



IHK Werkstatt für den Mittelstand

Checkheft für Ihren Betrieb

Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie ein Checkheft, das sich an alle Unternehmen, insbesondere an klein- und mittelständische Unternehmen, richtet.

Betriebsinhaber, die wenig Zeit im hektischen Tagesgeschäft finden, können anhand des Checkheftes ihren Betrieb auf Chancen und Risiken untersuchen, die finanzielle Situation ihres Unternehmens sowie die Unternehmensorganisation auf Stärken und Schwächen beurteilen.

Ziel soll es sein, häufige Schwachstellen frühzeitig zu erkennen, um diese möglichst zeitnah beseitigen zu können.

Das Checkheft mit den wichtigsten Überprüfungskriterien wurde von der IHK Offenbach am Main erstellt. Es stellt eine praxisnahe Orientierungshilfe dar. Eine vollständige Unternehmensanalyse ist damit nicht möglich und würde den Rahmen dieses Checkheftes sprengen. Das Checkheft kann nicht die umfassende Beratung durch einen Berater ersetzen.

Checkheft für Ihren Betrieb

Die Geschäftsleitung verfügt über folgende Qualifikationen

- | | |
|------------------------------|--------------------------|
| Technische Qualifikation | <input type="checkbox"/> |
| Kaufmännische Qualifikation | <input type="checkbox"/> |
| Branchenerfahrung | <input type="checkbox"/> |
| Erfahrung in Personalführung | <input type="checkbox"/> |

Für Sie als Unternehmer ist es besonders wichtig, umfassend qualifiziert zu sein. Sie leiten das Unternehmen und sollten über breitgefächerte Kenntnisse verfügen. Nutzen Sie die Möglichkeiten zu Weiterbildungen. Ihr Know-how ist entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens.

Eine Vertretungsregelung innerhalb des Unternehmens existiert im Bereich der

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| Geschäftsleitung | <input type="checkbox"/> |
| Leitenden Angestellten | <input type="checkbox"/> |
| Auf allen Ebenen | <input type="checkbox"/> |
| Es besteht keine Vertretungsregelung | <input type="checkbox"/> |

Für die Sicherstellung des Betriebsablaufs bei Ausfall eines Mitarbeiters ist es wichtig, dass eine Vertretungsregelung existiert. Besonders in kleinen Betrieben herrscht häufig kein Wissen darüber, wer für welche Aufgaben zuständig ist und welche hierarchische Struktur besteht.

Die Mitarbeiterzahl ist innerhalb der letzten 3 Jahre

- | | |
|-----------|--------------------------|
| gestiegen | <input type="checkbox"/> |
| gesunken | <input type="checkbox"/> |
| konstant | <input type="checkbox"/> |

Versuchen Sie nach Möglichkeit, allzu häufige Mitarbeiterwechsel zu vermeiden und die Fluktuationsrate gering zu halten. Hohe Fluktuationsraten verursachen hohe Einarbeitungskosten, Misstrauen bei Kunden und der Aufbau von unternehmenstypischem Know-how wird gehemmt.

Checkheft für Ihren Betrieb

Mitarbeiter werden regelmäßig über die geschäftliche Situation informiert und zu Verbesserungsvorschlägen angeregt

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| Ja, in regelmäßigen Abständen | <input type="checkbox"/> |
| Manchmal | <input type="checkbox"/> |
| Nein | <input type="checkbox"/> |

Das beste Betriebskapital sind motivierte und engagierte Mitarbeiter. Sie tragen im Wesentlichen zum Erfolg Ihres Unternehmens bei. Zur Steigerung der Unternehmensidentifikation und Motivation zählt nicht nur die Anhebung der Vergütung, sondern auch die Möglichkeit zur Information.

Nimmt das Personal regelmäßig an Weiterbildungsmaßnahmen teil ?

- | | |
|--------|--------------------------|
| Ja | <input type="checkbox"/> |
| Selten | <input type="checkbox"/> |
| Nein | <input type="checkbox"/> |

Das Know-how des Unternehmens wächst mit der Qualifikation seiner Mitarbeiter. Zum anderen steigert eine Weiterbildungsmaßnahme auch die Motivation und verleiht Anerkennung.

Ich weiß, welche grundsätzlichen Auswirkungen ein Absatzrückgang auf Umsatz, Kosten, Ergebnis und Liquidität hat und kenne die Wechselwirkungen. Eine Auswertung des Rechnungswesens nehme ich vor:

- | | |
|-------------|--------------------------|
| Wöchentlich | <input type="checkbox"/> |
| Monatlich | <input type="checkbox"/> |
| Jährlich | <input type="checkbox"/> |

Die Bedeutung der regelmäßigen Auswertung des Rechnungswesens wird häufig unterschätzt. Das Rechnungswesen bildet die Grundlage für eine langfristige Unternehmenssicherung und sollte so angelegt sein, dass jederzeit Aussagen zur aktuellen betriebswirtschaftlichen Situation des Unternehmens gemacht werden können.

Checkheft für Ihren Betrieb

Zusatzfrage für inhabergeführte Unternehmen, bei denen der Geschäftsführer das 55. Lebensjahr erreicht hat.

Wurden bereits konkrete Vorbereitungen für einen möglichen Generationswechsel im Unternehmen getroffen?

Ja

Nein

Befassen Sie sich frühzeitig mit dem Thema Unternehmensnachfolge. Nutzen Sie Möglichkeiten sich darüber zu informieren, um den richtigen Nachfolger zu finden und zu erfahren, wie eine erfolgreiche Übernahme vorbereitet werden kann.

Die Auftragsentwicklung während der letzten drei Jahre war

steigend

konstant

rückläufig

stark rückläufig

Ein Rückgang bzw. starker Rückgang des Auftragsbestands ist der späteste Zeitpunkt und ein deutlicher Indikator dafür, dass Sie Ihr Leistungsangebot bzw. Ihre Unternehmensstrategie ändern sollten.

Besteht auch in Zukunft noch Bedarf für Ihr Angebot?

Ja, auch langfristig

Ja, mittelfristig (2-3 Jahre)

In Zukunft nur mit innovativen Neuerungen

Als Unternehmerin oder Unternehmer sollten Sie Strategien für Ihr Unternehmen festlegen und diese mit geeigneten Maßnahmen umsetzen. Beginnen Sie rechtzeitig, Ihr Unternehmen auf künftige Anforderungen vorzubereiten.

Checkheft für Ihren Betrieb

Wie analysieren Sie Ihr Markt- und Wettbewerbsumfeld?

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| Allgemeine Brancheninformationen | <input type="checkbox"/> |
| Besuch von Messen | <input type="checkbox"/> |
| Testen des Angebots der Konkurrenten | <input type="checkbox"/> |
| Eigenes Konkurrenzüberwachungssystem | <input type="checkbox"/> |
| Keine Analyse | <input type="checkbox"/> |

Denken Sie immer daran, die Konkurrenz schläft nicht. Kennen Sie Ihre Konkurrenten und deren Stärken und Schwächen? Wissen Sie, welchen Service Ihr Konkurrent zu welchen Preisen anbietet und wo Sie Ihrem Kunden mehr Nutzen bieten können? Erfolgreich sein heißt nicht unbedingt billig anbieten. Spezialisierung, herausragende Qualität und guter Service gehören nach wie vor zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen.

Der Dienst am Kunden ist etwas Positives. Wird er in ihrem Unternehmen auch so dargestellt?

- | | |
|---|--------------------------|
| Wir begreifen Kundenorientierung als gegenseitiges Geben und Nehmen. | <input type="checkbox"/> |
| Wir prüfen regelmäßig, inwieweit unser Angebot Kundenwünschen entspricht und leiten daraus Änderungen ab. | <input type="checkbox"/> |
| Unsere Qualität ist gleichbleibend gut. Der Kunde meldet sich bei Änderungswünschen. | <input type="checkbox"/> |

Um eine möglichst hohe Kundenbindung zu erreichen, ist eine aktive Kundenbetreuung erforderlich. Dazu zählt u.a. auch die regelmäßige Kundenbefragung und ein aktives Beschwerdemanagement. Darüber hinaus sollten auch Ihre Mitarbeiter geschult werden, damit sie im Kundenkontakt sicher und souverän reagieren können.

Checkheft für Ihren Betrieb

Mit wie vielen Kunden erzielen Sie Ihren Umsatz?

Unser Umsatz verteilt sich gleichmäßig auf unsere Kunden
Grundsatz: max. 15% vom Gesamtumsatz mit einem Kunden

Der Großteil des Umsatzes (über 50%) wird mit
einem Kunden erzielt.

Die Umsatzverteilung ist für uns zweitrangig, Hauptsache
wir erzielen einen guten Umsatz.

Bei vielen Unternehmen kommt es durch den Wegfall eines Großkundens zu existenzbedrohenden Situationen. Versuchen Sie, allzu große Abhängigkeiten von einem oder wenigen Abnehmern zu vermeiden. Sie sollten auch bei guter Ertragslage neue Kundenbeziehungen oder zusätzliche Geschäftsfelder schaffen.

Nehmen Sie sich Zeit für gezieltes Marketing und Vertrieb.

Lieferanten

Wir arbeiten mit verschiedenen gleichwertigen Lieferanten
zusammen.

Wir haben einen Hauptlieferanten, der uns seit Jahren beliefert.

Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Lieferanten.

Bei Lieferanten gilt derselbe Grundsatz wie bei Kunden. Sie sollten auch hier versuchen, allzu große Abhängigkeiten zu einem oder wenigen Lieferanten zu vermeiden. Im Falle eines plötzlichen Wegfalls des Lieferanten kann dies schnell zu Lieferengpässen in Ihrem Unternehmen führen und Ihr Unternehmen in seiner Existenz gefährden. Andererseits erhöht eine unüberschaubare Vielzahl von Lieferanten Ihren administrativen Aufwand.

Checkheft für Ihren Betrieb

Welche externe Datenquellen nutzen Sie zur Informationsbeschaffung?

- | | |
|--|--------------------------|
| Handelsregister | <input type="checkbox"/> |
| SCHUFA | <input type="checkbox"/> |
| Banken | <input type="checkbox"/> |
| Andere | <input type="checkbox"/> |
| Wir benutzen keine externen Datenquellen | <input type="checkbox"/> |

Es gibt viele Möglichkeiten, Informationen über unbekannte Betriebe zu erlangen. Für die Sicherung ihrer Zahlungseingänge ist es häufig sinnvoll, Informationen über die Zahlungsfähigkeit, insbesondere bei Neukunden, einzuholen.

Gibt es unterschiedliche Zahlungsziele bei Kunden?

- | | |
|--|--------------------------|
| Abhängig von seiner Bonität, Einstufung nach ABC Kunde | <input type="checkbox"/> |
| Abhängig nach persönlichen Präferenzen | <input type="checkbox"/> |
| Alle Kunden werden gleich behandelt | <input type="checkbox"/> |

Betreiben Sie zur Sicherung Ihres Kundenstamms ein aktives Kundenmanagement. Dazu gehört auch die Einteilung der Kunden in A, B und C Kunden. Arbeiten Sie ständig an der Erhöhung der Kundenbindung und zeigen Sie dies dem Kunden.

Die Rechnungsstellung erfolgt

- | | |
|---|--------------------------|
| Sofort nach Fertigstellung des Auftrags | <input type="checkbox"/> |
| Einmal pro Woche | <input type="checkbox"/> |
| Unregelmäßig, je nach Zeit | <input type="checkbox"/> |

Rechnungen sollten sofort nach Leistungserstellung gestellt werden. Nehmen Sie sich hierfür Zeit. Es geht um Ihre Liquidität.

Checkheft für Ihren Betrieb

Zahlungseingänge werden

täglich,	<input type="checkbox"/>
2-3 x pro Woche	<input type="checkbox"/>
2-3 x pro Monat	<input type="checkbox"/>
1 x pro Monat	<input type="checkbox"/>

geprüft.

Überprüfen Sie regelmäßig, am besten täglich, die Zahlungseingänge, um möglichst zeitnah auf fällige Rechnungen reagieren zu können. Behalten Sie die Zahlungsmoral Ihrer Kunden im Auge. Ein funktionierendes Mahnwesen ist für Ihren Betrieb sehr wichtig, um Außenstände möglichst gering zu halten.

Wie ist die Tendenz im Bereich Forderungsausfälle während der letzten beiden Geschäftsjahre?

steigend	<input type="checkbox"/>
stark steigend	<input type="checkbox"/>
konstant	<input type="checkbox"/>
rückläufig	<input type="checkbox"/>

Die Zahl der Forderungsausfälle steigt bei vielen Unternehmen seit geraumer Zeit ständig an und stellt für viele Betriebe eine große Bedrohung dar. Informieren Sie sich über Möglichkeiten, Ausfallrisiken zu reduzieren. Hier einige Beispiele: Ist Ihr Mahnwesen gut organisiert? Haben Sie über Factoring nachgedacht? Wurde eine Debitorenausfallversicherung abgeschlossen?

Kennzahlen / Finanzielle Situation

Das Thema Finanzen ist ein komplexes und für viele auch schwieriges Aufgabengebiet. Um möglichst schnell einen Überblick über die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens zu erlangen und eine zeitnahe Standortbestimmung vornehmen zu können, hat man Kennzahlen eingeführt. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind Zahlen, die sich auf bestimmte betriebliche Sachverhalte beziehen und eine besondere Aussagekraft beinhalten.

Checkheft für Ihren Betrieb

Früh warnen können nur Zahlen, die auch früh zur Verfügung stehen. Kennzahlen sind im Prinzip späte Signalgeber, da sie auf Vergangenheitswerten basieren. Krisen kann man damit also frühestens bei oder kurz nach Ausbruch erkennen. Dies ist allerdings nur möglich, wenn die Zahlen spätestens monatlich zur Verfügung stehen. Ist es aufgrund der Struktur ihres Rechnungswesens nicht möglich kurzfristig diesen Anforderungen nachzukommen, sollte die Ermittlung auf der Basis von vorläufigen Werten erfolgen, denn Früherkennung ist nur mit frühen Zahlen möglich.

Beachten Sie, dass der Aussagewert zeitorientierter Kennzahlen als Frühwarnsignal wesentlich von dem ausgewählten Vergleichszeitraum abhängt. Beispielsweise sind in Branchen mit stark saisonalen Schwankungen die Zahlen auf die Saisonverläufe abzustimmen. Für Jungunternehmer ist es sinnvoll in der Wachstumsphase die Zahlen nicht mit den Vorjahren, sondern mit den Vormonaten zu vergleichen. Auf diese Art kann recht einfach ein Trend aufgezeigt werden.

Es gibt unzählige Kennziffern, die sich aus betrieblichen Informationen entwickeln lassen. Alle darzustellen, wäre zu komplex und unüberschaubar. Wir haben deshalb einige Kennzahlen ausgewählt, die je nach Betriebsgröße und Branche unterschiedlich zum Einsatz kommen.

Um besser eine eigene Beurteilung vornehmen zu können, haben wir zu einigen Kennzahlen Durchschnittswerte als Anhaltspunkt angegeben und diese nach dem Ampelsystem eingestuft. Je nach Branche sind hier Abweichungen möglich.

1. Der Deckungsbeitrag

Der Deckungsbeitrag sagt aus, wie viel von Ihren Einnahmen (Stundensatz, Stückpreis oder Honorar) zur Deckung Ihrer Fixkosten zur Verfügung steht. Der Deckungsbeitrag ergibt sich, indem man vom Nettoumsatz (Umsatz ohne Umsatzsteuer) die Gesamtsumme der variablen Kosten abzieht. Unter variablen Kosten versteht man die Kosten (Aufwendungen) die entstehen, wenn sie beispielsweise produzieren, verkaufen oder eine andere Leistung erbringen. Sie entstehen abhängig vom Umsatz.

$$\text{Deckungsbeitrag} = \text{Nettoerlös} - \text{variable Kosten}$$

Beispiel:

	Nettoerlös für eine Reifenmontage	15,00 €
-	variable Kosten	2,50 €
=	Deckungsbeitrag	12,50 €

Der Inhaber weiß jetzt, dass 12,50 € vom Preis für eine Reifenmontage zur Deckung der Fixkosten und Erzielung des Gewinns übrig bleiben.

2. Der Mindestumsatz

Um zu errechnen, wie hoch Ihr Mindestumsatz sein muss, um Ihre Fixkosten zu decken, verwenden Sie folgende Formel.

Checkheft für Ihren Betrieb

Mindestumsatz = Summe der Fixkosten/Deckungsbeitrag

Beispiel: Wir bleiben bei der Reifenmontage

Die Fixkosten des Unternehmens betragen pro Jahr nach Plan 70.000€. Der Deckungsbeitrag pro Montage beträgt 12,50€.

$$70.000 / 12,50 = 5600$$

Allein, um die Fixkosten zu decken, sind jährlich mindestens 5600 Reifemontagen notwendig. Bei 300 Öffnungstagen bedeutet dies ca. 19 Montagen pro Tag.

3. max. Einzel- Ausfallrisiko

Diese Kennzahl signalisiert Ihnen, wie abhängig Sie von der Bonität eines einzelnen Kunden sind.

$$\text{Max. Ausfallrisiko} = \frac{\text{die größte Offene Posten Summe}}{\text{Gesamtsumme der Offenen Posten}} \times 100$$

Summieren Sie die offenen Posten je Kunde und ermitteln Sie den Kunden mit den höchsten offenen Posten. Stellen Sie sicher, dass Sie ein Ausfall dieser Forderung überleben können.

Grün <10%; **Gelb** <20%; **Rot** >20%

4. Cashflow

Der Begriff Cashflow bringt zum Ausdruck, inwieweit Ihr Unternehmen von der finanziellen Seite in der Lage ist, aus eigener Kraft die finanziellen Mittel zur Erfüllung der notwendigen und existenziell wichtigen Aufgaben bereitzustellen. Er ist ein Maßstab für die „Selbstfinanzierungskraft“ eines Unternehmens.

$$\text{Cashflow (absolut)} = \text{Nettogewinn (Gewinn vor Steuern)} + \text{Abschreibungen}$$

Eine noch bessere Entscheidungsgrundlage zur Bewertung des erzielten Cashflows erzielt man, indem man den ermittelten Cashflow zum Umsatz in Relation setzt.

$$\text{Cashflow –Umsatzrendite} = \frac{\text{Cashflow}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

Diese Kennzahl zeigt, wie viel Prozent des Umsatzes beispielsweise für Investitionen, Kredittilgungen oder auch Gewinnausschüttungen zu Verfügung steht.

Rot <4,0%; **Gelb** <5,5%; **Grün** >5,5%

5. Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote gibt an, wie hoch der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital ist. Sie wird zur Beurteilung der Kapitalkraft des Unternehmens herangezogen.

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Checkheft für Ihren Betrieb

Ob und wie viel Kredit ein Unternehmen erhält, hängt auch von der Eigenkapitalquote ab.

Grün >20%; **Gelb** >10%; **Rot** <10%

6. Dynamischer Verschuldungsgrad

Der dynamische Verschuldungsgrad zeigt, wie lange ein Unternehmen benötigen würde, um seine Gesamtverbindlichkeiten zurückzuzahlen, wenn im Mittelpunkt der Unternehmenspolitik nur die Konzentration auf die Rückzahlung gerichtet wäre.

Dynamischer Verschuldungsgrad =

eingesetztes Fremdkapital (Verschuldung) / erzielter Cashflow x 100

Ein geringer Wert des dynamischen Verschuldungsgrades gilt als ein positives Indiz für die finanzielle Stabilität eines Unternehmens.

Grün <3%; **Gelb** <=4%; **Rot** >=4%

7. Working Capital (Nettoumlaufvermögen)

Das **Working Capital**, auch als Nettoumlaufvermögen bezeichnet, zeigt, in welchem Verhältnis die kurzfristig realisierbaren Vermögenswerte zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten stehen. Ab 100 % erreichen sie Deckung. Deshalb sollte ein Wert von deutlich über 100 % angestrebt werden. Je höher das Nettoumlaufvermögen, umso sicherer ist die Liquidität Ihres Unternehmens.

Working Capital = Umlaufvermögen x 100/ Kurzfristige Verbindlichkeiten

Berechnungsbeispiel

Position	Betrag in €
+ Waren-/Materialvorräte	2.799.300
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	800.900
+ Forderungen gegen Gesellschafter und verbundene Unternehmen	20.000
+ sonstige Vermögensgegenstände	155.100
+ Bankguthaben, Schecks, Kassenbestand	30.000
+ Rechnungsabgrenzungsposten	0
= Summe Umlaufvermögen	3.805.300

Anmerkung: Bei der Position „**Sonstige Vermögensgegenstände**“ muss die Möglichkeit einer kurzfristigen Umwandlung in flüssige Mittel gegeben sein.

Checkheft für Ihren Betrieb

Position	Betrag in €
Steuer- und sonstige Rückstellungen	52.100
+ Kurzfristige Bankkredite	2.617.800
+ Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	123.500
+ Wechselverbindlichkeiten	0
+ Sonstige Verbindlichkeiten	252.600
= Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.046.000

Die Berechnung:

$$\frac{3.805.300 \times 100}{3.046.000} = 124,92 \% \text{ Working Capital}$$

Checkheft für Ihren Betrieb

8. Umsatzrentabilität / Umsatzrendite

Die Umsatzrentabilität, auch Umsatzrendite genannt, zeigt an, wie viel Prozent des Umsatzes Gewinn ist. Hierin spiegelt sich die Betriebsleistung wider. Eine geringe Umsatzrentabilität zeigt z.B. die Gefahr auf, dass durch nur geringe Veränderungen am Markt, z.B. durch höhere Kosten oder geringere Preise für die eigene Ware oder Dienstleistung, schnell Verluste erzielt werden können und ist ein Zeichen dafür, dass die Ertragskraft des Unternehmens dadurch sehr instabil ist. Die durchschnittliche Umsatzrendite ist jedoch von Branche zu Branche unterschiedlich.

$$\text{Umsatzrentabilität} = \text{Gewinn vor Steuern} / \text{Umsatz} \times 100$$

Grün >8%; **Gelb** >4%; **Rot** <4%

Checkheft für Ihren Betrieb

9. Gesamtkapitalumschlag

Der Gesamtkapitalumschlag stellt das Verhältnis zwischen Umsatz und Kapitaleinsatz dar. Je häufiger das eingesetzte Kapital umgeschlagen wird, umso geringer ist das Finanzierungsrisiko für Ihr Unternehmen einzuschätzen.

$$\text{Gesamtkapitalumschlag} = \text{Umsatzerlöse} \times 100 / \text{Bilanzsumme}$$

Beispiel: Umsatzerlöse 300.000 €
Bilanzsumme 130.000 €

$300.000 \times 100 / 130.000 = 230,7$ entspricht ca. 2,3-mal Gesamtkapitalumschlag

10. Liquidität

Ein ausreichende Liquidität ist für Ihr Unternehmen außerordentlich wichtig. Bei mangelnder Liquidität droht Zahlungsunfähigkeit. Ein gewisser Betrag an **Liquiditätsreserve** sollte daher immer vorhanden sein. Die Liquiditätsreserve setzt sich zusammen aus flüssigen Mitteln und Ihrer Kreditlinie bei der Bank, soweit diese noch nicht oder nicht voll ausgeschöpft ist. Eine Liquiditätsreserve sollte ca. für 3 Monate vorhanden sein.

$$\text{Liquiditätsreserve} = \text{liquide (flüssige Mittel)} + \text{freie Kredite}$$

Als Ergänzung zur Liquiditätsreserve sollte der **Liquiditätsgrad** berechnet werden. Er gibt Ihnen darüber Auskunft, bis zu welchem Grad Ihr Unternehmen mit seinen liquiden Mitteln und Forderungen seine kurzfristigen Schulden bezahlen kann.

Liquiditätsgrad =

$$\frac{\text{Liquide Mittel} + \text{Kreditlinie} + \text{kurzfristige Forderungen} \times 100}{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}}$$

Der **Liquiditätsgrad II** sollte ca. bei 100% liegen.



Checkheft für Ihren Betrieb

Bewertung Ihrer Antworten

Anhand der Beantwortung Ihrer Fragen werden Sie erkennen, dass Sie die hier vorgeschlagenen Verhaltensweisen nur teilweise mehr oder weniger in Ihrem Unternehmen praktizieren. Das Checkheft kann nur Anregungen geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. In vielen Fällen sind es nur kleine Mängel, aus denen bei Nichtbehebung ernsthafte Probleme entstehen. Bitte wenden Sie sich daher möglichst rechtzeitig an den Betriebsberater der IHK Offenbach am Main, der Ihnen gerne im Rahmen eines individuellen Beratungsgesprächs mit Rat und Tat zur Seite steht. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, weiteres Know-how durch die IHK-Netzwerkpartner im Rahmen unserer Initiative „IHK-Werkstatt für den Mittelstand“ zu erhalten. Wir informieren Sie gerne.

Ihr Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer
Offenbach am Main
Holger Winkler
Frankfurter Str. 90
63067 Offenbach am Main
Tel. 069 8207-226, Fax 069 8207-149
E-Mail: winkler@offenbach.ihk.de