

Philos® GmbH
Holzbauer Straße 10
86911 Dießen

www.philos-portal.de
E-Mail: office@philos-portal.de
Tel.: 0049-(0)89-1589 2077

Dr. Andreas F. Philipp direkt:
Mobil: 0049-(0)173-351 60 46



Leistungsbeschreibung des Philos® Strategiebüros
für eine ganzheitliche
Strategieentwicklung und -umsetzung

Inhaltsübersicht



INHALT

SEITE

▶ Das Bestreben unseres Wirkens	3
▶ Voraussetzungen für den Erfolg	4
▶ Fünf Phasen der Realisierung	5
▶ Phase 1: Analyse	6
▶ Phase 2: Entwicklung	8
▶ Phase 3: Umsetzung	10
▶ Phase 4: Messung	12
▶ Phase 5: Verbesserung	14
▶ Der Nutzen	16
▶ Unsere Erreichbarkeit	18

Das Bestreben unseres Wirkens



Erfolg ist bestimmbar:

- ▶ Durch die Entwicklung einer einzigartigen Strategie,
- ▶ den Aufbau agiler Organisationsstrukturen,
- ▶ das Etablieren innovativer Prozesse sowie
- ▶ den Einsatz ausgezeichneter Führungskräfte
- ▶ und engagierter Mitarbeiter

begeistern Unternehmen ihre Kunden und generieren nachhaltig Ertrag – für das eigene Unternehmen und für deren Stakeholder.

Wir begleiten unsere Kunden bei dieser ganzheitlichen Strategie-Entwicklung und -Umsetzung.

Voraussetzungen für den Erfolg



Fünf Voraussetzungen müssen erfüllt sein, wenn die Strategieentwicklung und - Umsetzung erfolgreich sein soll:

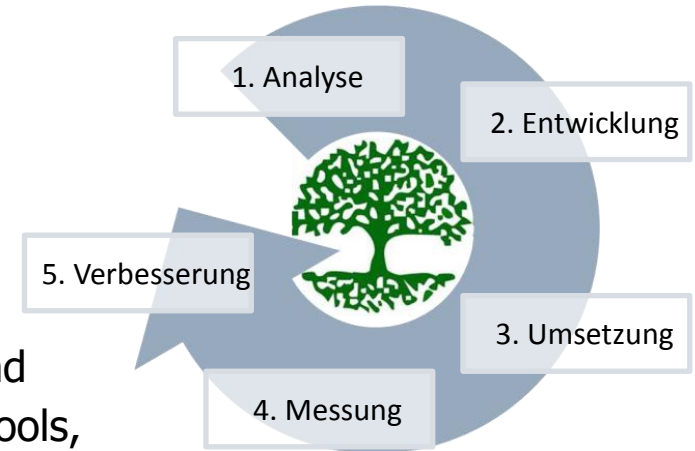
1. Eine Führungs- und Unternehmenskultur, die einen Mehrwert in der kooperativen Zusammenarbeit und einem wertschätzenden Umgang sieht.
2. Ein klarer Führungsanspruch seitens der Unternehmensleitung bei gleichzeitiger Geduld und wertschätzendem Umgang.
3. Die innere Verpflichtung und das Engagement des Top-Managements, den Strategieprozess zu treiben und diesen auch bei Widerständen beharrlich durchzuziehen.
4. Die Bereitschaft zur gezielten Einbindung der Führungskräfte und der Mitarbeiter.
5. Die Überzeugung, dass nur eine ganzheitliche, vernetzte Entwicklung und Umsetzung der Strategie zum Erfolg führt.

Fünf Phasen der Realisierung

Mit unserem Kernprodukt – dem Philos® Strategiebüro – navigieren wir zielgenau die Strategie-Entwicklung und -Umsetzung.

Dabei unterstützen wir umfassend oder in einzelnen Phasen.

1. Mit uns gibt es keine Analyse-Orgien, sondern wir reduzieren die IST-Analyse auf die strategisch entscheidenden Fragen.
2. Wir begleiten das Leitungsteam bei der Strategieentwicklung und unterstützen den Strategieprozess mit maßvoll ausgewählten Tools, Methoden, Excels und Powerpoints.
3. Wir entwickeln mit unseren Kunden gemeinsam ein effektives und effizientes Maßnahmenbündel, bei deren Umsetzung wir den Kunden koordinierend begleiten.
4. Wir messen und überprüfen den Umsetzungserfolg der strategischen Ziele im Unternehmensalltag und verzahnen so die Strategie mit dem Alltag der Führungskräfte und Mitarbeiter.
5. Wir leiten notwendige Veränderungsmaßnahmen ein und gestaltet diese aktiv.

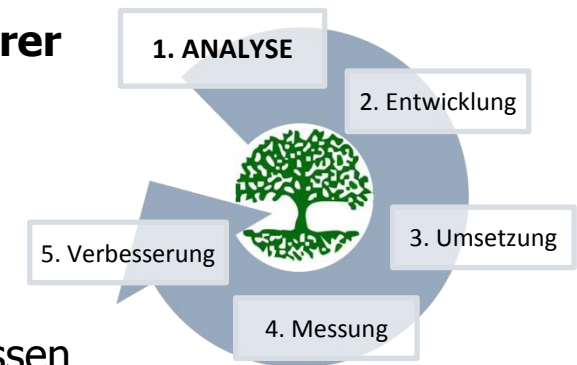


Phase 1: Analyse

In der ersten Phase des Strategieprozesses ist es von besonderer Wichtigkeit, das Richtige im angemessenen Umfang zu tun.

Worauf es ankommt, ist die Fokussierung der Komplexität auf die wesentlichen Analysen und Fragestellungen.

Unsere Erfahrung zeigt, dass in den meisten Fällen bereits sehr viel Wissen zur IST-Situation in der Organisation vorhanden ist. Die Kunst liegt darin, die entscheidenden Informationen herauszuarbeiten und diese auf wenige, aber zentrale Schlüsselfragen zu konzentrieren. Diese Schlüsselfragen begleiten den gesamten Strategieprozess und dienen in jeder Phase zur Reflexion der erreichten Ergebnisse sowie zur Re-Justierung des weiteren Vorgehens.



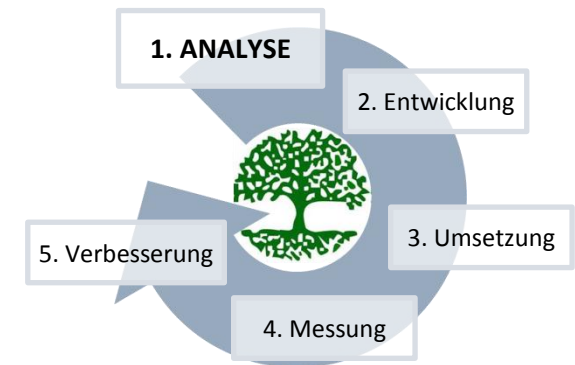
Die zentralen Erfolgsfaktoren der Phase 1 sind:

- Notwendige Analysen bestimmen
- Reduktion der Analysephase auf die drei bis fünf zentralen Schlüsselfragen
- Übersicht und Orientierung verschaffen

Phase 1: Analyse

Unsere Dienstleistungen

- **Analyse-Check:** Was ist bereits da? Wo sind noch weiße Flecken? Welches Gesamtbild ergibt sich für das Unternehmen? Auf welcher Ausgangslage kann der Kunde aufsetzen?
- **Gezielte Analyse-Vervollständigung** in den Bereichen: Unternehmensintern, Markt, Branche, Kunde, Sozio-ökonomisches Umfeld. Hierbei binden wir Fachexpertisen ein und steuern deren Output im Sinne der Ausgangslage.
- Am Ende von Phase 1 **verdichten** wir die mannigfaltigen Informationen **zu einem Analyse-Konzentrat** – i.d.R. aus wenigen zentralen Schlüsselfragen – und geben unsere Empfehlung zum weiteren Vorgehen.
- Dies alles geschieht **in Zusammenarbeit mit den Führungskräften des Unternehmens.** Ein gemeinsames Verständnis derer, die später die Umsetzung zu gestalten haben, steht im Mittelpunkt und wird durch Folien, Tabellen und Balkendiagramme ergänzt.

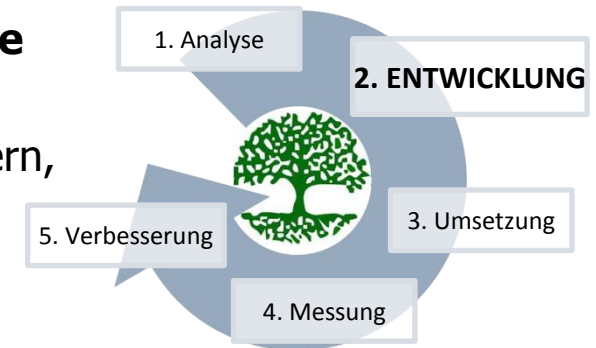


Phase 2: Entwicklung

In Phase 2 des Strategieprozesses geht es um die gemeinsame Erarbeitung und Formulierung der Strategie.

Dies geschieht vorrangig nicht in Büroräumen mit Hochleistungsrechnern, sondern unter Einbindung der Führungskräfte in maßgeschneiderten Strategie-Workshops.

In Workshops erarbeitet sich das Leitungsteam die Vision, Mission, das Leistungsportfolio samt strategischer Ziele und Umsetzungsplan, die Führungsprinzipien und Unternehmenswerte für den nachhaltigen Erfolg der Organisation.



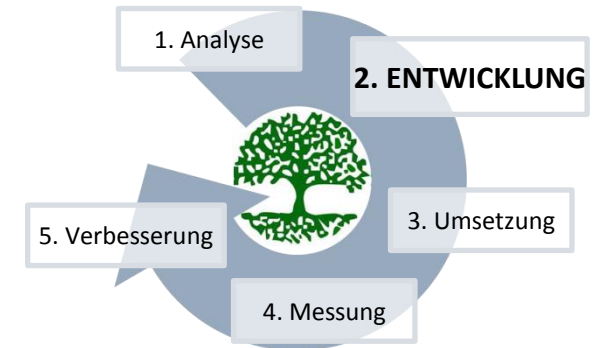
Die zentralen Erfolgsfaktoren der Phase 2 sind:

- Gemeinsames Erarbeiten der Strategie durch das Leitungsteam
- Verabschieden einer komprimierten Strategie auf einer Seite

Phase 2: Entwicklung

Unsere Dienstleistungen

- Gemeinsames Erarbeiten einer **Strategielandkarte** als Orientierung für alle Hierarchieebenen über den gesamten Strategieprozess hinweg
- **Vorbereitung und Moderation von Strategie-Workshops** mit dem Leitungsteam sowie **Ergebnisverdichtung** und weitere **Vorgehensempfehlungen**
- Herausarbeiten des **individuellen Strategiehauses** (Vision, Mission, Leitbild/-linien, strategische Ziele und Werte)

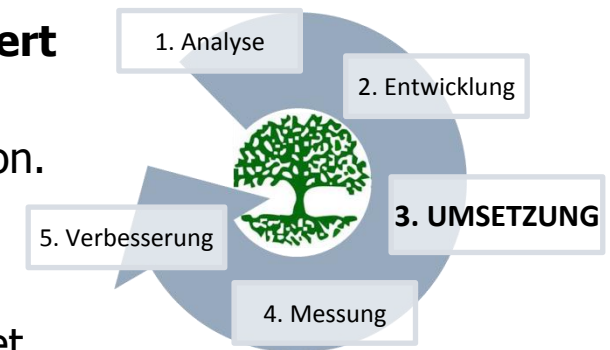


Phase 3: Umsetzung

Die Phase 3 des ganzheitlichen Strategieprozesses konzentriert sich auf die Königsdisziplin jeder Strategiearbeit – die tatsächliche und effektive Umsetzung der Strategie in der Organisation.

Eine transparente Umsetzungsarchitektur mit vernetzten Projekten implementiert die Visionen und strategischen Ziele.

Die nachhaltige Umsetzung gelingt durch ein ganzes Maßnahmenpaket, das sorgfältig miteinander verzahnt ist und koordiniert wird. Es gilt, die Mitarbeiter für den Prozess zu gewinnen und ihr Know-How für die erfolgreiche Strategieumsetzung aktiv zu integrieren.



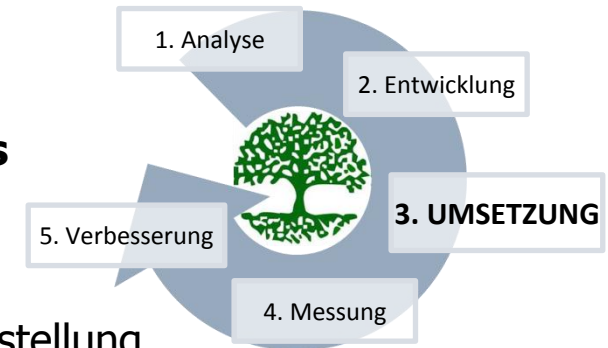
Die zentralen Erfolgsfaktoren der Phase 3 sind:

- Konkrete Zielbeschreibungen
- Maßnahmenplanung und -koordination
- Aufsetzen hierarchie- und bereichsübergreifender Projekte
- Unterstützung und Begleitung in der Umsetzung
- Konstante Kommunikation
- Quick Wins generieren

Phase 3: Umsetzung

Unsere Dienstleistungen

- Aufbau eines stringenten und gleichsam einfachen **Zielekatalogs**
- **Interim Management** an zentralen Schnittstellen der Organisation, um den Umsetzungsschwung sicher zu stellen
- **Projekt Organisation** zur Steuerung der Umsetzung und Sicherstellung einer ähnlichen Vorgehensweise an allen Stellen der Organisation
- **Projektbüro** zur Unterstützung bei den vielen kleinen und größeren Alltagsdingen, die getan werden müssen, um große Ideen auf den Boden zu bringen
- **Konzipierung, Vorbereitung, Moderation, Durchführung und Ergebnisauswertung** von Großgruppenveranstaltungen, Workshops und Trainings. Ziel: die Mitarbeiter abzuholen, den Weg aufzuzeigen, gemeinsam Maßnahmen zu entwickeln, Inhalte zu trainieren; damit sich neues Denken und Verhalten in der Organisation verankern kann.
- Gestalten eines individuellen **Kommunikationsmix** zur kontinuierlichen Begleitung
- **Coaching** von Führungskräften und Führungsteams
- **Team-Talk**, um den Scheinwerfer der Aufmerksamkeit konstant auf die relevanten Ziele zu richten

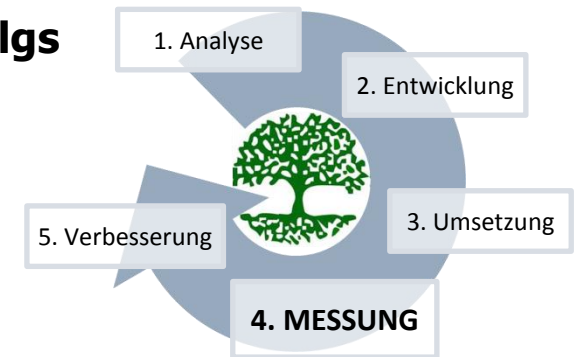


Phase 4: Messung

Phase 4 befasst sich mit der Überprüfung des Umsetzungserfolgs der strategischen Ziele im Tagesgeschäft.

So trivial und logisch das klingt, so herausfordernd ist diese Phase. Im Dialog klären wir, welches die zur Unternehmenskultur passenden Messinstrumente sind und wie die Messung sowohl pragmatisch-wirkungsvoll als auch menschlich-redlich durchgeführt werden kann.

Es gilt, sorgfältig zu prüfen und nur solche Instrumente zu implementieren, die sich förderlich auf die Zielerreichung auswirken. Auch hier, bei der Entwicklung und Einführung der Feedbackinstrumente, ist das Involvieren der Betroffenen entscheidend, um die Akzeptanz und die tatsächliche, zielorientierte Nutzung der Instrumente zu garantieren.



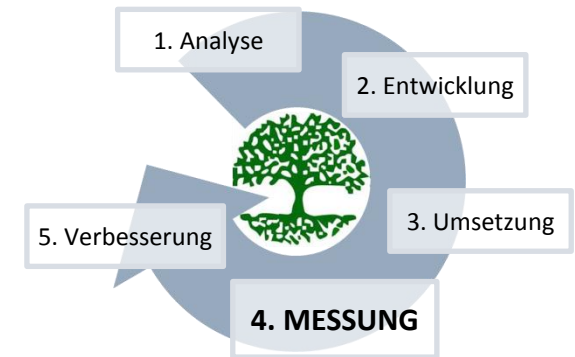
Die zentralen Erfolgsfaktoren der Phase 4 sind:

- Installation der richtigen Feedbackinstrumente
- Angemessene Erfolgskontrolle
- Verankerung in das Steuerungssystem des Unternehmens

Phase 4: Messung

Unsere Dienstleistungen

- Entwicklung eines zum Kunden passenden **Führungscockpits (Score Card)**
- Insbesondere bei der Messung der Softfacts ist darauf zu achten, dass das Richtige gemessen wird
- Prüfen, dass sich die Messinstrumente gegenseitig zielführend unterstützen
- **Messung mit Instrumenten**, wie z.B.:
 - Mystery Shopping
 - Zielgruppenbefragungen (Kunden, Mitarbeiter, Wettbewerb, ...)
 - 360-Grad-Feedback
 - Veränderungsbarometer



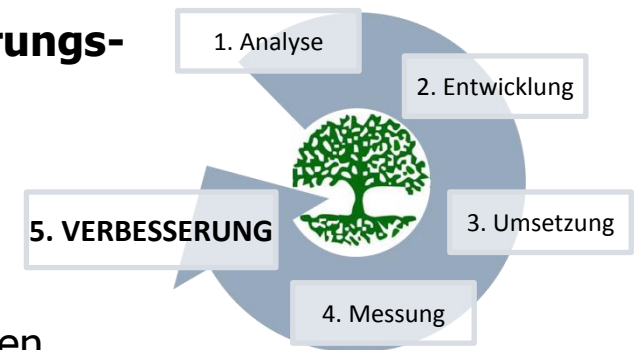
Phase 5: Verbesserung

In Phase 5 geht es um die gezielte Initiierung von Veränderungsmaßnahmen und deren Steuerung.

Im Mittelpunkt steht die kontinuierliche Weiterentwicklung der Organisation auf allen Ebenen. Dabei setzen wir auf die Macht kleiner aber konsequenter Schritte.

Unser Ansatz zielt darauf ab innerhalb der Organisation ein Umdenken auszulösen, so dass eine nachhaltige Veränderung möglich wird.

Alle vorherigen Phasen haben bereits viel bewegt: in den Köpfen, Herzen und an einigen Stellen auch bereits durch echte, konkrete System- oder Verhaltensänderungen. Aber erst die Messung kann aufzeigen, welche Ziele wirklich erreicht sind und wo in welchem Umfang weiterhin die Notwendigkeit zur Veränderung und Verbesserung besteht.



Die zentralen Erfolgsfaktoren der Phase 5 sind:

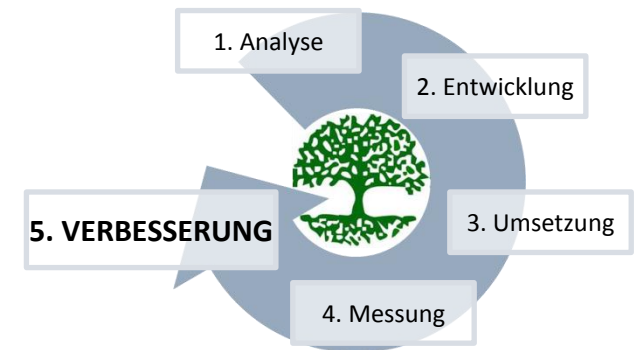
- Initiierung und Etablierung eines **K**ontinuierlichen **E**ntwicklungs**P**rozesses (KEP)
- Veränderungsbefähigung auf allen Ebenen der Organisation
- Aufbau eines selbstregulierenden Verbesserungssystems

Phase 5: Verbesserung

Unsere Dienstleistungen

Die Initiierung und Etablierung eines **K**ontinuierlichen **E**ntwicklungs**P**rozesses (KEP) umfasst:

- Aufbau und Etablierung eines ganzheitlichen Veränderungsradars
- Veränderungsberatung und ergebnisorientiertes Veränderungsmanagement
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung der Entwicklungsmaßnahmen des KEP
- Übernahme von Interims-Mandaten zur Verankerungssteuerung
- KEP-Gespräche, Individualcoaching, gezielte Weiterbildung und Training



Der Nutzen



Mit dem Philos®-Strategiebüro haben unsere Kunden die **Sicherheit, einen ganzheitlichen Strategieprozess samt Umsetzung aus einem Guss zu bekommen.**

Im Einzelnen können wir folgenden Mehrwert garantieren:

- ▶ Die Strategie wird umgesetzt und im Unternehmen verankert.
- ▶ Maßgeschneidertes Wissen zur Steuerung des Strategieprozesses ist abrufbar.
- ▶ Eine durchgängige und konsistente Begleitung im gesamten Strategieprozess ist sichergestellt.
- ▶ Effektivität und Effizienz bei der Umsetzung sind garantiert.
- ▶ Richtungs- und Korrekturentscheidungen folgen der Strategie.
- ▶ Investitionen in die Strategieentwicklung werden gesichert und gerechtfertigt.