



Strategieletter 19

Herbst 2024



In diesem Strategieletter geht es um den unbezahlbaren Wert einer Unternehmensstrategie in turbulenten Zeiten

Liebe Leser und Interessenten meines Strategieletters,

jetzt geht es um die Wurst, denn die Einzigartigkeit oder die Strategie der Alleinstellung ist die Quelle für die Lebensfähigkeit von Unternehmen in der Zukunft, weil das oberste Gesetz der Marktwirtschaft lautet:

Austauschbare Leistungen rentieren zur Umsatzrendite von Null!

Lesen Sie meine Erfahrungen und Erkenntnisse dazu im folgenden Strategieletter.

Ich freue mich, wenn Sie wieder Denkanstöße für Ihre Zukunftsplanung erhalten. Denn bekanntlich kann ein Tag Nachdenken mehr bringen als ein Monat harte Arbeit.

Ich bedanke mich bei Ihnen für Ihr Vertrauen, dass Sie meinen Strategieletter weiterhin lesen und diesen auch in Ihren Netzwerken teilen.

Beste Grüße bis zum nächsten Mal

Ihr

PS: Falls Sie diesen regelmäßig erscheinenden Strategieletter künftig nicht mehr beziehen möchten, können Sie sich mit Aktivierung des Befehls „Abmelden“ in der Fußzeile dieser E-Mail aus der Verteilerliste austragen.

Jetzt geht es um die Wurst...

Der Wert einer Unternehmensstrategie in turbulenten Zeiten

Ich höre derzeit von vielen mittelständischen Unternehmern, dass es doch keinen Sinn mache, eine Unternehmensstrategie zu entwickeln, weil man ja eh nichts mehr planen kann. Aber diese Denkweise ist falsch, weil sie zu einem Verlust der Wettbewerbsfähigkeit führt.

Warum ist eine Unternehmensstrategie aktuell wichtiger denn je?

Die Rahmenbedingungen der deutschen Wirtschaft verändern sich im Moment dramatisch. Immer dann, wenn sich die Wettbewerbsbedingungen ändern, müssen auch die Strategie und das Geschäftsmodell auf den Prüfstand gestellt werden. Denn ohne eine geeignete Strategie wird eine nachhaltige Ertragsfähigkeit nahezu unmöglich, weil Unternehmen nur einen signifikanten Wettbewerbsvorteil erreichen, wenn sie gegenüber ihren Mitbewerbern klar positioniert sind und ihre Kunden bessere Mehrwerte bieten. Das betont Harvard Professor und weltweit anerkannter Strategieexperte Prof. Michael Porter immer wieder.

Krisen eröffnen Chancen

In Zeiten multipler Krisen und Unsicherheiten ist es daher besonders ratsam, dass mittelständische Unternehmen eine gut durchdachte Strategie entwickeln. Denn in unsicheren Zeiten können Unternehmen, die strategisch gut aufgestellt sind, Chancen gezielter nutzen und sich von der Konkurrenz abheben. Eine klare Strategie hilft dabei, Wettbewerbsvorteile zu sichern und auszubauen. Weiterhin hilft vorausschauendes Denken und Handeln, sich besser auf Krisen vorzubereiten und schneller darauf zu reagieren. Das ermöglicht, Risiken zu identifizieren und Maßnahmen zu ergreifen, um diese zu minimieren. Krisenbewältigung und Resilienz werden somit gestärkt. Weiterhin können durch die strategische Planung Ressourcen effizienter eingesetzt werden. Dies ist besonders wichtig, wenn Versorgungsengpässe entstehen und Ressourcen knapp werden.

Strategie schafft Orientierung

Wenn es darum geht, trotz Widrigkeiten, Planungsunsicherheiten und Engpässen langfristige Ziele zu erreichen, ist eine intelligente Strategie unerlässlich. Sie gibt dem Unternehmen eine klare Orientierung und hilft, die langfristigen Ziele nicht aus den Augen zu verlieren. Dies ist entscheidend, um auch in unsicheren Zeiten den Fokus nicht zu verlieren und kontinuierlich an der Erreichung der Unternehmensziele zu arbeiten.

Eine flexible Strategie ermöglicht es Unternehmen, sich schnell an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Dies ist besonders wichtig, wenn politische Veränderungen, wie z.B. die Wahl von Donald Trump, zu neuen Herausforderungen führen. Die Anpassungsfähigkeit des Unternehmens wird damit gestärkt.

Strategie motiviert Mitarbeitende

Die strategische Planung ermöglicht es zu innovieren, indem sie Raum für kreative Lösungen und neue Ansätze schafft für neue Produkte und Leistungen. Dies kann zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil führen.

Und last but not least, eine klare Strategie trägt dazu bei, die Mitarbeiter zu motivieren und einzubinden. Wenn alle im Unternehmen wissen, wohin die Reise geht, steigen Identifikation, Motivation und Engagement.

Was zeichnet eine gute Unternehmensstrategie aus?

Eine gute Unternehmensstrategie ist ein ganzheitliches Gesamtkonzept, mit dessen Hilfe Sie eine dauerhaft einzigartige Marktposition erschaffen und erhalten. Ausgangspunkt ist dabei immer die Frage: Wie können wir als Unternehmen einzigartig sein und eine unverwechselbare Alleinstellung erzielen?

Beispiel aus meiner Praxis: Mutig Zukunft in die Hand nehmen!

Statt verängstigt auf Sicht zu fahren, verfeinerte ein mittelständischer Bauzulieferer bereits im ersten Corona-Jahr seine Strategie gemeinsam mit seinen Führungskräften. Es ging um folgende Fragen:

- Wer ist in wirtschaftlich schwierigen Zeiten der ideale Leistungsempfänger? Mit welchen Alleinstellungsmerkmalen ist er zu gewinnen? Welche davon haben wir bereits und welche müssen wir entwickeln?
- Welchen Regionen und europäischen Länder sind in schwierigen Zeiten stark genug, um z. B. auch größere Infrastrukturprojekte zu finanzieren? Wer baut in unserem Markt auch in Krisenzeiten?
- Wie müssen wir uns technologisch weiterentwickeln, um auch in turbulenten Zeiten führend in Modellierung und Planung zu sein?
- Welche unserer Produkte und Leistungen brauchen Bauherren und Planer aktuell am stärksten? Wo liegt der wirkliche Bedarf an intelligenten Problemlösungen?

Das Ergebnis nach vier Jahren ist beeindruckend. Das Unternehmen hat 2023 das beste Jahr seiner Geschichte geschrieben. Für 2025 ist trotz Krise in der Bauindustrie Vollauslastung angesagt. Eine neue und angepasste Online-Marketing-Strategie zog darüber hinaus neues Klientel an. Die Verfeinerung der spezifischen Lösungsangebote für den Kunden erhöhte die Marge deutlich.

Fazit: Die Welt dreht sich immer schneller. Potenziale über bessere Strategien zu aktivieren ist erfolgreicher als besorgt auf Sicht zu fahren. So bündelt ein Unternehmen seine Kräfte gezielter und punktet gegenüber den Mitbewerbern. Der Gewinn von morgen entsteht, sobald Zukunftspotenziale rechtzeitig entwickelt werden und man sich nicht scheut, trotz Unsicherheiten eine von den Mitarbeitern getragene Unternehmensstrategie zu entwickeln und umzusetzen.

Aktuelles & Termine

1. Der neue Strategiekreis von Roland Schön + Partner

Strategiekreis „Nachhaltige Unternehmer Metropolregion Rhein-Neckar“ – Konkurrenzfreier Austausch innovativer und zukunftsorientierter Unternehmer und Geschäftsführer der Region. Mehr Info: [>hier Info anfordern](#)

2. Erfahrungswissen für Strategie & Transformation

Navigieren in unsicheren Zeiten - Der bewusste Unternehmer (Veröffentlichung im Econo-Wirtschaftsmagazin, Lesezeit 3 min) [> hier lesen](#)

28.-29.11.2024 | 100 Jahre MEWES | MEWES Strategie summit - Die Kunst sich auf das Wesentliche zu konzentrieren | [>mehr Info](#)

PS: Für das Strategie-Summit "MEWES 100" sind noch kurzfristig wenige Plätze frei.

3. Potenzialanalyse Strategie in turbulenten Zeiten - kostenfrei

inkl. 45 min persönliche online-Auswertung

Wollen Sie wissen, wo Ihre Potenziale mit einer optimierten oder neuen Strategie in diesen turbulenten Zeiten liegen? Dann lade ich Sie zu **Ihrer kostenfreien Online Potenzialanalyse Strategie** ein [>hier](#)

Ihre persönlichen **Zugangsdaten** erhalten Sie auf telefonische Anfrage von mir persönlich oder per E-mail hier [>Zugangsdaten](#)