

Fragebogen Nr. 3: **Veränderungsdruck**

Steht mein Unternehmen unter Veränderungsdruck?

Ist den Mitarbeitern bekannt, welche Ziele das Unternehmen hat? Setzen wir unsere Mittel so ein, dass wir damit unsere Ziele erreichen? Welche Ziele hat unser Unternehmen? Um diese Fragen zu beantworten, hat die STEIDL Unternehmensberatung den Fragebogen **Veränderungsdruck** entwickelt. Die Beantwortung der Fragen gibt Aufschluss darüber, ob Sie mit Ihrem Unternehmen richtig im Markt positioniert sind, ob Sie Ihre Marktbearbeitung dringend modifizieren müssen oder wie Sie Ihre Erfolge nachhaltig tragfähig gestalten.

Bitte beantworten Sie folgende Fragen:

<i>Strategische Planung</i>		JA	NEIN
	Verwenden Sie Ihre aktuelle Unternehmensstrategie als allgemeinen Handlungsrahmen?	0	2
	Beziehen Sie Ihre Vorgehensweise auf ein Unternehmensleitbild?	0	2
	Können Sie im Tagesgeschäft sicherstellen, dass Sie nicht zur Erreichung operativer Ziele Ressourcen einsetzen, durch deren Verwendung Sie Ihre strategischen Erfolgsfaktoren gefährden?	0	3
	Verfügen Sie über Indikatoren, die Sie rechtzeitig vor der Entstehung einer strategischen Krise warnen?	0	2
	Können Sie durch den Aufbau Ihrer Strategie sicherstellen, dass wir kurzfristig auf Veränderungen in unseren Märkten reagieren?	0	2
	Ist Ihre Organisation strategiekonform aufgebaut?	0	3
	Haben Sie ein System eingerichtet, mit dessen Hilfe Sie feststellen können, ob Sie mit kurzfristigen Aktivitäten die Erreichung Ihrer langfristigen und strategischen Ziele gefährden?	0	2
<i>Umsetzung der Strategien</i>			
	Gibt es als integrativen Bestandteil Ihrer strategischen Planung einen Maßnahmenplan, der mit den verfügbaren Ressourcen abgestimmt und mit klaren Zeitvorgaben verknüpft ist?	0	3
	Können Sie auf Veränderungen Ihrer Planungsparameter schnell mit Anpassungen oder Überarbeitungen der Planung reagieren?	0	3
	Sind für Maßnahmen, die im Zweifelsfall um die gleichen Ressourcen konkurrieren, Prioritäten als Entscheidungsregeln hinterlegt?	0	2
	Hat das strategische Controlling Weisungsbefugnis gegenüber dem operativen Controlling?	0	3
	Gibt es Teilbereiche im Unternehmen, für die die strategische Planung nicht als Richtlinie gilt?	2	0
<i>Ziele eines Veränderungsmanagements</i>			
	Verfügen Sie über eine obligatorische Beobachtung Ihrer Markt- und Kundennähe?	0	3
	Unterziehen Sie Ihre Geschäftsprozesse einer fortwährenden Analyse und Optimierung?	0	2
	Verfügen Sie über ein System zur Kostensteuerung?	0	3
	Verwenden Sie innerhalb Ihres Innovationsmanagements die Bearbeitung von Reklamationen als wesentlichen Qualitätstreiber im Rahmen eines unternehmensweiten Qualitätsmanagements?	0	2
	Sind Ihre Personalbedarfsplanung und Personalentwicklung strategiegetrieben?	0	2

<i>Vorgehensweisen</i>			
	Sind Sie sicher, mit welcher Vorgehensweise in Ihrem Unternehmen tiefgreifende Veränderungsprozesse durchgesetzt werden können?	0	3
	Mit Blick auf die notwendigen Anpassungen Ihres Unternehmens: Sind Sie sich klar darüber, dass Sie mit Widerständen rechnen müssen? Kennen Sie diese Widerstände?	0	3
	Wissen Sie, wie Sie diesen Widerständen begegnen wollen?	0	2
<i>Umgang mit Widerständen</i>			
	Kennen Sie die möglichen technischen Widerstände und wissen Sie, mit welcher Priorität Sie darauf reagieren werden?	0	2
	Wissen Sie, wie Sie mit mangelnder Innovations – und Risikofreude umgehen müssen?	0	2
	Haben Sie Erfahrungen, mit deren Hilfe Sie die Verherrlichung der Vergangenheit umgehen können?	0	2

Auswertung:

0 bis 12 Punkte:

Herzlichen Glückwunsch! Es hat den Anschein, als würden Sie auch kleinere operative Aktivitäten von Ihrer längerfristigen Strategie ableiten und nicht zögern, bei gegenläufigen Maßnahmen zur Sicherheit einen erneuten Strategie – Check durchzuführen.

13 bis 24 Punkte:

Wenn Sie Ihre derzeitigen Aktivitäten unverändert beibehalten, werden Sie sehr bald feststellen müssen, dass Sie sich aus Ihrem strategischen Zielkorridor deutlich herausbewegen. Bitte berücksichtigen Sie, dass auf Dauer gesehen die operativen Aktivitäten im strategischen Handlungsrahmen liegen müssen.

25 bis 45 Punkte:

Mehr als ein deutliches Alarmsignal! Mit Ihrer derzeitigen Vorgehensweise werden Sie wahrscheinlich nur noch kurze Zeit überleben können. Starten Sie jetzt an den Stellen, an denen Ihr operatives Programm den strategischen Rahmen verlässt, ein eng fokussiertes Change – Management – Programm.

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 eine strategische Neupositionierung vorzunehmen. Machen Sie die Themen „Neuorientierung“ und „Veränderungsmanagement“ kurzfristig zu vorrangigen Kernthemen für Ihr Unternehmen.

*Die Aachener **STEIDL Unternehmensberatung** hat sich auf Krisen- und Sanierungsmanagement sowie Strategiemanagement 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