

Mini Future Readiness Index

QUICK CHECK FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN

Sind Sie mit Ihrem Unternehmen zukunftsbereit – oder eher im Reaktionsmodus? Mit diesem kurzen Future Readiness Future Readiness Index erhalten Sie in wenigen Minuten eine erste Einordnung.

8 Fragen

Spontan und ehrlich beantworten
beantworten

4 Dimensionen

Zukunftsrelevante Bereiche

1 Score

Gesamtbild und Profil



Bitte beantworten Sie jede Frage spontan. Es geht nicht um Perfektion, sondern um ein **ehrliches Bild** Ihres Unternehmens.

Antwortskala: 0 = trifft nicht zu | 1 = eher nicht | 2 = eher ja | 3 = trifft voll zu

DIMENSION 1

Strategische Zukunftsklarheit

Wie klar ist Ihr Blick auf die Zukunft Ihres Marktes – und wie konsequent überprüfen Sie Ihre Strategie?

1

Marktveränderung im Blick

Wir haben ein klares Bild davon, wie sich unser Markt in den nächsten 3–5 Jahren verändern wird.

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐

2

Strategieüberprüfung

Wir überprüfen mindestens einmal pro Jahr, ob ob unsere heutige Strategie auch in Zukunft noch noch tragfähig ist.

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐



Dimension 1 Punkte: ____ / 6



DIMENSION 2

Technologie- und Datenfitness

Kennen Sie die Technologien, die Ihr Geschäft verändern werden – und handeln Sie bereits?



Frage 3

Wir wissen, welche Technologien unser Geschäft in den nächsten Jahren am stärksten beeinflussen werden (z.B. KI, Automatisierung, Datenanalyse).

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐



Frage 4

Wir haben bereits konkrete Schritte eingeleitet, um um relevante Technologien und Daten für unser Geschäftsmodell zu nutzen.

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐



Dimension 2 Punkte: ____ / 6



DIMENSION 3

Markt- und Kundenorientierung

Erkennen Sie Veränderungen bei Ihren Kunden frühzeitig – und entwickeln Sie Ihr Angebot proaktiv weiter?



Frage 5 – Kundenwandel erkennen

Wir erkennen frühzeitig, wie sich Erwartungen und Kaufentscheidungen unserer Kunden verändern.

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐



Frage 6 – Proaktive Weiterentwicklung Weiterentwicklung

Wir entwickeln unser Angebot aktiv weiter, bevor der
bevor der Wettbewerbsdruck uns dazu zwingt.

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐



Dimension 3 Punkte: ____ / 6

DIMENSION 4

Führung und Umsetzungskraft

Ist klar, wer Zukunftsthemen verantwortet – und werden Erkenntnisse konsequent in Maßnahmen übersetzt?



Frage 7 – Klare Verantwortung

Es ist klar geregelt, wer in unserem Unternehmen Zukunftsthemen entscheidet und vorantreibt.

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐



Frage 8 – Vom Wissen zum Handeln

Aus Zukunftserkenntnissen (z.B. Studien, Kundengesprächen, Trendanalysen) machen wir innerhalb von 6–12 Monaten konkrete Projekte oder Maßnahmen.

Ihre Bewertung: 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐



Dimension 4 Punkte: ____ / 6



Auswertung

Berechnen Sie Ihren Gesamtscore und bilden Sie Ihr Profil je Dimension.

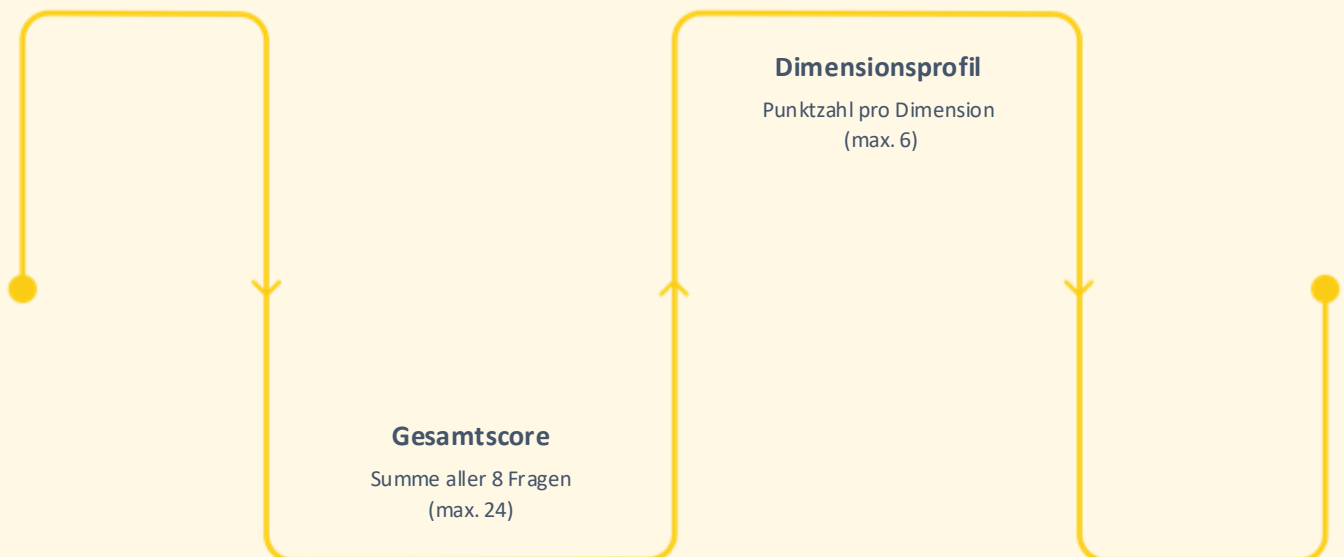
Schritt 1 – Gesamtpunkte

Addieren Sie Ihre Punkte aus allen 8 Fragen.

Gesamtpunkte: _____ von maximal 24

Schritt 2 – Profil je Dimension

- Strategische Zukunftsklarheit (Fragen 1–2): _____ / 6
- Technologie- und Datenfitness (Fragen 3–4): _____ / 6
- Markt- und Kundenorientierung (Fragen 5–6): _____ / 6
- Führung und Umsetzungskraft (Fragen 7–8): _____ / 6



Die Kombination aus Gesamtscore und Dimensionsprofil zeigt Ihnen nicht nur, wie zukunftsbereit Sie insgesamt sind – sondern auch, wo Ihr größter Hebel liegt.

Ihr Future Readiness Score

GESAMTINDEX



0–8 Punkte

Akut unter Zukunftsdruck

Ihr Unternehmen reagiert mehr, als es gestaltet. Zukunftsthemen sind sichtbar, aber noch nicht in klare Entscheidungen und Projekte übersetzt.



9–16 Punkte

Solide, aber verwundbar

Sie haben eine gute Basis, allerdings bleiben wichtige Zukunftsthemen noch zu sehr im Tagesgeschäft stecken. Jetzt lohnt es sich, Prioritäten zu schärfen.



17–24 Punkte

Zukunftsorientiert aufgestellt

Sie haben starke Voraussetzungen, um Ihr Unternehmen aktiv in die Zukunft zu führen. Der nächste Schritt ist, gezielt an einzelnen Handlungsfeldern zu arbeiten.



Ihr Profil – Wo stehen Sie in den 4 Dimensionen?

Betrachten Sie zum Schluss Ihre vier Dimensions-Scores und ordnen Sie sich ein:



0–2 Punkte

Rot – Kritisches Handlungsfeld

Dringender Handlungsbedarf in dieser Dimension.



3–4 Punkte

Gelb – Ausbaufähig

Gute Ansätze vorhanden, aber noch Potenzial nach oben.



5–6 Punkte

Grün – Starke Basis

Diese Dimension ist gut aufgestellt – aufgestellt – weiter so!



Schauen Sie besonders auf die Dimension mit dem **niedrigsten Wert**: Dort liegt meist der größte Hebel für Ihre Zukunftsfähigkeit.



 BEWERTUNG: 0-6



 BEWERTUNG: 0-6



 BEWERTUNG: 0-6



 BEWERTUNG: 0-6

Einladung zum Gespräch

Wenn Sie Ihre Ergebnisse vertiefen möchten, biete ich Ihnen ein **30-minütiges, kostenfreies Zukunfts-Gespräch** an. Wir schauen gemeinsam:



Ihre Stärken heute

Wo Ihr Unternehmen heute wirklich stark ist – und worauf Sie worauf Sie aufbauen können.



Ihr größter Zukunftshebel

Wo der entscheidende Ansatzpunkt für Ihre Zukunftsfähigkeit liegt.



Ihre nächsten Schritte

Welche 1–3 konkreten nächsten Schritte für Sie sinnvoll und umsetzbar sind.

Susanne Kremeier – PEOPLE & RESULTS

Zukunftsgestalterin für den Mittelstand

Susanne-Kremeier@people-and-results.com

www.linkedin.com/in/susannekremeier/

Jetzt Gespräch anfragen

LinkedIn Profi