

HSP – Strategie
Nachhaltig erfolgreich!



HSP  **CONSULTING**

Strategie Marketing Controlling Nachfolge Coaching

Erfolg ist kein Zufall

Will ein Unternehmen nachhaltig erfolgreich sein, muss es das Richtige tun und zwar richtig und rechtzeitig. Es gilt bestehende Chancen zu nutzen, die Kräfte zu bündeln und vorhandene Stärken gezielt auszubauen. Das bedeutet, die Zukunft des Unternehmens zu planen und nicht dem Zufall zu überlassen. Die Erfahrung belegt eindrücklich, dass Unternehmen, die langfristig planen, eine klare Strategie haben und diese auch konsequent umsetzen, erfolgreicher sind und bessere Ergebnisse erzielen.

HSP – Strategie kompakt

Klaus Haake und Willi Seiler haben in den letzten Jahren mehr als dreissig Strategie-Projekte für KMU erfolgreich gecoacht und realisiert. Die daraus entwickelte Methode «HSP - Strategie kompakt» ist einfach, erfolgserprobt und effizient. Profitieren Sie von unserer Erfahrung und dem Know-how erfolgreicher Projekte. Gerne unterstützen wir auch Sie beim Erarbeiten und Umsetzen Ihrer Unternehmensstrategie.

Und so funktioniert's

Das Vorgehen gliedert sich in vier Schritte.

Nach der Vorbereitung folgen drei Workshops im Abstand von 3-4 Wochen. Die Strategie wird i.d.R. durch ein Team bestehend aus Geschäftsleitung und leitenden Angestellten des Unternehmens erarbeitet. HSP Consulting begleitet den Prozess methodisch und inhaltlich und moderiert die Workshops. Die Erarbeitung einer Strategie benötigt insgesamt rund zwei bis drei Monate Zeit.



1. Vorbereitung

Bereits die Vorbereitung der Strategieerarbeitung muss geplant werden. Nach einer kurzen Bestandesaufnahme ist zu klären, welche Ziele mit der Strategie erreicht werden sollen bzw. müssen, wer bei der Strategieerarbeitung dabei sein soll, wer das Projekt intern leitet und bis wann es abgeschlossen sein muss.

2. Analyse

Im Workshop Analyse werden relevante Daten aus Umwelt, Markt und Unternehmen analysiert, bewertet und verdichtet. Aus dem Ergebnis wird ein Chancen- und Gefahrenprofil erarbeitet, sowie Differenzierungsmöglichkeiten geprüft und strategische Optionen evaluiert.

3. Strategieentwicklung

In diesem Workshop wird die zukünftige Marschrichtung festgelegt. Inhaltlich geht es um die Klärung folgender zentraler Fragen: Was ist die Vision des Unternehmens? Welche Fähigkeiten sind aufzubauen, um die Vision zu verwirklichen? Mit welchen Leistungen will das Unternehmen in welchen Märkten, bei welchen Kunden erfolgreich sein?

4. Strategieumsetzung

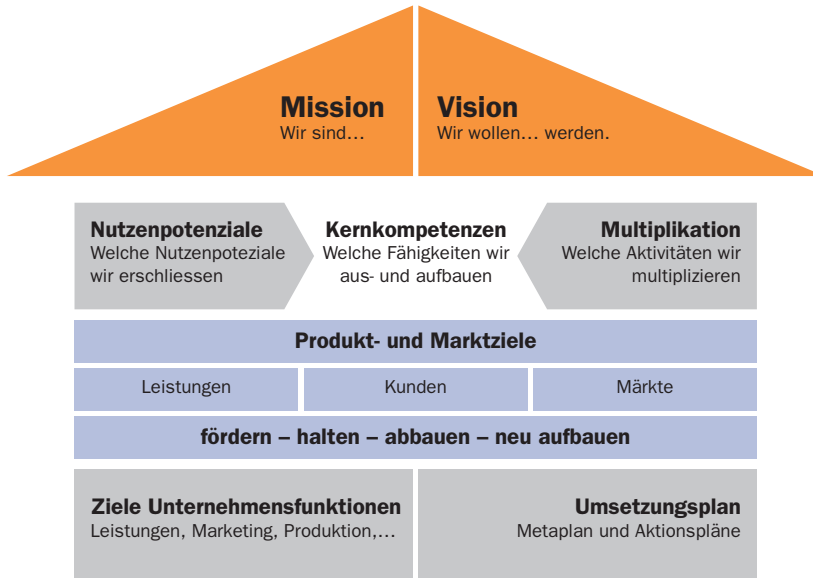
In der Strategieumsetzung werden Aktionspläne festgelegt, die sicherstellen, dass die Strategie auch effizient umgesetzt wird. Ergebnis des Workshops ist ein griffiger, nach Prioritäten geordneter Massnahmenplan. Im Weiteren werden die ersten Umsetzungsschritte festgelegt und das Strategie-Controlling vorbereitet.

5. Strategieüberprüfung

Die Umsetzung der Strategie muss periodisch kontrolliert und überwacht werden. Dies erfolgt gemäss dem festgelegten Strategie-Controlling im Rahmen der allgemeinen Führungsarbeit. Die regelmässige Strategie-Überprüfung stellt sicher, dass diese gemäss Plan umgesetzt wird.

Resultat der Strategiearbeit Strategie kompakt

Die Ergebnisse der drei Workshops werden von HSP Consulting zusammengefasst und ausführlich dokumentiert. Die im Team erarbeitete Strategie wird kurz und prägnant auf 3-4 Seiten ausformuliert. Zentrale Punkte darin sind die Vision, die Kernkompetenzen und die Produkt- und Marktziele. Das «Strategiehaus» zeigt den Inhalt der Strategie.



Umsetzungsplan

Ein zentrales Resultat des Strategieprozesses ist der Umsetzungsplan bestehend aus einem Metaplan und griffigen Aktionsplänen. Dies sind bewährte Werkzeuge, um die Strategie rasch und effizient umzusetzen. Auf Wunsch erarbeiten wir auch eine Balanced Scorecard. Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Umsetzung der Strategie.









Metaplan Strategieumsetzung										
	Zuständig	Prio	2010				2011			
			1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q
Marktbearbeitungskonzept	pm	1	15	5	5	5				
Bereinigen Sortiment	cb	1	3	8						
Preise und Konditionen festlegen	it	1		5						
Kooperationskonzept	vg	2			5					
Kundenbetreuungskonzept	pm	1				5				
Stellenbeschreibungen	le	2				15	5			
Projekt-Entwicklungsplan	bg	1					12	10		
.....										
Total Ressourcen			0	3	13	5	20	17	10	0

Beispiel Metaplan

Marktbearbeitungskonzept			
Ziel: Positionierung als Marktführer			
Verantwortlich: F. Müller		Start: Juni 10	Ende: März 11
Beschreibung:			
Gesamtkonzept festgelegt			
Politiken Marketingmix definiert			
Budget, Planung erstellt			
Organisation, Infrastruktur, Controlling festgelegt			
Budget Kosten extern		Ressourcen intern Tage	
Jahr 1	70'000	Jahr 1	25
Jahr 2	30'000	Jahr 2	5
Folgejahre	25'000	Folgejahre	5

Beispiel Aktionsplan

Referenz-Projekte

 <p>Überwachungs- und Sicherheitssysteme Ganterschwil, Schweiz</p>	 <p>Textilunternehmen Dietenheim, Deutschland</p>	 <p>Textilveredelung Rorschacherberg, Schweiz</p>
 <p>Medienunternehmen Waiblingen, Deutschland</p>	 <p>Strategiearbeit für die 11 Gemeinden Liechtensteins</p>	 <p>Metallwarenfabrik Bischofzell, Schweiz</p>
 <p>Handwerkerzentrum Chur, Schweiz</p>	 <p>Rohrhandel Wil, Schweiz</p>	 <p>Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal</p>

Sind Sie interessiert?

Wollen Sie gerne mehr erfahren? Für ein erstes kostenfreies Gespräch stehen Ihnen Klaus Haake und Willi Seiler in St. Gallen gerne zur Verfügung.
Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin: +41 71 243 04 60.



Professor Klaus Haake
Dr. oec. HSG



Willi Seiler
Dipl. KMU/HSG

HSP Consulting AG

Splügenstrasse 9, Postfach, CH-9008 St. Gallen,
Telefon: +41 71 243 04 60, Fax +41 71 243 04 61
Mail: info@hsp-con.ch Web: www.hsp-con.ch