

vital + check

Analysertools für Ihren unternehmerischen Erfolg!

Unternehmens-Vital-Check,

Produkt-Vital-Check,

Dienstleistungs-Vital-Check,

Informationen unter www.productpartners.de

productpartners⁺

unternehmens + vital + check



Wie geht es Ihnen?

08.10.2010 | Von: kh

Wie geht es dir – oder schlicht: wie geht's? Wie oft stellen wir diese Frage? Wie oft wird sie uns gestellt? Und was geben wir zur Antwort? Die erste Wahl wäre natürlich: „Danke, gut! Und Ihnen?“ Der, an der Universität von Montreal unterrichtende, Professor für Philosophie, Jean Grondin, Schüler von Hans-Georg Gadamer, erlaubte sich, in einer seiner Vorlesungen, die üblichen Antworten in Vergleich zu stellen.

Sein Schluss: Nur von Deutschen wird diese, aus Höflichkeit gestellte, Frage missverstanden. Während in fast aller Welt die Antwort neutral ausfällt, beginnen Deutsche zu erzählen, wie es ihnen wirklich geht.



Bankgespräch, Checkliste Gesprächsführung

Wie erfolgreich ein Bankgespräch verlaufen wird, hängt von Ihrer Gesprächsführung ab. Bedenken Sie, dass Sie - auch wenn Sie einen Kredit wollen - Kunde(!) der Bank sind. Am besten gehen Sie nach der folgenden Checkliste bei der Vorbereitung auf das Gespräch und in der Besprechung mit Banken vor, damit Sie sich und Ihr Unternehmen optimal präsentieren und nichts Wichtiges vergessen.

Leitfaden Bankgespräch

1. Gesprächseröffnung	Ok?
Begrüßung	[]
Dank für die Gesprächsbereitschaft	[]
Eigene Vorstellung (mit Visitenkarte)	[]
Vorstellung der Personen, die Sie mitgebracht haben mit Funktion in Ihrem Unternehmen (mit Visitenkarten)	[]
Bitte um Vorstellung der Bank-Mitarbeiter, falls dies nicht erfolgt	[]
2. Motivation für das Gespräch	Ok?
Begründung für Ihren Wunsch nach einem Gespräch	[]
- regelmäßiger Kontakt zur Bank	[]
- Informationen über positive Entwicklung (genau beschreiben)	[]
- Informationen über negative Entwicklung (genau beschreiben)	[]
- Kreditwunsch (genaue Höhe und Verwendungszweck)	[]
Ihre Erwartungen	[]
Ihre Ziele (Marktdata bereit halten)	[]
3. Information der Bank-Mitarbeiter	Ok?
Ihre Qualifikation und die Qualifikation Ihres Unternehmens für die Zielerreichung	[]
Ihre persönliche Situation	[]
Die unternehmerische Situation (Unterlagen bereit halten)	[]
- BWA	[]
- Kennzahlen	[]
- Kundenstruktur	[]
- Vorteile des Unternehmens gegenüber vergleichbaren Unternehmen der Branche oder Region	[]
- ...	[]
Konkreter Grund und konkrete Verwendung für den Kredit	[]

Viele Banken zeigen sich seit der Finanzkrise zurückhaltend bei der Kreditvergabe. Als Unternehmer müssen Sie Ihren Banktermin deshalb besonders sorgfältig vorbereiten. Die betriebswirtschaftliche Auswertung sowie die Kundenstruktur sind wichtige Informationsquellen für das Geldinstitut. Auch darüber hinaus möchte Ihr Berater im Detail informiert sein und im Gespräch einen gut vorbereiteten Kunden erleben. Mit diesem Gesprächsleitfaden bereiten Sie Schritt für Schritt ein seriöses und überzeugendes Kreditgespräch vor.

Thema	Erfolgt	Begonnen
Die Stärken und Schwächen meines Unternehmens sind mir bewusst - ich führe darüber einen offenen Dialog mit meinen Banken / Sparkassen		
Meine Gesprächspartner in meinen Banken / Sparkassen kenne ich gut - ebenso meine Rating-Ergebnisse		
Meine Banken / Sparkassen erhalten alle von ihnen verlangten Unterlagen immer aktuell und ausgereift (ggf. noch einen „Tick besser“ als erwartet)		
Mein Bankensortier mit allen Unterlagen und der „Inventory“ oberauf ist immer auf dem aktuellsten Stand		
In meine Kreditgespräche gehe ich immer gut vorbereitet - mit klarem Themenkatalog und Zielvorstellungen für jedes Thema		
Meine Kreditgespräche führe ich auf Basis meiner Vorbereitung selbstbewusst und sichere am Ende die getroffenen Vereinbarungen ab		
Ich kenne die Zinsen und Gebühren meiner Banken / Sparkassen und die der Wettbewerber und verhandle gezielt		
Über die Bewertung meiner Sicherheiten durch Banken / Sparkassen spreche ich offen und bin informiert		
Ich arbeite regelmäßig gezielt an Aktivitäten, die mein Unternehmen im Themenbereich Liquidität und Finanzierung voran bringen		
Ihr individuelles Thema?		

E-Mail: 78 41460 Neues
 Telefon 02131 - 660413 Fax 660426 Mobil 0177 - 7515161
 E-mail info@co-sander.de Internet: www.co-sander.de

login | Kurs-Suche | Volltextsuche | Musterdepot | Kontakt | Über uns

.comdirect
Ihr Geld kann mehr

Persönlicher Bereich | Informer | Produkte | Services | Forum



Handelsblatt First.
Die neue iPad App mit
Push Aktualisierung.

powered by
SIEMENS

Mehr für Ihr Geld

- > Girokonto
- > Anlagekonten
- > Depot
- > Sparplan
- > Beratung

Bis zu **250€** Übertragsprämie

Bis 30.04.

> Depot übertragen und bis zu 250 Euro Prämie sichern!

Fonds & Zertifikate

- > Fonds des Monats
- > FondsDiamanten
- > Alle Fondangebote
- > Zertifikate-Emissionen
- > Free Buy-Aktionen
- > Flat Fee-Aktionen



Kostenlos

Jetzt kostenlos im App Store!

comdirect Banking App mit Depotansicht und Geldautomatensuche!

> Mehr Informationen

Kunden werben

- > 25 Euro Prämie
- > Prämien-Übersicht

Werbekampagne
**Deutschlands
Leistungsbroker.**

Das macht für comdirect!

- Über 1,4 Mio. Depots Erfahrung
- Intelligente Orderfunktionen
- 24h persönlich für Sie da

> Mehr Informationen

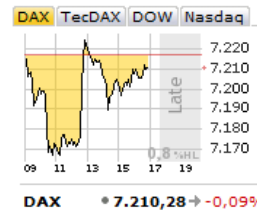
Ihre comdirect

- > Investor Relations
- > Presse

DnBNOR
Asset Management

Fonds des Monats

Aussichtsreicher
Skandinavienfonds: 0 %
Ausgabeaufschlag im April



U-Rend. ...
EUR/US: ...
comdire

Handelsblatt

Home | Finanzen | Unternehmen | Politik | Technologie | Auto | Karriere | S

Top Dax
Top
FRESEN
DEUTSC
DEUTSC
ALLIANZ

Tools und Services

Entdecken Sie unsere nützlichen Online-Tools und Services: Ratgeber, Rechner, Kalkulatoren, Empfehlungen, Angebotsvergleiche, Suchmaschinen und vieles mehr.

Anlage | Baufinanzierung | Kredit

bis **4,0%** p. a.

„12 Fragen und Handlungsempfehlungen zur „Fitness“ Ihres Unternehmens“

Ein universelles System aus Fragen und Handlungsempfehlungen für kleine mittelständischen Unternehmen (KMU's), Verbände, Verlage und Banken, entwickelt von Prof. Dr. Dr. Kurt Nagel, Systeme für Erfolg und Matthias Allgeyer, productpartners+; www.Systeme-für-Erfolg.de und www.productpartners.de.



unternehmens + vital + check

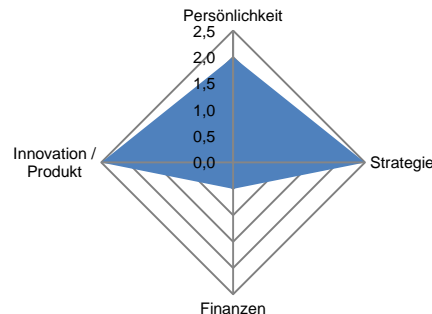
Der Unternehmens-Vital-Check ist ein kurzes und prägnantes Analyseinstrument um die Befindlichkeit eines Unternehmers und seines Unternehmens zu prüfen und Handlungsempfehlungen zur Verbesserung individuell zur Verfügung zu stellen.

Mit insgesamt 12 Fragen zu den 4 Bereichen Persönlichkeit, Strategie, Finanzen und Innovation/Produkt werden die wesentlichen Inhalte des Unternehmertums behandelt.



Jede Frage kann einfach, „aus dem Bauch heraus“ beantwortet werden, es sind keinerlei Zahlen und Daten notwendig. So wird ein qualitativer Charakter gewährleistet, der eine direkte und schnelle Beurteilung erlaubt, den sogenannten „Fitnessgrad“:

Aufgrund der Antworten auf die 12 Fragen bekommt der Nutzer einen individuellen Auszug von Handlungsempfehlungen in Gutachtenform. Diese Handlungsempfehlungen bieten die Chance sich mit den einzelnen Fragepunkten zu befassen, und anhand von Empfehlungen zu verbessern. Diese Empfehlungen basieren auf langjährigen Erfahrungen in der Beratung und Schulung von Firmen und sonstigen Organisationen.



8b.) Sie arbeiten mit einer Zielgruppenorientierung, aber eventuell noch nicht konsequent genug.
Das nachstehende Formular soll Ihnen helfen, die Bewertung Ihrer Kundengruppen voranzutreiben und Ihre strategische Ausrichtung auf spezifische Zielgruppen verschärfen.

Kundengruppe	Umsatz		Gewinn		Entscheidungsstellen bei Kundenfragen
	Heute	Morgen	Heute	Morgen	
1. Öffentliche Zielgruppen					1. Preis, 2. Gebühren, 3. Lokale Produktplatz
2. Gewerbebetriebe					1. Verkaufsförderung, 2. Produktplatz, 3. Kommunikation
3. Abwechslung					1. Vertrieb, 2. Kommunikation, 3. Produktplatz
4. Sonstige Privatkunden (z.B. Einzelhandel)					1. Beratung, 2. Preis, 3. Produktplatz

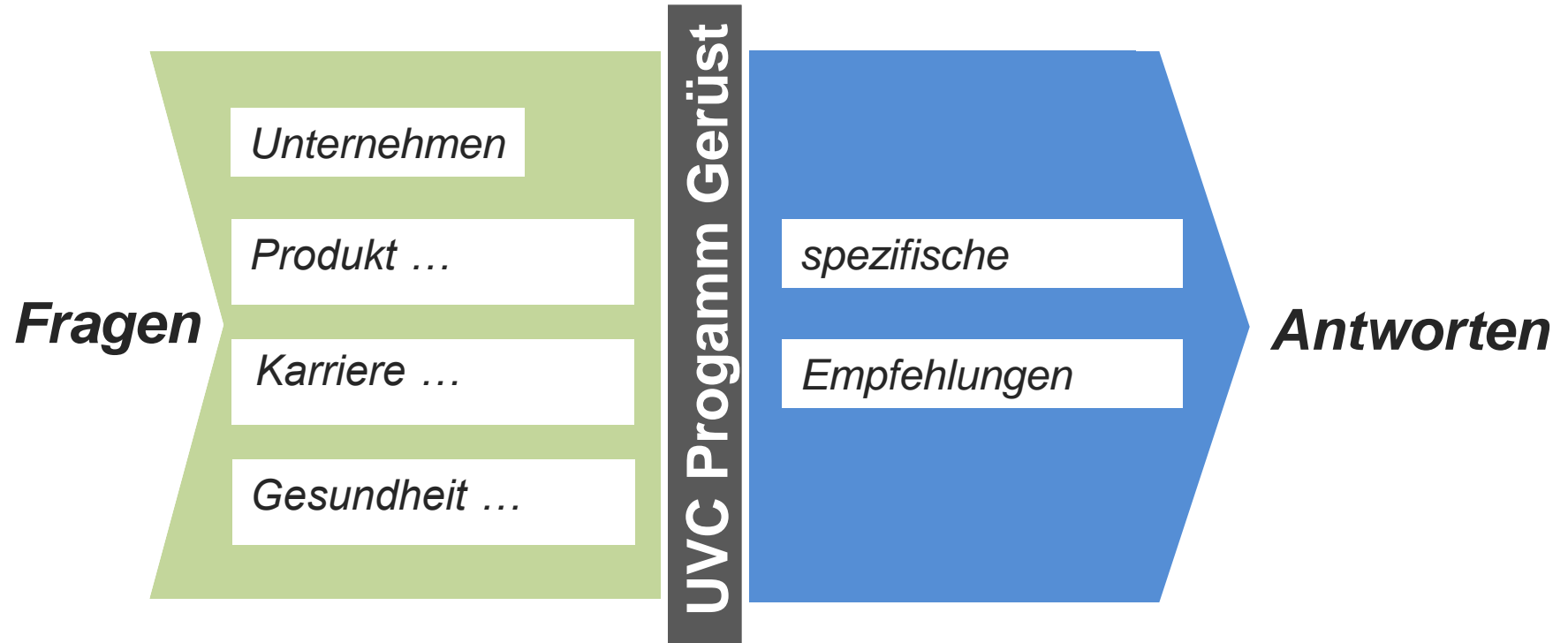
Verstärken Sie das Formular bestmöglich auszufüllen. Danach können Sie insbesondere erkennen, welche Zielgruppen:
- Sie verstärkt angeht
- Welche Entscheidungsstellen im Vordergrund stehen
- Welche Chancen und Risiken bei den einzelnen Kundengruppen bestehen

Verstärken Sie anschließend konkrete Aktivitäten aufzuzeichnen, diese mit Ihren Mitarbeitern in Gesprächen und Workshops anzuzeigen.

Bitte gehen Sie zurück zu Ihrer individuellen Antwortbewertung und nutzen Sie die nächste Handlungsempfehlung auf!

Die Idee des Unternehmens-Vital-Check wurde aus der Beratungspraxis heraus entwickelt. Weitere Vital-Check`s sind bereits in Entwicklung, Dienstleistungs-Vital-Check, Persönlicher Erfolg-Vital-Check, Produkt-Vital-Check etc. Kundenindividuelle Lösungen werden auf dem bestehenden System einfach und schnell umgesetzt!

Das System wird im Web abgebildet, auf mobilen Endgeräten als Android oder I Phone Applikation, es gibt interaktive pdf-Formulare, Excel Anwendungen etc.



*Fragen, Auswertungen und Handlungsempfehlungen!
Die Programm Struktur erlaubt einfache Anpassung an Themen und Layout,
und ermöglicht kundenindividuelle Ausführungen des Vital-Checks...*

unternehmens + vital + check

unternehmens + vital + check

Willkomm Fragen Auswertu Einstellu

Fragen zu Ihrem Unternehmens-Vital-Check

Frage 1:
Sind Sie mit Ihrer Selbstständigkeit ganzheitlich zufrieden (Arbeitszeit, Freizeit, Freude, Ergebnis)?

stimme nicht zu

neutral

stimme zu

← →

unternehmens + vital + check

Willkomm Fragen Auswertu Einstellu

Auswertung Ihres Unternehmens-Vital-Check Ergebnisses

Kategorie	Wert
Persönlichkeit	3
Innovation/Produkt	2
Strategie	1
Finanzen	1

→

unternehmens + vital + check

Willkomm Fragen Auswertu Einstellu

Auswertung Ihres Unternehmens-Vital-Check Ergebnisses

Empfehlung zur Frage 1;
Sie sind mit Ihrer Selbstständigkeit unzufrieden!

Diesen Zustand gilt es rasch zu verändern. Die Ursachen können sehr unterschiedlich und vielschichtig sein. Nur Sie wissen, wo Sie der Schuh drückt. Gehen Sie systematisch bei der Ursachen-Analyse vor. Um Ihnen mehr Transparenz zu verschaffen und die Ursachen zu priorisieren, sollten Sie die in Frage kommenden Techniken kennen und diese auch zielführend anwenden.

← →



vital_check_video.avi

unternehmens + vital + check



productpartners[®]
innovation, produkt und marketing

Unternehmens-Vital-Check (bitte markieren Sie Ihre Auswahl mit der Ziffer 1)

Teil 1: Persönlichkeit

		Sümm zu	neutral	Sümm nicht zu
P 01	Sind Sie mit Ihrer Selbstständigkeit ganzheitlich zufrieden (Arbeitszeit, Freizeit, Freude, Ergebnis?)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
P 02	Haben Sie das Gefühl, dass die Organisation des Betriebes zu viel Zeit in Anspruch nimmt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
P 03	Sind Ihre Mitarbeiter in der Rolle von Mitunternehmern?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Teil 2: Strategie

		Sümm zu	neutral	Sümm nicht zu
S 01	Verfügen Sie über eine klare Vertriebs-Strategie d.h. wissen Sie Neukunden zu gewinnen und Bestandskunden zu halten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
S 02	Haben Sie wichtige Ziele, die Sie in den nächsten zwei Jahren erreichen wollen, formuliert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
S 03	Wissen Sie mit welchen Kundengruppen Sie konkret wachsen wollen und was die einzelnen Zielgruppen benötigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Teil 3: Finanzen

		Sümm zu	neutral	Sümm nicht zu
F 01	Sind sie mit dem Betriebsergebnis einverstanden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
F 02	Haben Sie einen Geschäftsplan/Rentabilitätsvorschau/Liquiditätstaplan?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
F 03	Wie ist der Kontakt zu Ihrer Hausbank? Werden Sie ausreichend und neutral unterstützt bei Ihren finanziellen Fragen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Teil 4: Innovation / Produkt

		Sümm zu	neutral	Sümm nicht zu
I 01	Sind Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen, die Sie anbieten, zufrieden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
I 02	Suchen Sie regelmäßig und mit System nach neuen Ideen für Produkte und Leistungen die Sie anbieten könnten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
I 03	Verfügen Sie über konkrete Mehrwert-Argumente bei Produkten und Dienstleistungen und kennen Ihre Kunden diesen Nutzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Fitnessgrad und Bewertung

Fitnessgrad: Sie haben die folgende Punktzahl erreicht: **0,0**
Bitte beachten Sie unsere Handlungsempfehlungen!

Punktzahl 10 - 12	Sehr gute Fitness
Punktzahl 8 - 9	Gute Fitness
Punktzahl 7	Befriedigende Fitness
Punktzahl 6	Ausreichende Fitness
Punktzahl 5 - 0	Mangelhafte Fitness

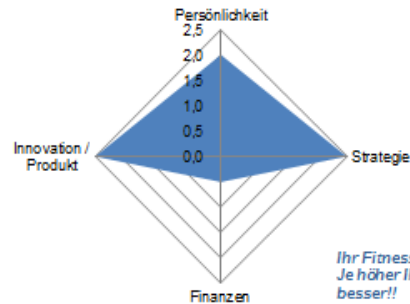
productpartners • tunnelstr. 25 • 77654 offenburg • bankverbindung • commerzbank • ibz:25041111 kb:892054 • uralzeit ident nr: DE17721890

Vital Check: Fitnessstest-Ergebnis

Die von Ihnen ausgefüllten Antwortfelder haben folgende Durchschnittswerte in den 4 Frageblöcken ergeben.

Die Grafik zeigt Ihnen übersichtlich Ihre Fitness in den 4 Fragebereichen

Persönlichkeit	Strategie	Finanzen	Innovation / Produkt
2,0	2,5	0,5	2,5



Vital Check – Fitnessstestergebnis: Wie fit ist Ihre Unternehmen?

Sie erreichen eine Gesamtpunktzahl von: **7,5**

Das bedeutet:	Punktzahl 10 - 12	Sehr gute Fitness
	Punktzahl 8 - 9	Gute Fitness
	Punktzahl 7	Befriedigende Fitness
	Punktzahl 6	Ausreichende Fitness
	Punktzahl 5 - 0	Mangelhafte Fitness

Vital Check – Hier geht es zurück zu Ihren Fragen

[Zurück zur Seite](#)



productpartners[®]
innovation, produkt und marketing

Handlungsempfehlung zu Frage S 03, Antwort „neutral“:

Sie verfügen nur teilweise über eine klare Vertriebsstrategie. Damit Sie diese vervollständigen können, geben wir Ihnen nachstehend Hinweise zu den wichtigsten Bausteinen einer Vertriebsstrategie.

Überblick über die allgemeine Vertriebsstrategie

Die Vertriebsstrategie basiert üblicherweise auf 6 Bausteinen:

1. Kundenanalyse
2. Wettbewerbsanalyse
3. Produkt-/Dienstleistungsanalyse
4. Mehrwertanalyse
5. Innovationsanalyse
6. Umsetzungsanalyse

Wesentliche Fragen zu den einzelnen Bausteinen (bitte beantworten Sie diese mit Ja/Nein)

	Ja	Nein
1. Kundenanalyse:		
- Verfügen Sie über eine aussagekräftige Analyse Ihrer Kunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Wissen Sie mit welchen Zielgruppen Sie wachsen wollen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Wettbewerbsanalyse:		
- Kennen Sie die Leistungs-Angebote Ihrer Wettbewerber?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Nutzen Sie Ihre Chancen im Wettbewerb konsequent?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Produkt Dienstleistungs-Analyse:		
- Bemühen Sie sich verstärkt um Problemlösungs-Angebote?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Sind Sie mit Ihren Angeboten auf dem neuesten Stand?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mehrwertanalyse:		
- Haben Sie Ihre generellen Mehrwertargumente erarbeitet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Verfügen Sie über Mehrwertargumente für die einzelnen Zielgruppen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Innovationsanalyse:		
- Verfügen Sie über neue Ideen, die Ihnen Wettbewerbsvorteile verschaffen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Wissen Sie um die Innovationen in Ihrer Branche?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Umsetzungsanalyse:		
- Ist Ihr Marketing wirksam?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Haben Sie ein erfolgreiches Vertriebssystem?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bewerten Sie nun die Fragen und legen Sie einen Aktivitätenplan fest!

productpartners • tunnelstr. 25 • 77654 offenburg • bankverbindung • commerzbank • ibz:25041111 kb:892054 • uralzeit ident nr: DE17721890

Zusammenfassung:

- *Der Unternehmens-Vital-Check ist ein prägnantes Analysetool für KMU's*
- *Das System nutzt einfache Fragen und gibt Handlungsempfehlungen*
- *Kundenindividuelle Lösungen werden auf dem bestehenden System einfach und schnell umgesetzt!*
- *Dienstleistungs-Vital-Check, Persönlicher Erfolg-Vital-Check, Produkt-Vital-Check etc.*
- *Das System wird im Web abgebildet, auf mobilen Endgeräten als Android oder I Phone Applikation, es gibt interaktive pdf-Formulare, Excel Anwendungen etc.*

Geldautomatensuche für Smart-Phones

Alle Informationen auf einen Blick

- Bundesweite Filial- oder Geldautomaten-Suche
- Lokalisierungs-Suche mittels GPS
- Manuelle Suche durch Eingabe des gewünschten Standortes
- Weiterführende Informationen zur Adresse und ggf. der Rufnummer der Filiale
- Filiale kann als Hausbank abgespeichert werden
- Persönlicher Ansprechpartner mit Kontaktdaten sowie URL zum Mobile-Banking hinterlegbar
- Sperrnotruf-Nummern Ihrer Bank- und Kreditkarte speicherbar
- Ihre persönliche Kontenübersicht
- Sperranzeige
- Nutzungsdetails
- Überweisung (Inland und SEPA)
- Kreditkarten
- Telefonische Weiterleitung zur Sperrhotline (nur iPhone)

Nutzen Sie die Vorteile

- Sie finden bundesweit stets die nächstgelegene Filiale oder den nächstgelegenen Geldautomaten-Standort.

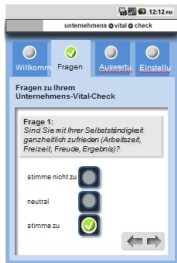
mittelstanddirekt

Wir sind Service-Stelle für

- Zu Checklisten
- StB Buchtipps
- de Downloads
- Off Links
- SH IT & Internet
- VQ Recht & Steuern

In den zwölf Wettbewerbsregionen. Mit der steigenden Akzeptanz des Wettbewerbs erweitert die Stiftung ständig das Netz der Servicestellen. Partner, die am weiteren Wachstum des Mittelstandes interessiert sind.

1. APP auf mobilem Endgerät, individ. Kundenlogo, Farbe



- Fragen
- Fitnessgrad
- Handlungsempfehlungen,
- auch p. Email zum Ausdrucken..

Wir möchten Sie bitten das Unternehmens-Vital-Check folgendermaßen zu nutzen:

- 1) Bitte füllen Sie das pdf-Dokument **Unternehmens-Vital-Check-Fragebogen.pdf** aus, drucken es und senden es an produktpartner@vital-check.de (Fax Nr. 0781 800076).
- 2) Das Team des Unternehmens-Vital-Check stellt Ihre Handlungsempfehlungen zusammen und übergibt Sie Ihnen, persönlich bei einem unverbindlichen Erstgespräch, oder postalisch.
- 3) Bitte nehmen Sie sich 30 Minuten Zeit, lesen Sie die Handlungsempfehlungen und arbeiten Sie diese durch. Notieren Sie Ihre Ergebnisse schriftlich. Stellen Sie einen Zeitplan zur Umsetzung der empfohlenen Handlungen auf. Seien Sie konsequent und zügig in der Umsetzung.
- 4) Sollten Sie Unterstützung benötigen, stellen wir Ihnen zur Verfügung. Bitte melden Sie sich, unsere Leistung steht für direkten Erfolg und lässt sich mit öffentlichen Mitteln unterstützen!

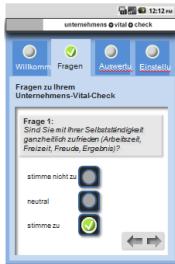
Bitte nutzen Sie den folgenden Download unseres interaktiven pdf-Dokumentes: **Unternehmens-Vital-Check-Fragebogen.pdf**

Für einen ersten Eindruck über die Handlungsempfehlungen nutzen Sie bitte den Download der folgenden Beispielergebnisse:

[Handlungsempfehlungen Beispielpdf](#)
ess

2. Website Internet individ. Kundenlogo, Farbe

- Fragen
- Fitnessgrad
- Handlungsempfehlungen,
- zum Ausdrucken



1. APP auf mobilem Endgerät, Umsetzung:

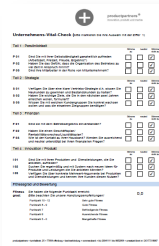
- Fragen und Handlungsempfg.
- Layout und Farbe anpassen
- Link auf KundenWebsite
- Testphase
- Freigabe
- Laufzeit 1-Jahr
- Umsetzung sofort
- Kosten: 10.000.-



2. Website Internet Umsetzung:

- Fragen und Handlungsempfg.
- Layout und Farbe anpassen
- Link auf KundenWebsite
- Testphase
- Freigabe
- Laufzeit 1-Jahr
- Umsetzung ab Juli `11
- Kosten: 7500.-

unternehmens + vital + check



UVC - Fragebogen,
interaktives pdf, Web,
Mobile App



Persönlichkeit



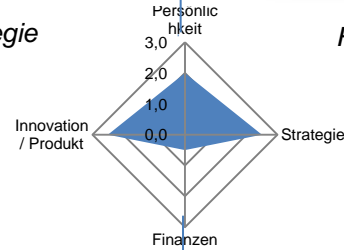
Strategie



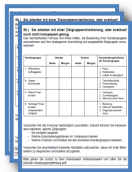
Finanzen



Innovation



Je 3 Fragen,
stimme zu, neutral,
stimme nicht zu
Ergebnis Fitnessgrad
als „Spinne“



Spez. Handlungs-
empfehlungen
je Antwort

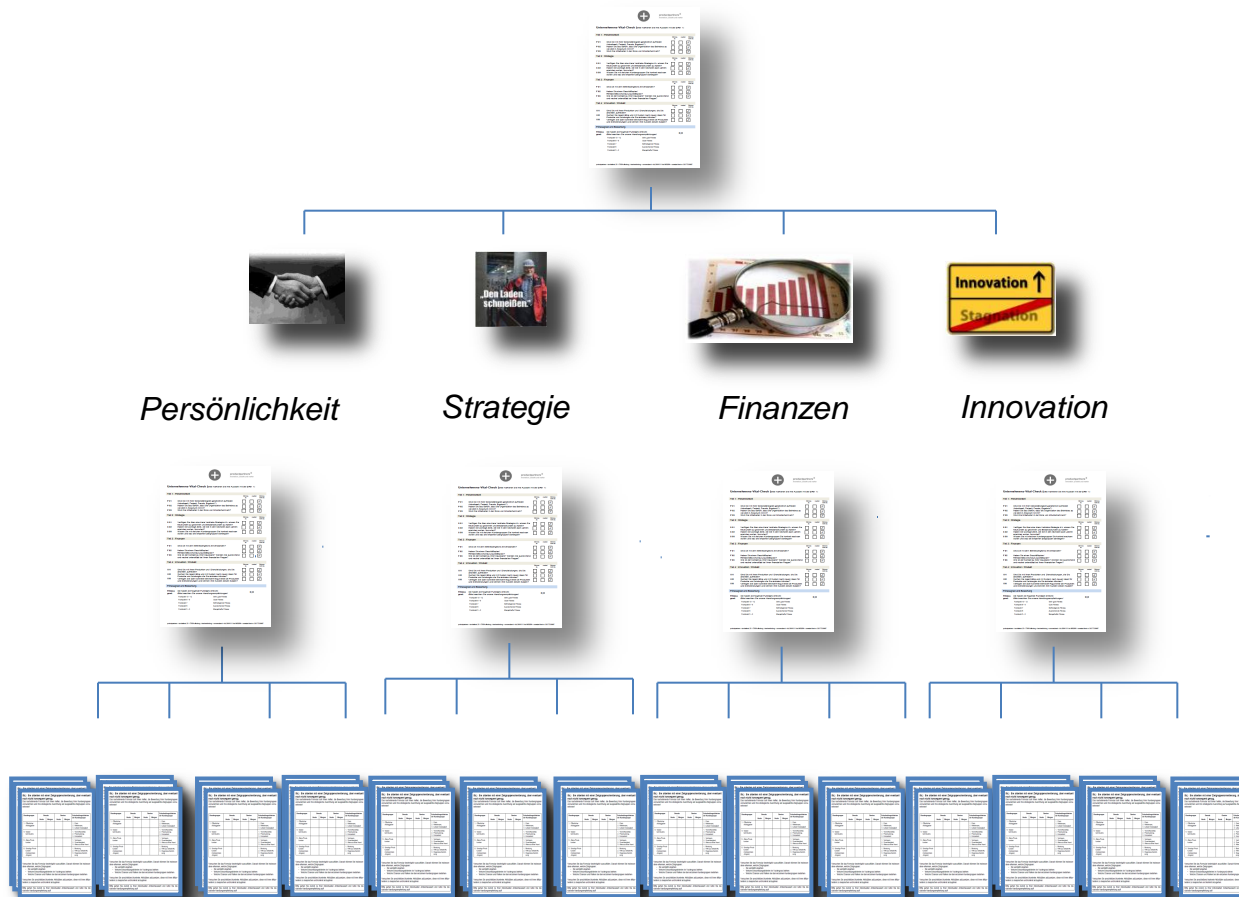
unternehmens + vital + check

Unternehmens-Vital-Check

*Fragen und
Handlungsempfehlungen
aus den 4 Bereichen*

*Weitere Vital-Checks jeweils
zu den 4 Bereichen*

*Spez. Handlungs-
empfehlungen
je Antwort*



Ihre Anregungen?