

# Andreas Stachorski

## Assistent für Ihren geschäftlichen Erfolg



### Mehr Wert ?

Zwischen 90 und 95 % der deutschen Unternehmen verfolgen die Strategie des Mehrwertes, d. h. , sie differenzieren sich von dem Wettbewerb nicht durch einen günstigen Preis, sondern durch Merkmale wie Qualität, Service, Liefertreue, Problemlösungsangebote usw.

Es ist enttäuschend, in wie wenig Unternehmen die Merkmale, Vorteile und Nutzenargumente bekannt sind. Machen Sie doch einfach einen Test - Teilen Sie ein leeres Blatt aus und bitten Sie die Mehrwertargumente niederzuschreiben. Sie werden erleben, dass das Ergebnis im allgemeinen enttäuschend ausfällt. Kaum jemand ist in der Lage, die Argumente zu fixieren.

Ja, es wird Ihnen selbst bei einer kleinen Gruppe von Mitarbeitern passieren, dass, auch wenn einzelne Argumente auf den verschiedenen Blättern stehen, diese nicht übereinstimmen und recht unterschiedliche Aussagen erzielt werden.

### Wie will man so das Unternehmen voranbringen?

Mehr und mehr wird den Innovatoren die Zukunft gehören. Innovationen werden sich dabei nicht nur auf Produkte beziehen, sondern verstärkt auf Märkte, Zielgruppen und Prozesse. Es gilt Bestehendes in Frage zu stellen und zu verändern. Unternehmen sind mehr denn je auf Innovationen – der Entwicklung neuer Ideen, Techniken und Produkte angewiesen. Sie benötigen Mitarbeiter, die durch Ihre Fähigkeiten solche Erneuerungsprozesse auslösen, die ein Unternehmen wettbewerbsfähig machen.

**Wer heute nicht agiert, wird künftig gezwungen sein, einen Wandel hinzunehmen, den andere eingeleitet haben!**

### Die Grundpfeiler Ihres Erfolges

Das Erarbeiten und Umsetzen von Unternehmensstrategien gehört zu einer der vordringlichsten Aufgaben. Unter Strategie versteht man heute den längerfristigen Rahmen, innerhalb dessen Entscheidungen in kurzer und mittlerer Sicht getroffen werden. Die vier Grundpfeiler für die Entwicklung von Strategien sind:

1. Die Analyse der Wettbewerbskräfte
2. Die Analyse der Produkte und Geschäftsfelder
3. Die Analyse der drei Unternehmensstrategien
4. Die Analyse von Innovationen

Operative Entscheidungen können nur dann optimal sein, wenn diese in die strategische Gesamtkonzeption eingebunden werden. Gewinner betreiben nun einmal nicht nur Daseinsvorsorge für morgen, sondern sie stellen im Wettbewerbskarussell auch heute schon die Weichen für übermorgen.

Die Erfolge des Erarbeitens und Umsetzens von Strategien werden meistens nicht sofort sichtbar. Davon darf man sich aber nicht entmutigen lassen. Nicht überall ist der Erfolg so leicht nachvollziehbar wie beim Holzhacken.

Die praktische Unternehmens- und Vertriebsentwicklung für die Praxis von der Praxis gliedert sich in

- Analyse
- Erarbeiten der Strategie und
- Umsetzung, Coaching, Betreuung

Leerlaufzeiten und ‚Absitzen‘ kosten Zeit und Geld. Ihr Vorteil – effektive und effiziente Arbeitsweise, da in komprimierter Form das zu erzielende Ergebnis erarbeitet und umgesetzt wird.