

Unternehmens-Analyse-Bogen

Titel		Vorname		Nachname	
Firma					
Firmenadresse				PLZ Ort (Firma)	
vertrauliche (pers.) Tel. Nr.				vertrauliche (pers.) E-Mail	
Position im Unternehmen			HRB / FNB		HRB / FNB

Wir stellen Ihnen in der Folge viele Fragen. Bitte beantworten Sie diese wahrheitsgemäß. Wir können Ihnen nur helfen, wenn Sie transparent sind und wir über alle Informationen verfügen.
Unsere Garantie: Wir geben Ihre Daten nur insofern an Dritte weiter, als dies zur Erfüllung der Beauftragung notwendig ist und erst nachdem uns eine gegengezeichnete Vertraulichkeitsvereinbarung vorliegt.

*

1. Persönliches

1.1 Wie ist Ihre Funktion/Position im Unternehmen?

- | | |
|---------------------------------|--|
| ① Ich bin alleiniger Eigentümer | ② Ich bin Mehrheitseigentümer |
| ③ Ich bin Minderheitseigentümer | ④ Ich bin (angestellter) Geschäftsführer/Manager |

1.2 Wie würden Sie Ihr Führungsverhalten bezeichnen?

- | | |
|--|---|
| ① fordernd und fördernd | ② offen für Kritik, achte die Meinung der <u>engsten</u> Mitarbeiter. |
| ③ offen für Kritik, achte die Meinung <u>aller</u> Mitarbeiter. | ④ kollegial, binde engste Mitarbeiter in Entscheidungen ein |
| ⑤ basisdemokratisch, Entscheidungen werden in größtmöglichem Konsens mit allen wesentlichen Mitarbeitern getroffen | ⑥ dulde keine Kritik, es ist mein Unternehmen und ich bestimme |

1.3 Verfügen Sie im Unternehmen über eine 2. Führungsebene?

- | | |
|--------|--------------------------|
| ① ja | ② nicht nötig |
| ③ nein | ④ nein, aber ist geplant |

1.4 Denken Sie bitte an einen typischen Arbeitstag. Ist eine Beschäftigung mit strategischen Fragen möglich?

- | | |
|-----------------|--|
| ① ja, umfassend | ② nicht so viel, wie ich gerne möchte bzw. sollte |
| ③ nur selten | ④ kaum, ich bin zu sehr mit Tagesgeschäft eingedeckt |

1.5 Wie würde es sich auf Ihr Unternehmen auswirken, wenn Sie – aus welchem Grund auch immer – 3 Monate nicht arbeiten könnten?

- | | |
|-----------------------------------|---|
| ① würde sich kaum auswirken | ② wäre ok, aber bei Unvorhergesehenem?! |
| ③ es wäre schwierig bis undenkbar | ④ das wäre eine Katastrophe |

1.6 Wollen Sie nach einem Verkauf operativ im Unternehmen tätig bleiben?

- | | |
|-----------------|------------------------------------|
| ① ja, unbedingt | ② ja, sofern es der Käufer wünscht |
| ③ nein | ④ weiß ich noch nicht |

1.7 Wenn ja, wie könnten Sie sich das vorstellen? In welcher Funktion, wie lange?

2. Ihr Geschäft / Ihr Unternehmen

2.1 Wie lautet der Unternehmensgegenstand Ihres Unternehmens?

2.2 Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet? Seit wann ist Ihr Unternehmen in der aktuellen Rechtsform etabliert?

2.3 In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?

- | | | | |
|------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| ① Bau & Handwerk | ② Beratende Dienstleistung | ③ Chemie, Kunststoffe, Papier | ④ Elektrotechnik |
| ⑤ Fahrzeugbau & -zubehör | ⑥ Handel und E-Commerce | ⑦ Maschinen- & Anlagenbau | ⑧ Medien |
| ⑨ Nahrungs- und Genussmittel | ⑩ Pharma, Bio- & Medtechnik | ⑪ Software | ⑫ Telekommunikation |
| ⑬ Textil & Bekleidung | ⑭ Transport & Logistik | ⑮ Umwelttechnik | ⑯ Versorgungswirtschaft |

2.4 Welche geographischen Märkte bedienen Sie?

*

2.5 Sofern zutreffend: Wie viele Tochtergesellschaften bzw. Filialen haben Sie und wo sind diese angesiedelt?

	Anzahl	Mitarbeiter	Orte/Regionen/Staaten
Tochtergesellschaften			
Filialen			

2.6 Wer sind Ihre 3 wichtigsten und größten Konkurrenten am Markt?

2.7 Was unterscheidet Ihr Unternehmen von diesen (Wettbewerbsvorteile, USP, Marken, Patente, Rating etc.)?

2.8 Was würden Sie als die (3) größte(n) Stärke(n) Ihres Unternehmens ansehen?

① nein ② ja (diesfalls bitte das Ergebnis der letzten Umfrage beilegen)

① positiv ② neutral
③ negativ ④ kann ich nicht genau sagen/habe keine Wahrnehmung

① Innovation ② Kunden- und Serviceorientierung
③ Nachhaltigkeit ④ Zuverlässigkeit
⑤ Teamwork ⑥ Affinität zur Digitalisierung
⑦ andere:

2.17 Sofern zutreffend: Welche Aktivitäten im Bereich „Umwelt- und Klimaschutz“ haben Sie bereits umgesetzt?

2.18 Sofern zutreffend: Über welche Zertifizierungen und Auszeichnungen verfügt Ihr Unternehmen?

*

2.19 Verfügt Ihr Unternehmen über registriertes intellektuelles Eigentum (wenn ja, bitte Eintragungszahlen bzw. Bescheide/Urkunden beilegen)?

- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| ① nein | ② Wort-Bildmarke(n) |
| ③ registrierte(s) Gebrauchsmuster | ④ Patent(e) |

3. Kunden

3.1 Ihre Kunden sind hauptsächlich:

- | | |
|----------------------------|---|
| ① Großhändler | ② Einzelhändler |
| ③ öffentliche Auftraggeber | ④ Endkunden (Geschäfts- und Privatkunden) |

3.2 Wie viele Kunden haben Sie?

insgesamt davon Stammkunden

3.3 Wie würden Sie Ihre persönliche Beziehung zu Ihren Kunden bezeichnen?

- | | |
|--|--|
| ① pers. bekannt, kümmere mich immer pers. um sie | ② pers. bekannt, kümmere mich nicht immer pers. um sie |
| ③ kenne die meisten Kunden nicht pers. | ④ kenne kaum Kunden persönlich |

3.4 Wie leicht ist es für Ihre Kunden, zu einem Konkurrenten zu wechseln?

- | | |
|--|--|
| ① fast ausgeschlossen, bzw. es gibt keinen | ② wäre möglich, aber sehr teuer für die Kunden |
| ③ wäre leicht und ohne Probleme möglich | ④ wir haben kaum wiederkehrende Kunden |

3.5 Ist Ihr Kundenstock übertragbar?

- | | |
|---|---|
| ① ja, (relativ) problemlos | ② bedingt, vor allem ältere Kunden haben starke Bindung |
| ③ nein, die Bindung an das Unternehmen ist zu stark | ④ nein, die Bindung an den Inhaber/mich ist zu stark |

3.6 Wie stark passen Sie Ihr Angebot an den Kunden an?

- | | |
|---|--|
| ① wir haben standardisierte Produkte | ② Adaption der Standardprodukte mit geringem Aufwand |
| ③ Maßschneidung mit erheblichem Aufwand | ④ wir bieten nur maßgeschneiderte Produkte/Leistungen an |

3.7 Denken Sie bitte an Ihren besten Kunden, der entscheidend für Ihr Unternehmen und am schwersten zu ersetzen ist. Wie schwierig wäre er zu ersetzen?

- | | |
|--|--------------------------------------|
| ① Erfolg hängt nicht an einem einzelnen Kunden | ② innerhalb weniger Wochen ersetzbar |
| ③ nur schwer zu ersetzen | ④ eigentlich unersetzbar |

3.8 Was würde passieren, wenn Sie Ihren besten Kunden verlieren würden?

- | | |
|--|---|
| ① Einfluss wäre gering | ② hätte spürbare Auswirkungen auf Umsatz und Gewinn |
| ③ Einfluss auf Umsatz und Gewinn wäre sehr stark | ④ es würde die Existenz des Unternehmens bedrohen |

3.9 Wie überprüfen Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden?

- | | |
|--|-----------------------------------|
| ① wir haben ein eigenes System entwickelt | ② wir nutzen bestehende Systeme |
| ③ hauptsächlich durch Feedback der Verkäufer | ④ nicht systematisch und objektiv |

3.10 Erheben Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden? Und wenn ja, wie? Welche Ergebnisse erzielen Sie dabei?

.....

.....

.....

.....

3.11 Die Zufriedenheit der Kunden mit Ihrer Leistung/Ihrem Unternehmen ...

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| ① ist sehr hoch (≥ 90 %) | ② ist hoch (70–90 %) |
| ③ ist durchschnittlich (50–70 %) | ④ ist unterdurchschnittlich (< 50 %) |
| ⑤ messen wir nicht | |

3.12 Beschreiben Sie bitte in wenigen Worten Ihre typischen Kunden (Altersstruktur, Branche, ...).

.....

.....

.....

3.13 Wer sind Ihre 3 größten Kunden? Warum? Wie viel % des Umsatzes erzielen Sie mit jedem von ihnen?

.....

.....

.....

.....

4. Mitarbeiter / Personal

4.1 Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie in Ihrem Unternehmen (inkl. etwaiger Töchter/Filialen)?

Vollzeit (≥ 35 Std.)	Teilzeit (< 30 Std.)	Saison- arbeiter	Azubis / Lehrlinge
.....			

4.2 Altersverteilung der Mitarbeiter (in %)?

≤ 30 Jahre	%	30–50 Jahre	%	51–65 Jahre	%	> 65 Jahre	%
.....							

4.3 Wie hoch ist das Durchschnittsalter Ihrer Mitarbeiter?

.....
Jahre

4.4 Wie hoch ist die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit Ihrer Mitarbeiter?

.....
Jahre

4.5 Wie lange dauert es im Schnitt, bis Sie eine vakante Position besetzen können?

.....
Monate

4.6 Wie würden Sie den Führungsstil in Ihrem Unternehmen bezeichnen?

- | | |
|--|---|
| ① hierarchisch | ② Mischung aus Autorität und Freiraum |
| ③ wichtig sind die Ergebnisse, viele Freiräume | ④ kein bestimmter, ganz nach Situation und Bedarf |

4.7 Die Zufriedenheit der Mitarbeiter ...

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| ① ist sehr hoch (≥ 90 %) | ② ist hoch (70–90 %) |
| ③ ist durchschnittlich (50–70 %) | ④ ist unterdurchschnittlich (< 50 %) |
| ⑤ messen wir nicht | |

4.8 Sofern zutreffend: Wie messen Sie die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter?

4.9 Sofern zutreffend: Welche Maßnahmen setzen Sie, um die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter zu steigern?

*

4.10 Denken Sie bitte an Ihren besten Mitarbeiter, der entscheidend für Ihr Unternehmen und am schwersten zu ersetzen ist. Wie schwierig wäre er zu ersetzen?

- | | |
|--|--|
| ① Erfolg hängt nicht an einem einzelnen Mitarbeitern | ② innerhalb weniger Wochen ersetzbar |
| ③ nur schwer zu ersetzen | ④ eigentlich unersetzbar (Wissen, Kenntnisse, ...) |

4.11 Haben Sie eine Stellvertreterregelung?

- | | |
|--|---|
| ① durchgehend | ② nur in bestimmten Bereichen / Abteilungen |
| ③ eigentlich nur auf der Führungsebene | ④ nein, alle müssen alles können |

4.12 Sind die Arbeitsabläufe in Ihrem Unternehmen schriftlich dokumentiert?

- | | |
|------------------------------|-----------------|
| ① durchgehend | ② weitestgehend |
| ③ nur in einzelnen Bereichen | ④ nein |

4.13 Verfügen Sie über eine 2. Führungsebene in Ihrem Unternehmen?

- | | |
|--|---|
| ① gutes Team, kann selbstständig operativ führen | ② operativ führendes Team kann aufgebaut werden |
| ③ Aufbau operativ selbstständig führendes Teams kaum möglich | ④ brauche ich nicht |

4.14 Wenn Sie neue Mitarbeiter wegen stark steigender Umsätze einstellen müssen, wie wirkt sich das aus?

- | | |
|--|--|
| ① Rekrutierung und Einarbeitung ist schnell möglich | ② Rekrutierung und Einarbeitung in wenigen Monaten möglich |
| ③ Rekrutierung und Einarbeitung schwierig und langwierig | ④ es lassen sich kaum passende Mitarbeiter finden |

4.15 Wie rekrutieren Sie neue Mitarbeiter üblicherweise?

- | | |
|----------------------------|---|
| ① Anzeige | ② Jobportale |
| ③ Netzwerke / Empfehlungen | ④ Kooperationen mit Schulen / Universitäten |
| ⑤ Akquise auf Jobmessen | ⑥ Headhunter |

4.16 Haben Sie ein Schulungsprogramm für neue Mitarbeiter?

- | | |
|---|---|
| ① ja, schriftlich fixiert mit standardisiertem Ablauf | ② ja, aber nur in Teilbereichen, nicht für alle Stellen |
| ③ Learning by doing am Arbeitsplatz | ④ nein, die Arbeiten sind allgemein üblich |

4.17 Wie ist der Umgang der Mitarbeiter untereinander?

- | | |
|----------------------------------|--|
| ① kollegial und freundschaftlich | ② die meisten duzen sich und helfen sich gegenseitig |
| ③ professionell distanziert | ④ klar von Hierarchie geprägt, fast alle Siezen sich |

4.18 Führen Sie regelmäßig Mitarbeiterbefragungen in Ihrem Unternehmen durch?

- | | |
|--------------------------|---|
| ① ja, mittels Fragebogen | ② ja, mittels Fokusgruppen |
| ③ ja, mittels Workshops | ④ nein, bzw. in unserer Größe nicht realistisch/notwendig |

4.19 Wenn ja, geben Sie bitte das grundsätzliche Ergebnis an.

4.20 Hinsichtlich der Karrieremöglichkeiten / Rekrutierung ...

- | | |
|---|---|
| ① haben wir klare und allen bekannte Karriere- und Bewerbungswege | ② bieten wir eine eigene Karriere-Webseite bzw. ein eigenes Karriere-Programm, das offensiv kommuniziert wird |
| ③ veranstalten wir Recruiting-Events | ④ haben wir kein spezielles Angebot |

4.21 Wie würden Sie das Verhältnis zwischen Führungskräften und Mitarbeitern beschreiben?

- | | |
|---------------|------------|
| ① sehr gut | ② gut |
| ③ mittelmäßig | ④ schlecht |

4.22 Wie würden Sie die Möglichkeit der Beteiligung der Mitarbeiter an Veränderungen/Verbesserung von Geschäftsabläufen und -prozessen beurteilen?

- | | |
|---|---|
| ① können Ideen und Vorschläge einbringen | ② können Entscheidungsprozesse mitbestimmen |
| ③ wir haben ein betriebliches Vorschlagswesen | ④ nicht vorgesehen |

4.23 Haben Sie ein Programm zur betrieblichen Gesundheitsvorsorge?

- | | |
|------|--------|
| ① ja | ② nein |
|------|--------|

4.24 Wenn ja, welches? Bitte beschreiben Sie in wenigen Stichworten.

4.25 Bieten Sie freiwillige Sozialleistungen an?

- | | |
|------|--------|
| ① ja | ② nein |
|------|--------|

4.26 Wenn ja, welche? Bitte beschreiben Sie in wenigen Stichworten.

4.27 Die letzte Innovation im Bereich Produkte / Dienstleistungen war?

- | | |
|-------------------------|--|
| ① vor mehr als 5 Jahren | ② vor 4 bis 5 Jahren |
| ③ vor 3 Jahren | ④ vor 2 Jahren |
| ⑤ vor 1 Jahr | ⑥ Wir bringen laufend neue Innovationen hervor, praktisch im Abstand von unter einem Jahr. |

5. Finanzen

5.1 Die Buchhaltung ...

- | | |
|-----------------------------|--|
| ① wird im Haus durchgeführt | ② ist outgesourced (etwa beim Steuerberater) |
|-----------------------------|--|

5.2 Verfügt Ihr Unternehmen über ein (Finanz-) Controlling?

- | | |
|--|---|
| ① nein | ② nein, ist bei uns größtmäßig nicht erforderlich |
| ③ ja, wobei wir Controlling als klassische Kontrolle verstehen | ④ ja, wir verstehen das Controlling nicht nur als Kontrolle, sondern auch als Koordinator der verschiedenen Teile der Unternehmensführung |

5.3 Wie ändert sich der Gewinn Ihres Unternehmens, wenn der Umsatz steigt?

- | | |
|----------------------------------|---|
| ① Gewinn steigt stärker | ② Gewinn steigt ungefähr so wie der Umsatz |
| ③ Gewinn bleibt annähernd gleich | ④ Gewinn sinkt leicht, weil (hohe) Investitionen nötig sind |

5.4 Wie sieht es mit Ihrer Liquidität aus? Reicht sie aus, um Ersatz- oder Ausbauinvestitionen tätigen zu können?

- | | |
|---|--|
| ① ausreichend vorhanden | ② Ersatzinvestitionen ja, für Ausbau nicht |
| ③ ohne Liquiditätszufuhr geht es leider nicht | ④ weitere Investitionen lohnen nicht |

5.5 Wie hoch sind Ihre geplanten bzw. notwendigen Investitionen in den kommenden drei Jahren?

im kommenden Jahr in 2 Jahren in 3 Jahren

5.6 Wie viel Prozent des Umsatzes können bereits für das kommende Jahr als gesichert angesehen werden?

- | | |
|-----------------|--------------------|
| ① mehr als 75 % | ② 50–74 % |
| ③ 25–49 % | ④ weniger als 25 % |

5.7 Wie könnte aus Ihrer Sicht der Umsatz in 3 Jahren verdoppelt werden? Welche Bedingungen müssten erfüllt werden, welche Maßnahmen gesetzt. Lassen Sie dabei aktuelle Beschränkungen außen vor.

.....

.....

.....

5.8 Haben Sie einen Geschäftsplan (Finanzen, Strategie, etc.) für die nächsten 3 Jahre?

- | | |
|------|--------|
| ① ja | ② nein |
|------|--------|

5.9 Der Betriebsstandort ist ...

- | | |
|--------------------------------|--|
| ① im Eigentum der Gesellschaft | ② gemietet, Eigentümer ist/sind der/die Gesellschafter |
| ③ gemietet, fremder Eigentümer | ④ |

5.10 Gibt es wesentliche Verträge oder Haftungsverhältnisse?

.....

.....

.....

6. Produkte und Marketing

6.1 Wie bearbeiten Sie den Markt? Wie gewinnen Sie neue Kunden?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6.2 Was zeichnet Ihre Produkte/Dienstleistungen besonders aus, womit punkten Sie bei Kunden?

- | | |
|---------------------------------------|---|
| ① Qualität (Produkt / Dienstleistung) | ② Qualität (Kundenservice, Beratung) |
| ③ Design / Marke | ④ Nachhaltige Herstellung |
| ⑤ Funktionalität | ⑥ Individualität/maßgeschneiderte Produkte/Dienstleistungen |
| ⑦ | |

6.3 Wie reagieren Sie auf Marktveränderungen / Innovationen am Markt?

- | | |
|---|--|
| ① wir setzen die neuesten Trends unmittelbar um | ② wir prüfen neue Trends und suchen nach Umsetzungsmöglichkeiten |
| ③ wir passen unsere Geschäftsstrategie ständig an | ④ wir sind so etabliert und brauchen nichts machen/nicht nötig |

6.4 Um Synergien zu nutzen, gehen wir Kooperationen und Partnerschaften ein.

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ① ja, lose | ② ja, auch mit gesellschaftsrechtlicher Verschränkung |
| ③ nein, kommt für uns nicht infrage | ④ nein, ist in unserer Branche nicht möglich |

6.5 Planen Sie, bzw. gibt es Pläne und Möglichkeiten, den Markt produktseitig zu erweitern?

- | | |
|---|--|
| ① ja, horizontal (durch Produktvariationen) | ② ja, vertikal (durch Produktinnovationen) |
| ③ ja, sowohl horizontal als auch vertikal | ④ nein, ist nicht vorgesehen / möglich |

7. Digitalisierung

7.1 Wie wichtig ist Ihnen die Sicherheit Ihrer digitalen Infrastruktur?

7.2 Welche Pläne hat Ihr Unternehmen in Bezug auf die Digitalisierung in den nächsten Jahren?

*

7.3 Inwieweit setzt Ihr Unternehmen auf ...

- | | |
|---|--|
| ① Automatisierung (etwa Robotic Process Automation) | ② Cloud Computing (SaaS etwa) |
| ③ Künstliche Intelligenz (KI/AI) | ④ Digitales Marketing |
| ⑤ E-Commerce | ⑥ Tokenisierung / Blockchain / DLT |
| ⑦ Internet of Things (IoT) | ⑧ Datenanalyse und Business Intelligence |
| ⑨ | |

7.4 Durch die Digitalisierung werden ...

- | | |
|--|---|
| ① weitere Geschäftsbereiche erschlossen. | ② Geschäftsbereiche vollkommen anders gestaltet werden. |
| ③ bestimmte Geschäftsbereiche verändert. | ④ unsere traditionellen Angebote unterstützt. |
| ⑤ wird sich nichts Wesentliches ändern. | ⑥ wir ernste Probleme bekommen. |
| ⑦ | |

7.5 Wir haben in den folgenden Unternehmensbereichen IN DEN LETZTEN BEIDEN JAHREN in die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie investiert ...

- | | |
|-----------------------------|------------------------|
| ① Forschung und Entwicklung | ② Produktion/Fertigung |
| ③ Einkauf | ④ Logistik |
| ⑤ Vertrieb | ⑥ Marketing |
| ⑦ Finanzen | ⑧ Personalwesen |
| ⑨ IT | ⑩ |

7.6 Wie werden die Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen auf die Anforderungen der Digitalisierung vorbereitet?

7.7 Wie sehen Sie die Zukunft der Digitalisierung in Ihrer Branche?

7.8 Mein Unternehmen besitzt eine oder mehrere

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| ① Photovoltaikanlage(n) | ② Windenergieanlage(n) |
| ③ Geothermieanlage(n) | ④ Biomasseanlage(n) |
| ⑤ Wärmepumpe(n) | ⑥ Solarthermie-Anlage(n) |
| ⑦ | |

8. Checkliste der benötigten Unterlagen

Vielen Dank! Sie haben es geschafft und sind mit dem Fragebogen durch.

Wie erwähnt, sind diese Antworten wesentlich für die weiteren Betrachtungen und die Bewertung Ihres Unternehmens nach der **aumento value® estimation**. Nur somit können wir Ihre Unternehmenskultur und die sie bildenden Soft Facts bestimmen, die ein wertschöpfendes Element Ihres Unternehmens ist. Aber selbstverständlich brauchen wir für die Bewertung auch noch Zahlen, Daten und Fakten benötigen wir noch folgende Unterlagen von Ihnen:

- ☐ Jahresabschlüsse (Bilanz, HG&V, Anhang und Anlagenspiegel) der letzten vier Geschäftsjahre
- ☐ Finanzdaten des laufenden Jahres (BWA, Saldenliste)
- ☐ Prognoserechnungen (falls vorhanden)
- ☐ Businessplan (falls vorhanden)
- ☐ Unternehmenspräsentation
- ☐ Organigramm(e) Ihres Unternehmens
- ☐ Marketingunterlagen
- ☐ Patent- und/oder Markenurkunden
- ☐ Fotos Ihres Unternehmens und/oder Ihrer Produkte
- ☐ weitere Unterlagen, die Ihr Unternehmen beschreiben und uns helfen, ein Bild davon zu erlangen
- ☐ und natürlich diesen Unternehmens-Analyse-Bogen.

Bitte übermitteln Sie uns die Unterlagen **elektronisch**, aber **NICHT** per E-Mail, sondern nutzen Sie dazu bitte unseren sicheren **Upload-Ordner** in unserer Cloud.

*

Gehen Sie dabei bitte folgendermaßen vor:

1. Speichern Sie alle Unterlagen, die Sie uns übermitteln wollen an einem für Sie leicht erreichbaren Ort auf Ihrer Festplatte.
2. Gehen Sie auf unsere Upload-Cloud: <https://upload.aumento-value.com/>, Sie können auch den **QR-Code** unten nutzen.
3. Klicken Sie bitte auf den Button „**Dateien auswählen oder hierher ziehen**“.
4. Es öffnet sich ein Fenster, wie Sie es für die Dateiauswahl Ihres Computers kennen.
5. Gehen Sie an den Ort, den Sie im Punkt 1. für die Unterlagen ausgewählt haben – Sie sehen hier alle Dateien, die Sie uns übermitteln sollten.
6. Markieren Sie entweder alle diese Dateien und klicken auf Upload; alternativ können Sie jede Datei einzeln auswählen und hochladen.
7. Wenn Sie **alle Dateien hochgeladen** haben, können Sie das Fenster schließen und senden Sie bitte eine Mail an upload@aumento-value.com mit der Info, wie viele Dateien Sie eben hochgeladen haben.

Ihre Dateien befinden sich damit auf unserer Upload-Cloud und wir werden sie von hier sofort entfernen und sichten. Falls etwas fehlt, melden wir uns bei ihnen.

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

