

# Meine Meinung



tripplus Beratung  
Sonnefeld 24  
6012 Obernau

Telefon +41 41 320 52 30  
Mobile +41 76 543 08 76  
Fax +41 41 320 52 31  
E-Mail [b.hilfiker@tripplus.ch](mailto:b.hilfiker@tripplus.ch)  
Internet [www.tripplus.ch](http://www.tripplus.ch)

*Das Wichtigste bei jeder Strategie ist zu entscheiden, was man nicht macht*

*Michael E. Porter,  
Strategieexperte*

## Strategie für KMU Lohnt sich das?

### Was ist eigentlich eine Strategie?

Strategie ist der Plan, wie man realistisch gesetzte Ziele effizient erreicht  
(Quelle: P. Brunken, Die 6 Meister der Strategie)

Strategie ist die Wahl der Mittel zur Erreichung eines langfristigen Unternehmensziels  
(Quelle: W.H. Stähle, Management)

### Was bringt mir als KMU eine Strategie?

„Unternehmensstrategien – das ist etwas für grössere Firmen. Als KMU habe ich keine Zeit dafür“.

Das sind Vorbehalte, die ich immer wieder zu hören bekomme. Zu Recht meine ich. Nach Schulmodellen ist der Aufbau von Strategien kompliziert und zeitaufwändig. Zudem scheitern Strategien vielfach daran, dass sie nicht, oder zu wenig konsequent umgesetzt werden. Das Ergebnis ist Frust!

Auf diesem Hintergrund verstehe ich die Argumente, dass sich der Aufwand und die Zeit dafür nicht lohnen.

Trotzdem. Gut umgesetzte Massnahmen aus einer griffigen Strategie bringen vielfältigen Nutzen für jede Unternehmung. Egal ob Einzelunternehmer, kleine oder mittlere Unternehmen.

Zu wissen, wohin die Reise gehen soll, ist entscheidend um den richtigen Weg zu finden. Eine griffige Strategie dient als Wegweiser in einem komplexen Geschäftsumfeld. Dieser Wegweiser schafft Transparenz und gibt Sicherheit. Daraus resultiert Vertrauen. Für die Unternehmensführung, die Mitarbeiter, die Kunden, die Lieferanten und -nicht zu unterschätzen- für die Geldgeber, seien es Aktionäre oder Banken.

Vorbereitet sein auf verschiedene Entwicklungen bedeutet auch, dass rascher und sicherer auf Veränderungen reagiert werden kann. Chancen können besser gepackt und Risiken vermindert werden. Dies schafft Konkurrenzvorteile und schlussendlich mehr Erfolg.

## Was bedeutet das nun?

Der Kern einer guten Strategie ist es, wenige, dafür aber die richtigen Massnahmen zu finden und diese konsequent umzusetzen. Zudem soll der Aufwand in vernünftigen Grenzen gehalten werden. „So viel wie nötig, so wenig wie möglich“. Nur daraus entsteht auch ein wirklicher Nutzen für die Unternehmung.

## Wie muss eine Strategie sein, um Erfolg zu bringen?

**Meine Meinung** ist klar. Drei Faktoren sind bei der Erarbeitung entscheidend.

### 1. Die Situation objektiv einschätzen!

Einfach, verständlich, ehrlich und stimmig. Fokussiert auf das Wesentliche.

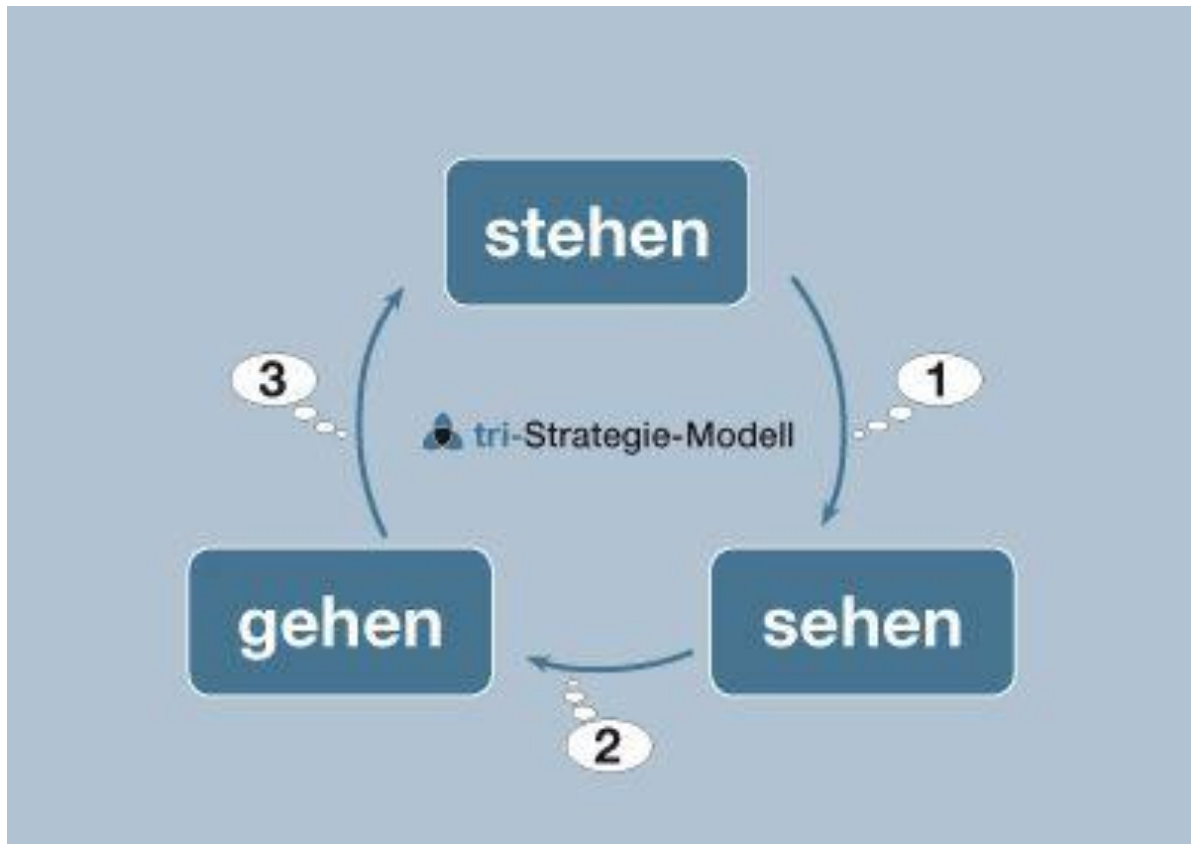
### 2. Es muss sich lohnen, das Ziel zu erreichen!

Die Zielbeschreibung soll einen wünschenswerten Zustand sowie ein zugkräftiges künftiges Verhalten umfassen. Mit dem Wissen, welches Verhalten zum Ziel führt, können die richtigen Massnahmen festgelegt werden. Zudem sind herausfordernde, aber erreichbare Ziele zu definieren.

### 3. Massnahmen müssen konkret sein – und dann auch umgesetzt werden!

- Messbare Ziele
- Klare Handlungen
- Realistische Termine
- In kleine Schritte aufgeteilt

Diese Erkenntnisse haben mich veranlasst, ein einfaches Modell für die Entwicklung von Strategien zu erarbeiten: Das Modell «tri-Strategie».



Geführt in 3 transparenten Schritten werden praxisorientierte und strukturierte Fragen zu nachstehenden Themenkreisen gestellt:

1. Wo stehen wir? Was bedeutet das für uns?
2. Wo wollen wir hin? Welches Verhalten führt uns dazu?
3. Was machen wir konkret? Wie überprüfen wir den Erfolg?

Mit einem einfachen Werkzeug werden die einzelnen Schritte unterstützt. Damit wird ein übersichtlicher und zielführender Prozess sichergestellt.

Interessiert? Gerne stelle ich Ihnen meinen Beratungsansatz und das Modell «tri-Strategie» bei einem unverbindlichen Gespräch vor. Ich freue mich auf Ihren Kontakt.