

Ihr Unternehmen

Geschäftsmodell und Strategie

1. Kunde/Management

z. B.: Aufbauorganisation, Organigramm, Gesellschafter, Management

(Alter, Ausbildung, Erfahrung, Zuständigkeiten, Nachfolgeregelung, zweite Führungsebene vorhanden)

2. Geschäftsmodell, Produkte, Märkte, Wettbewerb

z. B.: Umsatzanteile der Produktgruppen, Marktanteile/-volumen, Entwicklungstendenz der Märkte,

Zielmärkte, Wettbewerbsstruktur (Anzahl Hauptkonkurrenten, Nennung mit Marktanteil),

Alleinstellungsmerkmale, Schutzrechte, Patente, Vertriebskonzept/-struktur, Marketingkonzept

3. Strategie

z. B.: langfristige Unternehmensausrichtung (Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft, Nischenstrategie),

F&E erforderlich, Standortqualität, Kapazitätsauslastung, technischer Standard der Produktionsanlagen

4. Abhängigkeiten/Risiken

z. B.: Abnehmer-/Lieferantenstruktur (Anzahl, Nennung mit Umsatzanteil, Zuverlässigkeit),

gesetzliche Beeinflussungen, Umweltrisiken, ausreichender Versicherungsschutz, Controlling/Risikomanagement,

Absicherung Rohstoff-/Währungsschwankungen, Debitorenmanagement
