



---

# Nachhaltiges Wachstum

Strategische Neuausrichtung

München, 2010

## Externe unternehmerische Herausforderungen ....



... stimmt die Unternehmensstrategie noch?

## Veränderte interne Rahmenbedingungen als Auslöser

---

- Starke Arbeitsteilung (Taylorismus) in der Geschäftsabwicklung
- Verteilte Verantwortung durch funktionale Organisationsstrukturen
- Überdimensionierte Zentralbereiche ohne Geschäftsverantwortung (Wasserkopf)
- Übergewicht administrativer Tätigkeiten gegenüber kundenorientierter Tätigkeiten
- Unangepaßte Führungs- und Steuerungssysteme (z. B. in der Logistik)
- Nicht angepaßte Informationsstrukturen, Informationsflüsse und Informatik-Unterstützung

Veränderten Marktanforderungen stehen gewachsene interne Unternehmensstrukturen gegenüber

## Fragen die sich Ihnen stellen

---

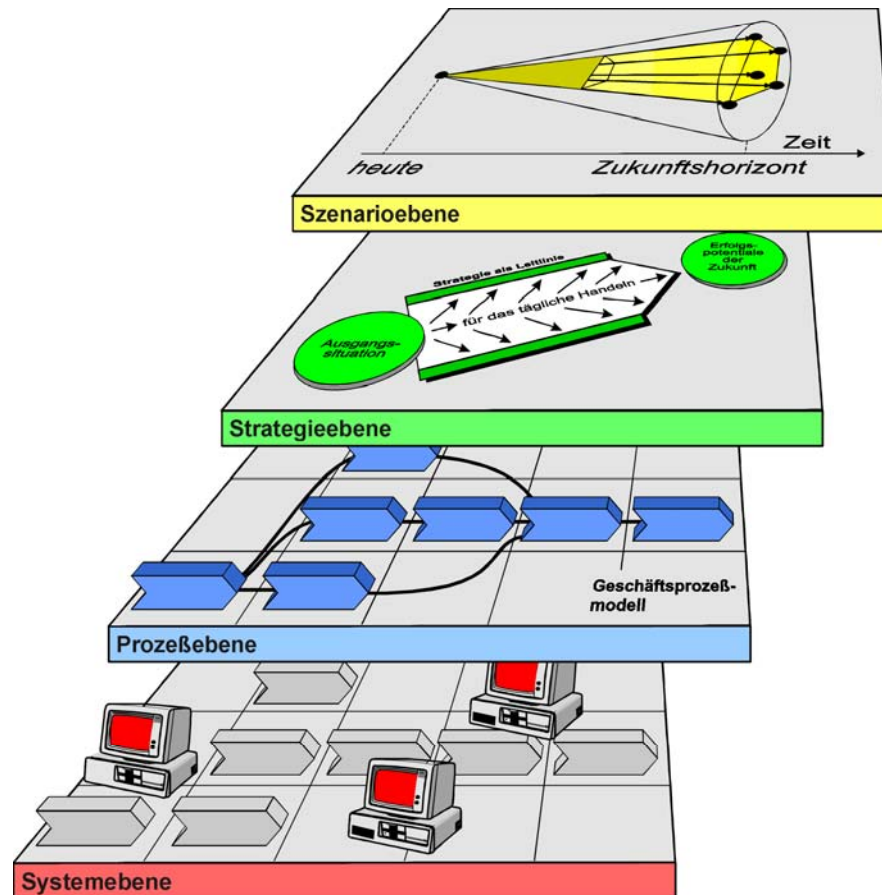
- Welche **Trends** verändern mein geschäftliches Umfeld, welche Konsequenzen hat das für mein Unternehmen (**Vision-Design**)?
- Welches sind die wesentlichen **Stellschrauben des Geschäftes** (**Strategisches Assessment**)?
- Wie **machen es andere**, wo kann ich etwas lernen (**Benchmarking**)?
- Brauche ich eine **Neuausrichtung** (**Szenario-Design**)?
- Wie **rechnet sich** eine Neuausrichtung (**Business-Case Design**)?
- Wie gestalte ich den **Wandel** und **setze die Strategien um** (**Change und Program Management**)?

## Ziele der Strategieentwicklung

---

- Ziel der Strategie-Entwicklung ist es, die Leistungsfähigkeit und Wettbewerbsposition des Unternehmens nachhaltig zu stärken.
  
- Überlegene Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit setzt Stärke auf allen Feldern voraus:
  - in der Marktsegmentierung, bei den Produkten, in der Führungsorganisation, bei Mitarbeitern, in der Informationstechnik, bei Anlagen und Ausrüstungen sowie bei den Finanzen.
  
- Dabei werden diese Felder nicht isoliert, sondern insgesamt und in ihren Wechselwirkungen betrachtet

# Unser ganzheitlicher Ansatz verknüpft unterschiedliche Ebenen



## Szenario-Ebene

Erkennen und Erarbeiten von zukünftigen Erfolgsfaktoren und neuen Geschäftsfeldern

## Strategie-Ebene

Identifizieren der Erfolgspotenziale und Strategien zur Marktpositionierung

## Prozess-Ebene

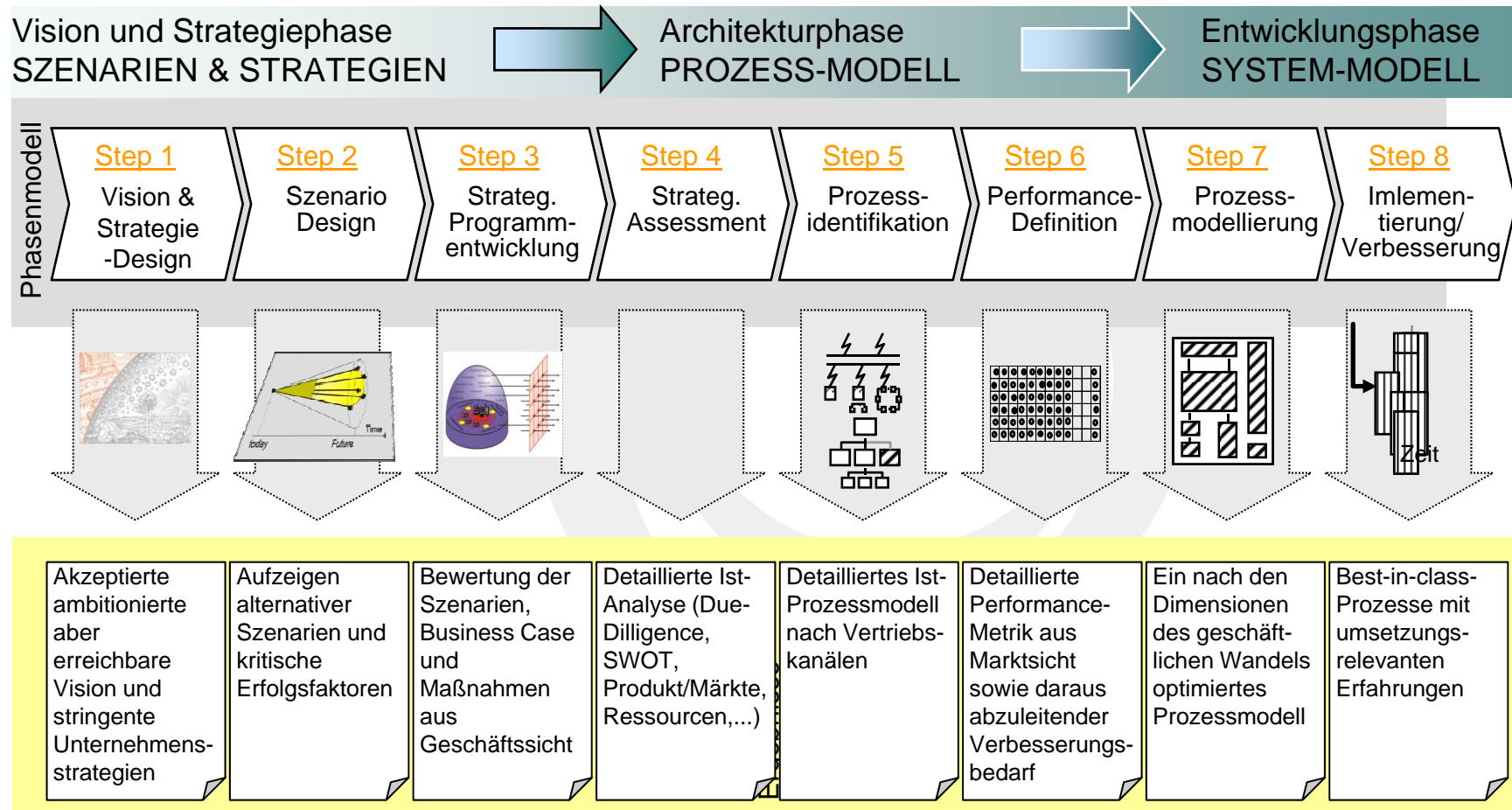
Optimierung, Verbesserung und Business Reengineering der Geschäftsprozesse

## System-Ebene

Konzeption und Implementierung komplexer kundenspezifischer IuK-Systeme

... stellt eine nahtlose Verknüpfung der System- und Prozesslandschaft mit den Markttrends und den sich daraus ergebenden Unternehmensstrategien her

# Die Strategische Neuausrichtung in einem Gesamt-Modell





---

## Kontakt:

+49 89.89 457 566

+49 173.35 26 121

[www.converso-gmbh.de](http://www.converso-gmbh.de)

[info@converso-gmbh.de](mailto:info@converso-gmbh.de)