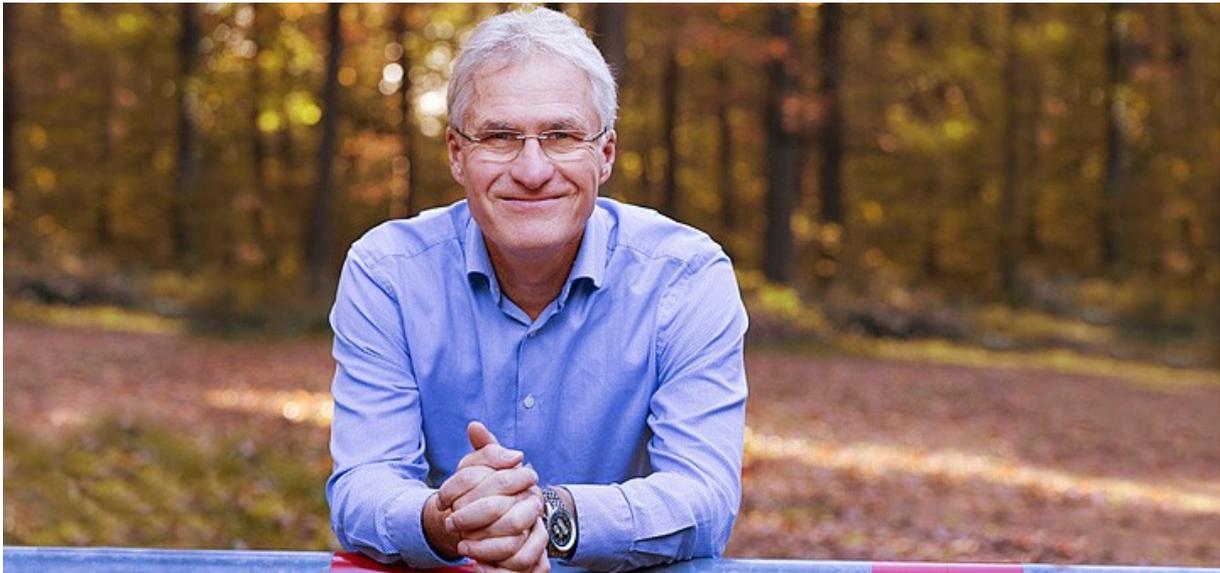


Strategieletter

Warum die Strategische Bilanz über Sein oder Nichtsein in der Post-Corona-Zeit entscheiden kann...



Die **Strategische Bilanz** ist ein Instrument der ganzheitlichen Unternehmensanalyse und der "Erfolgssteuerung vor den Zahlen", die sich in meiner Praxis bei über 100 Unternehmen bewährt hat.

Ausgehend vom Markt werden in der Strategischen Bilanz wesentliche Erfolgsfaktoren schnell und komprimiert miteinander in Beziehung gesetzt und ganzheitlich bewertet. Der Saldo zeigt die momentane Gewinnfähigkeit und "Lebenskraft" Ihres Unternehmens. Gleichzeitig wird der Strategische Engpass sichtbar, der der weiteren Unternehmensentwicklung im Wege steht. Diesen für die Post-Corona-Zeit zu lösen ist meines Erachtens von entscheidender Bedeutung.

Auf jeden Fall möchte ich Sie wieder zum Nachdenken auffordern, inwieweit Ihre Unternehmensvision und -strategie aktuell noch zukunftsorientiert sind.

Ich freue mich, wenn Sie aus diesem **8. Strategieletter** wieder Denkanstöße für Ihre Unternehmenszukunft erhalten.

Denn bekanntlich kann ein Tag Nachdenken mehr bringen als ein Monat harter Arbeit.

Ich bedanke mich bei Ihnen für Ihr Vertrauen und dass Sie mein Erfahrungswissen weiterhin nutzen wollen.

Beste Grüße bis zum nächsten Mal!

Ihr

Roland E. Schön

Unternehmens**Strategie**

Warum die Strategische Bilanz über Sein oder Nichtsein in der Post-Corona-Zeit entscheiden kann...

Wir leben in einer Zeit, in der sich die Märkte und Umfeldbedingungen schneller ändern, als sie in Zahlen zu fassen sind.

Eine der strategisch wirksamsten Praktiken der **"Erfolgssteuerung vor den Zahlen"** ist das vorausschauende engpassorientierte Denken und Handeln.

Jedes Unternehmen hat zu jedem Zeitpunkt zwei dominierende Engpässe, die der Zukunftssicherung im Wege stehen: 1. den **Operativen Engpass**, der das Tagesgeschäft behindert sowie 2. den **Strategischen Engpass**, der das Unternehmen in der Weiterentwicklung hindert sowie einer höheren „Lebenskraft“ (Ertragsfähigkeit) im Wege steht.

Meiner Erfahrung nach betreiben die meisten Unternehmen eine ungeheure Ressourcenverschwendung, weil sie diese Engpässe nicht oder nur oberflächlich ermitteln und gezielte Maßnahmen ausbleiben, die Engpässe effektiv zu lösen.

Verzettelung, Kräfteverzehr, Verfehlung von Umsatz- und Renditezielen sowie ein fehlender Plan zur Steigerung der Attraktivität und Verringerung der Abhängigkeiten bei Kunden, Lieferanten, Kapitalgebern und Mitarbeitern sind die Folge.

Der Strategische Engpass, der über die „Strategische Bilanz“ ermittelt wird, setzt auf der tatsächlichen Ursachenebene unbefriedigender Ergebnisse sowie ergebnisbegrenzender Abhängigkeiten an.

Er zeigt die Behinderung zwischen den Potenzialen (dem, was wir können) und den Zielen des Unternehmens (dem, was wir wollen). Der Strategische Engpass macht die kritischen Faktoren transparent, die das Unternehmen am stärksten in der Zielerreichung behindern. Er zeigt, wo das Unternehmen unsicher ist, die Mitarbeiter ängstlich sind und unter Druck stehen.

Es sind – das zeigt die Erfahrung sehr deutlich – „Macht- und Energieprozesse“, die der unternehmerischen Freiheit im Wege stehen und bereits weit vor den Zahlen zu erkennen geben, wo das Leistungspotential und damit die zukünftige Ertragsfähigkeit begrenzt sind.

Welche Fragen bei der Strategischen Bilanz entscheidend sind...

- Welche Faktoren beeinflussen die zukünftige Entwicklung von Kosten und Leistungen?
- Welche Änderungen gehen einer Veränderung von Kosten und Leistungen voraus, so dass man an diesen Faktoren zukünftige Verschiebungen von Kosten und Leistungen erkennen kann?
- Was führt zu zukünftigen Preiserhöhungen und -senkungen auf der Beschaffungsseite?
- Welche Faktoren führen zu Preissenkungen oder Spielräume für Preiserhöhungen auf der Absatzseite?
- Welche Faktoren steigern die Attraktivität und damit die Anziehungskräfte des Unternehmens? Welche Faktoren erhöhen die Abhängigkeiten bei Kunden, Lieferanten, Partnern und Kapitalgebern?

Die strategische Engpassanalyse macht den tatsächlichen Handlungsbedarf bewusst, der für die Unternehmensentwicklung in der Post-Corona-Zeit existenziell sein kann.

Wir leben in einer Zeit, in der sich die Märkte schneller ändern als sie in Zahlen zu fassen sind. Haben Sie Interesse, "vor die Zahlen zu blicken" um bereits heute zu erkennen, wo Sie im Tagesgeschäft gegensteuern müssen, um morgen keine Überraschungen in den Ergebnissen zu erleben?

Zukünftiger Erfolg liegt im vorausschauenden Denken und Handeln. Unerlässlich für das Erreichen der gewünschten Ergebnisse ist es, die eigenen Zukunftsvorstellungen und Ziele mit Hilfe der Zukunftsbilanz (Strategische Bilanz nach Dr. R. Mann) zu überprüfen.

Die Jahresbilanz der Buchhaltung ist eine Vergangenheitsbilanz.

Die Zukunftsbilanz bzw. Strategische Bilanz zeigt die Erfolgsaussichten von Zielsetzungen und anstehenden Entscheidungen, bevor Maßnahmen ausgelöst und Ressourcen gebunden werden. Sie zeigt, welche Veränderungen der Entwicklung von Kosten und Erträgen vorausgehen.

Ausgehend vom Markt, werden in der Zukunftsbilanz wesentliche Erfolgsfaktoren schnell und komprimiert miteinander in Verbindung gesetzt und bewertet.

Der Saldo zeigt die "Lebenskraft" Ihrer unternehmerischen Überlegungen, die sich in Gewinn oder Verlust niederschlagen. Gleichzeitig erkennen Sie den entscheidenden Engpass sowie die Muster/Blockaden, die das Erreichen der Zielvorgaben behindert.

Die Zukunftsbilanz ist ein Instrument der ganzheitlichen Strategieentwicklung und -umsetzung, die sich in dieser Form bei über 1000 mittelständischen Unternehmen bewährt hat.

Gemeinsam mit dem engsten Führungskreis bewerten und analysieren wir Ihre Unternehmenssituation und erstellen eine Zukunftsbilanz. Das schafft die notwendige Sicherheit um zu beurteilen, ob Ihre Planung realisierbar ist, welcher entscheidende Engpass die Zielerreichung behindert und wo und wie sie handeln müssen, um den Erfolg zu haben, den Sie sich wünschen.

Eine "starke" Zukunftsbilanz führt mit hoher Sicherheit zu den gewünschten Jahresergebnissen.

Die Zukunftsbilanz bzw. Strategische Bilanz ist online durchführbar. Mehr dazu auf Anfrage unter info@rolandschoen.de.

