

QUESTMap

EXPEDITION UNTERNEHMENSERFOLG

STRATEGISCHE PLANUNG



ZUSATZ-
INFORMATIONEN

ERFOLG
NACH
PLAN



Visionen erleben



STRATEGISCHE PLANUNG

WUSSTEN SIE, dass

- externe Analysen von Markt und Konkurrenz zwar regelmäßig durchgeführt werden, 72% der Unternehmen aber keinen kontinuierlichen Wettbewerbsvergleich zum eigenen Unternehmen machen?
- interne und externe Analysen für wichtig erachtet und durchgeführt werden – Potenziale von klassischen Strategie-Tools jedoch selten eingesetzt werden?
- 59% der Unternehmen sich schwer tun, die Ergebnisse der strategischen Analysen in die operative Planung zu verknüpfen, 22% es gar nicht machen?
- die strategische Planung meist allein von Geschäftsführern erstellt wird, nur 30% sich durch leitende Mitarbeiter unterstützen lassen?
- Hemmnisse für die Entwicklung einer strategischen Planung vor allem fehlende personelle Ressourcen (33%), Zeitmangel (25%) und fehlendes Know-How (13%) sind?
- eine Strategie nur bei 47% der Firmen schriftlich fixiert und intern kommuniziert wird?

Wir zeigen Ihnen hier die notwendigen Tools auf, mit denen Sie eine aussagekräftige Strategie entwickeln und damit die Wettbewerbsfähigkeit und Renditefähigkeit nachhaltig sichern können.



WIESO BRAUCHE ICH EINE STRATEGIE? IST UNSERE ZUKUNFT VIELVERSPRECHEND?

GRÜNDE UND NUTZEN EINER STRATEGIEENTWICKLUNG

- Wettbewerbsintensität steigt durch Globalisierung und Überangebot
- Kontinuierlicher Wandel statt episodischem Wandel
- Richtige Märkte bearbeiten
- Anspruchsvolle Investitionen brauchen anspruchsvolle Begründungen
- Zielkunden definieren und Kunden besser verstehen
- Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten Perspektiven aufzeigen
- Entwicklung einer überdurchschnittlichen Rendite unter Berücksichtigung aller internen und externen Faktoren
- Darstellung einer Wettbewerbsfähigkeit im relevanten Markt
- Kommunizierbare Roadmap für profitables Wachstum





WIESO KLAPPT ES MANCHMAL? UND MANCHMAL NICHT?

FAKTOREN FÜR DEN ERFOLG

- Strategie: Das Richtige richtig tun
- Struktur: Rahmenbedingungen durch Organisation
- Systeme: passende Prozesse und die richtigen Tools
- Spezialfertigkeiten: Kernkompetenzen und Change Management Kompetenzen
- Stammpersonal: Führung, Kommunikation und Motivation
- Stil: Historie, Definition und Entwicklung der Unternehmenskultur
- Selbstverständnis: akzeptiertes Unternehmensleitbild

- **Und... Erfahrung ist der beste Koch**





WIE SIND WIR STRATEGISCH AUFGESTELLT? WAS MACHEN MARKT UND WETTBEWERB?

KERNTHEMEN FÜR EINE STRATEGIEENTWICKLUNG

- Wo sind unsere Stärken und Schwächen?
- Wie ist meine Kundenstruktur?
- Mit welchen Produkten verdiene ich Geld?
Und mit welchen nicht?
- Ist mein Marketingmix in Ordnung?
- Welche Rahmenbedingungen werden sich im Markt ändern?
- Ergeben sich daraus Potenziale?
- Wie sind die Stärken und Schwächen der Wettbewerber?
- In welche Richtung muss ich mein Unternehmen entwickeln?
- Wie sollen wir uns im Vergleich zum Wettbewerb positionieren?
- Gibt es Ansätze für eine regelbrechende Strategie?





DER STRATEGIEPROZESS

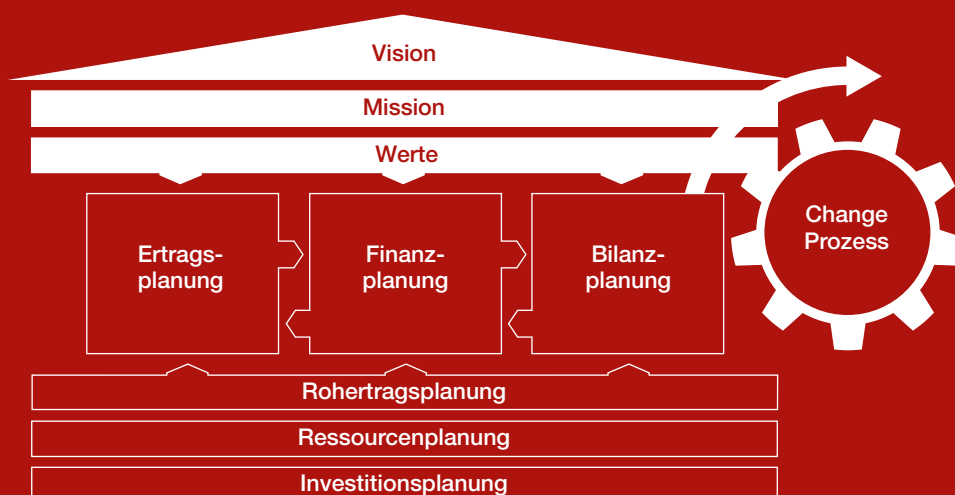




STRATEGISCHE PLANUNG

UNSERE LEISTUNGEN IN DER STRATEGIEENTWICKLUNG

- Gemeinsame Situationsanalyse mit den Verantwortlichen
- Entwicklung eines SWOT-Profiles
- Gemeinsame Ableitung einer Strategie in Workshops
- Erarbeitung eines unternehmensübergreifenden und allgemein akzeptierten Leitbilds mit den Führungskräften
- Abbilden der Strategie in Maßnahmen – als konkrete Ziele mit Verantwortlichkeiten und Terminen
- Überführung der strategischen Zahlenwelt in eine integrierte Planung



Quest Consulting AG

Kunstmühlstraße 12a

D-83026 Rosenheim

Tel. +49 8031 408 66 10

info@questconsulting.de

www.questconsulting.de