

Logo
Mandant

Fragebogen zur Strategie-Entwicklung

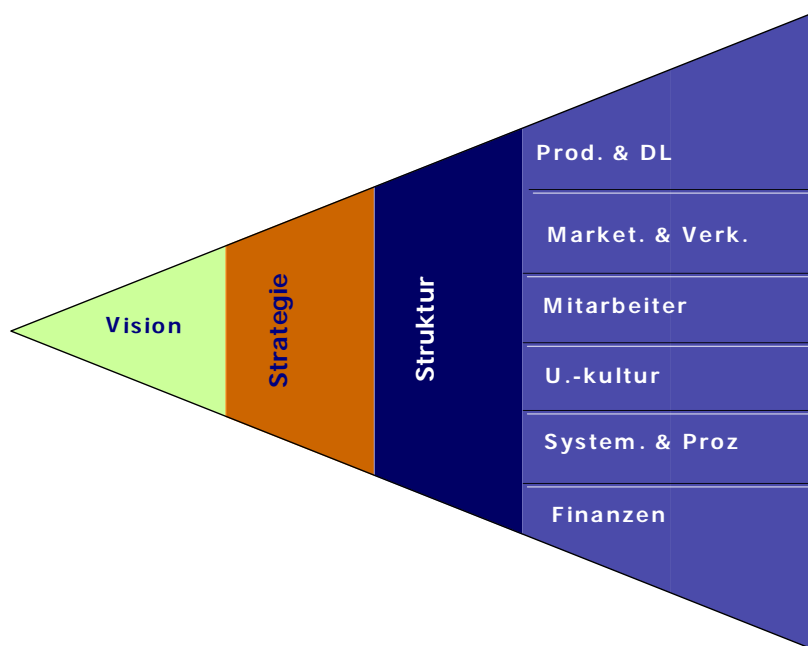
für

Die verschiedenen Fragen und Themen, die in den folgenden Blättern aufgeworfen werden, zielen darauf ab, Sie bei der systematischen Betrachtung ihres Unternehmens zu führen und dadurch sowohl Ihnen als auch uns einen tiefen Einblick in Ihr Geschäft zu ermöglichen.

Einige Fragen werden für Ihr Unternehmen möglicherweise irrelevant sein. In diesem Fall lassen Sie sie bitte einfach unbeantwortet. Falls Sie das Gefühl haben, die Beantwortung einzelner Fragen würde zu zeitaufwendige Recherchen erfordern, rufen Sie uns bitte an. Wir werden mit Ihnen dann feststellen, wie wichtig die Information ist.

Wenn der Platz zur Beantwortung der Fragen zu knapp wird, legen Sie bitte einfach ein Zusatzblatt ein.

Zuerst möchten wir Ihnen ein paar persönliche Fragen stellen. In der Folge werden wir das Unternehmen an Hand folgender Systematik analysieren:



Wir auf werden diese Systematik immer wieder zurückkommen. Sie stellt die Basis der Stärken-Schwächen-Analyse dar.

Nennen Sie, wo immer Ihre Antwort nicht ausschliesslich auf Ihrer persönlichen Einschätzung beruht, die Quelle für Ihre Antwort (Statistiken, Karteien, Untersuchungen usw.).

Wenn es für Sie irgendwelche Unklarheiten bezüglich der Fragen gibt oder Sie noch ein Exemplar des Fragebogens benötigen, rufen Sie uns bitte an.

Name Vorname

Firma

Tel:

e-mail:

Einige persönliche Fragen über Sie und Ihr Unternehmen

Die Fragen in diesem ersten Abschnitt behandeln Ihre persönliche Einstellung und Ihre Ansprüche an Ihr Unternehmen. Bitten kopieren Sie die Blätter für jeden Gesellschafter/Geschäftsführer und lassen sie von jedem ausfüllen.

Name des Gesellschafters/Geschäftsführers: _____

1. Wie viele Stunden arbeiten Sie durchschnittlich pro Woche in Ihrem Unternehmen?

_____ Stunden pro Woche

2. Wie viele Wochen oder Tage im Jahr nehmen Sie sich frei?

_____ Wochen/Tage

3. Wie ist Ihre Grundstimmung, wenn Sie in Ihrem Unternehmen arbeiten?

schrecklich grossartig

4. Was sind die drei "Schlüssel-frustrationen", die Sie mit Ihrem Unternehmen haben? Die Dinge, die Sie, wenn Sie könnten, sofort ändern würden?

Frustration Nr.1

Frustration Nr.2

Frustration Nr.3

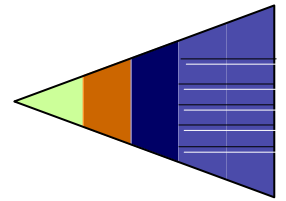
5. Erfüllt Ihr Unternehmen die Erwartungen, die Sie ganz zu Beginn Ihrer Unternehmer/Geschäftsführerlaufbahn darin gesetzt haben? (Bitte erklären Sie Ihre Erwartungen und inwieweit diese erfüllt werden.)

6. Nennen Sie die drei schlimmsten "Zeitvernichter", die Dinge, die Sie ständig daran hindern zu erledigen, was Sie wirklich erledigen wollen.

1.

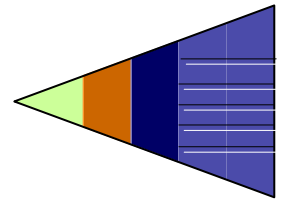
2.

3.



Vision/Strategie und Geschäftsidee

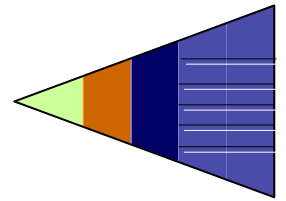
1. Erklären Sie bitte ausführlich, was Ihr Unternehmen macht und worauf es dabei ankommt, um Erfolg zu haben. Gehen Sie bei Ihren Erklärungen bitte auch auf folgende Punkte ein:
 - ◆ Welche Produkte/Leistungen bieten Sie an?
 - ◆ Wie werden die Produkte oder Leistungen bezogen oder erstellt?
 - ◆ Wer sind Ihre Kunden?
 - ◆ Warum kaufen die Kunden bei Ihnen?
 - ◆ Was sind die nächste grossen Schritte, die Sie vor haben?
 - ◆ Was ist das grosse Ziel Ihres Unternehmens?



2. Nennen Sie die drei wichtigsten Dinge, auf die es in Ihrem Geschäft ankommt. Zeichnen Sie daneben an, zu welchem Mass Ihr Unternehmen diese erfüllt.

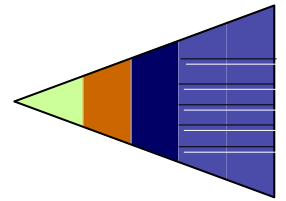
1. _____	0%	50%	100%
2. _____	0%	50%	100%
3. _____	0%	50%	100%

Wenn Sie eines mit weniger als 100 Prozent erfüllen, was hindert Sie, 100 Prozent zu erreichen und was müsste getan werden, um sie zu erreichen?



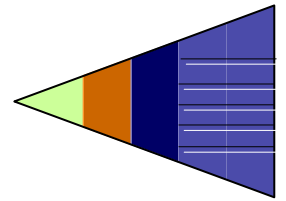
Struktur

1. Bitte zeichnen Sie auf dem folgenden Blatt "Organisationsstruktur" ein Organigramm für Ihr Unternehmen.
2. Gibt es klare Verantwortungsbereiche? Und wenn ja, werden diese kommuniziert und regelmässig überprüft?
3. Gibt es Stellenbeschreibungen für die wichtigsten Positionen im Unternehmen. Wenn ja, bitte legen Sie ein Beispiel bei.



ORGANISATIONSSTRUKTUR

Bitte zeichnen Sie ein Abbild der Organisationsstruktur Ihres Unternehmens.



Produkte und Dienstleistungen

1. Verfügen Sie über Produkte oder Leistungen, die Sie exklusiv auf Ihrem Markt anbieten?

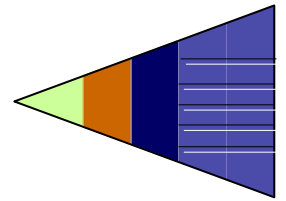
ja

nein

Wenn ja, beschreiben Sie deren spezielle Vorzüge und den Wettbewerbsvorteil, den Ihnen das bietet.

2. Wie hat sich in den letzten drei Jahren das Verhältnis zwischen Warenumsatz und Dienstleistungsumsatz in Ihrem Unternehmen entwickelt?

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Warenumsatz			
Dienstleistungsumsatz			
Gesamtumsatz			



3. In wie viele Produkte oder Produktgruppen bzw. Leistungen oder Leistungsgruppen können Sie Ihr Angebot unterscheiden?

4. Welchen Umsatzanteil hatte im letzten Geschäftsjahr Ihr umsatzstärkstes Produkt (Produktgruppe) bzw. Ihre umsatzstärkste Leistung (Leistungsgruppe)?

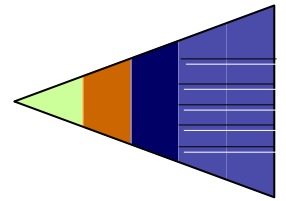
Bezeichnung: _____

Umsatz: _____ EUR

In % vom Gesamtumsatz sind das _____%

5. Mit wie vielen Produkten (Produktgruppen) bzw. Leistungen (Leistungsgruppen) erzielen Sie die ersten 50% Ihres Jahresumsatzes?

6. Hat es in den letzten Jahren eine Verschiebung in den oben genannten Verhältnissen gegeben? Wenn ja, wie schätzen Sie diesen Trend ein?



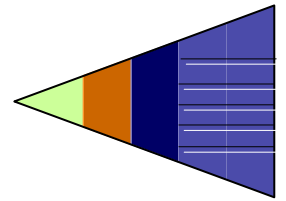
7. Bitte erklären Sie Ihre Kalkulation des Verkaufspreises Ihrer Produkte oder Leistungseinheiten.

8. Geben Sie bitte drei Merkmale Ihrer Produkte oder Leistungen an, die Sie von Mitbewerbern unterscheiden.

1.

2.

3.



9. Wie schätzen Sie Ihre Preise im Vergleich zu den Preisen Ihrer Mitbewerber ein?

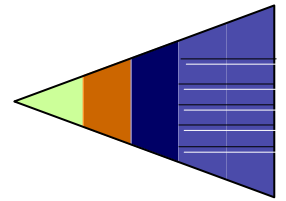
- niedrig
- ungefähr gleich
- hoch

10. Wie schätzen Sie die Qualität Ihres Angebotes im Vergleich zur Qualität des Angebotes Ihrer Mitbewerber ein?

- niedrig
- ungefähr gleich
- hoch

Wie viele Reklamationen (gemeldete Mängel an Ihren Produkten oder Leistungen) gibt es pro Jahr?

Nennen Sie bitte die Quelle für Ihre Angabe (Aufzeichnungen, Schätzung, usw.)



Marketing und Verkauf

1. Können Sie Ihre Kunden in klar unterscheidbare Gruppen (Kundensegmente) einteilen?

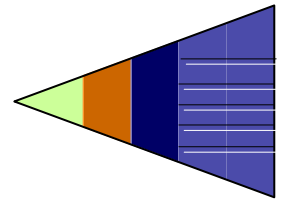
- ja nein

Wenn ja, nennen Sie bitte die Gruppen und deren Unterscheidungsmerkmale oder füllen Sie das beigelegte Arbeitsblatt zur Kundensegmentierung aus.

Wenn Sie klar unterscheidbare Kundengruppen definieren können, ist es möglicherweise von Vorteil, die folgenden Fragen dieses Abschnittes für jede Gruppe separat zu beantworten.

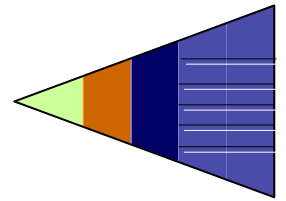
2. Wie viel Prozent Ihres Umsatzes machen Sie mit Kunden, die regelmässig bei Ihnen kaufen?

3. Wie viele Kunden sind das?



Arbeitsblatt zur Kundensegmentierung - Unternehmenskunden

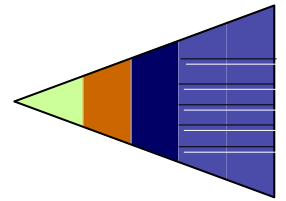
Charakteristik	Segment...	Segment...	Segment...
Grösse			
Sparte			
Standort			
Unternehmensdichte in diesem Segment			
Marktanteil			
Gesamtwachstum des Segments			
Durchschnittliche Verkaufssumme			
Häufigkeit der Verkäufe			
Abhängigkeit des Segments von Ihnen			
Ihre Abhängigkeit von dem Segment			
Gute Handhabbarkeit			
Gründe bei Ihnen zu kaufen			
Kosten eines Lieferanten-Wechsels			
Konkurrenzgrad			
Produkte, die Sie diesem Segment liefern			
Sonstige:			



Mitarbeiter

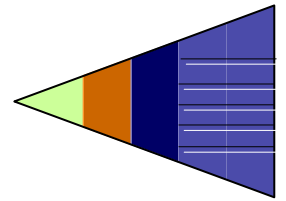
1. Wie wichtig ist es in Ihrer Branche, qualifizierte Mitarbeiter zu haben und diese langfristig zu behalten?
2. Welche Schulungen haben Ihre Mitarbeiter in den letzten zwölf Monaten absolviert und wie beurteilen Sie das Ergebnis?
3. Ist es einfach für Sie, die Mitarbeiter zu bekommen, die Sie brauchen?
 ja teilweise nein
4. Setzen Sie Ihren Mitarbeitern Leistungsstandards oder -ziele?
 ja nein

Wenn ja, beschreiben Sie bitte deren Art und wie Sie sie einsetzen.



5. Welche Mitarbeiter beziehen Sie wie häufig in kritische Entscheidungen ein? Zu welchen Problemen (z.B. Personal-, Investitionsentscheidungen, Kundenprobleme, Preise, Werbung usw)?

Mitarbeiter	immer	oft	selten	Entscheidung



Unternehmenskultur

1. Gibt es in Ihrem Unternehmen regelmässige Besprechungen mit den Mitarbeitern?

- ja nein

Wenn ja, erläutern Sie bitte zu welchen Themen, in welchem Kreis und in welcher Regelmässigkeit.

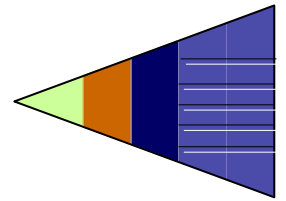
2. Sammeln Sie systematisch Stellungnahmen Ihrer Mitarbeiter, die deren Arbeit betreffen (z.B. Probleme, Erfolgserlebnisse, Vorschläge usw)?

- ja nein

Wenn ja, wie machen Sie das und wie verwerten Sie die Information?

Wenn nein, warum nicht?

- Anregungen unbrauchbar
- Mitarbeiter nicht interessiert
- Mitarbeiter nicht qualifiziert
- Nicht notwendig
- Sonstiges (bitte angeben):



Systeme und Prozesse

1. Sind alle Abläufe in Ihrem Unternehmen schriftlich festgehalten?

- ja nein teilweise

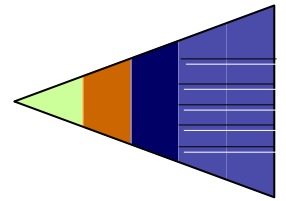
Wenn ja oder teilweise:

◆ Welche Abläufe?

◆ In welchen Zeiträumen werden die schriftlichen Vorgaben auf Aktualität überprüft bzw. überarbeitet?

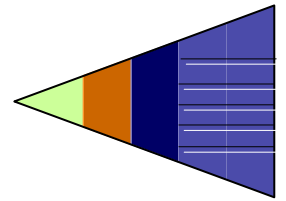
Wenn nein, warum nicht?

- Keine Zeit
 Nicht notwendig
 Zu kompliziert, um bis jetzt durchgeführt zu werden
 Sonstiges (bitte angeben):



2. Welche Informationen verwenden Sie, um die Erfolge und den Zustand Ihres Unternehmens zu verfolgen? Woher nehmen Sie diese Informationen und wie regelmässig verfolgen Sie sie?

Information	Woher?	Wie oft?
Umsatzstatistik		
Auftragsbestand		
Saldenliste der Buchhaltung		
Kurzfristige Erfolgsrechnung (Betriebswirtschaftliche Analyse)		
Debitorenliste		
Kreditorenliste		
Lagerstand		
Banksalden		
Sonstige Informationen:		



Finanzen

1. Verfügen Sie über eine Planung der Umsätze, der Kosten, Ihrer Finanzen oder über sonstige Pläne?

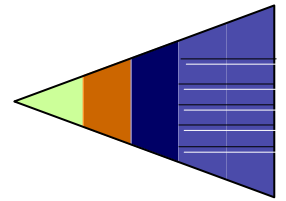
- ja nein

Wenn ja, beschreiben Sie bitte für jeden Plan:

- ◆ Was enthält er?
- ◆ Für welchen Zeitraum gilt er?
- ◆ Wie kommt er zu Stande?
- ◆ Ist er schriftlich festgehalten? (Wenn ja, legen Sie bitte eine Kopie bei.)
- ◆ Wer erhält eine Kopie?
- ◆ Wie oft findet ein schriftlicher Soll/Ist-Vergleich statt?

Wenn nein, warum nicht?

- Geschäft ist nicht vorhersehbar
- Brauche keine Pläne
- Keine Zeit
- zu kompliziert
- Sonstiges (bitte angeben):



2. Wie ist Ihre derzeitige Ertrags- und Liquiditätssituation? Bitte legen Sie den letzten Jahresabschluss und die aktuellen Ergebnisse des Unternehmens bei.