



impulse und BDO suchen die Turnarounder des Jahres 2010

BDO Deutsche Warentreuhand AG und das Unternehmermagazin impulse zeichnen auch in diesem Jahr Mittelständler aus, die das Unternehmen aus einer ernsten Krise in die schwarzen Zahlen zurückgeführt haben. Verliehen werden jeweils drei Preise an Firmen mit bis zu 500, mit bis zu 1000 und mit mehr als 1000 Mitarbeitern.

Ist Ihnen als Unternehmer, (Gesellschafter-)Geschäftsführer oder Vorstandschef der „Turnaround“ Ihrer Firma gelungen? Oder wissen Sie von einem Unternehmer aus Ihrem Umfeld, dem eine solche Leistung gelungen ist und den Sie gerne nominieren würden?

Dann sind Sie herzlich eingeladen, den folgenden Fragebogen auszufüllen (soweit Ihnen die betreffenden Daten zugänglich sind) und an die Nummer 040-31990-595 zu faxen. Sollten Sie darüber hinaus Unterlagen beifügen wollen, bitten wir Sie, die Post zu richten an:

G+J Wirtschaftsmedien - Redaktion Impulse
Stubbenhuk 3
20459 Hamburg
Stichwort „Turnarounder“

Ihre Rückfragen beantwortet Antonia Götsch, leitende Redakteurin Mittelstand.
Telefon: 040-31990-382; E-Mail: goetsch.antonia@guj.de
Einsendeschluss ist der 30. Juni 2010.

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Bewerbungsbogen „Turnarounder des Jahres 2010“

1) Zur Person („Der Turnarounder“):

Name:

Alter:

Funktion:

seit:

2) Kontaktdaten des Unternehmens:

Firma:

Anschrift:

Telefon:

E-Mail:

3) Unternehmensdaten:

Branche:

Gründungsjahr:

Gegenstand des Unternehmens (ggf. wichtigste Produkte):
.....

Leiter des Unternehmens:

Anzahl der Mitarbeiter:

Umsatz:

Bilanzgewinn/-verlust:

Gesellschafter-/Aktionärsstruktur:

Wichtige Tochterfirmen/Beteiligungen:

4) Zur Ausgangslage

Wann wurde für die Geschäftsleitung grundsätzlicher Restrukturierungs-/ Sanierungsbedarf erkennbar?

.....
.....

Welches waren die ersten Signale, die auf eine wirtschaftliche Schieflage hindeuteten?

.....
.....

Auf welche internen und/oder externen Ursachen ließ sich die Krise des Unternehmens aus damaliger Sicht zurückführen?

.....
.....

Wann (und mit welchen Zahlen) war der Höhepunkt der Krise erreicht?

.....
.....

5) Zum Turnaround

Wie sah das Sanierungskonzept konkret aus (etwa mit Blick auf neue Gesellschafter- und Geschäftsführungsstrukturen, Anpassung des Geschäftsmodells, Verkauf und/oder Schließung von Unternehmensteilen oder Tochterfirmen, Definition von Kernkompetenzen und Marktpositionierung, Produktportfolio, Kapitalbeschaffung, Prozess- und Kostenoptimierung, Personal- und Marketingkonzept, Partnerschaften)?

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

Welche externen Fachleute und Institutionen spielten in diesem Prozess eine wichtige Rolle (etwa Firmenanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Sanierungsberater, Hausbanken, Stadtverwaltung, Kammer, Förderbanken, Verbände, sonstige Netzwerke, Presse)?

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

Wie wurden die Kunden und Lieferanten in der Restrukturierungsphase einbezogen, und wie haben sie reagiert?

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

Welche Rolle spielte die unternehmerische Persönlichkeit hinter dem Turnaround?

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

6) Zur Perspektive

Seit wann schreibt das Unternehmen wieder schwarze Zahlen?

.....
.....

Wie lauten die Umsatz- und Ergebnisziele sowie die Personalprognosen für die Jahre 2010 (bzw. 2009, sofern Zahlen noch nicht vorhanden) bis 2014?

.....
.....

.....
.....

Wie lässt sich der Erfolg des Turnaround-Konzepts aus heutiger Sicht darüber hinaus beschreiben und beziffern, etwa mit Blick auf die Verbesserung von Marktposition, Produktivität, Internationalisierung oder ähnlichen Kriterien?

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

Planen Sie weitere strategische Schritte, um den bisher erzielten Turnaround-Effekt noch weiter zu verstärken?

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