



Warum bleiben so viele Strategien wirkungslos?

Noch immer verlaufen viele Strategien im Sand und bleiben wirkungslos.
Was sind die Ursachen?

Es sind drei Erfolgsfaktoren, die berücksichtigt werden müssen:

1. Gibt es ein einheitliches Verständnis zum Strategiebegriff? Strategie kommt aus dem Griechischen: Startes = Heer, Agos = Führer.

Clausewitz hat den Begriff im 19. Jh in den militärischen Bereich eingeführt, die Harvard Business School in den 50er Jahren des 20. Jh in die Betriebswirtschaft. Strategie heißt „Überleben“ oder „Siegen“ – der Sieg über den Wettbewerb zur eigenen langfristigen Unternehmenssicherung.

Dadurch unterscheiden sich strategische Ziele vom operativen Geschäft.

Erreicht werden strategische Ziele durch Erfolge in den Märkten, bei den Kunden. Es geht darum wettbewerbsrelevante Wertbeiträge für Kunden zu schaffen.

2. Wie sieht der Strategieprozess aus und welche Werkzeuge „Tools“ werden zur Strategieentwicklung angewandt, wer ist in die Entwicklung einbezogen?

Diese Faktoren sind je nach Branche, Unternehmensgröße, strategischen Reifegrad und Vorerfahrungen spezifisch auszuwählen.

3. Die Umsetzung der Strategie! Die meisten Unternehmen scheitern daran.

Napoleon hat gesagt: „Die beste Strategie ist die umgesetzte“.

Entscheidend ist hier die großzügige geplante Einbindung von Mitarbeitern.

Sie sind schließlich diejenigen, die strategische Ziele mittels strategischer Aktionen und Projekte umzusetzen haben.

Fazit:

Strategien dienen der Zukunftssicherung von Unternehmen.

Durch den globalen Wettbewerb, der heute auch für alle KMU spürbar ist, verschärft sich die Situation.

Nach wie vor beschäftigen sich viele Unternehmen zu wenig oder zu wenig konsequent mit der strategischen Entwicklung.

Strategien zu planen, umzusetzen und regelmäßig zu reviewen wird zum überlebenswichtigen Faktor.

Wir unterstützen Sie gerne.