



Wichmann Works
Clarity & Innovation

Test:

Wie **ÜBERGABEBEREIT** ist mein Unternehmen?

Autoren: **Philippe Beaudry und Maria Wichmann** | <https://nachfolgeplan.eu>

Entdecken Sie den Einflussfaktor, der Ihren Unternehmenswert begrenzt

Zeitbedarf: Zehn Minuten (inklusive Auswertung)

Dieser Test richtet sich an inhabergeführte klein- und mittelständische Unternehmen, die wissen wollen, wie übergabebereit ihr Unternehmen ist und welcher Einflussfaktor derzeit den Unternehmenswert begrenzt. Beantworten Sie diese Fragen auf Basis tatsächlicher Ereignisse der **letzten 30 Tage**. Seien Sie ehrlich – es gibt keine richtigen oder falschen Antworten, sondern nur Fakten darüber, wie Ihr Unternehmen derzeit funktioniert.

DIE FRAGEN	IHRE ANTWORT
F1 Wie oft mussten Sie in den letzten 30 Tagen persönlich eingreifen, um ein operatives Problem zu lösen (technisches Problem, Qualitätsproblem, Personaleinsatzplanung)?	F1
F2 Wie oft hat Ihr Team in den letzten 30 Tagen größere Probleme gelöst, ohne Sie zu kontaktieren?	F2
F3 Denken Sie an die letzten 10 wichtigen Entscheidungen in Ihrem Unternehmen (Preisgestaltung, Personal, Lieferantenauswahl, Ausgaben über 5.000 €). Wie viele haben Sie persönlich getroffen (und nicht an Ihr Team delegiert)?	F3
F4 Wieviele Male haben Kunden in den letzten 30 Tagen ausdrücklich verlangt, mit Ihnen persönlich zu sprechen statt mit Ihrem Team zu arbeiten?	F4
F5 Denken Sie an Ihre letzten fünf Neugeschäfte. Wieviele davon hat Ihr Team ohne Ihre Beteiligung am Verkaufsprozess abgeschlossen?	F5
F6 Denken Sie an Ihre fünf wichtigsten Lieferanten. Mit wie vielen davon haben mindestens zwei weitere Personen aus Ihrem Unternehmen Arbeitsbeziehungen (nicht nur Sie)?	F6
F7 Wie oft haben Lieferanten oder Partner in den letzten 30 Tagen bei Standardfragen ausdrücklich verlangt, mit Ihnen persönlich zu sprechen statt mit Ihrem Team?	F7
F8 Wie oft wurden Sie in den letzten sieben Arbeitstagen mit Fragen unterbrochen, deren Antworten dokumentiert sein sollten?	F8
F9 Denken Sie an Ihre fünf wichtigsten Geschäftsprozesse. Für wie viele existieren schriftliche Verfahrensanweisungen, denen ein neuer Mitarbeiter folgen könnte?	F9
F10 Wie oft sind in den letzten sieben Arbeitstagen Ihre Unternehmenssysteme (Technik, Geräte, Arbeitsabläufe) ausgefallen oder haben Notlösungen erfordert?	F10
F11 Wie viele Finanztransaktionen (Rechnungszahlungen, Ausgabengenehmigungen, Einkäufe) erforderten in den letzten 30 Tagen Ihre persönliche Genehmigung?	F11
F12 Stellen Sie sich vor, Sie sprechen heute drei Mitarbeiter an und Sie fragen sie: „Was sind unsere drei wichtigsten Geschäftsprioritäten in diesem Jahr?“ – Wie viele würden Ihrer Einschätzung nach im Wesentlichen die gleiche Antwort geben?	F12

Auswertung Ihrer Antworten

Tragen Sie Ihre Antworten ein und markieren Sie kritische Werte.

<u>FRAGE</u>	<u>IHRE ANTWORT</u>		<u>KRITISCH WENN ...</u> Kreuzen Sie an	<u>FAKTOR</u>
F1	 F1	Mal	☐ 8 Mal oder mehr	Operative Resilienz
F2	 F2	Mal	☐ 4 Mal oder weniger	
F3	 F3	von 10	☐ 7 Mal oder mehr	Führungstiefe
F4	 F4	Mal	☐ 6 Mal oder mehr	Kundenübertragbarkeit
F5	 F5	Mal	☐ 1 oder keines	
F6	 F6	von 5	☐ 1 oder 2	Übertragbarkeit von Geschäftsbeziehungen
F7	 F7	von 5	☐ 6 Mal oder mehr	
F8	 F8	Mal	☐ 8 Mal oder mehr	Wissens-erfassung
F9	 F9	von 5	☐ 2 oder weniger	
F10	 F10	Mal	☐ 3 Mal oder mehr	Systemreife
F11	 F11	Transaktionen	☐ 20 oder mehr	Finanz-autonomie
F12	 F12	von 3	☐ Jeder sagt etwas anderes	Strategische Klarheit

Wichtig: Faktoren mit zwei Fragen benötigen BEIDE Markierungen ☐☐, um als kritischer Faktor zu gelten.

IHRE #1 PRIORITÄT:

Was bedeutet das?

Ihr kritischster Faktor kostet Sie derzeit:

- # 10 bis 30 Prozent des Jahresumsatzes durch operative Ineffizienz
- # 15 bis 60 Prozent Ihres künftigen Unternehmensverkaufswerts
- # Unzählige Stunden, die Sie im operativen Geschäft statt mit strategischer Entwicklung verbringen

Lassen Sie sich nicht entmutigen, Bewusstsein ist immer der erste Schritt für Veränderung.

Was bedeuten die einzelnen Faktoren

Auf diese Faktoren legen Käufer wert. Sie kaufen nicht die Vergangenheit sondern den Teil, der in Zukunft ohne Sie profitabel sein kann.

- # **Operative Resilienz:** Läuft das Tagesgeschäft ohne Ihre ständige Aufsicht?
- # **Führungstiefe:** Trifft Ihr Team eigenständig Entscheidungen mit gutem Urteilsvermögen?
- # **Kundenübertragbarkeit:** Bleiben Kunden, wenn Sie sich zurückziehen oder ausscheiden?
- # **Übertragbarkeit von Geschäftsbeziehungen:** Sind Lieferanten-/Partnerbeziehungen institutionell oder persönlich an Sie gebunden?
- # **Wissenserfassung:** Ist kritisches Geschäftswissen dokumentiert und zugänglich?
- # **Systemreife:** Funktionieren Ihre Prozesse zuverlässig ohne ständige Problemlösung?
- # **Finanzautonomie:** Laufen Finanzoperationen systematisch ohne Ihre tägliche Beteiligung?
- # **Strategische Klarheit:** Versteht Ihr Team, wohin Sie wollen und wie Sie dorthin gelangen?

Und nun?

Ihr niedrigster Wert zeigt den Faktor, der derzeit Ihren Unternehmenswert und auch Ihre persönliche Freiheit begrenzt.

- # Gewinnen Sie zehn bis 15 Stunden Ihrer wöchentlichen Zeit zurück
- # Verbessern Sie ihre operative Effizienz um 15 bis 25 Prozent
- # Steigern Sie Ihren Unternehmenswert um 20 bis 40 Prozent
- # Ermöglichen Sie Wachstum, das nicht durch Ihre Verfügbarkeit begrenzt ist

Sie möchten sich intensiver mit dem Thema befassen?

Senden Sie uns ein Foto von Ihrem Testergebnis per e-mail. Dann erhalten Sie ein fünfseitiges Pdf mit acht wirkungsvollen Maßnahmen, mit denen Sie Ihren Unternehmenswert steigern können.

kontakt@nachfolgeplan.eu

<https://nachfolgeplan.eu>

Analyse-Methodik entwickelt von: Philippe Beaudry und Maria Wichmann

Basierend auf Forschung von IBBA, Exit Planning Institute, McKinsey, Gartner