

Dein Unternehmen im Blick

Unsichtbares sichtbar machen. Neue Wege erkennen.

Erni Business-Radar

Die 3-8-24-Methode für Klarheit in deinem Unternehmen



Deine Vorbereitung auf die Business-Lesung

Markt. Menschen. Leistung.

Das Ganze betrachten. Persönliche Schwerpunkte vertiefen.

Unternehmen / Name

Wenn du neue Wege suchst.

Du hast Zahlen geprüft, Gespräche geführt und Lösungen ausprobiert. Oder du stehst vor der Gründung deines Unternehmens. Was du suchst, ist eine neue Perspektive für deinen nächsten Schritt.

Vielleicht erkennst du deine Situation hier wieder:

Du planst, ein Unternehmen zu gründen.

Du möchtest deine Geschäftsidee prüfen und deinen Weg finden. Welche Ausrichtung passt zu dir, wo liegt Potenzial und was braucht dein Vorhaben für einen tragfähigen Start?

Umsätze brechen ein oder Aufträge bleiben aus.

Der Markt hat sich verändert. Was braucht dein Unternehmen, um wieder Kunden zu gewinnen und wirtschaftlich an Kraft zu gewinnen?

Spannungen im Team oder in der Führung kosten Kraft.

Konflikte wiederholen sich, Mitarbeitende ziehen sich zurück oder die Zusammenarbeit stockt. Was braucht es, damit Menschen wieder gemeinsam vorwärtsgehen?

Produkte oder Projekte kommen kaum voran.

Du investierst Zeit und Geld, doch die erhoffte Entwicklung bleibt aus. Wo liegen Hindernisse und welches Potenzial lässt sich weiterentwickeln?

Dein Unternehmen steckt fest oder ist in Schieflage geraten.

Die bisherigen Massnahmen bringen zu wenig Bewegung. Welche Zusammenhänge bleiben bisher verborgen und welche alternativen Wege könnten sich öffnen?

Dein Blick nach vorne

In der Business-Lesung ergänzen wir deine bisherigen Erkenntnisse durch meine energetische Wahrnehmung. Wir betrachten Zusammenhänge zwischen Unternehmen, Menschen, Angeboten und Projekten und erkunden Ansatzpunkte für deinen nächsten Schritt.

Drei Fragen für deine Vorbereitung

Was beschäftigt dich in deinem Unternehmen oder bei deiner Gründung?

Was hast du bereits geprüft oder versucht und wo suchst du neue Impulse?

Was möchtest du klären, damit du deinen nächsten Schritt mit Vertrauen gehst?

Dein Unternehmen im Blick mit dem Erni Business-Radar

3 Hauptbereiche · 8 tragende Säulen · 24 Detailbereiche



Das Ganze betrachten. Schwerpunkte vertiefen.

Mit meinem Erni Business-Radar betrachte ich dein Unternehmen aus verschiedenen Blickwinkeln. Die drei Hauptbereiche Markt, Menschen und Leistung, acht tragende Säulen und 24 Detailbereiche geben unserer Business-Lesung eine Struktur. So richten wir den Blick auf Zusammenhänge, mögliche Hindernisse und Potenziale für deinen nächsten Schritt.

Wir gehen alle drei Hauptbereiche und alle acht Säulen durch und schauen auf ihr Zusammenspiel: Wo zeigt sich Stabilität? Wo gerät etwas ins Schwanken? Welche Zusammenhänge verdienen Aufmerksamkeit?

Die 24 Detailbereiche helfen uns, genauer hinzuschauen. Markiere zur Vorbereitung drei bis fünf Bereiche, die dir besonders wichtig sind. Diese Auswahl zeigt deine Prioritäten und hilft uns, die Vertiefung zu planen. Weitere relevante Themen können sich im Gespräch zeigen.



Ein Restaurant als Bild für dein Unternehmen

1. Markt - Auftritt und Anziehung

Lage, Fassade, Einrichtung und Speisekarte wecken Erwartungen. Im Unternehmen geht es um Angebot, Positionierung, Marketing und Sichtbarkeit.

2. Menschen - Führung und Beziehungen

Begrüßung, Aufmerksamkeit und Service prägen das Erlebnis. Im Unternehmen wirken Führung, Mitarbeitende, Verkauf und Kundenbeziehungen zusammen.

3. Leistung - Umsetzung und Substanz

Gutes Essen braucht eine funktionierende Küche und einen tragfähigen Betrieb. Im Unternehmen zählen zuverlässige Umsetzung, wirtschaftliche Stabilität und Zukunftsfähigkeit.

Die Idee des Restaurants verbindet alle drei Bereiche. Ebenso bilden Identität, Gründung und Geschichte das Fundament eines Unternehmens. Jeder Bereich beeinflusst das Ganze.

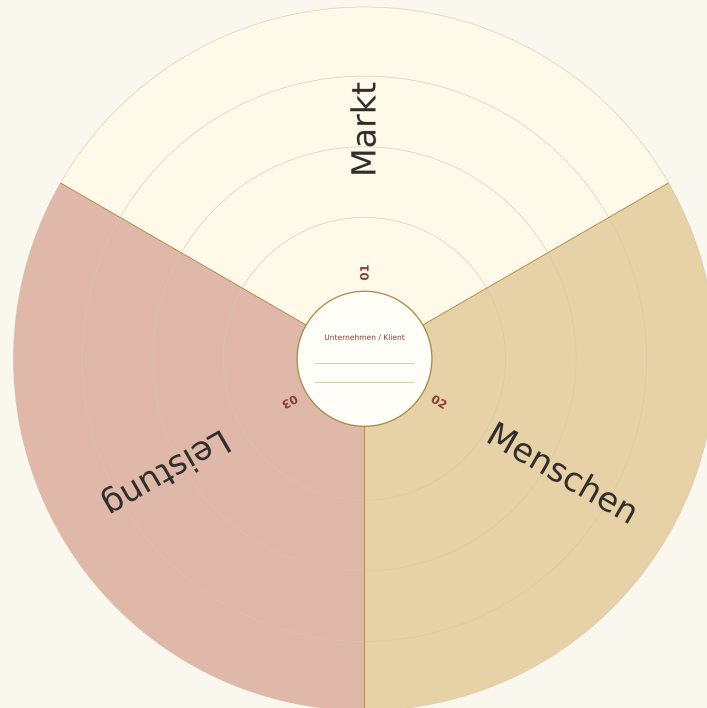


Wie viel Zeit ist sinnvoll?

Aus meiner Erfahrung sind für eine Business-Lesung meist zwei Stunden sinnvoll. Eine Stunde bietet einen kompakteren Rahmen; der mögliche Tiefgang hängt vom Anliegen ab. Bei mehreren umfangreichen Themen können weitere Termine sinnvoll sein. Umfang und Prioritäten stimmen wir gemeinsam ab.

Markt - Menschen - Leistung

14 Unterthemen machen die drei Hauptbereiche greifbar.



MARKT

Marketing, Sichtbarkeit, Positionierung und Verkauf.

MENSCHEN

Führung, HR (Personalwesen), Recruiting, Team und Beziehungen.

LEISTUNG

Produkte, Waren, Dienstleistungen, Produktion und Umsetzung.

Übergreifend: Finanzen, Strategie und Zukunft.

Die 14 Arbeitsfelder im Rad, acht Säulen und 24 Detailthemen zeigen unterschiedliche Blickwinkel auf dasselbe Unternehmen. Ihre Bereiche können sich überschneiden.

Die acht tragenden Säulen

Die Zuordnung dient der Orientierung. Einzelne Themen wirken in mehrere Hauptbereiche hinein.

MARKT

01 Angebot und Kundennutzen

Produkte, Dienstleistungen, Qualität und Nutzen für den Kunden.

02 Marketing und Sichtbarkeit

Positionierung, Marke, Kommunikation, Werbung und Reichweite.

03 Verkauf und Kundenbeziehungen

Anfragen, Beratung, Abschlüsse, Betreuung und Kundenbindung.

MENSCHEN

04 Ausrichtung und Führung

Unternehmenszweck, Vision, Strategie, Eigentümer und Entscheidungen.

05 Menschen und Zusammenarbeit

Personalwesen (HR), Recruiting, Entwicklung, passende Aufgaben und Teamkultur.

LEISTUNG

06 Organisation und Umsetzung

Verantwortlichkeiten, Produktion, Dienstleistungen, Abläufe, Projekte, Digitalisierung und KI.

07 Finanzen und wirtschaftliche Stabilität

Preise, Kosten, Ertrag, Liquidität, Reserven und Investitionen.

08 Entwicklung und Zukunft

Innovation, neue Vorhaben, Anpassungsfähigkeit und Nachfolge.

Von acht Säulen zu 24 Detailbereichen

Finanzen, Strategie und Zukunft wirken übergreifend in alle drei Hauptbereiche hinein. Auch KI ist ein Werkzeug, das Markt, Menschen und Leistung unterstützen kann. Die folgenden 24 Detailbereiche helfen uns, konkrete Zusammenhänge zu vertiefen.

Detailbereiche: Markt

Markiere insgesamt drei bis fünf Themen auf den Seiten 6 bis 8. Die Reihenfolge dient der Orientierung.

Säule 01 | Angebot und Kundennutzen

☐ 01 Angebot und Kundennutzen

Welche Produkte und Dienstleistungen bieten wir wem an? Welchen Nutzen haben unsere Kunden davon?

☐ 02 Kunden und Zielgruppen

Wen möchtest du erreichen? Wie erlebst du die Beziehungen zu deinen Kunden?

Säule 02 | Marketing und Sichtbarkeit

☐ 03 Firmenname und Auftritt

Wie gut passen Firmenname, Logo und Aussenauftritt zu dem, wofür dein Unternehmen heute steht?

☐ 04 Markt und Positionierung

Wofür ist dein Unternehmen bekannt? Was macht es besonders, und wie verändert sich sein Umfeld?

Säule 03 | Verkauf und Kundenbeziehungen

☐ 05 Verkauf und Kundenbindung

Wie werden aus Anfragen Aufträge? Wie erlebst du Beratung, Abschlüsse und die Bindung deiner Kunden?

Detailbereiche: Menschen

Markiere insgesamt drei bis fünf Themen auf den Seiten 6 bis 8. Die Reihenfolge dient der Orientierung.

Säule 04 | Ausrichtung und Führung

☐ 06 Das Unternehmen als Ganzes

Wie erlebst du dein Unternehmen heute? Was läuft gut, und wo wünschst du dir Klarheit?

☐ 07 Gründung und Geschichte

Wann und mit welcher Idee wurde die Firma gegründet? Welche Wendepunkte prägen sie bis heute?

☐ 08 Eigentümer und Beteiligte

Wer ist beteiligt? Wie gut passen Interessen, Erwartungen und Verantwortlichkeiten zusammen?

☐ 09 Führung

Was beschäftigt dich als Unternehmer oder Führungskraft? Wie arbeitet die Geschäftsleitung zusammen?

☐ 10 Vision, Sinn und Ziele

Wofür steht dein Unternehmen? Was möchtest du damit bewirken und erreichen?

☐ 11 Strategie und Entscheidungen

Welche Richtung möchtest du einschlagen? Welche Entscheidung steht gerade an?

Säule 05 | Menschen und Zusammenarbeit

☐ 12 Abteilungen und Teams

Welche Teams arbeiten gut zusammen? Wo braucht das Zusammenspiel Aufmerksamkeit?

☐ 13 Personal, HR und Recruiting

Wie gewinnen, entwickeln und halten wir passende Mitarbeitende? Wie gut passen Menschen und Aufgaben zusammen?

☐ 14 Beziehungen und Unternehmenskultur

Wie erlebst du Vertrauen, Kommunikation und den Umgang mit Spannungen im Unternehmen?

Detailbereiche: Leistung

Markiere insgesamt drei bis fünf Themen auf den Seiten 6 bis 8. Die Reihenfolge dient der Orientierung.

Säule 06 | Organisation und Umsetzung

☐ 15 Organisation und Zuständigkeiten

Wie klar sind Rollen, Verantwortlichkeiten und Entscheidungswege?

☐ 16 Leistungserbringung, Abläufe und Technologie

Wie entwickeln, produzieren und liefern wir unsere Angebote? Wie unterstützen uns Arbeitsmittel, Automatisierung und KI?

☐ 17 Standorte und Räume

Wie gut unterstützen Standorte, Räume und Arbeitsplätze die Menschen und ihre Aufgaben?

☐ 18 Partner und externe Verbindungen

Welche Partnerschaften tragen das Unternehmen? Wo möchtest du die Zusammenarbeit klären?

☐ 19 Laufende Projekte

Welche Projekte kommen voran? Wo stockt es, und welche Menschen oder Bereiche sind beteiligt?

Säule 07 | Finanzen und wirtschaftliche Stabilität

☐ 20 Finanzen und Ressourcen

Wie erlebst du die wirtschaftliche Situation? Wo brauchen Geld, Zeit oder Kapazitäten Aufmerksamkeit?

Säule 08 | Entwicklung und Zukunft

☐ 21 Mögliche Projekte und neue Ideen

Welche Ideen möchtest du prüfen? Wie passen sie zur Ausrichtung und zu den verfügbaren Mitteln?

☐ 22 Veränderungen und Übergänge

Stehen Führungswechsel, Nachfolge, Wachstum oder eine Neuausrichtung an? Was braucht dabei Klarheit?

☐ 23 Belastungen und offene Themen

Welche Schwierigkeiten kehren wieder? Welche Konflikte oder früheren Ereignisse beschäftigen dich?

☐ 24 Zukunft und Entwicklungspotenzial

Welche Möglichkeiten siehst du? Was wäre aus deiner Sicht der nächste sinnvolle Schritt?

Angebot und Leistungserbringung gehören zusammen. Auch Personal, Zuständigkeiten, Partner und offene Themen betrachten wir im Zusammenspiel der Bereiche.

Deine persönlichen Prioritäten

Stichworte reichen. Deine Notizen geben unserem Gespräch eine Richtung.

Unternehmen / Name / Funktion

Diese drei bis fünf Detailbereiche sind mir besonders wichtig

Meine wichtigste Frage oder anstehende Entscheidung

Das möchte ich durch die Business-Lesung klären

Weitere Themen / Was bisher noch keinen Platz hat



Für unser Gespräch

Halte Firmennamen, Gründungsdatum und bei Bedarf eine einfache Übersicht der beteiligten Menschen und Bereiche bereit, gerne auch mit Namen und Geburtsdaten. Ergänze relevante Fakten und bisherige Lösungsversuche. Gemeinsam bestimmen wir die Vertiefung und mögliche Themen für einen weiteren Termin.

Gedanken und nächste Schritte

Platz für Bemerkungen, Erkenntnisse und das, was du mitnehmen möchtest.



Bemerkungen und persönliche Erkenntnisse



Mein nächster konkreter Schritt



Offene Fragen / Themen für einen weiteren Termin

Klarheit schafft Raum für deinen nächsten Schritt.

Wir sind gerne für dich da

Fragen, Terminwünsche oder ein nächster Schritt: Nimm mit uns Kontakt auf.



Firma und Büro

Bruno Erni Erfolgsberater GmbH

Im Zelgli 18
8442 Hettlingen
Schweiz

Praxiszentrum OWI Winterthur

Reitweg 7
8400 Winterthur
Schweiz

Kontakt und Termin-Anfrage

Telefon: 052 233 99 88

E-Mail: info@brunoerni.com

Webseite: www.brunoerni.com

Für deine Anfrage helfen uns dein Name, der Firmenname und ein kurzer Hinweis darauf, was du klären möchtest. Gemeinsam besprechen wir einen passenden Termin und den zeitlichen Rahmen.

Unsichtbares sichtbar machen. Neue Wege erkennen.