

Strategische Unternehmensentwicklung als Erfolgsfaktor



VITA Anna Maria Blau

- Betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Zertifizierte Auditorin ISO 9000 (Moody's)
- Tätig in Unternehmen der
 - Grundstücks-und Wohnungswirtschaft; Mode & Sport; Metallverarbeitung, Radio- und Telekommunikation
- Wichtigste Merkmale:
 - Möglichkeiten und das Wesen der Dinge erkennen und vernetzen, Wissenskonzentrate bilden und komplexe Sachverhalte nachvollziehbar machen, ganzheitlich arbeiten.
- Philosophie: „Nichts ist unmöglich“



Unternehmung planen



Stellen Sie sich vor, Sie planen als „Junge/r“ von daheim ausziehen.

Welche Überlegungen stellen Sie an

Wo möchte ich hinziehen

Wie groß soll meine Wohnung sein

Was kann ich mir leisten

Wie langfristig will ich dort wohnen (Veränderung)

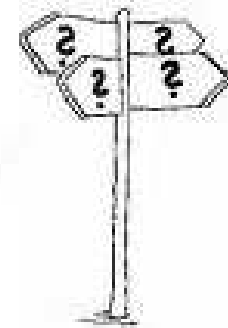
Was benötige ich für meinen Lebensunterhalt

Wie und wann soll der Umzug sein

Wie mache ich meine Vorstellungen deutlich

Wie behalte ich meine Ausgaben ... im Blick

...



Unternehmen planen



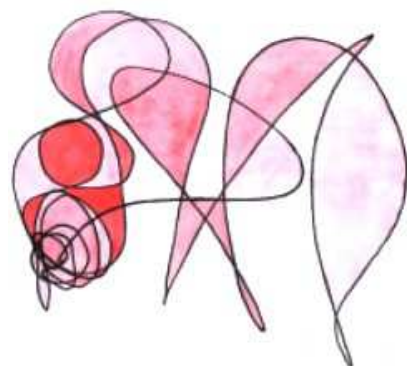
Was unterscheidet diese Überlegung
von der Planung und Führung
eines Unternehmens ?



Der Idee eine Form geben

„Nur wer sein Ziel kennt, findet den Weg.“

(Laozi)





1. Unternehmen – wie soll's aussehen

„Planung ist der erste Schritt vom Wunsch zur Tat“

- Produktidee
 - Möglicher Kunde
 - Möglicher Markt
- } Recherche
- Geplante Unternehmensgröße
 - Nötige Ressourcen und Hilfsmittel, kurz-/langfristig
 - Risiken feststellen und EHRlich bewerten
- Geld, Lieferanten
Mitarbeiter, HW/SW



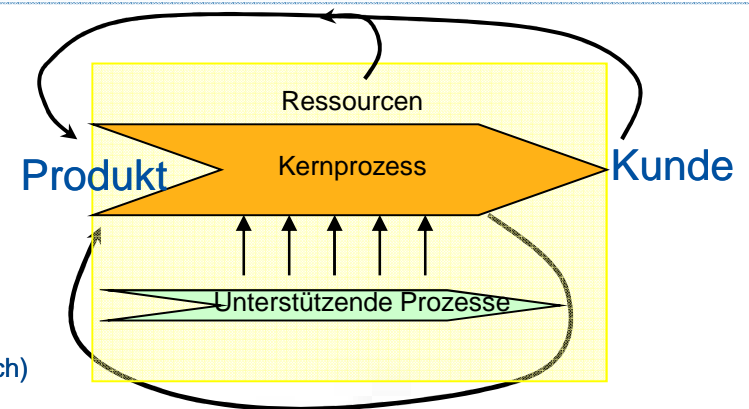
2. Abläufe – Wie realisiere ich meine Idee

- **Geldbringer feststellen**

(Kernprozess, z.B. Produktion)

- **Befähiger identifizieren**

(Unterstützende Prozesse, z.B. kfm. /Verwaltungs-/Logistik-Bereich)



- **Funktions- und Wiederholbarkeit ermöglichen**
- **Erforderliche Mittel/Ressourcen zuordnen**
- **Feedbackschleife Kunden/Mitarbeiter einbauen**
(Kontinuierliche Verbesserung, Markt, ...)
- **Abläufe und Inhalte (wie und was) dokumentieren**



3. Führung – (wie) will ich führen

- Einzelunternehmer

oder als



- Juristische Person
 - Aufgaben und Verantwortung teilen und aussteuern aber
 - vom Wissen und der Kreativität anderer profitieren



4. Ressourcen – Herzstücke des Unternehmens

„Achte darauf, dass du die richtigen Mittel wählst,
dann wird das Ziel sich von selbst einstellen.“

(Mahatma Gandhi)

- | | | |
|-----------------|--|------------------|
| • Mitarbeiter | Wissen | Kosten oder |
| • Lieferanten | Identifikation | Nutzen durch |
| | Innovation | ethisches |
| | Marktvorsprung | Handeln ! |
| • Finanzmittel | Eigenmittel | Un-/Abhängigkeit |
| | Fremdmittel | |
| • Infrastruktur | Intern & Extern
(HW/SW, Gebäude,
Logistik, Internet, ..) | |



5. Organisation – welche Form ist dazu nötig

- Klare Rollen und Aufgaben-Zuordnung
- Vertretungsregelung
- Org-Chart zur Klarstellung der Zuständigkeiten
- ... auch als Einzelunternehmer
 - zur Darstellung der Stärken/Schwächen und ggf. erforderliche Unterstützungsleistung
- Schlank ist Beweglich ! (Strukturen)

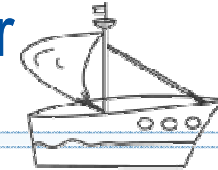


6. Kommunikation – wer muss wie, was wissen

- Sinnvolle Kommunikationsmittel passend zur Unternehmensgröße – Nähe schaffen
 - Persönlich, Intranet, Internet, andere Medien
- Immer klarstellen (intern):
 - Unternehmensziel
 - Möglichkeiten & Risiken
 - Rolle/Auswirkung der Handlung des Einzelnen für das Gesamtgefüge
- 4-Wege-Prinzip beachten
 - Was sage ich – wie kommt es an ...
- Verwertbaren Rückfluss sicherstellen
 - Feedback f. Innovations- und Beschwerde-Mgm.



7. Doku – wie mache ich's steuerbar

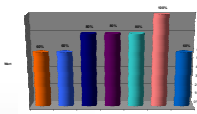


- Notwendige Abläufe und Strukturen darstellen
- Erforderliches Wissen festhalten (Übertragbarkeit)
- Kaufmännische Daten verwertbar erfassen
- Relevante gesetzliche Vorgaben dokumentieren (Rechtskataster)
- Klare Aufgabenbeschreibungen und
- Kennziffern für Unternehmensziele festlegen (Soll)



8. Reporting & Auswertung

- Regelmäßiger Soll-/ Ist-Abgleich relevanter Eckwerte (! weniger ist mehr !)
 - als verbale Checkliste zu Punkte 1-9
 - mit Kennzahlen-Darstellung



- Erfolgs-Darstellung der Geschäftstätigkeit intern und extern
- Ehrliche Bewertung zur klaren Identifizierung von Risiken



ermöglicht ...



9. Kontinuierliche Verbesserung

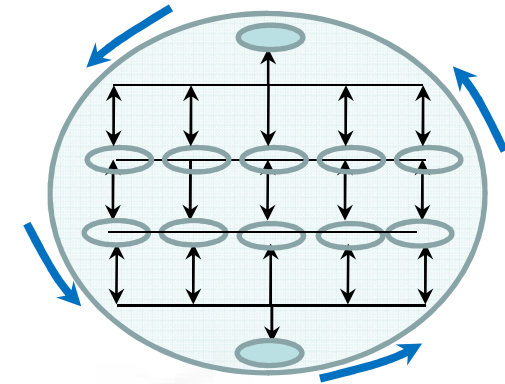
- erhöht Effektivität und Effizienz der Abläufe
- sichert die Weiterentwicklung des Unternehmens
- vermeidet Fehlerkosten und
- erhöht dadurch den Gewinn





Und danach - der Erfolgsfaktor Struktur

- Schlanke Strukturen =
 - Hohe Transparenz
 - Kurze Kommunikationswege
 - Kurze Reaktionszeiten
 - Hohe Flexibilität
 - Kundenorientierung statt Komplexitätsmanagement





Und danach - der Erfolgsfaktor Mensch

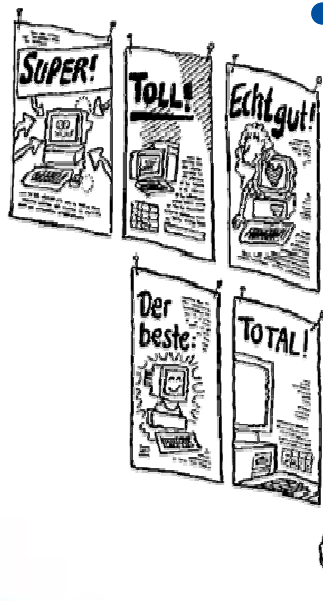
(s. Seite 8)

- Ethisches Handeln im Business =
 - Hohe Motivation und Innovationsbereitschaft
 - Ausgeprägtes unternehmerisches Denken
 - Geringe Fehl- und Fehlerquote
 - Langfristige, kalkulierbare Partnerschaften
 - Hohes Maß unternehmensgebundener, fachlicher und sozialer Kompetenz
 - Gemeinsame Basis für vertrauensvolle Lieferantenbeziehung und dadurch
 - Marktvorteil durch Entwicklungsvorsprung gegenüber den Mitbewerbern





Und danach der Erfolgsfaktor - Marke



- Optimale Strukturen & Ressourcen =
 - Hohes Maß an Authentizität durch einheitlichen Auftritt innen & außen
 - Image als zusätzliche Pufferzone zum eigentlichen Produkt
 - Glaubwürdigkeit und Auftritt als Ratingfaktor bei Banken
 - Offenheit und positive Erwartungshaltung der Kunden
 - Hoher Außenwirkungsgrad als „geldwerter Vorteil“



NIE VERGESSEN - Kundenfokus

- denn nur die Zufriedenheit der Kunden finanziert das Unternehmen





Jetzt ...

Kann die Zukunft kommen – viel Erfolg





... der Werbeblock

- Sie möchten
 - Ihre Richtung (wieder) finden
 - den Sand aus dem Getriebe entfernen
 - Ihr Unternehmen vergrößern oder neu ausrichten
 - und das Ganze mit HAND und FUSS ...
 - ... dann kommt nur EINE(s) in Frage



Qualität von Anfang an
&
Beratung aus Leidenschaft



Anna Maria Blau