

## Fragebogen Nr. 1: **Innovationsdruck**

### Steht mein Unternehmen unter Innovationsdruck?

Ist mein Sortiment am Markt akzeptiert? Können erfolgreiche Innovationen unsere Ertragssituation steigern und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens verbessern? Um diese Fragen zu beantworten, hat die STEIDL Unternehmensberatung den Fragebogen **Innovationsdruck** entwickelt. Die Beantwortung der Fragen gibt Aufschluss darüber, ob Sie mit Ihren derzeitigen Erzeugnissen richtig im Markt positioniert sind, ob Sie Ihre Produkte dringend modifizieren müssen oder ob Sie schnellstmöglich neue Produkte benötigen.

### **Bitte beantworten Sie folgende Fragen:**

<i>Angebot</i>		JA	NEIN
	Sind Ihre Kosten im Vergleich zur Konkurrenz stärker gestiegen?	2	0
	Ist die Zahl der Reklamationen angestiegen?	2	0
	Können Ihre Produkte durch andere technische Lösungen ersetzt werden? Gibt es neue Techniken, die Ihre Produkte gefährden können?	3	0
	Bietet Ihr Sortiment wichtigen Zusatznutzen z.B. in produkt- oder anwendungsspezifischen Zusatzfunktionen?	0	2
	Gibt es Sortimentslücken, bzw. fehlen in Ihrer Leistungspalette Komplementärangebote?	2	0
	Würden Sie durch die Verwendung und verfahrenstechnische Integration neuer Materialien das Preis-Leistungs-Verhältnis verbessern?	3	0
	Können Sie mit der Einführung neuer Produkte Synergien, z.B. in Produktion oder Vertrieb, nutzen?	2	0
<i>Kunde</i>			
	Erfüllen Ihre Produkte / Leistungen die Anforderungen Ihrer Hauptkunden?	0	3
	Sind Sie als Lieferant oder Entwicklungspartner bei Schlüsselkunden akzeptiert?	0	3
	Fragen Ihre Abnehmer vermehrt nach neuen oder modifizierten Produkten / Leistungen?	2	0
	Können Sie sich schnell auf differenzierte Kundenbedarfe einstellen?	0	3
	Verfügen Sie über umfassende Servicekonzepte (Logistik bei Reparaturen / Ersatzteillieferungen, Kundenberatung und After-Sales-Service)?	0	2
<i>Markt</i>			
	Verfügen Sie über eine ausreichende Marktpräsenz?	0	3
	Zeichnet sich eine Sättigung Ihrer Märkte ab?	2	0
	Lassen sich Ihre Preisvorstellungen am Markt durchsetzen?	0	3
	Können Sie durch die Modifizierung Ihres Sortiments deutliche Alleinstellungsmerkmale erzielen?	0	2
	Ist Ihr Marktzugang über den Vertrieb oder Ihre Partner ausreichend abgesichert?	0	2
<i>Konkurrenz</i>			
	Hebt sich Ihr Sortiment in wesentlichen Leistungsmerkmalen deutlich von den Produkten Ihrer Wettbewerber ab?	0	3

	Droht Ihnen Gefahr durch Neuentwicklungen oder Substitutionsprodukte von Wettbewerbern?	3	0
	Setzt Ihre Konkurrenz verstärkt auf Kostenwettbewerb?	2	0
	Stehen Sie verstärkt im Wettbewerb mit neuen Anbietern z.B. aus Billiglohnländern?	3	0
	Haben Sie eine rechtlich geschützte Alleinstellung im Markt?	0	2
<i>Technologie / Verfahren</i>			
	Können Produktqualität und –kosten durch technologische oder organisatorische Neuerungen positiv beeinflusst werden?	2	0
	Können durch effizientere Abläufe und Nutzung z.B. neuer Medien – wie Online-Kommunikation – Logistik-Kosten gesenkt werden?	2	0

Auswertung:

0 bis 12 Punkte:

Herzlichen Glückwunsch! Mit Ihren derzeitigen Erzeugnissen liegen Sie offenbar genau richtig im Markt. Achten Sie darauf, dass dies so bleibt und behalten Sie die Anforderungen Ihrer Kunden weiterhin im Auge.

13 bis 24 Punkte:

Wenn Sie Ihr derzeitiges Angebot unverändert beibehalten, werden Sie längerfristig mit Schwierigkeiten rechnen müssen. Beobachten Sie jetzt besonders die Anforderungen des Marktes und Ihrer Schlüsselkunden. Wahrscheinlich helfen schon kleinere Produktpassungen, um Ihren Status im Markt wieder zu festigen.

25 bis 45 Punkte:

Mehr als ein deutliches Alarmsignal! Mit Ihren derzeitigen Leistungen werden Sie wahrscheinlich nur noch kurze Zeit überleben können. Starten Sie jetzt marktgerechte Innovationsmaßnahmen, um Ihre Existenz auch in Zukunft zu sichern.

48 und mehr Punkte:

Achtung: Es besteht akuter Handlungsbedarf! Vermutlich operiert Ihr Unternehmen schon seit längerem an den Bedürfnissen des Marktes vorbei. Jetzt heißt es, sehr schnell Informationen zu beschaffen und ein Konzept über die Forderungen Ihrer Kunden zu erstellen. Machen Sie das Thema Innovationen dringend zu einem übergreifendem Unternehmensziel und schöpfen Sie alle Möglichkeiten eines gewinnbringenden Innovationsmanagements aus.

*Die Aachener **STEIDL Unternehmensberatung** hat sich auf Krisen- und Sanierungsmanagement sowie Strategiemangement für Mittelständler spezialisiert. Ihre Kunden kommen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Metall- und Kunststoffverarbeitung, dem Werkzeugmaschinenbau sowie der Zulieferindustrie. Dipl.-Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing. Martin Steidl ist seit 1999 selbstständiger Unternehmensberater.*  
[www.steidl-partner.de](http://www.steidl-partner.de)