

SCHRITTMACHER ODERSPREE: BENCH-EFFECT GRENZENLOS

Benchmarking ist das Vergleichen mit anderen Unternehmen - und zwar mit den Besten - und die dadurch provozierte Veränderungsbereitschaft in der eigenen Firma. Im Grunde macht das jedes auch noch so kleine Unternehmen. Man nennt es nur häufig nicht so und der Prozess hat vielfach wenig Struktur. Diesen Prozess zu systematisieren und damit den Lern- bzw. "Bencheffekt" für das Unternehmen zu erhöhen, gleichzeitig den Aufwand aber gering zu halten oder gar zu minimieren, ist die Unterstützung, die der Verbund "Schrittmacher OderSpree" den heimischen Unternehmen und Selbständigen bietet.

Das bedeutet ganz praktisch, dass zunächst das eigene Unternehmen unter die Lupe genommen wird: Wo stehen wir? Was macht unsere bisherigen Erfolge aus? Wo bestehen Potenziale? Was lief bisher nicht so gut und warum? Dieses Abbild des Unternehmens, das realistisch und kritisch sein muss, wird dann mit den Werten der "Klassenbesten" verglichen. Hier werden sich in den meisten Fällen mehr oder wenige große Abweichungen auftun - was kein Grund zur Panik, sondern zum zielgerichteten Handeln ist! Und das Handeln ist hier leichter als man denkt, weil man weiß, wo es fehlt. Denn die sichtbar gewordenen Lücken zeigen zugleich die Veränderungen, die erforderlich sind. Diese Lücken gilt es nun zu schließen, erkannte Defizite abzubauen – unterstützt durch ganz spezifisch auf das Unternehmen zugeschnittene, also maßgeschneiderte Entwicklungsprogramme aus passgenauer Qualifizierung, Beratung und individuellem Coaching. Da die schwächelnden Bereiche durch die Analyse genau identifiziert wurden, kann das Unternehmen sich auf das tatsächlich Erforderliche konzentrieren und so zum Beispiel überflüssige Qualifizierungen und Ad-hoc-Aktionen vermeiden. Das spart Zeit und Geld. Professionell im Unternehmen angewandt und umgesetzt, entfaltet das neue und erweiterte Know-how seine erfolgsfördernde Wirkung. Da der Unternehmer jetzt mehr denn je weiß, wo es lang geht, hat sein Unternehmen gute Chancen, ganz vorne mitzuspielen.

Wenn Sie wissen möchten, wo Sie stehen, nehmen Sie sich 10 Minuten Zeit und checken Sie Ihr Unternehmen. Den ausgefüllten Fragebogen, können Sie selbst anhand der Tabelle auswerten und anschließend an uns schicken. Wir setzen uns mit Ihnen umgehend in Verbindung. Kostenlos und unverbindlich.

Firmenname: _____
Ansprechpartner: _____
Straße: _____
PLZ und Ort: _____
eMail: _____
Telefon: _____

Ort, Datum

Unterschrift

IHR FIRMENPROFIL

Wie viele Jahre besteht Ihr Unternehmen?

- bis 1 Jahr
- bis 3 Jahre
- bis 5 Jahre
- bis 10 Jahre
- länger als 10 Jahre

Welcher Branche gehört Ihr Unternehmen an?

- Produktion
- Handwerk
- Handel
- Dienstleistung

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

- keinen
- bis 5
- bis 19
- bis 49
- 50 oder mehr

Wo vertreiben Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen?

- lokal
- regional
- deutschlandweit
- europaweit
- weltweit

DER CHECK

Bitte beantworten Sie kritisch und ehrlich die folgenden Fragen. Nehmen Sie sich 10 Minuten Zeit.

1. Kunde und Markt

Antwort-Nr.

Betreiben Sie Marktforschung?

- 1) Nein, uns genügen die eigenen Erfahrungen beim Einkauf und Verkauf.
- 2) Bei besonderen Anlässen informieren wir uns über die aktuelle Marktsituation durch gezielte Kundenbefragung.
- 3) Wir nutzen regelmäßig Instrumente der Marktforschung (Messebesuche, Auswertung von Zeitschriften u.ä.)
- 4) Wir betreiben systematisch Marktforschung mit den einschlägigen Instrumenten.

Wie betreiben Sie Marketing?

- 1) Extra Marketing brauchen wir nicht.
- 2) Ab und zu machen wir Werbung.
- 3) Wir organisieren unsere Marketing-Aktivitäten nach einem Plan.
- 4) Wir haben ein umfassendes Marketingkonzept, das über Maßnahmepläne umgesetzt und regelmäßig kontrolliert wird.

Wie vergleichen Sie Ihre Produkte / Dienstleistungen mit denen der Konkurrenz?

- 1) Wir erhalten gelegentlich Berichte von Kunden.
- 2) Wir recherchieren im Internet.
- 3) Wir recherchieren im Internet und besuchen Messen und Ausstellungen.
- 4) Wir nutzen alle Möglichkeiten des Produktvergleichs und halten die Ergebnisse schriftlich fest.

Woher kennen Sie die Erwartungen Ihrer Kunden an Ihre Produkte / Dienstleistungen?

- 1) Gelegentlich erhalten wir Hinweise von Kunden.
- 2) Hinweise und Wünsche von Kunden werden erfasst.
- 3) Wir führen regelmäßig Kundenbefragungen durch und werten sie aus.
- 4) Wir beziehen unsere Kunden in die Gestaltung der Produkte / Dienstleistungen aktiv ein.

Welche Strategie verfolgen Sie bei Ihren Verkaufsgesprächen im B2B-Geschäft?

- 1) Wir brauchen keine Strategie.
- 2) Wir überlegen uns, was die besten Verkaufsargumente wären.
- 3) Wir versetzen uns in die Lage des Kunden und sehen unser Angebot aus seiner Sicht.
- 4) Wir gehen konsequent auf die Wertschöpfungsprozesse des Kunden ein, die wir zuvor analysiert haben.

Mit welchen Mitteln machen Sie auf sich und Ihre Produkte / Dienstleistungen aufmerksam?

- 1) Das müssen wir nicht, da unsere Kunden uns kennen.
- 2) Auf Nachfrage geben wir Unternehmens- und Produktinformationen heraus.
- 3) Wir geben Unternehmens- und Produktinformationen heraus und sind im Internet präsent.
- 4) Wir geben Unternehmens- und Produktinformationen heraus, sind im Internet präsent und betreiben systematisch Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.

2. Kooperation und Zusammenarbeit

Welche Bedeutung haben Kooperationen für Ihr Unternehmen?

- 1) Wir brauchen so etwas nicht.
- 2) Wir sind noch an keiner Kooperation beteiligt, wären aber daran interessiert.
- 3) Wir kooperieren mit regionalen Unternehmen.
- 4) Wir kooperieren mit Unternehmen aus Deutschland und Europa.

Besuchen Sie Unternehmertreffen von Verbänden, Kammern u.ä.?

- 1) Wir sind in keiner Kooperation beteiligt.
- 2) Ich bin an Kooperationsbeziehungen interessiert.
- 3) Ja, ich kooperiere mit regionalen Unternehmen.
- 4) Ja, ich kooperiere mit Unternehmen aus Deutschland und Europa.

Ist Ihr Unternehmen Initiator von Kooperationen / Netzwerken?

- 1) Wir würden eventuell mitarbeiten, aber nicht als Initiator.
- 2) Wir würden eine Kooperation / ein Netzwerk initiieren, wenn wir die passenden Partner hätten.
- 3) Wir haben eine Kooperation / Netzwerk gegründet, aber unsere Erwartungen daran haben sich bisher nicht erfüllt.
- 4) Die von uns initiierten Kooperationen / Netzwerke funktionieren gut.

3. Unternehmensführung

Gibt es bei Ihnen Vorstellungen zur langfristigen Unternehmensentwicklung?

- 1) Nein, da die Entwicklung ja weniger von uns als vom Markt abhängt.
- 2) Bisher nicht, aber sobald das Tagesgeschäft Zeit dafür lässt, wollen wir uns mit dem Thema beschäftigen.
- 3) Es gibt langfristige Überlegungen, aber sie sind nicht schriftlich fixiert.
- 4) Langfristige Überlegungen wurden bzw. werden angestellt und schriftlich festgehalten.

Wie erfolgt bei Ihnen die unternehmerische Planung?

- 1) Unternehmensplanung brauchen wir nicht.
- 2) Wir haben noch keine Unternehmensplanung, wollen Sie aber baldmöglichst einführen.
- 3) Es wird geplant, aber nicht kontinuierlich.
- 4) Wir haben einen strategischen Plan, der die kurz-, mittel- und langfristigen Ziele und Wege ausweist und konsequent umgesetzt wird.

Wie überprüfen Sie den Erfolg Ihres unternehmerischen Handelns?

- 1) Angesichts unserer guten Auftragslage erübrigt sich das.
- 2) Die Überprüfung erfolgt auf Basis der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.
- 3) Die Überprüfung erfolgt auf der Basis der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und der Kundenreaktionen.
- 4) Die Überprüfung erfolgt auf der Basis der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und der Kundenreaktionen. Außerdem lernen wir von erfolgreichen Mitbewerbern und versuchen, diese zu übertreffen.

Wie betreiben Sie Ihr Controlling?

- 1) Wir haben kein Controlling.
- 2) Wir achten auf die Kosten.
- 3) Wir haben ein eigenes Rechnungswesen.
- 4) Wir betreiben Controlling als integriertes System der betriebswirtschaftlichen Steuerung und Planung.

Wie stellen Sie gleich bleibend hohe Qualität in Ihrem Unternehmen sicher?

- 1) Wir haben keine Qualitätsprobleme.
- 2) Wir haben eine Endkontrolle.
- 3) Wir haben festgelegte Abläufe.
- 4) Wir sind zertifiziert nach einem Qualitätsmanagementsystem.

4. Produkte und Dienstleistungen**Kennen und nutzen Sie die Wettbewerbsvorteile Ihrer Produkte / Dienstleistungen?**

- 1) Uns genügen die Verkaufszahlen als Indikator.
- 2) Wir haben das bisher nicht analysiert, aber das Thema wäre wichtig.
- 3) Wir wissen, warum sich unsere Produkte / Dienstleistungen gut verkaufen, und achten darauf, dass unser Wettbewerbsvorteil erhalten bleibt.
- 4) Wir ermitteln unsere Wettbewerbsvorteile systematisch und bauen sie durch gezielte Marktbearbeitung aus.

Kennen Sie Ihre Kernkompetenzen?

- 1) Wir wissen, wo unsere Stärken liegen.
- 2) Wir kennen unsere Stärken und nutzen sie für die Arbeit am Kunden.
- 3) Wir kennen unsere Stärken und vermitteln Sie unseren Kunden und unseren Mitarbeitern.
- 4) Wir haben unsere Kernkompetenzen analysiert, kommunizieren sie gegenüber Kunden und Mitarbeitern und bauen sie systematisch.

Nehmen Sie regelmäßig Veränderungen an Ihren Produkten / Dienstleistungen vor?

- 1) Mein Produkt bedarf keiner Veränderung.
- 2) Hin und wieder nehmen wir Veränderungen an unseren Produkten / Dienstleistungen vor.
- 3) Wir passen unsere Produkte und Dienstleistungen regelmäßig an die Marktanforderungen an.
- 4) Wir passen unsere Produkte und Dienstleistungen systematisch an die Marktanforderungen an und betreiben eine aktive Produktentwicklung.

Suchen Sie nach neuen Ideen?

- 1) Mein Geschäft läuft auch so gut.
- 2) Wenn ich zufällig darauf stoße, greife ich sie auf.
- 3) Ich schaue immer mal, was es Neues gibt.
- 4) Ich suche regelmäßig und systematisch nach neuen Ideen.

5. Mitarbeiter

Was wissen Ihre Mitarbeiter über Ihre Unternehmensziele und die Strategie?

- 1) Die Mitarbeiter werden über die Ziele und Vorgehensweisen informiert, soweit das für ihre Arbeit nötig ist.
- 2) Die Mitarbeiter werden regelmäßig über die Ziele und die Strategie informiert.
- 3) Die Mitarbeiter werden regelmäßig über die Ziele und Vorgehensweisen informiert. Auf ausgewählten Gebieten werden sie auch in deren Erarbeitung einbezogen.
- 4) Ziele und Vorgehensweisen werden von vornherein gemeinsam mit den Mitarbeitern erarbeitet.

Wie beurteilen Sie das Betriebsklima in Ihrem Unternehmen?

- 1) Das Klima unter den Mitarbeitern ist nicht wirklich gut.
- 2) Die Mitarbeiter gehen neutral und sachlich miteinander um.
- 3) Die Betriebsklima ist im Prinzip gut, aber manchmal wirken sich Stresssituationen negativ auf das Betriebsklima aus.
- 4) Das Betriebsklima ist gut, die Mitarbeiter arbeiten gerne zusammen. Streitfragen werden sachlich geklärt, einige Mitarbeiter sind befreundet und unternehmen auch in der Freizeit etwas zusammen.

Werden mit den Mitarbeitern regelmäßig Personalgespräche geführt?

- 1) Nein, so etwas brauchen wir nicht.
- 2) Nur im Problemfall.
- 3) Das wird versucht, aber es gelingt nur unregelmäßig.
- 4) Personalgespräche werden regelmäßig geführt.

Wie steht es um die Motivation Ihrer Mitarbeiter?

- 1) Die Motivation der Mitarbeiter ist derzeit beeinträchtigt.
- 2) Die Motivation der Mitarbeiter ist insoweit vorhanden, als sie ihre Arbeit ordentlich verrichten.
- 3) Die Motivation der Mitarbeiter ist gut, könnte aber noch weiter verbessert werden.
- 4) Die Mitarbeiter fühlen sich wohl, sind überdurchschnittlich motiviert und leisten entsprechend viel. Bei uns weiß jeder, was er zu tun hat. Wir benötigen keine Regelungen dazu.

Ermöglicht Ihr Unternehmen den Mitarbeitern ein eigenständiges Arbeiten?

- 1) Das würde bei uns nicht funktionieren, denn unsere Mitarbeiter brauchen für jeden Schritt klare Anweisungen.
- 2) Durch eindeutig formulierte Aufträge setzen wir einen engen Rahmen, innerhalb dessen die Mitarbeiter eigenständig arbeiten können.
- 3) Wir haben klare Ziele und eine klare Kompetenzaufteilung.
- 4) Wir haben ein Unternehmensmodell, in dessen Mittelpunkt Teamarbeit, Center- oder Inselkonzepte stehen, die ein selbstständiges Arbeiten ermöglichen.

Wie entwickeln Sie die Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter?

- 1) Bei uns entwickelt jeder Mitarbeiter seine Fähigkeiten selbst.
- 2) Ich spreche ab und zu mit meinen Mitarbeitern über die Entwicklung Ihrer Fähigkeiten.
- 3) Wir führen regelmäßig Schulungen durch, um die Kenntnisse und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter weiterzuentwickeln.
- 4) Wir nutzen für die Kompetenzentwicklung auch externe Schulungsangebote von Spezialisten, welche speziell auf den Tätigkeitsbereich des Mitarbeiters ausgerichtet sind.

Wie steht es mit den Fremdsprachen-Kenntnissen in Ihrem Unternehmen?

- 1) Wir benötigen keine Fremdsprachen.
- 2) Unsere Fremdsprachenkenntnisse sind noch gering, aber wir wollen das ändern.
- 3) Fremdsprachenkenntnisse sind im Unternehmen bereits vorhanden, sie müssten aber verbessert werden.
- 4) Führungskräfte und Schlüsselmitarbeiter verfügen über verhandlungssichere Fremdsprachen-Kenntnisse.

6. Betriebliche Organisation

Finden Sie genügend Zeit, sich mit der strategischen Entwicklung Ihres Unternehmens zu befassen?

- 1) Das wäre bei uns nur verschwendete Zeit, die dann beim Tagesgeschäft fehlen würde.
- 2) Wir würden uns gerne mit der Strategie befassen, aber die Zeit reicht dafür nicht aus.
- 3) Wir reservieren Zeit für die strategische Orientierung, würden das aber gern noch intensiver tun.
- 4) Geschäftsführung und zuständige Mitarbeiter nehmen sich Zeit dafür.

Wie erfolgt der Informationsaustausch in Ihrem Unternehmen?

- 1) Es genügt, wenn die relevanten Informationen bei der Geschäftsführung zusammenlaufen.
- 2) Relevante Informationen werden von der Geschäftsführung an die Mitarbeiter weitergegeben.
- 3) Bei Bedarf erfolgt ein Informationsaustausch zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitern sowie der Mitarbeiter untereinander.
- 4) Wir sorgen für einen optimalen Informationsstand bei allen Mitarbeitern und organisieren einen regelmäßigen Austausch.

Finden bei Ihnen regelmäßig Teambesprechungen statt?

- 1) Nein, das wird über kurze Wege geregelt.
- 2) Nur im Problemfall.
- 3) Wir versuchen es, sie finden bisher aber nur unregelmäßig statt.
- 4) Besprechungen finden regelmäßig zu festgelegten Terminen statt.

Welche Rolle spielt in Ihrem Unternehmen die EDV?

- 1) Keine Rolle. Das Unternehmen ist auch ohne diese Technik arbeitsfähig.
- 2) Wir haben Computer an einzelnen Arbeitsplätzen.
- 3) Es gibt Bereiche, die wären ohne diese Technik nicht arbeitsfähig.
- 4) Eine sehr große Rolle. Die meisten Prozesse im Unternehmen sind EDV-gestützt.

Welche Kommunikationsmittel werden in Ihrer Firma genutzt?

- 1) Telefon, Fax.
- 2) Telefon, Fax, E-Mail.
- 3) Telefon, Fax, E-Mail, Internet.
- 4) Telefon, Fax, E-Mail, Internet, Eigene Web-Site.

Antwort-Nr. = Punkte




Summe

DIE AUSWERTUNG

Die Antwortmöglichkeiten staffeln sich in folgende Punktzahlen.

1) = 1 Punkt 2) = 2 Punkte 3) = 3 Punkte 4) = 4 Punkte

Rechnen Sie pro Fragenkomplex Ihre erreichten Punkte zusammen. Schauen Sie dann in der folgenden Tabelle, was die Ampel auf dem jeweiligen Gebiet Ihrem Unternehmen anzeigt.

Wo stehe ich?			
Kunde und Markt	bis 8	bis 16	bis 24
Kooperation und Zusammenarbeit	bis 4	bis 8	bis 12
Unternehmensführung	bis 7	bis 14	bis 20
Produkte und Dienstleistung	bis 6	bis 13	bis 16
Mitarbeiter	bis 10	bis 19	bis 28
Betriebliche Organisation	bis 7	bis 14	bis 20
Gesamt	bis 42	bis 84	bis 120



Was bedeutet rot?

Sie *müssen* handeln!

Die Auswertung Ihrer Antworten ergab, dass bei Ihnen in mehreren Bereichen ernsthafte Defizite bestehen. Dagegen sollten Sie schnellstmöglich etwas unternehmen. Um Sie dabei zu unterstützen, hält die Initiative „Schrittmacher OderSpree“ und ihre qualifizierten Partner eine Reihe von Beratungs-, Informations-, und Weiterbildungsangeboten bereit. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung!



Was bedeutet gelb?

Sie *sollten* handeln!

Die Auswertung Ihrer Antworten ergab, dass Sie in einigen Bereichen schon gut aufgestellt sind. In anderen Bereichen gibt es jedoch Defizite, welche sie baldmöglichst beheben sollten. Um Sie dabei zu unterstützen, hält die Initiative „Schrittmacher OderSpree“ und ihre qualifizierten Partner eine Reihe von Beratungs-, Informations-, und Weiterbildungsangeboten bereit. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung!



Was bedeutet grün?

Sie *können* handeln!

Die Auswertung Ihrer Antworten ergab, dass Sie insgesamt ein sehr gutes Standing haben. Natürlich sind trotzdem immer Verbesserungen möglich. Es könnte auch sein, dass Sie sich neuen Herausforderungen stellen wollen, etwa ihr Geschäft erweitern oder neue Märkte erschließen. Die Initiative „Schrittmacher OderSpree“ und ihre qualifizierten Partner halten dafür eine Reihe von Beratungs-, Informations-, und Weiterbildungsangeboten bereit. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung!

Wenn Sie weitere Informationen möchten, sich für eine Teilnahme interessieren, den Firmencheck mit Fachleuten auswerten möchten oder Fragen, Hinweise und Anregungen haben, zögern Sie bitte nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen.

Sie erreichen uns unter:

„Schrittmacher OderSpree“
c/o IHK-Projektgesellschaft mbH
Frau Pia Jost
Puschkinstraße 12 b
15236 Frankfurt (Oder)
Tel.: 0335 - 56 21 302
Fax: 0335 - 56 21 118
eMail: jost@ihk-projekt.de