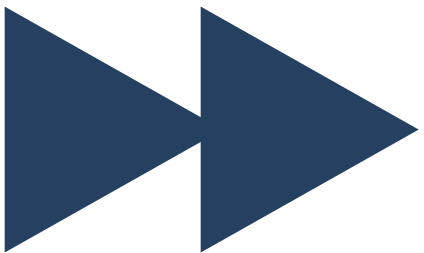


INQA Unternehmenscheck Businessplan



Vom INQA-Unternehmenscheck
zum Businessplan

Andreas Ihm (itb) , Rainer Liebenow (AS-S Unternehmensberatung Hamburg)

AKTIV

AKTIVierung neuer und bestehender Partner für die intensivere Nutzung der INQA-Referenzinstrumente zur Unterstützung von KMU



OFFENSIVE
GUTES BAUEN



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Fachlich begleitet durch:



Rainer Liebenow
AS(S) Unternehmensberatung



Andreas Ihm
Itb im DHI e.V.



Der INQA Unternehmenscheck Businessplan besteht aus mehreren Modulen:

- ▶ INQA Unternehmenscheck Businessplan **Stärken und Schwächen-Analyse**
- ▶ INQA Unternehmenscheck Businessplan **Beschreibung**
- ▶ INQA Unternehmenscheck Businessplan **Aktionsplan**
- ▶ INQA Unternehmenscheck Businessplan **Unternehmens-Cockpit**
- ▶ INQA Unternehmenscheck Businessplan **Zahlenwerk**

Weitere geplante Module:

- ▶ Unternehmensbewertung

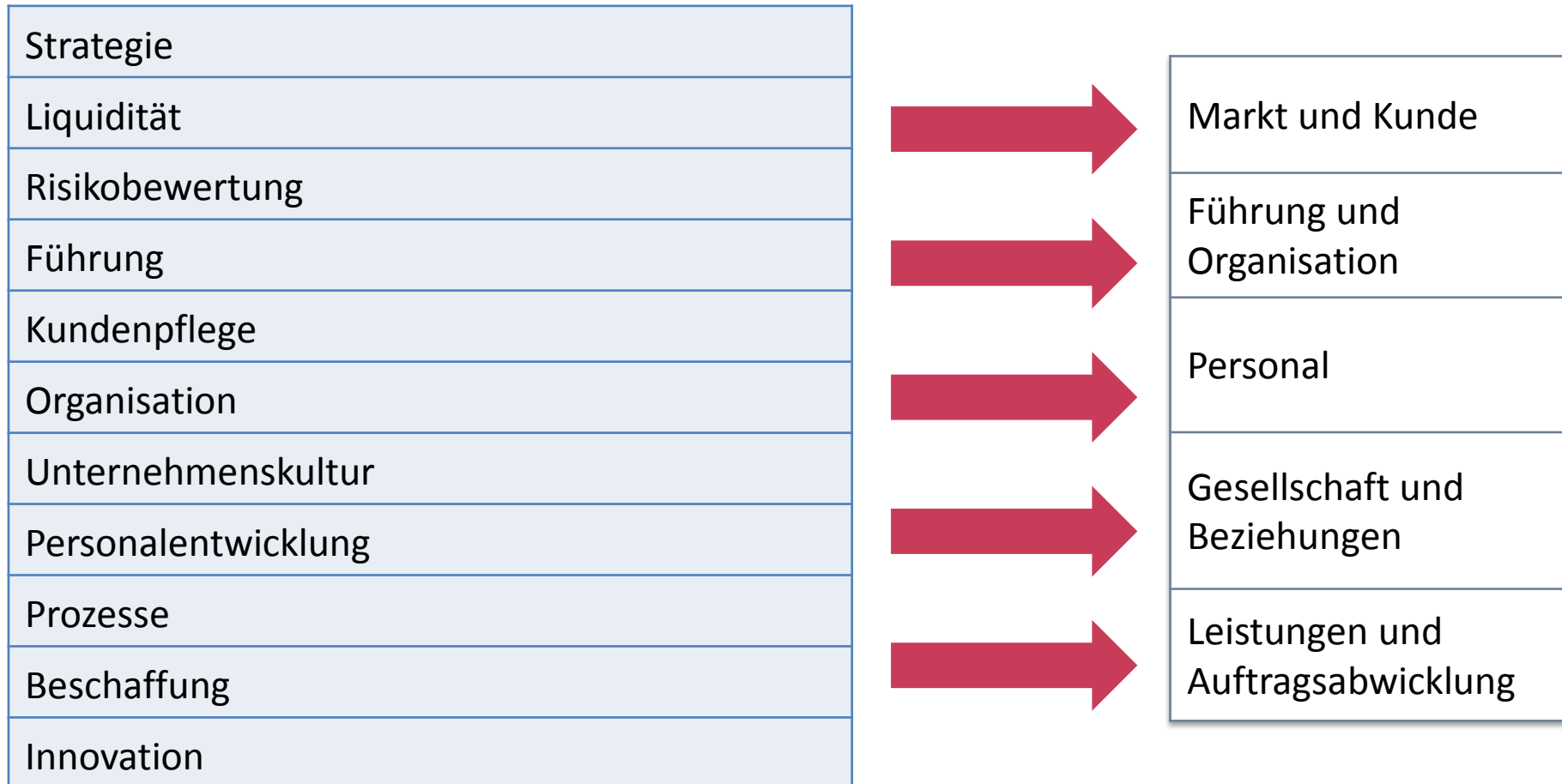
Im INQA Unternehmenscheck Businessplan werden die Impulse des Unternehmenschecks fünf Handlungsfeldern zugeordnet:

- ▶ Handlungsfeld **Markt und Kunde**
- ▶ Handlungsfeld **Führung und Organisation**
- ▶ Handlungsfeld **Personal**
- ▶ Handlungsfeld **Leistungen und Auftragsabwicklung**
- ▶ Handlungsfeld **Gesellschaft und Beziehungen**

Die Zuordnung der Impulse zu den Handlungsfeldern erfolgt durch die Stärken und Schwächen-Analyse.

INQA UNTERNEHMENSHECK BUSINESSPLAN

IMPULSE -> HANDLUNGSFELDER



INQA UNTERNEHMENSHECK BUSINESSPLAN

HANDLUNGSFELDER



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND

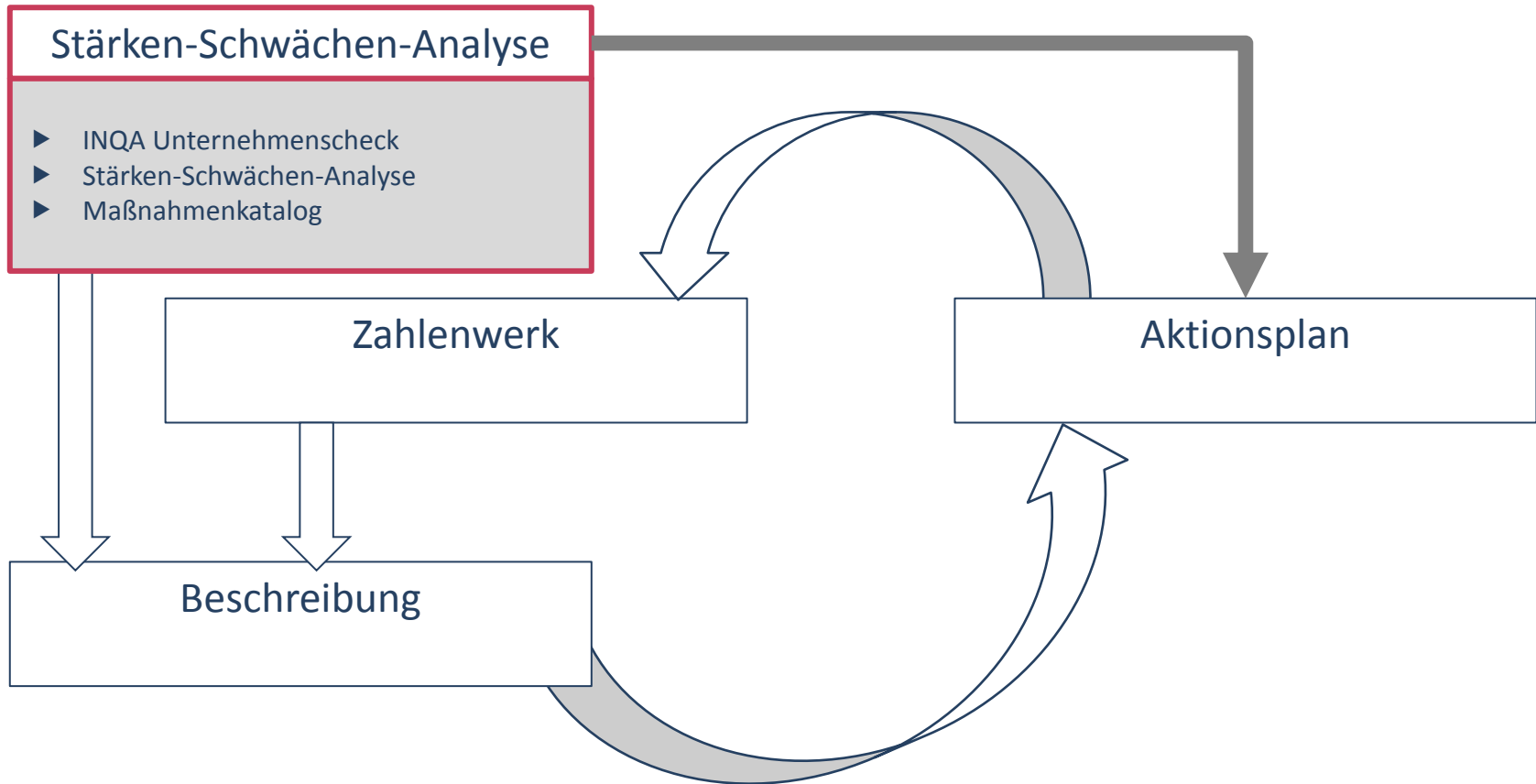


HF 1	Markt - Kunden	Strategie, Liquidität, Risikobewertung, Kundenpflege, Unternehmenskultur, Innovation
HF 2	Führung - Organisation	Strategie, Liquidität, Risikobewertung, Führung, Organisation, Unternehmenskultur, Personalentwicklung, Innovation
HF3	Personal	Strategie, Unternehmenskultur, Personalentwicklung, Prozesse
HF 4	Leistungen und Auftragsabwicklung	Liquidität, Organisation, Prozesse, Beschaffung
HF 5	Gesellschaft und Beziehungen	Strategie, Risikobewertung, Beschaffung, Innovation

- ▶ Vorgehensweise:
 - ▶ 8 Pilotbetriebe intensiv beteiligt
 - ▶ Kombination aus Beratung, Workshops (Führungskräfte + Baustelle) sowie eigene Ausarbeitungen oder Bewertung von INQA-Unternehmenscheck-Impulsen
- ▶ Einbindung von Führungskräften und Mitarbeitern
 - ▶ Einbindung von Führungskräfte durch Workshops (auch im kleinsten Kreis) haben sich bewährt
 - ▶ Besonders gut wurden die Bewertungen anhand des Unternehmenscockpits bewertet

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

AUFBAU UND ABLAUF



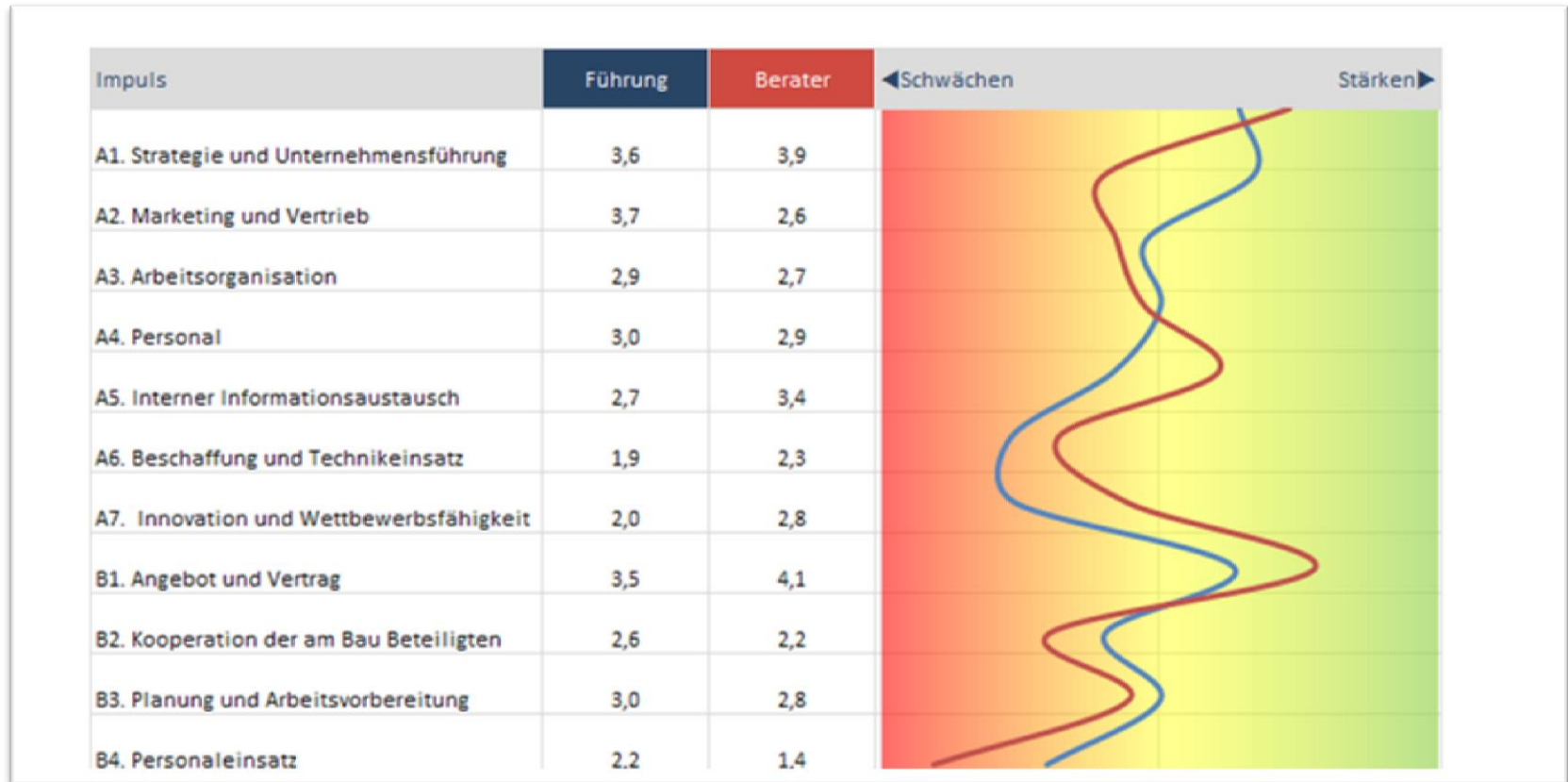
STÄRKEN-SCHWÄCHEN-ANALYSE ist der INQA Unternehmenscheck erweitert um:

- ▶ Bewertung von Unternehmensführung und den OM-Berater
- ▶ Stärken und Schwächen - Profil
- ▶ Maßnahmenkatalog
- ▶ Aufstellung „Unsere Stärken“
- ▶ Überleitung zu den Handlungsfeldern

► Bewertung der INQA Unternehmenscheck Impulse

Impuls 1 Strategie				
Ziel: Wir wissen, wo wir die besten Marktchancen besitzen und wo wir besser als die Wettbewerber sein wollen (Strategie nach außen). Wir haben eine klare Vorstellung darüber, wie die Arbeit im Unternehmen zu organisieren und zu gestalten ist, damit unsere Chancen genutzt werden können (Strategie nach innen).				0
Wettbewerbsfähigkeit Gewichtung 5 Q1 Wir formulieren eindeutige und realistische Ziele für unser Unternehmen, wie wir in Zukunft am besten wettbewerbsfähig bleiben, und verfolgen diese (Strategie nach außen). HF Markt und Kunde	Bewertung Führung: 1 Berater: 2	Stärke Test	Handlungsbedarf H1 Wer: X Bis wann: 01.01.2015	
Arbeitsorganisation Gewichtung 4 Q2 Wir beschreiben, mit welchen Zielen wir im Unternehmen arbeiten, wie wir miteinander umgehen und die Arbeit organisieren (Strategie nach innen). HF Führung und Organisation	Bewertung Führung: 1 Berater: 2	Stärke Test2	Handlungsbedarf H2 Wer: Y Bis wann:	
Information und Kommunikation Gewichtung 5 Q3 Wir besprechen unsere Ziele und die Zielerreichung mit unseren Führungskräften und Beschäftigten. HF Führung und Organisation	Bewertung Führung: 5 Berater: 5	Stärke Test3	Handlungsbedarf H3 Wer: X Bis wann: 01.01.2015	

► Auswertung: Stärken-Schwächen-Profil



► Auflistung: Unsere Stärken

27.10.2014

Unsere Stärken	
MUSTERBAU	
Handlungsfeld	Stärken
Markt und Kunde	Test
Führung und Organisation	Test2
Führung und Organisation	Test3
Führung und Organisation	Test4
Markt und Kunde	1

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

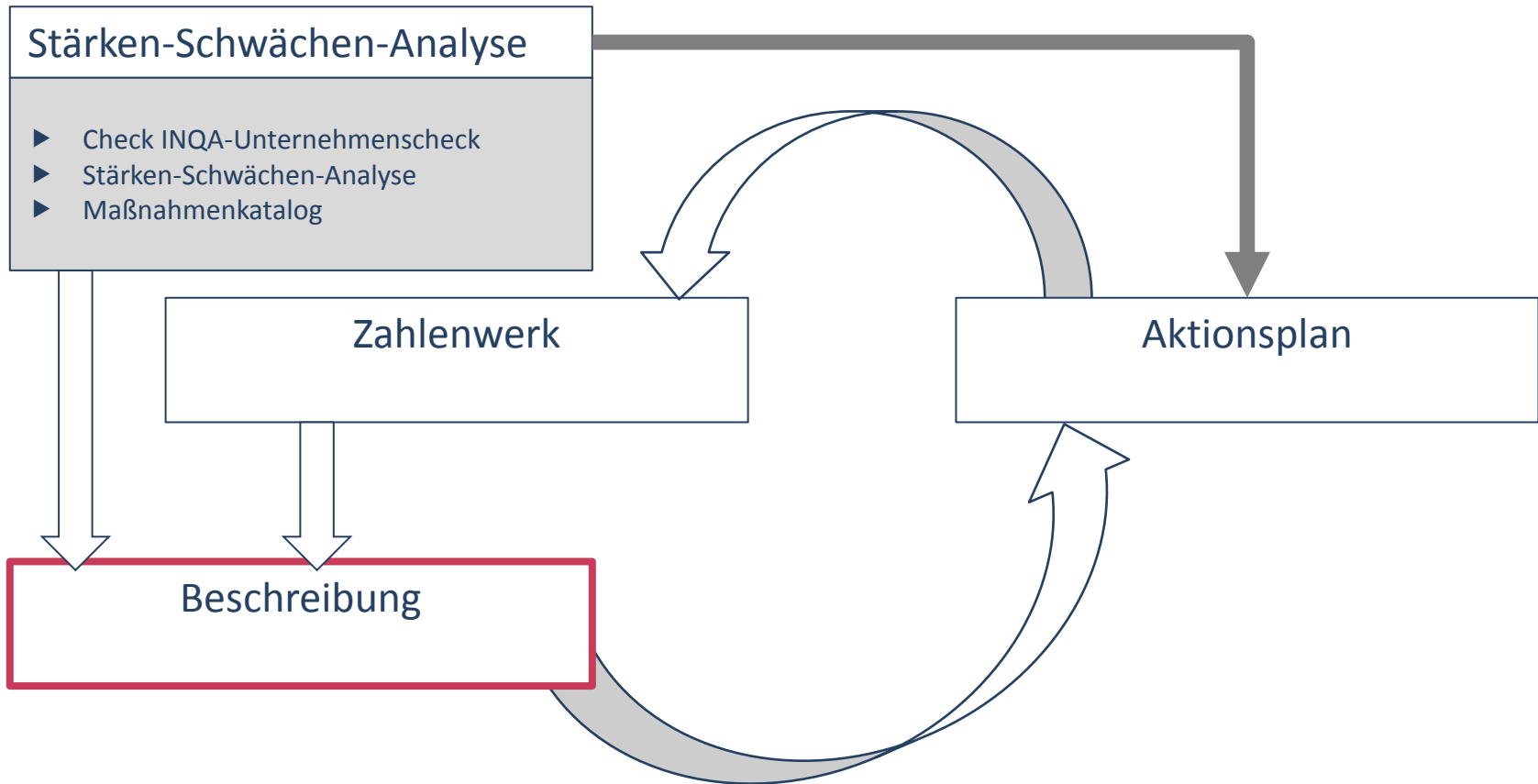
STÄRKEN-SCHWÄCHEN-ANALYSE

► Maßnahmenkatalog

Maßnahmenkatalog 20XX		MUSTERBAU				
Handlungsfeld	Aktion	Umsetzung/Vorschläge	Priorität	wer	bis wann	Entscheidung/Ergebnis/nächster Arbeitsschritt
Markt und Kunde	H1			X	01.01.2015	
Führung und Organisation	H2			Y		
Führung und Organisation	H3			X	01.01.2015	
Führung und Organisation	H3			X	01.01.2015	
Markt und Kunde						
Markt und Kunde						
Markt und Kunde						
Markt und Kunde						
Gesellschaft und Beziehungen						
Führung und Organisation						

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

AUFBAU UND ABLAUF



INHALT

- 1 Geschäftsmodell
- 2 Unternehmensziele und Strategien
- 3 Handlungsfeld Markt und Kunde
- 4 Handlungsfeld Führung und Organisation
- 5 Handlungsfeld Personal
- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung
- 7 Handlungsfeld Gesellschaft und Beziehungen
- 8 Unternehmenscontrolling
- 9 Finanzierung und Kreditantrag

INHALT

- 1 Geschäftsmodell
- 2 Unternehmensziele und Strategien
- 3 **Handlungsfeld Markt und Kunde**
 - 1 Markt und Wettbewerb
 - 2 Marketingstrategie
 - 3 Marktauftritt
 - 4 Kundenkontakt und –zufriedenheit
 - 5 Innovation & Wettbewerbsfähigkeit
- 4 Handlungsfeld Führung und Organisation
- 5 Handlungsfeld Personal
- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung



HANDLUNGSFELD MARKT UND KUNDE	
UNTERNEHMENSZIELE	
Definieren Sie hier die Unternehmensziele bezogen auf das Handlungsfeld Markt und Kunde.	
UNTERNEHMENSSTRATEGIE	
Definieren Sie hier die Unternehmensstrategien bezogen auf das Handlungsfeld Markt und Kunde.	
BETRIEBLICHE SITUATION	
Beschreiben Sie die betriebliche Situation anhand der in der ►Businessplan Stärken-Schwächen-Analyse herausgestellten Stärken und Schwächen des Unternehmens in dem Handlungsfeld.	
AKTIONSZIELE	AKTION
Wir wollen nachweislich eine hohe Kundenzufriedenheit haben	Bauherrenbewertung auf GBU aktivieren

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

BESCHREIBUNG

CASA -bauen -Businessplan

3 Handlungsfeld Markt und Kunde

CASA-bauen-Ziel: Wir präsentieren uns in der Örtlichkeits-Image als Unternehmen steigen und wir uns erfolgreich identifizieren sich mit dem Unternehmen und weitere umstritten Bauherren. [42]

3.1 Markt und Wettbewerb

3.2 Marketingstrategie

3.3 Marktauftritt

CASA -bauen -Businessplan

3.4 Kundenkontakt und -zufriedenheit

3.5 Innovation und Wettbewerbsfähigkeit

CASA-bauen-Ziel: Um wettbewerbsfähig zu sein, setzen wir Bauprodukte ein und nutzen Kundenkontakte für neue D...

CASA -bauen -Businessplan

Musterbau

HANDLUNGSFELD MARKT UND KUNDE	
UNTERNEHMENSZIELE	
Definieren Sie hier die Unternehmensziele bezogen auf das Handlungsfeld Markt und Kunde.	
UNTERNEHMENSSTRATEGIE	
Definieren Sie hier die Unternehmensstrategien bezogen auf das Handlungsfeld Markt und Kunde.	
BETRIEBLICHE SITUATION	
Beschreiben Sie die betriebliche Situation anhand der in der <u>»CASA-bauen-Businessplan Stärken-Schwächen-Analyse«</u> herausgestellten Stärken und Schwächen des Unternehmens in dem Handlungsfeld.	
AKTIONSZIELE	AKTION
Wir wollen nachweislich eine hohe Kundenzufriedenheit haben	Bauherrenbewertung auf GBU aktivieren

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

BESCHREIBUNG



HANDLUNGSFELD XXX	
UNTERNEHMENSZIELE	
Definieren Sie hier die Unternehmensziele bezogen auf das Handlungsfeld XXX.	
UNTERNEHMENSSTRATEGIE	
Definieren Sie hier die Unternehmensstrategien bezogen auf das Handlungsfeld XXX.	
BETRIEBLICHE SITUATION	
Beschreiben Sie die betriebliche Situation anhand der in der INQA Unternehmenscheck Stärken-Schwächen-Analyse herausgestellten Stärken und Schwächen des Unternehmens in dem Handlungsfeld.	
AKTIONSZIELE	AKTION
Zielformulierung	Aktion zur Zielumsetzung

INHALT

- 1 Geschäftsmodell
- 2 Unternehmensziele und Strategien
- 3 Handlungsfeld Markt und Kunde
- 4 **Handlungsfeld Führung und Organisation**
 - 1 Rechtsformwahl und Gesellschafter
 - 2 Unternehmensführung
 - 3 Arbeitsorganisation
 - 4 Interner Informationsaustausch
 - 5 Technikeinsatz
- 5 Handlungsfeld Personal
- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung
- 7 Handlungsfeld Gesellschaft und Beziehungen

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

BESCHREIBUNG

INQA Ziele: sind im Businessplan an den entsprechenden Stellen festgehalten und sollen der Orientierung dienen (Branchenstandard)

CASA-bauen-Businessplan Masterbau

4 Handlungsfeld Führung und Organisation

CASA-bauen-Ziel: Wir organisieren unser Unternehmen so, dass produktiv, sicher und gesund gearbeitet sowie gute Bauqualität geliefert werden kann. (A3)

4.1 Rechtsformwahl und Gesellschafter

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptus.

4.2 Unternehmensführung

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam.

4.3 Arbeitsorganisation

CASA-bauen-Ziel: Wir organisieren unser Unternehmen so, dass produktiv, sicher und gesund gearbeitet sowie gute Bauqualität geliefert werden kann. (A3)

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptus. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam non.

4.4 Interner Informationsaustausch

CASA-bauen-Ziel: Wir tauschen im Unternehmen alle erforderlichen Informationen über die Arbeitsaufgaben aus, um die Bauprozesse zielgerichtet und ohne Störungen gestalten zu können. (A5)

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptus. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur.

4.5 Technikeinsatz

Sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptus. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanc Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et

6

CASA-bauen-Businessplan

dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptus. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptus. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonummy eimod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptus. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata.

HANDLUNGSFELD FÜHRUNG UND ORGANISATION

UNTERNEHMENSZIELE

Definieren Sie hier die Unternehmensziele bezogen auf das Handlungsfeld Führung und Organisation.

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Definieren Sie hier die Unternehmensstrategien bezogen auf das Handlungsfeld Führung und Organisation.

BETRIEBLICHE SITUATION

Beschreiben Sie die betriebliche Situation anhand der in der [_CASA-bauen-Schwächen-Analyse](#) herausgestellten Stärken und Schwächen des Unternehmens im Handlungsfeld Führung und Organisation.

AKTIONSZIELE	AKTION
Sicheres und gesundes Arbeiten	Organisation des Arbeit

INHALT

- 1 Geschäftsmodell
- 2 Unternehmensziele und Strategien
- 3 Handlungsfeld Markt und Kunde
- 4 Handlungsfeld Führung und Organisation
- 5 **Handlungsfeld Personal**
 - 1 Personalplanung
 - 2 Personalgewinnung
 - 3 Interne Kommunikation
 - 4 Personalentwicklung
 - 5 Personalbindung
- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung
- 7 Handlungsfeld Gesellschaft und Beziehungen

INHALT

- 4 Handlungsfeld Führung und Organisation
- 5 Handlungsfeld Personal
- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung**
 - 1 Beschaffung
 - 2 Angebot und Vertrag
 - 3 Kooperation der am Bau Beteiligten
 - 4 Planung und Arbeitsvorbereitung
 - 5 Personaleinsatz
 - 6 Bauausführung
 - 7 Steuerung
 - 8 Verbesserung und Innovation
- 7 Handlungsfeld Gesellschaft und Beziehungen
- 8 Betriebswirtschaftliche Analyse

INHALT

- 4 Handlungsfeld Führung und Organisation
- 5 Handlungsfeld Personal
- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung
- 7 Handlungsfeld Gesellschaft und Beziehungen**
 - 1 Engagement in der Region
 - 2 Wissenschaftliche und thematische Netzwerke
 - 3 Umweltschutz
- 8 Betriebswirtschaftliche Analyse
- 9 Unternehmensplanung
- 10 Finanzplan und Kreditantrag
- 11 INQA-Unternehmenscheck-Aktionsplan

INHALT

- 4 Handlungsfeld Führung und Organisation
- 5 Handlungsfeld Personal
- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung
- 7 Handlungsfeld Gesellschaft und Beziehungen
- 8 **Unternehmenscontrolling**
 - 1 Betriebswirtschaftliche Analyse
 - 2 Unternehmensplanung
 - 3 Aktionsplan
 - 4 Soll-Ist-Vergleich
 - 5 Auswertungen und Reporting
- 9 Unternehmensplanung
- 10 Finanzplan und Kreditantrag
- 11

INHALT

- 6 Handlungsfeld Leistungen und Auftragsabwicklung
- 7 Handlungsfeld Gesellschaft und Beziehungen
- 8 Unternehmenscontrolling
- 9 **Finanzierung und Kreditantrag**
 - 1 Investitionen und Kapitalbedarf
 - 2 Finanzierung
 - 3 Kreditantrag

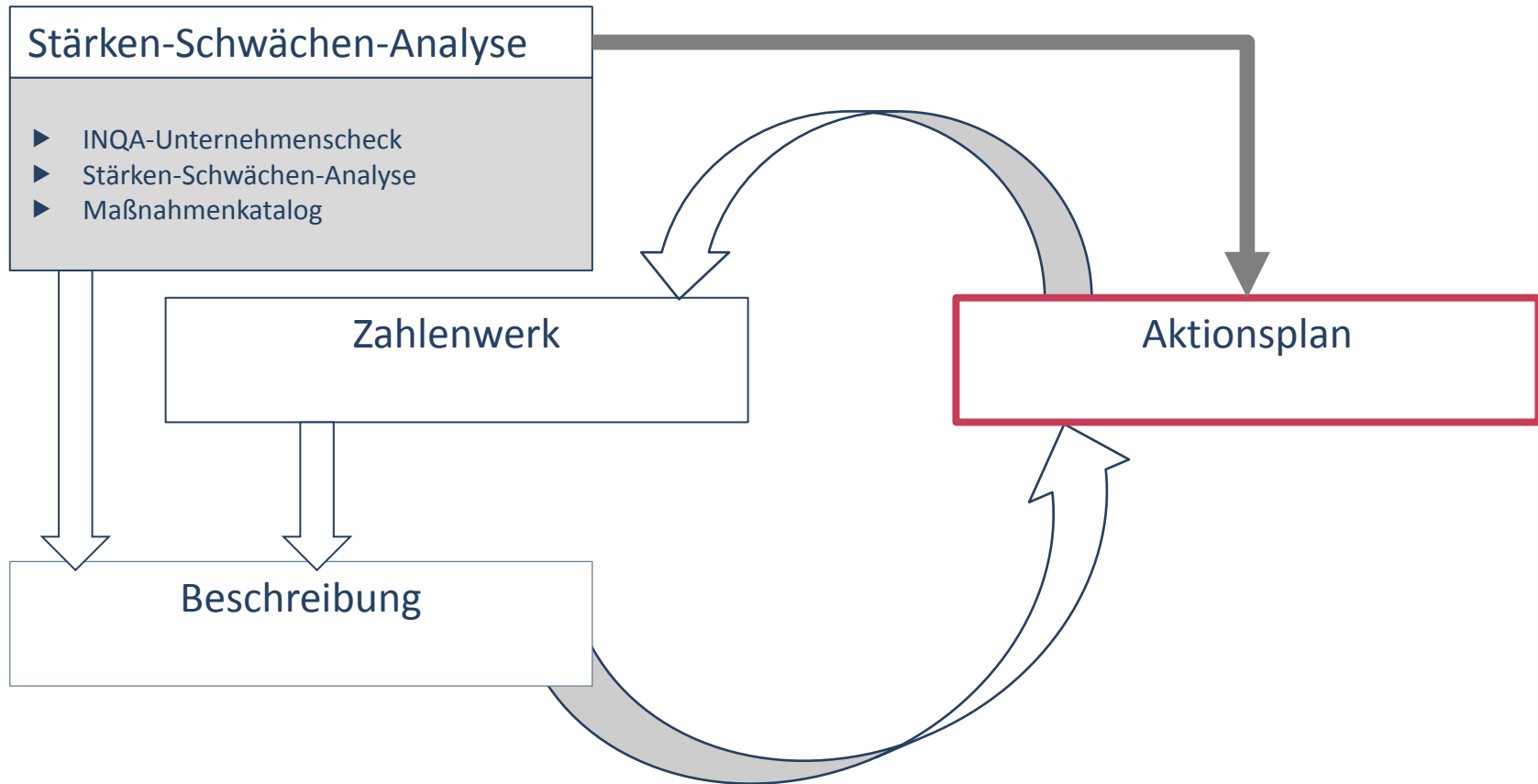
- ▶ **Erfahrungen aus den Pilotbetrieben**
- ▶ **Bankgespräche**

Alle Businesspläne wurden der Hausbank vorgestellt. In dem Gespräch haben sich die Unternehmer intensiv eingebracht und konnten auf alle Fragen ohne Unterstützung durch den OM-Berater antworten. Dies war bisher in der Intensität nicht der Fall.

Die Banker bewertet die Businesspläne als sehr aussagekräftig, insbesondere der eindeutige Zusammenhang zwischen einer guter Betriebsorganisation und Verbesserung der Gewinnsituation war für Sie sehr nachvollziehbar.

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

AUFBAU UND ABLAUF



INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

CASA-BAUEN-AKTIONSPLAN



HANDLUNGSFELD MARKT UND KUNDE

UNTERNEHMENSZIELE

Definieren Sie hier die Unternehmensziele bezogen auf das Handlungsfeld Markt und Kunde.

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Definieren Sie hier die Unternehmensstrategien bezogen auf das Handlungsfeld Markt und Kunde.

BETRIEBLICHE SITUATION

Beschreiben Sie die betriebliche Situation anhand der in der ►CASA-bauen-Businessplan Stärken-Schwächen-Analyse herausgestellten Stärken und Schwächen des Unternehmens in dem Handlungsfeld.

AKTIONSZIELE	AKTION
Wir wollen nachweislich eine hohe Kundenzufriedenheit haben	Bauherrenbewertung auf GBU aktivieren

10.09.2014

MUSTERBAU GMBH
Aktionsplan 20XX

Aktionsplan

HANDLUNGSFELD	AKTIONSZIEL	AKTION	KENNZAHL	MESSVERFAHREN	PLANWERT	ISTWERT	ABWEICHUNG
Markt und Kunde	Wir wollen nachweislich eine hohe Kundenzufriedenheit haben	Bauherrenbewertung auf GBU aktivieren	Anz. der Bewertungen	Zahlen	20		
Führung und Organisation	Sicheres und gesundes Arbeiten	Organisation des Arbeitsschutzes	Anzahl der Sicherheitsinspektionen	Zahlen	6		
Personal	Erhöhung der Selbstorganisation der Mitarbeiter	Mitarbeitergespräche und Baustellengespräche einführen	Anz. Der Mitarbeitergespräche	Zahlen	6		
Leistungen und Auftragsabwicklung	Unsere Reaktionszeit bei Kundenbeschwerden ist überrdurchschnittlich gut	Auswertung der Kundenbeschwerden bzgl. der Reaktionszeit	Durchschnittliche Reaktionszeit in Stunden	Auswerten	24		
Gesellschaft und Beziehungen	Engagement in Netzwerke, die sich mit Markttrends, Technik und Innovationen beschäftigen	Auswahl der richtigen und effizienten Netzwerke	Bewertung durch Herrn XX	Anzahl der Netzwerksitzungen	4		

Hamburg, den _____ Datum

Freigebe _____

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

AKTIONSPLAN



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND



10.09.2014

Aktionsplan

MUSTERBAU GMBH
Aktionsplan 20XX

HANDLUNGSFELD	AKTIONSZIEL	AKTION	KENNZAHL	MESSVERFAHREN	PLANWERT	ISTWERT	ABWEICHUNG
Markt und Kunde	Wir wollen nachweislich eine hohe Kundenzufriedenheit haben	Bauherrenbewertung auf GBU aktivieren	Anz. der Bewertungen	Zählen	20		
Führung und Organisation	Sicheres und gesundes Arbeiten	Organisation des Arbeitsschutzes	Anzahl der Sicherheitsinspektionen	Zählen	6		
Personal	Erhöhung der Selbstorganisation der Mitarbeiter	Mitarbeitergespräche und Baustellengespräche einführen	Anz. Der Mitarbeitergespräche	Zählen	6		
Leistungen und Auftragsabwicklung	Unsere Reaktionszeit bei Kundenbeschwerden ist überdurchschnittlich gut	Auswertung der Kundenbeschwerden bzgl. der Reaktionszeit	Durchschnittliche Reaktionszeit in Stunden	Auswerten	24		
Gesellschaft und Beziehungen	Engagement in Netzwerke, die sich mit Markttrends, Technik und Innovationen beschäftigen	Auswahl der richtigen und effizienten Netzwerke	Bewertung durch Herrn XX	Anzahl der Netzwerksitzungen	4		

Hamburg, den _____
Datum

Freigebe _____

▶ **Erfahrungen aus den Pilotbetrieben**

▶ **Unternehmensplanung**

Die Einbindung der Führung in die Unternehmensplanung wurde durch die Workshops (klare Zielsetzung und Strategien) sowie das Aufzeigen der Handlungsbedarfe mit INQA-Unternehmenscheck vereinfacht. Das gemeinsame erstellen des Aktionsplans erhöht das Verständnis des Zusammenhangs zwischen Maßnahmen und Wirkung auf die Unternehmensplanung.

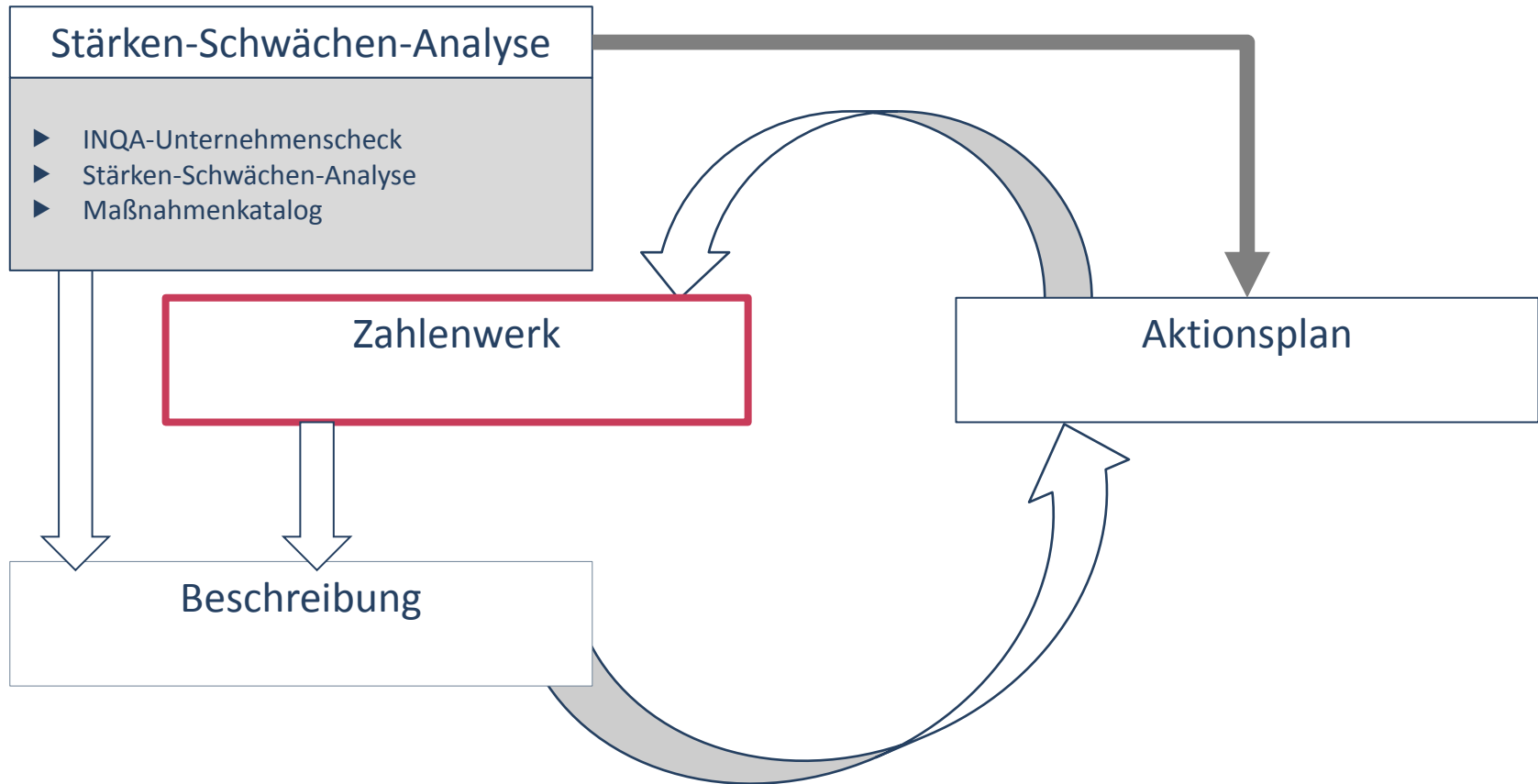
- ▶ **Erfahrungen aus den Pilotbetrieben**
- ▶ **Bankgespräche**

Weiterhin wurde in allen Bankgesprächen vereinbart, dass das Berichtswesen zur Bank, um den Abarbeitungsstand des Maßnahmenkatalogs und die Überwachung der Zielerreichung mit dem Aktionsplan zu ergänzen ist.

Alle Beantragten Kreditanträge wurden genehmigt.

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

AUFBAU UND ABLAUF



MUSTERBAU

Inhalt: Businessplan 2014 Zahlenwerk

Inhalt

1. Ergebnisvorschau 2013 bis 2015

2. Planung 2014 Monatsbasis

3. Auftragsplanung 2014

4. Personalkosten 2014

5. Gemeinkosten 2014

6. Bankenspiegel

7. Liquiditätsplan 2014

8. Baukennzahlen

- ▶ INQA Unternehmenscheck Businessplan Zahlenwerk für die Unternehmensplanung
- aber
- ▶ Einbindung des eigenen „Zahlenwerk-Systems“ (OM Berater) möglich
 - ▶ Eigene Excel-Planungssysteme und bewährte Planungstools können verwendet werden.

INQA UNTERNEHMESCHECK BUSINESSPLAN

UNTERNEHMENS-COCKPIT

FB Unternehmens-Cockpit Führung und Organisation

Unternehmen:

Bewertung durch:

Datum:

Auszufüllen wie folgt:

* = Ist-Zustand ○ = Ziel Skala: 0 - 10



Unternehmensführung



Festlegung von Verantwortlichkeiten



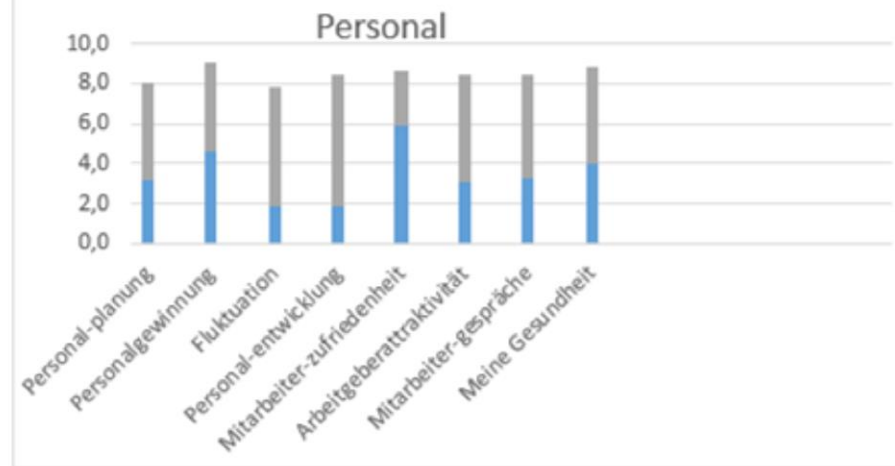
Arbeitsorganisation



Interner Informationsaustausch



Führung und Mitarbeiter
mit dem Unternehmens-
Cockpit einbinden



▶ **Erfahrungen aus den Pilotbetrieben**

▶ **Mitarbeiterversammlung**

Das Unternehmenscockpit für Mitarbeiter auf einer Betriebsversammlung durchführen. In einem Fall haben wir vorher fast 20 Kundenbewertungen nach GBU eingeholt, diese mit den Mitarbeiter diskutiert und Verbesserungspotenziale für die Baustellen aufgestellt.

► Die Mehrwerte

