

ARBEITSBLATT 1

UNTERNEHMENSANALYSE (SCHRITT 1)

DATUM: 14.02.16 VERSION: 1

Bereich	Kriterien (Kurzbeschreibung)	Bewertung														Einschätzung für unser Unternehmen	
		schlecht					mittel				gut					Stärkn	Schwäche
		7	6	5	4	3	2	1	0	1	2	3	4	5	6		
A. Unternehmensführung / Kultur																	
1	Gute und schnelle Entscheidungswege													X		X	
2	Große Handlungsfreiheit der Geschäftsleitung													X		X	
3	Familienunternehmen mit ausgeprägter Firmenkultur													X		X	
B. Leistungserstellung / Produktion																	
1	moderner, junger Maschinenpark											X				X	
2	hohe Flexibilität dank guter Kostenstruktur													X		X	
3	eher dünne Personaldecke für 3-Schicht Betrieb			X													X
C. Innovation / Forschung & Entwicklung																	
1	Zahlreiche Innovationen werden erarbeitet und präsentiert									X						X	
2	Kunden bestellen mehrheitlich Standardlösungen			X													X
3	Wir können unsere Innovationskraft nur bedingt verkaufen		X														X
D. Einkauf / Marketing / Verkauf																	
1	Viele persönliche Kundenkontakte												X			X	
2	Wenig ausgeprägtes Key Account Management			X													X
3	kontinuierliche Margenerosion		X														X
E. Mitarbeiter																	
1	ausgeprägte Identifikation der Mitarbeiter													X		X	
2	fehlende Sprachkenntnisse (engl.) der Mitarbeiter						X										X
3	hohe Veränderungsbereitschaft der Mitarbeiter und der GL														X	X	
F. Führungssysteme / Führungsstruktur																	
1	Kein automatisiertes Führungsinformationssystem vorhanden							X									X
2	Zu viele unproduktive Sitzungen								X								X
3	Flexibler und schneller bilateraler Austausch bei Problemen									X						X	
G. Finanzen / Eigentümer																	
1	hohe Unabhängigkeit gegenüber Banken													X		X	
2	gute Eigenkapitalbasis, starke Reinvestition des Cash-Flows											X				X	
3	noch ungelöste Nachfolgeregelung				X												X
I. Sonstiges																	
1	differenzierte Kalkulationsvarianten fehlen							X									X
2	geringer Automatisierungsgrad in der Administration				X												X

Erkenntnisse aus der Diskussion

Wir müssen mit einem gezielten Effort unsere Stärken dem Kunden besser verkaufen.
 Wir verfügen nur bedingt über ein Führungsinformationssystem, was uns zeitnah mit den relevanten Daten versorgt.
 Wir stecken jährlich etliche Ressourcen in Produkt- und Verfahrensinnovationen.
 Wir sollten ein differenziertes, kundenbedarfsgerechtes Kalkulationsverfahren ausarbeiten.