

## ARBEITSBLATT 6.3

### ÜBERPRÜFUNG DER SEP (SCHRITT 6)

DATUM: 14.02.16      VERSION: 1

**Bewerten Sie** den subjektiv empfundenen Erfüllungsgrad des jeweiligen Kriteriums nach folgender Skala:  
1 = ausgezeichnet, 2 = sehr gut, 3 = gut, 4 = genügend, 5 = ungenügend, 6 = schlecht

Strategische Erfolgspositionen (= SEP)		Kriterium					Bewertung	Rang
		Einzigartigkeit	Schwere Nachahmbarkeit	Realisierbarkeit	Hoher Kundennutzen	Beitrag zum Cash Flow		
SEP 1 ( = Nutzenpotential 1)								
Beschreibung SEP 1	Wir haben die Fähigkeit, durch langjährige, hoch qualifizierte Mitarbeiter unser Wissen stetig weiterzuentwickeln und dadurch für den Kunden optimale Lösungen anzubieten.	3	2	1	2	3	11	2.
SEP 2 ( = Nutzenpotential 2)								
Beschreibung SEP 2	Wir haben die Fähigkeit, durch unsere zahlreichen namhaften Referenzprojekte sowie die teilweise jahrelange, gute Zusammenarbeit mit ausgewählten Schlüsselkunden die Kundenbedürfnisse schneller und besser als die Konkurrenz zu erkennen und unsere Lösungen schneller den Marktbedürfnissen anzupassen.	4	3	1	2	2	12	3.
SEP 3 ( = Nutzenpotential 3)								
Beschreibung SEP 3	Wir haben die Fähigkeit, durch laufende Innovationen schneller als die Konkurrenz neue überlegene Produkte auf den Markt zu bringen.	2	2	1	1	2	8	1.
SEP 4 ( = Nutzenpotential 4)								
Beschreibung SEP 4	Wir haben die Fähigkeit, überlegene Beschaffungsquellen für Mitarbeitende zu erschließen, indem wir durch unsere Tätigkeiten und durch unseren Standort (in der Nähe der führenden Ausbildungsstätte) in der Lage sind, junge Mitarbeitende für unser Unternehmen zu begeistern und an unser Unternehmen zu binden.	4	6	2	3	5	20	5.
SEP 5 ( = Nutzenpotential 5)								
Beschreibung SEP 5	Wir haben die Fähigkeit, durch unser Kooperationspotential ausgesuchte Märkte schneller und kostengünstiger als unsere Konkurrenz zu erschließen.	3	3	2	2	4	14	4.