



STRATEGIE ■

CPS<sup>®</sup>  
SCHLIEßMANN  
ST.GALLEN CONSULTANTS



CPS SCHLIEßMANN

UND STRATEGIE ■

*Strategie umfasst alles, was das Schicksal eines Unternehmens nachhaltig prägt.*

Wir helfen Unternehmen individuelle Zukunftschancen zu sehen und ihr Geschäft durch Innovationen so zu entwickeln, dass es gelingt, in der jeweiligen Branche etwas Besonderes zu sein.

In diesem Sinne gestalten wir strategische Aufgabenstellungen und beraten und begleiten Unternehmen von strategisch relevanten Analysen, Innovations- und Zukunftsforschung über die konkrete Entwicklung oder Überarbeitung der Strategie bis zu deren Umsetzung und Steuerung in der Organisation.

Begleitend vermitteln wir Methoden und Instrumente, mit denen Führungskräfte und Mitarbeiter mehr Verständnis und Orientierung für Strategie und Unternehmenssteuerung gewinnen und leichter, erfolgreicher und zielorientierter gewünschte Resultate erreichen können. Wir stellen sicher, dass Strategien verstanden und umgesetzt werden und jeder, egal in welcher Position, seinen Beitrag zum Gesamterfolg erkennt.

Wir sind Pioniere auf dem Gebiet des strategischen Risikomanagements in komplexen Systemen und haben 2008 erstmals eine 6-stufige Methodik vorgestellt, mit der es möglich ist, systemische Komplexität messbar und steuerbar zu machen.

Anfang der 90er Jahre in Verbindung mit der Lehrtätigkeit von Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann in St. Gallen gegründet, sind wir eng mit der St. Galler Management Lehre verbunden. Die Synthese aus Wissenschaft und Praxis über unsere Beziehungen zu den Universitäten Salzburg, Innsbruck und Stanford sowie dem St. Galler Management Programm verhelfen zu einem exzellenten Wissensfundament.

Unser seit 1991 gesammelter Erfahrungsschatz in einer Fülle von Projekten und der Zusammenarbeit mit tausenden von Führungskräften im Bereich der strategischen Unternehmensführung ist ein Fundus, auf den wir stolz sind und der unseren Kunden wertvollen Nutzen bringt.

Unsere Klienten – Familien- wie Konzernunternehmen – vertrauen uns. Wir sind mit Leidenschaft selbst Unternehmer und können uns in unsere Klientenunternehmen hinein fühlen, ihre Menschen, Seele, Kultur und Ethik verstehen und in die Strategiearbeit einbeziehen.

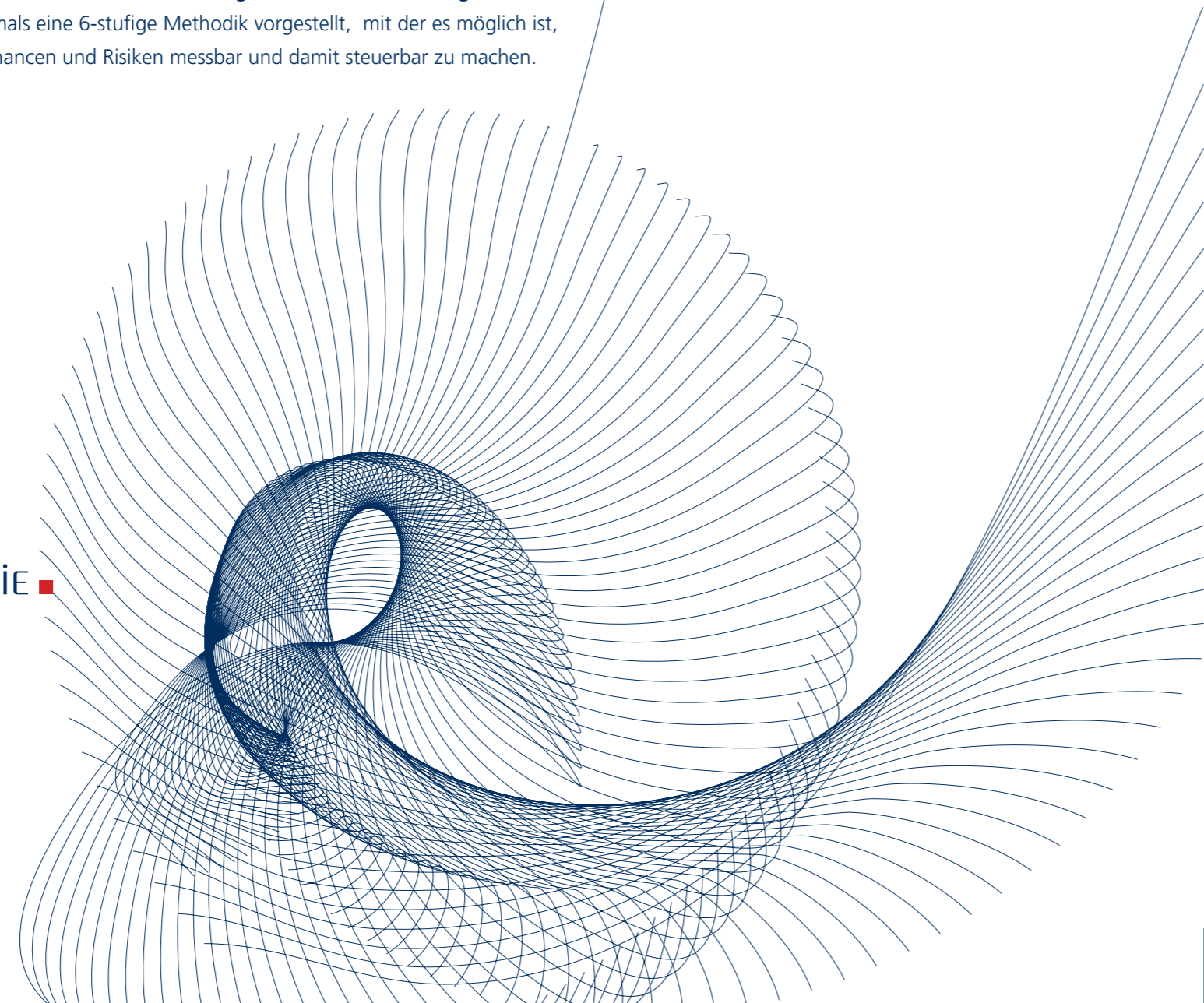
CPS<sup>®</sup>  
SCHLIEßMANN  
ST. GALLEN CONSULTANTS

STRATEGIE ■

# DIE STRATEGISCHE HERAUSFORDERUNG DER ZUKUNFT IST ES, ■ KOMPLEXITÄTSBEDINGTE, SYSTEMISCHE CHANCEN UND RISIKEN ZU ERKENNEN UND ZU STEUERN!

Wir sind **Pioniere auf dem Gebiet der Unternehmensführung und dem Risikomanagement in komplexen Systemen** und haben 2008 erstmals eine 6-stufige Methodik vorgestellt, mit der es möglich ist, Komplexität und systemische Chancen und Risiken messbar und damit steuerbar zu machen.

STRATEGIE ■



## STRATEGIE ■ HEISST „ENGAGE AND SEE“

Der Prozess der Unternehmens-Strategie ist eine immerwährende Reise, ein offener Prozess ohne Standards, ein endloser Kreislauf von Variablen und vernetzten Parametern, die die strategische Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens bestimmen und der fortwährenden Veränderung und Anpassung unterliegen. Jede Bewegung und Veränderung bei einem Parameter beeinflusst andere mit. Das ist kaum planbar und bedeutet Navigation in oft kritischer Komplexität, Unvorhersehbarkeit und Chaos! Strategie hängt vom Blickwinkel und Weltbild derer ab, die sie gestalten!

Immer wieder gilt es, diesen Prozess von „engage and see“ neu zu gehen, gewohnte und vermeintlich sichere Pfade aus einer anderen Perspektive zu betrachten und dabei bereit zu sein, Bestehendes und Funktionierendes zu überdenken und zu hinterfragen. Erst die immerwährende Veränderung der Perspektive, verbunden mit dem Willen zu notwendigen und sinnvollen Veränderungen, ermöglicht neue Wege zu gehen, Besonders zu entdecken und strategische Einzigartigkeiten aufzubauen.

### STRATEGIE MUSS ANTWORTEN AUF FOLGENDE KERNFRAGEN GEBEN

1. WAS BRAUCHEN SIE, UM ZU GEWINNEN?  
Relevantes Markt-Wettbewerbsumfeld und seine Chancen und Risiken für die Lebensfähigkeit eines Unternehmens
2. WAS SOLLTEN SIE DAZU WIRKLICH KÖNNEN?  
Notwendige Ressourcen und Kernkompetenzen heute und morgen
3. WELCHEN WEG SOLLTEN SIE GEHEN?  
Das strategisches Konzept, um innovativ die Zukunft zu gewinnen
4. WAS MÜSSEN SIE KÜNFTIG TUN ODER UNTERLASSEN?  
Strategische Aktion . Implementierung . Umsetzung . Leadership

*Dabei gilt es vier Faktoren auf dem Reißbrett strategischer Zukunft zu prüfen:*

#### **Der Basis-Faktor:**

Durchdringen der aktuell besetzten Märkte durch eine noch intensivere und innovativere Nutzung vorhandener Kernkompetenzen. Branding und Corporate Identity schaffen und pflegen. Nehmen Sie mit Ihrem Unternehmen die optimale Markt- und Wettbewerbsposition ein.

#### **Der Wachstums-Faktor:**

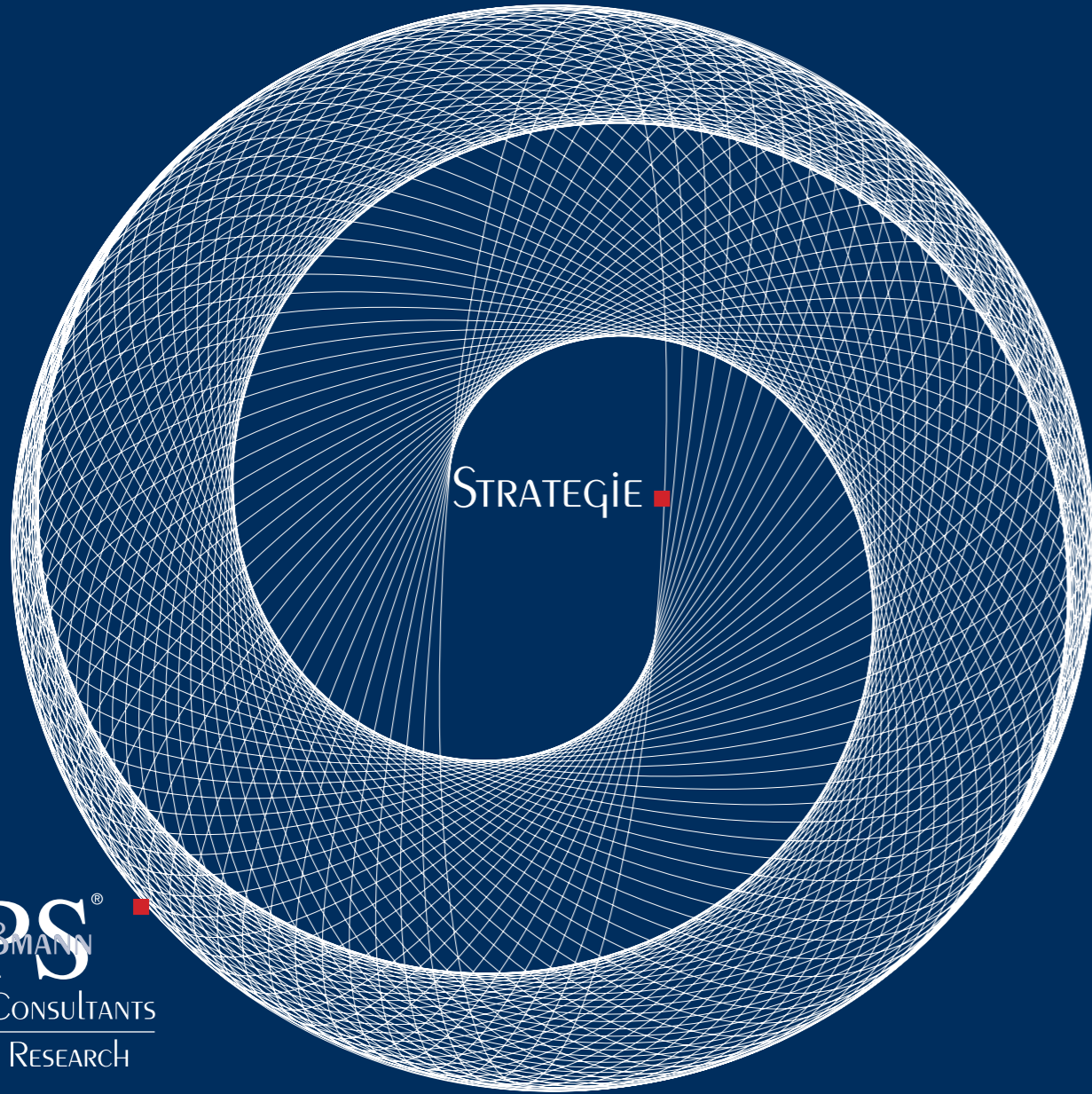
Suche nach „weißen Flecken“. Es gilt neue Märkte, neue Produkte, neue Dienstleistungsfelder zu finden und zu erfinden. Wir zeigen Ihnen kreative Möglichkeiten, Ihre Kernkompetenzen neu einzusetzen und zu kombinieren.

#### **Der Innovations-Faktor:**

Hierfür ist der Blick für die Zukunft des Unternehmens zu schärfen und Zukunfts- und Innovationsforschung zu betreiben. Denken wir gemeinsam über Ihre künftigen, neuen Kernkompetenzen und Alleinstellungschancen nach, mit denen Sie Ihre Position und nachhaltige Lebensfähigkeit im derzeitigen Markt über eine klare Differenzierung schützen und ausbauen können.

#### **Der Mega-Chance-Faktor:**

Von außen nach innen: Wie können Sie an Wachstumsmärkten partizipieren, in dem Sie mittels neuer Kernkompetenzen in für Ihr Unternehmen neue Märkte vordringen? Wo könnten für Sie passende „Blaue Ozeane“ sein, in die Sie als Pionier erfolgreich vordringen könnten?



## STRATEGIE ■ BEDEUTET INNOVATIONSCHANCEN ERKENNEN UND NUTZEN

Viele Unternehmen suchen nach der für sie erfolgreichen Marktposition und liefern sich dabei erbitterte Kämpfe mit ihren Konkurrenten - um Kunden, Wettbewerbsvorteile und Marktanteile. Und trotzdem wird es für sie immer schwieriger, nachhaltig profitables Wachstum zu erreichen.

Seit vielen Jahren zeigen wir Unternehmen erfolgreich, wie es gelingen kann, selbst in gesättigten, hart umkämpften Märkten = Roten Ozeanen, die meist unvermeidbaren Basispositionen und Geschäfte noch erfolgreich zu differenzieren.

Darüber zeigen wir, wie man die Grenzen bestehender Märkte kraftvoll erweitert, ganz neue Märkte erschließt und bisher unerfüllte Kundenbedürfnisse erkennt und befriedigt. Wer das kann, bestimmt selbst die Regeln des Spiels, statt sich ihnen zu unterwerfen. Wir machen uns gemeinsam mit unseren Klienten auf die Suche nach Blauen Ozeanen und erarbeiten eine tragfähige Strategie, solche erfolgreich zu besetzen. Wir kennen die Erkenntnisse der „Blue Ocean Strategy“ von W. Chan Kim und Renee Mauborgne und nutzen sie zusammen mit unseren langjährigen Erfahrungen im Bereich Innovationsmanagement.

In unseren Innovations-Projekten erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden Geschäftsmodelle, die sich durchaus radikal von denen der Konkurrenz unterscheiden und eine hohe Nutzeninnovation für die relevanten Ziel-Kunden bieten.

## STRATEGIE ■ VERLANGT INNOVATIONSFORSCHUNG

Strategie setzt die individuelle Suche nach Zukunftschancen und Differenzierungsmöglichkeiten voraus!

Jedes Research-Projekt ist ein Unikat. Wir beginnen dort, wo klassische Marktforschung aufhört oder keine substantiellen Erkenntnisse liefern kann, wie sie für Innovationen über den Tellerrand hinaus erforderlich sind. Dort wo wir ansetzen versagen vor allem quantitative und auf Realitäten, d.h. vergangenheitsbezogen, gerichtete Methoden. Alle Informationen tragen wir handverlesen zusammen und verknüpfen diese zu neuen Ideen und Synergien für unsere Kunden.

- » Höchste Qualität
- » Intelligente und kreative Analysen mit Mehrwert
- » Individuelle Analysen, Aufbereitungen und Schlußfolgerungen – keine Standardprodukte
- » Innovative Strategieempfehlungen

STRATEGIE ■



## STRATEGIE ■ BRAUCHT LEADERSHIP, UM IN RESULTATE UMGESETZT ZU WERDEN.

*Leadership ist die Fähigkeit der Orientierung und Sinngebung sowie die Fähigkeit zur Veränderung.*

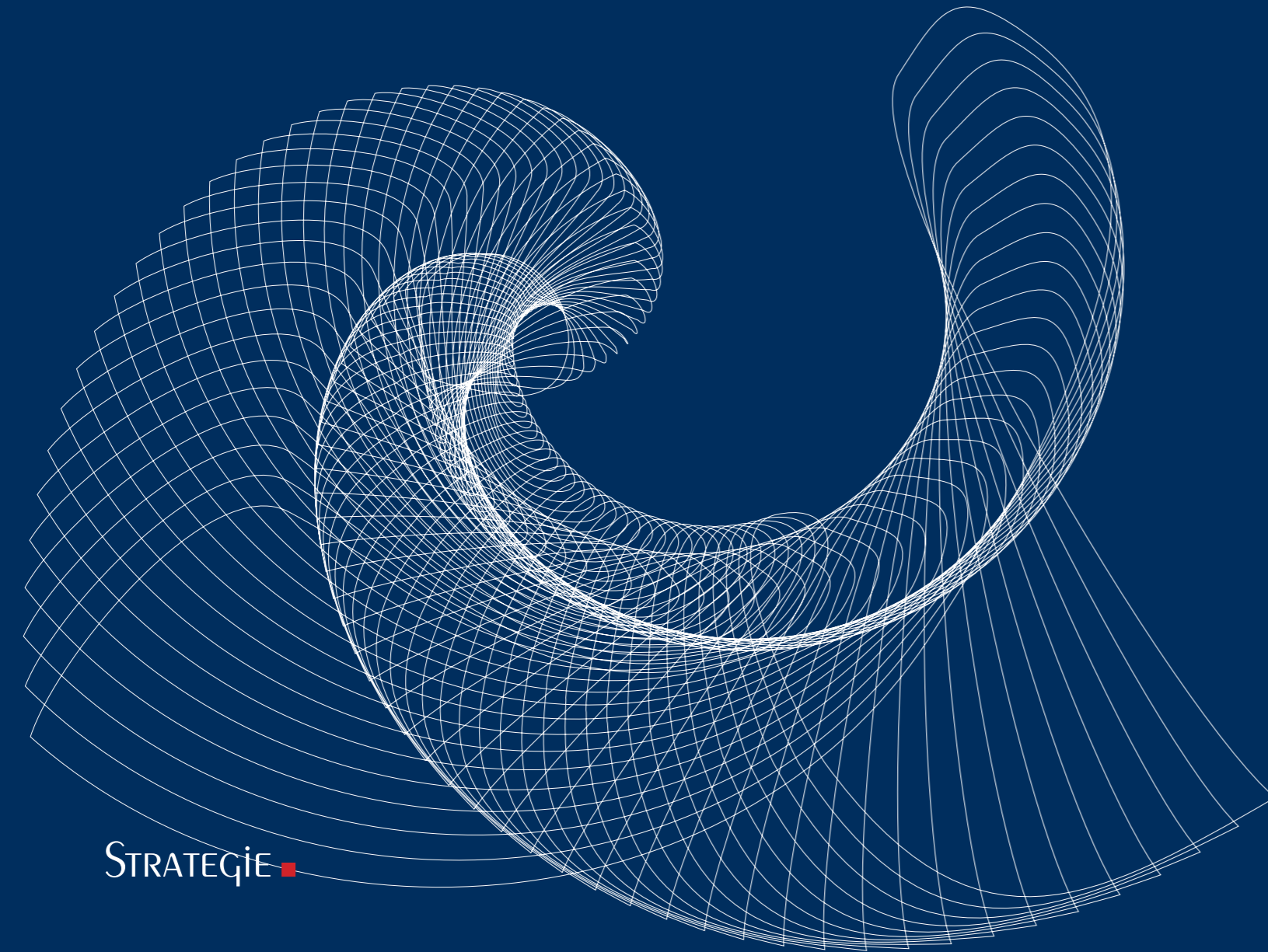
Darunter ist die Befähigung anderer zu verstehen,

- a) sich den Herausforderungen von Veränderungen aktiv und offen zu stellen,
- b) in Wertschöpfung und den dazu notwendigen Prozessen zu denken,
- c) Strategie zur Erreichung definierter Ziele erfolgreich umzusetzen,
- d) sich die dafür notwendige Unterstützung zu verschaffen und letztlich
- e) einen Kampfgeist zu entwickeln, sich für das einzusetzen, von dem sie überzeugt sind.

Nachhaltig erfolgreiche Unternehmen leben eine Kultur, die es ihnen ermöglicht, eine lebendige Vision zu sein. Damit erübrigen sich Alibi-Instrumente zur Rechtfertigung der eigenen Daseinsberechtigung.

„Sinngebung“ hat für uns nichts mit kurzfristiger Begeisterung zu tun, auch nicht mit der Forderung, dass alles im Berufsleben Sinn machen muss – das gibt es nicht. Vielmehr verstehen wir darunter die Herausforderung, eine Organisation immer wieder und auf Dauer mit Energie aufzuladen und unter Spannung zu setzen.

Richtung geben und andere führen kann nur der, der selbst Richtung hat! Leadership bedeutet, das situativ Beste für eine Organisation zu tun. Es erfordert Qualifikation, Legitimation und Verantwortung.



STRATEGIE ■

## STRATEGIE ■ BEDEUTET MANCHMAL AUCH KRISEN ZU MEISTERN DURCH

- » Unterstützung und Engagement des Top-Management
- » pragmatische Lösungen mit schnellen Resultaten
- » rasche Handlungsweise und Umsetzung
- » Sicherung von Arbeitsplätzen
- » ganzheitliches Konzept ohne Flickwerk

*Wir konzentrieren uns darauf, die Lebensfähigkeit eines Unternehmens gezielt zu reaktivieren durch z.B.*

- » Konsolidierung der Marktposition
- » Effizienzverbesserung der Unternehmensfunktionen
- » Optimierung der Organisationsstruktur und der Organisationsabläufe im Einklang mit den Restrukturierungsmaßnahmen und der Strategie
- » Optimierung der Führungs- und Entscheidungsprozesse
- » Verbesserung von Gewinn- und Liquiditätsmanagement sowie der Kostenstrukturen
- » konsequente operative Unterstützungsunterstützung



Inhaber: Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann

Gerbermühlstraße 7

60594 Frankfurt am Main

Telefon 0049 (69) 663779-0

Fax 0049 (69) 663779-99

E-Mail [mail@stgallen-consultants.de](mailto:mail@stgallen-consultants.de)

[www.stgallen-consultants.de](http://www.stgallen-consultants.de)