



Strategien erfolgreich umsetzen

Das Thema ist bekannt: es gibt genügend Statistiken, die belegen, dass ein Großteil von entwickelten Strategien an der Umsetzung scheitern.

Wir begleiten Unternehmen in der Regel über viele Jahre in der Strategieentwicklung und Umsetzung. Anhand der Kriterien „Entwicklung in Richtung Vision“, „Operatives Ergebnis“ und „Marktpositionierung“ haben wir unsere Strategieprojekte der letzten 10 Jahre analysiert mit folgendem Ergebnis:

Ein Drittel der Unternehmen erzielte „maximale“ Erfolge, etwas mehr als ein Drittel war „erfolgreich“, jedes fünfte Unternehmen erreichte keine deutlichen Markterfolge, einige Unternehmen betreuten wir nur über kurze Zeit, daher liegen in diesen Fällen keine Ergebnisse vor.

Folgende Faktoren waren für eine erfolgreiche Strategieumsetzung entscheidend:

- 1. Eine umsetzungsstarke Geschäftsführung:** umsetzungsstark bedeutet nicht „autoritär“; die Geschäftsführung fordert Ergebnisse ein; sie ist Vorbild in der Umsetzung der eigenen strategischen Aktionen
- 2. Äußerer Druck:** Markt / Wettbewerb; Finanzergebnisse (Verschlechterung des operativen Ergebnisses, des Gewinns, des Eigenkapitals etc.)
- 3. Motivation der Führungsmannschaft zur Veränderung / Verbesserung**
- 4. Einbindung aller Führungskräfte / auch Mitarbeiter (Großgruppen) in der Strategieentwicklung**
- 5. Regelmäßige Reviews** zur Umsetzung strategischer Projekte: mindestens je Quartal, ggf. auch monatlich
- 6. Strategieumsetzung geschieht mit Hilfe von klaren Zielen** (nach Möglichkeit quantifiziert)
- 7. Regelmäßige Updates der Strategie** (mindestens jährlich)
- 8. Projektverständnis und Kenntnisse zum Prozessmanagement**

Auch haben wir analysiert, welche die wichtigsten Gründe für mangelhafte / fehlende Umsetzung von entwickelten Strategien waren:

- 1. Die Geschäftsführung ist operativ "verstrickt":** sie hat „keine Zeit“ sich genügend um die Umsetzung der Strategien zu kümmern
- 2. Die Geschäftsführung fordert Umsetzung der strategischen Maßnahmen / Projekte nicht ein** (lässt Ausreden zu)
- 3. Dem Unternehmen "geht es immer noch zu gut":** die Dringlichkeit einer Veränderung / Verbesserung wird nicht gesehen



4. Die Führungsmannschaft zieht nicht mit

5. Mangelnde Stringenz in der Unternehmenskultur; Projektmanagement wird nicht angewandt

Nie lag es an der Strategie selbst, wenn ein Unternehmen in der Folge nicht erfolgreich war. Das hat den einfachen Grund, dass ein möglicher Erfolg / Misserfolg einer entwickelten Strategie gar nicht festgestellt werden kann, wenn ein strategischer Weg lt. Plan nicht begangen wird.

Fazit: Die vorliegenden Ergebnisse dienen zur Reflexion. Aufgrund unserer Erfahrung führen wir die Mehrzahl unserer Kunden in eine erfolgreiche Zukunft.

Kontaktieren Sie uns, wir unterstützen Sie gerne!