

Klare Strategien – messbare Ergebnisse „Translating Strategy into Action“

Unser Anspruch: Strategien mit Substanz und Wirkung

Strategiearbeit ist weit mehr als das Definieren ehrgeiziger Ziele oder das Skizzieren künftiger Marktchancen.

In unserem Ansatz beginnt wirksame Strategieberatung auf einer vorgelagerten Ebene: **Zunächst klären wir die Frage, was ein Unternehmen überhaupt braucht, um strategiefähig zu sein.** Nur wenn diese Grundlage gegeben ist – wenn also Strukturen, Prozesse, Verantwortlichkeiten und ein gemeinsames strategisches Verständnis geschaffen sind – können tragfähige und umsetzbare Strategien entstehen.

Erst danach widmen wir uns der Entwicklung der eigentlichen Inhalte: den **Stoßrichtungen, Optionen, Maßnahmen und Steuerungselementen**, die ein Unternehmen zukunftsfähig machen. Diese mehrstufige Herangehensweise stellt sicher, dass Strategie nicht nur gedacht, sondern tatsächlich gelebt und umgesetzt werden kann.



Wir begleiten somit Unternehmen dabei, ihre strategische Ausrichtung zu schärfen, vorhandene Potenziale gezielt zu nutzen und sich nachhaltig für zukünftige Herausforderungen aufzustellen. Der Fokus liegt auf **umsetzbaren Strategien mit messbaren Ergebnissen**, die **dauerhaft** im Unternehmen **verankert** werden.

Sechs Schritte zum strategischen Erfolg

1. Analyse der Ausgangssituation

Wir betrachten die strategische Gesamtlage umfassend: von den Zielen und Interessen des Managements über die Perspektiven der Mitarbeitenden bis hin zu den Erwartungen von Kunden, Märkten und Partnerinnen. Ziel dieser Phase ist es, ein fundiertes Bild der Ist-Situation zu gewinnen – als Basis für alle weiteren Überlegungen.

HINWEIS: Im Gegensatz zu vielen Strategieansätzen beginnt dieser Strategieprozess nicht(!) mit einer ausgiebigen Analyse. Der Schwerpunkt liegt zunächst im Herstellen der Grundlage für die Strategieentwicklung, der Klärung des Strategieverständnisses bei den beteiligten und umsetzungsverantwortlichen Personen.

Ergebnis: Ein solides Fundament für die nachfolgenden Schritte sowie eine klare Zielorientierung für alle Beteiligten.

2. Identifikation von Stärken und Wettbewerbsvorteilen

Wir analysieren gemeinsam mit den Schlüsselpersonen im Unternehmen jene Kompetenzen, die Ihr Unternehmen von Mitbewerbern abheben. Daraus leiten wir konkrete Wettbewerbsvorteile ab, die gezielt als Hebel in der Strategieentwicklung eingesetzt werden.

Ergebnis: Klarstellung der dominanten Stärken des Unternehmens im Hinblick auf die Mitbewerber und die Kundenrelevanz.

3. Kundennutzen schaffen – Zielgruppen fokussieren

Wir entwickeln Lösungen, die einen möglichst hohen Nutzen für definierte Zielgruppen generieren. Im Zentrum stehen attraktive Marktsegmente und Zukunftschancen, um mit begrenzten Ressourcen maximalen strategischen Effekt zu erzielen.

Ergebnis: Identifikation der profitabelsten Marktchancen

4. Strategische Stoßrichtungen definieren

Eine klare Strategie bietet Orientierung, stärkt die Innovationskraft und bildet das Fundament für dauerhaftes und gesundes Wachstum. Gemeinsam legen wir die zentralen Stoßrichtungen fest, an denen sich das Unternehmen strategisch ausrichten wird.

Ergebnis: Schaffung der Grundlage für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit.

5. Strategie in die Praxis überführen

Strategien entfalten ihre Wirkung nur dann, wenn sie konsequent umgesetzt werden. Daher legen wir großen Wert auf die Integration der Strategie in den Führungsalltag – durch klare Verantwortlichkeiten, konkrete Maßnahmen und praxisnahe Methoden.

Ergebnis: „Translating Strategy into Action!“

6. Steuerung sicherstellen – mit einem Management-Cockpit

Ein maßgeschneidertes Management-Cockpit sorgt für Transparenz, Steuerungsfähigkeit und laufende Zielverfolgung. Damit wird strategisches Denken Teil des operativen Handelns – und die Umsetzung zur gemeinsamen Aufgabe.

Ergebnis: Maßgeschneiderte Anleitung zur Selbststeuerung.



»Diese Vorgangsweise stärkt die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens, erhöht die Rentabilität und gewährleistet den wirtschaftlichen Erfolg auch in herausfordernden Zeiten.« -Paul Slamanig

