



baed\_bildquelle

bu

# Machen Sie mit!

Wollten Sie schon immer wissen, welche Stärken, welche Schwächen Ihr Unternehmen hat und wie hoch sein Wert ist? Dann lesen Sie den Teil 4 unserer Serie und machen Sie mit bei der **Fragebogen-Aktion** der VerkehrsRundschau in Zusammenarbeit mit der SVG-Unternehmensberatung in Frankfurt/Main.

Wer wissen will, wie wertvoll seine Firma ist, bekommt jetzt Unterstützung

## GROSSE VR-AKTION

### Bis 15. Mai alle Vorteile nutzen!

Zusammen mit der Unternehmensberatung der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG in Frankfurt/Main hat sich die VerkehrsRundschau einen besonderen Service für die Leser der VR einfallen lassen. Wer wissen will, wo er mit seinem Unternehmen steht, wie werthaltig es ist, bekommt jetzt wertvolle Hilfe. Beantworten Sie dafür einfach den umseitigen Fragebogen (auf S. 32 ff. sowie im Internet unter [www.verkehrsrundschau.de](http://www.verkehrsrundschau.de)) und senden Sie ihn, ausgefüllt, bis 15. Mai 2007 an die SVG Unternehmensberatung. Sie wertet dann für Sie Ihre Angaben aus. Anschrift: Klaus Peter Niehof, Unternehmensberatung der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG, Breitenbachstr. 1 - 3, 60487 Frankfurt/Main. Sind Sie an der Auswertung interessiert, legen Sie Ihrem Fragebogen bitte einen Verrechnungsscheck von 50 Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.) bei. Wichtig: Selbstverständlich werden alle Ihre Angaben streng vertraulich behandelt.

**F**irmenverkäufe oder -aufkäufe scheitern meist daran, weil sich Käufer und Verkäufer nicht auf einen gemeinsamen Kauf- beziehungsweise Verkaufspreis einigen können“, weiß Klaus-Peter Niehof, Prokurist der SVG-Zentrale in Frankfurt/Main.

Häufigster Grund dafür: Insbesondere langjährigen Firmeninhabern, die das Unternehmen gegründet und groß gemacht haben, fällt es oft schwer, den Wert ihres Unternehmens objektiv einzuschätzen. Mit der Folge, dass manche den Verkaufspreis zu hoch ansetzen, während potenzielle Käufer etwaige Schwachstellen der Firma recht schnell erkennen und den Preis deutlich niedriger ansetzen.

Um potenziellen Firmenverkäufern oder -aufkäufern eine neutrale Orientierungshilfe zu geben, hat die Unternehmensberatung der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG in Frankfurt/Main einen Fragebogen entwickelt, den die VerkehrsRundschau exklusiv in dieser Ausgabe auf den Seiten 32 ff. veröffentlicht. Parallel kann der Fragebogen unter [www.verkehrsrundschau.de](http://www.verkehrsrundschau.de) im Internet heruntergeladen werden.

### Wertvolle Orientierungshilfe

Ziel des Fragebogens ist es, Firmenchefs erste Anhaltspunkte für die Bewertung ihres Unternehmens zu liefern. Gegen einen Unkostenbeitrag wertet die SVG Unternehmensberatung auf Wunsch seinen anonymisierten Fragebogen aus und sendet ihm darauf aufbauend eine Auswertung zu.

Zwei Dinge sind dafür notwendig: Erstens, Sie müssen den Fragebogen zuverlässig beantworten und zweitens, ausgefüllt bis 15. Mai der SVG-Unternehmensberatung an Klaus-Peter Niehof senden (s. nebenst. Kasten). Sind Sie an der Auswertung interessiert, legen Sie Ihrem Fragebogen bitte einen Verrechnungsscheck von 50 Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.) bei.

Wichtig: Selbstverständlich werden Ihre Angaben streng vertraulich behandelt. Ihre Adresse wird vor Auswertung vom Fragebogen getrennt. Sie wird aber benötigt, damit Ihnen die Unternehmensberatung der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG die gewünschte Auswertung zukommen lassen kann. ■■■

Eva Hassa

# MAN KANN'S DREHEN, WIE MAN WILL

Der Full Service von UTA passt immer

transport  
logistic

Besuchen Sie uns vom 12. bis 15. Juni auf  
dem Messegelände in München  
in Halle A 6, Stand Nr. 317



Alles in einer Hand, alles aus einer Hand. So macht Service Spaß: mit der UTA Card, der Tank- und Servicekarte für Europa. Gut versorgt – Gut gespart. Mehr Infos: Kostenlose UTA Hotline 0 800-88 22 273 und [www.UTA.de](http://www.UTA.de)



**ALLES KLAR!**

# Fragebogen-Aktion: Großer Firmen-Check

Angaben zu Ihrem Unternehmen	Firma:
Ansprechpartner:	Straße/Postfach:
PLZ, Ort:	Telefon:
Fax:	E-Mail:

## 1 In welcher Rechtsform wird Ihr Unternehmen geführt?

- Personengesellschaft (Einzelfirma, KG, GmbH & Co. KG)  
 Kapitalgesellschaft (GmbH, AG)

## 2 Welche Geschäftsfelder bearbeiten Sie?

- |   |         |
|---|---------|
| <input type="checkbox"/> Logistik _____%  | } 100,0 |
| <input type="checkbox"/> Lager _____%     |         |
| <input type="checkbox"/> Spedition _____% |         |
| <input type="checkbox"/> Transport _____% |         |
| <input type="checkbox"/> Handel _____%    |         |
| <input type="checkbox"/> Weiteres _____%  |         |

### GROSSE-VR-AKTION

#### Check-up: Bis 15. Mai alle Vorteile nutzen!

Wer wissen will, wo er mit seinem Unternehmen steht, wie werthaltig es ist, muss nur den umseitigen Fragebogen (s. Seite 32 ff.) ausfüllen und bis 15. Mai an folgende Anschrift senden: Klaus Peter Niehof, Unternehmensberatung der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG, Breitenbachstr. 1 - 3, in 60487 Frankfurt/Main. Sind Sie an der Auswertung interessiert, legen Sie Ihrem Fragebogen bitte einen Verrechnungsscheck von 50 Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.) bei.

## 3 Angaben in Prozent

Bilanz		2004	2005	2006
Anlagevermögen	Eigenkapital			
Umlaufvermögen	Fremdkapital			
Minuskapital	Fremdkapital			
Summe	Summe			

## 4 Angaben in Prozent

G + V	2004	2005	2006
<b>Bruttoumsatz</b>			
./. Fremdleistung			
<b>Nettoumsatz</b>			
./. Personalkosten			
./. Einsatzkosten			
./. technische Kosten			
./. Leasing			
./. Gemeinkosten			
<b>EBITDA</b>			
./. Zinsaufwand			
./. EE-Steuer			
<b>Cashflow</b>			
./. Abschreibungen			
<b>Betriebsergebnis</b>			
+ ./. neutrales Ergebnis			
<b>GESAMTERGEBNIS</b>			

## 5 Wieviele Fahrzeuge setzen Sie ein?

Gesamt  < 7,5 to  7,5 – 12,0 to  12,0 – 40,0 to

## 6 Welche Transportrelationen bedienen Sie überwiegend? (Mehrfachnennungen)

- Innerdeutsch Nahbereich (bis 150 km)     Innerdeutsch Regionalbereich (250 km)  
 Innerdeutsch Fernverkehr (über 250 km)     International

## 7 Welche Transportarten führen Sie durch? (Mehrfachnennungen)

- Komplettladung     Teilladung     Sammelgut     Verteilerverkehr

## 8 Sind Sie in einem speziellen Logistikmarkt, zum Beispiel KEP-Markt, Tank-/Silotransporte tätig?

- Ja: Welcher? \_\_\_\_\_  Nein

**9 Sind Sie Mitglied einer Unternehmenskooperation?**

Ja: Welcher? \_\_\_\_\_  Nein

**10 Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Ihr Unternehmen?**

Kaufmännische Mitarbeiter \_\_\_\_\_ Gewerbliche Mitarbeiter \_\_\_\_\_

**11 Welche der folgenden Kennzahlen ermitteln Sie regelmäßig im Unternehmen?**

Geldeingangsdauer <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	Deckungsbeitrag/Fzg. <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	Arbeitszeiten der Fahrer /Fzg. <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie
Cashflow <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	km-Leistung/Fzg. <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	Umsatz Logistik <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie
Umsatz/Mitarbeiter <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	Einsatzstunden /Fzg. <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	Umsatz Lager <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie
Umsatz/Fzg. <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	Lenk- und Ruhezeiten /Fzg. <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie	Ergebnis der Geschäftsfelder <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie
Ergebnis/Fzg. <input type="checkbox"/> täglich <input type="checkbox"/> wöchentlich <input type="checkbox"/> monatlich <input type="checkbox"/> jährlich <input type="checkbox"/> nie		

**12 Wie hoch liegt Ihr derzeitiger Kontokorrentzinssatz bei Ihrer Hausbank?**

unter 8 %  8-10 %  10-12%  über 12 %

**13 Zu welchem Zinssatz haben Sie Ihr neuestes Fahrzeug finanziert?**

unter 5 %  5-6 %  6-7 %  über 7 %

**14 Für welche Betriebsmittel holen Sie sich grundsätzlich mehrere Angebote ein?**

Diesel  Reifen  Fahrzeuge  Wartungsverträge  Hardware  Versicherungen  Zins

**15 Wie viele regionale Wettbewerber, die im gleichen Marktsegment tätig sind, fallen Ihnen spontan ein?**

1  2-5  6-10  11-15  15-20  über 21

**16 Wie informieren Sie sich über die Dienstleistungen Ihrer Wettbewerber?**

Öffentliches Leben/Vereine  Bankgespräche  Kundengespräche  Fahrer als Marktinformant  
 Fachpresse  Verbands-/SVG-Tagungen  IHK  Direktes Gespräch mit Wettbewerbern

**17 „Der Kundenwunsch steht im Mittelpunkt unseres Handelns“  
Wie viel % Ihrer Mitarbeiter schätzen Sie, würden diesen Satz uneingeschränkt bejahen?**

weniger als 30 %  31-50 %  51-70 %  71-100 %

**18 Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, warum Ihre Kunden Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen?  
(1 = für Kunden wichtig, 4 = für Kunden unwichtig). Bitte kreuzen Sie entsprechend die Antwort an.**

Preis	1	2	3	4
Termintreue	1	2	3	4
Kurze Lieferzeit	1	2	3	4
Schadensquote	1	2	3	4
Fehlerquote	1	2	3	4
Freundliche Bedienung	1	2	3	4
Produktkenntnis Ihrer Mitarbeiter	1	2	3	4
Auf Kunden abgestimmtes Equipment	1	2	3	4
Effektive Sendungsverfolgung	1	2	3	4
Gewohnheit	1	2	3	4
„alles aus einer Hand“	1	2	3	4
Flexibilität bei Sonderfahrten	1	2	3	4

**19 Wann haben Sie Ihre Hauptkunden das letzte Mal gezielt nach deren Anforderungen oder Verbesserungswünschen gefragt?**

vor maximal 6 Monaten  Bankgespräche  wir machen jedes Jahr eine detaillierte Kundenzufriedenheitsbefragung  
 kurz nach Beginn der Kundenbeziehung, d. h. vor einigen Jahren  noch nie

**20 Haben Sie wichtigen Kunden im letzten Jahr zusätzliche logistische Dienstleistungen durch Ihr Unternehmen angeboten?**

- Ja, 1x       Ja, mehrfach       Nein

**21 Wie viel Zeit Ihrer Arbeitszeit verbringen Sie als Chef mit Kundenbesuchen und der gedanklichen Ausarbeitung neuer Dienstleistungen?**

- 1-10 %       10-20 %       20-50 %       über 50 %

**22 Wie oft sprechen Sie persönlich mit Ihren A-Kunden?**

- Einmal pro Jahr       Zweimal pro Jahr       Viermal pro Jahr       Jeden Monat

**23 Wie viele schriftliche Angebote für längerfristige Aufträge erstellen Sie pro Monat?**

- 0       1       2-5       über 5

**24 Wie viele Ihrer Kunden haben einen Anteil von mehr als 10 % Ihres Gesamtumsatzes? \_\_\_\_\_**

**25 Wie viel % am Gesamtumsatz Ihres Unternehmens hat Ihr größter Kunde? \_\_\_\_\_**

**26 Wir verfolgen in unserem Unternehmen folgende strategische Ausrichtung:**

- Qualität statt Quantität       Kostenführerschaft durch schlanke Organisation und definierte Dienstleistung  
 Spezialisierung auf individuelle Kundenanforderungen       Spezialisierung auf bestimmte Verladerebranchen  
 Einbindung in Systeme von Logistikdienstleistern, Kooperationen

**27 Bezogen auf unsere heutige Unternehmensgröße möchten wir in 5 Jahren .....**

- Genauso groß sein       Deutlich gewachsen sein       Kleiner sein

**28 Wie informieren Sie sich über die Dienstleistungen Ihrer Wettbewerber?**

- Öffentliches Leben/Vereine       Bankgespräche       Kundengespräche       Fahrer als Marktinformant  
 Fachpresse       Verbands-/SVG-Tagungen       IHK       Direktes Gespräch mit Wettbewerbern

**29 Welche Planung führen Sie für Ihr Unternehmen durch? (Zutreffendes ankreuzen)**

	bis 2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Bilanzvorausschau</b>						
<b>Ergebnisvorausschau</b>						
<b>Finanzplan</b>						
<input type="checkbox"/> Liquiditätsplan						
<input type="checkbox"/> Kapitalbeschaffungsplan						
<input type="checkbox"/> Kapitalverwendungsplan						
<b>Vertriebsplan</b>						
<input type="checkbox"/> Umsatzplan						
<input type="checkbox"/> Preispolitik						
<input type="checkbox"/> Produkt/Sortimentpolitik						
<input type="checkbox"/> Werbung/PR						
<input type="checkbox"/> Absatzwege						
<input type="checkbox"/> Vertriebsorganisation						
<input type="checkbox"/> Kundendienst						
<b>Produktionsplan</b>						
<input type="checkbox"/> Produktionsmenge						
<input type="checkbox"/> Produktionsablauf						
<input type="checkbox"/> Investitionen						
<b>Beschaffungsplan</b>						
<input type="checkbox"/> Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe						
<input type="checkbox"/> Investitionen						
<input type="checkbox"/> Lagerbestand						
<b>Personalwesen</b>						
<input type="checkbox"/> Personalstand						
<input type="checkbox"/> Weiterbildung						
<b>Organisation</b>						
<input type="checkbox"/> Organisationsablauf						

**30 Wie alt sind/ist die/der Inhaber/Gesellschafter/Geschäftsführer?**

- <50 J.       50-60 J       60-70 J       > 70 J

**31 Ist die Führungsnachfolge umfassend geregelt?       Ja, durch wen \_\_\_\_\_       Nein**