CONSULTINGHEADS

# Verstehen. Verbinden. Erfolg.

Wir verbinden Entscheider:innen mit Consultants und Interim Experts,
um unternehmerische Herausforderungen zu lösen.

SIA Strategy in Action Webinar

- Willkommen und Vorstellung
- Vorstellung Strategy in Action (SiA)
- Präsentation SIA Plattform
- Vorteile von SIA für unsere consultingheads
- Q&A
- Next Steps

# Vorstellung Webinar Hosts

Olaf Melsbach
Managing Partner

CONSULTINGHEADS

Dirk Franzke
Managing Partner

CONSULTINGHEADS

Leon Messmer
Consultant

SIA

# Kandidat:innen für Projekte & in Festanstellung

## PROJEKTE

### CONSULTANTS

Unabhängige Strategie- und Management-berater:innen für Projekte von Strategie bis Umsetzung.

### INTERIM EXPERTS

Interim Experts mit Branchenexpertise zur Überbrückung von temporären Ressourcen- oder Skill-Engpässen.

## FESTANSTELLUNG

### CONSULTANTS FÜR EXIT POSITIONEN

Kandidat:innen aus Unternehmens-beratungen für attraktive Schlüssel-positionen in Unternehmen.

dorma kaba · Deutsche Glasfaser · OBI · VANTAGE TOWERS · berylls · BASF We create chemistry · RENK

CONSULTINGHEADS

# Unsere Mission

Wir leben Netzwerk,
um die Herausforderungen unserer schnelllebigen Welt persönlicher, schneller und einfacher zu lösen.

Um gemeinsam Erfolg zu erzielen, verbinden wir unsere Kund:innen mit den passenden Consultants & Interim Experts aus unserem Netzwerk.

- Willkommen und Vorstellung
- Vorstellung Strategy in Action (SiA)
- Die SIA Plattform
- Vorteile von SIA für unsere consultingheads
- Q&A
- Next Steps

# Wann hast du das letzte ECHTE Strategieprojekt geliefert?

# Strategieentwicklung ist die Königsdisziplin der Beratung

### Hochpreisig

Erfordert die Unterstützung von Top Tier Beratungen mit langjährigem sektorspezifischem Fachwissen

### Zeitaufwendig & komplex

Sie setzt eine gründliche Analyse des Unternehmens und des Marktumfelds sowie eine detaillierte Planung voraus.

### Wenig Nachhaltig

Die Strategie bleibt oft auf die Vorstandsetage beschränkt und ist von den Menschen, die sie täglich umsetzen sollen, abgekoppelt

# Was macht SIA besonders?

1. SIA ist ein komplett ausgearbeitetes Strategiekonzept, inkl. einer mächtigen Plattform zur Strategiearbeit im Unternehmen

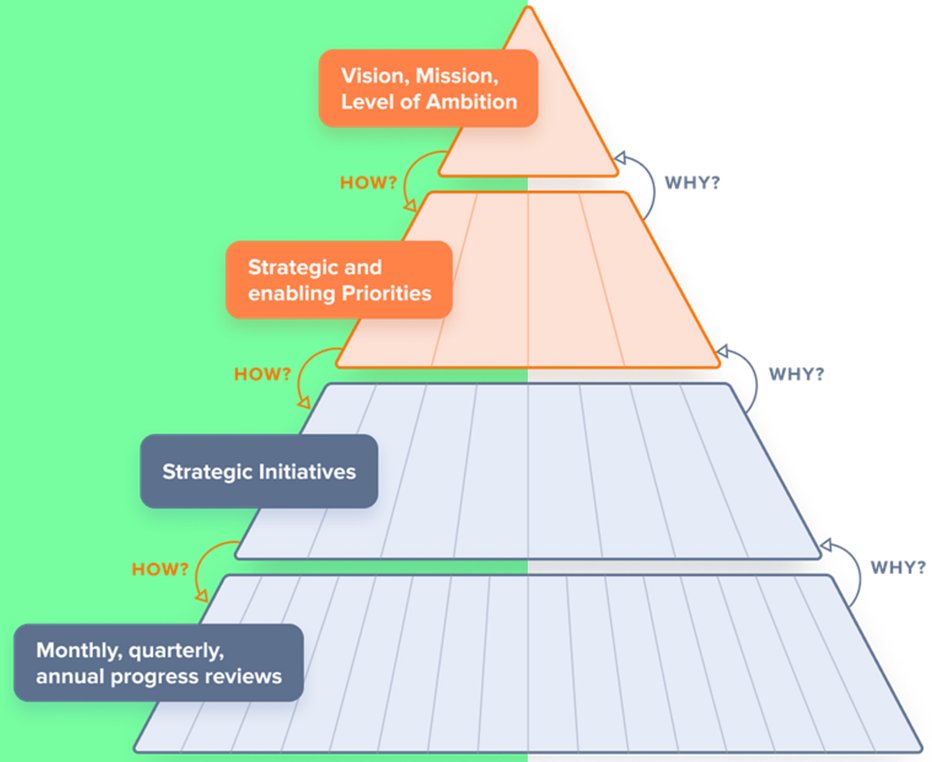
2. SIA ist Strategy Out Of The Box. Hochgradig standardisiert und dennoch flexibel auf den einzelnen Kunden anpassbar

3. SIA erlaubt es Kunden, unter der Anleitung von SiA zertifizierten Strategieberatern einen Strategieprozess zu weitestgehend eigenständig zu durchlaufen

4. SIA deckt den gesamten Strategieprozess, von der Definition der Vision bis zur Strategieaktivierung durch Initiativen ab

5. SIA ist vielfach erprobt und bereits heute erfolgreich bei kleinen, mittleren und großen Unternehmen im Einsatz

# SiA hilft Unternehmen ihre Strategie in der gesamten Organisation wirksam umzusetzen

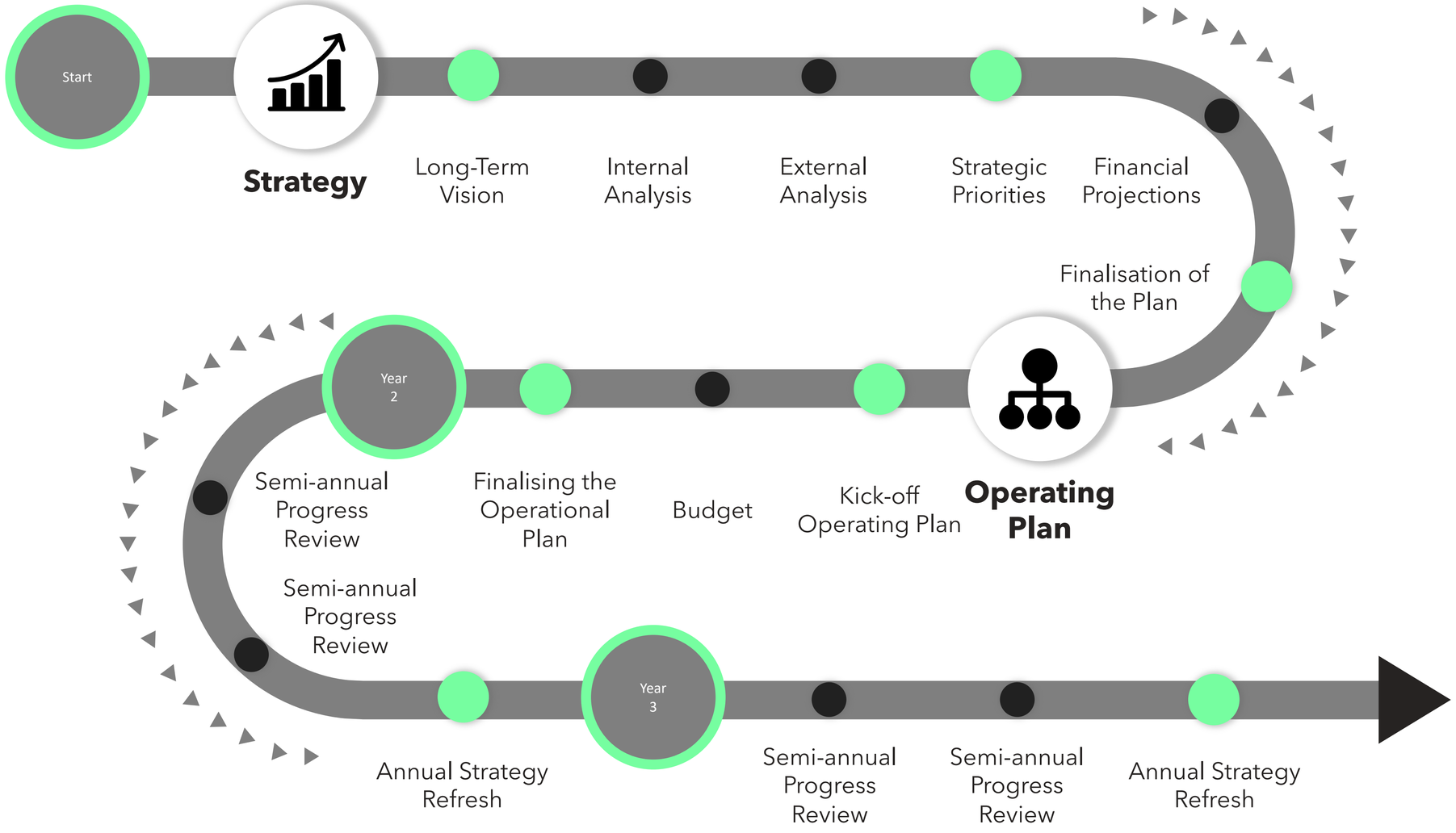



Ein **Strategieplan umreißt** die **Vision** für die Zukunft der Organisation **mit klaren langfristigen Zielen (5-10 Jahre)** und den **gewählten strategischen Prioritäten**, mit denen die Organisation die Vision erreichen wird.

Der **operative Plan beschreibt** die **wichtigsten Initiativen, die kurz- bis mittelfristigen Ziele (1 bis 3 Jahre), die Zuständigkeiten und das Budget,** das die Organisation zur Umsetzung der strategischen Prioritäten bereitstellen muss.

Strategieformulierung + Ausführung = **Strategieaktivierung**

# SIA erstreckt sich in der Regel über mehrere Jahre in einem Mix aus Workshops, Beratung & Coaching

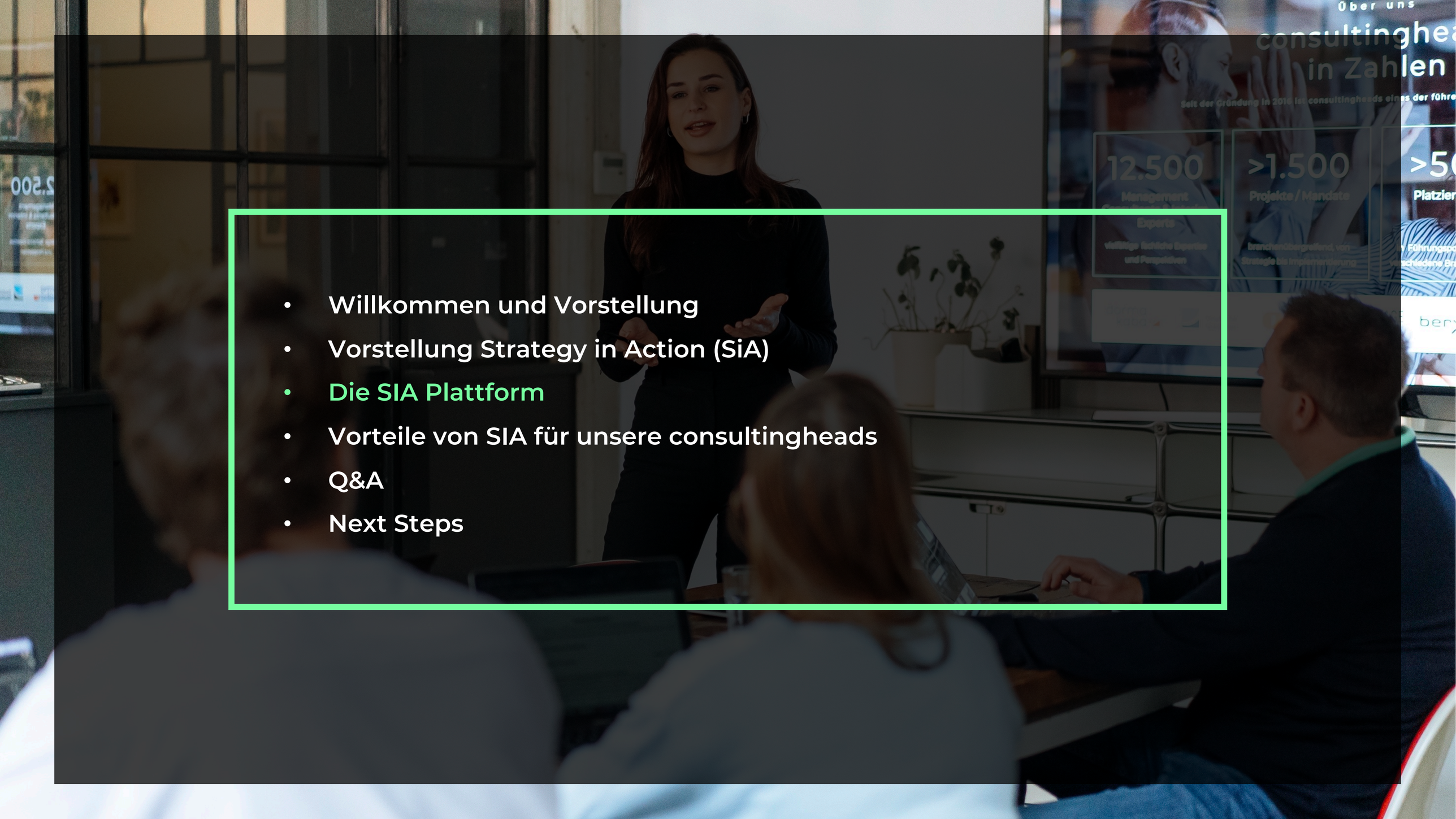



Face-to-face workshops (1-2 days)

Online workshop (~4 hours)

# Warum ist die Partnerschaft so wichtig

- SIA ist für consultingheads der logische nächste Schritt, um unser Angebot in Richtung Unternehmensberatung auszubauen
- Das SIA Programm erlaubt es uns und auch euch sich bei Kunden als starker Beratungs-Partner zu positionieren
- SIA ist ein Türöffner, um Strategieprozesse zu begleiten und hierbei die Breite und Tiefe des Netzwerkes zu leveragen
- Derzeit werden wir- wie andere Plattformen auch - oft als Lieferant von Köpfen und Händen wahrgenomnen.




- Willkommen und Vorstellung
- Vorstellung Strategy in Action (SiA)
- Die SIA Plattform
- Vorteile von SIA für unsere consultingheads
- Q&A
- Next Steps

# Jedes Modul der SiA-Plattform bietet einen einzigartigen Mehrwert für das Unternehmen

- Entwicklung der Marktmatrix aus Angeboten und Kunden Segmenten

- Bestimmung des eigenen Wertversprechen und von Optimierungsfeldern

- Definieren Sie die entscheidenden Vision, Mission und der KPIs

START

STRATEGY

VISION, MISSION & LOA

OUR PLAYING FIELD

INTERNAL ANALYSIS

EXTERNAL ANALYSIS

- Bewertung der verschiedenen Märkte

SETUP

LEARNING CENTER

STRATEGIC PRIORITIES

- Festlegung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens

- Verfolgung der Strategie-Umsetzung der End-to-End-Strategie

PROGRESS REVIEW

BUDGET

INITIATIVES PLANNING

STRATEGIC SCENARIOS

- Modellierung verschiedener Szenarien

SETUP

- Budgetplanung und -Tracking

- Operationalisierung und Kaskadierung der Strategie auf die gesamte Organisation

# Von der Strategieformulierung bis zur Aktivierung auf einer Plattform

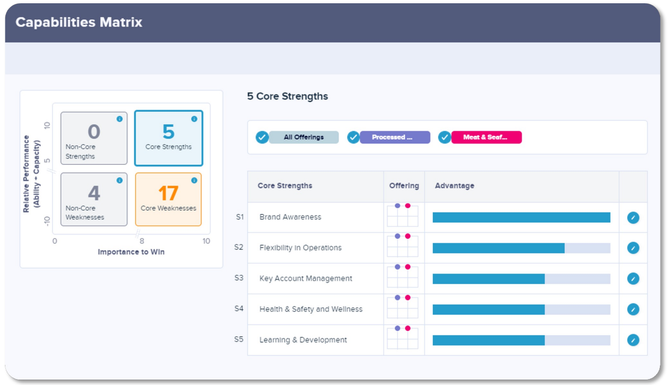
**01** **Wo wollen wir hin?**

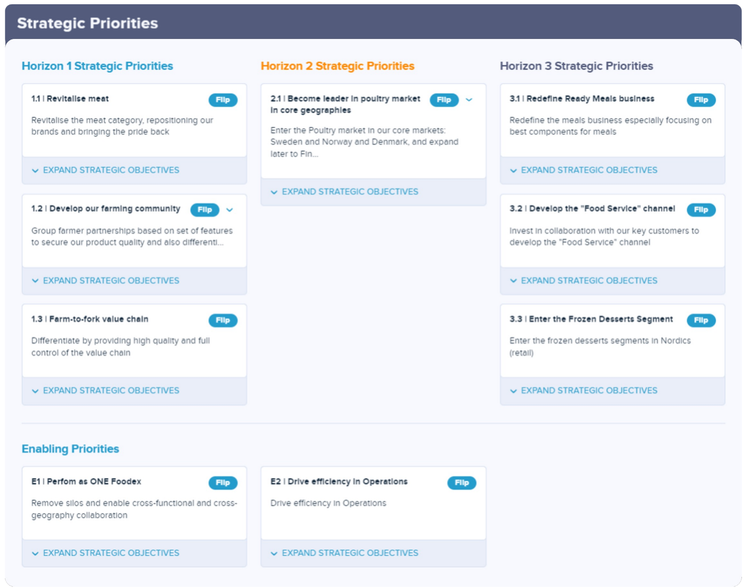
**02** **Wo sind wir tätig und welche Märkte wollen wir erschließen?**

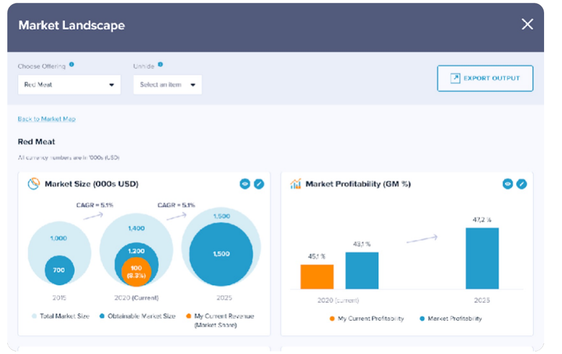
**03** **Wo stehen wir im Vergleich zu unseren Wettbewerbern?**

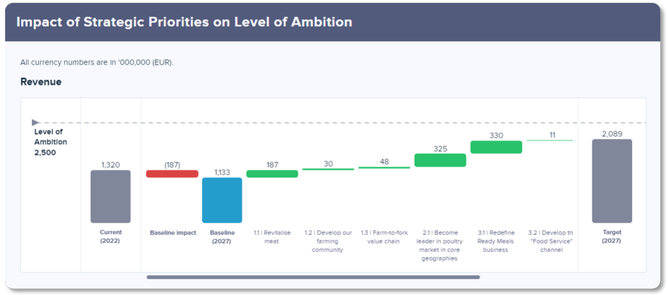
**04** **Wie erreichen wir unsere strategischen Ziele?**

**05** **Was wollen wir erreichen und und was brauchen wir dafür?**



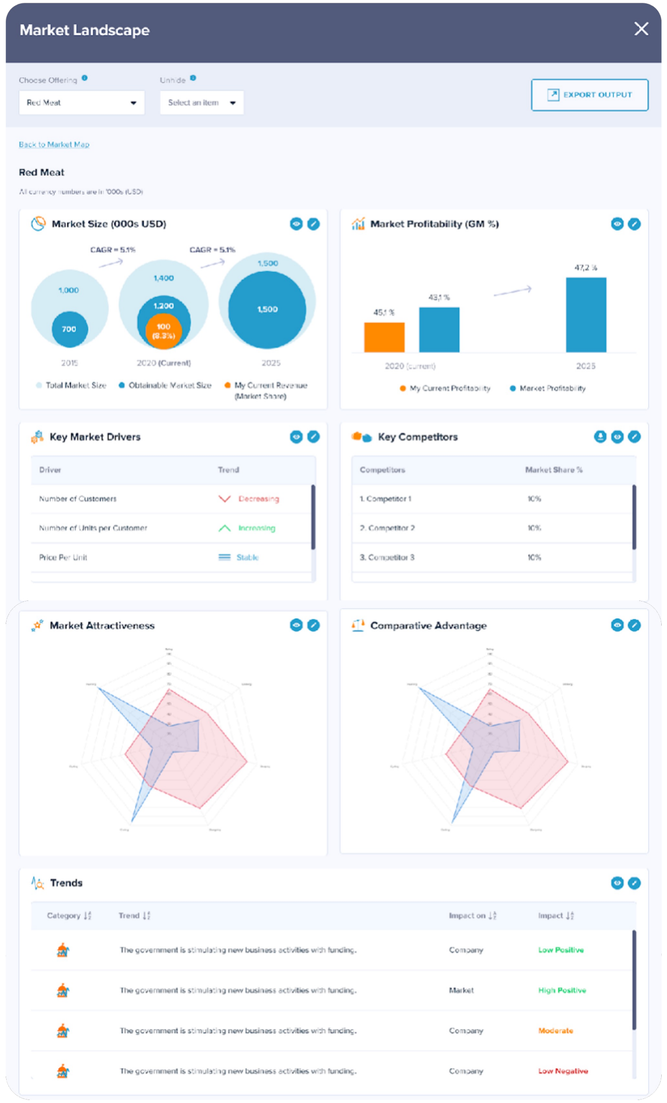
# 01. Strategy in a Page: Wo wollen wir hin?

## Strategie auf einer Seite

- Was sollten unsere Vision und Mission sein?
- Wann glauben wir, dass wir unsere Vision verwirklichen können?
- Sind unsere Visionen und Missionen zukunftssicher?
- Welche Ziele wollen wir in den nächsten fünf Jahren erreichen, und woran können wir den Erfolg messen?

CONSULTINGHEADS

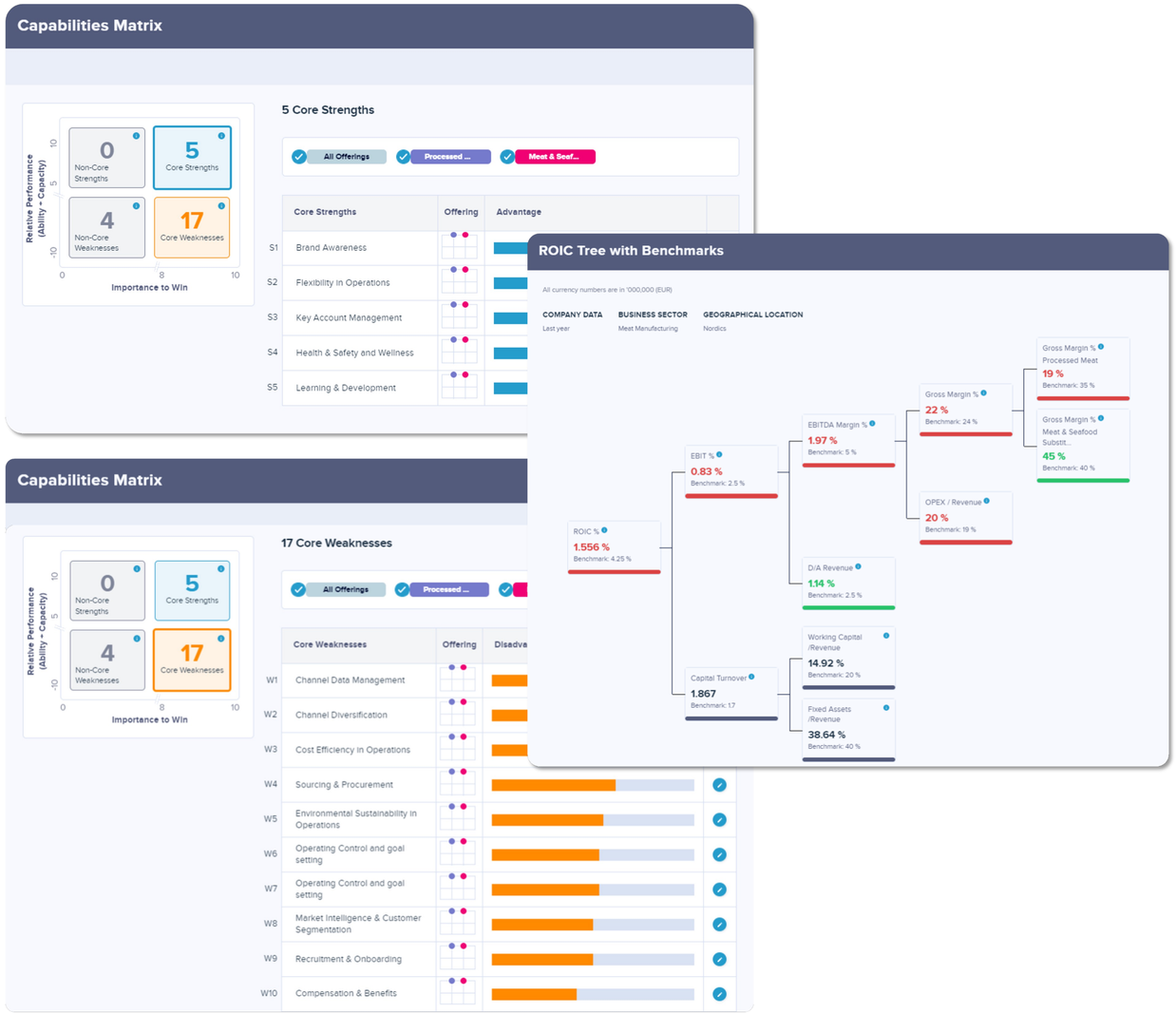
# 02. Wo sind wir tätig und welche Märkte wollen wir erschließen?




## Externe Analyse

- Wie attraktiv sind die Märkte, in denen wir heute tätig sind (Größe, Wachstum, Rentabilität, Konkurrenz, Eintrittsbarrieren)?
- Wo werden wir in Zukunft spielen und wie werden wir es tun?
- Gibt es angrenzende oder neue Marktbereiche, die wir erschließen können, wie groß sind diese Märkte und wie hoch ist das Wachstum (oder der Rückgang)?
- Wer sind die Hauptakteure?

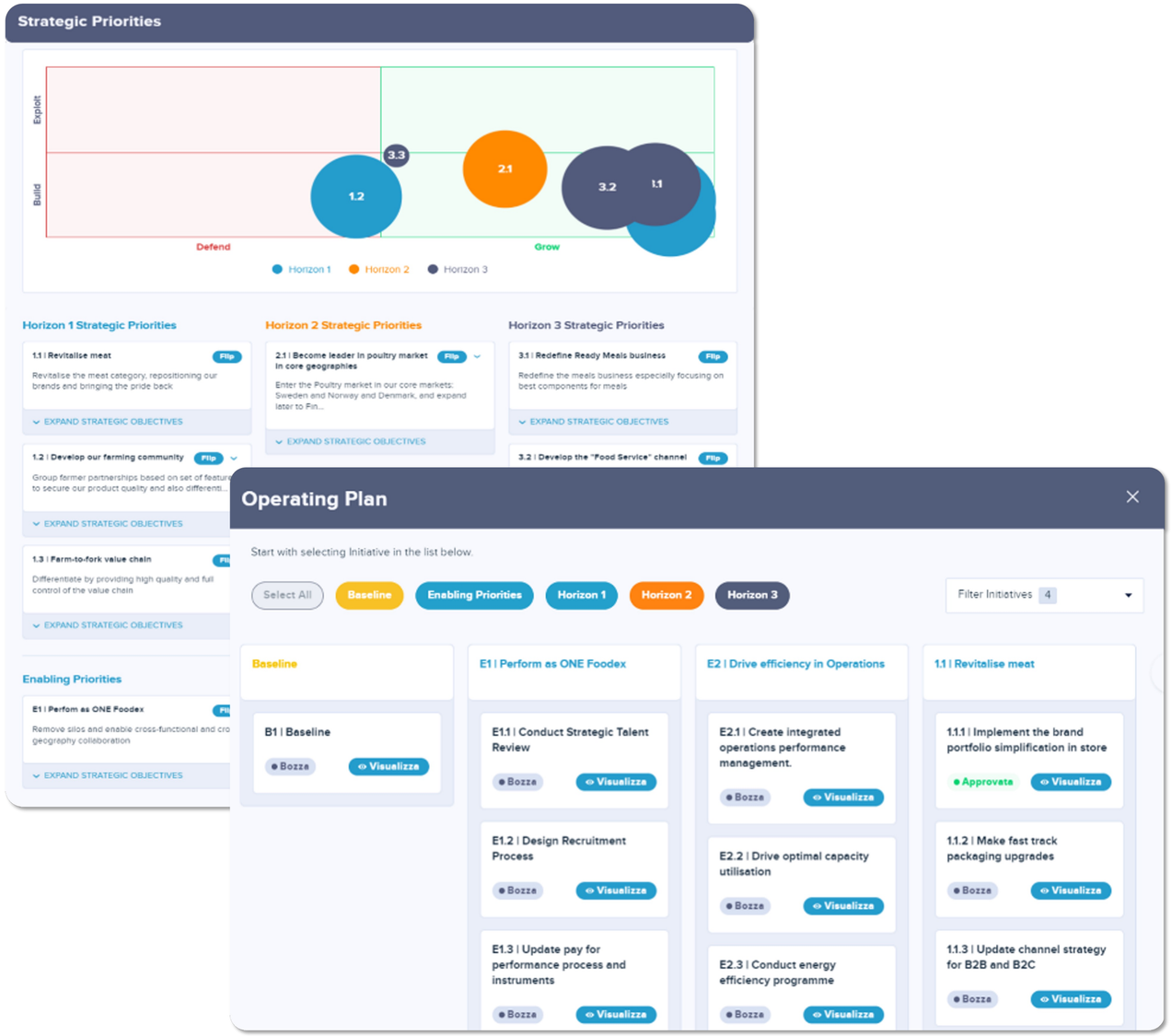
# 03. Wo stehen wir im Vergleich zu unseren Wettbewerbern?




## Interne Analyse

- Haben wir einen Wettbewerbsvorteil?
- In welchen Marktbereichen?
- Welche besonderen Kompetenzen bestimmen unseren Wettbewerbsvorteil und welche behindern ihn?
- Wer sind unsere größten Konkurrenten, was tun sie und wie tun sie es, wie profitabel sind sie, was sind ihre Stärken und Schwächen?
- Welches sind die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale, die den Markt verändern können (Technologie, Innovation, Kundenerfahrung, Dienstleistungsmodell, Preis)?

# 04. Wie erreichen wir unsere strategischen Ziele?

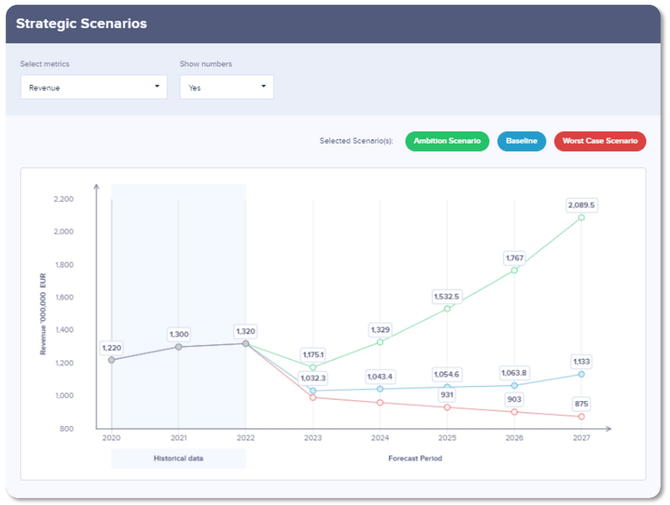


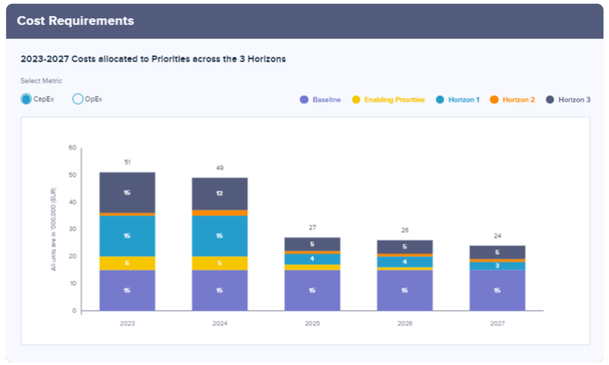

## Strategische Prioritäten und Initiativen

- Welches sind die wenigen Prioritäten, die wir erfüllen müssen, um unsere Ziele zu erreichen?
- Was müssen wir tun, um unsere Position auf den Märkten, auf denen wir uns heute bewegen, zu verteidigen und auszubauen?
- Wie können wir bestehende Geschäfte, die heute noch relativ klein sind, skalieren?
- Wie eruieren wir zukünftige Wachstumsoptionen?
- Welche Projekte müssen wir planen, um die in den Prioritäten festgelegten Ziele zu erreichen?
- Welche kurzfristigen Ergebnisse (6-18 Monate) sollten unsere Führungskräfte erreichen?

CONSULTINGHEADS

# 05. Was wir erreichen wollen und was wir dafür brauchen



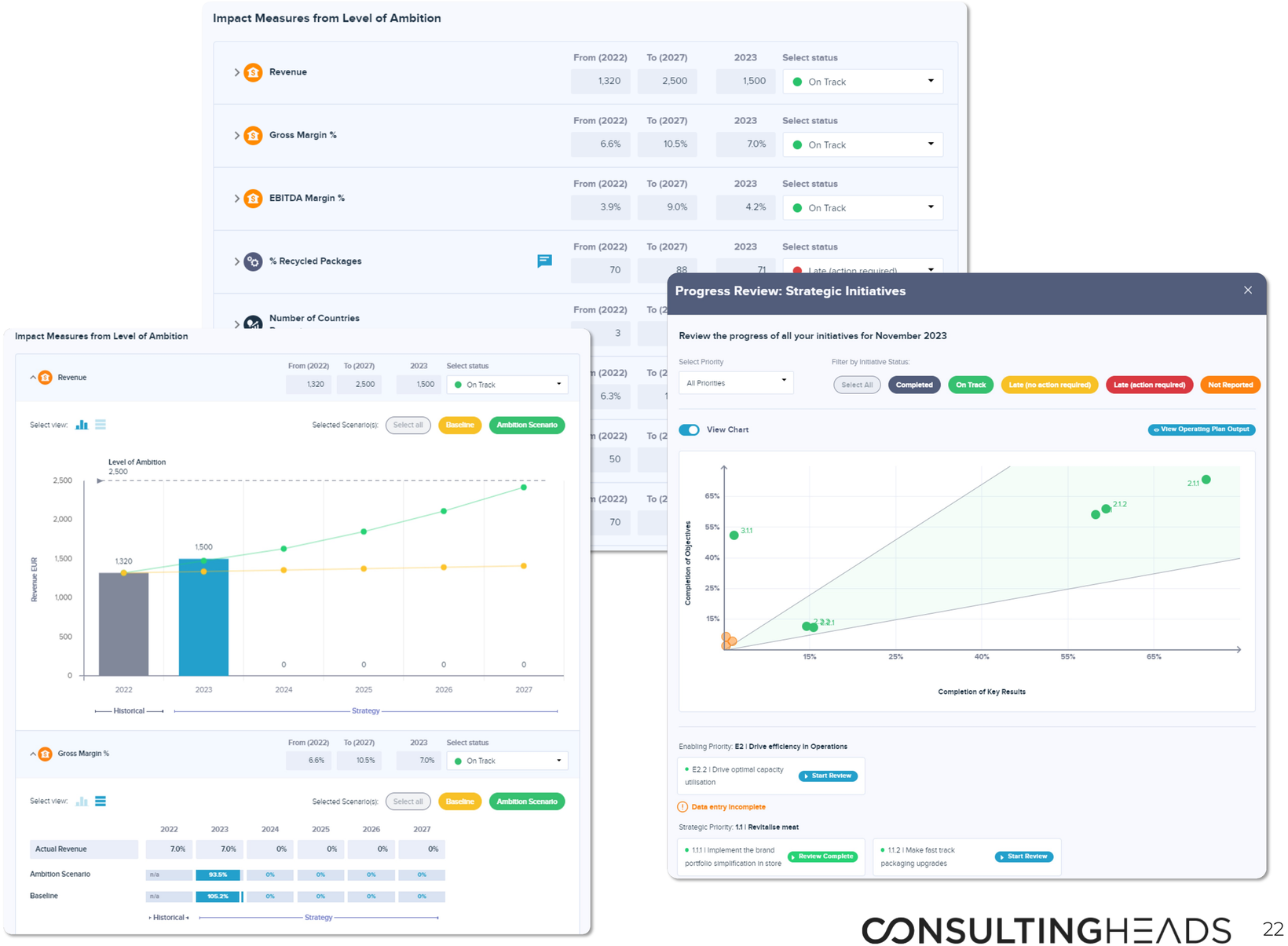
## Finanzielle Projektionen

- Wie sieht die wirtschaftliche Ausgangsbasis aus und wie wirken sich unsere strategischen und grundlegenden Prioritäten auf unser Anspruchsniveau aus?
- Wie wird jede Priorität zu den verschiedenen Erfolgsmaßstäben und Zielen beitragen?
- Wo werden wir landen, wenn wir genau das tun, was wir jetzt tun?
- Wo werden wir landen, wenn alle Bedrohungen eintreten und wir nicht handeln?
- Welche Ressourcen (CapEx, OpEx) benötigen wir, um unsere Strategie erfolgreich zu verfolgen?

# Was wollen wir erreichen und und was brauchen wir dafür?

## Fortschrittstracking

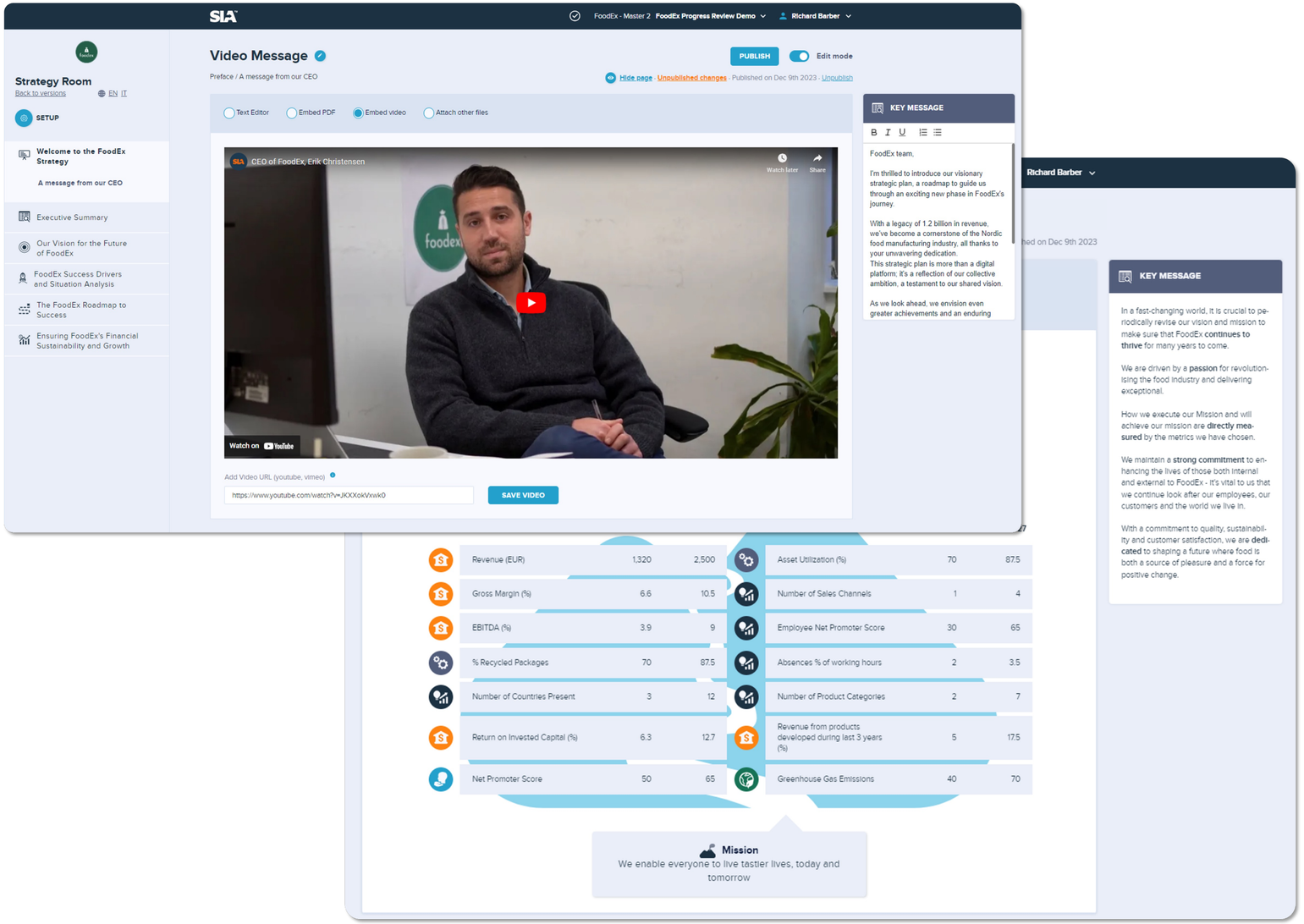
- Wer ist für die einzelnen Elemente der Strategie verantwortlich und sorgt dafür, dass sie umgesetzt werden?
- Wie steht es um den Fortschritt unserer Strategie im Vergleich zu unseren Vorgaben und Zielen?
- Warum schneiden wir besser, schlechter oder wie erwartet ab?
- Wie passen wir angesichts von Veränderungen im internen und externen Umfeld unsere Prioritäten und Initiativen an, um die erfolgreiche Umsetzung der Strategie zu gewährleisten?



# Strategieraum

- Wie stellen wir sicher, dass die Strategie den internen Stakeholdern der Organisation leicht vermittelt werden kann?
- Wie stellen wir sicher, dass die Strategie den Stakeholdern außerhalb der Organisation leicht vermittelt werden kann?
- Wie stellen wir sicher, dass die Ergebnisse, die wir entwickelt haben, kohärent in die strategische Erzählung passen, die wir darstellen wollen?

# Der Strategy Room ermöglicht eine nahtlose Kommunikation der Strategie



- Willkommen und Vorstellung
- Vorstellung Strategy in Action (SiA)
- Die SIA Plattform
- Vorteile von SIA für unsere consultingheads
- Q&A
- Next Steps

# Warum SIA auch für euch relevant ist

1. Mehr Projekte – SiA wird derzeit von verschiedenen Beratungen in Deutschland eingeführt

2. Upsell- / Lead-Chance bei bestehenden Kunden oder Kontakten in eurem Netzwerk

3. Zusätzliche Qualifikation im Bereich Strategiedefinition

4. Stärkere Kundenbindung, weil ihr über die relevanten Themen sprecht

5. Cross Sell Potential in langfristige Mandate im Rahmen eines SiA Projektes

# SiA bietet eine Vielzahl von Cross- und Upsellmöglichkeiten beim Kunden

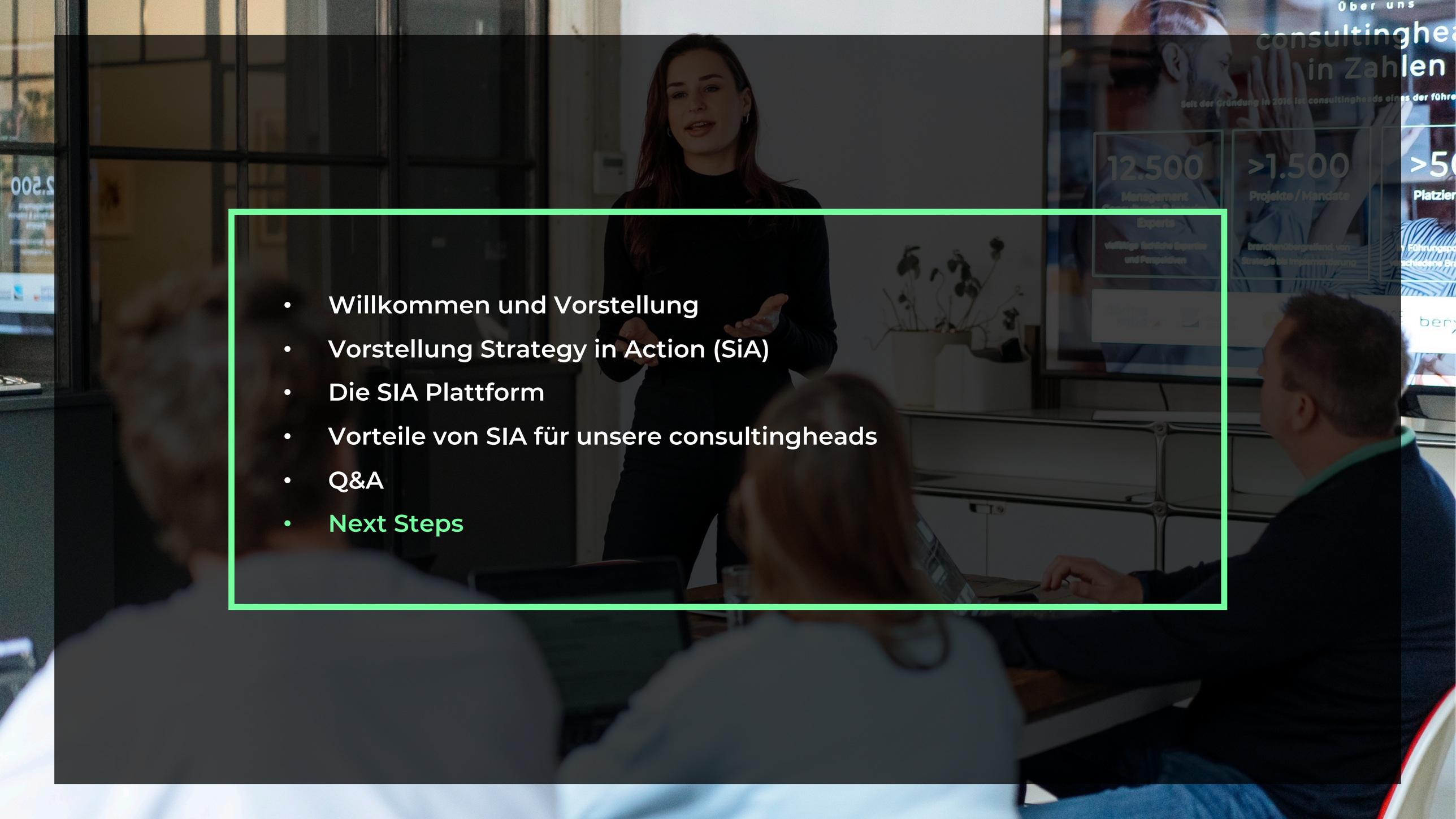
CONSULTINGHEADS

# Weitere relevante Informationen zu SiA

- SiA ist kein Tool für Einzelkämpfer, dafür ist das Thema Strategie zu sensibel beim Kunden
- Das Programm muss immer von 2-3 Consultants beim Kunden erbracht werden
- Der Gesamtaufwand eines Projektes sind ca. 25-30 Beratertag für das Team über 3-6 Monate
- consultingheads als Partner kümmert sich um das Contracting, Staffing und die Qualitätssicherung im Projekt

- Willkommen und Vorstellung
- Vorstellung Strategy in Action (SiA)
- Die SIA Plattform
- Vorteile von SIA für unsere consultingheads
- Q&A
- Next Steps

# FRAGEN ZU SiA?



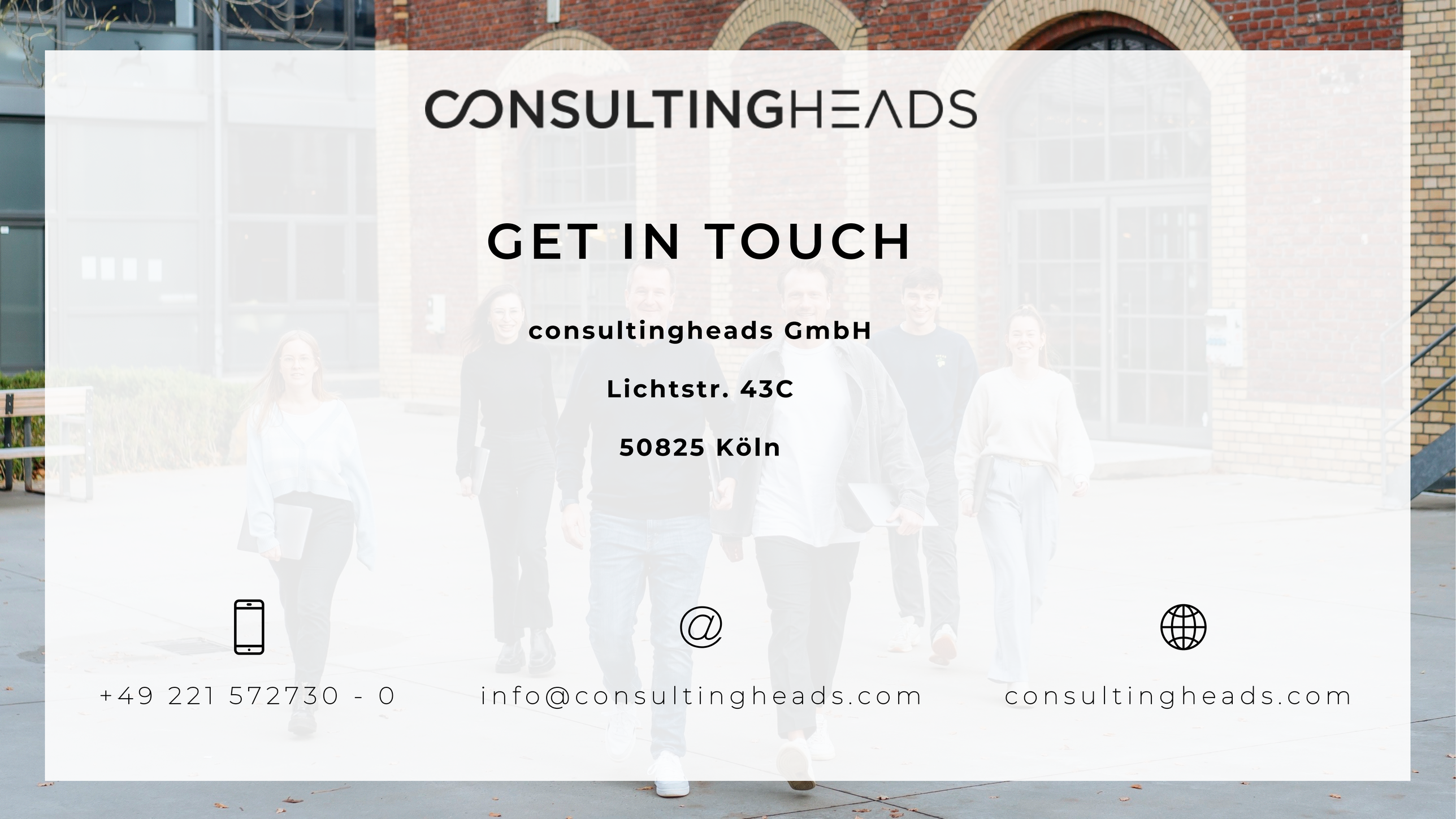

- Willkommen und Vorstellung
- Vorstellung Strategy in Action (SiA)
- Die SIA Plattform
- Vorteile von SIA für unsere consultingheads
- Q&A
- Next Steps

# Next Steps

1. Anmeldung zum Zertifizierungsworkshop

2. Kontaktiert uns, um weitere Fragen & Ideen zu klären

3. Kommt auf mich zu, falls ihr Unternehmen habt, für die SiA spannend sein könnte



CONSULTINGHEADS

# GET IN TOUCH


**consultingheads GmbH**

**Lichtstr. 43C**

**50825 Köln**

+49 221 572730 - 0

info@consultingheads.com

consultingheads.com