



Gateway für potentielle Netzwerkpartner

Bickmann & Kollegen Unternehmensberatung

Corporate Identity • Corporate Culture

Theodorstrasse 42-90, Haus 4a-I

22761 Hamburg

Tel. 040 / 89 71 25 0 • Fax 040 / 89 71 25 55

Gateway für potentielle Netzwerkpartner

Sie sind an einer Kooperation/ Netzwerkpartnerschaft mit der Bickmann & Kollegen Unternehmensberatung interessiert. Darüber freuen wir uns natürlich!

Um gemeinsam entscheiden zu können, ob für uns beide eine solche Kooperation auch in der Praxis "funktionieren" könnte, sollten wir uns besser kennenlernen, also gemeinsam erörtern, ob Ihre und unsere Vorstellungen übereinstimmen. Da Sie nun erst bei uns einloggen und wir uns als Mediator des Netzes verstehen, "legen wir einfach mal vor" und bitten Sie, den nachfolgenden Fragebogen ausgefüllt an uns zurückzuschicken.

Es handelt sich dabei nicht um einen Ausdruck von falsch verstandenem Führungsanspruch, sondern um das Ergebnis jahrelanger Erfahrungen: Voraussetzung gelingender Kooperation ist, daß "man sich eben versteht" – und das bedeutet für uns wesentlich mehr als sprachliche oder technologisch vermittelte Kommunikation. Es bedeutet auch mehr als das gemeinsame Interesse an Aufträgen und Projekten.

Selbstverständlich werden wir die von Ihnen gemachten Angaben streng vertraulich behandeln und nur für die oben beschriebenen internen Zwecke verwenden !!

Bitte faxen Sie den ausgefüllten Fragebogen an unsere Fax-Nummer:

040 / 89 71 25 55

Vielen Dank!

I. Grundlagen vernetzten Arbeitens

Unser Verständnis vernetzten Arbeitens:

1. Vernetztes Arbeiten bietet aus unserer Sicht die Chance, "Unternehmen" anders zu verstehen: Die Organisationsform des Netzwerks hat keine systemischen Voraussetzungen, nur ihr Existenzgrund und die Vernetzungsbereitschaft ihrer Mitglieder hält sie zusammen. Damit steigt die Anforderung an deren Kooperationsfähigkeit und Vertrauenswürdigkeit: an Klarheit und Wahrheit, an Respekt, Fairness und Toleranz;
2. Arbeiten in vernetzten Strukturen ist hierarchiearm, unbürokratisch, aufgabenbezogen, zielorientiert, offen und hoch professionell. Voraussetzung dafür ist die Bereitschaft zu teilen: Wissen, Kompetenzen, Visionen, Werte;
3. Wir erheben den Anspruch, gegenüber Kunden "der haftende Partner" zu sein. Nach innen hinein und mit unseren Netzwerkpartnern streben wir daher eine Kongruenz von Werten, Normen und Einstellungen an. Nur so können wir jenseits klassischer Unternehmensstrukturen ein einheitlich hohes Leistungsniveau garantieren;
4. Trotz des höheren Risikos glauben wir, gerade auf diesem Wege unser Ziel der „business excellence“ zu erreichen. Denn: "Nur die Besten machen sich selbständig!"

1. Finden Sie sich in dem oben dargestellten Netzwerk-Verständnis grundsätzlich wieder? Warum / warum nicht?

.....

2. Mit welcher der Aussagen können Sie sich am stärksten (a) / am wenigsten (b) identifizieren und warum?

(a) am stärksten, weil

.....

(b) am wenigsten, weil

.....

3. Durch welche Aspekte könnte/ sollte diese Darstellung aus Ihrer Sicht ergänzt werden?

.....

4. Wie stehen Sie zu folgenden Aussagen zum Thema "Kommunikation" bzw. wie würden Sie sie ergänzen??

"Kommunikation ist Bringschuld"

Ja

Nein

Warum?

.....
.....
.....

"Fehler sollten frühzeitig kommuniziert werden"

Ja

Nein

Warum?

.....
.....
.....

"Oberste Voraussetzung gelingender Kommunikation ist für mich

.....
.....
....."

5. Nachstehend haben wir einige Wertorientierungen aufgeführt. Bitte bringen Sie diese in eine Reihenfolge entsprechend ihrer Bedeutung für eine erfolgreiche Netzwerkpartnerschaft (1 = am wichtigsten):

Werte/ Ziele	Rangordnung
Signifikante Gewinne erzielen	
Respekt vor dem anderen	
Ehrlichkeit/ Integrität	
Unterstützung bei Umsatzproblemen	
Transparenz	
Verlässlichkeit	
Commitment zu Professionalität	
Akribie	
Konfliktfähigkeit	
Offener Austausch	
Konsequenter Kundenschutz	
Fleiß	
Vertrauensbereitschaft	
Fairness	
Toleranz	
Offene Kalkulation	
Selbstorganisation	
Ehrgeiz	
Loyalität im Dienste der Sache	

Gibt es Ziele und Werte, die Sie vermißt haben? Wenn ja, welche?

.....

6. Worin besteht für Sie der eigentliche Sinn und Nutzen vernetzten Arbeitens?

.....

7. Nennen Sie Ihre primäre Motivation, eine Netzwerkpartnerschaft einzugehen:

.....

II. Fragen zu Ihrem Unternehmen

1. Seit wann gibt es Ihr Unternehmen?

.....

2. Warum und von wem wurde Ihr Unternehmen gegründet?

.....

3. Wo liegen Ihre persönlichen Kernkompetenzen / die Ihres Unternehmens?

.....

4. Wieviele Mitarbeiter beschäftigen Sie in Ihrem Unternehmen?

.....

5. Wie war die Geschäftsentwicklung der letzten Jahre?

.....

6. Wie lauten Ihre Prognosen für die nahe Zukunft?

.....
.....
.....

7. Wohin wollen Sie in den nächsten Jahren mit Ihrem Unternehmen?

Quantitativ

.....
.....

Qualitativ

.....
.....
.....

III. Persönliche Fragen

1. Warum haben Sie sich selbständig gemacht?

.....
.....
.....

2. Was sind für Sie die 3 wichtigsten Dinge im Leben?

.....
.....
.....

3. Was ist für Sie die primäre Aufgabe eines Unternehmers?

.....
.....
.....

4. Worin besteht für Sie der Sinn wirtschaftlichen Handelns?

.....
.....
.....
.....

5. Nennen Sie (max. 6) Werte, die für Sie persönlich handlungsleitend sind:

.....
.....
.....

6. Warum möchten Sie mit der Bickmann & Kollegen Unternehmensberatung kooperieren?

.....
.....
.....
.....

IV. Fragen zu Ihrer Unternehmensphilosophie

1. Nennen Sie (max. 6) Werte, die Sie als die Leitwerte Ihres Unternehmens bezeichnen würden:

.....
.....
.....

2. Gibt es für Sie so etwas wie eine soziale/ moralische Verantwortung eines Unternehmens? Falls ja, worin besteht diese Ihrer Meinung nach?

.....
.....
.....

3. Haben Sie ein schriftlich fixiertes Unternehmensleitbild?

- Falls ja, würden wir es gerne kennenlernen
- Falls nein: Bitte skizzieren sie in wenigen Sätzen Ihre Unternehmensphilosophie (Visionen, Ziele, Leitwerte, Selbstverpflichtungen etc.)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

4. Gibt es so etwas wie Verhaltensleitlinien (Leitlinien für den Umgang miteinander) in Ihrem Unternehmen, deren Einhaltung Sie von Ihren Mitarbeitern erwarten? Falls ja, senden Sie uns bitte eine Kopie zu.
5. Gibt es analoge Erwartungen (bzw. entsprechende Leitlinien) für Ihre Vertrags-/ Netzwerkpartner?
 - falls schriftlich fixiert: bitte schicken Sie uns doch den Text;
 - falls bislang nicht schriftlich festgelegt, bitte formulieren Sie kurz, was Sie von Ihren Partnern diesbezüglich erwarten:

.....

.....

.....

.....

.....

V. Fachliche Fragen

1. Mit welchen Methoden/ "Tools" der Organisations-/ Personalentwicklung arbeiten Sie – einerseits bei sich selbst, andererseits gegenüber Ihren Kunden?

.....

.....

2. Welche Methoden/ Verfahren lehnen Sie grundsätzlich ab und warum?

.....

.....

.....

3. Beschreiben Sie kurz Ihr Produktportfolio (und/oder legen Sie bitte eine ausführlichere Darstellung ihres Angebots bei)

.....

.....

.....

4. Welche Kapazitäten stehen Ihnen zur Verfügung?

.....

.....

.....

5. Zur Sicherstellung unserer technologischen Vernetzbarkeit: Beschreiben Sie bitte kurz Ihre technische Ausstattung (e-mail, Fax, MS-Dos-Version, Software etc.)?

.....

6. Was waren aus Ihrer Sicht Ihre entscheidenden Erfolgsfaktoren in der Vergangenheit?

.....

7. Skizzieren Sie bitte Ihre wichtigsten Projekte der Vergangenheit?

.....

8. Wieviel Netzwerkerfahrung konnten Sie bisher sammeln?

.....

Name

Nationalität Alter

Firma

Anschrift

Telefon Fax

Mobil E-mail

Internet-Adresse

Vielen Dank!