



Lebenszyklus-Test

Sie wünschen eine erste kostenlose Einschätzung der Lebenszyklus-Situation für Ihre Organisation bzw. Ihr Unternehmen?

Bitte drucken Sie diesen Test aus und faxen ihn ausgefüllt an folgende Nummer: +49.6142.871929.

An Ihrem bevorzugten Gesprächstermin werden wir mit Ihnen die Testergebnisse besprechen. Als Ansprechpartner unsererseits dienen Ihnen Udo Abel und/oder Jan Neumann.

Markieren Sie bitte von den folgenden Aussagen diejenigen, die auf Ihre Organisation am besten zutreffen.

| | | |
|-----|--------------------------|--|
| 1. | <input type="checkbox"/> | Neue Produkte oder Dienstleistungen werden oft zu schnell vermarktet. |
| 2. | <input type="checkbox"/> | Im Allgemeinen sind die meisten Mitarbeiter bei uns, so wie die Dinge laufen, zufrieden. |
| 3. | <input type="checkbox"/> | Einige Führungskräfte haben das Gefühl, dass von Ihnen mehr zu verantworten ist, als ihnen an Autorität zugestanden wird. |
| 4. | <input type="checkbox"/> | Viele Mitarbeiter haben das Gefühl, dass sie zu viele Aufträge und Projekte zu erledigen haben. |
| 5. | <input type="checkbox"/> | In unserer Führungsspitze scheint man sich über Ziele und Strategien nicht einig zu sein. |
| 6. | <input type="checkbox"/> | Es ist nicht immer klar, wer bei uns für was verantwortlich ist. |
| 7. | <input type="checkbox"/> | Es ist nicht leicht, Zeit für Meetings zu finden. |
| 8. | <input type="checkbox"/> | Unsere Mentalität ist „Nichts ändern oder anfassen, so lange es läuft.“ |
| 9. | <input type="checkbox"/> | Von unserer Führungsspitze werden häufig Entscheidungen „von unteren Ebenen“ verändert. |
| 10. | <input type="checkbox"/> | Es fällt schwer, Begeisterung für neue Ideen zu erzeugen. Es gilt: „Ohne Beweise glaube ich nichts.“ |
| 11. | <input type="checkbox"/> | Wir wachsen ständig. |
| 12. | <input type="checkbox"/> | In der Verwaltung scheinen die meisten wichtigen Entscheidungen getroffen zu werden. |
| 13. | <input type="checkbox"/> | Obwohl wir unsere Geschäftsziele hoch stecken, erreichen wir sie fast immer. |
| 14. | <input type="checkbox"/> | Mitarbeiter verweisen oft auf Vorschriften und Regeln. |
| 15. | <input type="checkbox"/> | Die Kleiderordnung ist bei uns wichtig – und ob Menschen zu uns passen. |
| 16. | <input type="checkbox"/> | Wir sind fähig, ständig neue Produkte oder Dienstleistungen strukturiert und systematisch zu entwickeln und zu vermarkten. |
| 17. | <input type="checkbox"/> | Unsere finanzielle Situation ist häufig angespannt. |
| 18. | <input type="checkbox"/> | Zu viele Entscheidungen scheinen „politisch“ beeinflusst zu sein. |
| 19. | <input type="checkbox"/> | Wir lassen uns oft auf Geschäftsideen ein, die eigentlich nicht unserem Kerngeschäft entsprechen. |



| | | |
|-----|--------------------------|---|
| 20. | <input type="checkbox"/> | Obwohl wir Gewinne erzielen, verlieren wir Kunden in unseren Hauptgeschäftsfeldern. |
| 21. | <input type="checkbox"/> | Wir scheinen Routinen immer wieder neu zu erfinden. |
| 22. | <input type="checkbox"/> | Wir haben keine Budgetplanung, um unsere Kosten unter Kontrolle zu halten. |
| 23. | <input type="checkbox"/> | Hier denken viele, dass sich die Kunden verändern und dass daraus Probleme entstehen. |
| 24. | <input type="checkbox"/> | Es wird viel Energie durch Politik und Grabenkämpfe vergeudet. |
| 25. | <input type="checkbox"/> | Wir haben eine erstaunliche hohe Fluktuation in einigen Führungspositionen. |
| 26. | <input type="checkbox"/> | Unsere Organisation teilt sich in „Alte“ und „Neue“. Es bilden sich Cliquen und Seilschaften. |
| 27. | <input type="checkbox"/> | Wir haben unsere eigene Art entwickelt, die Dinge zu tun – und jeder sollte sich daran halten. |
| 28. | <input type="checkbox"/> | Ohne unseren Gründer/Geschäftsführer ist ein Überleben unserer Organisation schwer vorstellbar. |
| 29. | <input type="checkbox"/> | Obwohl wir an vielen Projekten und Aufgaben arbeiten, ist es manchmal schwer zu erkennen, welche wichtig und welche weniger wichtig sind. |
| 30. | <input type="checkbox"/> | Kunden müssen sich bei uns gut auskennen, um das zu bekommen, was sie wollen. |
| 31. | <input type="checkbox"/> | Die Erträge in unseren Hauptgeschäftsfeldern sinken. |
| 32. | <input type="checkbox"/> | Viele Maßnahmen, die wir machen, um die finanzielle Lage kurzfristig zu verbessern, sind langfristig schädlich oder gefährlich. |
| 33. | <input type="checkbox"/> | Wir scheinen die tatsächlichen Probleme unserer Kunden zu verdrängen. Denn die meisten unserer Lösungen sind oberflächlich. |
| 34. | <input type="checkbox"/> | Die Verwaltung, Finanz- und Rechtsabteilung haben bei uns das Sagen. |
| 35. | <input type="checkbox"/> | Unserer Organisation fehlen ein klarer Fokus und eine eindeutige Ausrichtung. |
| 36. | <input type="checkbox"/> | Manchmal scheint es, als sei uns die Büroausstattung wichtiger ist als unsere Kunden. |
| 37. | <input type="checkbox"/> | Wir arbeiten oft ohne Finanzplan. |
| 38. | <input type="checkbox"/> | Titel und Büros werden bei uns viel zu wichtig genommen. |
| 39. | <input type="checkbox"/> | Ohne Akquisitionen können wir nicht weiter wachsen und unser Geschäft ausdehnen. |
| 40. | <input type="checkbox"/> | WIE jemand etwas macht, ist hier wichtiger als WAS er macht. |

© TGM Life Cycle Group Abel & Berger GmbH

Name, Vorname
 Funktion / Position
 Organisation / Unternehmen
 Telefon
 Fax
 E-Mail
 Internet
 Bevorzugter Gesprächstermin

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

TGM Life Cycle Group
 Abel & Berger GmbH
 Stahlstraße 51
 65428 Rüsselsheim
 Telefon +49.6142.87190
 Telefax +49.6142.8719.29
 E-Mail kontakt@tgm.de
 Internet www.tgm.de