

Strategie-Check

Orientiert an den fünf Erfolgsfaktoren von Harvard Professor Michael Porter haben wir für Sie einen Kurz-Strategie-Check zusammengestellt.

Mit Hilfe von wenigen Fragen können Sie sich eine Erstorientierung erarbeiten, wie gut Ihr Unternehmen / Ihr Bereich in Sachen strategischer Positionierung unterwegs ist.

Kommen Sie, wie immer, bei Rückfragen und für den Dialog direkt auf uns zu.

Dr. Andreas F. Philipp
Philos® Managementberatung

Holzbauer Str. 10
D – 86911 Riederau bei München
andreas.philipp@philos-portal.de



Strategie-Check, orientiert an den 5 Erfolgsfaktoren nach M. Porter

1. A unique value proposition versus competitors

- *Was macht Ihr Unternehmen / Ihren Bereich einzigartig?*



- *Womit differenzieren Sie sich vom Wettbewerb?*

Strategie-Check, orientiert an den 5 Erfolgsfaktoren nach M. Porter

2. Choosing what **not** to do

- *Wofür steht Ihr Unternehmen / Ihr Bereich nicht? (z.B. für Billigprodukte, schnelle Gewinne usw.)*



- *Was macht Ihr Unternehmen / Ihr Bereich (in Zukunft) alles nicht mehr? Wovon trennen Sie sich?*

Strategie-Check, orientiert an den 5 Erfolgsfaktoren nach M. Porter

3. Activities that fit together and reinforce each other

- *Welche Aktivitäten Ihres Unternehmens / Ihres Bereichs ergänzen sich und generieren echte Synergien?*



- *Mit welchen anderen Aktivitäten des Unternehmens können Sie echte Synergien erreichen? Mit welchen Bereichen / Abteilungen soll Ihre Zusammenarbeit optimal funktionieren?*

Strategie-Check, orientiert an den 5 Erfolgsfaktoren nach M. Porter

4. Continuity of position with continual improvement in realizing it

- *Was sichert Kontinuität für die Stakeholder Ihres Unternehmens / Ihres Bereichs?*



- *Wie stellt Ihr Unternehmen / Ihr Bereich kontinuierliche Entwicklung und Verbesserung sicher?*

Strategie-Check, orientiert an den 5 Erfolgsfaktoren nach M. Porter

5. A different, tailored value chain

- *Wo liegt der zentrale Unterschied innerhalb der Wertschöpfung zwischen Ihrem Unternehmen / Ihrem Bereich und Ihren Hauptwettbewerbern?*



- *Welches sind unsere zentralen Prozesse (Kern- und Support-Prozesse)? Welches Optimierungspotential haben wir noch in diesen?*