



[ 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

SICNUM unterstützt Unternehmen, die **formulierte Unternehmensstrategie umzusetzen**. Dabei binden wir die Beteiligten (Mitarbeiter, Führungskräfte, Betriebsrat) gezielt ein, schaffen so Akzeptanz und motivieren zur aktiven Mitgestaltung. Der Lenkungsreis koordiniert die Umsetzung der strategischen Maßnahmen in regelmäßigen Abständen. Zudem entwickeln wir eine Strategie-Scorecard und stellen diese zur transparenten Verfolgung der Zielerreichung zur Verfügung.

## Nutzen

- Einbindung und Motivation der Beteiligten
- Strukturierte Koordination der Umsetzung/ bei Bedarf Übernahme von Arbeitspaketen
- Transparentes Instrument zur Kontrolle der Zielerreichung

## Methoden

Kommunikationsmatrix, Nutzung relevanter Medien, Workshops, SICNUM-Scorecard

## Kommunikation

Wer ist die relevante Zielgruppe zur Kommunikation der Strategie? Welche Anforderungen an die Strategie stellt die Zielgruppe? Über welche Medien/Kanäle und zu welchem Zeitpunkt soll die Kommunikation stattfinden?

## Lenkungsreis

Wie können anfänglicher Schwung und Motivation langfristig aufrecht erhalten werden? Wie werden die entwickelten Maßnahmen schnell und effizient umgesetzt? Wie wird der Erfolg der Umsetzung sichtbar gemacht?

## Strategisches Controlling

Wie kann der Erfolg der Strategie-Umsetzung gemessen werden? Wie können Frühindikatoren für eine notwendige Anpassung der Strategie identifiziert werden? Wie lassen sich Unternehmenscontrolling und strategisches Controlling verbinden?

## BEISPIEL AUS DER PRAXIS:

### Dienstleistung

### Einstieg

- Unterstützung im Rahmen des Turn-around Managements
- Anpassung der Strategie an die veränderten Marktbedingungen

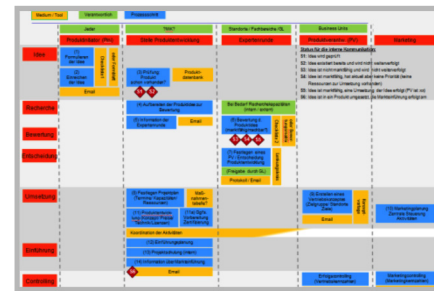
### Vorgehen

- Interviews mit Geschäftsführung, Fach- und Führungskräften
- Implementierung eines Lenkungs-kreises
- Einführung von Maßnahmenplänen
- Workshops (Produktentwicklung)

### Ergebnisse

- Neuausrichtung auf ein neues Kundensegment
- Einführen eines Produktentwicklungsprozesses
- Formulierung und Weiterentwicklung von Vertriebsmaßnahmen
- Einführung variabler Anreizsysteme

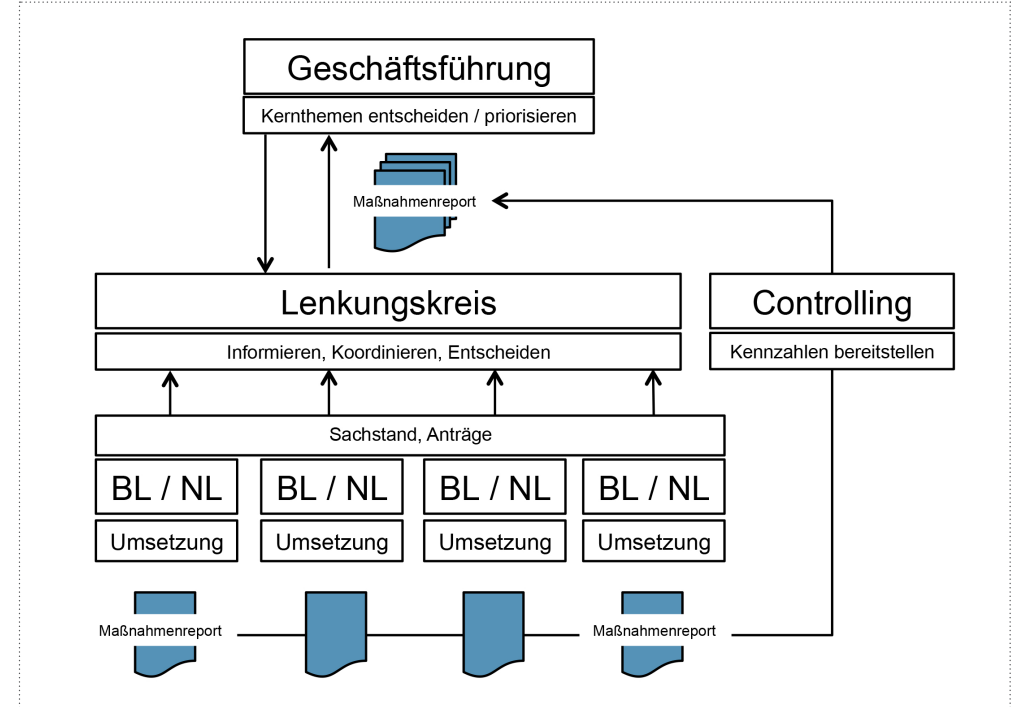
### Produktentwicklungsprozess



### Maßnahmenreporting

Maßnahmenplan	Maßnahme	Verantwortlicher	anfällig ab 2010	Planwert	Realwert	Abweichung	Maßnahmenplan	Maßnahme	Verantwortlicher	anfällig ab 2010	Planwert	Realwert	Abweichung
1	Maßnahmenplan												
2	Maßnahmenplan												
3	Maßnahmenplan												
4	Maßnahmenplan												
5	Maßnahmenplan												
6	Maßnahmenplan												
7	Maßnahmenplan												
8	Maßnahmenplan												
9	Maßnahmenplan												
10	Maßnahmenplan												
11	Maßnahmenplan												
12	Maßnahmenplan												
13	Maßnahmenplan												
14	Maßnahmenplan												
15	Maßnahmenplan												
16	Maßnahmenplan												
17	Maßnahmenplan												
18	Maßnahmenplan												
19	Maßnahmenplan												
20	Maßnahmenplan												
21	Maßnahmenplan												
22	Maßnahmenplan												
23	Maßnahmenplan												
24	Maßnahmenplan												
25	Maßnahmenplan												
26	Maßnahmenplan												
27	Maßnahmenplan												
28	Maßnahmenplan												
29	Maßnahmenplan												
30	Maßnahmenplan												

### Lenkungsreis



- Die Vertriebsstrategie wurde an die geänderten Marktbedingungen angepasst. Zur Erschließung eines neuen Kundensegments entwickelte der Vertrieb ein entsprechendes Konzept.
- Der strukturierte Entwicklungsprozess sorgte für die zielgerichtete Einführung/Anpassung geeigneter Produkte.
- Die Führungskräfte waren im Rahmen eines regelmäßigen Lenkungs-kreises in den Veränderungsprozess direkt eingebunden und über ein variables Anreizsystem am Erfolg beteiligt.
- Ein fortlaufendes Maßnahmenreporting stellte eine schnelle Umsetzung der Maßnahmen sicher.
- Eine gezielte Einbindung und Information der Mitarbeiter bewirkte eine positive Veränderungsstimmung.
- Zur langfristigen Kontrolle der erfolgreichen Strategie-Implementierung wurde eine individuelle Strategie-Scorecard entwickelt.