

Unternehmensfragebogen

Fragen zu den Nachhaltigkeitszielen

1.) Verfolgt Ihr Unternehmen mit dem Innovationsprojekt eine bestimmte Vision? Wenn ja, welche Vision ist das?

Alternativfrage: Wenn Sie sich Ihr Innovationsprojekt in 5 bis 10 Jahren vorstellen, wie hat sich Ihre Innovation bis dahin idealerweise entwickelt?

Antwort:

2.) Verfolgt Ihr Unternehmen mit dem Innovationsprojekt bestimmte wirtschaftliche Ziele? Wenn ja, welche Ziele sind das?

*Hinweis: Die Nennung der 2 bis 3 wichtigsten wirtschaftlichen Ziele ist vollkommen ausreichend!
Beispiele: Gewinnmaximierung, Kostendeckung, Ausbau des Marktanteils, bessere Position im Konkurrenzkampf...*

A	
B	
D	
C	
E	

↑ Wichtigkeit (Siehe Frage 5!)

3.) Verfolgt Ihr Unternehmen mit dem Innovationsprojekt bestimmte ökologische bzw. Umweltziele? Wenn ja, welche Ziele sind das?

*Hinweis: Die Nennung der 2 bis 3 wichtigsten ökologischen Ziele ist vollkommen ausreichend!
Beispiele: Klimaneutralität, Minimierung des CO2-Fußabdrucks, Minimierung des Abfallaufkommens...*

F	
G	
H	
I	
J	

↑ Wichtigkeit (Siehe Frage 5!)

4.) Verfolgt Ihr Unternehmen abseits von wirtschaftlichen und ökologischen Zielen auch soziale Ziele mit dem Innovationsprojekt? Wenn ja, welche Ziele sind das?

*Hinweis: Die Nennung der 2 bis 3 wichtigsten sozialen Ziele ist vollkommen ausreichend!
Beispiele: Mitarbeiterzufriedenheit, lokale Zulieferer, fairer Ressourcenhandel, etwas zur Gemeinschaft beitragen ...*

K	
L	
M	
N	
O	

↑ Wichtigkeit (Siehe Frage 5!)

5.) Wenn Sie alle oben genannten wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Ziele miteinander vergleichen, wie wichtig sind Ihrem Unternehmen diese Ziele? Geben Sie die Wichtigkeit jedes Ihrer Ziele mit einer Zahl zwischen 0 und 100 an, wobei 0 ‚gar nicht wichtig‘ und 100 ‚sehr wichtig‘ bedeutet!

Fragen zum bisherigen Geschäftsmodell

6.) Welche Produkte bzw. Dienstleistungen bietet Ihr Unternehmen bislang hauptsächlich an? Bzw. welche Angebote macht Ihr Unternehmen an bestimmte Zielgruppen?

Zusatzfrage: Insofern Ihr Unternehmen viele Produkte bzw. Dienstleistungen anbietet, in welche Kategorien können die einzelnen Produkte bzw. Dienstleistungen sinnvoll zusammengefasst werden?

Antwort:

7.) Die nächsten Fragen betreffen den Prozess der betrieblichen Leistungserstellung, wobei als Prozess der betrieblichen Leistungserstellung die Phasen von der Beschaffung bis hin zum Vertrieb der eben genannten Produkte (Produktkategorien) bzw. Dienstleistungen (Dienstleistungskategorien) gemeint sind.

Welche speziellen Ressourcen werden in den einzelnen Phasen der betrieblichen Leistungserstellung in Ihrem Unternehmen eingesetzt?

Zusatzfrage: Unterscheiden sich die eingesetzten Ressourcen in Bezug auf die einzelnen Produkte (Produktkategorien) bzw. Dienstleistungen (Dienstleistungskategorien)? Wenn ja, welche Ressourcen können dem Leistungserstellungsprozess welcher Produkte (Produktkategorien) bzw. Dienstleistungen (Dienstleistungskategorien) zugeordnet werden? Beispiele: Patente, spezielle Inputs, Kernkompetenzen in bestimmten Bereichen ...

Antwort:

8.) Von welchen Lieferanten bezieht Ihr Unternehmen die eben genannten Ressourcen, die im Rahmen der einzelnen Phasen der betrieblichen Leistungserstellung notwendig sind? Beschreiben Sie die Lieferanten Ihres Unternehmens bitte kurz anhand der wesentlichen Merkmale!

Beispiel-Merkmale: Größe der liefernden Unternehmen bzw. Organisationen, Einmal- vs. Dauerlieferant, Sitz der Unternehmen bzw. Organisationen, lokal vs. national vs. international agierend, bestimmte vertragliche Bindungen ...

Antwort:

9.) Welche wesentlichen Aktivitäten bzw. Prozessschritte führt Ihr Unternehmen in den einzelnen Phasen der betrieblichen Leistungserstellung selbst aus – werden also nicht an andere Unternehmen oder Organisationen outgesourct?

Alternativfrage: Welchen Teil der betrieblichen Leistungserstellung übernimmt Ihr Unternehmen selbst, also welcher Teil wird nicht an Drittanbieter ausgelagert?

Beispiele: bestimmte Stufen der Produktion bzw. der Dienstleistungserbringung, Marketing, Vertrieb, Kundendienst, Personalmanagement, Forschung und Entwicklung ...

Antwort:

10.) Welche Kosten fallen im Prozess der betrieblichen Leistungserstellung an? Beschreiben Sie die Schlüsselkosten Ihres Unternehmens kurz anhand der wesentlichen Merkmale!

Beispiel-Merkmale: Materialkosten, Gehaltskosten, Miete, Energiekosten ...

Antwort:

11.) Wer kauft, konsumiert bzw. erhält typischerweise die Produkte bzw. Dienstleistungen Ihres Unternehmens? Beschreiben Sie die Zielgruppen Ihres Unternehmens kurz anhand der wesentlichen Merkmale!

Beispiel-Merkmale: privat vs. gewerblich, Gering- vs. Normal- vs. Gutverdienende, Altersstruktur, Geschlecht, Größe der Zielgruppe, Einmal- vs. Dauerabnehmer ...

Antwort:

12.) Wer zahlt welche Preise für die Produkte bzw. Dienstleistungen Ihres Unternehmens? Beschreiben Sie die Ertragsstruktur Ihres Unternehmens kurz anhand der wesentlichen Merkmale!

Beispiel-Merkmale: Einmalpreis, Miete, Zuschuss, Abo-Preis, Ratenzahlung...

Antwort:

13.) Welche Verteilungskanäle nutzt Ihr Unternehmen bislang, um die Produkte bzw. Dienstleistungen an die eben genannte Zielgruppe zu bringen?

Zusatzfrage: Unterscheiden sich die Kanäle in Bezug auf die einzelnen Produkte (Produktkategorien) bzw. Dienstleistungen (Dienstleistungskategorien)? Wenn ja, welche Kanäle können welchen Produkten (Produktkategorien) bzw. Dienstleistungen (Dienstleistungskategorien) zugeordnet werden?

Beispiele: Großhandel, Direktvertrieb, Online-Vertrieb, Vertriebspartner ...

Antwort:

14.) Inwiefern bestehen zwischen Ihrem Unternehmen und Ihren Zielgruppen besondere Beziehungen oder Verhältnisse, die ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens sind?

Zusatzfrage: Unterscheiden sich die Beziehungen oder Verhältnisse in Bezug auf die einzelnen Produkte (Produktkategorien) bzw. Dienstleistungen (Dienstleistungskategorien)? Wenn ja, welche Beziehungen oder Verhältnisse können welchen Produkten (Produktkategorien) bzw.

Dienstleistungen (Dienstleistungskategorien) zugeordnet werden?

Beispiele: langjährige Beziehungen, besondere vertragliche Bindungen und Bedingungen, Pfand- bzw. Rücknahmesysteme, 1-zu-1-Mentoring, Kaufe-2-Erhalte-3-Regelungen, Abhängigkeitsverhältnisse (Lock-in-Effekt) ...

Antwort:

15.) Sind im Rahmen der einzelnen Phasen der betrieblichen Leistungserstellung Partner involviert, die ausschlaggebend für den Erfolg Ihres Unternehmens sind? Wenn ja, welche Vorteile ziehen diese Partner aus der gemeinsamen Zusammenarbeit? Welche Leistungen erbringen die Partner für Ihr Unternehmen?

Beispiele: private oder öffentliche Personen, Spender, NGOs, Unternehmen oder Institutionen ...

Antwort: