



## Stellen Sie sich selbst diese Fragen und erkennen Sie, ob Sie richtig liegen!

		<b>Ja</b>	<b>Nein</b>
Umsatz pro Facharbeiter (Geselle)	90.000,00 Euro pro Jahr oder mehr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Umsatz andere Mitarbeiter	45.000,00 Euro pro Jahr oder mehr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Umsatz pro Azubi	25.000,00 Euro pro Jahr oder mehr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bilanzgewinn vor Steuern	8 % oder mehr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In den letzten fünf Geschäftsjahren wurden immer Gewinne gemacht?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hat Ihr Geschäft ein Alleinstellungsmerkmal, das der Wettbewerb nicht hat und erinnert sich ein neuer Kunde im Zusammenhang mit Ihrem Firmennamen daran?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal mit einem Satz beschreiben?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ja? Dann tun Sie es hier oder auf einem separaten Blatt:			

---



---



---

Haben Sie heute schon einen Nachfolger für Ihr Unternehmen bestimmt?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen diesen Nachfolger Ihre Bank, Ihre Steuerberater, Ihre Lieferanten und Ihre Stammkunden?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbeiten Sie mit einem erklärten Kunden-/Geschäftsfeld-Portfolio?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wird in allen Kunden-/Geschäftsfeld-Portfolios Gewinn erwirtschaftet?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, in welchen Kunden-/Geschäftsfeld-Portfolios wird Gewinn erzielt oder Verlust ausgewiesen?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ja? In welchen Geschäftsfeldern wird Gewinn erwirtschaftet und in welchen Geschäftsfeldern schließen Sie mit Verlust ab? Schreiben Sie es hier oder auf einem separaten Blatt:			

---



---



---

	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>
Sie können Ihr Unternehmen jederzeit verkaufen, weil Sie ohne Probleme einen Übernehmer dafür, der Ihnen den geforderten Kaufpreis mit maximal 25 % Abschlag bezahlen wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist Ihre Lebens- und Altersversicherung eng an den Erfolg Ihres Unternehmens gebunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Verbindlichkeiten Ihres Unternehmens sind deutlich kleiner als 50 % der vorhandenen Vermögenswerte?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sie würden jederzeit das gleiche Unternehmen wieder neu gründen oder übernehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 <b>Freizeit und Hobby</b>		
Haben Sie mindestens einen Tag in der Woche frei?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entspannen Sie an diesem Tag?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- mit Ihrem Hobby?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- mit Ihrer Familie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- in Ihrem Freundeskreis?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vergessen Sie an diesem Tag Ihr Unternehmen und die Probleme die damit verbunden sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 <b>Existenz</b>		
Arbeiten Sie in Ihrem Wunschberuf?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist Ihre Existenz gesichert, auch nach der Geschäftsauf oder -abgabe?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie positive Perspektiven für die nächsten 24 Monate?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trägt Ihr Partner, Ihre Partnerin und Ihre Familie Ihr Tun in Ihrem Unternehmen positiv mit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie in Ihrem Unternehmen von Ihren MitarbeiterInnen als Chef und Unternehmer ohne Einschränkungen anerkannt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Führen Sie Ihr Team ohne Druck und mit Zielen die allen MitarbeiterInnen bekannt sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bereit, Ihre Entscheidungen mit Ihren MitarbeiterInnen jederzeit zu diskutieren und die Zweifler mit Argumenten zu überzeugen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Überzeugen Sie Ihre Kunden durch Nutzenargumente und ohne Technik?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie den Unterschied "Verhandlung / Gespräch"?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie ein Mensch, der andere Menschen begeistern kann?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>