

Checklistenverfahren

Art:

Qualitatives Auswahlverfahren

Ziel:

Die **Checkliste** dient zur Problemstrukturierung und Entscheidungsunterstützung. Das Ziel des Verfahrens ist alle zu einem Problem oder einer Investition relevanten Merkmale aufzulisten.

Vorgehen:

Im **ersten Schritt** wird ein **Anforderungskatalog erstellt**, in etwa vergleichbar mit einem Lastenheft. Das heißt, es werden alle Merkmale zusammengetragen, die für diese Investition relevant sind. In dieser ersten Phase kann der Investor auf **veröffentlichte Checklisten** zurückgreifen. Diese können jedoch nicht auf seine spezifische Situation zugeschnitten sein, sodass sie individuell ergänzt und angepasst werden sollten. Wichtig ist, dass die angeführten Merkmale auch eine entsprechende Bedeutung für die Investition haben.

In einer **zweiten Phase** wird die Liste nach allen aufgeführten Dimensionen untersucht und geprüft, ob **die Merkmale erfüllt sind oder nicht**. Die Merkmale können durch die geprüften Investitionsalternativen vollständig, teilerfüllt oder gar nicht erfüllt sein. Auf diese Art und Weise können Investitionen, die sich gar nicht eignen, durch definierte **K.-o.-Kriterien** rasch aussortiert werden.

Vorteil:

Geschlossene, systematische Analyse über sämtliche Kriterienausprägungen einer Investition wird ermöglicht.

Nachteil:

Keine endgültige Entscheidungsvorlage für die Investition.

Praktische Relevanz:

Hoch, da relativ einfach einsetzbar.

Beispielhafte Anwendung:

Standortanalyse im Einzelhandel
Technische Checklisten
Checklisten zur Erfüllung gesetzlicher Auflagen



Besonders zu beachten:

Die Checkliste sollte die Kriterien möglichst **vollständig** und **überschneidungsfrei** auflisten. Die Vollständigkeit gewährt eine umfassende Beurteilung des Investitionsproblems. Checklisten, die über einen längeren Zeitraum hinweg eingesetzt werden, können so aufgrund gewonnener Erfahrungen immer weiter ergänzt und verbessert werden. Eine Überschneidungsfreiheit ist anzustreben, um eine doppelte Abprüfung der Merkmale zu vermeiden und dadurch den Planungsaufwand zu reduzieren. Außerdem wird sichergestellt, dass ein Merkmal nur einmal in die Bewertung einfließt und keine unterschiedliche Gewichtung von Merkmalen erfolgt.

Literatur:

■ Adam, Dietrich (1997): Investitionscontrolling. München/Wien, S. 72 ff.

Beispiel:

Im Einzelhandel wird diese Analyse z. B. gerne zur Standortanalyse eingesetzt. Auch die Ladenausstattung lässt sich so festhalten, wie das folgende Beispiel verdeutlicht. Nehmen wir an, ein Einzelhändler sucht ein neues Ladenlokal. Er verkauft ein buntes Sortiment an Geschenkartikeln. Für die Suche nach einer geeigneten Immobilie könnte seine Checkliste wie folgt aussehen:

- Das Ladenlokal liegt in einer 1a- oder 1b-Lage in seiner Heimatstadt, einer mittelgroßen Stadt in Nordrhein Westfalen.
- Die monatliche Miete darf die Summe von 2.000 Euro nicht übersteigen.
- Zur Präsentation seines Warenangebotes benötigt er eine Schaufensterfläche von mindestens fünf Meter Länge.
- Das Ladenlokal hinterlässt von außen einen modernen und gepflegten Eindruck.
- Öffentliche Parkplätze sollten nicht weiter als 500 Meter entfernt liegen.

Die Liste könnte natürlich noch weitere Kriterien enthalten. Bei der Suche nach einer Immobilie braucht der Einzelhändler nun nur abzuhaken, ob die einzelnen Kriterien erfüllt sind.

