



Nr.	Kennen Sie Ihre unternehmerische Einzigartigkeit?	Ja	Nein
1.	Wir (Geschäftsleitung u. Führungskräfte) kennen unsere Veränderungserfordernisse bzw. Lernaufgaben, die hinter unseren drängendsten Problemen stehen		
2.	Die brennendsten Probleme unserer Bauherren, Auftraggeber, Architekten bzw. Ingenieurbüros sind uns (GL und Führungskräften) bewusst		
3.	Wir verfügen aus Sicht unserer Kunden über Alleinstellungsmerkmale, die von unseren Kunden preislich honoriert werden		
4.	In Kundengesprächen fühlen wir uns in den Gesprächspartner so ein, dass wir seine wirklich kaufauslösenden Motive hinter dem Preis heraushören		
5.	Brennende Kundenprobleme, die wir nachhaltig besser lösen als der Wettbewerb, stehen im Mittelpunkt unserer Aktivitäten zur Auftragsbeschaffung		
6.	Die drängendsten Probleme unserer Kunden sind für uns ein Ansporn zur Weiterentwicklung unseres Leistungsprogramms		
7.	Veränderungen in der Nachfrage nach Bauleistungen geben uns wertvolle Hinweise für die kreative Entwicklung neuer Angebote bzw. Leistungen		
8.	Die Zusammenarbeit mit <i>unserem</i> Unternehmen ist unseren Kunden wichtiger als der billigste Preis		
9.	Neue Organisationsformen u. interne Projekte werden bei uns zeitnah umgesetzt, weil unsere Mitarbeiter ein hohes Interesse an der erfolgreichen Weiterentwicklung unseres Unternehmens haben und sich hierfür engagieren		
10.	Wir spüren, dass die Anziehungskraft unseres Unternehmens für Kunden, Lieferanten, Banken, Mitarbeiter etc. stärker ist als unsere Abhängigkeit von diesen Personen		
11.	Förderung und Ausbau unserer Stärken stehen im Mittelpunkt unserer Unternehmensentwicklung, während wir uns nicht mit den Schwächen aufhalten		
12.	Wir haben Früherkennungsinstrumente, die uns rechtzeitig neue Entwicklungen signalisieren, bevor sich diese in den Zahlen der Buchhaltung niederschlagen		
13.	Die „Tabus“ in unserem Unternehmen, die uns tagtäglich bremsen, sind uns bewusst		
14.	Der eigentliche Engpass hinter unseren Tagesproblemen ist uns bewusst		
15.	Mit unseren Mitarbeitern haben wir gemeinsam Ziele entwickelt, die Alle in unserem Hause mitreißen und begeistern		
	Anzahl		

Auswertung:

Finden Sie mehr als 5 Neins, verfügen Sie über erhebliche qualitative Wachstumspotentiale, auch wenn Sie sich in einem schrumpfenden Markt betätigen.

Zur Besprechung und Interpretation Ihrer Ergebnisse geben Sie mir den Check-up nach dem Vortrag, oder faxen Sie mir diesen zu. Ich setze mich umgehend mit Ihnen bzgl. eines telefonischen Interpretationstermins in Verbindung. (Fax-Nr. 02175 / 168937)

Name, Vorname

Firma

Ort

Tel.:

E-Mail

Fax: