



Triple Bottom-line Fragebogen

Anleitung für die Fertigstellung des Triple Bottom-line Fragebogens

Das UseWine Projekt ist ein neues Projekt gefördert von der europäischen Kommission. Ziel des Projekts ist die Unterstützung von Klein- und Mittelunternehmen (KMU) innerhalb des Weinbausektors, indem Ansätze für Nachhaltigkeit durch die Verwendung von Triple Bottom Line (TBL) entwickelt werden.

Während Firmen vordergründig Profit fokussieren, sind nachhaltige Organisation darauf bedacht, Schlüsselentscheidungen basierend auf Maßnahmen zu treffen, die neben Profitabilität auch Menschen und den Planeten berücksichtigen (z.B.: die drei Säulen, die der TBL beinhaltet).

Dieses Tool wurde konzipiert, um den derzeitigen Stand des Verhältnisses von WeinproduzentInnen und Nachhaltigkeit durch die Verwendung des TBL-Rahmenprogramms zu bewerten. Der Selbstbewertungsfragebogen besteht aus 70 Aussagen: Geben Sie bitte an, ob die jeweilige Aussage auf Sie/Ihr Unternehmen zutrifft oder nicht. **Trifft sie zu, geben Sie 1 ein, trifft sie nicht zu, geben Sie 0 ein.** Bitte stellen Sie sicher, dass der Fragebogen vollständig ausgefüllt ist. Wenn Sie den Fragebogen fertiggestellt haben, speichern Sie das Dokument und senden Sie es retour an: office@best.at.

Wir werden Ihren "UseWine Selbstbewertungsbericht" erstellen und Ihnen eine Kopie zusenden. Der Bericht wird eine Analyse ihrer Selbstbewertung beinhalten und Themen hervorheben, die für Sie interessant sein könnten, um die Nachhaltigkeitspläne Ihrer Organisation weiterzuentwickeln.

Nach Abschluss dieser Untersuchungsphase senden wir Ihnen ebenfalls ein Gratisexemplar des Forschungsberichts zu. Dieser beinhaltet eine Zusammenfassung der Ergebnisse für WeinproduzentInnen in Frankreich, Zypern, Spanien, Portugal, Polen, dem Vereinigten Königreich und Österreich.

DER BERICHT IHRER ORGANISATION IST VERTRAULICH! BITTE STELLEN SIE SICHER, DASS ER NICHT MIT AUßENSTEHENDEN PERSONEN GETEILT WIRD.

Bei Fragen kontaktieren Sie bitte: office@best.at

Vielen Dank für Ihre Zeit und Kooperation.

Firmenname:

Datum der Fertigstellung:

UseWine Triple Bottom-line Fragebogen

Säule 1: Profit

Strategie

1. Wir verfügen über einen verständlichen, gut durchdachten und schriftlichen Businessplan
2. Wir haben eine klare Vorstellung davon, wo unser Unternehmen in drei Jahren stehen soll
3. Wir priorisieren Profitwachstum und nicht nur Umsatzwachstum
4. Wir sind darauf bedacht, unser Unternehmen umweltfreundlich und nachhaltig zu führen
5. Wir prüfen und aktualisieren unsere Leistung routinemäßig gegen die schriftlichen Unternehmensziele

Trifft zu= 1
Trifft nicht zu= 0

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

Finanzen

1. Wir haben die Ressourcen identifiziert, die wir benötigen, um unsere Unternehmensziele zu erreichen
2. Wir kontrollieren monatlich unsere Einkünfte und Ausgaben entgegen das formale Budget
3. Wir haben für dieses und nächstes Jahr eine Liquiditätsprognose
4. Wir kontrollieren regelmäßig die Profitabilität unserer Produkte
5. Hätten wir einen Liquiditätsüberschuss, wüssten wir präzise, wie wir es in unser Unternehmen investieren würden

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

Marketing & Vertrieb

1. Wir evaluieren routinemäßig unsere Stärken und Schwächen
2. Wir haben die Gefahren und Möglichkeiten bewertet, die in den kommenden zwölf Monaten auf unser Unternehmen zukommen
3. Wir verfügen über eine klare, gut definierte Marketingstrategie
4. Wir haben innerhalb der letzten zwölf Monate unsere Kundendatenbank überprüft und aktualisiert
5. Wir haben eine Website, die regelmäßig aktualisiert wird (mind. 1x pro Monat)
6. Wir nutzen Social Media Tools, um für unser Unternehmen zu werben (z.B.: Facebook, Pinterest)
7. Wir verfügen über einen Plan, um unsere Verkaufszahlen für kommendes Jahr zu steigern
8. Wir haben unser Werbematerial innerhalb der letzten 24 Monate geprüft und aktualisiert
9. Wir haben innerhalb der letzten sechs Monate mit unseren zehn wichtigsten Kunden gesprochen

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Innovation & Fortschritt

1. Wir verfügen über einen klaren, neu verfassten Plan über die Einführung unserer neuen Produkte
2. Wir kennen die Stärken und Schwächen unserer Konkurrenz gut
3. Wir sehen uns routinemäßig nach neuen Ideen für neue Produkte um
4. Wir haben erfolgreich Einkommensstränge entwickelt, die nicht auf Wein basieren (z.B.: Ökotourismus, weitere Produkte o.ä.)
5. Wir suchen konstant nach Wegen, um unsere Leistungen und Produkte zu verbessern

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

Säule 2: Menschen

Soziale Verantwortung

1. Wir engagieren uns und unterstützen örtliche Gemeinschaftsaktivitäten und Veranstaltungen
2. Wir unterstützen die örtliche Wirtschaft, indem wir Menschen aus der näheren Umgebung anstellen
3. Wir richten auf unserem Weingut/in unsere Winzerei Veranstaltungen aus, um uns in der Gemeinde zu engagieren
4. Wir beziehen die Meinungen der örtlichen Gemeinde bei Entscheidungen mit ein, die sich auf die Umwelt auswirken
5. Wir nehmen unsere soziale Verantwortung sowie die gegenüber der Gemeinde sehr ernst

Trifft zu= 1
Trifft nicht zu= 0

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

Menschen und Fähigkeiten

1. Unseren Angestellten ist klar, wo unser Unternehmen in drei Jahren stehen wird
2. Als InhaberInnen/ManagerInnen nehmen wir selbst an verpflichtenden Trainings teil
3. Wir belohnen alle, die aus ihrer Position heraustreten, um die Leistungen des Unternehmens zu verbessern
4. Wir geben routinemäßig allen MitarbeiterInnen konstruktive Rückmeldung bezüglich ihrer Leistung
5. Wir verfügen über schriftliche, gut definierte Stellenbeschreibungen für alle MitarbeiterInnen
6. Wir bieten Gesundheits- und Sicherheitstrainings für alle Angestellten an
7. Wir verfügen über ein effektives Einschulungsprogramm (z.B.: Rollen und Zuständigkeiten, Sicherheit, etc.)
8. Wir identifizieren regelmäßig Trainingsbedürfnisse (juristische, technische und unternehmerische Fähigkeiten)
9. Wir verfügen über eine Gesundheits- und Sicherheitspolitik, die für unser Unternehmen angemessen ist

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Stakeholder

1. Wir verstehen zur Gänze die Einstellung unserer Kunden gegenüber Umwelthanliegen
2. Wir werben gegenüber unseren Kunden mit unserer Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik
3. Wir wissen, wie unsere ökologischen Leistungen unser Unternehmen beeinflusst
4. Wir verfügen über ein gutes Netzwerk mit anderen Weingut- und/oder WinzereihaberInnen
5. Wir sind Mitglied bei einem oder mehreren Weinproduzentenvereinen/Organen
6. Wir nehmen uns Zeit, um regelmäßig mit unseren Schlüsselstakeholdern (Interessensgruppen) zu kommunizieren
7. Wir führen detaillierte, exakte Aufzeichnungen, um Nachvollziehbarkeit zu gewährleisten
8. Wir verfügen über einen Qualitätssicherungsprozess, der alle Schritte der Weinproduktion abdeckt
9. Wir bewerten regelmäßig die Leistung unserer Lieferungen (Logistik, Verpackung, Transport)

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Säule 3: Planet

Ökosystem-Management

1. Wir wissen, welchen Abfall wir in allen Bereichen unseres Unternehmens verursachen
2. Wir prüfen und aktualisieren routinemäßig unsere Pläne, um Abfall zu reduzieren und zu recyceln
3. Wir sehen uns routinemäßig nach weniger umweltschädigenden Materialien und Prozessen um
4. Wir entsorgen unseren gesamten Abfall umweltgerecht und sensibel
5. Wir arbeiten mit einer Recyclingpolitik, die alle Bereiche unseres Unternehmens abdeckt
6. Wir verwenden unterschiedliche Maßnahmen, um unsere Auswirkung auf die Umwelt zu kontrollieren
7. Wir verfügen über eine verschriftlichte Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik
8. Wir sind darauf bedacht, das örtliche Ökosystem zu schützen und zu erhalten
9. Wir verfügen über einen dokumentierten Abfallentsorgungsplan

Trifft zu= 1
Trifft nicht zu= 0

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Weinproduktion

1. Wir verfügen über einen Managementplan, um die Produktion von Qualitätsfrüchten/-weinen zu unterstützen.
2. Wir führen routinemäßig Beispielsanalysen durch, um die Qualität unserer Weine/Pflanzen zu verbessern
3. Wir verwenden nur Düngemittel/künstliche Chemikalien, wo und wann es unbedingt notwendig ist
4. Wir haben innerhalb der letzten 24 Monate in Weinproduktionsanlagen und Equipment investiert
5. Wir setzen Technologien ein, um die Produktionseffizienz zu kontrollieren und zu verbessern
6. Wir haben einen Plan, der uns hilft, die Qualität des Bedarfs und der Bodenschätze aufrechtzuerhalten und zu verbessern
7. Die Qualität unserer Früchte/Weine wird mit kulturellen/mechanischen Methoden kontrolliert, anstatt sich auf den Gebrauch von Chemikalien zu verlassen.
8. Wir erhalten eine schriftliche Aufzeichnung aller Tätigkeiten in Zusammenhang mit dem Gebrauch von Chemikalien und Konservierungsmitteln aufrecht
9. Chemikalien werden nur im Prozess des Wachstums/Produktion verwendet, wenn und wo es absolut notwendig ist

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Ressourcenmanagement

1. Wir verfügen über einen schriftlichen Plan über spezifische Ziele und Aktionen, um unseren Energieverbrauch zu reduzieren
2. Beim Kauf neuer Pflanzen oder Equipment planen wir energieeffiziente Modelle ein
3. Wir haben unseren Energieverbrauch für alle Bereiche unseres Unternehmens geprüft (Büro, Produktion, Transport)
4. Wir verwenden vermehrt erneuerbare Energiequellen (z.B.: Solar, Wind, Biogas)
5. Wir inspizieren routinemäßig Wasserhähne, Rohre, Bewässerungssysteme und anderes Inventar auf Lecke

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |



The UseWine Triple Bottom-line Bericht

Vertraulicher Bericht für:

0

Datum:

00/01/1900



Triple Bottom-line Scorekarte

USEWINE TBL Gesamtauswertung

0%

| Säule | Auswertung | Unternehmensumgebungen | Beschreibung - Das Unternehmen: | Aktueller Status |
|----------------------|------------|----------------------------|--|------------------|
| Säule 1: Profit | 0% | Strategie | Verfügt über eine klare Unternehmensstrategie und einen Plan, der Nachhaltigkeit miteinschließt | C |
| | | Finanzen | plant und managed die finanziellen Ressourcen, die für den Unternehmensplan erforderlich sind | C |
| | | Marketing und Vertrieb | verfügt über ein klares Verständnis des Marktes und wie Produktwerbung und -vermarktung verläuft | C |
| | | Innovation und Fortschritt | Sucht aktiv nach Möglichkeiten und fördert Innovation und Fortschritt | C |
| Säule 2: Menschen | 0% | Soziale Verantwortung | nimmt seine soziale Verantwortung ernst, setzt routinemäßig Handlungen, um seine Verpflichtungen zu erfüllen | C |
| | | Menschen und Fähigkeiten | Unterstützt Menschen und Leistungen durch den Einsatz verschiedener Human Resource Strategien | C |
| | | Stakeholder | ist bedacht und setzt Handlungen, um die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen | C |
| Säule 3: Planet | 0% | Ökosystem-Management | ist bedacht auf ein Set von Strategien, um die Auswirkungen seiner Aktivitäten auf das Ökosystem zu minimieren | C |
| | | Weinproduktion | befürwortet zeitgemäße Weinproduktionsmethoden, während es traditionelle Methoden respektiert | C |
| | | Ressourcenmanagement | maximiert die effiziente Nutzung seiner Ressourcen entsprechend dem Unternehmensplan | C |

Erläuterungen:

USEWINE TBL Auswertung:

Der Triple Bottom-line Gesamtauswertung drückt den Gesamtprozentsatz Ihres Unternehmens aus

Säulen Auswertung:

Die Auswertung Ihres Unternehmens für jede Säule des TBL in Prozent ausgedrückt

Unternehmensangelegenheiten:

Das UseWine TBL Tool analysiert Ihr Unternehmen in neun seiner verschiedenen Bereiche

Aktueller Stand:

Ihr Unternehmen wurde bewertet in jeder Unternehmensumgebung basierend auf Ihren Antworten aus dem Fragebogen

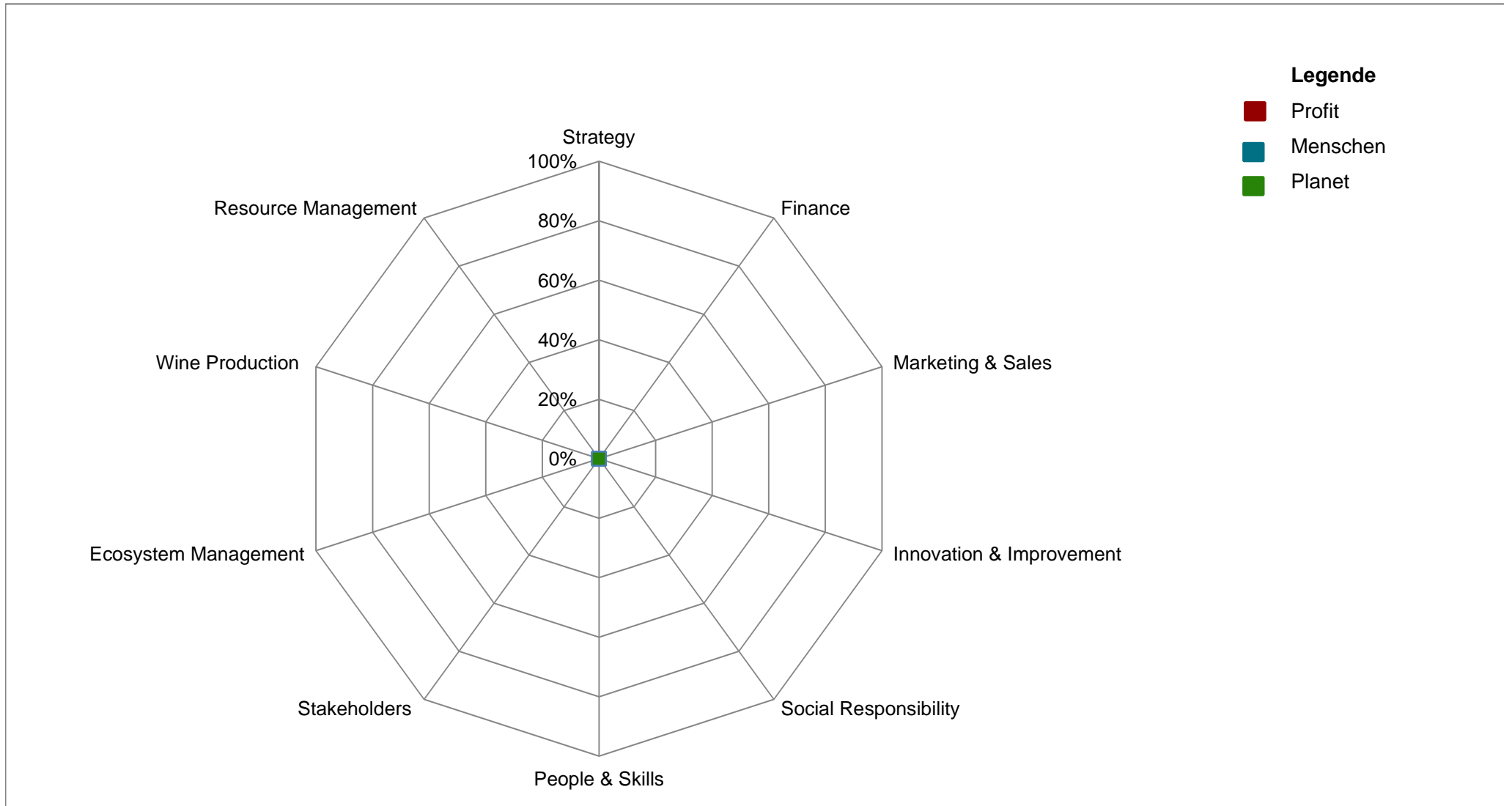
A bedeutet, dass sie in dem Bereich an der Spitze stehen und an Plänen für kontinuierlichen Fortschritt arbeiten

B bedeutet, dass es ausbaufähige Anliegen gibt und Raum für Verbesserungen besteht

C bedeutet, dass zugegebenermaßen Raum vorhanden ist, um Verbesserungen einzuführen

Triple Bottom-line Diagramm

Unten ist eine grafische Zusammenfassung Ihrer Auswertung für jede Ihrer Unternehmensumgebungen



Säule: Profit

Unternehmensumgebung: Strategie

USEWINE TBL Auswertung:

C

Schlüsselcharakteristiken eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie wissen, wo sie in 3-5 Jahren stehen möchten und verfügen über Pläne, um diese Vorstellungen umzusetzen
- Sie verfügen über eine klare Unternehmensstrategie und einen Plan, die innerhalb der letzten 12 Monate regelmäßig durchgeführt wurden
- Sie verfügen über einen Unternehmensplan, der klare, gut durchdachte Pläne und Aktionen beschreibt, die sowohl Profitabilität als auch Jahresumsätze beinhalten
- Sie haben Nachhaltigkeit und umweltfreundliche Praktiken formal in die Unternehmensstrategie integriert, die sich in dem Leitbild, der Vision und der Unternehmenskultur widerspiegelt
- Sie teilen Pläne und Strategien mit allen Angestellten und anderen Stakeholdern, wie Nachbarn, KundInnen u.s.w.
- Sie prüfen routinemäßig die Unternehmensleistung gegen den Unternehmensplan und nehmen Veränderungen vor, die notwendig sind, um die Unternehmensziele zu erreichen

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Eine Unternehmenskultur gründen, die die Vision und den Unternehmensplan unterstützt
- Entscheidungen treffen basierend auf einer Auswahl an Leistungsmaßnahmen
- Auf vergangenen und gegenwärtigen Erfolg bauen
- Aktualisierung von Plänen, um sicherzustellen, dass die Profit- und Vertriebsziele erreicht werden
- Balance von Unternehmensentscheidungen und Nachhaltigkeitsanliegen
- Bewahren von Energie und Triebkraft, um Pläne vorwärts zu treiben

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Implementierung des Unternehmensplans
- Kontrolle und Aktualisierung von Unternehmensplänen hinsichtlich der Leistung
- Die Pläne mit Angestellten und anderen teilen
- die Beteiligung anderer Personen einplanen
- Leitung und Management von Change-Projekten
- Bewältigung von Veränderungsresistenz seitens des Managements und von Angestellten

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Erkennen von Wert/Potenzial formalisierter Pläne
- Entwicklung einer mittel-/langzeitlichen Vision des Unternehmens
- Zeit schaffen für planen und schreiben von Unternehmensplänen
- Entwerfen eines schriftlichen Unternehmensplans mit klaren Strategien und Aktionen
- Das Bedürfnis nach Veränderung und neue Unternehmenspraktiken annehmen

Säule: Profit

Unternehmensumgebung: Finanzen

USEWINE TBL Score:

C

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie verfügen über klar definierte, gut verwaltete Systeme und Maßnahmen, um Finanzen und Budget zu managen
- Sie haben die Ressourcen identifiziert, die notwendig sind, um die Durchführung der Unternehmensstrategie und des Unternehmensplans zu unterstützen
- Sie prüfen Einkünfte und Ausgaben gegen das Budget, um korrektive Maßnahmen durchführen zu können
- Sie planen und verwalten Cash Flow kurz-/mittel- und langfristig
- Sie kennen und prüfen die Profitabilität verschiedener Produkte und Leistungen und nützen dieses Wissen für bestimmte Entscheidungen
- Sie verfügen über eine kurz-/mittel- und langfristiges Investment, um die Leistung des Unternehmens zu entwickeln und zu verbessern

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Vorbereitung von Langzeitinvestmentplänen
- Identifizieren potenzieller Förderquellen für Finanzpläne
- Rationalisieren und verfeinern von Informationsmanagementsystemen
- Beobachtung finanzieller Trends und Leistungen
- Feinschliffsoperationen basierend auf genauen und terminlich festgelegten Daten

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Schwierige Entscheidungen treffen basierend auf finanziellen Erwägungen
- Korrektive Maßnahmen hinsichtlich finanzieller Leistung ergreifen
- Durchführung von einer Reihe von finanziellen Kontrollen
- Verwaltung von Arbeitskapital für die Förderung bestimmter Operationen
- Genügend Cash Flow entsprechend dem Unternehmensplan

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Verständnis von Finanz- und Budgetprozessen und -konzepten
- Vorbereitung zeitgerechter und realistischer Budgets
- Analyse finanzieller Aufzeichnungen für die Information für Planung und Entscheidung
- Teilung und Durchführung einfacher, praktikabler und effektiver Finanzsysteme
- Vorbereitung von kurz-/mittel- und langfristiger Cash Flow Prognosen

Säule: Profit

Unternehmensumgebung: Marketing & Vertrieb

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie verfügen über klares Verständnis ihres Zielmarkts und einen deutlichen Plan, wie ihr Unternehmen beworben und vermarktet wird
- Sie haben die internen Stärken und Schwächen des Unternehmens erwogen und externe Möglichkeiten eingeplant, um Stärken zu maximieren und Schwächen und potenzielle Gefahren zu minimieren
- Sie verfügen über eine klar definierte Marketingstrategie, die traditionelles und digitales Marketing sowie Marketingtools beinhaltet
- Sie haben eine klare Marke, die sich in allen Marketingressourcen inkl. Websites, Flyer und Broschüren widerspiegelt
- Sie verfügen über klar definierte Pläne für die Steigerung des Vertriebs und erheben routinemäßig Rückmeldung von KonsumentInnen

USEWINE TBL Auswertung:

C

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Marktforschung betreiben, um neue Märkte zu finden und zu nutzen
- Maximierung des Werts von PR Möglichkeiten
- Aufbau langfristiger Beziehungen mit Partnern und Stakeholdern
- Aktualisierung der Marke und der Marketingressourcen
- Durchführung einer Strategie, um die Online-Präsenz des Unternehmens zu steigern

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Entwicklung und Bewerbung einer starken Marke
- Durchführung und Verwaltung des Marketingplans
- Nutzung einer Datenbank von Bestrebungen und KonsumentInnen
- Regelmäßig Rückmeldung von den KonsumentInnen einholen
- Präsentation der Produkte und Erfolge mit den KonsumentInnen teilen
- Verwendung einer Vielzahl von Marketingmethoden

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Definieren von Unternehmensstärken und Schwächen
- Verständnis für potenzielle Gefahren und Möglichkeiten
- Vorbereitung realistischer Absatzkonzepte
- Erstellen eines klaren Marketingplans und von Kundenangeboten
- Verständnis von Konsumenten- und Marktbedürfnissen
- Vorbereitung eines kosteneffektiven Marketings und werbetechnischer Ressourcen

Säule: Profit

Unternehmensumgebung: Innovation und Fortschritt

USEWINE TBL Auswertung:

C

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

Unternehmens:

- Sie suchen konstant nach Wegen, um die Leistung des Unternehmens zu verbessern, Systeme und Prozesse zu vereinfachen und die Qualität und Effizienz zu steigern
- Sie nehmen sich Zeit für Überlegungen bezüglich der Nützung neuer Technologien und Markttrends, um das Unternehmen zu entwickeln und zu vergrößern
- Sie suchen nach Möglichkeiten, um neue Einkommensströme zu entwickeln sowie die Absatzsteigerung existierender Einkommensströme
- Sie verfügen über Pläne für die Einführung neuer Produkte und die Verbesserung bestehender Produkte und Leistungen

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Identifizieren und Handeln gegenüber aufkommenden Trends und Möglichkeiten
- Wissen, wie Produktivität und Effizienz gesteigert werden
- Wissen, wie neue Produkte entwickelt und eingeführt werden
- Nützen von Förderungen und Partnerschaften, um Innovation zu unterstützen
- 3-5 Jahre im Voraus planen

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Überprüfen und Verbessern bestehender Systeme und Prozesse
- Identifizieren und eliminieren von Engpässen und unnötiger Ausgaben
- Definieren neuer und alternativer Einkommensströme und neuer Produkte
- Über neue Produktionsmethoden und Technologien lernen
- Einteilung von Zeit und Ressourcen für Verbesserung und Innovation
- Einsatz von Technologien, um die Unternehmensleistung zu managen und zu unterstützen

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Kundenrückmeldungen für die Verbesserung der Produkte und Dienstleistungen nützen
- Suche nach vergleichbaren Produkten und Leistungen
- Eine Liste über Schwierigkeiten und potenzielle Verbesserungen erstellen und diese für weitere Aktionen priorisieren
- Identifizieren kurzfristiger, schneller Gewinnlösungen
- Sich bei Angestellten und andere Personen nach Ideen und Vorschlägen erkundigen

Säule: Menschen

Unternehmensumgebung: Soziale Verantwortung

USEWINE TBL Auswertung:

C

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

Unternehmens:

- Sie nehmen ihre soziale Verantwortung ernst und gehen sensibel mit den Bedürfnissen und Ansichten der Nachbarn und örtlichen Gemeinde um
- Sie investieren proaktiv Zeit und Ressourcen, um gute Beziehungen mit den Nachbarn und der örtlichen Gemeinde zu pflegen
- Sie zielen darauf ab, ein besseres Verständnis für das Unternehmen zu fördern, wie z.B. seine Operationen und Aktivitäten, durch eine Reihe von Aktivitäten, Werbung und Kommunikationsmethoden
- Sie unterstützen örtliche/regionale Gemeindeveranstaltungen und Aktivitäten, ansässige Menschen, Unternehmen und Organisationen
- Sie nehmen Ansichten und Meinungen der Nachbarn und der örtlichen Gemeinde an, wenn es um Entscheidungen geht, die sich evt. auf die örtliche/regionale Gemeinde auswirken

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Die örtliche/regionale Gemeinde ermutigen, sich die Website des Unternehmens anzusehen
- Lobbying und beeinflussen der örtlichen/regionalen Gemeindepolitik
- Unterstützung der örtlichen/regionalen Gemeinde durch Veranstaltungen
- Rückmeldung erfassen bzgl. des Eindrucks des Unternehmens in der Gemeinde
- Wertmaximierung durch den Aufbau exzellenter Beziehungen mit der örtlichen/regionalen Gemeinde

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Zeit finden, um mit den Nachbarn zu netzwerken
- Regelmäßig mit der örtlichen/regionalen Gemeinde kommunizieren und Engagement beweisen
- Die Pläne des Unternehmens mit anderen teilen, vor allem mit Betroffenen
- Wege finden, um mit herausfordernden Nachbarn zu kommunizieren
- Personen aus der Umgebung ermutigen, eine Stelle im Unternehmen anzunehmen

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Die Notwendigkeit erkennen, gute Beziehungen mit der örtlichen/regionalen Gemeinde zu entwickeln
- Verständnis für die Anliegen und Einstellungen der örtlichen/regionalen Gemeinde
- Engagieren für und Beratung durch die örtliche/regionale Gemeinde bezüglich bestimmter Anliegen und Entscheidungen
- Verstehen, was es bedeutet, gute Nachbarn zu sein

Säule: Menschen

Unternehmensumgebung: Menschen und Fähigkeiten

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie erkennen, wertschätzen und investieren in die Entwicklung und Fähigkeiten von Menschen innerhalb des Unternehmens mittels einer Reihe von Human Resource Strategien
- Sie teilen ihre Zukunftspäne und -visionen mit den Angestellten und versorgen sie mit regelmäßiger Information bzgl. des Fortschritts
- Sie stellen Führung und leistungserwartungen an die Angestellten klar und wie die Leistung verbessert werden kann
- Sie stellen ein gesundes und sicheres Arbeitsumfeld zur Verfügung und gehen sicher, dass die Angestellten Wissen und Fähigkeiten besitzen, um ihre Leistungsziele sicher und in Einklang mit der Nachhaltigkeitspolitik und den Praktiken des Unternehmens erreichen
- Sie stellen routinemäßig die Kommunikation mit den Angestellten sicher, in einer Weise, die die Unternehmenskultur und -werte unterstützen und entwickeln

USEWINE TBL Auswertung:

C

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Bekannt sein als "InvestorIn in Menschen"
- Eine Kultur von Leistung und kontinuierlichem Fortschritt entwickeln
- Implementieren eines Personalabfolgeplans
- Förderung von Menschen und ihnen hohe Verantwortung übertragen
- Investieren in eigenes Personal, technische und professionelle Entwicklung

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Menschen Verantwortungen des Managements übertragen
- Vorbereiten und implementieren eines Arbeitskräfteplans
- Verwendung einer Reihe von Managementtools und -techniken
- Managen von Motivation, Leistung und Konflikt
- Arbeitssicherheitssysteme entwickeln
- Entwerfen und durchführen effektiver Human Resource Systeme und Prozesse

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Erkennen, dass es wichtig ist, Personen wertzuschätzen und zu entwickeln
- Verstehen wie Teams und Einzelpersonen zu managen und zu führen sind
- Wissen, wie Trainingsbedürfnisse zu definieren und zu erfüllen sind
- Bewusstsein für Gesundheits-, Sicherheitsrechte und -erfordernisse
- Selbst zugänglich und teilnehmend bei Entwicklung sein

Säule: Menschen

Unternehmensumgebung: Stakeholder

USEWINE TBL Auswertung:

C

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie sind darauf bedacht und setzen Aktionen, um herauszufinden, wo praktische Möglichkeiten liegen, um die Bedürfnisse verschiedener Stakeholdergruppen zu erfüllen (z.B.: von KonsumentInnen, LieferantInnen, der örtlichen/regionalen Gemeinde u.a.)
- Sie nehmen sich Zeit, um die Einstellungen der KonsumentInnen zu Umweltanliegen zu verstehen und ersuchen routinemäßig um Rückmeldung über die Effektivität ihrer Politik und Leistung
- Sie arbeiten mit anderen örtlichen/regionalen Unternehmen, Vereinen oder repräsentativen Organen an Umwelt- und Nachhaltigkeitsanliegen
- Sie operieren mit einem Qualitätssicherungssystem, das sämtliche Bereiche des Unternehmens abdeckt und erforderliche Korrekturen vornimmt
- Sie bewerten die Lieferleistungen und sind auf Rückverfolgbarkeit und Qualitätssicherung bedacht

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Implementierung eines Stakeholdermanagementplans
- Beeinflussen des Sektors/der Branche und/oder der Regionalpolitik sowie Initiativen
- Erreichen nationaler und intern anerkannter Qualitätsstandards und Auszeichnungen
- Bewertung der Lieferleistungen und Verhandeln neuer Vereinbarungen
- Qualität und Leistung der Lieferkette verbessern
- wissen, wie sich die Umweltleistung auf das Unternehmen auswirkt

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Planen und Durchführen von Aktionen, um Bedürfnisse der Stakeholder zu erfüllen
- Kommunizieren von Umwelt- und Nachhaltigkeitszielen gegenüber den KonsumentInnen
- Zusammenarbeit mit anderen örtlichen WeinproduzentInnen und Branchen/Sektorautoritäten und Organisationen
- Wissen, wie ein Qualitätssicherungssystem einzusetzen ist
- Managen der Lieferleistungen

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Interesse zeigen an den Meinungen von externen Personen
- Identifizieren von Schlüsselstakeholdern des Unternehmens
- Zeit nehmen, um mit anderen Angehörigen des Sektors/der Branche zu netzwerken
- Verstehen, wie sich die Aktivitäten des Unternehmens auf die Umwelt auswirken
- Die Einstellung der KonsumentInnen zu Umweltanliegen kennen

Säule: Planet

Unternehmensumgebung: Ökosystem-Management

USEWINE TBL Auswertung:

C

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie verfügen über eine schriftliche Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik unterstützt durch eine Reihe von Plänen und Prozessen, welche die Auswirkungen des Unternehmens auf das örtliche/regionale Ökosystem minimiert
- Sie verfügen über gut dokumentierte Abfallmanagement und Recyclingpläne und setzen alle praktikablen Schritte, um ihr Unternehmen nachhaltig zu führen
- Sie suchen routinemäßig nach Wegen, um Effizienz zu steigern und nach weniger schädlichen Materialien und Prozessen
- Sie verwenden eine Reihe von Maßnahmen, um die Auswirkungen des Unternehmens auf die Umwelt zu kontrollieren und sind darauf bedacht, das örtliche/regionale Ökosystem zu schützen und zu bewahren

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Kontinuierliche Suche nach Wegen, um die Auswirkungen des Unternehmens auf die Umwelt zu minimieren
- Annehmen neuer, umweltfreundlicher Praktiken für das gesamte Unternehmen
- Entwicklung einer Kultur, die Nachhaltigkeit unterstützt und fördert
- Identifizieren neuer Strategien, um Abfall zu reduzieren, Recycling zu steigern und das örtliche Ökosystem zu schützen, zu erhalten und zu verbessern

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Dokumentieren gegenwärtiger Praktiken und Politik
- Wege finden, um das örtliche Ökosystem zu schützen und zu erhalten
- Einführung neuer Anlagen, Equipments und Arbeitspraktiken
- Kontrollieren und Maßnahmen der Auswirkungen des Unternehmens auf die Umwelt
- Veränderung eingefleischter Praktiken und Gewohnheiten

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Die Auswirkungen des Unternehmens auf die Umwelt verstehen
- Bewusstsein für Nachhaltigkeit, Umweltanliegen und -praktiken
- Vorbereiten eines Umweltmanagementplans
- Veränderungswille und annehmen neuer Praktiken und Arbeitsmethoden
- Angestellte ermutigen und motivieren, neue Arbeitsmethoden anzunehmen

Säule: Planet

Unternehmensumgebung: Weinproduktion

USEWINE TBL Auswertung:

C

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie verfügen über Managementpläne, um das Wachstum gesunder Rebstöcke zu fördern/die Qualität des Weins zu steigern
- Sie nutzen und investieren in moderne Prozesse und Technologien ebenso wie in traditionelle Methoden, um die Weinproduktion zu unterstützen
- Sie kontrollieren routinemäßig das Weingut/die Winzerei auf Schädlingsbefall und Krankheiten und führen routinemäßig Stichprobenanalysen durch, um die Weinqualität und den Ernteertrag zu verbessern
- Sie verwalten das Wachstum der Rebstöcke/die Produktionsprozesse, indem sie organische/natürliche und mechanische Mittel eher nutzen als ausschließlich Chemikalien zu verwenden

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Entwicklung eines Informationsmanagementsystems, um Trends und Leistung zu beobachten
- Nützen von Informationsmanagement zur Unterstützung bei Entscheidungsprozessen
- Identifizieren von finanziellen und nicht-finanziellen Profit als Ergebnis von Veränderungen der Produktionsprozesse
- Umweltleistungen mit Personen innerhalb und außerhalb des Unternehmens teilen
- Kreieren eines langfristig nachhaltigen Weinunternehmens, das gesunden Profit und Qualitätsprodukte generiert und das örtliche/regionale Ökosystem respektiert

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Vorbereiten und durchführen von Plänen, die auf die Verbesserung bestimmter Bereiche abzielen/ diese priorisieren
- Entwerfen und managen aktualisierter Inspektionen sowie präventiver Praktiken und Strategien
- Durchführung eines Protokollsystems, um Aktionen, Fortschritt und Verbesserungen zu dokumentieren
- Verbessern von Produktion, Ernteertrag und Produktivität
- Veränderungen forcieren, ohne die Finanzen des Unternehmens zu belasten

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Die Abhängigkeit der Verwendung von Chemikalien reduzieren
- Verstehen der neuesten Methoden und Techniken gegen Schädlingsbefall/Krankheiten und für Konservierung
- Investieren in neue Anlagen und Equipment
- Verändern oder aktualisieren traditioneller Produktionsmethoden
- Zeit nehmen, um gegenwärtige Praktiken zu bewerten und Bereiche für Fortschritt zu identifizieren

Säule: Planet

Unternehmensumgebung: Ressourcenmanagement

USEWINE TBL Auswertung:

C

Schlüsselherausforderungen eines Triple Bottom-line Unternehmens:

- Sie streben kontinuierlich die Maximierung von effizientem Ressourcenaufwand an, um Unternehmenspläne und Ziele zu liefern
- Sie überprüfen den Energieverbrauch in allen Aspekten des Unternehmens und verfügen über einen Plan, um Ziele und Aktionen für die Kontrolle und Reduktion des Energieverbrauchs zu setzen
- Sie nutzen erneuerbare Energiequellen und planen energieeffiziente Modelle ein bei dem Erwerb von Anlagen und Equipment
- Sie verfügen über Wartungs- und Inspektionspläne für sämtliche Anlagen, Maschinen und Equipment und inspizieren Wasser- und Bewässerungssysteme, um Lecke zu eliminieren

Typische Herausforderungen eines A-Unternehmens

- Steigerung der Verwendung erneuerbarer Energiequellen
- Entwerfen langfristiger Pläne, um die Energieeffizienz der Anlagen, des Equipments und der Bewässerungssysteme zu aktualisieren
- Kontrolle des Energieverbrauchs und der Abfallreduktion
- Netzwerken mit Nachbarn und anderen, um sich über praktikable Ressourcen auszutauschen

Typische Herausforderungen eines B-Unternehmens

- Investieren in effizientere Anlagen, Maschinen und Equipment
- Identifizieren und priorisieren von Strategien, um den Energieverbrauch zu reduzieren
- Erwägen, wie alternative Energiequellen genutzt werden können
- Ausarbeiten und Durchführen von Wartungsplänen für alle Anlagen und Equipment
- Aufsetzen und verwenden metrischer Schlüsselleistungen für den Energieverbrauch

Typische Herausforderungen eines C-Unternehmens

- Wissen, wie sich der Energieverbrauch für das gesamte Unternehmen gestaltet
- Verstehen, wie Energieverbrauch reduziert werden kann
- Über neue Energiequellen lernen
- Ziele und Aktionen zur Reduktion des Energieverbrauchs setzen

Arbeitsblatt Prioritätensetzung

| Säule | Auswertung | Unternehmensumgebungen | Beschreibung-des Unternehmen: | Stand | Priorität* |
|------------------------------|------------|----------------------------|--|-------|------------|
| Säule 1: Profit | 0% | Strategie | Verfügt über eine klare Unternehmensstrategie und einen Plan, der Nachhaltigkeit miteinschließt | C | |
| | | Finanzen | plant und managed die finanziellen Ressourcen, die für den Unternehmensplan erforderlich sind | C | |
| | | Marketing und Vertrieb | verfügt über ein klares Verständnis des Marktes und wie Produktwerbung und -vermarktung verläuft | C | |
| | | Innovation und Fortschritt | Sucht aktiv nach Möglichkeiten und fördert Innovation und Fortschritt | C | |
| Säule 2: Menschen | 0% | Soziale Verantwortung | nimmt seine soziale Verantwortung ernst, setzt routinemäßig Handlungen, um seine Verpflichtungen zu erfüllen | C | |
| | | Menschen und Fähigkeiten | Unterstützt Menschen und Leistungen durch den Einsatz verschiedener Human Resource Strategien | C | |
| | | Stakeholder | ist bedacht und setzt Handlungen, um die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen | C | |
| Säule 3: Planet | 0% | Ökosystem-Management | ist bedacht auf ein Set von Strategien, um die Auswirkungen seiner Aktivitäten auf das Ökosystem zu minimieren | C | |
| | | Weinproduktion | befürwortet zeitgemäße Weinproduktionsmethoden, während es traditionelle Methoden respektiert | C | |
| | | Ressourcenmanagement | maximiert die effiziente Nutzung seiner Ressourcen entsprechend dem Unternehmensplan | C | |

* Prioritäten für Aktionen. Vergeben Sie für jede der Unternehmensumgebungen bis zu 10 Punkte: 1 = niedrigste Priorität, 10 = höchste Priorität

Unternehmensumgebung: Strategie

USEWINE TBL Auswertung 0%

| Aktion | Lieferdatum | InhaberIn | Überprüfung und Fortschritt |
|--------|-------------|-----------|-----------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |