

Stärken-Schwächen-Profil des Unternehmens						
	Ausprägung		Bedeutung		Bemerkungen	Notwendige Maßnahmen
	gut	schlecht	hoch	nieder		
Produkt- und Leistungsangebot						
Portfolio-Struktur						
Umfang des Sortiment						
Fertigungstiefe						
einzelnen Produkten und Leistungen						
Kunden						
einzelnen Kunden						
einzelnen Branchen						
Kundeninformations-system						
Kundenbindung						
Lieferanten						
einzelnen Lieferanten						
Vertragliche Bindungen						
Mitarbeiter						
Anzahl						
Altersstruktur						
Qualifikation						
Entlohnung						
Betriebsklima						
Technische Ausstattung						
Umfang des Maschinenparks						
Technische						
Zustand						
geeignet						
Laden- und						
EDV-Ausstattung						
Fuhrpark						
Kommunikations-technologien						
Umweltschutz						
Betriebsräume						
Zustand						
Standort						
Umfeld						

Erweiterungs-						
Miete/Pacht						
Dauer des Miet/ Pachtvertrags						
Finanzen						
Eigenkapital						
Kapitalumschlag						
Forderungen						
Lagerbestand						
Finanzierungsstruktur						
Umsatzentwicklung						
Gewinnentwicklung						
Organisation						
Transparenz						
Aufzeichnungen						
Rechnungswesen						
Kalkulation						
Formularwesen						
Führung						
Leitbild						
Langfristige Ziele						
Person des Inhabers						
Familienmitgliedern des Inhabers						
Marketing und Vertrieb						
Erscheinungsbild						
Werbemittel						
Gezielte Werbung						
Homepage						
Eigener Vertrieb						