

[rb/pil] 6. Februar 2018 – Von nichts kommt nichts – und ohne klare Unternehmensstrategie kein Erfolg. Denn sie ist die Grundlage für eine konsequente Positionierung Ihres Betriebs bei den Kunden und am Markt.

Doch das allein reicht nicht aus, damit die Geschäfte dauerhaft gut laufen. Auch wenn der Betrieb floriert, müssen **Ziele und strategische Ausrichtung** regelmäßig an die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen angepasst werden.

Lassen Sie zu diesem Zweck die vergangenen drei Jahre Revue passieren und prüfen Sie, ob Sie während dieser Zeit ihre Ziele erreichen konnten. Wie haben sich Auftragsquote und durchschnittlicher Auftragswert entwickelt? Welchen konkreten Nutzen können Sie Ihren Kunden bieten? Wie läuft die Neukundenakquise ab? Ziehen Sie dabei ruhig auch den Vergleich zu Ihren Mitbewerbern.

Auf dieser Basis können Sie Ihre Marschroute für die kommenden drei Jahre festlegen. Loten Sie zunächst für sich aus, wohin es bis 2021 gehen soll - in Bezug auf Umsatz, Ergebnis, Mitarbeiter, Produkte und Dienstleistungen. Verschaffen Sie sich einen Überblick, welche Investitionen im Bereich BGA, Maschinen, Mitarbeiter und Marketing erforderlich sind. Und klären Sie, ob und in welchem Umfang Sie dafür neue Kredite aufnehmen müssen.

Formulieren Sie im nächsten Schritt **konkrete Projekte und Maßnahmen**, die Sie 2018 in Angriff nehmen wollen und erarbeiten Sie einen „Umsetzungs-Fahrplan“. Binden Sie unbedingt Ihre Mitarbeiter in den Prozess mit ein; präsentieren Sie sämtliche Ziele und Maßnahmen im Rahmen einer Mitarbeiterversammlung. Das motiviert die Belegschaft dazu, die Umsetzung aktiv mitzutragen.

Eine sorgfältige, strukturierte Planung ist jedoch nur die halbe Miete. Definieren Sie zudem **Meilensteine als Etappenziele**, um den Fortschritt Ihres Vorhabens in regelmäßigen Abständen zu kontrollieren. Gegebenenfalls muss nachjustiert werden.

Die konsequente Umsetzung des Strategieprozesses erfordert zwar Zeit und Mut. Sie schafft jedoch zugleich eine sichere Grundlage, um Ihr Unternehmen dauerhaft erfolgreich am Markt zu positionieren – Sie müssen Ihre Vorzüge nur noch ins rechte Licht rücken.

Wir zeigen Ihnen, wie dies aussehen kann. Lassen Sie sich überraschen, auf welch eindrucksvolle Weise der Landschaftsbauer „Fuchs baut Gärten“ aus Lenggries gemeinsam mit Thomas Huber von den „Huberbuam“ seine Strategie mit einer bemerkenswerten Marketingaktion erlebbar gemacht hat.

[Hier geht es zum Video](#)

Unser Tipp - Ihr Vorsprung

Machen Sie aus dem Strategieprozess ein Ritual. Klären Sie zu Jahresbeginn, welche Mitarbeiter Sie in den Prozess einbeziehen wollen und besprechen Sie mit ihnen die Einzelheiten in Ruhe – am besten an einem Ort außerhalb des Unternehmens.

Erläutern Sie ihr Vorhaben und sammeln Sie (Verbesserungs-)Vorschläge, beispielsweise mittels der Metaplanmethode. Halten Sie abschließend alle Ergebnisse schriftlich fest.

Gerne begleiten wir Sie bei diesem Prozess als Moderator. Fragen Sie bei uns an! Buchen Sie jetzt Ihr 15-minütiges kostenloses Telefonat!

Kontakt:

Roland Bauer

Telefon: 08031 1879-0 **email:** bauer@bauerundpartner.net