



# Durch strategisches Denken zur Mikrostrategie!

Mit Dr. Leif Erik Wollenweber

Schlüsselkompetenzen: **Unternehmerisch denken, Visionen verwirklichen**



# Was bedeutet strategisches Denken?



## Was bedeutet strategisches Denken?

Strategisches Denken ist ein Prozess, bei dem Menschen über ihre Zukunft oder die anderer nachdenken, sie einschätzen, sie betrachten und gestalten.

Das ist kein einmaliges Ereignis!

# Lernziele



**1** Strategisches Denken verstehen und dessen **Wert für Führungskräfte** erkennen.

**2** Die **fünf Eigenschaften** strategischer Denker erkennen und fördern.

**3** Modelle für die **interne und externe Perspektive** strategischen Denkens kennenlernen.

**4** **Mikrostrategien** auf Basis der **SWOT-Analyse** ableiten lernen.

# Der Wert strategischen Denkens

---



gibt seinen Entwicklern Zeit, um an Nebenprojekten zu arbeiten. Die innovativen und kreativen Ideen, die aus diesen 20% der Zeit der Entwickler resultieren, machen **55%** der jährlich neuen Angebote von Google aus.

## Der Wert strategischen Denkens

---

Gehen Sie auf Seite 4 Ihrer Teilnehmerunterlage.

Nennen Sie drei Nutzen, die effektives, strategisches Denken Ihrem Unternehmen geben kann und drei Nutzen, die es Ihnen persönlich geben kann.





Management macht die Dinge richtig.  
Leadership macht die richtigen Dinge.

Warren Gamaliel Bennis



# Der Wert strategischen Denkens

---

- Sie bringen Ihre Strategie mit Ihrem Unternehmensleitbild in Einklang.
- Sie treffen kluge, langfristige Entscheidungen.
- Sie verbessern die Leistung Ihrer Teams.
- Sie maximieren das Geschäftsergebnis.



Strategisches Denken überbrückt die Lücke zwischen der Realität von heute und der Vision von morgen.

Gary Hamel

# Fünf Eigenschaften strategischer Denker

---

- 1. Neugier**
- 2. Flexibilität**
- 3. Offenheit**
- 4. Querdenken**
- 5. Zielorientierung**

# Externe interne

## 5-Kräfte:

- 1. Konkurrenz
- 2. Neue Anbieter
- 3. Substitute
- 4. Lieferanten
- 5. Kunden



Chancen / Risiken

**Chancen  
Risiken**



**Stärken  
Schwächen**



## 7-S Analyse

- 1. Strategie
- 2. Shared Value
- 3. Systeme
- 4. Struktur
- 5. Skills
- 6. Staff
- 7. Stil



Stärken / Schwächen

# Fallbeispiel: In 3 Schritten zur Mikrostrategie

---

## Schritt 1:

### Geschäftsfelder bestimmen.



# Fallbeispiel: In 3 Schritten zur Mikrostrategie

## Schritt 1:

### Geschäftsfelder bestimmen.



# Fallbeispiel: In 3 Schritten zur Mikrostrategie

## Schritt 2:

### Interne und externe Analyse durchführen

- Welche Chance oder Gefahren sehen wir in unserem aktuellen Marktumfeld und bei unseren Geschäftsfeldern?
- Welche Stärken/Schwächen hat unser Unternehmen, wie wirken sich diese auf unsere Geschäftsfelder aus?

## Chancen - Risiken

## Stärken - Schwächen



# Fallbeispiel: In 3 Schritten zur Mikrostrategie





# Fallbeispiel: In 3 Schritten zur Mikrostrategie

## Schritt 3:

**Geschäftsfelder in SWOT-Matrix übertragen**

## Schritt 4:

**Wie eine Mikrostrategie für die einzelnen Geschäftsfelder aussehen kann!**



# SWOT-Profil des eigenen Unternehmens

---

1. Welche Produkte-/Dienstleistungen erbringen Sie? Wie sehen Ihre Geschäftsfelder aus?
2. Wo sehen Sie zukünftig Chancen oder Gefahren aufziehen? Wie werden diese Chancen oder Gefahren Ihre Geschäftsfelder beeinflussen?
3. Worin sehen Sie die Stärken Ihres Unternehmens? Wo erkennen Sie Schwächen/Defizite?
4. In welche Bereiche würden Sie investieren?
5. Wo haben Sie Auf- oder Nachholbedarf?
6. In welchen Bereichen müssen Sie Risiken begrenzen?
7. Gibt es ein Geschäftsfeld aus dem man sich möglicherweise zurückziehen sollte?

# SWOT-Analyse und Mikrostrategie

	Stärken	Schwächen
Chancen	?	?
Risiken	?	?

Vielen Dank für Ihre Zeit!

---



Viel Erfolg bei der Umsetzung Ihrer Ideen.