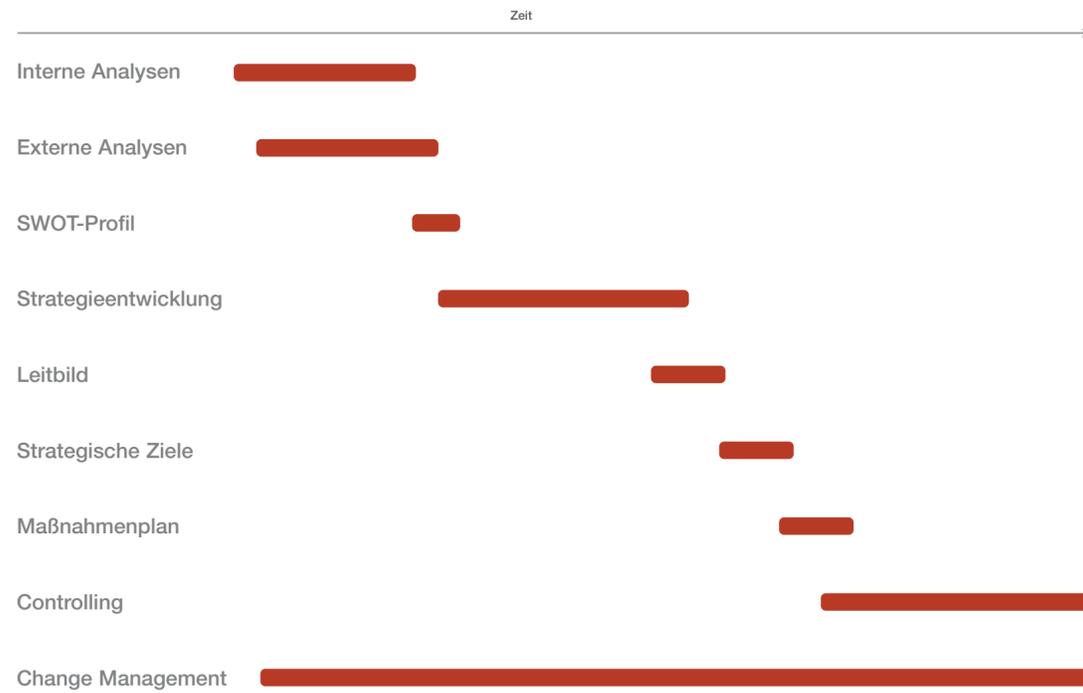


ERFOLG NACH PLAN

Visionen **erleben**

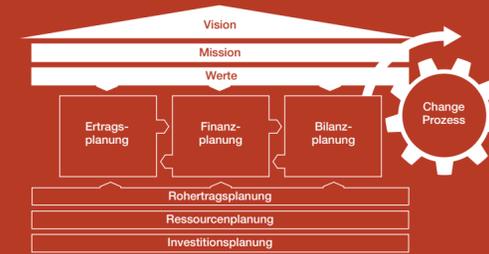
DER STRATEGIEPROZESS



Quelle: Quest Consulting AG

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



Quelle: Quest Consulting AG

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.

Quelle: QuestStudie 3/2013

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

Quelle: Quest Consulting AG

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

Quelle: Pascale, Athos, Peters, Waterman jr. 7-S-Modell, 1980

QUEST CONSULTING AG: SEIT 2001 ERFAHRUNG MIT STRATEGIE- UND UNTERNEHMENSENTWICKLUNG – EIN RESÜMEE IN ZAHLEN

STRATEGIE- UND UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

In den letzten Jahren haben wir...

- > 170 Strategie- und Unternehmensentwicklungsprojekte begleitet
- > 50 mittelständische Kunden bei der Definition einer Unternehmensstrategie unterstützt
- > 110 strategische Leitbilder gemeinsam mit dem Unternehmer bzw. Management entwickelt
- > 50 Nachfolge-M&A Projekte erfolgreich begleitet
- > Strategieerfahrung in den Branchen Automotive, Maschinenbau, Anlagenbau, Bau, Handel, Dienstleistung, Konsumgüter und Holz gesammelt
- > Ein Drittel unserer Strategieprojekte aus Kundenempfehlungen generiert

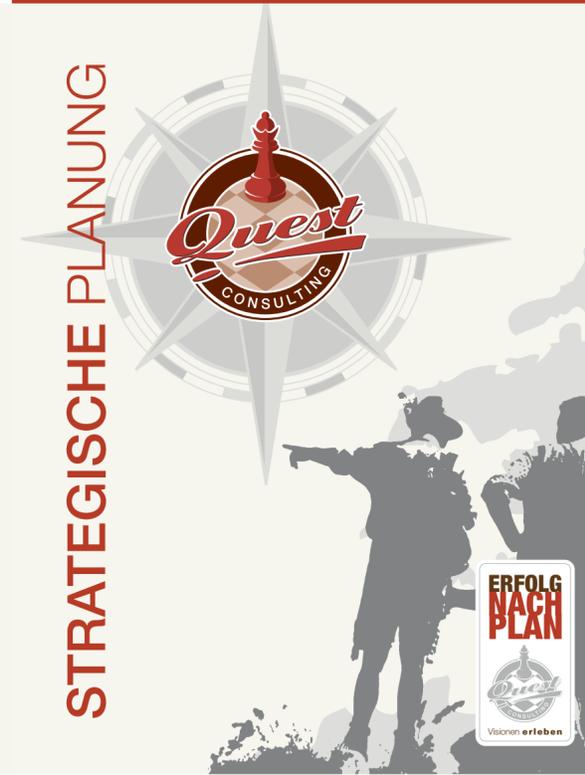
Quelle: Quest Consulting AG; Stand 2015

2. AUFLAGE

QUESTMap

EXPEDITION UNTERNEHMENERFOLG

STRATEGISCHE PLANUNG



STRATEGISCHE PLANUNG

QUESTMap

EXPEDITION UNTERNEHMENSERFOLG

