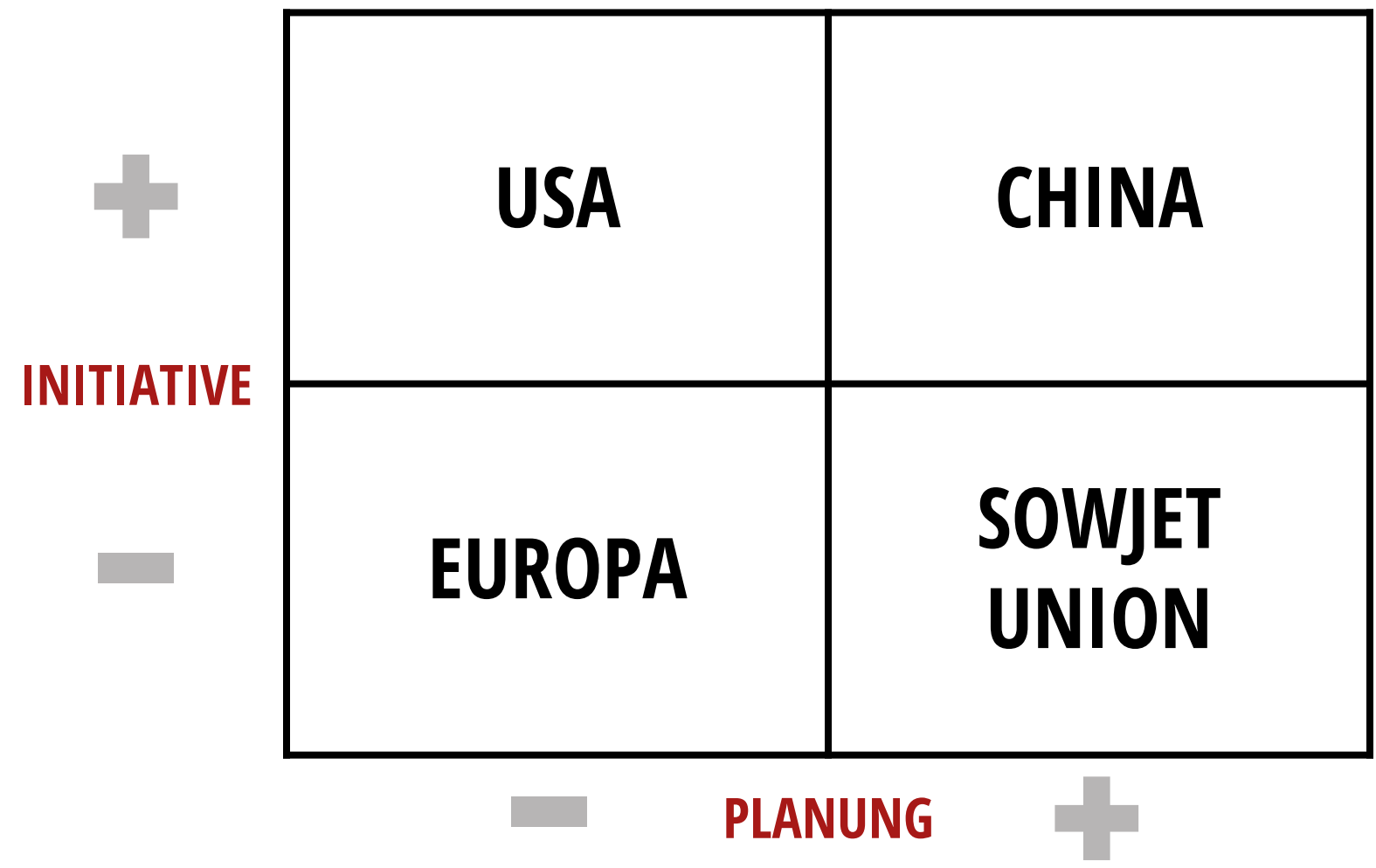


STRATEGIE UMSETZEN – ABER RICHTIG!

KAPITEL 8: GESUNDHEITSCHECK

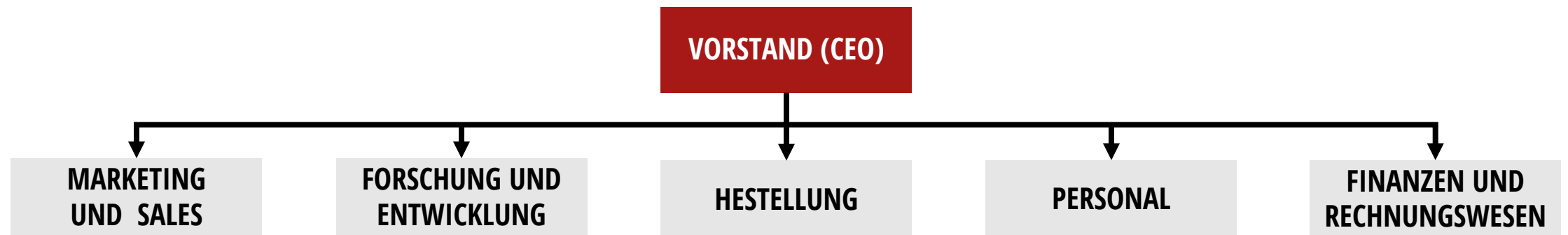
PLANUNG UND INITIATIVE



RISIKO MATRIX

GEWINN	HOCH	POLITIKER	UNTERNEHMER	
	GERING	ANGESTELLTE	HEILIGER	
		GERING	VERLUST	HOCH

EINFACHE, FUNKTIONALE STRUKTUR



DIVISIONALE STRUKTUR

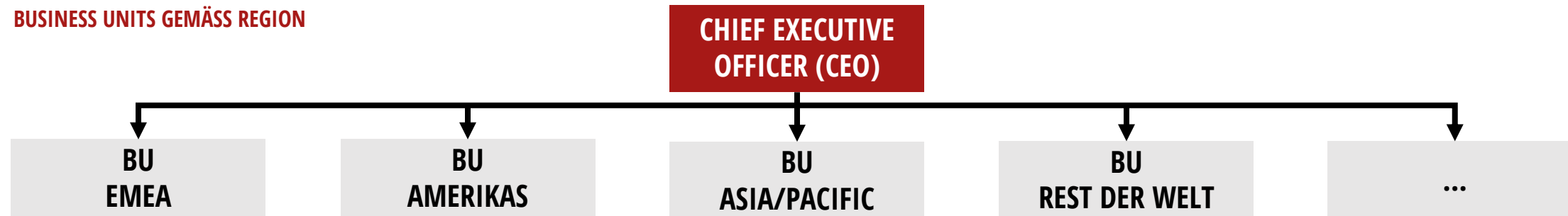
BUSINESS UNITS GEMÄSS PRODUKT



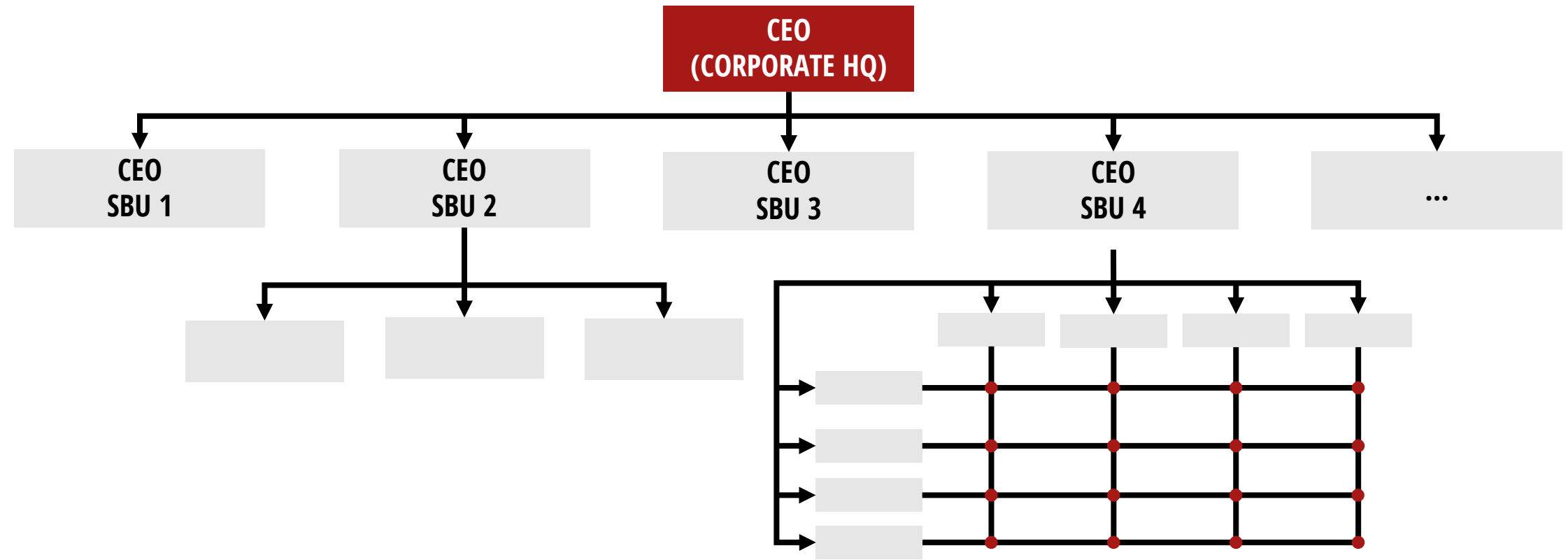
BUSINESS UNITS GEMÄSS KUNDE



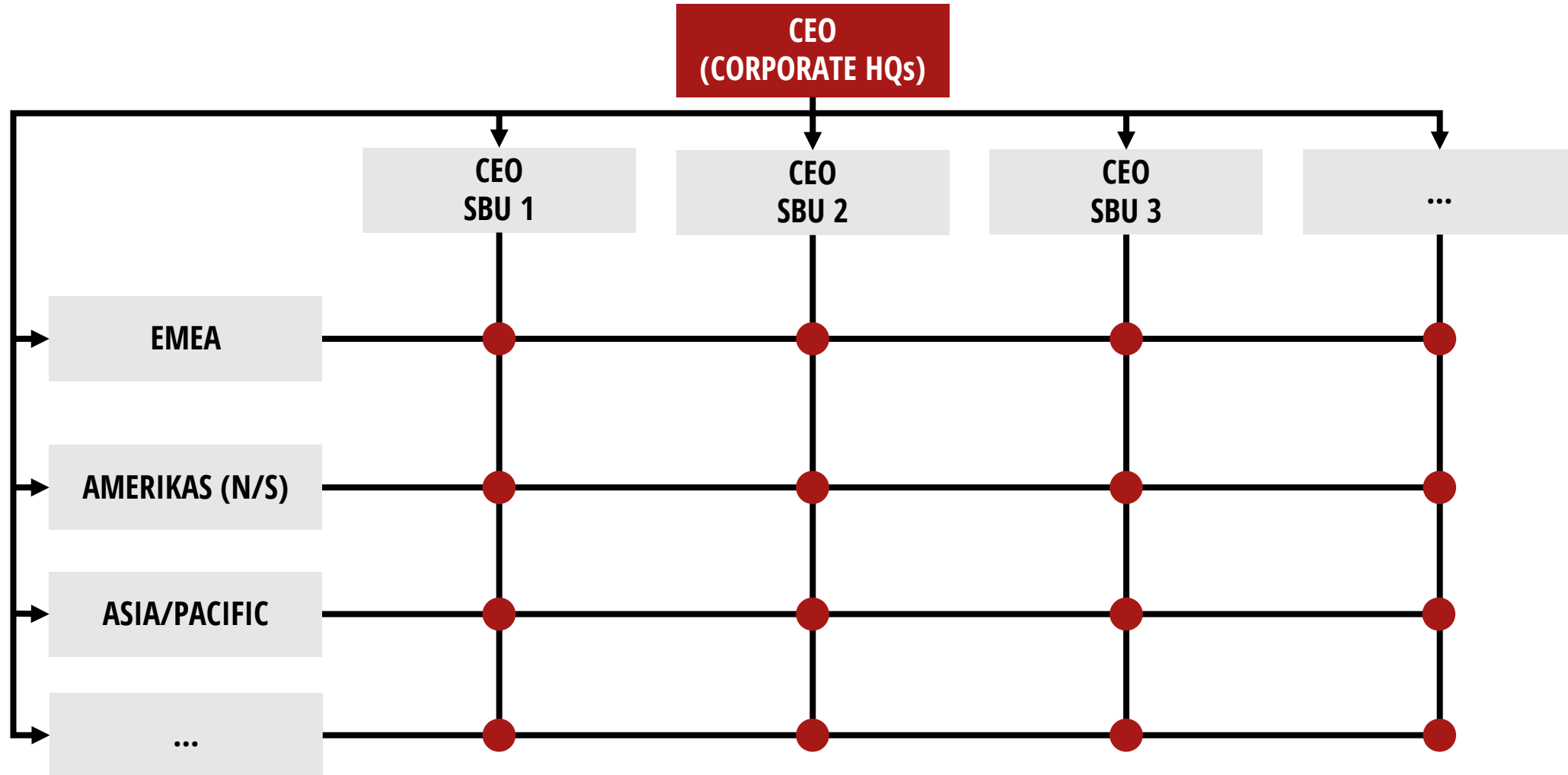
BUSINESS UNITS GEMÄSS REGION



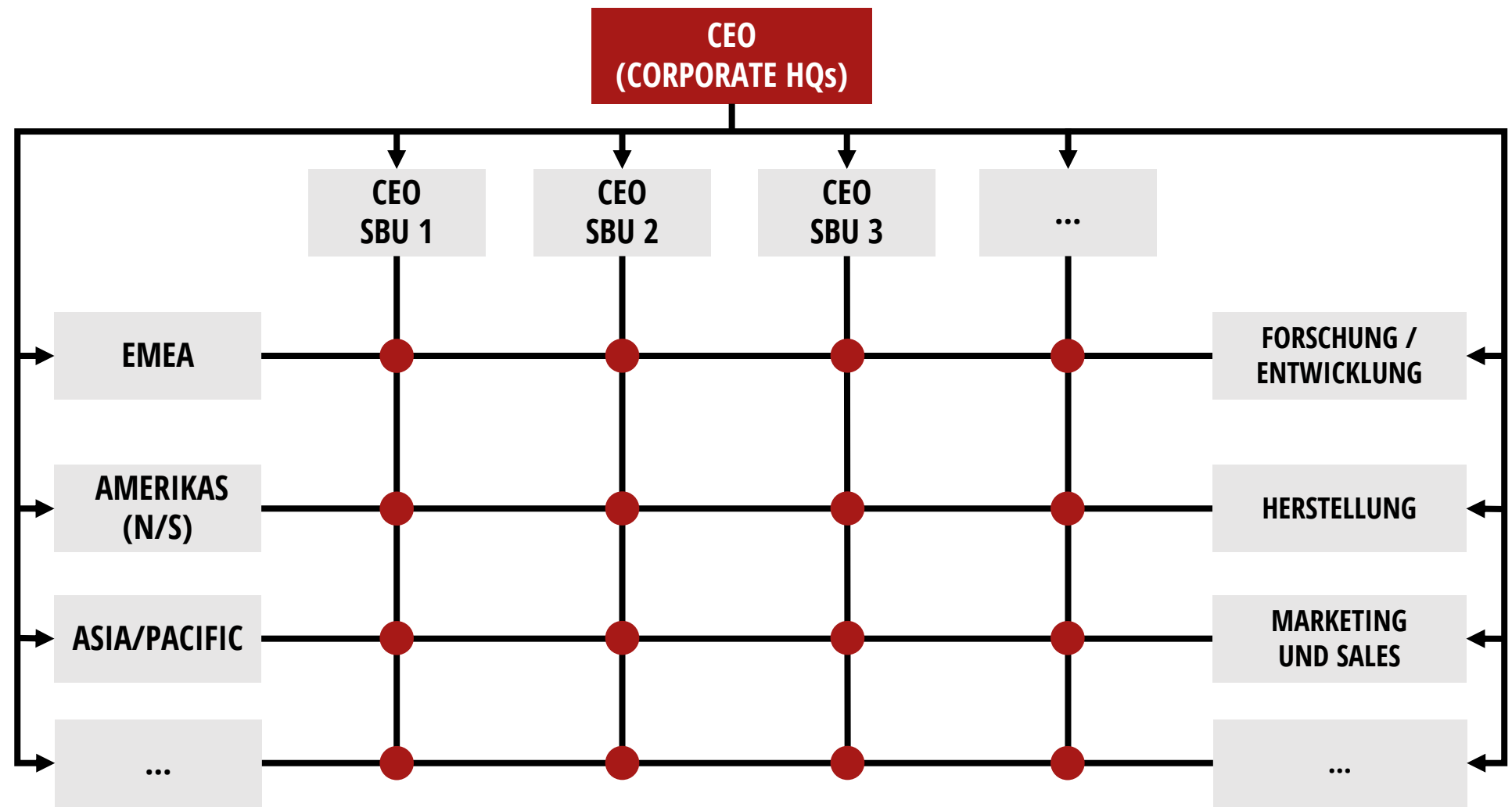
STRATEGISCHE GESCHÄFTSEINHEITEN (SBU = STRATEGIC BUSINESS UNIT)



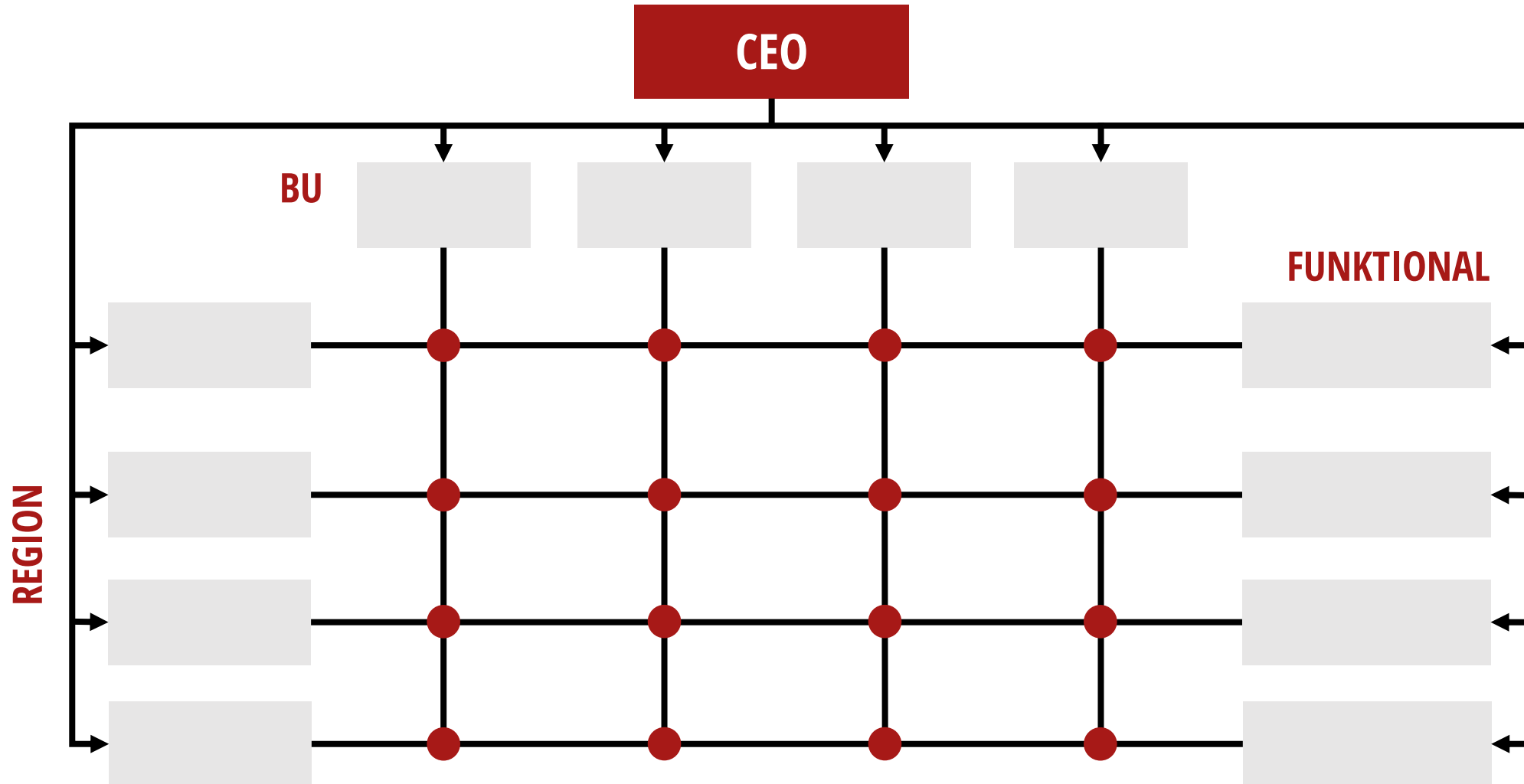
MATRIX STRUKTUR, BUSINESS UNITS UND REGIONEN



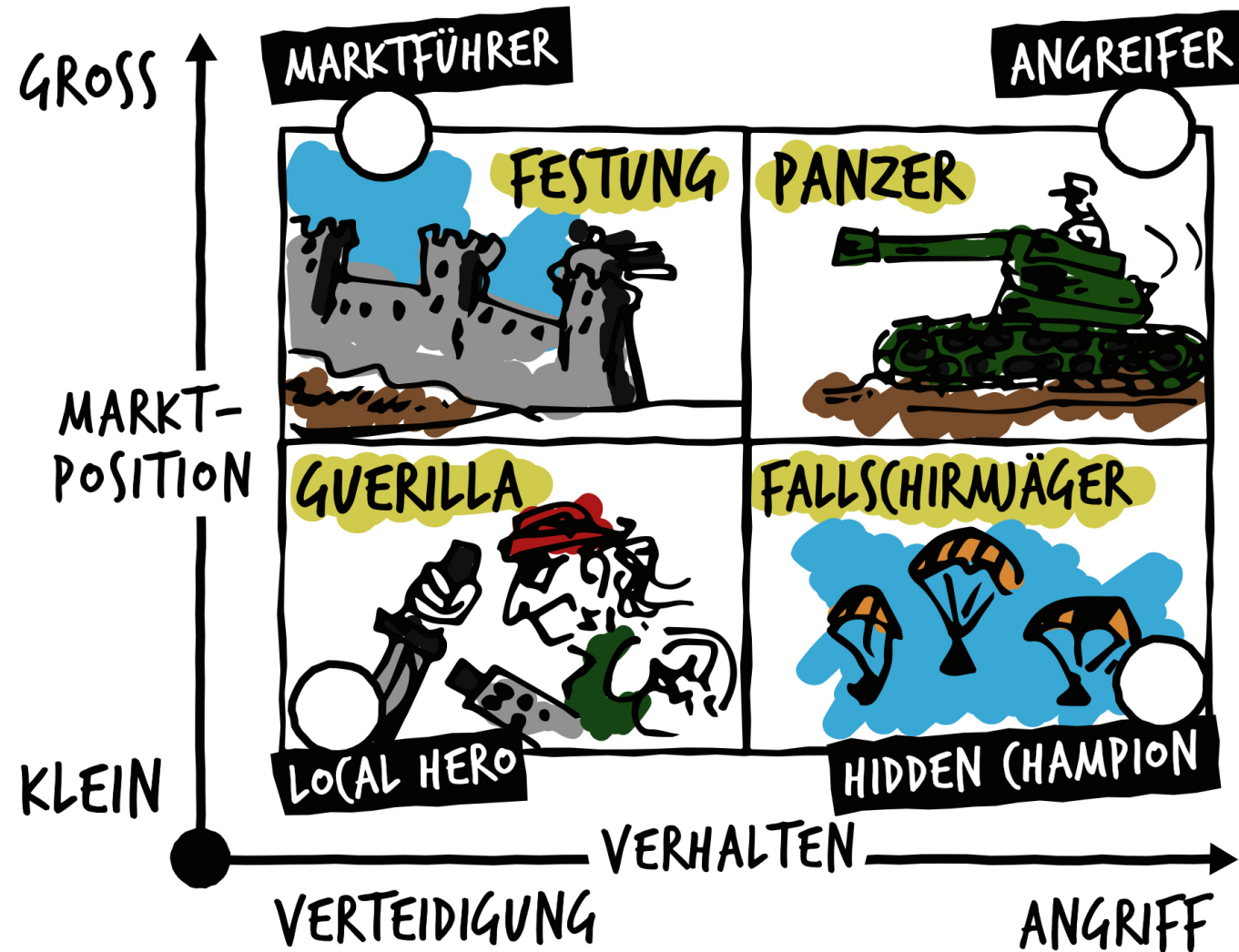
TENSOR STRUKTUR



WORKSHOP: WELCHE STRUKTUR HABEN SIE?



WAS FÜR EINE FIRMA SIND SIE?
 UND SIND SIE GLÜCKLICH MIT IHRER POSITIONIERUNG?



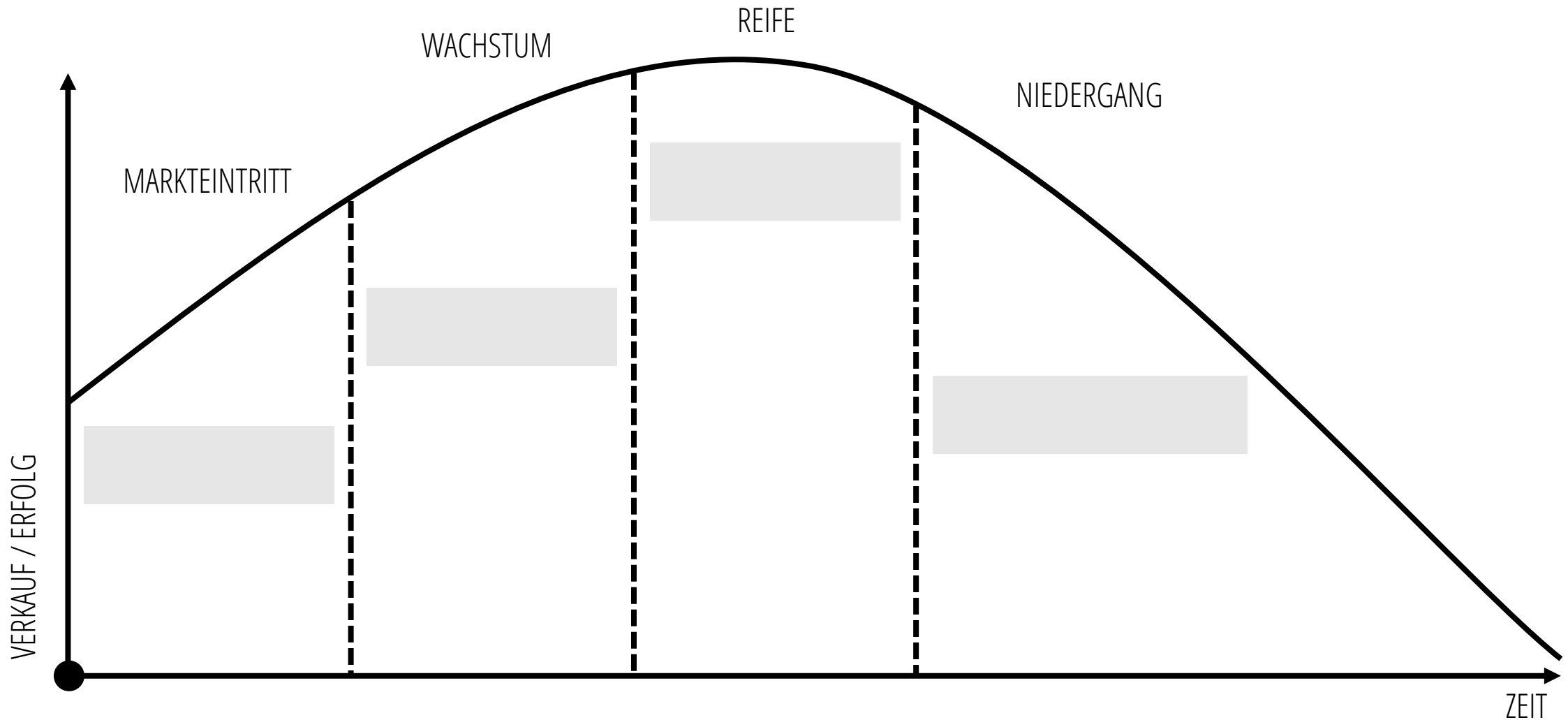
Warum, glauben Sie,
 sind Sie diese Art von Firma?

Empty response area for the question: "Warum, glauben Sie, sind Sie diese Art von Firma?"

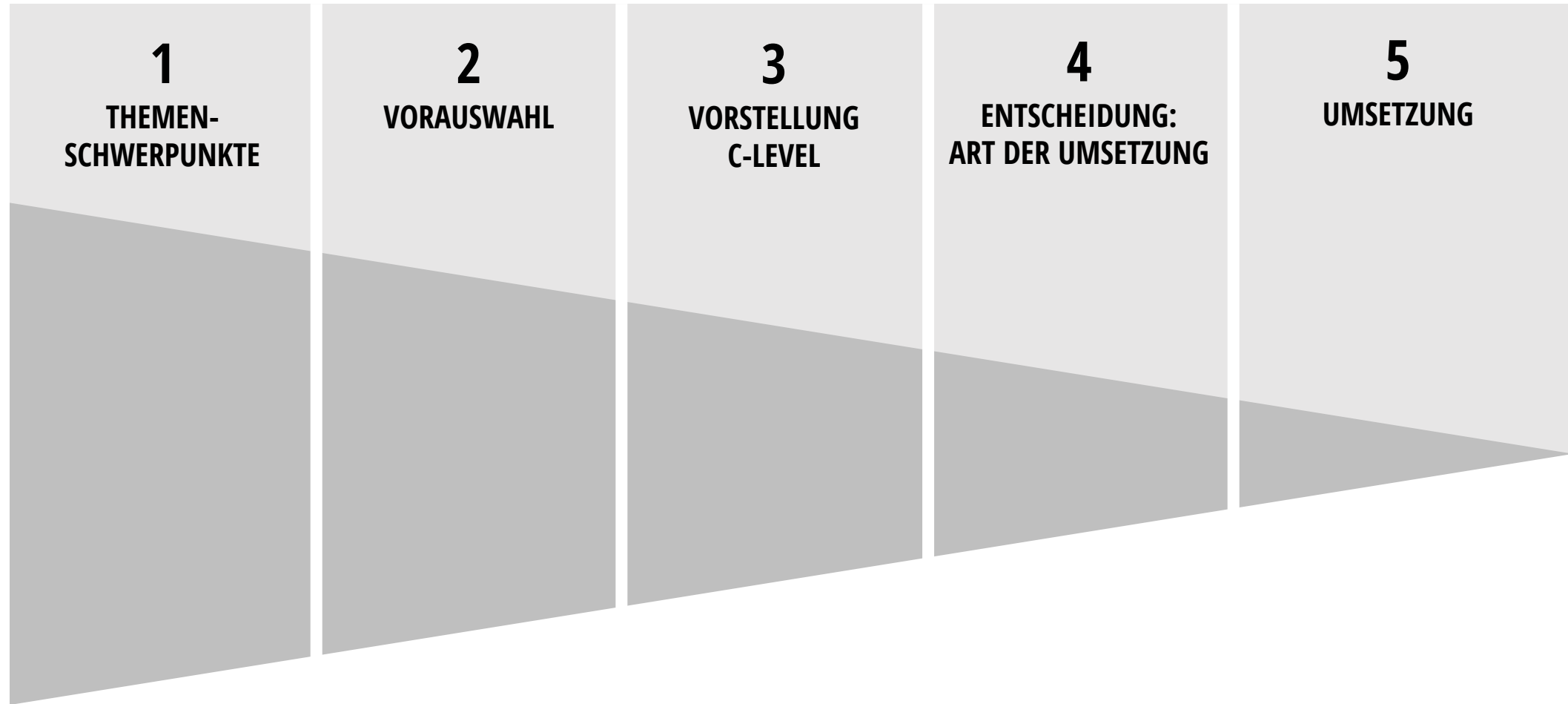
Sind Sie glücklich mit der Art Ihrer Firma? Warum /
 Warum nicht?

Empty response area for the question: "Sind Sie glücklich mit der Art Ihrer Firma? Warum / Warum nicht?"

WO BIN ICH IM ZYKLUS? UND WO IST MEIN WETTBEWERBER?



KOLLABORATIONEN



WORKSHOP: KOOPERATIONSPRÜFUNG / DUE DILIGENCE

Wer ist die Firma?	
Wer ist der Sponsor der Kooperation? Die Region oder der Geschäftsbereich oder die Gruppe?	
Warum gehen Sie die Kooperation ein?	
Was ist der gegenwärtige Status Quo ?	
Wie hoch ist der Level der Zusammenarbeit?	
Was sind die nächsten Schritte?	
Wie abhängig sind Sie von dem Unternehmen oder das Unternehmen von Ihnen?	

WORKSHOP: BALANCED SCORECARD

FINANZEN	PROZESSE
KUNDEN	LERNEN & ENTWICKLUNG

STRATEGIE ROADMAP

STRAT. ZIEL	MONETÄR	NICHT MONETÄR	LEISTUNG	DEADLINE
UMSATZ GESCHÄFT A GLEICHBLEIBEND	X		Kundenbindung halten	Juni 2021
UMSATZWACHSTUM B UM 25%	X		Vertriebsinitiative Neukunden	Juli 2021
3 INNOVATIONS- BEREICHE IDENTIFIZIEREN		X	Innovations- Workshop	August 2021
EINKAUF DIGITALISIEREN		X	Roadmap Sourcing	August 2021

STRATEGIE ROADMAP **TEMPLATE**

STRAT. ZIEL	MONETÄR	NICHT MONETÄR	LEISTUNG	DEADLINE
UMSATZ GESCHÄFT A GLEICHBLEIBEND				
UMSATZWACHSTUM B UM 25%				
3 INNOVATIONS- BEREICHE IDENTIFIZIEREN				
EINKAUF DIGITALISIEREN				

FINALE FRAGEN ZU KAPITEL 8

Was gefällt Ihnen an Ihrem IST Zustand?	
Was gefällt Ihnen nicht?	
In welcher Struktur arbeitet Ihr Unternehmen?	
Was ist Ihre Zielstruktur?	
Welche Aufgabe, die ansteht, ist am dringendsten?	

info@veit-etzold.de
www.veit-etzold.de

