

Praxisbeispiel Strategieentwicklung

Eine Kundin hat es einmal so ausgedrückt: „Durch diesen intensiven Strategieprozess haben wir einen guten Kompass gebaut und die Kompassnadeln in die Bäume der Mitarbeiter. Dadurch haben alle gehandelt, ohne permanent das Strategiepapier anzuschauen“.

Praxisbeispiel:

Strategieprozess eines Service-Bereiches

Ziel

Strategische Neuausrichtung eines Bereiches mit 450 Mitarbeitern (bei einem OEM) zu einem global aufgestellten flexiblen und kundenorientierten Dienstleister. Gestaltung eines neuen Geschäftsmodells sowie Veränderung der Bereichsstruktur.

Inhalt

Vorgehen analog Strategiegestaltungsphase und Implementierungsphase

Prozess

Der Strategieprozess war ein intensiver Findungs- und Diskussionsprozess über den einzuschlagenden Weg. Dabei spielten Abteilungsinteressen eine große Rolle. Verbunden mit schwierigem Kommunikationsverhalten und den unterschiedlichen Hierarchiestufen war es eine Herausforderung, alle unter einen Hut zu bekommen - was nach intensivem Prozess und verbindlichen Maßnahmen gelang. Dieser erweiterte Führungskreis war dann der Nukleus zur Implementierung in der Fläche. Der Review nach einem Jahr zeigt, dass die Strategie sich bei den meisten verinnerlicht hat und weiter intensiv vom Management auf der Spur gehalten wird.

Ergebnisse

Der Strategieprozess ergab eine klare gemeinsam getragene Ausrichtung und Perspektiven für die Zukunft. Ein Einsparungspotential von 15 % wurde identifiziert und sockelwirksam festgeschrieben. Im Rahmen eines Changeprozesses im Unternehmen konnte der Nutzen im Rahmen der Wertschöpfungskette eindeutig dargestellt werden. Die Effizienz in der Zusammenarbeit auf Führungsebene wurde erheblich verbessert.

Zeitraum

1 Jahr Strategie und Bereichskultur, 1 Jahr Implementierung