



***Gesamtbetreuung***  
***Potenziale fokussieren***



# Schritte zum **ERFOLG**

**Seite**

**Unternehmensanalyse**

**5**

**Strategie**

**8**

**Budgetierung**

**13**

**Hebelprojekte auf- und umsetzen**

**16**

**Umsetzungsbesprechung**

**20**

**Strategierevision**

**22**

**Laufende Begleitung & Betreuung**

**25**



**orangecosmos** ist der Spezialist für Ihre Unternehmensstrategien. Wir analysieren Ihr Unternehmen und entwickeln mit Ihnen Zukunftsstrategien. Entwickeln wir gemeinsam in guten Zeiten gesundes Wachstum. Bleiben und werden Sie auch unter schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfolgreich.

Es stimmt. **orangecosmos** entwickelt mit Ihnen Konzepte. Doch Papier ist geduldig. Der Fokus muss nach dem Finden Ihrer Strategien stets auf der Umsetzung dieser liegen. Wir begleiten die Umsetzung Ihrer Strategien, sodass Sie nachhaltig auf Erfolgskurs bleiben.

Im ersten Jahr werden die Strategien entwickelt und die zentralsten Hebelprojekte umgesetzt. In den Folgejahren stellen wir jährlich Ihre Strategie auf den Prüfstand und realisieren Jahr für Jahr jene Hebelprojekte, die nötig sind, um Ihre Ziele zu erreichen. Es geht nicht darum eine große „Projektitis“ zu installieren. Es geht vielmehr darum genau jene Projekte zur rechten Zeit loszutreten und dann auch wirklich umzusetzen, die einen entscheidenden Erfolgshebel aufweisen.

Veranschlagen Sie ungefähr 10 Betreuungstage im Jahr. Wir wollen Sie langjährig begleiten. Wir setzen im Bereich der Strategieentwicklung klassische und systemische Methoden ein. Im Bereich der Umsetzung sind wir auf strategisches Projektmanagement, auf Produktivitätsoptimierung und Managementinformation spezialisiert.

Gehen Sie Ihren Erfolgsweg mit einem starken strategischen Begleiter: **orangecosmos**.



# Unternehmensanalyse

Analyse Bericht Betriebsklima Cost-Cutting Diagnose Einsparungspotenziale  
 externe Sichtweise individuell Lösungsvorschläge Maßnahmen neutral Organi-  
 sation Stärken & Schwächen Vergleich Vogelperspektive Zusammenfassung

**In zwei bis drei Tagen wissen Sie, wo Sie ansetzen können.**

Sie erhalten Ihre entscheidenden Erfolgspotenziale nach einer unabhängigen Prüfung auf Herz und Nieren. Wir finden die Hebel für Ihre zukünftigen Gewinne oder derzeitigen Verluste. Ihre individuellen Besonderheiten (z.B. Übergabe, Wachstumsphase, ...) werden strukturiert und flexibel untersucht, um Ihnen klare Ansatzpunkte zu liefern.

*Jede medizinische (Be-)Handlung beginnt mit einer wasserdichten Diagnose. Jedes verkehrsunfallfreie Jahr beginnt mit der §57a Begutachtung Ihres Autos. Was für Ihre Gesundheit und Ihr Auto gilt, hilft genauso bei Ihrem Unternehmen.*

## Definition der Analyse

Externe Sichtweise, Objektivität und Neutralität sind die Grundlage unseres Tuns. Dadurch werden die Ergebnisse (z.B. der Mitarbeiterbefragung) ungeschminkter, aber auch aussagekräftiger.

Die Unternehmensanalyse von **orange cosmos** verdeutlicht Stärken und erfolgsentscheidende Schwächen im Vergleich zum Wettbewerb in folgenden Bereichen:

- Markt & Vertrieb
- Organisation (Abläufe, Informationsfluss und Organisationsstrukturen)
- Mitarbeiter
- Leistungen & Know-How
- Ressourcen
- Führung & Management



## **Nutzen Ihrer Unternehmensanalyse**

Mit unserem Team von erfahrenen Beratern und Spezialisten liefern wir Ihnen weit mehr als Kennzahlen. Wir erarbeiten die entscheidenden Erfolgsfaktoren und Hebel, an denen es anzusetzen gilt. Sie können damit konzentriert an den richtigen Stellschrauben für mehr Stabilität und Robustheit drehen.

Ohne eine objektive Analyse besteht die Gefahr, dass Ihre geplanten Maßnahmen nicht greifen – oder noch schlimmer – sogar gegenteilige Auswirkungen haben.

**„Würden Sie einem Chirurgen, ohne vorhergehende, eingehende Diagnose eine Operation an Ihnen erlauben?“**

Für Führungskräfte und Unternehmer ist es manchmal schwierig passende Lösungen zu entwickeln, weil man „vor lauter Bäumen oft den Wald nicht mehr sieht“. Wir erarbeiten gemeinsam mit den Führungskräften (mittels externer Sichtweise) eine Vogelperspektive. Dadurch machen wir den Weg für nachhaltig wirksame Lösungen frei.

Endergebnis der Unternehmensanalyse ist eine kompakte Zusammenfassung mit kurz-, mittel- und langfristigen Maßnahmen für Ihre Zukunft.

Ebenso erhalten Sie Umsetzungsschritte zur Verbesserung Ihrer Kapitalstruktur, der Erträge oder zur Steigerung der Produktivität.

Wir sind Partner für Gesamtlösungen. Sie erhalten Ansatzpunkte für sofortige Verbesserungsmaßnahmen. Sie bekommen weit mehr als Kennzahlen. Sie profitieren von der Klarheit und erhalten Sicherheit für das gesamte Unternehmen.

## **Ablauf der Analyse**

Jede Unternehmensanalyse hat firmenspezifische Schwerpunkte. Am effizientesten analysieren wir Ihre Potenziale mit folgendem Ablauf:

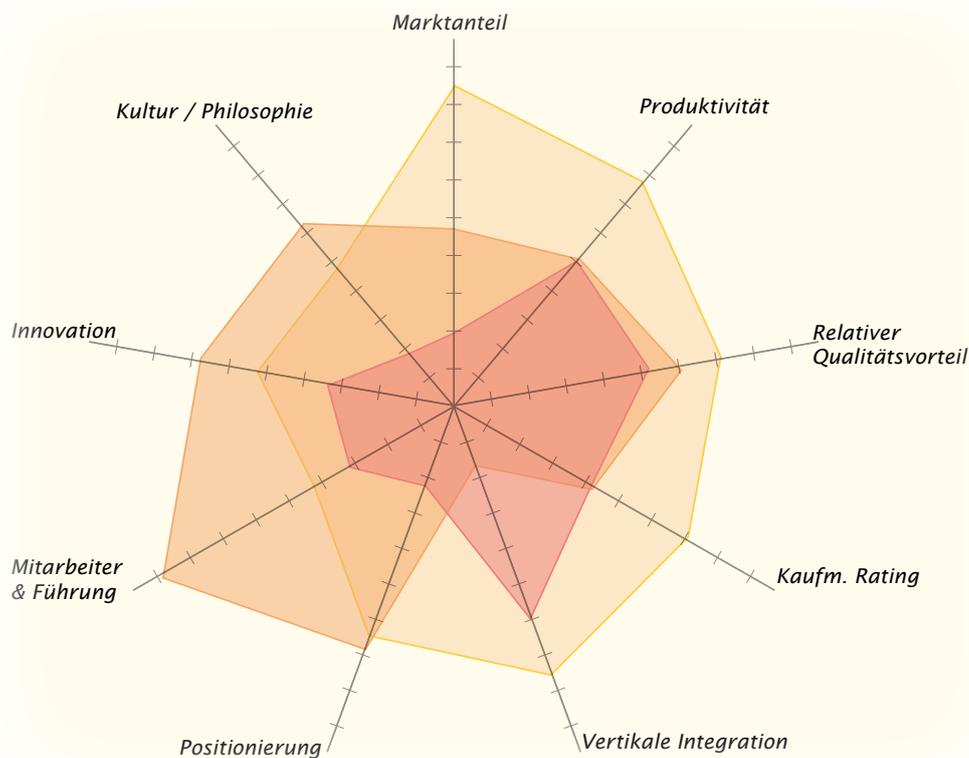
1. Organisationsanalyse des Rechnungswesens (verwendete Instrumente und Software, Informationsfluss, Mahnwesen, Kostenentwicklungen, etc.)
2. Untersuchung der Ablauforganisation und Aufbauorganisation (Schnittstellen, Verantwortlichkeiten, Ablauf der Leistungserbringung, etc.)
3. Bilanzanalyse der letzten drei Wirtschaftsjahre
4. Mitarbeiterbefragung von Schlüsselkräften (Motivationsfaktoren, Betriebsklima, Qualifikationsbedarf, etc.)
5. Analyse der Effektivität von Vertrieb und Marketing (Preisfindung/Kalkulation, Neukundengewinnung, Stammkundenbearbeitung, Angebotsbearbeitung, etc.)
6. Maßnahmenvorschläge in kurz-, mittel- und langfristiger Hinsicht

Je nach Unternehmensgröße führen wir die Analyse mit einem oder mehreren Analysespezialisten durch.



## Was kommt raus – Sie erhalten Antworten auf

-  Was sind objektiv bewertet unsere Stärken und Schwächen?
-  Gibt es dabei wesentliche Unterschiede zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern?
-  Welche praktikablen Ansätze zur Leistungserhöhung gibt es in unserer Organisation?
-  Welche Einsparpotenziale sind gegeben?
-  Welche Entscheidungen sind dazu notwendig?
-  Welche Potenziale gibt es zur Verbesserung von Rentabilität, Produktivität und Liquidität?
-  Wie ist das Betriebsklima? Welche Reibungsverluste entstehen?
-  Was sind unsere Engpässe, welche mit höchster Priorität gelöst werden müssen?
-  Welche Chancen und Risiken ergeben sich im innerbetrieblichen Bereich?
-  In welchen Bereichen verdienen wir am meisten?



# Strategie

Alleinstellung      erfolgreiche Standbeine      Erhebung      funktionierendes  
Geschäftsmodell      Kundenbedürfnisse      Lebenssinn      Marktanalyse      Marktanteile  
Maßnahmen      Mission      Mitbewerber      perfekt positioniert      Regeln      Strategiekommunikation  
Strategiepapier      Strategieprogramm      USP      Vision      Ziele      Zukunft

## Strategiearbeit ist 4 Tage:

- in die Zukunft blicken
- an Ihrem Geschäftsmodell feilen
- den Grundstein zum Erfolg legen

## Definition

Strategie ist das Bündel jener Ziele, die Ihr Unternehmen erfolgreich sein lässt.  
Zur Strategie gehören auch alle Maßnahmen, Projekte und Regeln wie Sie zu Ihren Zielen kommen.

Strategie ist die Königsdisziplin.

Ein strategisch perfekt positioniertes Unternehmen ist nicht nur heute, sondern auch in der Zukunft erfolgreich und widersteht jedem konjunkturellen Sturm.

Sie haben natürlich eine Strategie. Womöglich haben Sie diese sogar niedergeschrieben. Jedenfalls verfolgen Sie einen Weg zu Ihren Unternehmenszielen.

Immer wieder macht es Sinn, die Ziele und die Wege zu überprüfen.

Haben wir noch die richtigen Ziele?

Gehen wir in die richtige Richtung?

Vielleicht ist es wieder einmal an der Zeit, diese Fragen eingehend zu durchleuchten und zu beantworten. Wir begleiten Sie auf diesem Weg mit all unserem strategischen Know-How und unseren strategischen Instrumenten.



## Nutzen einer festgelegten Strategie

Ihr Geschäftsmodell wird beibehalten bzw. zur rechten Zeit so modifiziert, dass Sie auch morgen noch Erfolg damit haben.

Neue Geschäftsbereiche werden erarbeitet. Es werden jene Standbeine entwickelt, auf denen Ihre Geschäftsgrundlagen von morgen fußen.

Statt sich im Alltag zu verzetteln, blicken Sie mit dem nötigen Abstand über den Tellerrand hinaus, um so weitreichende Entscheidungen treffen zu können.

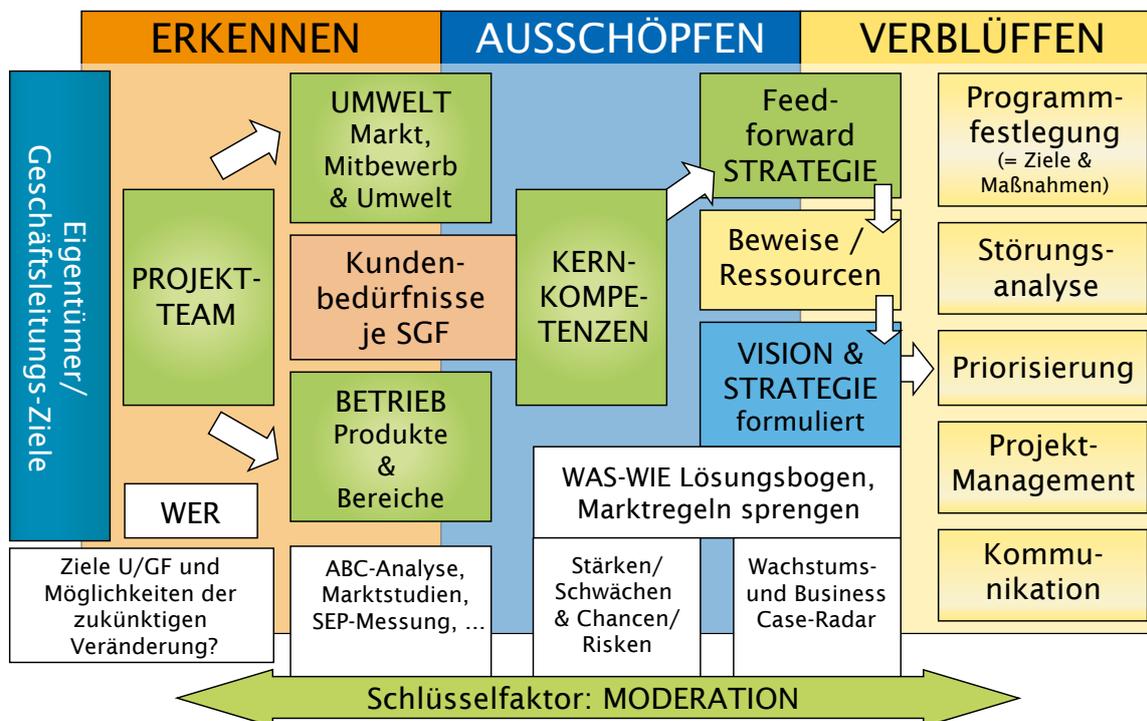
Im Grunde ist es ganz einfach: Unternehmen, die Alleinstellungen entwickeln, die ein potenzieller Kunde kaufentscheidend empfindet und mit denen sie sich am Markt von allen anderen abheben, sind stets erfolgreicher als der Wettbewerb.

Daher betrachten wir Ihre Alleinstellungsmerkmale und erarbeiten ein Konzept wie Sie diese auf die Spitze treiben können.

Und Sie überprüfen, ob Ihre Unternehmensstrategie auch Ihre persönlichen Zielvorstellungen von Ihrem Leben erfüllt.

Damit alle Ihre Mitarbeiter am selben Strang ziehen. Eine kommunizierte Fokussierung ist hierzu nötig.

## Geschäftsmodell Entwicklung und Umsetzung



## Ablauf

### Persönliche Ziele

Was wollten Sie immer schon mit Ihrem Unternehmen erreichen? Erhebung der persönlichen Zielvorstellungen im Verhältnis zum Zukunftspotenzial Ihres Unternehmens. Vergemeinschaftung mit eventuellen weiteren Geschäftsführern und leitenden Führungskräften.

### Strategische Datenerhebung

Was muss ich abklären, um in die richtige Richtung schauen zu können? Erhebung von Daten aus Ihrem Unternehmen einerseits (wie z.B. Wo liegen die besten DBs? ABC-Analysen, etc.) und der Marktdaten andererseits.

### Strategische Möglichkeiten und Ideen

Wie erzeuge ich die nötige Kreativität und Energie? Ermittlung Ihrer Stärken-Schwächen, Chancen-Risiken (= SWOT) und Ableitung von strategischen Möglichkeiten zur Ausnutzung Ihrer Chancen und zur Stärkung Ihrer Kernkompetenzen.  
Welche Ideen habe ich?

### Die Bedürfnisse Ihrer zukünftigen Kunden

Werden meine Kunden von meinen Ideen begeistert sein? Es geht um jene Kundenbedürfnisse, die kaufentscheidend sind. Diese sind herauszufiltern und deren Erfüllung ist sicher zu stellen.

### Feed-Forward-Strategie

Wie könnte der Weg zum Ziel konkret aussehen? Vorläufige Strategieformulierung und Festlegung der Geschäftsfelder und strategischen Wirkungsfelder, die weiter untersucht werden sollten.

### Ideen und Beweise hinter der Strategie (= Wirkungsfelduntersuchung)

Was ist alles zu tun, um die Hindernisse aus dem Weg zu räumen? Je strategischem Geschäftsfeld und je Wirkungsfeld werden die Möglichkeiten zur Umsetzung erhoben. Mit dem sog. Lösungsbogen werden zahlreiche Ideen erzeugt und auf Umsetzbarkeit überprüft.

### Ihre Strategie

Welche Ziele setze ich mir nun wirklich konkret? Ihre Strategie wird festgelegt. Vision - Mission - Kernkompetenzen/USP und vor allem Ihre Grundstrategie werden festgelegt.

### Strategieumsetzung

In welchen Schritten gehe ich an meine Zielumsetzung heran? Ihr Strategieumsetzungsprogramm wird erstellt, Prioritäten werden gesetzt und mittels Störungsanalyse überprüfen wir nochmals die Umsetzbarkeit.

### Umsetzungsbegleitung der Projekte

Los geht's Die Strategie soll nun richtig kommuniziert werden und die Projekte werden umgesetzt. Eine geeignete Umsetzungsorganisation ist einzurichten. Die Projektleiter für die strategischen Projekte werden im Rahmen der Umsetzung gecoach.



## Was kommt raus

### Auszüge aus Vision, Mission, Grundstrategie und Strategieprogramm - ein Musterbeispiel

#### Persönliche Ziele des Eigentümers / Geschäftsführers

... Ich möchte mit meinem Unternehmen noch einmal voll durchstarten. Technologisch etwas entwickeln, für das mich andere Unternehmer bewundern ...

#### Vision = Wo wollen wir als Unternehmen in 5 Jahren stehen?

... Wir sind der einzige Anbieter, der das Produkt in Losgröße 1 kostendeckend produzieren kann ...  
 Erläuterung zu diesem Visionssatz: *Wenn der Markt stets erfordert, dass in kleinsten Kommissionen die Produkte zusammen gestellt werden, so zeigt die Vision, dass hiermit ein Alleinstellungsmerkmal entwickelt wurde, das mit Sicherheit einen Wettbewerbsvorteil bringt.*

... Wir sind in unserer Region der attraktivste Arbeitgeber ...  
 Erläuterung zu diesem Visionssatz: *Wenn sich das Thema „Facharbeitermangel“ wesentlich auf den Erfolg auswirkt, so kann die Vision diesen Erfolgsfaktor sicherstellen.*

#### Mission = Wie sehen uns die Kunden auf dem Weg zu unserer Vision?

... Die können uns jeden Wunsch beim Produkt xy erfüllen ...  
 ... Dort zu arbeiten - das ist fein ...

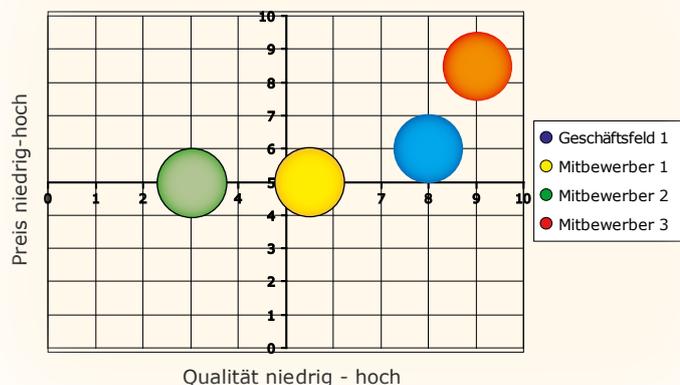
#### Grundstrategie = Mit welchen Zielen und Wegen erreichen wir unsere Vision?

... Investition in eine Anbindung des Kunden an die Auftragsautomatisierung ...  
 ... Präsentation des mitarbeitergetriebenen KVP in der Öffentlichkeit (Medien, Ausbildungseinrichtungen, etc.) ...

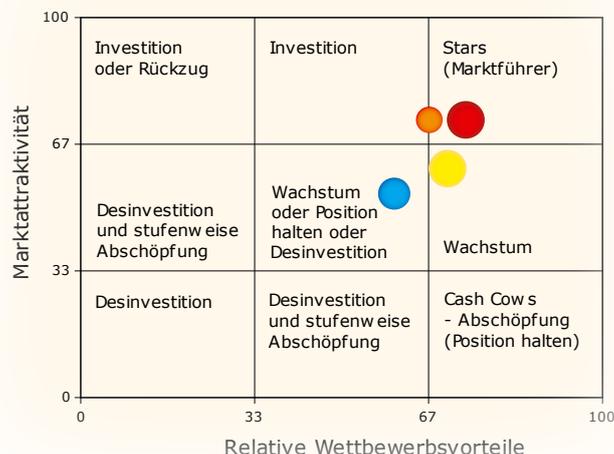
#### Strategieprogramm = Wer muss was wann tun, damit unsere Ziele erreicht werden?

... Projekt: Kundenanbindung an das Auftragssystem - Realisierung innerhalb eines Jahres ...  
 ... Unterprojekt: Evaluierung der Möglichkeiten (Teamleiter Hr. Testmann bis in zwei Monaten; Bericht an die Geschäftsführung und danach bis in drei Monaten Grundentscheidung) ...

Positionierung IST



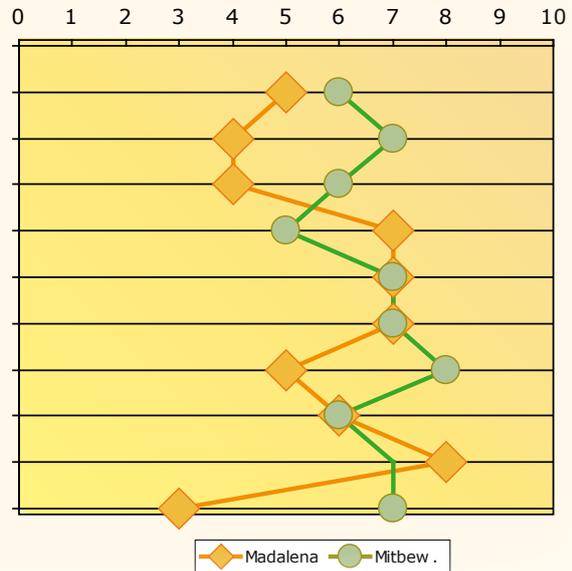
Portfolio



## Erfolgspotentiale

0 = nicht genügend; 5=durchschnittlich; 10 = ausgezeichnet

	Madalena	Mitbew.
Termintreue	5,00	6,00
Organisation	4,00	7,00
Preisstellung	4,00	6,00
Qualität Produkte / Leistungen	7,00	5,00
Qualität Service & Beratung	7,00	7,00
Kundenzufriedenheit	7,00	7,00
Neuheits- & Innovationsgrad	5,00	8,00
Ressourcen & Kapazitäten	6,00	6,00
Beziehung zum Kunden	8,00	7,00
Vermarktung der Leistung	3,00	7,00



Nähere Details finden Sie auch in unserem Folder „Strategie 8+1“



# Budgetierung

5 Jahres-Vorschau	Finanzierung	frühzeitig erkennen	Gesetzmäßigkeiten
knappe Mittel	Liquidität	Planbilanz	Planerfolg
Umsatzplanung	Vorsteuerungsgrößen	Zielvorgaben	Ressourcen-Ausstattung
			Zukunftsinvestitionen

**In 1,5 Tagen klare Kosten und Erlöse planen**



## Definition

Budgetierung ist ein Prozess, der alle Aktivitäten im Rahmen der Erstellung, Genehmigung, Durchsetzung und Anpassung von jährlichen Budgets umfasst.

In der Praxis heißt Budgetierung, die Ziele der festgelegten Unternehmensstrategie mit Geld auszustatten. Abgeleitet daraus ergibt sich, dass der Strategiezeitraum und die Anzahl der Budgets übereinstimmen müssen. Ist die Unternehmensstrategie auf 5 Jahre ausgelegt, so sind 5 Budgets zu erstellen.

Budgetierung umfasst die Planung auf allen Unternehmensebenen, von der Kostenstelle über die Planerfolgsrechnung und Planbilanz bis zur Liquiditätsrechnung.

Richtig angewandt ist es das perfekte Werkzeug zur täglichen Unternehmensführung und -steuerung.



## Nutzen

Budgetierung richtig angewandt legt die Zusammenhänge, Abhängigkeiten und Gesetzmäßigkeiten des Geschäfts offen. Der produktive Einsatz der wesentlichen Ressourcen, Personal und Kapital, wird erst durch das Budget möglich. Dies ist durch die voraus laufende Koordination aller Tätigkeiten im gesamten Unternehmen bzw. in den einzelnen Sparten möglich. Der **Einsatz von knappen Mitteln** bedarf der Abstimmung unter den Führungskräften, welche Ressourcen für welche Ziele eingesetzt werden. Alle zwingen sich vor den Karren und ziehen an einem Strang. Durch die Budgetierung über mehrere Jahre werden die notwendigen Vorsteuergrößen, Anzahl von Angeboten und Messebesuchen, Personalentwicklung, Investitionen, usw. transparent und dadurch steuerbar. Ein weiterer Nutzen liegt im **frühzeitigen Erkennen von Abweichungen**. Kennt man die Vorsteuergrößen und die Abweichung liegen die **richtigen Maßnahmen** für das Nachjustieren oft klar auf der Hand. Werden Geldmittel investiert, so ist dies mit der Erwartung verbunden, dass daraus in der Zukunft wieder Geldrückflüsse resultieren. Genau dieser Zusammenhang von Investition und den Gewinnen steuert das Geschäft in die richtige Richtung.

Da durch die Vorgabe von Soll-Budgets gleichzeitig bestimmte Erwartungen an das Verhalten der Betroffenen geknüpft sind, dient die Budgetierung auch der Verhaltenssteuerung.

## Ablauf

Der Planungsprozess beginnt bei den unternehmensindividuellen Engpässen. Die Frage, die man sich hier stellt:

„Was hindert mich daran meine Umsatz- bzw. Ertragsziele zu erreichen?“.

Die Ursachen liegen oft in der Anzahl bzw. in der Qualifikation der Mitarbeiter, in meiner Preisuntergrenze, in meiner maschinellen Ausstattung, in meinen Absatzmöglichkeiten, usw. Im Grunde sind alle Positionen von Grund auf, also analytisch, zu ermitteln.

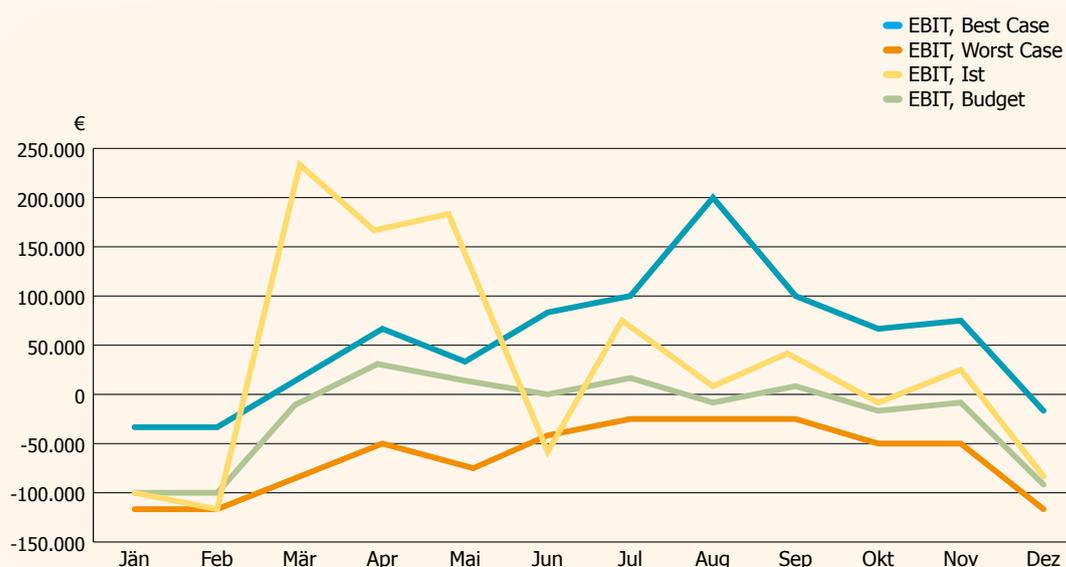
### Grundfragen dabei sind:

-  Auf welchen Märkten werden wir mit welchen Kunden bzw. Kundengruppen welchen Umsatz generieren?
-  Welche Marketingmaßnahmen sind durchzuführen?
-  Welche Anforderungen stellen wir an unsere Beschaffungspartner?
-  Welche Personalressourcen brauchen wir um die Ziele zu erreichen?
-  Welche Investitionen in das Sachanlagevermögen müssen getätigt werden?



## Was kommt raus – Sie erhalten Antworten auf

- ☑ Für welche strategischen Maßnahmen wird wie viel Geld zur Verfügung gestellt?
- ☑ Wie erfolgt der Geldrückfluss aus den Investitionen?
- ☑ Wie werden sich die Kosten in den nächsten Jahren entwickeln? Wie werden sich die Einnahmen in den einzelnen Geschäftsfeldern entwickeln?
- ☑ Was passiert, wenn etwas passiert (Simulation)?
- ☑ Mit welchen Zielgruppen erziele ich welchen Umsatz?
- ☑ Wie werden sich die entscheidenden Kennzahlen entwickeln?
- ☑ Wie wird sich der Finanzbedarf entwickeln?
- ☑ Wie finanzieren wir den Finanzbedarf?
- ☑ Welche Unterlagen (Businessplan, etc.) benötigen wir für die Finanzierungsgespräche?



# Hebelprojekte auf- und umsetzen

80/20 Regel   Architektur   begleiten   Entlastung   Entscheidungen   Fokus finden  
führen   Hebelprojekte   Hindernisse   Priorisierung   Quick wins   rasch   Ressourcen  
Spezialisten   Vorsprung

## In drei Halbtagen

- die Umsetzung sicherstellen
- die Grundlagen schaffen, dass Ihre strategischen Projekte wie ein Uhrwerk laufen
- schnelle Erfolge erzielen

Die Pareto Regel (80/20-Regel) gilt auch für Ihre Strategie! Zwanzig Prozent Ihrer strategischen Projekte liefern achtzig Prozent des Umsetzungserfolges. Sind Sie sich sicher, die richtigen 20% ausgewählt zu haben und dass der Umsetzung dieser 20% nichts im Wege steht?

## Definition

Achtzig Prozent der Strategien scheitern an der Umsetzung. Erreichen Sie zu 100 % Ihre Ziele. Wichtig ist für Sie zu wissen, was zuerst zu machen bzw. was unbedingt zu erledigen ist.

Drei elementare Hindernisse stehen Ihrer Strategieumsetzung im Wege:

1. **Bewältigungshindernis:** Die Menge an strategischen Projekten und Aktionen. Durch zu viele Projekte sieht man „vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr“. In der Praxis führt das dazu, dass viele Projekte nur halb erledigt werden.
2. **Tagesgeschäftshindernis:** Die Strategieumsetzung muss neben dem operativen Geschäft betrieben werden. Die dringenden Dinge haben dann schnell mehr Priorität als die wichtigen. In Verbindung mit dem ersten Hindernis führt dies dazu, dass die Energie rasch verloren geht.
3. **Kopflastigkeitshindernis:** Die oberste Führungsebene ist vermeintlich gezwungenermaßen in allen strategischen Projekten eingebunden, aber dort auch der größte Flaschenhals. Darüber hinaus sind auch die Mitarbeiter in der zweiten und dritten Ebene nicht an der Umsetzung beteiligt, was zum Schluss zu Widerständen führt.





## Nutzen

Strategieumsetzung ist wie ein Formel-I Rennen. Wer es schafft als Führender aus der ersten Kurve zu kommen, hat sich bereits einen großen Vorteil verschafft.

Sie bewältigen die Umsetzung durch klare Prioritätenreihung. Mit einer methodischen Bestimmung, welche Projekte Vorrang haben und welche nicht, fokussieren Sie, ohne dabei etwas zu übersehen. Dazu liefern wir Ihnen die Instrumente und das Know-How der Anwendung.

Wie Sie Ihre strategischen Projekte mit mehr Energie auf den Boden bringen? Wir verschaffen Ihnen einen Startvorteil, indem wir die Strategieumsetzung rasch in Gang bringen und damit helfen den inneren Schweinehund zu überwinden. Sie werden in Ihrer Organisation mit schnell wirksamen Aktionen („Quick wins“) und 100-Tages Projekten Begeisterung für Ihre Strategie entfachen.

Schlussendlich wird es gelingen die Prioritäten auch im Kopf aller zu verankern.

Eine durchdachte Umsetzungsarchitektur wird dazu beitragen, Unmögliches möglich zu machen, weil Projekte (quasi von selbst) mit Hochdruck vorangetrieben werden. Gleichzeitig werden die obersten Führungskräfte von der Umsetzung entlastet und die Mitarbeiter stärker eingebunden. Sie können dabei auf unsere Erfahrungen und aktive Beteiligung in der Steuerung von Strategieprojekten vertrauen. Wir unterstützen Sie, indem wir die Projektleiter der strategischen Projekte „sparren“ (d.h. durch Coaching, Moderation und Projektleitung die laufende Umsetzung sicherstellen).

Wir sind Partner für Gesamtlösungen. Sie erhalten klare Prioritäten und eine Struktur, die zu der Größe Ihrer Firma und zu den Herausforderungen Ihres Unternehmens passt - mit Zufriedenheitsgarantie.

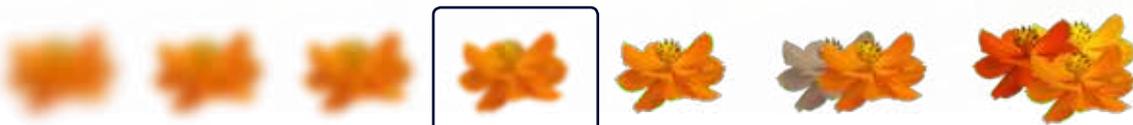
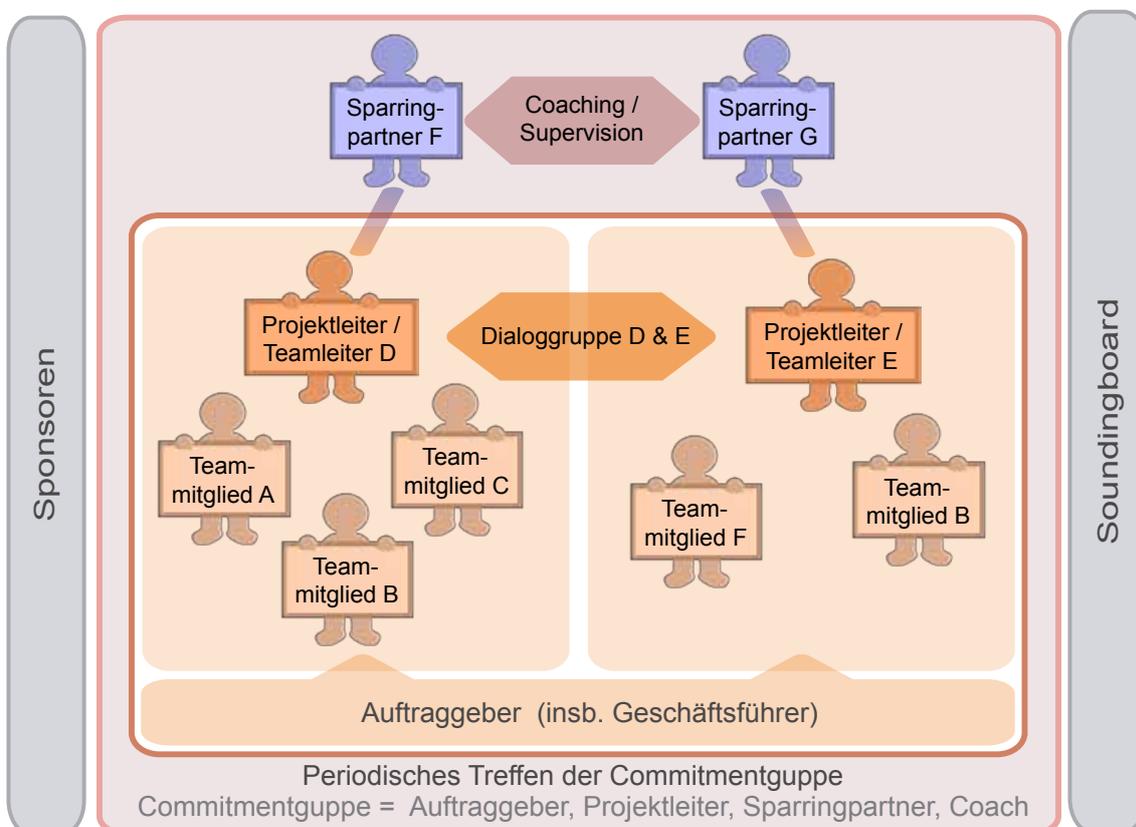
Falls Sie fachlich an Ihre Kapazitäten bzw. Grenzen stoßen: Wir können mit unserem Experten-Pool zu fast allen Fragestellungen der Strategieumsetzung Spezialwissen beitragen.



## Ablauf

Ihre Strategie effizient umsetzen – das gewährleisten wir mit folgenden Schritten:

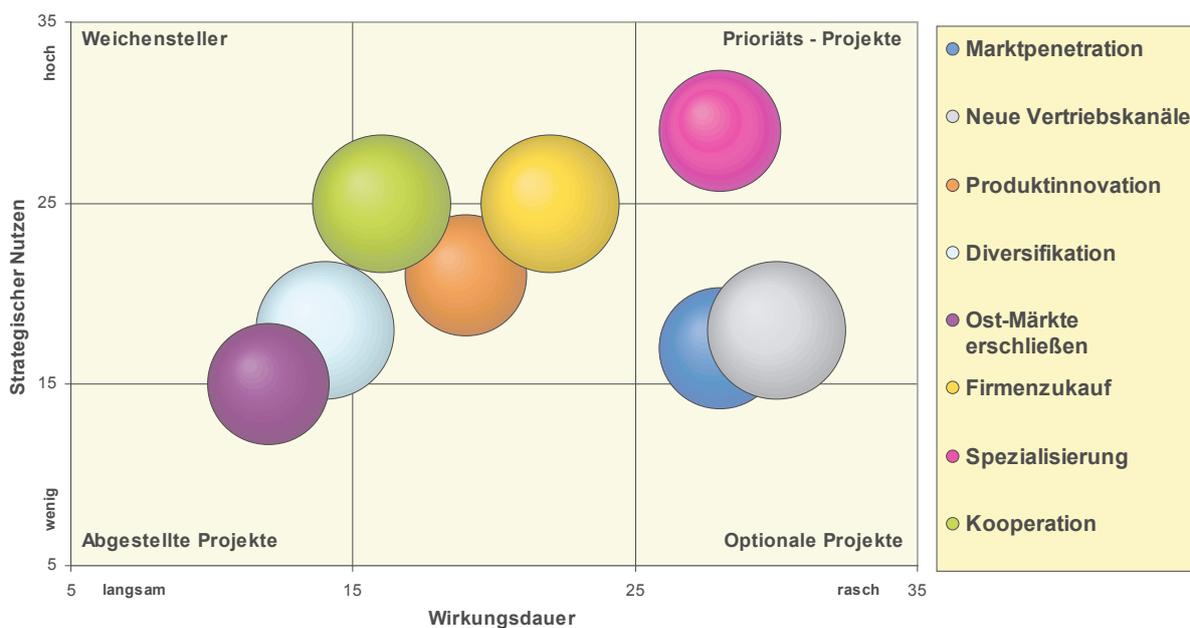
1. Schritt Hebelprojekte (die Projekte mit Priorität) mit Zeitplanung aufsetzen.
2. Schritt Starthilfe für die Strategieumsetzung durch Quick-wins liefern.
3. Schritt Umsetzungsarchitektur zur Entlastung des Top-Managements und zur Beteiligung der Mitarbeiter einrichten.
4. Schritt Den Projektleitern als Sparringpartner zur Verfügung stehen.
5. Schritt Die Umsetzung durch regelmäßiges Treffen der steuernden Gruppe unterstützen – zur Erzielung einer erhöhten Verbindlichkeit.



## Was kommt raus – Sie erhalten Antworten auf

-  Was sind die entscheidenden strategischen Projekte, Aktionen und Maßnahmen?
-  Welche dieser Umsetzungsschritte müssen erhöhte Priorität haben?
-  Wie kann ich die Mitarbeiter in die Umsetzung der Projekte einbinden?
-  Wie kann ich die Überlastung der Organisation und der obersten Führungskräfte verhindern?
-  Wie kann ich es verhindern, dass die Energie in der Umsetzung verloren geht?
-  Wie kann ich sicherstellen, dass weder die Strategieumsetzung noch das operative Tagesgeschäft leiden?
-  Wie schnell kann ich die Projekte umsetzen?
-  Was ist zu tun, damit alle im Unternehmen die Strategie mittragen?
-  Welche Marketing- und Vertriebsprojekte bringen den gewünschten Erfolg?
-  Welche Fähigkeiten müssen Mitarbeiter entwickeln, um anstellbar zu bleiben?

### Vernetzungsanalyse der Prioritätsprozesse



# Umsetzungsbesprechung

Abdriften    Abweichung    Anpassung    Balanced Scorecard    Beschäftigungsab-  
weichung    Besprechung    Cockpit    Controlling    navigieren    Preisabweichung  
SOLL-IST Vergleich    steuern    Zielerreichung



## Definition

Strategische Unternehmensführung heißt täglich fünf Jahre in die Zukunft zu blicken und bei Bedarf die eigene Strategie an Entwicklungen anzupassen. Jede Strategie wird aus einer gegebenen internen Situation bzw. unter den aktuellen Umweltkonstellationen heraus entwickelt. Wettbewerbsbedingungen können sich sehr rasch ändern und eine Änderung des eigenen Budgets (siehe Schritt Budgetierung) hervorrufen.

## Nutzen

Das Budget ist der Sollentwurf für die Unternehmensentwicklung der nächsten Jahre. Der laufende Abgleich zwischen den Zielen und dem tatsächlich Erreichten gibt Ihnen die Sicherheit auf dem richtigen Weg zu sein. Kennzeichen der Planung ist die Unsicherheit, daher sind Abweichungen integrierter Bestandteil der Budgetierung. Diese Differenzen zeigen regelmäßig Lernfelder auf, die sich entweder als besondere Stärken der Organisation herausstellen oder als hemmende Indikatoren erweisen, die Sie daran hindern Ihre Ziele zu realisieren.



## Ablauf

Die Abweichungsanalyse erfolgt immer in zwei Schritten. Einerseits in der Analyse der Beschäftigungsabweichung und der Verbrauchsabweichung. Die Umsetzung der vorgenommenen Ziele sollte zumindest vierteljährlich, bei mittleren Unternehmen monatlich, in einem Meeting besprochen werden.

Positive wie negative Abweichungen werden transparent und auf einer sachlichen Ebene besprochen. Sowohl Vorsteuergrößen als auch die operativen Parameter wie Produktivität, Umsatz, Aufwendungen, Gewinn werden auf Ihre Differenzen hin geprüft und wenn notwendig werden Maßnahmen gesetzt.



## Was kommt raus – Sie erhalten Antworten auf

-  Wie entwickeln sich die IST-Werte im Vergleich zu den PLAN-Werten?
-  Wodurch werden die Abweichungen verursacht?
-  Welche Lösungen sind geeignet, welche Maßnahmen sind zu treffen?
-  Wie entwickeln sich die wesentlichen Werttreiber?
-  Wie ist der Umsetzungsstand der strategischen Projekte?
-  Welche Anpassungen sind notwendig für die Zielerreichung?



# Strategierevision

Controlling-Besprechung    Erlebnisse    Event    jährliche Vogelperspektive    Lernen  
Neues    Open Synergy®    Prüfstand    raus aus dem Alltag    System verlassen  
Überflüssiges wegstreichen    Veränderungen

**jährlich 1 Tag** - um zu überprüfen, ob Sie noch strategisch auf Kurs liegen

## Definition

In einem Jahr tut sich extrem viel.

Das erarbeitete Strategiekonzept ist auf den Prüfstand zu stellen.

Sie fixieren welche strategischen Projekte erhalten bleiben, welche strategischen Projekte verändert werden und welche neuen strategischen Richtungen eingeschlagen werden.

Strategierevision geschieht ständig im Rahmen der Controllingbesprechungen.

Denn: Strategie ist nicht, einen Plan für 5 Jahre zu erstellen, sondern täglich 5 Jahre nach vorne zu blicken.

In den Controllingbesprechungen werden strategische und operative Unternehmensführungsaspekte permanent verquickt. Aus diesem Grund macht es Sinn, sich einmal im Jahr wieder aus dem System zu nehmen und von oben auf das Geschäftskonzept zu schauen.

Vielleicht finden Sie ein paar Abkürzungen auf dem Weg zu Ihren Zielen.

## Nutzen Ihrer Strategierevision

Jedes Jahr lernt Ihre Organisation dazu. Kenntnisse über Markt und Kunden werden besser.

Produkte und Leistungen können effektiver erzeugt werden.

Mit der Strategierevision sichern Sie das Gelernte und werfen das Überflüssige über Bord.

Sie sichern die Energie, dass weiterhin alle in Ihrem Unternehmen am gleichen Strang ziehen.

Dies gelingt Ihnen mit modernen Methoden der Großgruppensteuerung wie Open Synergy®.



## Ablauf

1. **Vorbereitung auf die Klausur** (Erhebung der Daten anhand der Checkliste)
2. **Ein Powertag** (OpenEnd), an dem Ihre Strategie auf den Prüfstand gestellt wird.

Damit Sie den nötigen Abstand vom Alltag gewinnen, empfiehlt es sich, dass Sie die Strategieklausur außerhalb Ihres Unternehmens durchführen.

Vielleicht wollen Sie auch etwas Besonderes dabei erleben: Lassen Sie sich den Spiegel von einem Hofnarren vorhalten. In diesem Fall empfehlen wir Ihnen die Joker-Strategie. Wenn Sie lieber Action wollen und Ihre Entscheidungsfähigkeit in Stresssituationen verbessern wollen, so empfehlen wir die Cobra-Strategie.

Wir haben noch zahlreiche weitere Angebote, bei denen wir Firmenevents mit Jahresklausuren verbinden, um so noch effektivere Ergebnisse zu erzielen.

Siehe daher unser Angebot: **„Erlebnis mit Ergebnis“**



## **Was kommt raus – Sie erhalten Antworten auf**

-  Welche Ziele haben wir bereits übererfüllt?
-  Was waren unsere großen Erfolge und wie können wir diese in der Zukunft sicher stellen?
-  Was können wir aus unseren Erfolgen lernen? In welchen Bereichen können wir ebenso erfolgreich sein?
-  Was waren die fünf dümmsten Dinge, die wir im abgelaufenen Jahr gemacht haben?
-  Wie können wir das in Zukunft vermeiden?
-  Welche Kernkompetenzen haben wir auf die Spitze getrieben?
-  Wie geht der Weg weiter?
-  Welche Zukunftsszenarien gibt es?
-  Wie hat sich unser Umfeld verändert?
-  Wie haben wir uns verändert?
-  Welche Kundenbedürfnisse müssen wir in Zukunft besser erfüllen?
-  Und wie machen wir das konkret?
-  Wer kann uns Informationen über unsere blinden Flecken verschaffen?



# Laufende Begleitung & Betreuung

Früherkennung Innovation Instrumente konstant laufende Entwicklung  
 neue Geschäftsfelder Partnerschaft Plausibilität Produktionssimulation  
 Produktivität steigern Steuerung verändern

**Zehn Tage laufende Begleitung auf dem Weg zu überdurchschnittlichen Ergebnissen.**

## Definition

Spitzensportler arbeiten daran sich laufend zu verbessern. Das bedeutet, um an die Spitze zu kommen, laufend (und nicht punktuell) an seinen Fähigkeiten zu arbeiten, um auch die letzten Potenziale auszuschöpfen. Auch Ihre Mitbewerber trainieren hart.

Unternehmensentwicklung bedeutet jeden Tag fünf Jahre nach vorne zu schauen. Dem entsprechend ist der Strategieprozess nie abgeschlossen. Andere Instrumente der Strategieentwicklung liefern neuartige, andere Sichtweisen.

Überdurchschnittlicher wirtschaftlicher Erfolg hat seine Ursachen in der konstanten Beschäftigung mit den Fähigkeiten des Betriebes und den Entwicklungen im Umfeld Ihres Unternehmens.

## Nutzen

Unternehmen langfristig erfolgreich zu machen, bedeutet mit höchster Sicherheit, die richtigen Weichen zu stellen. Ihre Entscheidungen werden von erfahrenen Beratern laufend auf Plausibilität abgeklöpft (= Sparringpartner für Sie und Ihre Führungskräfte) und anschließend umgesetzt. Die Gefahr von „blinden Flecken“ wird weitgehend ausgeschaltet.

Um stabiles und nachhaltiges Wachstum sicherzustellen, unterstützen wir einerseits unsere Kunden dabei, neue Geschäftsfelder zu entwickeln und aufzubauen. Andererseits arbeiten wir konkret an der Organisations-, Personal- und Führungskräfteentwicklung unserer Klienten. Engpässe wie z.B. Facharbeitermangel werden frühzeitig erkannt und das Unternehmen steuert entsprechend proaktiv dagegen.

Ein systematisches Innovationsmanagement hilft Ihnen permanente Innovation voranzutreiben und mit den Budgets auf das richtige Pferd zu setzen.

Organisatorische Hindernisse, Widerstände (z.B. hervorgerufen durch subjektive Ängste) und Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und aus dem Weg zu räumen ist eine unserer Hauptaufgaben in der laufenden Betreuung von Unternehmen und Organisationen. Dazu gehört die Straffung der Ablauforganisation und Anpassung der Strukturen an geänderte Bedingungen. Wir liefern Ihnen dazu auch die entsprechenden Steuerungslösungen, quasi ein gesamtbetriebliches Cockpit.



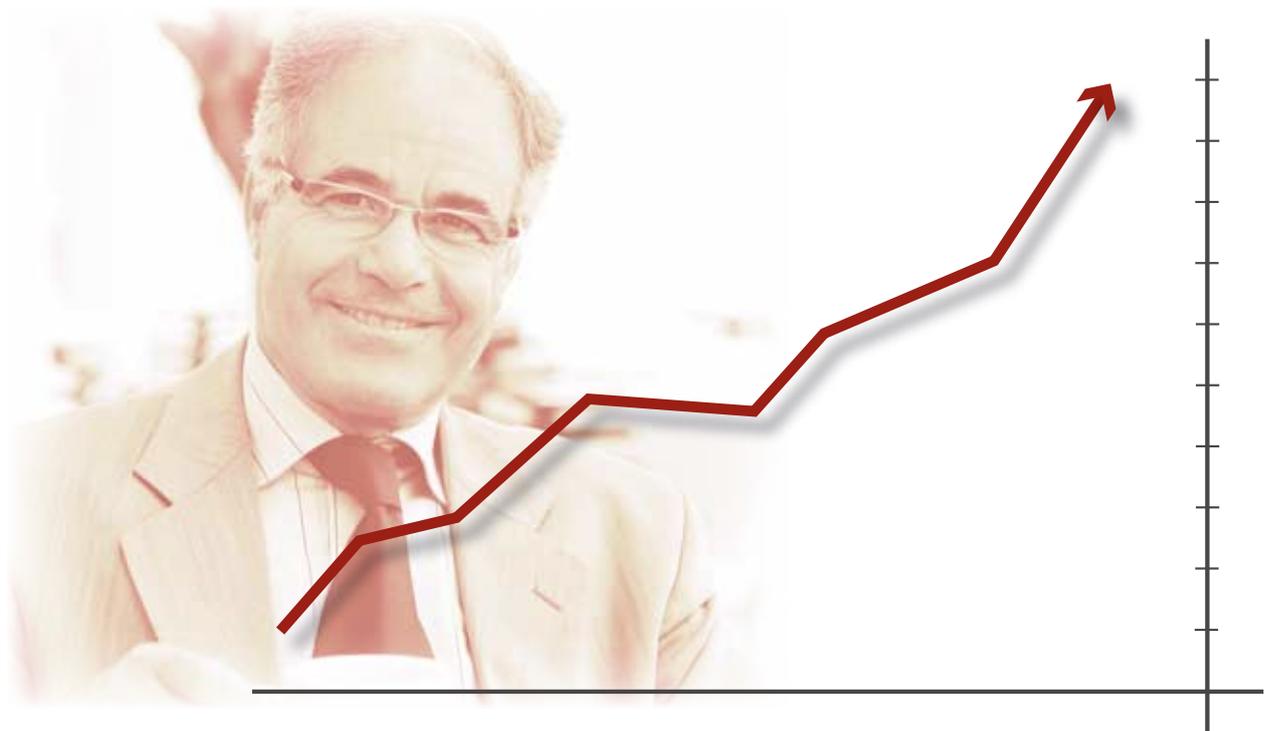
Die konstante Auseinandersetzung mit Strategie und den Einflussgrößen aus Markt, Wettbewerb, Technologie und Politik stellt die Weichen für Ihr stabiles Wachstum und führt (richtig betrieben) automatisch dazu, dass alle mit einem Kopf denken und in die gleiche Richtung ziehen.

Durch die gemeinsame, langfristige Zusammenarbeit kennen die Berater von **orangecosmos** das Unternehmen. Lösungen im Interesse des Unternehmens können somit schneller und kostengünstiger gefunden werden. Wir sparen unseren Kunden Geld, weil wir wissen was wirkt.

Wir sind Partner, welche langfristige Partnerschaften anstreben. Wir erarbeiten Lösungen für all Ihre Problemstellungen und geben unseren Betreuungskunden allerhöchste Priorität.

## Ablauf

1. Anpassung / Neudefinition der Ziele und der strategischen Projekte
2. Budgetierung aktuelles Wirtschaftsjahr
3. Quartalsbesprechungen Soll-Ist-Vergleich
4. Verbesserung der Controllinginstrumentarien zur Zielerreichung
5. Vertiefende Projektbegleitung strategischer Projekte bzw. Unterstützung der Commitmentgruppe
6. Strategierevision



## Was kommt raus – Sie erhalten Antworten auf

-  Was hat sich seit unserer Strategieentwicklung verändert?
-  Welche zusätzlichen Erkennensschritte sind notwendig (z.B. Kundenbefragung, Lead Customer Workshop, Technology Foresight, Mitarbeiterbefragung, Kernkompetenzanalyse, ..)
-  Welche neuen Aspekte sind zu berücksichtigen?
-  Welche Auswirkungen haben unsere Ziele auf die Unternehmens- und Bereichsbudgets?
-  Welche Steuerungsinstrumente sind in meiner Branche und Größe derzeit sinnvoll (z.B.: Liquiditätsplanung, Vertriebs- und Auftragscontrolling, Risikomanagement, F&E-Planung, etc.)?
-  Welche unserer erfolgsentscheidenden Engpässe müssen weiterhin gelöst werden?
-  Welche Maßnahmen sind zu setzen, um Marketing- und Vertriebskonzepte (kostengünstig) in die Umsetzung zu bringen?
-  Welche neuen Chancen und Risiken ergeben sich in der Zukunft?
-  Was muss ich konkret tun, um Abhängigkeiten von bestimmten Kundensegmenten zu verringern?
-  Wie kann man zusätzliche strategische Projekte (z.B. Firmenkauf, Mitarbeiterbeteiligung, Internationalisierung, Profit-Center-Rechnung, ...) nahtlos in die Umsetzung bringen?
-  Wie können wir die nächste Phase der Unternehmensentwicklung mit geringen Reibungsverlusten meistern und uns auf das Geschäft konzentrieren?
-  Was sind die erforderlichen Schritte um stabiles Wachstum zu gewährleisten?
-  Wie schaffen wir mit vertretbarem Aufwand die Ressourcen (zeitlich, personell, materiell und finanziell), um uns weiter positiv zu entwickeln?



Wir **orange cosmos**-Berater sind Spezialisten in der Strategieentwicklung.

Wir bündeln Ihre Erfolgsstrategien und begleiten Sie bis zur Umsetzung.

Diese Unternehmensbetreuung beinhaltet neben der Ausrichtung Ihres Unternehmens auch das nötige Controlling zum Erreichen Ihrer Ziele.

<b>Startphase: 1. Jahr</b>		10-16 Tage
Unternehmensanalyse	2-3 Tage	
Strategie inkl. Umsetzungsprogramm	2-4 Tage	
Budget	1,5 Tage	
Hebelprojekte aufsetzen Coaching des Projektleiters 3 x 0,5 Tage	1,5 Tage	
Umsetzungsbegleitung (Internes oder externes Controlling)*: Daten-Aufbereitung ca. 0,5 Tage / Quartal Quartalsbesprechung ca. 0,5 Tage / Quartal	1,5-3 Tage 1,5-3 Tage	

<b>2. Jahr</b>		10 Tage
Revision / Review	1 Tag	
neues Hebelprojekt: Umsetzungsbegleitung Vertiefung	4 Tage 5 Tage	

<b>3. Jahr</b>		10 Tage
Revision / Review	1 Tag	
neues Hebelprojekt: Umsetzungsbegleitung Vertiefung	4 Tage 5 Tage	

\* Unter der Voraussetzungen unternehmensinterner Vorbereitung

## Investieren Sie € 1.250 / Monat in Ihr Unternehmensbetreuungsprogramm.

Mit 10 Tagen Begleitung pro Jahr (d.h. für jeweils 12 Monate) geben Sie Ihrem Unternehmen den erforderlichen Erfolgs-Kick. Sie erhalten jährlich 10 Tage Rundumbetreuung im Wert von € 15.000,- zuzüglich Nebenkosten wie Kilometergeld und Übernachtung sowie Umsatzsteuer.

Beachten Sie die Möglichkeit von Förderungen.

Das Programm ist auf langfristige Zusammenarbeit ausgerichtet. Sie sind jedoch nicht dauerhaft gebunden. Sie zahlen nur das, was geleistet wurde.

Gerne kommen wir zu Ihnen und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Nutzen Sie Ihre Potenziale aus.  
Gehen Sie Ihren Erfolgsweg gemeinsam mit **orange cosmos**.

**Was es noch zu entdecken gibt ...**

<b>Wettbewerbsvorteile</b>	<b>Kostenoptimierung</b>	<b>Zukunftspotenziale entwickeln</b>	<b>Umsetzungsbegleitung</b>
Technologiestrategien		Outdoor-Aktivitäten	Automatisierung
Strategische Personalentwicklung	Restrukturierung	Innovationsvermarktung	Informationsfluss steigern
Kooperationen und Netzwerke		Innovations- und Produktentwicklung	
Neue Standbeine entwickeln	Abläufe und Prozesse optimieren	Coaching	Moderation
Change Management	Produktionsoptimierung	Product-Life-Cycle Management	
Marktstudien	Sanierungsbegleitung	Führungskräfteentwicklung	Finanzierung und Förderung
Positionierung	Großgruppentechniken (Open Synergy, ....)		Strategiekommunikation
Marktregeln sprengen	Fehlermanagement	Managementinformation & BSC	
<b>Branchenschwerpunkte</b>	Bau- Baunebengewerbe, Dienstleistung, Maschinenbau, Anlagenbau, ...		

Persönliche Anmerkungen:

## IHR ORANGE COSMOS TEAM

*Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme*



**Mag. Harald Schützing**

Südanger 27  
A-4202 Sonnberg i. Mkr. bei Linz  
mobil: +43 (0)664 24 13 980  
tel./fax.: +43 (0)7215 39048  
email: schuetzinger@orange-cosmos.com  
Kompetenzschwerpunkt: Strategie



**Mag. Andreas Gumpetsberger, MBA**

Fuxstraße 31  
A-4600 Wels  
mobil: +43 (0)664 42 28 655  
fax.: +43 (0)7242 910696  
email: gumpetsberger@orange-cosmos.com  
Kompetenzschwerpunkt: Innovation



**Ing. Mag. Dr. Franz Günther BALIK**

Hohenstaufengasse 9/4/8  
A-1010 Wien  
tel.: +43 1 533 26 55 0  
fax: +43 1 533 26 77 22  
email: balik@orange-cosmos.com  
Kompetenzschwerpunkt: Finanzmanagement



Institut f. Fortbestehensprognoseerstellung  
— — — — —  
(Strategieentwicklung, Unternehmensbewertung) GmbH.

**Iff – Institut für Fortbestehensprognoseerstellung  
(Strategieentwicklung, Unternehmensbewertung) GmbH**

OrangeCosmos ist eine eingetragene österreichische Wortbildmarke.



Orange Cosmos ist ein Netzwerk von selbständig agierenden Unternehmensberatern, die ihre Schwerpunkt-kompetenz im Bereich Strategie und Innovation durch die Verwendung der gemeinsamen Marke zum Ausdruck bringen. Die oben angeführten natürlichen und juristischen Personen treten jeweils selbständig in Vertragsbeziehung zu ihren Kunden. (Mit)haftungen untereinander und zum Kunden für die an Aufträgen jeweils unbeteiligten Berater werden ausgeschlossen.

