

Företagsintervjuer och enkäter

FÖRSLAG FÖR AIF-PROJEKTET



- Företaget (strategi):
 - Kan du beskriva företagets vision och mål?
 - När sattes den visionen?
 - *Varför finns det ingen vision?*
 - Hur mäter ni måluppfyllnad?
 - *Varför finns det inga mål?*
 - Är företagets strategi känd av alla i företaget?
 - Hur jobbar ni för att den ska bli/vara känd?
 - Varför/Varför inte?
 - Har ni planerat att ta fram en (ny) strategi?
 - Varför/Varför inte?



- Företaget (basfakta):
 - Hur stort är företaget?
 - Personalstyrka?
 - Antal heltid/deltid/inhyrda/konsulter?
 - Roller –
operatörer/arbetsledare/säljare/tekniker/svetsare/konstruktörer/etc?
[Signalerar produktionsfilosofi]
 - Antal skift? Antal anställda per skift? [Signalerar produktionskapacitet]
 - Omsättning?
 - I år/förra året/senaste fem åren i snitt?
 - Hur stor är företagets avkastning?
 - I år/förra året/senaste fem åren i snitt?
 - Hur stor är företagets vinstmarginal?
 - I år/förra året/senaste fem åren i snitt?



- Företaget (basfakta):
 - Hur stort är företaget (forts.)?
 - Hur många kunder har företaget?
 - Andel som står för 70-80 % av omsättningen?
 - Hur många nya kunder årligen genom aktiv försäljning eller marknadsföring?
 - Hur ser företagens ägarstruktur ut?
 - Hur är företaget organiserat?
 - Hierarkisk/platt/...?
 - Antal beslutssteg? Beslutsdelegation?



- Företaget (teknik och produktion):
 - Vilken produktionsprofil har ni?
 - Medkonstruktör/problemlösare/legotillverkare/annan?
 - Hur ser er(-a) produktionslina(-or) ut?
 - Hela linor/delproduktionslinor?
 - Maskinpark?
 - Varför har ni valt dessa maskiner?
 - Finns outnyttjad automationsmöjlighet?
 - Varför nyttjas inte den?



- Kunderna och leverantörerna:
 - Hur ser era kunder ut idag?
 - Lokala/regionala/nationella/internationella? (avser beställning och leverans)
 - Komponentleverantörer/produktleverantörer/annan?
 - Har de öppen eller sluten konstruktion?
 - Köper de värdetjänster av er?
 - Service, kvalitetsgarantier, prisbaserade tjänster, leveranstidsgarantier, närproduktion, viss produktionsteknik, samverkan el. samkonstruktion, etc?
 - Finns möjlighet till ökad försäljning till dessa?



- Kunderna och leverantörerna:
 - Vad är den/de viktigaste faktorerna för att era kunder väljer er?
 - Pris, Kvalitet, Service, Leveranstid, Närhet, Produktionsteknik, Samkonstruktion, Annat? [Förslages vid behov]
 - Hur ser era leverantörer ut idag?
 - Material, komponenter, tjänster, annat?
 - Var finns era leverantörer?
 - Finns möjlighet att involvera dem i utveckling/produktion?



- Marknaden

- Vilka samarbetspartners har ni?

- Är de komplementära, ”dubblerande”, specialiserade, annat?

- Vilka är era konkurrenter och var finns de?

- Lokalt, regionalt, nationellt, internationellt?

- Känner du till era konkurrenters merförsäljning?

- Service, kvalitetsgarantier, prisbaserade tjänster, leveranstidsgarantier, närproduktion, viss produktionsteknik, samverkan el. samkonstruktion, etc?



- Marknaden
 - Vilka potentiella kunder ser du (Obs! ej önskekunder)?
 - Vad för typ av kund utgör de?
 - Storlek, kundtyp, relation, etc?



DRIVKRAFTER



Drivkrafter

- Om du utgår från företagets vision och mål:
 - Berätta lite om era kunder imorgon:
 - Varför väljer kunderna er?
 - Vilken/vilka typ/-er är de?
 - Har de en öppen eller sluten konstruktion?
 - Var finns de?
 - Hur många är kunderna?
 - Hur stor andel står för 70-80 % av omsättningen?
 - Hur många nya kunder erhåller ni årligen genom aktiv försäljning & marknadsföring?
 - Vilka värdetjänster efterfrågar kunderna?
 - Kan ni kontinuerligt öka försäljning till existerande kunder?



Drivkrafter

- Om du utgår från företagets vision och mål:
 - Vilken produktionsprofil har ni?
 - Hur ser era leverantörer ut?
 - Typ?
 - Var?
 - Involverade i er utveckling/produktion?



Drivkrafter

- Om du utgår från företagets vision och mål och det du sagt hittills:
 - Hur ser er(-a) produktionslina(-or) ut och varför?
 - Hur ser er maskinpark ut och varför?
 - Hur stor är er omsättning då?
 - Hur stor är företagets avkastning?
 - Hur stor är företagets vinstmarginal?



Drivkrafter

- Om du utgår från företagets vision och mål och det du sagt hittills:
 - Hur stor personalstyrka har ni?
 - Vilka anställningsformer har de?
 - Roller?
 - Skiftgång?
 - Hur ser er organisation ut och varför?
 - Hur ser er ägarstruktur ut och varför?



Drivkrafter

- Om du utgår från företagets vision och mål och det du sagt hittills:
 - Vilka samarbetspartners har ni?
 - Vad för slags samarbetspartners är de?
 - Vilka är era konkurrenter och var finns de?
 - Hur står ni er i förhållande till era konkurrenter?
 - Storlek?
 - Värdeförsäljning?
 - Kunder?



Kommande förhållningssätt

- Stanna i utmaningen längre, fördröj lösningar
- Se förändring som en matematisk formel
- Undvik/”avslöja” valda sanningar, traditioner
- Räds inte ovana, kompetensbrist – ta hjälp
- Räkna med otrygghet i en framväxande process – tryggheten växer med arbetet
- Våga utmana riskerna

