



BERATEN. BEGLEITEN. BEGEISTERN.



Der Philos Kurz-Strategie-Check (KSC)

Der Philos Kurz-Strategie-Check (KSC)

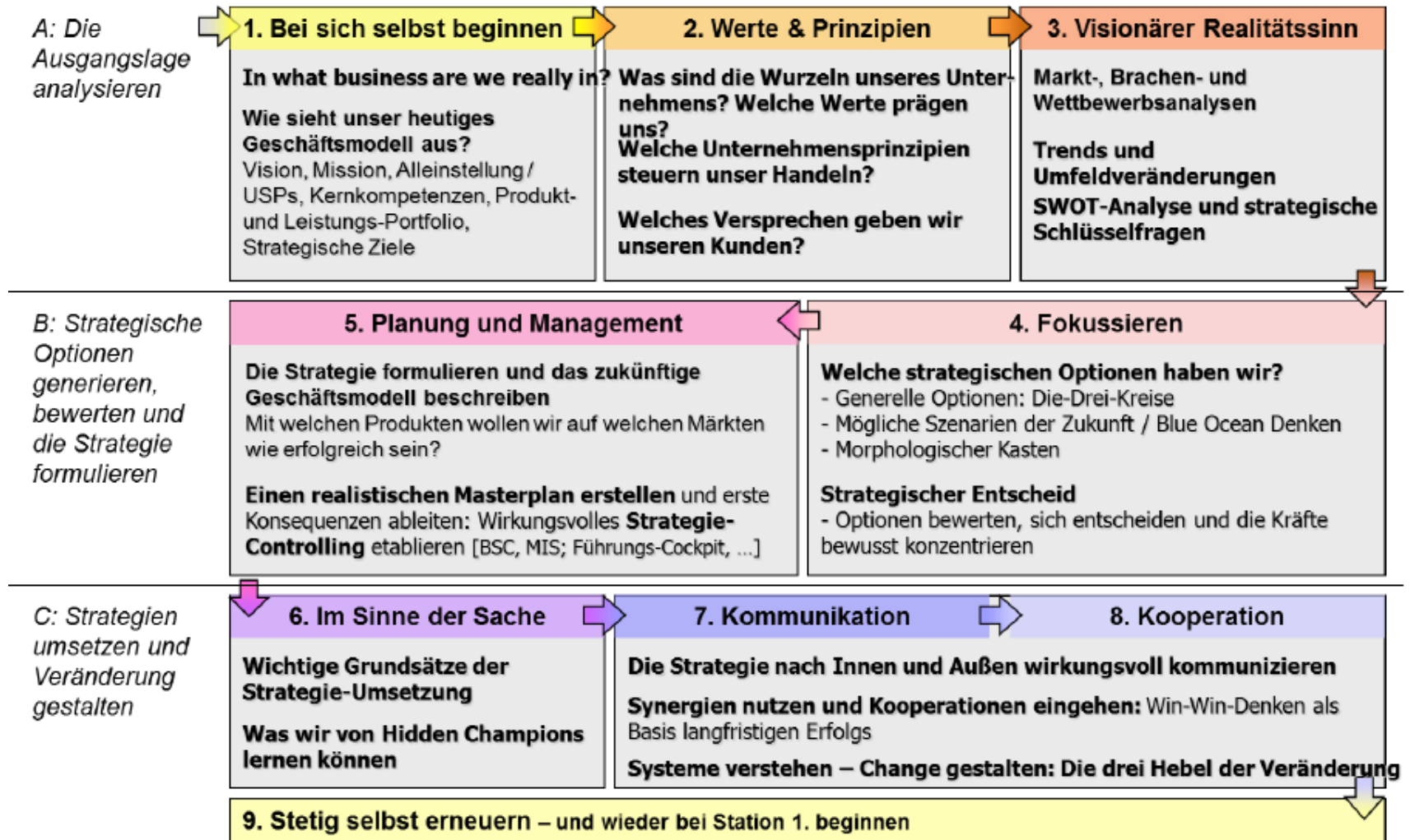
Mit Hilfe nachfolgender Fragen (S. 4-16) können Sie den Stand Ihrer strategischen Positionierung reflektieren und entsprechende Schlussfolgerungen ableiten.

Tun Sie das am besten gemeinsam in Ihrem Management-Team.

Legen Sie noch am gleichen Tag eine Maßnahme fest, die Sie in den nächsten 100 Tagen umsetzen werden. Nehmen Sie sich dann (und erst dann, nicht vorher) die nächste Maßnahme vor und setzen Sie diese ebenso konsequent um.

Nach einem Jahr schauen Sie sich mit Ihrem Team in die Augen, wie zufrieden Sie mit der Umsetzung sind und was besser gemacht werden kann.

Prinzipiskizze: Die Philos-Vorgehensweise zur Strategie-Entwicklung und -Umsetzung



Der Philos KSC

Grundsatzfragen (1/5)

G1: Haben Sie eine Strategie, die Ihnen, Ihrem Management und Ihren Mitarbeitern Orientierung gibt, wohin die Reise gehen soll?

Skizzieren Sie diese kurz.



Der Philos KSC

Grundsatzfragen (2/5)

G2: Haben Sie Ihre Strategie auf wenige, verständliche und klar messbare strategische Ziele runtergebrochen?

Wie lauten diese:



Der Philos KSC

Grundsatzfragen (3/5)

G3: Kennen alle Ihre Mitarbeiter diese Ziele und spielen sie im Alltag derer eine richtungsweisende Rolle?

G4: Monitoren Sie den Zielerfolg? In welcher Form?



Der Philos KSC

Grundsatzfragen (4/5)

G5: Konzentrieren Sie sich bei der Umsetzung Ihrer Strategie auf wenige, mit ausreichend Ressourcen und Management-Attention ausgestattete Projekte?

Welche Projekte sind das und wie sieht das schrittweise Vorgehen aus?



Der Philos KSC

Grundsatzfragen (5/5)

G6: Ist Ihre Strategie agil genug, um permanent wechselnde Umfeldanforderungen integrieren zu können, ohne die gesamte Strategie neu ausrichten zu müssen?



Der Philos KSC

Vertiefungsfragen (1/8)

V1: Welchen einzigartigen Nutzen stiften Sie Ihren Kunden / dem Unternehmen?



Der Philos KSC

Vertiefungsfragen (2/8)

V2: Mit welchen Produkten, Diensten und Leistungen begeistern Sie Ihre Kunden?



Der Philos KSC

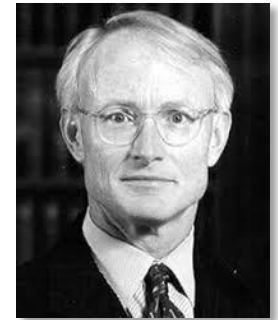
Vertiefungsfragen (3/8)

V3: Können Sie die wichtigsten Fragen von Harvard-Professor Michael Porter zum Thema strategische Positionierung beantworten?

1. A **unique value proposition** versus competitors

- Was macht Ihr Unternehmen / Ihren Bereich einzigartig?

- Womit differenzieren Sie sich vom Wettbewerb?



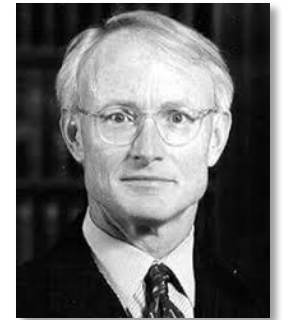
Der Philos KSC

Vertiefungsfragen (4/8)

V3: Können Sie die wichtigsten Fragen von Harvard-Professor Michael Porter zum Thema strategische Positionierung beantworten?

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?



Der Philos KSC

Vertiefungsfragen (5/8)

V3: Können Sie die wichtigsten Fragen von Harvard-Professor Michael Porter zum Thema strategische Positionierung beantworten?

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?



Der Philos KSC

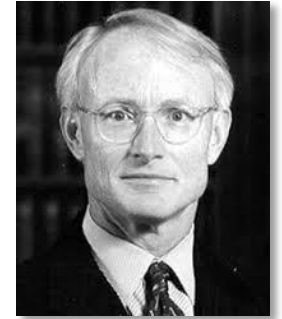
Vertiefungsfragen (6/8)

V3: Können Sie die wichtigsten Fragen von Harvard-Professor Michael Porter zum Thema strategische Positionierung beantworten?

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?



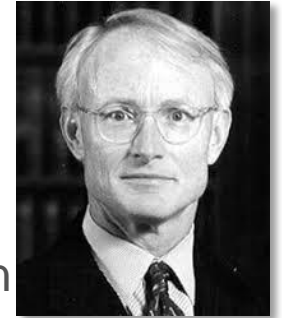
Der Philos KSC

Vertiefungsfragen (7/8)

V3: Können Sie die wichtigsten Fragen von Harvard-Professor Michael Porter zum Thema strategische Positionierung beantworten?

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?



Der Philos KSC

Vertiefungsfragen (8/8)

V4: Passt Ihre Strategie zu Ihrer aktuellen Struktur und Kultur?

Nutzen Sie gezielt – über die eigenen Unternehmens- / Bereichsgrenzen hinweg – Know-How Netzwerke, Partnerschaften mit Lieferanten sowie Kultur-Formate?

Denken und agieren Sie – als Ergänzung zur vorhandenen Hierarchie – in flexiblen Netzwerkstrukturen und -Projekten und dynamisieren Sie dadurch die Linienprozesse?



Der Philos KSC

Unsere Umsetzungsmaßnahme

Maßnahme 1 (ersten 100 Tage)

Maßnahme 2 (nach 100 Tagen)

Maßnahme 3 (nach ca. 7-8 Monaten)





BERATEN. BEGLEITEN. BEGEISTERN.

Tel: + 49 8807 20 64 670

Fax: + 49 8807 20 64 671

office@philos-beratung.de

Weilheimer Straße 9

D-86911 Dießen am Ammersee

www.philos-beratung.de