



[ Ziele erreichen ]

Ziel unserer Strategie-Beratung ist es, Unternehmen zukunftsfähig zu gestalten:

- Geschäftsmodell und Unternehmensausrichtung überprüfen
- Zielrichtung entwickeln, konkrete Maßnahmen ableiten, Strategie kommunizieren
- Strategie-Implementierung durch Umsetzungsbegleitung erfolgreich gestalten
- Zielerreichung messen, Strategie weiterentwickeln

#### KONTAKT:

**Manfred Drumm**

Ansprechpartner Strategie  
mdrumm@sicnum.de

Bei der Strategie-Entwicklung identifiziert SICNUM gemeinsam mit dem Unternehmen **konkrete strategische Handlungsoptionen**.

Mit Hilfe einer strukturierten Bewertungsmethodik erarbeiten wir ein Entscheidungsraster für die Auswahl der passenden Strategie. Diese Strategie wird in Form eines Unternehmensleitbilds formuliert und mit konkreten Zielen hinterlegt. Ergebnis ist ein strategischer Maßnahmenkatalog, der Ausgangspunkt für die Strategie-Implementierung und das spätere Controlling bildet.

#### Nutzen

- Identifizieren und Bewerten verschiedener strategischer Handlungsoptionen
- Beteiligung der Führungskräfte an der Strategie-Entwicklung (breite Akzeptanz)
- Entwicklung des Unternehmensleitbilds zur externen und internen Kommunikation der Strategie
- Konkrete Zielformulierung strategischer Maßnahmen (Verantwortliche, Termine, Prioritäten)
- Klare Messgrößen für den Umsetzungserfolg

#### Methoden

Interviews, Mitarbeiterbefragungen, Workshops

#### Leitbild

Wofür steht das Unternehmen? Was soll das Unternehmen in 10 Jahren erreicht haben? Welche Werte bestimmen das Verhalten im Unternehmen? Wie präsentiert sich das Unternehmen nach außen?

#### Holding-/Geschäftsstrategie

Wie soll sich das Unternehmen positionieren? Wie soll das Unternehmen wachsen? Welche Markenkommunikation soll etabliert werden? Sind weitere Strategien für einzelne Geschäftsfelder sinnvoll?

#### Strategische Planung

Wie kann die Unternehmensstrategie in die Praxis umgesetzt werden? Was sind die messbaren Erfolgsfaktoren für die Strategie-Umsetzung? Wie kann die gewählte Positionierung im Wettbewerb erreicht werden?

## BEISPIEL AUS DER PRAXIS:

### Handel

### Einstieg

- Starkes Wachstum in den letzten Jahren
- Aufsetzen einer langfristigen Unternehmensstrategie und Anpassung der Strukturen & Prozesse

### Vorgehen

- Interviews mit Geschäftsführung, Fach- und Führungskräften
- Mitarbeiterbefragung
- Workshops (strategische Optionen, Leitbild, Ziele)

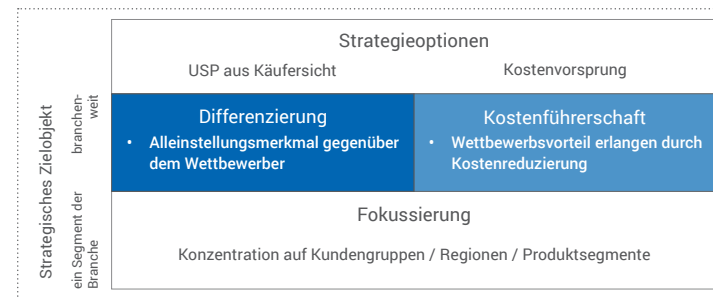
### Ergebnisse

- Unternehmensleitbild mit klaren Leitlinien für die Kommunikation an Mitarbeiter und Kunden
- Definition einer Wachstumsstrategie
- Strategisches Profil zur Stärkung der Wettbewerbsposition
- Formulierung messbarer strategischer Ziele

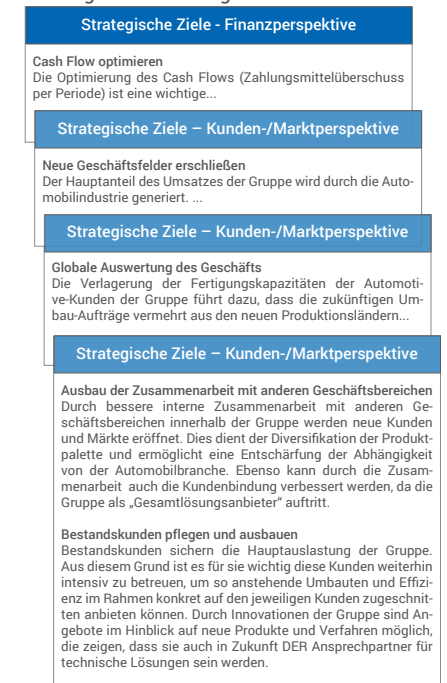
### Leitbild



### Geschäftsstrategie



### Strategische Planung



- Das Unternehmen formulierte in dem Leitbild den Anspruch auf die Marktführerschaft in der Region. Diese Marktstellung sollte durch eine klare Fokussierung auf eine fachkompetente Beratung, ein breites, qualitativ hochwertiges Sortiment und einen erstklassigen Kundenservice sichergestellt werden.
- Der Erfolg beruhte auf dem Beitrag der einzelnen Mitarbeiter. Mitarbeiterbindung und -entwicklung durch ein attraktives Arbeitsumfeld sowie Entwicklungsperspektiven waren ein Kernthema der Strategie.
- Nach dem starken Wachstum der letzten Jahre konzentrierte sich das Unternehmen auf die Anpassung der Strukturen und Prozesse. Chancen zur Marktausweitung wurden gezielt gesucht, bewertet und genützt.
- Die formulierte Strategie war mit messbaren Zielen hinterlegt. Für die Umsetzung der Ziele wurden konkrete Maßnahmen entwickelt, terminiert und Verantwortliche benannt.