

Erfolgreiche Strategieentwicklung

Dr. Michael Löhle

Erfolgreiche Strategieentwicklung

Die 6 Schritte zur Unternehmensstrategie

- 1. Vision**

Erarbeiten Sie ein motivierendes Bild für die Zukunft Ihres Unternehmens.
Was ist ihr Selbstverständnis?
Beispiel: Audi: Vorsprung durch Technik, BMW: Freude am Fahren
- 2. Mission**

Was ist ihr Unternehmensziel?
Warum gibt es das Unternehmen? Was soll erreicht werden?
- 3. Langfristige strategische Ziele**

Was will das Unternehmen konkret erreichen?
z.B. Steigerung Umsatz um X%, Marktführerschaft, Top 3, Innovationsführer...
Ziele müssen SMART definiert sein.
- 4. Strategische Maßnahmen**

Was muss konkret getan werden, um die strategischen Ziele zu erreichen?
Erarbeitung konkreter Maßnahmen mit eindeutiger, messbarer Zielsetzung, mit Verantwortlichen, Erledigungsdatum und laufender Verfolgung.
- 5. Messgrößen**

Anhand konkreter Messgrößen muss die Wirksamkeit der Maßnahmen für das Erreichen der strategischen Ziele sowie die Erreichung der strategischen Ziele selbst ständig überprüft werden.
Entsprechende Messgrößen (KPI's, cockpit chart, balanced score card) müssen festgelegt und ständig verfolgt werden.
- 6. Nachjustieren**

Bei Abweichungen von den gewünschten Zielen muss analysiert werden, warum das gewünschte Ergebnis nicht erreicht wurde. Neue Maßnahmen zur Zielerreichung sind zu erarbeiten.



Der erste Schritt zur Erarbeitung der strategischen Ziele ist die Erarbeitung der Ausgangssituation sowie der Randbedingungen – die **Umfeldanalyse (PEST-Analyse)**.

Diese umfasst

- **P**olitical
- **E**conomical
- **S**ocial
- **T**echnological conditions

Der zweite Schritt zur Erarbeitung der strategischen Ziele ist die kritische Auseinandersetzung mit der aktuellen Situation Ihres eigenen Unternehmens – die **Unternehmensanalyse**.

Hierfür sind selbstkritisch ggf. auch auf der Grundlage des Feedback von Kunden folgende Themenfelder zu erarbeiten:

- Kernkompetenzen des Unternehmens insbesondere diejenigen, die das Unternehmen von den Wettbewerbern differenzieren.
- Kernprozesse des Unternehmens
- Stärken/Schwächen aufgrund der eigenen Einschätzung sowie der Sicht von Kunden (z.B. Lieferantenbewertung, Kundenzufriedenheitsbefragung). Mögliche Kriterien: Qualität der Zusammenarbeit in Vertrieb, Entwicklung und Serie, Qualitätsleistung, Liefertreue, Termintreue, Innovations- und Entwicklungskompetenz, Projektmanagement, Preisniveau, Standortportfolio, Flexibilität bei Abrufschwankungen, Reaktivität bei Anfragen und Problemen...
- Mögliche fehlenden Kompetenzen, Prozesse, Standorte heute und in der Zukunft.

Erfolgreiche Strategieentwicklung

Erarbeitung der strategischen Ziele – SWOT Analyse

Der dritte Schritt zur Erarbeitung der strategischen Ziele ist auf der Grundlage von Umfeldanalyse und Unternehmensanalyse die Erarbeitung der **SWOT-Analyse**.

Strength	Weakness
Opportunity	Threat

Erfolgreiche Strategieentwicklung

Erarbeitung der strategischen Ziele

Definieren Sie auf dieser Basis 5 - maximal 10 strategische Ziele.

Definieren Sie für jedes Ziel konkrete Messgrößen, um die Erreichung des strategischen Zieles messen zu können

(z.B. Erreichung des gewünschten Marktanteiles, Erreichung eines konkreten Marktanteiles in einem bestimmten Markt-/Produkt-/Kundensegment, Eintritt in ein neues Marktsegment, Etablierung neuer Technologie/Produkte, Verbesserung der Kundenzufriedenheit um X Punkte, Verbesserung des ROS ...).

Fokussieren Sie sich und verzetteln sich nicht.

Weniger ist mehr!

Erfolgreiche Strategieentwicklung

Erarbeitung Maßnahmen zur Erreichung der strategischen Ziele

Definieren Sie für jedes strategische Ziel die konkreten Maßnahmen zur Erreichung dieses Ziels.

Für jede Maßnahme gibt es:

- eine konkrete Definition
- Ziel der Aktivität + Messgrößen (KPI's) zur Messung des Erfolgs der Maßnahme
- eine Verantwortliche/einen Verantwortlichen
- einen konkreten Erledigungstermin
- einen Erledigungsstatus (25%,50%, 75%, 100%) zur Verfolgung.

Die Maßnahmen müssen SMART sein!

Spezifisch

Messbar

Akzeptiert

Realistisch

Terminiert



Der Erfolg der strategischen Ziele sowie der zu ihrer Erreichung erarbeiteten Maßnahmen muss regelmäßig überprüft werden.

Wird das Ziel nicht oder nur teilweise erreicht, starten diese Schritte:

- Analyse warum wurde das Ziel der Maßnahme / das strategische Ziel nicht erreicht?
- Erarbeitung weiterer/korrigierter Maßnahmen um das Ziel zu erreichen bzw. Überprüfung des strategischen Zieles und möglicherweise Neudefinition
- Erneute Umsetzung

Dieser Strategie-Zyklus (PDCA-Zyklus) wird als ständiger Prozess installiert.

Erfolgreiche Strategieentwicklung

Erarbeitung Maßnahmen zur Erreichung der strategischen Ziele

**Wenn Sie an detaillierteren Informationen interessiert sind
bzw. methodische Unterstützung in Ihrem Strategieprozess benötigen,
kontaktieren Sie uns gerne:**

DR. LÖHLE Consulting

Tel. +49 711 3709193

+49 160 93840371

Email info@loehle-consulting.de