



Unternehmensentwicklung

Erfolgsentscheidend für eine nachhaltige und konkurrenzfähige Unternehmensentwicklung ist praxiserprobtes und hohen ethischen Anforderungen genügendes Führungs- und Managementwissen. Damit werden die Herausforderungen der lernenden Organisationen der Zukunft erfolgreich gemeistert und situative Unsicherheiten als Chance zur Erneuerung genutzt.

Meine Beratungsphilosophie:

Vernetzung von Strategie, Struktur und Kultur





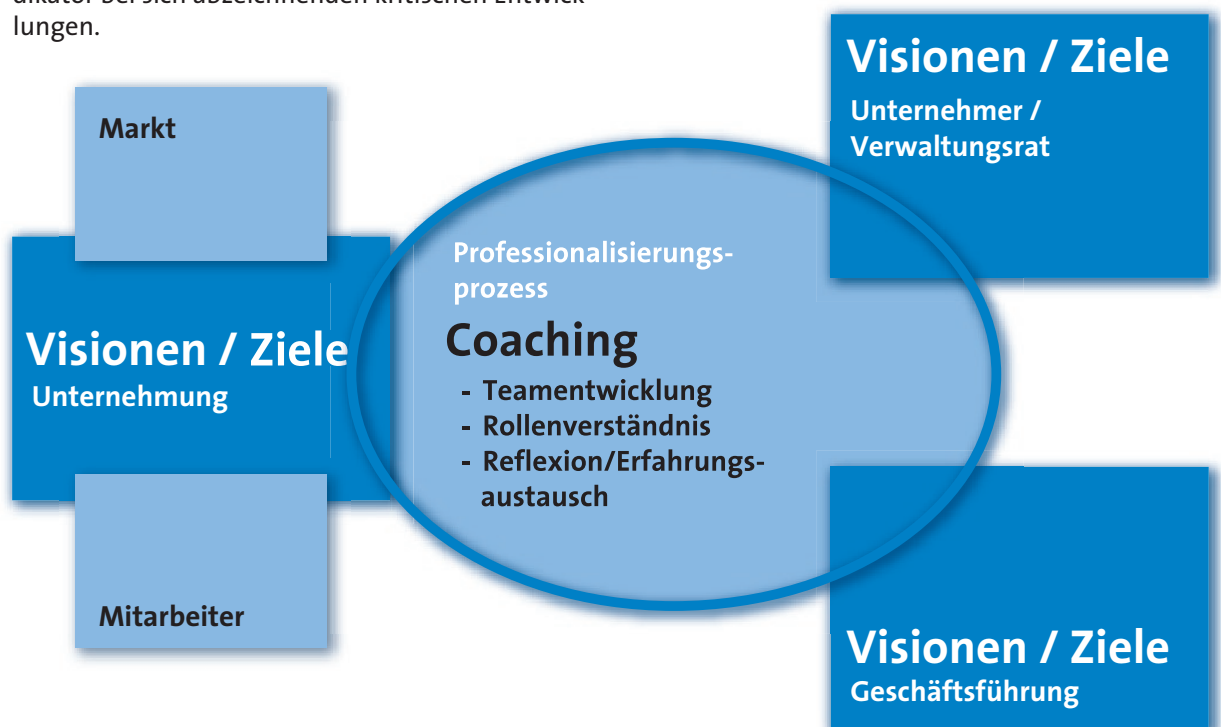
Coaching

Das Marktumfeld verändert sich immer rascher. Es genügt längst nicht mehr, sich nur auf mögliche Veränderungen vorzubereiten. Vielmehr geht es um das Verhalten der Beteiligten in Veränderungsprozessen und um das spezifisch richtige Entscheiden mit bestmöglichem Nutzen. Verwaltungsrat und Geschäftsführung haben ständig alle Entwicklungen im Auge zu behalten, um möglichen sich abzeichnenden Negativtrends rechtzeitig und in der richtigen Priorität zu begegnen.

Dieses Zusammenspiel abgerundeter Entscheidungsfindung bedingt ein gutes Verständnis von modern verstandener Corporate Governance und glaubwürdiger Führung. Ein solcher Prozess ist aber nicht selten von Spannungsfeldern geprägt, die von einem führungserfahrenen Coach ausbalanciert werden können. Sind oberste Führungskräfte in der Entscheidungsfindung und -umsetzung situativ auf sich allein gestellt, ist der Beizug eines kompetenten, externen Beraters oftmals sinnvoll. Dies nicht zuletzt deshalb, um den Unternehmer aus seiner emotionalen Isolation zu befreien und ihm einen objektiven Spiegel vorzuhalten. Der regelmässige Dialog mit einem solchen Sparring-Partner führt weg von der Einsamkeit, wirkt zukunftsweisend und funktioniert als Frühindikator bei sich abzeichnenden kritischen Entwicklungen.

Professionelle Unternehmensführung ist – aus meiner Sicht – an vier Bedingungen geknüpft:

- die „harten“ und die „weichen“ Faktoren der Unternehmensführung zielgerichtet zu kombinieren
- Leadership mit hoher Fokussierungskompetenz
- Verantwortung „wie in eigener Sache“
- Zivilcourage





Turnaround

Um den heutigen und zukünftigen Marktbedingungen Rechnung zu tragen, müssen die vielfältigen Bedürfnisse der Anspruchsgruppen im Sinne des Stakeholder Value-Gedankens antizipiert und kommuniziert werden. Dies bedingt, dass sich das Unternehmen an der Bewertung durch die Finanzmärkte sowie an einer langfristigen Harmonisierung von Strategie, Struktur und Kultur im ökonomischen und sozialen Bereich orientiert.



Zur Verbesserung der **Konkurrenzfähigkeit** geht es heute und morgen darum, die langfristige, strategische Ausrichtung, **Kundennutzen**, Qualität und Erfahrung des Managements sowie eine nachhaltige solide Geschäftsentwicklung im Unternehmen zu verankern. Diese ins Auge gefasste langfristige Steigerung des Unternehmenswertes bedingt jedoch einen permanenten Wertoptimierungsprozess.

Gemessen wird ein Unternehmen am Erfolg. Und Erfolg setzt letztendlich – in Abstimmung mit einem aussagefähigen Kennzahlensystem – auch das Beherrschen erfolgskritischer Kernprozesse wie:

- proaktive Bestimmung der Kundenbedürfnisse
- Definition einer Business-Strategie
- Produktentwicklung
- kundensegmentspezifisches Marketing
- After Sales Service
- Personalmanagement
- Ressourcen- / Finanzmanagement

voraus.



Strategie

Strategische Unternehmensentwicklung beruht auf Vision, Realitätssinn und Umsetzungskraft.

Strategische Erfolgspositionen sollen die „einzigartigen“ Geschäftsprozesse definieren, mit denen die Vision tragfähig gemacht wird.



Strategien umzusetzen stellt hohe Anforderungen an die entscheidenden Führungskräfte bezüglich:

- Kultur im Führungsverhalten
- stufenweiser Realisierung
- Festlegung von Prioritäten
- realistischer Integration des eigenen Fähigkeitspotenzials
- Transparenz
- strategischem Controlling