

Firmencheck Bereiche Abteilungen



Wer WILL findet WEGE
Wer nicht WILL findet GRÜNDE?
Praxis für die Praxis.



Bis 70% der "Change Projekte" scheitern! Bis 70% der Fusionen gehen schief. 57% gaben an, Entscheidungsträger und talentierte Mitarbeiter verloren zu haben. Bis 47% der Mitarbeiter haben mal wegen des Chefs gekündigt. Bis 75% der Mitarbeiter machen ihre Einsatzfreude von der Qualität der Kommunikation mit dem Vorgesetzten abhängig.



Beschaffung/Einkauf

Beschaffungsziele

- Höhe der Kostenbudgets je Abteilung und Mitarbeiter?
- Einhaltunggrad für die Vorgaben?
- Wurden Qualitätsstandards definiert und dokumentiert?
- Höhe der Reklamationsquote bei Abweichungen und Verteilung auf die einzelnen Lieferanten?

Volumina und Abwicklung

- Art der Ermittlung des Beschaffungsbedarfs?
- Durchführung einer regelmäßigen Bestandskontrolle?
- Welche Güter werden in einem automatisierten Bestellzyklus beschafft?
- Einfluss von saisonalen Produktionsschwankungen?
- Veränderung der monatlichen Lagerbestände in den letzten drei Jahren?
- Quote nicht ausgeführter Bestellungen je Lieferant in den letzten Jahren?

Beschaffungssicherung

- Wurden Rahmenverträge mit allen Lieferanten geschlossen und schriftlich fixiert?
- Bestehen Preisgleitklauseln oder Festpreise bei Rahmenverträgen?
- Leiden Lieferanten unter wirtschaftlichen Problemen oder gar Insolvenzgefahr?
- Quote der bei Fälligkeit noch nicht beglichener Lieferantenrechnungen?
- Quote der nicht genutzten Skontonachlässe je Lieferant?

Beschaffungskonditionen

- Welche Beschaffungskonditionen (Preise, Rabatte, Boni, Skonti, Zahlungsziele, Übergabeort) Konditionen bieten andere Lieferanten?
- Entwicklung des Marktpreises in den letzten drei Jahren?
- Gewähren Lieferanten Nebenleistungen (Beratung, Service, Garantie, Lieferzeiten, Liefertreue)?
- Haben Lieferanten erkennbare Kostendegressionseffekte und wie liegen die Beschaffungspreise?

Kommunikation mit Lieferanten

- Welche Kommunikationsmaßnahmen (Messen, Direktkontakte etc.) werden genutzt?
- Werden einzelne Beschaffungsgüter über Verbrauchermärkte vertrieben?
- Erfolgen für bestimmte Beschaffungen Ausschreibungen?

Beschaffungsmarktanalyse

- Gibt es bei nicht austauschbaren Beschaffungsgütern Monopolsituationen?
- Wie viele Konkurrenten gibt es für die verschiedenen Lieferanten?
- Wie groß sind heutige Lieferanten und ihre Wettbewerber?
- Welchen Veränderungen ist der Markt für die einzelnen Beschaffungsgüter unterworfen?
- Gibt es Konzentrationsbewegungen unter den verschiedenen Anbietern?

Entwicklung und Produktion

Forschung und Entwicklung

- Höhe der Budgets für Forschungs-und-Entwicklungsvorhaben?
- Quote der Abweichungen von den Budgets in den letzten fünf Jahren?
- Wann erfolgt die Abstimmung zwischen Entwicklung und Produktion?
- Dauer der Entwicklung bis zur Markteinführung und Veränderung über die letzten Jahre?
- Geplante Entwicklungsdauer bei laufenden Vorhaben?
- Durchschnittliche Anzahl der Überarbeitungen nach Übergabe an die Produktion?
- Anzahl der Nacharbeiten nach Markteinführung?
- Ist der Entwicklungsprozess bis zur Markteinführung dokumentiert?

Herstellung/Produktion

- Entwicklung der produktionsrelevanten Kosten (Mieten, Löhne, Gehälter, Wartung) in den letzten fünf Jahren?
- Werden Kostensteigerungen vollständig in der Preiskalkulation berücksichtigt?
- Welche Kostenstrukturen haben Wettbewerber bei vergleichbaren Produkten und Substituten?
- Quote des weenen Kanazitätsenrassen in den letzten Jahren nicht terminsrecht produzierten Auftragsvolumens?
- Andere Gründe für nicht termingerechte Produktion?
- Höhe und Entwicklung der Ausschussquote?
- Durchschnittliche Auslastung und Quote der Unterauslastung in den letzten Jahren?
- Engpassbereiche und Gründe für Engpässe?
- Welche Vorteile bei Kosten, Zeit, Flexibilität und Qualität hat die Verlagerung von einzelnen Schritten
- Welche Kostenveränderungen ergaben sich durch eine Reduktion von Variantenvielfalt?

Produktmarketing

- Welchen Anteil am Umsatz haben Eigenentwicklungen und Eigenmarken?
- Welchen Marktanteil erreichen die einzelnen Produkte?
- In welcher Phase des Produktlebenszyklus befinden sich die Produkte des Unternehmens?

- Wie entwickelt sich das Marktvolumen für die einzelnen Produkte?
- Welche Marktanteile erreichen Wettbewerber?
- Welche Deckungsbeiträge erzielen die einzelnen Produkte ?

- Welcher Marktstruktur und welchen Änderungsprozessen unterliegen die jeweiligen Märkte?
- Haben die Produkte die Entwicklungs- und Produktionsvorbereitungskosten planmäßig amortisiert?

Preisbildung

Vertrieb

- Nach welchen Kriterien erfolgt die Preisbildung (kosten- oder nutzenorientiert, wettbewerbsgetrieben, Marktanteil, Lebenszyklus, Marktwachstum)?
- Basieren Preisnachlässe auf den Stückkosten und erfolgt eine Kalkulation der Deckungsbeiträge für Nachlässe?
- Ist der Preisrahmen fest definiert und allen Vertriebspartnern kommuniziert?

- Welche Informationen (Kunde, Wettbewerb, Vertriebskanal, Stückkosten) fließen in die Preisgestaltung ein?
- Gibt es eine übergeordnete Preispolitik einschließlich Konditionen über das gesamte Produktportfolio?
- Werden alle Beteiligten regelmäßig über Änderungen von Preisen und Konditionen informiert?

Forderungen an Kunden

- Wann werden Umsätze nach Lieferung fakturiert?
- Werden Zahlungseingänge automatisch überwacht?

Vertriebskanäle

- Welche Vertriebskanäle werden genutzt?
- Wie hoch ist der Umsatz- und Ergebnisanteil der einzelnen Vertriebskanäle je Produkt?
- Nach welchen Kriterien werden Vertriebskanäle für einzelne Produkte ausgewählt?

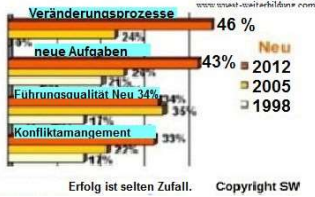
- Welche Leistungsanreize werden für Vertriebsmitarbeiter genutzt?

- Bestehen umsatzabhängige Werbebudgets

- Vertriebskosten nach Vertriebskanälen und Produkten richtig zugeordnet?



Antworten von 210 befragten Personalmanagern:



Was sind Sie bereit zu tun?

1

ERFOLG =
Können + Wollen
+ Tun

www.wuest-weiterbildung.com

so nicht!
Kommen wir auf
zum Erfolg
Kunden sind das Kapital

Angebote

Wer **WILL**
findet **WEGE**,
wer nicht will
findet **GRÜNDE**

Praxis

Erfolg ist selten Zufall
