

## Fragenkatalog zur Betriebsänderung

### *Wirtschaftliche Daten*

1. Welche Umsatzerlöse wurden in den einzelnen Produktgruppen/Geschäftsfeldern in den letzten 3 Jahren erzielt?
2. Welche Aufwendungen waren in den einzelnen Produktgruppen/Geschäftsfeldern in den letzten 3 Jahren vierteljährlich bzw. quartalsweise zu verzeichnen?
3. Wie hoch sind die Aufwendungen in den letzten drei Jahren für
  - Materialaufwand,
  - bezogene Fremdleistungen, darunter Werkverträge, Managementabgabe usw.
  - Löhne und Gehälter sowie soziale Aufwendungen für betriebliche Altersversorgung
  - Abschreibungen des Sachanlagevermögens und der immateriellen Vermögenswerte, darunter Abschreibungen von Firmenwerten
  - Mieten und Leasing
  - Leiharbeitnehmer
  - Rückstellungen
  - Vertriebskosten ohne Personalaufwand
  - weitere sonstige Betriebsausgaben.
  - Zinsen
  - Abschreibungen auf Finanzanlagen
4. Wie hoch waren die Erträge und Verluste aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens in den letzten drei Jahren, jährlich aufgeschlüsselt?
5. Wurden Ergebnisübernahmen erfasst? Wenn ja, in welcher Höhe?
6. Wie und wie hoch wurde das Ergebnis in den letzten fünf Jahren ausgewiesen. Wie waren die Geschäftszahlen vor allem im aktuellen Jahr.
7. Aufschlüsselung des Auftragseingangs nach Geschäftsfeldern/Produkten im letzten und laufenden Geschäftsjahr, monatlich im Vergleich zu 2005.
8. Forecast für den Auftragseingang nach Geschäftsfeldern/Produkten für das neue Geschäftsjahr.
9. Wie hoch ist der Auftragsbestand aus Abrufen?
10. Wie hoch ist der Auftragsbestand aus Rahmenverträgen bzw. entsprechenden Gesamtauftragsvolumen.

11. Welche Erlös-, Ertrags- und Ergebnisziele wurden für die letzten drei Jahre gegliedert nach Produktfeldern geplant und erzielt?
12. Welche Aufwendungen wurden für die letzten drei Jahre gegliedert nach Produktfeldern geplant?
13. Wie sehen die Soll/Ist-Vergleiche mit Forecast der letzten drei Jahre vierteljährlich aus?

### ***Marktanalysen, Wettbewerber, Kundenentwicklung***

14. Welche Vergleiche zu Mitbewerbern in den verschiedenen Geschäftsfeldern werden angestellt?
15. Wie sehen die Marktanalysen für die verschiedenen Marktsegmente aus?
16. Wie sehen die Nachfrageanalysen für die verschiedenen Hauptkunden aus? Wie haben sie sich seit dem letzten Quartal entwickelt? Welche regionalen Märkte und Kunden sollen das Wachstum tragen?
17. Welche Wertschöpfung pro Mitarbeiter hat SN verglichen mit der Konkurrenz?
18. Wie haben sich die Produktivitätsdaten bezogen auf die Wertschöpfung und auf den Umsatz in den verschiedenen Geschäftsfeldern in den letzten drei Jahren entwickelt?
19. Welche Markteinschätzungen geben die einschlägigen Analysten.
20. Welche Markteinschätzung geben die Wettbewerber?
21. Sind nach der Ausgliederung von Com in das Unternehmen SN Kunden abgesprungen. Wenn ja, welche?
22. Sind nach der Ausgliederung von Com in das Unternehmen SN Kunden hinzugekommen. Wenn ja, welche?

### ***Personalentwicklung***

23. Wie hat sich der Personalstand der Arbeitnehmer gegliedert nach Geschäftsfeldern/Produkten und Kostenstellen in den letzten drei Jahren unterteilt nach Quartalen entwickelt?
24. Wie hat sich der Personalstand der Arbeitnehmer am Standort Mch H, gegliedert nach Einkommensgruppen und Kostenstellen in den letzten drei Jahren unterteilt nach Quartalen entwickelt?
25. Wie hat sich der Personalstand der Leiharbeitnehmer am Standort Mch H gegliedert nach Einkommensgruppen und Kostenstellen in den letzten drei Jahren unterteilt nach Quartalen entwickelt?

26. Wie viele Arbeitnehmer befinden sich in der aktiven Phase der Altersteilzeit?
27. Wie viele Arbeitnehmer befinden sich in der Elternzeit?
28. Wie viele Arbeitnehmer befinden sich in weiteren nicht aktiven Beschäftigungsverhältnissen?
29. Wie viele Arbeitnehmer befinden sich in externer Entsendung?
30. Wie viele Arbeitnehmer sind am Standort Mch H von anderen Standorten entsandt?
31. Wie viele Auszubildende sind am Standort Mch H beschäftigt?
32. Wie viele befristete Arbeitsverhältnisse bestehen in Mch H?
33. Wie viele Leiharbeiter oder Consultants sind am Standort Mch H beschäftigt?
34. Wie haben sich die Planstellen am Standort Mch H im Vergleich zu den jeweiligen Arbeitnehmerbeständen in den letzten drei Jahren vierteljährlich entwickelt?
35. Welche Qualifikationen sind erforderlich, um aus der Krise herauszukommen?
36. Welche Personalplanung nach Geschäftszweigen und Kostenstellen ist nach dem Closing vorgesehen?

### ***Portfolioentwicklung***

37. Welche Produkte in den verschiedenen Produktgruppen sollen entfallen?
38. Wie hoch war der bisherige Umsatzerlös dieser Produkte?
39. Welche Margen erreichten diese Produkte?
40. Welche Deckungsbeiträge erbrachten sie?
41. Welche Auswirkungen auf Entwicklung und den Vertrieb/Kunden und auf verbleibende Produkte hat die Reduzierung des Portfolios.
42. Forderung nach einer detaillierten Darstellung des geplanten und verbleibenden Produktportfolios mit Angaben zu Umsatzerlösen und Entwicklungsaufwand.
43. Welche Produkte an welchen Märkten regional und kundenbezogen sollen 2007 den Aufschwung tragen?
44. Welche Umsätze, Wertschöpfung, EBIT bzw. EBITA sollen erreicht werden?
45. Welche Umsätze pro Beschäftigten, Wertschöpfung und Ergebnis soll erreicht werden?
46. Sind Zusammenlegungen/Schließungen von Betrieben und Ausgliederungen geplant und wie wirkt sich dies auf die übrigen Betriebe aus?
47. Welche Leistungen wie Einkauf, Marketing, Entwicklung, Verwaltung oder Services werden mit der Portfolioreduzierung verringert?
48. Welche Organisationsstrukturen, Personalkapazität und Qualifikationen sollen künftig in Mch H vorgehalten werden?