

Was ist Strategieumsetzung?



- Nutzen und Vorgehensmodelle -



Agenda

- Der Nutzen sauberer Strategieumsetzung
- Das Ziel der Strategieumsetzung
- Ausgangssituation
- Vorgehensmodelle

Der Nutzen einer sauberen Strategiem Umsetzung, harte und weiche Faktoren.

**Einsparungen i.H.v. 1000k € im
Finanzjahr durch Reduktion von
Ausschussraten (Zulieferer)**

**Verbesserung der MA-Zufriedenheit
mit dem Verhalten der Führungs-
kräfte von 43% auf 84% (Mineralöl)**

**Verbesserung der Kunden-
abwanderungsquote um 27% im
Geschäftsjahr (Multi Channel)**

**Erhöhung der Umsetzungs-
geschwindigkeit in einem IT
Security Projekt um 30% (Pharma)**

**Reduktion ungelöster
Produktionsprobleme um 30% in
sechs Wochen (Automotive OEM)**

**Kulturentwicklung: Verbesserung
des strategieunterstützenden
Verhaltens um 50% in acht Monaten
(Tourismus)**

Das Ziel der Strategieumsetzung

- Die Beratung zur Strategieumsetzung hat nur ein Ziel:

Den Unternehmer dabei zu unterstützen,
sein Geschäftsziel zügig
- weil reibungsarm - zu erreichen.

- Unternehmerische Ziele und Strategien sind das wertvollste Gut der Firma. Sie sichern Anpassungsfähigkeit, Beständigkeit und Wachstum.
- Unternehmen überprüfen kontinuierlich ihre Strategie, um auf veränderte Wettbewerbssituationen und Markttrends *zeitnah* reagieren zu können.
- Dazu sind Kundenkenntnis und Speed gefragt. *Time to Market* ist die derzeit gültige Währung am Markt.
- Diese wird in der *Umsetzung* von unternehmerischen Strategien realisiert.
- Kooperation in der Tiefe und Breite der Organisation ist der Schlüssel.
- Letztlich geht es um die Übersetzung der Strategie in *Mitarbeiterverhalten*.

Ausgangssituation – die Strategie ist entwickelt...

- Strategische Stränge | Stellhebel | Auswahl -

Professionelles Business Development

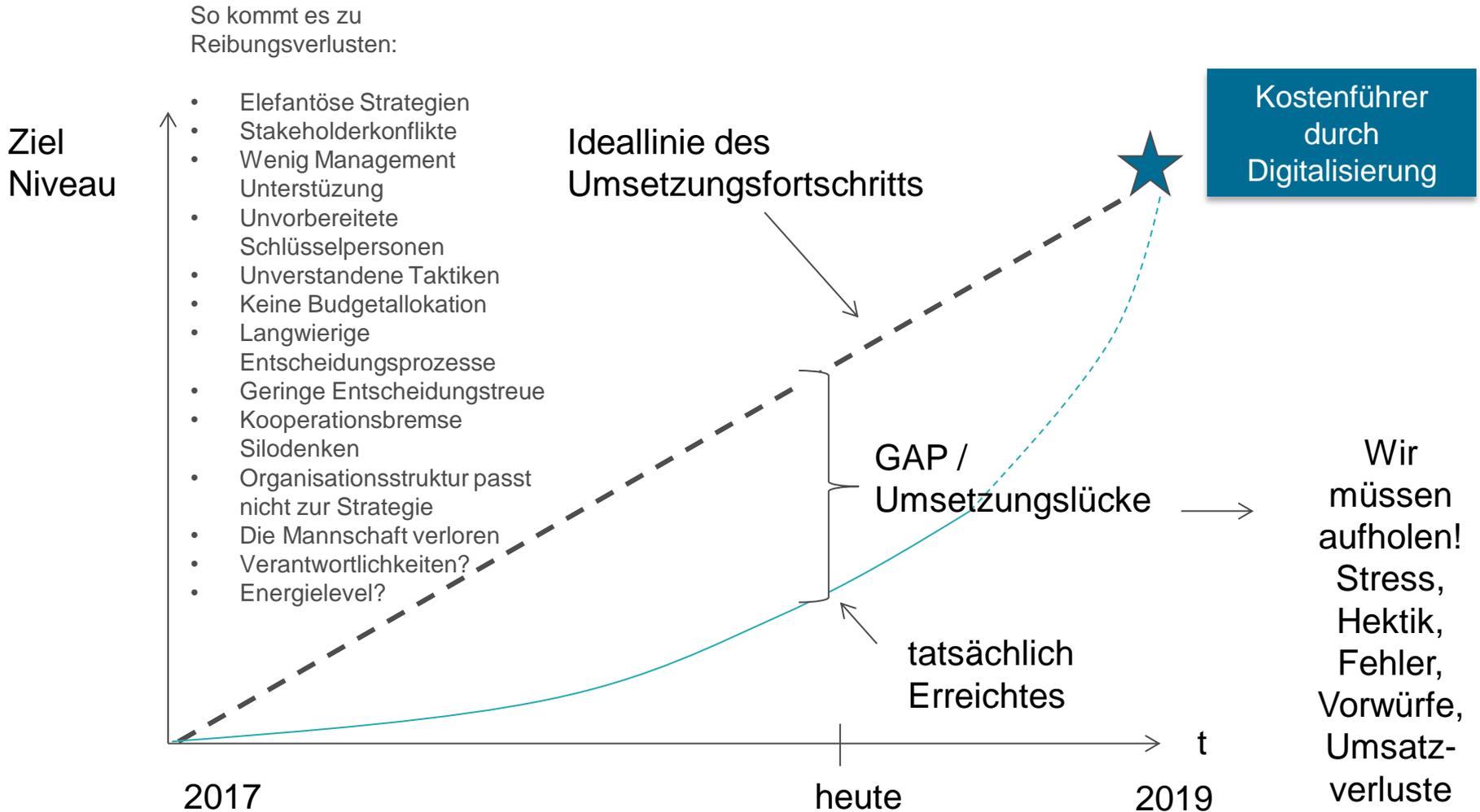
Internationalisierung

Kostenführerschaft durch Digitalisierung

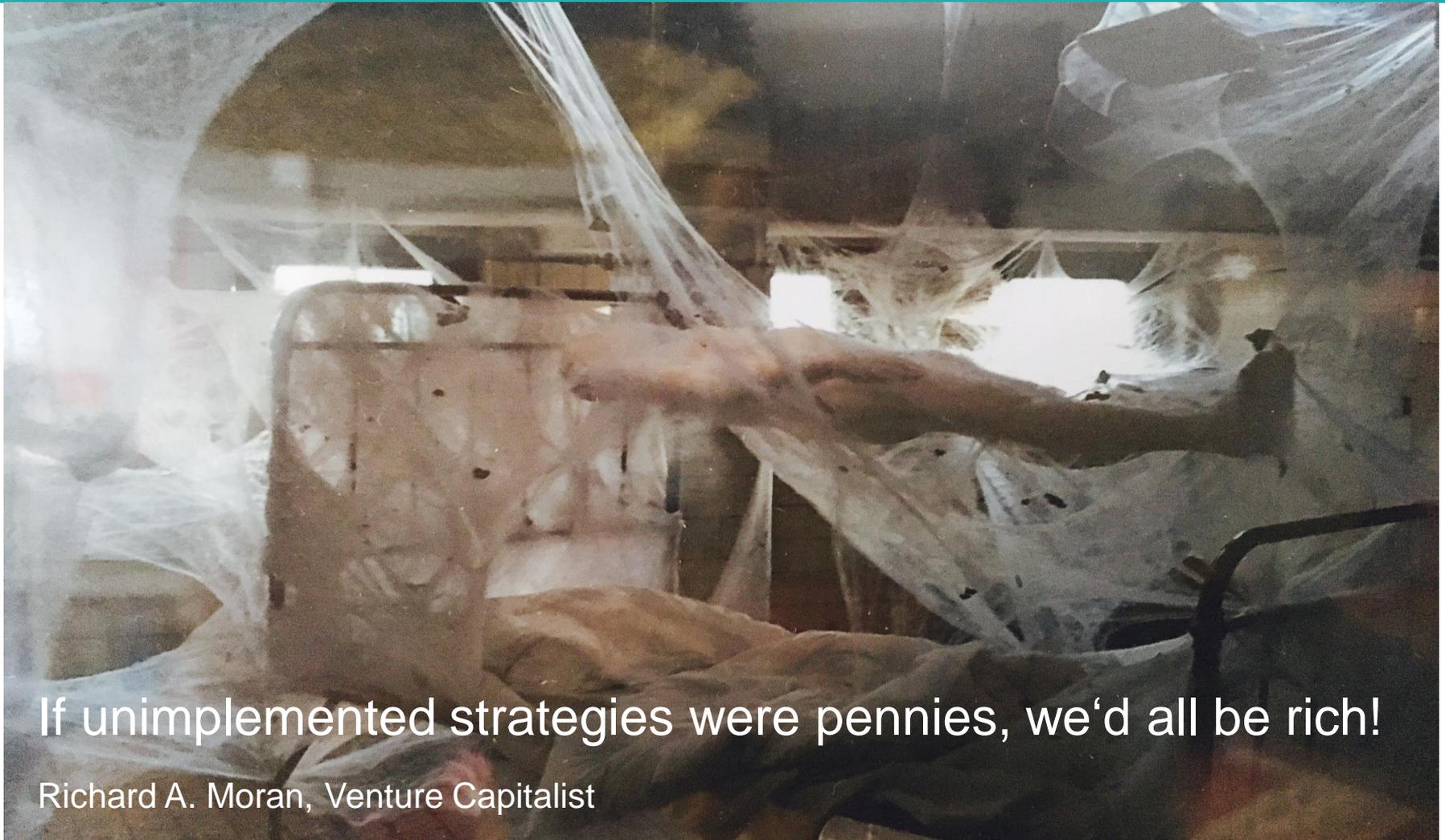
Organisationsumbau nach agilen Prinzipien

25 Mio.
Umsatz in
2025

... die Umsetzung sieht aber wie folgt aus:



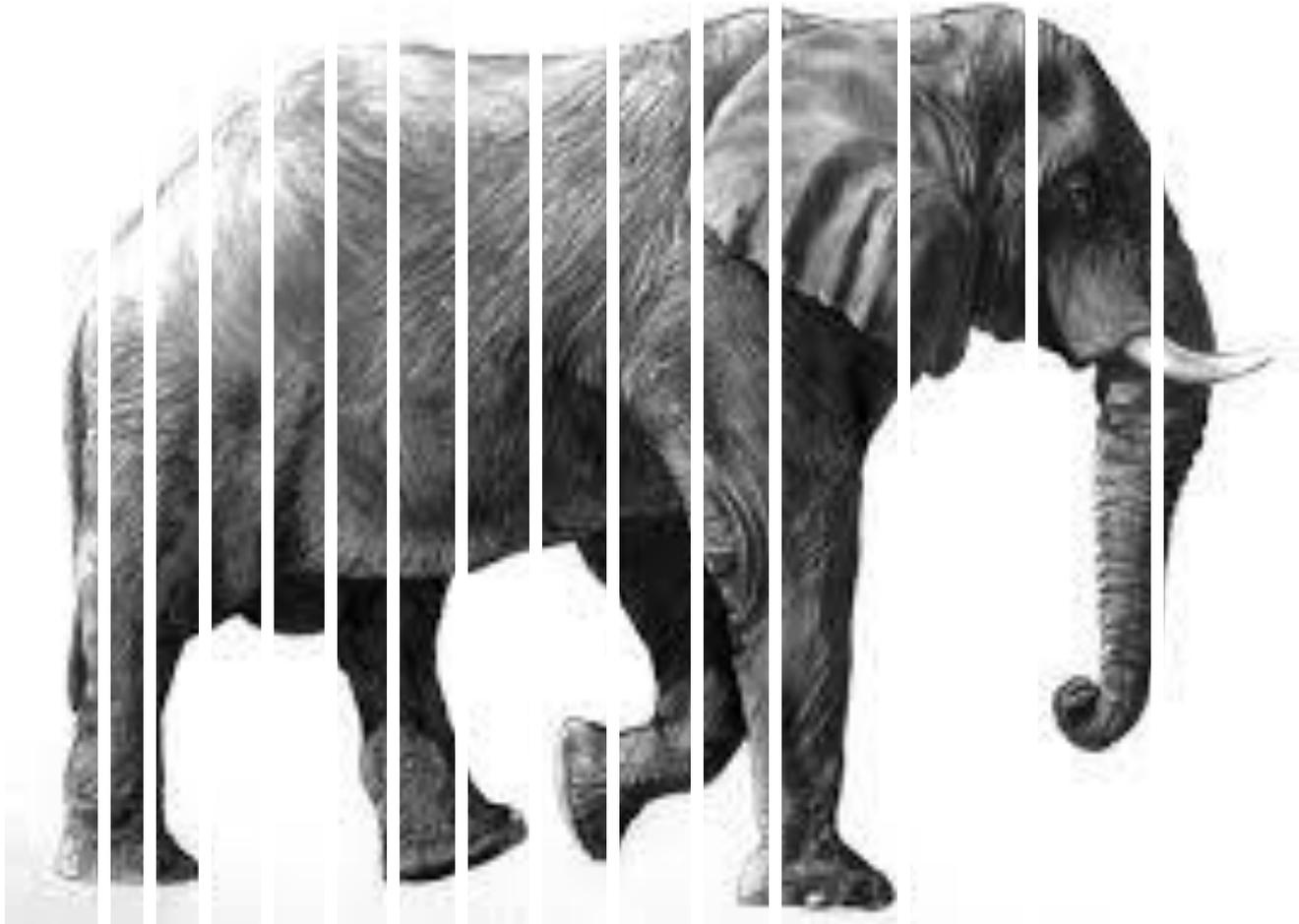
Wenn eine Strategie eine Person wäre, wie würde sie sich fühlen?



If unimplemented strategies were pennies, we'd all be rich!

Richard A. Moran, Venture Capitalist

Was stattdessen? - Vorgehensmodelle



Umsetzungsberater stellen z.B. folgende Fragen ...

- Ist den Beteiligten ihre Rolle u. Verantwortung klar?
- Haben Ihre Schlüsselleute die Zeit und die Energie zur Umsetzung?
- Haben diese die notwendigen Fähigkeiten und Entscheidungskompetenzen?
- Nutzen Sie emotionale Stellhebel?
- Wie gehen Sie mit unvorhergesehenen Ereignissen um?
- Lässt die Kultur und die „Denke“ der Führungskräfte echte Veränderungen zu?
- Was lernen Sie aus der Historie ähnlicher Initiativen?
- Mikropolitik: Was sind die heimlichen Regeln und Gesetze?
- Wie gut ist die Zusammenarbeit im Managementteam?
- Wo müssen Sie sich persönlich verändern?

Strategische Ziele

Im Fokus der Strategieumsetzung

Führung & Verhalten

Prozesse

- Bedienen Ihre Ziele die Interessen der Stakeholder?
- Kennen die Stakeholder Ihre Strategie?
- Haben Sie messbare, operationalisierte Ziele, die Fokus und Orientierung bieten?
- Sind den Zielen adäquate Ressourcen (Schlüsselpersonen | realistische Termine | Budget) zugeordnet?
- Sind den Zielen adäquate Kernstrategien zugeordnet?

- Haben Sie einen konsistenten Kommunikationsprozess?
- Kaskadierungsprozess?
- Reviewprozess?
- Ermöglicht der Prozess, aus Fehlern zu lernen und besser zu werden?
- Sind die Stakeholder als Strategietreiber eingebunden?

... um den Elefanten „Strategie“ in Scheiben zu schneiden.

— Fallbeispiel Automotive Supplier: Die Strategie auf wenige Jahresziele herunterbrechen und konkret werden —

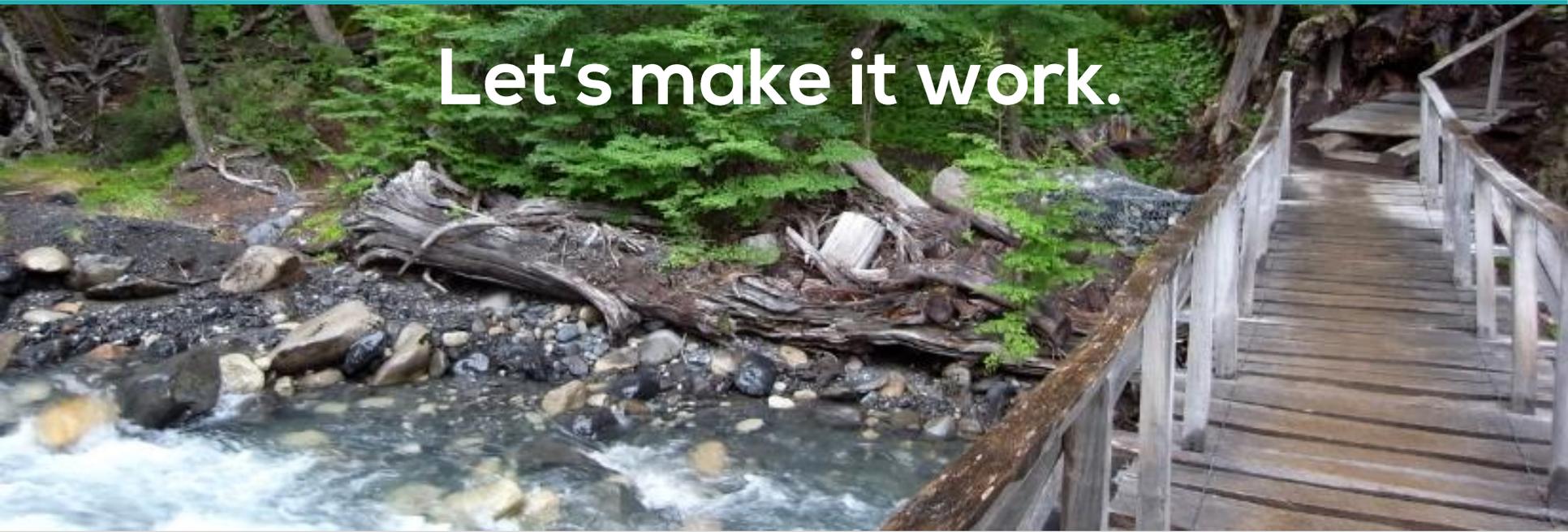


Dies bloß nicht!



Das haben Sie sich dann verdient.





Let's make it work.

Thank you!

Impuls zur Strategieumsetzung