definiert?
Vertriebs- und Kommunikationskanäle	Sind die Kommunikations- und Vertriebskanäle klar definiert, leistungsstark und gut in das Geschäftsmodell integriert?
Kosten	Sind die wichtigsten Ausgaben, ohne die das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde, definiert worden?
Einnahmequellen	Sind die wichtigsten Einnahmequellen, ohne die das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde, definiert worden?

Abschnitt	Frage
Geschäftsidee	Worin besteht die Unternehmens- /Geschäftsidee?
Rechtsform	Haben Sie die Rechtsform des Unternehmens bestimmt und beschrieben? (Name des Unternehmens, eigentliche Rechtsform, Firmensitz, HR-Nr./Steuer-Ident)
Branche	Welche Branche ist betroffen bzw. welche Branchenkombination?
Angebot	Welche Produkte / Dienstleistungen werden angeboten?
USP	Welche besondere Attraktivität hat Ihr Angebot im Gegensatz zur Konkurrenz / Wettbewerb?
Bekanntheit	Wie hoch ist Ihr / der Bekanntheitsgrad Ihres Angebots?
Region	In welchem Bereich wollen soll angeboten werden (regional / überregional / DACH / EU / weltweit)?
Zielgruppe	Welche Kundengruppen wollen Sie mit dem Angebot ansprechen (B2B, B2C, Öffentl. Hand)?
Verkauf	Wie wollen Sie die Kunden gewinnen (Verkauf/Vertrieb)?
Risiken	Wo sind etwaige Risiken zu erkennen?
Trend	Welche Umstände (Trends, Technologie, Gewohnheiten etc) begünstigen das Vorhaben in besonderem Maße?