

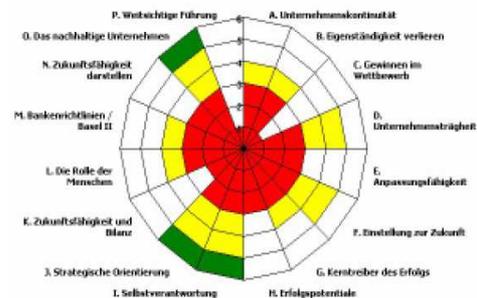


Jedes Unternehmen kann viel mehr -
 Summary einer außergewöhnlichen Zukunftsklausur im
 Steigenberger Europäischer Hof in Baden-Baden



Resultate und unmittelbare Eindrücke zur 360°-Selbstdiagnose mit
SUA[©] – die Strategische UnternehmensAgenda[©]
 im Rahmen eines Gruppen-Workshops mit Unternehmern und Geschäftsführern verschiedener Unternehmen.

Ziel dieser besonderen Diagnose war es, individuell die eigene Unternehmensstrategie zu überprüfen, um daraus Impulse, Vorschläge und Empfehlungen für das Kursprogramm der Unternehmensentwicklung und eine qualitativ bessere Balance in den erfolgskritischen Zukunftskompetenzen des Geschäftsmodells und Managementsystems zu gewinnen.



Diese Klarheiten zeigen: Jedes Unternehmen hat das Potential, um ein Leuchtturm sein!
 Der in dieser Form neuartige Zukunftsdiallog und firmenübergreifende Austausch mit Firmenlenkern anderer Unternehmen setzte dabei zusätzliche besondere Akzente und Impulse.

**„Durch die klare Beschreibung der einzelnen Thesen können wir nun auch klare Handlungsweisen ableiten. Sehr effizient!
 Die bildhaften Darstellungen haben mich fasziniert!**

(Teilnehmer: Dieter Huber, Unternehmer)

Zur Klausur trafen sich 8 Unternehmer bzw. Geschäftsführer aus 7 Firmen unterschiedlicher Branchen und Betriebsgrößen.

Fachliche Leitung und Moderation: **Dipl.-Kfm. Hubertus Wolf**, Entwickler des Klausur- und Analyseprogramms, Hubertus Wolf Unternehmensberatung, Spraitbach.



Eindrücke der Teilnehmer zum Bearbeiten des Analyseprogramms und zur Methode SUA[©] ...

Helmut. Lorenz: *„Mit Skepsis kam ich her – jetzt, nach Kenntnis dieser Methode bin ich begeistert. Wie einfach, in welcher Ruhe und Effizienz die Stärken und Schwächen vor Augen geführt werden, grenzt fast an Zauberei. Und doch schien es ganz einfach. Sie haben meine negativen Vorurteile über Unternehmensberatung auf den Kopf gestellt.“*

Armin Schneider: *„Die große Strategieklausur ist ein Instrumentarium, welches mit einem Minimum an Input ein Maximum an Output für jedes Unternehmen aufzeigt. Diese Diagnose – das musst du machen!“*

Dieter Huber: *„Mit frappierender Deutlichkeit werden mit der Methode die Stärken, Schwächen und Defizite unserer Firma aufgezeigt. Besonders wertvoll und auch neu an Ihrer Methode ist es, dass Sie die einzelnen Punkte sehr konkret benennen. So kann ich aus den Analyseergebnissen direkt Handlungen ableiten und mich immer wieder selbst überprüfen. Sehr effizient! Die „Spinnennetze“ haben mich fasziniert! Wir wollen die Klausur periodisch auch in Zukunft nutzen, um den Status unserer Firma immer wieder zu verifizieren.“*

Uwe Friebe: *„Ich habe vieles gefunden, was bei uns zwar vorhanden, aber nicht wirklich reflektiert, geschweige methodisch durchgängig entwickelt und abgesichert ist.“*

Udo Fenske: *„Mich hat der Arbeitsbogen sehr herausgefordert und in ein permanentes Spannungsfeld gebracht. Die Prüfpunkte zwingen mich zur Bewertung und Abwägung, „Wunsch“ und „Wirklichkeit im eigenen Unternehmen“ nicht zu verwechseln. Dieses sichtbar zu machen und - selbst statt durch Fremde – zu erkennen, ist aber exakt der Punkt.“*

Frank Meyrahn: *„Die Analyse ist auch für mich sehr umfassend, sehr komplex in so kurzer Zeit, das hat mich sehr gefordert, zumal als kleineres Unternehmen. Aber dadurch ist sie auch sehr effektiv und konzentriert.“*

Wolfgang Kopp: *„Zwar beschäftigen mich viele Themen schon länger, doch erst durch dieses neue Wissen weiss ich jetzt, was zählt und wo genau ich ansetzen muss. Durch diese Klausur bin ich eindeutig bestärkt worden.“*



Nach der Auswertung der Klausur baten wir die Teilnehmer, aus ihren persönlichen Ergebnissen Rückschlüsse auf das eigene Unternehmen - ein Fazit - zu ziehen. Aus Gründen des Datenschutzes sind die Antworten jedoch nicht personalisiert. Auszüge:

„Es sind viele Strategien und Unternehmensziele in den Köpfen unseres Managementteams vorhanden. Aber es fehlt die klare schriftliche Hinterlegung und dadurch die erforderliche Verbindlichkeit und zielgerechte Verfolgung! Nur aus dem Bauch heraus kommt, bezogen auf Einzelnes, teilweise "blindem Aktionismus" gleich. Aufgezeigte Schwachstellen werden wir angehen und ein System in das Thema "Strategie" bringen.“

„Meine wichtigste Priorität: Strategische Planung und Umsetzung gehören künftig zusammen. Die Beachtung und Integration einer nachhaltigen Entwicklung – Stichwort Ökonologie - muss dabei vom Ansatz her einbezogen sein.“

„Mir ist ganz deutlich geworden, dass es nicht reicht, sich nur über „Ziele“ zu unterhalten. Man muss sie auch ganz konkret nachlesen und zuordnen können.“

„Ein Strategiekonzept lebt in der Quintessenz der Sache von einem Mission Statement. Das haben wir nicht. Das Mission Statement muss „oben“ und verpflichtend verankert sein, dann aber im ganzen Unternehmen kommuniziert, verankert und gelebt werden. Das werde ich mir vornehmen, mit meinem Führungskreis zu erarbeiten. Wir müssen besser kommunizieren.“

„Ich muss dem Thema einer systematischen Innovation viel mehr Beachtung schenken. Das ist überlebenswichtig.“

„Wie wichtig die Beziehungen und die gleiche Vision im ganzen Team sind, ist mir wie Schuppen von den Augen gefallen.“

„Wir werden nur dann wirklich voran kommen, wenn es uns gelingt, die Mitarbeiter zu erreichen, mit zu nehmen und ihre Potentiale zu entfalten. Das beginnt mit der Fähigkeit unserer Führungskräfte, richtig zu delegieren.“

„Für mich ist die Aufgabe und – bisher mangelnde - Kompetenz der strategischen Vertriebssteuerung deutlich geworden.“

„Ich muss bekennen, ich bin eben mit dieser Diagnose auch ertappt ... (in meinen Nachlässigkeiten im Alltag).“

„Meine Botschaft: Innehalten, sich die Zeit nehmen, über sich und das Unternehmen nachzudenken. Aber dann ist entscheidend, auch den MUT ZUR VERÄNDERUNG haben, es wirklich TUN. Hier, mit diesem Werkzeug und Leitstand habe ich es selbst in der Hand!“



Bessere Diagnostik. Besseres Innovationsverhalten. Mehr Zukunftsqualität. Mehr Werte.

Die Frage, wie ein Unternehmen seine Zukunft bewältigt, hängt ab vom Wissen, von den Werkzeugen und Verhaltensweisen, die es dafür kennt, besitzt, einsetzt und pflegt.

Ob aus Sicht der Geschäftsleitung, des Controllers, Personalverantwortlichen oder Marketings / Vertriebs mit Blick auf partnerschaftlich verbundene Kunden: **SUA**[®] ist wie eine Blaupause, die Verantwortungsträger über ihr Unternehmen, sein Managementsystem und den Entwicklungsprozess legen, um sich selbst ins Bild zu setzen und das Notwendige zu tun.

Entfalten Sie mit **SUA**[®] eine neue Praxis und Qualität im Management der Unternehmenszukunft und der Schlüssigkeit der langfristigen Werthaltigkeit Ihres Geschäftskonzepts.

Dazu laden wir auch Sie herzlich ein.

Sie nutzen das Programm je nach individueller Situation:

- Zur Initialisierung mit der kleinen Querschnitts- und Kurz-Diagnose.
- Im persönlichen 4-Augen-Unternehmer-Dialog mit dem Experten.
- Mit weitester Wirkung im Leitungsteam bzw. mit ausgewählten Führungskräften in „kleinen“ oder „großen“ Klausuren - firmenintern.
- Überbetrieblich in sog. Gruppen-Workshops mit Unternehmern / Managern verschiedener Firmen (Netzwerke; Vertriebspartner, u.a.).
- Ferner mittels offener oder anonymer schriftlicher Befragungen.
- **SUA**[®]-Lizenzierungen für Berater und Coaches sowie für Institutionen.
- Zukünftig und optional: **SUA**[®]-Online (derzeit in Vorbereitung).

Der in dieser Form neuartige Zukunftsdialog wurde erstmals auf dem Mittelstandsforum der CEBIT 2007 vorgestellt und im Rahmen einer „kleinen“ Querschnitts- und Kurz-Diagnose mit rd. 120 Unternehmern und Entscheidern umgesetzt.

Unmittelbar nach der CEBIT erhielt jeder Teilnehmer seine individuelle und vertrauliche Auswertung nebst einem Expertenkommentar und wichtigsten Handlungsempfehlungen.

Mittlerweile bestätigt und empfiehlt sich **SUA**[®] täglich in vielen Unternehmen. Das volle Analyseprogramm umfasst 14 Themengebiete mit rd. 270 Prüfsachverhalten.



Leitbild des Hubertus Wolf Institut für Zukunftsmanagement - IFZM

- IFZM begleitet seit 1984 Geschäftsleitungen bei der Ausrichtung und Qualifizierung ihres Kursbuches Zukunft.
- Unser Credo: Jedes Unternehmen besitzt die Option für eine führende Position im Wettbewerb, indem es seine Potentiale und Ressourcen richtig einsetzt.
- Wir initiieren und gestalten den Prozess nach dem Vorgehen E.R.F.O.L.G.: in moderierten, partnerschaftlichen Zukunftswerkstätten identifizieren die Akteure die Erfolgs-DNA ihres Unternehmens und vereinbaren ihr Handlungsprogramm
- Leitidee: das robuste Unternehmen

Über IFZM

IFZM ist ein Geschäftsfeld der HUBERTUS WOLF UNTERNEHMENSBERATUNG, Spraitbach, und spezialisiert auf systemische Methoden und integrierte Vorgehensweisen bzw. Klausurprogramme zur strategischen 360°-Unternehmens- und Ganzheitsdiagnostik im Kontext nachhaltiger Wertschaffung und Entwicklung, ökonomischer Kompetenz und Führerschaft: www.ifzm.de

Hubertus Wolf ist Inhaber der HUBERTUS WOLF UNTERNEHMENSBERATUNG – Praxis-Team für strategische Geschäftsentwicklung. Seit 1984 begleitet HWUB Geschäftsleitungen bei ihrer Aufgabe zur Entwicklung eines robusten, am langfristigen Erfolg orientierten Unternehmens: Im Consulting und Coaching, in moderierten Zukunftswerkstätten und Trainings.

Der Bankkaufmann und Diplomkaufmann besitzt Führungserfahrung aus Industrie- und Medienunternehmen. Spezialgebiet ist die methoden- und moderatoren-unterstützte Konzeption und Begleitung von Workshops und Projekten zur strategischen Unternehmensentwicklung und Umsetzung. Kernkompetenzen sind: Strategiemanagement, strategische Organisationsentwicklung, partnerschaftliche Führung und integrierte Personalentwicklung, strategisches Innovations-, Marketing- und Vertriebsmanagement, Unternehmenssteuerung/Controlling (Lernende Organisation).

Weiteres: Dozent für Marketing, Publikationen, Seminare, Vortragsevents, Beiratstätigkeit.

Kunden von IFZM sind Unternehmen in den Branchen:

Verlage und Druckunternehmen; Computer/IKT/DV/Systemhäuser; Küchen, Großkücheneinrichtungen und Möbel; Maschinenbau; Getränke-Industrie und Getränkehandel (GFGH; GFEH); Groß- und Einzelhandel; Farben und Lacke; Baustoffe; Spedition und Logistik; Dienstleistungen/Infrastruktur-DL/Luft- und Raumfahrt; Dentalbranche ...

Kontakt und weitere Informationen:

Dipl.-Kfm. Hubertus Wolf - Institut für Zukunftsmanagement - IFZM

Rosenstraße 17, 73565 Spraitbach

Tel. 0 7176 / 891 - Fax 0 7176 / 3967

> hubertus.wolf@ifzm.de ; www.ifzm.de ; www.hwub.de ; www.sviss.de

© 2010 Dipl.-Kfm. Hubertus Wolf - Institut für Zukunftsmanagement - IFZM