



Gesprächsleitfaden : Wirtschaftspartner

Kriterien	Fragen
Kunden/Abnehmer	☐ Wer sind Ihre wichtigsten Kunden? Wer sind Ihre Hauptabnehmer? ☐ Wie wählen Sie die Kunden/Abnehmer Ihrer Produkte aus? ☐ Welches sind Ihre wichtigsten Vertriebskanäle? ☐ Welche Trends gibt es bei Ihren Vertriebskanälen? Gibt es einen Trend zur Konzentration? ☐ Kaufen Ihre Kunden bei Ihnen regelmässig oder gelegentlich? ☐ Welche Beziehung haben Sie zu Ihren Kunden/Abnehmern? Gibt es Liefer- oder Abnahmeverträge oder andere Verträge? ☐ Wie gross ist der Anteil der Abnehmer, bei denen Sie gleichzeitig als Genossenschaftsmitglied beteiligt sind und damit das Risiko teilen? Wie sehen Ihre finanzielle Situation und der Investitionsbedarf aus? ☐ Welche Möglichkeiten haben Sie bei Preisverhandlungen? ☐ Gibt es Druck von Kunden/Abnehmern in Ihren Betrieb zu investieren? ☐ Wie sind die Aussichten für Ihren Kundenstamm/Abnehmerkreises (weitere Absatzmöglichkeit, Entwicklung der Vertriebskanäle usw.)? ☐ Weitere Fragen:
Lieferanten	☐ Wer sind Ihre Lieferanten (Betriebsmittel, Vieh, Maschinen und Geräte, Dienstleister usw.)? ☐ Welche Produkte/Dienstleistungen werden angeboten? ☐ Gibt es einen Wettbewerb zwischen den Lieferanten? Haben Sie eine Wahl? ☐ Wie wählen Sie Ihre Lieferanten aus? ☐ Sind Ihre Lieferanten zuverlässig? Wie ist die Zusammenarbeit organisiert? ☐ Bestehen Abnahmeverpflichtungen? ☐ Wie hoch sind die Preise (im Vergleich zur Konkurrenz)? ☐ Gibt es Verhandlungsspielraum? Gibt es einen Trend zur Konzentration? Gibt es einen Trend zur Integration? ☐ Ist Ihr Unternehmen in irgendeiner Weise finanziell an dem Lieferanten beteiligt? ☐ Haben Sie persönliche Beziehungen zu Lieferanten? Was sind die Vor- und Nachteile? ☐ Wie sehen Sie die Entwicklung bei Ihren Lieferanten? ☐ Weitere Fragen:
Konkurrenz	☐ In welchen Bereichen herrscht in der Region ein starker Wettbewerb (Produktion, Boden, Dienstleistungen usw.)?



Kriterien	Fragen
	☐ Wie würden Sie den Wettbewerb beschreiben? Ist der Druck gross? Aus welchen Gründen? ☐ Wer sind Ihre Hauptwettbewerber? ☐ Welche Risiken sind mit dem Wettbewerb verbunden? ☐ Wie sehen Sie die Entwicklung beim Wettbewerb? ☐ Weitere Fragen:
Gläubiger	☐ Wie würden Sie Ihre Gläubiger beschreiben? ☐ Wodurch besteht das gegenseitige Vertrauen? ☐ Planen Sie Projekte oder Beteiligungen an Projekten, die eine externe Finanzierung erfordern? ☐ Weitere Fragen:
Weitere Kriterien	☐
Aussichten	Wie sehen die Entwicklungsperspektiven für Ihre Wirtschaftspartner insgesamt aus (3-5 Jahre)?
Auswirkungen auf Strategie	Was sind beim aktuellen Stand der Strategieentwicklung die wichtigsten Kriterien für Ihre Strategie?