

Situationsanalyse des Unternehmens

2.1 Unternehmen

- Wann wurde das Unternehmen mit welcher Rechtsform gegründet?
- Wer sind die Unternehmer, wer die Schlüsselpersonen und welche Fachkenntnisse besitzen diese?
- Gibt es festgelegte Führungsgrundsätze?
- Gibt es Nachfolge- und Vertretungsregelungen?
- Was ist die Kernkompetenz des Unternehmens?
- Welches sind die zentralen wertschöpfenden Aktivitäten?
- Wo liegen die besonderen Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens gegenüber den Wettbewerbern?
- Welche Veränderungen haben während der Geschäftstätigkeit stattgefunden?
- Wie ist die Kapitalausstattung des Unternehmens?
- Wie sieht das Organigramm aus?
- Wo ist Verbesserungspotenzial?

2.2 Produkt und Dienstleistung

- Mit welchen Produkten/Leistungen treten Sie am Markt auf?
- Sind die Produkte durch Lizenzen oder Patente geschützt und wann laufen diese ab?
- Wie ist der Stand der Technik und des Wissens?
- Welche anderen Produkte/Dienstleistungen lassen sich ableiten?
- In welcher Phase des Produkt-Zyklusses befinden Sie sich?
- Welches sind die Stärken, wo sind die Risiken?
- Wie ist der Kundennutzen?
- Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal?

2.3. Branche und Markt

- Wie groß sind der Markt, der Gesamtumsatz und die Stückzahlen der Branche?
- Spielen regionale Besonderheiten eine Rolle bei der Branchenbeurteilung?
- Welche Probleme kann und will das Unternehmen für potenzielle Kunden lösen?
- Wie soll das Leistungsspektrum in den einzelnen Marktsegmenten platziert werden?
- Wie sind die Kaufgewohnheiten Ihrer Kunden?
- Welche Erwartungen haben die Kunden?
- Wie sieht Ihre Preisgestaltung aus?
- Welche Anbieter halten welche Marktanteile?
- Kennen Sie die Konkurrenzprodukte und deren Produkteigenschaften und Preise?
- Welche allgemeinen Trends beeinflussen Ihren Markt (Technologie, gesetzl. Bestimmungen..)?

2.4 Beschaffung/Produktion/Vertrieb

- Woher beziehen Sie Ihre Rohprodukte?
- Bestehen Abhängigkeiten zu Lieferanten, externe Partner oder Fachspezialisten?
- Über welche Produktionsanlagen verfügen Sie?
- Durch welches Know-how zeichnet sich Ihre Produktion aus?
- Wie sieht der Fertigungsprozess aus?
- Wie sehen die Kapazitäten aus?
- Welche Stückzahl produzieren Sie?
- Wie ist Ihr Lager aufgebaut?
- In welchen Schritten wird die Dienstleistung erbracht?
- Welches Absatzkonzept verfolgen Sie?
- Wie ist Ihr Vertrieb organisiert (Direktvertrieb, Vertriebspartner, Handel)?
- Welches sind Ihre Zielmarktregionen?
- Wo liegt in der Wertschöpfungskette Verbesserungspotenzial?

2.5 Personal

- Wie viele Mitarbeiter beschäftigten Sie in den letzten drei Jahren und heute?
- Welche Qualifikationen besitzen Ihre Mitarbeiter?
- Wie ist die Altersstruktur Ihrer Beschäftigten?
- Sind Stellenbeschreibungen vorhanden?
- Gibt es Mitarbeitergespräche?
- Gibt es schriftliche Handlungsanweisungen für Ihre Mitarbeiter?
- Nach welchen Kriterien suchen Sie neue Mitarbeiter aus?
- Welches Auswahlverfahren benutzen Sie?
- Wie fördern/bilden Sie Ihre Mitarbeiter?
- Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?
- Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter zur Ideenfindung ein?