



SELF-CHECK

Wo liegen mögliche Potenziale für Ihr Unternehmen?

Nutzen Sie diesen Self-Check, um mit wenigen, jedoch wesentlichen Fragen einen ersten Eindruck zu bekommen: Wo schlummern in Ihrem Unternehmen noch wertvolle Potenziale?

Der Check teilt sich in zwei Bereiche auf:

1. Hier werden die relevanten Aspekte INTERN, d. h. in der Produktion und Steuerung, betrachtet.
2. Anhand der Leitfragen in dieser Rubrik beleuchten Sie den Aspekt EXTERN, d. h. wie steht es bei Ihnen mit der Marktnachfrage.

Nehmen Sie sich eine Tasse Tee oder Kaffee und lassen Sie sich auf das Abenteuer „Potenziale erforschen“ ein.





PRODUKTION

liefert zu wenig

1. Bauen Sie Lagerbestände auf und haben Sie gleichzeitig steigende Rückstände?

- ja
 selten
 nie
 Interessant, das kann ich nicht beantworten

2. Haben Sie hohe Lagerbestände, nur nicht die Produkte, die der Kunde anfragt?

- ja
 selten
 nie
 Interessant, das kann ich nicht beantworten

3. Stapeln sich die Halbfabrikate in der Produktion und verstopfen diese?

- ja
 selten
 nie
 Interessant, das kann ich nicht beantworten

4. Sind Ihre Kunden mit der Liefertermintreue unzufrieden?

- Ja, ich kann mir aber nicht erklären warum
 Ja, wir arbeiten daran, haben aber noch keine nachhaltige Lösung gefunden
 Nein, wir haben eine Liefertermintreue von über 93%

5. Ist Ihre Kapazität zu gering? Wissen Sie genau, wo Sie Kapazitäten aufbauen sollten um Ihre Kunden in Zukunft pünktlich beliefern zu können?

- Ja, an Maschine XY, wo denn sonst?
 Nicht so genau, es gibt mehrere Arbeitsplätze an denen es klemmt
 Interessant, das kann ich nicht beantworten

6. Wieviel Fehlteile haben Sie in der Produktion?

- Nicht der Rede wert, unter 2%
 20% unserer Produktionsaufträge kämpfen mit Fehlteilen. Wir haben aber noch keine nachhaltige Lösung gefunden
 Interessant, das kann ich nicht beantworten

7. Wie teilt sich die Durchlaufzeit Ihrer Produkte durchschnittlich prozentual auf?

Bearbeitungszeit inkl. prozessbedingte Wartezeit %

Warte- und Liege-Zeit + interne Transportzeit %

Durchschnittliche Durchlaufzeit gesamt **100** %



MARKT

bestellt zu wenig Produkte

1. Bekommen Sie zu wenig Anfragen aus dem Markt?

Ja, wir bekommen nur Anfragen von unseren Stammkunden

Ja, das Anfragevolumen reicht niemals aus, um unsere Produktion auszulasten

Interessant, das kann ich nicht beantworten

2. Wie sieht es mit der Angebotserfolgsquote aus (Angebotsanfragen im Verhältnis zu tatsächlichen Aufträgen)?

Unsere Quote ist gut

Unsere Quote ist zu niedrig – wir wissen aber nicht warum

Interessant, das kann ich nicht beantworten

3. Warum kauft ein Interessent Ihr Produkt und nicht das vom Wettbewerber?

Weil wir Alleinstellungsmerkmale haben, bei denen der Kunde nicht ablehnen kann

Weil unser Preis, unsere Qualität oder unsere Kundenbindung unschlagbar ist

Interessant, darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht

4. Haben Sie ein sexy Produkt das jeder braucht, verstehen jedoch nicht, warum der Markt Ihnen das nicht wie heiße Semmeln aus der Hand reißt?

Wir hätten so ein Produkt, bekommen es jedoch nicht richtig am Markt platziert

Uns ist nicht bewusst, dass wir ein Produkt mit einem unvergleichbaren Alleinstellungsmerkmal haben

5. Wie hoch ist Ihre Kundenfluktuation?

Kaum spürbar

Gefühl zu hoch

Interessant, darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht



DAS UNTERNEHMEN und zu Ihrer Person



Vorname und Nachname:


Namen und Adresse des Unternehmens:

Größe des Unternehmens:

Mitarbeiter

In welcher Branche sind Sie tätig?

Welche Position bekleiden Sie?

 Möchten Sie noch ein umfassenderes Bild gewinnen? Dann lassen Sie doch diesen Bogen von weiteren relevante Personen aus Ihrem Unternehmen ausfüllen.
Seien Sie gespannt, was sich hier noch zeigt!



Alkyone Consulting

GmbH & Co. KG

Wochenbergstraße 6
D-78628 Rottweil

T +49 741 2096 924-0

E info@alkyone-consulting.com

W www.alkyone-consulting.com