



STRATEGIE MIT „BODENHAFTUNG“

Die Organisation ganzheitlich mobilisieren

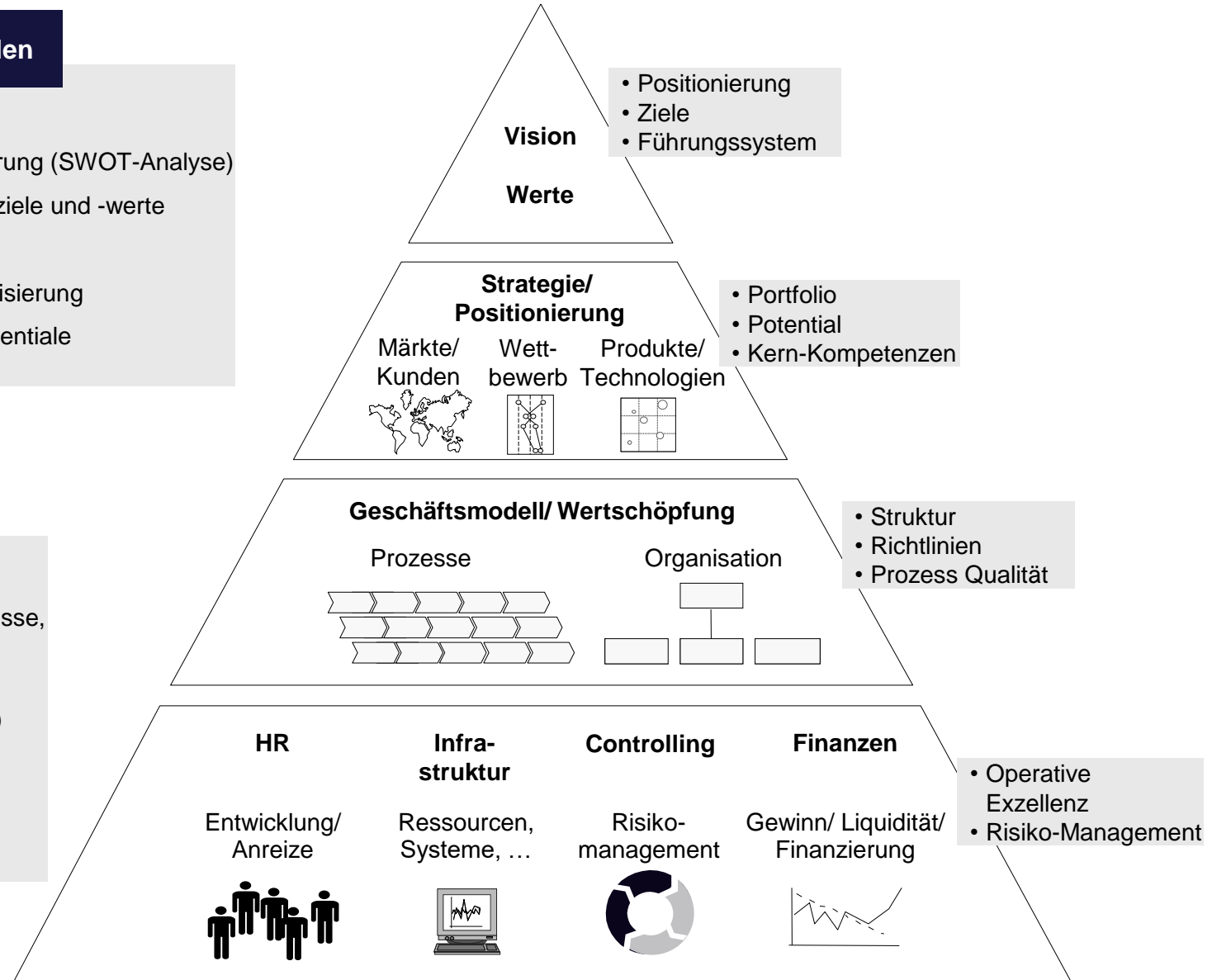
Strategische Ausrichtung auf Basis einer ganzheitlichen Perspektive

Ausgangslage beurteilen

- Informationssammlung
- Bewertung gegenwärtige Positionierung (SWOT-Analyse)
- Entwicklung Unternehmensvision, -ziele und -werte
- Erarbeitung Kernkompetenzen
- Festlegung Strategieroadmap, Priorisierung
- Ableitung Wachstumspfade und Potentiale

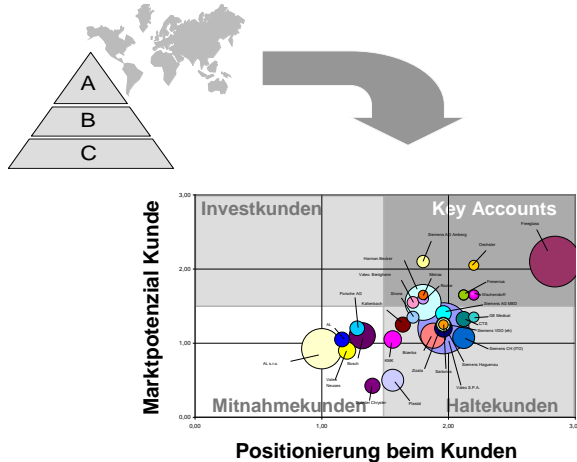
Maßnahmen einsteuern

- Ableitung Maßnahmenprogramm
- Neuausrichtung Organisation/ Prozesse, strategische Geschäftseinheiten
- Durchgängige Planungssystematik (Mifri-Planung ⇒ Business-Planung)
- Personalentwicklungskonzepte
- Mobilisierung top-down einschließlich Kommunikation



Eigene Positionierung und Wachstumfelder bestimmen

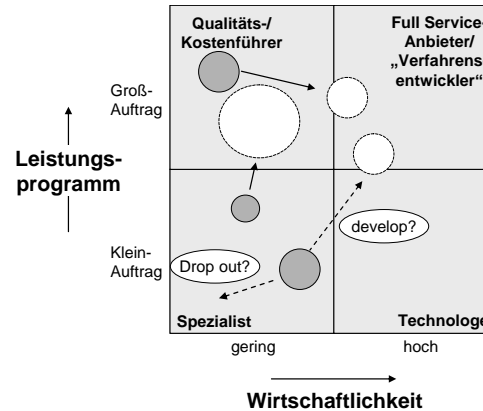
Kundenklassifizierung und Marktsegmentierung



- ABC Umsatz-/ DB-Analyse
- Umsatz-/ Ergebnisstrukturen
- Marktpotentiale Kunden
- Stoßrichtung Marktbearbeitung hinterfragen
- Zukünftige „wertvolle Kunden“ identifizieren

Den „richtigen“ Kunden bearbeiten

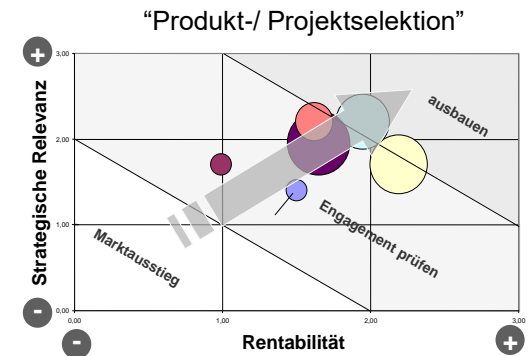
Positionierung und Wachstumfelder



- Wachstumspotentiale identifizieren, Leistungslücken bewerten
- Kompetenzen bestimmen
- Entwicklungspfad festlegen
- Positionierung, Geschäftsmodell und Ressourcenbedarf klären
- Durchgängigkeit prüfen

Positionierung klären, Strategie und Marktbearbeitung neu ausrichten

Produkt- und Technologiebewertung

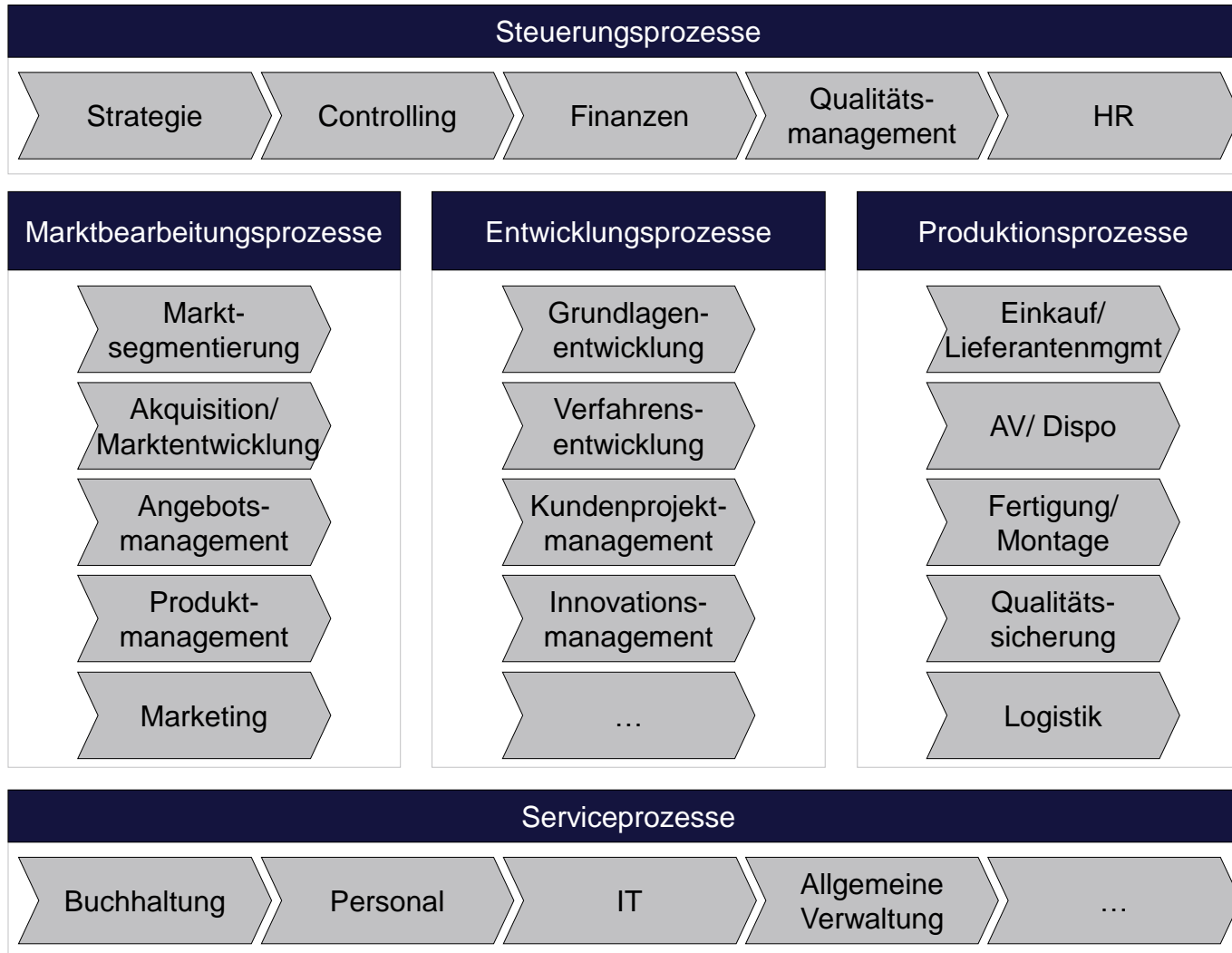


- Strategische Relevanz klären
- Marktrelevanz bewerten, Kundenposition einschätzen
- Wirtschaftlichkeit Technologien und Anwendungen bewerten
- Technologische Voraussetzungen beurteilen

Leistungsspektrum anpassen + Verlustbringer eliminieren

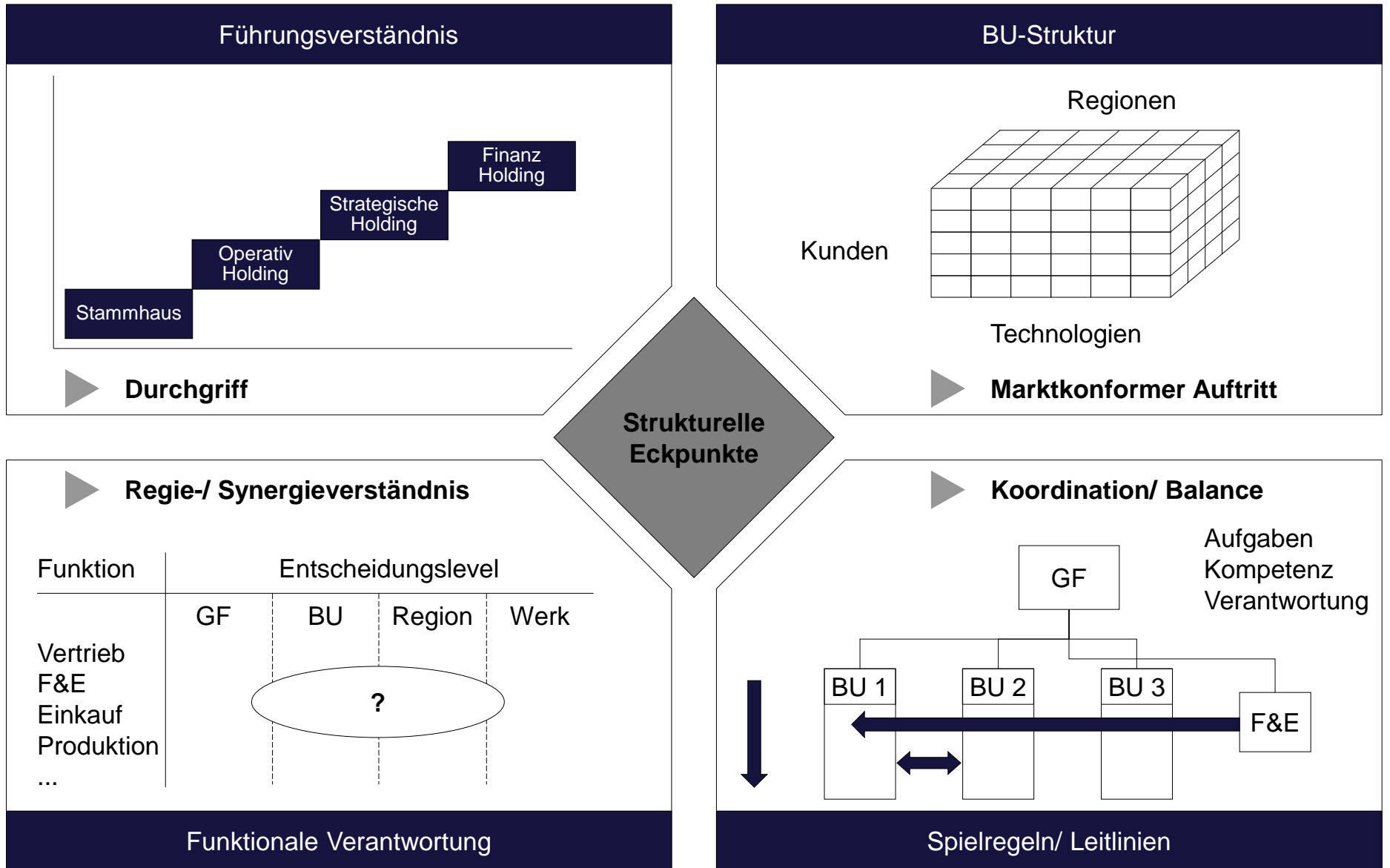
Stärken/ Schwächen entlang der Wertschöpfungskette bewerten

“Prozesslandkarte”



- Prozessstandards
- Informationsflüsse
- Verantwortlichkeiten
- Sprachregelungen/ Prozessverständnis
- Transparenz über Leistungsanforderungen intern/ extern
- Qualität bereichs-/ standortübergreifende Zusammenarbeit
- Mengengerüste und Prozesskosten

Organisatorische Weichen als Basis für Wachstum stellen



Umsetzung systematisch vorbereiten, Szenarien/ Barrieren klären

Szenarien Chancen/ Risiken

Best case ↔ Worst case

↓

Erfolgsfaktoren
Maßnahmen

- Risikofrüherkennung/ Konzept
- Abbildung Anpassungs-/ Flexibilisierungsbedarf
- Absicherung Ergebnisentwicklung
- Potentiale ausweisen

Aktionsprogramm

	Strategie	Operativ	Steuerung
Maßnahme 1			...
Maßnahme 2			...
...			...

- Maßnahmen erarbeiten und in Grobstruktur priorisieren
- Ressourcenbedarf und Zeitrahmen vereinbaren
- Verantwortungen abstimmen
- Maßnahmen-Controlling und Vorgehensweise klären

Barrierenmanagement

Vertrieb → Einkauf → Produktion

Vertriebs-system Planungs-system ...

- Probleme nach Prozessschritten identifizieren
- Ursachen klären und abstimmen
- Maßnahmen zur Beseitigung festlegen und abstimmen
- Kulturelle Aspekte des Barrierenmanagements berücksichtigen

Professionelles Know-how und Projektmanagement sicherstellen

Mobilisierungsphase

Steuerung der Projektorganisation

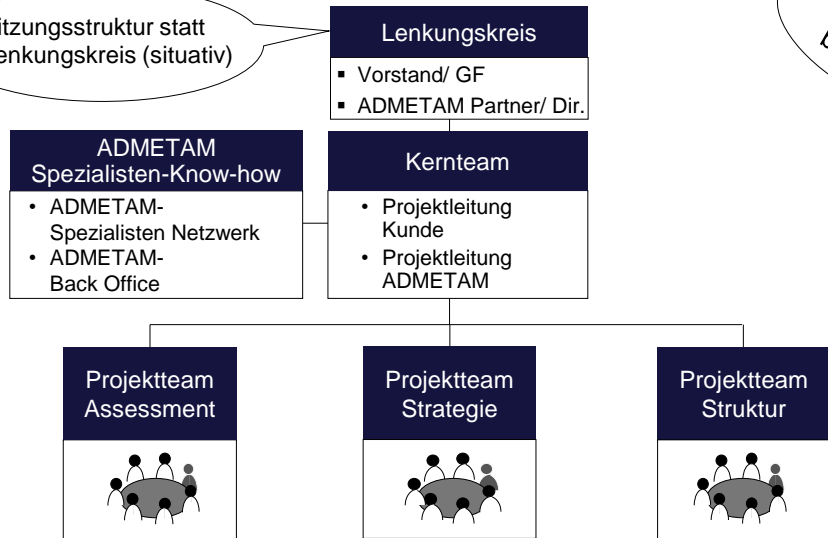
- Direkte Führung durch ADMETAM Partner/ Director
- Seniorität im Projektmanagement
- Schlanke Projektstruktur
- Strukturierter Masterplan
- Teilprojekte/ Arbeitspakete

Projektmanagement und operative Umsetzung

„Treiben“ des Projektfahrplans

- Große Durchschlagskraft und hohes Commitment durch Einbindung der Leistungsträger aus Linienorganisation
- Situativ angepasstes Reporting/ kein Formalismus
- Exakte Definition Zwischensteps
- Permanente Transparenz

Sitzungsstruktur statt Lenkungskreis (situativ)



Projektbeispiel

Tätigkeiten	Woche	Setup	1	2	3
Vorbereitung/ Screening		[Ganzes Zeitintervall abgedeckt]			
Kick off		▲			
Transparenz Ist-Situation			[Ganzes Zeitintervall abgedeckt]		
Kreativ-Workshops/ Potentiale				[Ganzes Zeitintervall abgedeckt]	
Umsetzungsplan/ Next steps					▲

ADMETAM-Publikationen

- Wir möchten das Thema „Strategie mit Bodenhaftung“ im Rahmen einer Präsentation vertiefen

Wir sind an anderen ADMETAM-Themen interessiert:

- Marktorientierte Restrukturierung
- Effektives Projektmanagement

Fax-Antwort an: +49 (0) 611 3088-826

Absender:

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon-Nr.: _____

Fax-Nr.: _____

E-Mail: _____

ADMETAM BUSINESS CONSULTANTS GMBH

Taunusstraße 5
D - 65183 Wiesbaden

Tel.: +49 (0) 611 3088-740
Fax: +49 (0) 611 3088-826

Mail: kontakt@admetam.com

Kontakt

Dr. Armin Müller
Managing Partner
a.mueller@admetam.com

Dr. Manfred Puhlmann
Partner
m.puhlmann@admetam.com

Website: www.admetam.com