

Agile Unternehmensstrategie – mit neuen Wegen zum Erfolg

Agilität ist auch in der Strategieentwicklung und -umsetzung unabdingbar geworden. Nur wer es proaktiv, dynamisch und flexibel angepackt, gewinnt. Ich zeige die 5 Erfolgsfaktoren strategischer Planung und Umsetzung aus meiner Coachingpraxis.

DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 20 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderem IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

www.ledergerber-partner.ch

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.



Die Kolumne finden Sie auch online www.it-markt.ch

1. Sinnstiftende, motivierende Vision und Mission entwickeln

Wohin wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in den nächsten fünf Jahren? Wie soll die Situation dann aussehen? Was wollen Sie bis dahin genau erreicht haben? Warum und wozu gibt es Ihr Unternehmen überhaupt? Was ist der Zweck und die Existenzberechtigung Ihres Unternehmens?

Wenn Sie keine klare, sinnstiftende Vision und Mission haben, fehlt damit der entscheidende Orientierungspunkt, der Ihre Mitarbeitenden motiviert und bindet sowie Fachkräfte anzieht. Um Neukunden anzuziehen, brauchen Sie einen richtig starken Leitstern für Ihr Unternehmen: Ihr Leitbild, das es mit Vision, Mission, Werte und Führungsgrundsätze kurz und knapp auf den Punkt bringt. Konzentriert auf je einen messerscharfen Satz, der perfekt sitzt.

2. Unternehmensstrategie gezielt ableiten und fokussieren

Wie leiteten Sie von Ihrer Unternehmensvision und Mission die Strategie ab? Wie stellten Sie sicher, dass Sie sich dabei aufs Wesentliche konzentrierten und dass Sie zugleich auch alles beachteten und keine blinden Flecken haben?

Das Ableiten der «richtigen» Strategie vom Leitbild braucht viel Erfahrung und Umsicht. Denn erfolgreiche Strategien müssen geeignet, uneingeschränkt akzeptiert und auch umsetzbar sein. Der Fokus aufs Wesentliche ist ebenso entscheidend wie die innere Logik.

3. In Ursache-Wirkung-Zusammenhängen denken und handeln

Überblicken Sie alle strategisch relevanten Ursache-Wirkung-Zusammenhänge? Wie erkennen Sie in Ihrer strategischen Unternehmensführung schon frühzeitig, ob Sie auch in Zukunft noch positive Finanzergebnisse ausweisen können? Welche Frühwarnindikatoren überwachen Sie systematisch? Auch in der Unternehmensführung hat jede Wirkung, jedes Ergebnis ihre/seine Ursache(n). Richtig genutzt bildet die Balanced Scorecard diese erfolgskritischen Ursache-Wirkung-Zusammenhänge einfach und effektiv ab. Mit den für Ihr Unternehmen strategisch relevanten Kennzahlen erkennen Sie Abweichungen frühzeitig. So können Sie rechtzeitig die notwendigen Korrekturmassnahmen einleiten. Meine langjährige Praxiserfahrung in der Implementierung der Balanced Scorecard in vielen Unternehmen, Organisationen und Abteilungen zeigt ein klares Bild: Die

Balanced Scorecard ist das mit Abstand wirksamste und effizienteste Führungsinstrument.

4. Monatliche Strategie-Review-Meetings durchführen

Wie gut ist die Strategieumsetzung in Ihrer Organisation verankert? Wie oft überprüfen Sie die Strategie und deren Umsetzungsfortschritt? Wie kontrollieren Sie die Implementierung?

Unsere (Geschäfts-)Welt verändert sich schnell. Es gibt viele operative Hindernisse und Ablenkungen. Daher scheitern die allermeisten Strategieumsetzungen. So ist es absolut entscheidend, monatlich systematische Review-Meetings durchzuführen. Quartalsweise oder gar jährlich funktioniert in mittleren und grösseren Organisationen nicht mehr. Mit der nötigen Erfahrung umgesetzt, wird die Balanced Scorecard einfach zum Monatsbericht und Ihrem zentralen Führungsinstrument.

5. Wöchentliche oder gar tägliche Stehmeetings etablieren

Wie führen Sie die Strategieumsetzungsarbeiten? Wie stellen Sie die Arbeitsfortschritte sicher? Wie oft tun Sie das auch gezielt?

Während eines Monats passiert viel – viel Tagesgeschäft, viele Störfaktoren und die stets knappen zeitlichen Ressourcen. Darum etablieren Sie wöchentliche, bewusst sehr kurz gehaltene Stehmeetings, um die Arbeitsfortschritte zu leiten. Wenn während der Woche zu viel versandet, machen Sie die Stehmeetings täglich. So lebt Ihre Strategie selbst im hektischen Tagesgeschäft, wie meine Erfahrung zeigt.

Wie agil ist die Strategieentwicklung und -umsetzung Ihres Unternehmens bereits? Wo haben Sie schon Fortschritte gemacht? Wo hakt es noch? Was sind Ihre grössten Herausforderungen?



Bild: katemangostar/freepik.com