



Wichmann Works
Clarity & Innovation

Test:

Wie **ÜBERGABEFÄHIG** 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 übergabefähig 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.

<u>DIE FRAGEN</u>	<u>IHRE ANTWORT</u>
F1 Wie oft mussten Sie in den letzten 30 Tagen persönlich eingreifen, um ein Problem zu lösen (technisches Problem, Qualitätsproblem, Personaleinsatzplanung)?	<input type="text"/> F1
F2 Wie oft hat Ihr Team in den letzten 30 Tagen größere Probleme gelöst, ohne dass Sie persönlich eingreifen mussten?	<input type="text"/> F2
F3 Denken Sie an die letzten 10 wichtigen Entscheidungen in Ihrem Unternehmen (z. B. Personal, Lieferantenauswahl, Ausgaben über 5.000 €). Wie viele haben Sie persönlich getroffen (und nicht an Ihr Team delegiert)?	<input type="text"/> F3
F4 Wieviele Male haben Kunden in den letzten 30 Tagen ausdrücklich verlangt, mit Ihnen persönlich zu sprechen statt mit Ihrem Team zu arbeiten?	<input type="text"/> F4
F5 Denken Sie an Ihre letzten fünf Neugeschäfte. Wieviele davon hat Ihr Team am Verkaufsprozess abgeschlossen?	<input type="text"/> F5
F6 Denken Sie an Ihre fünf wichtigsten Lieferanten. Mit wie vielen davon haben Sie weitere Personen aus Ihrem Unternehmen Arbeitsbeziehungen (nicht nur Sie selbst) unterhalten?	<input type="text"/> F6
F7 Wie oft haben Lieferanten oder Partner in den letzten 30 Tagen bei Standardbestellungen verlangt, mit Ihnen persönlich zu sprechen statt mit Ihrem Team?	<input type="text"/> F7
F8 Wie oft wurden Sie in den letzten sieben Arbeitstagen mit Fragen unterbrochen, die nicht dokumentiert sein sollten?	<input type="text"/> F8
F9 Denken Sie an Ihre fünf wichtigsten Geschäftsprozesse. Für wie viele existierende Verfahrensanweisungen, denen ein neuer Mitarbeiter folgen könnte?	<input type="text"/> F9
F10 Wie oft sind in den letzten sieben Arbeitstagen Ihre Unternehmenssysteme (z. B. Software, Arbeitsabläufe) ausgefallen oder haben Notlösungen erfordert?	<input type="text"/> F10
F11 Wie viele Finanztransaktionen (Rechnungszahlungen, Ausgabengenehmigungen) erforderten in den letzten 30 Tagen Ihre persönliche Genehmigung?	<input type="text"/> F11
F12 Stellen Sie sich vor, Sie sprechen heute drei Mitarbeiter an und Sie fragen sie: „Was sind die drei wichtigsten Geschäftsprioritäten in diesem Jahr?“ – Wie viele würden Ihnen im Wesentlichen die gleiche Antwort geben?	<input type="text"/> 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	<input type="text"/> F1 Mal	<input type="checkbox"/> 8 Mal oder mehr	Operative Resilienz
F2	<input type="text"/> F2 Mal	<input type="checkbox"/> 4 Mal oder weniger	
F3	<input type="text"/> F3 von 10	<input type="checkbox"/> 7 Mal oder mehr	Führungstiefe
F4	<input type="text"/> F4 Mal	<input type="checkbox"/> 6 Mal oder mehr	Kundenübertragbarkeit
F5	<input type="text"/> F5 Mal	<input type="checkbox"/> 1 oder keines	
F6	<input type="text"/> F6 von 5	<input type="checkbox"/> 1 oder 2	Übertragbarkeit von Geschäftsbeziehungen
F7	<input type="text"/> F7 von 5	<input type="checkbox"/> 6 Mal oder mehr	
F8	<input type="text"/> F8 Mal	<input type="checkbox"/> 8 Mal oder mehr	Wissens erfassung
F9	<input type="text"/> F9 von 5	<input type="checkbox"/> 2 oder weniger	
F10	<input type="text"/> F10 Mal	<input type="checkbox"/> 3 Mal oder mehr	Systemreife
F11	<input type="text"/> F11 Transaktionen	<input type="checkbox"/> 20 oder mehr	Finanzautonomie
F12	<input type="text"/> F12 von 3	<input type="checkbox"/> 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