



SMART SPACE CONSULTING

Wir bringen Ihr Unternehmen an die Spitze.



AGENDA

Strategic Planning vs. Strategy

STRATEGY ≠ STRATEGIC PLANNING

Strategische Planung hat nichts mit Strategie zu tun.

Strategisches Planen ist eine Liste ohne interne Zusammenhänge

Ist eine Reihe von Aktivitäten, die ein Unternehmen ausführen wird:

- Verbesserung der „Customer Experience“
- Eröffnung einer neuen Fabrik / Gebäude
- Start eines Talent-Entwicklungsprogramms

Strategie:

Eine integrative Auswahl an Optionen, die Sie auf

einem Spielfeld Ihrer Wahl so positioniert, dass Sie gewinnen.

STRATEGY ≠ STRATEGIC PLANNING

Strategy:

- Die **tatsächlichen Kunden** sind die Kunden
- Sie steuern diese Kunden nicht, auch wenn Sie gerne würden
- Sie steuern nicht die Umsätze ☹️

Planning:

- **Sie** sind der Kunde
- **Sie** steuern die Kosten
- Es ist **bequem** 😊

Strategische Theorie:

- Ein bestimmtes Ergebnis anstreben und
- Nicht spielen um zu (Mit-)spielen
- Sondern eine Idee haben, wie Sie besser sein können als der Wettbewerb in diesem Segment.

STRATEGISCHE FRAGESTELLUNGEN TUN WEH



Warum sollten wir auf diesem Spielfeld (Segment) sein? Und nicht auf den anderen.

→ Markt & Kunde



Wie bedienen wir unsere Kunden besser als alle anderen?

→ 5Ps: People, Product, Promotion, Place, Price

Regeln:

1. Strategie muss zusammenhängend und umsetzbar sein.
2. Strategie muss in Maßnahmen übersetzt werden können.

VERMEIDEN DER PLANUNGSFALLE

Unsicherheit akzeptieren

Wir haben gelernt Dinge zu tun, die wir im Vorfeld beweisen können. Das eine Strategie funktioniert kann im Vorfeld jedoch nicht bewiesen werden.

→ **Geben Sie Ihrer Organisation die Chance etwas großartiges zu tun.**

Nicht genau zu wissen,
ist kein Zeichen von schlechtem Management.

Es ist großartige Führung.

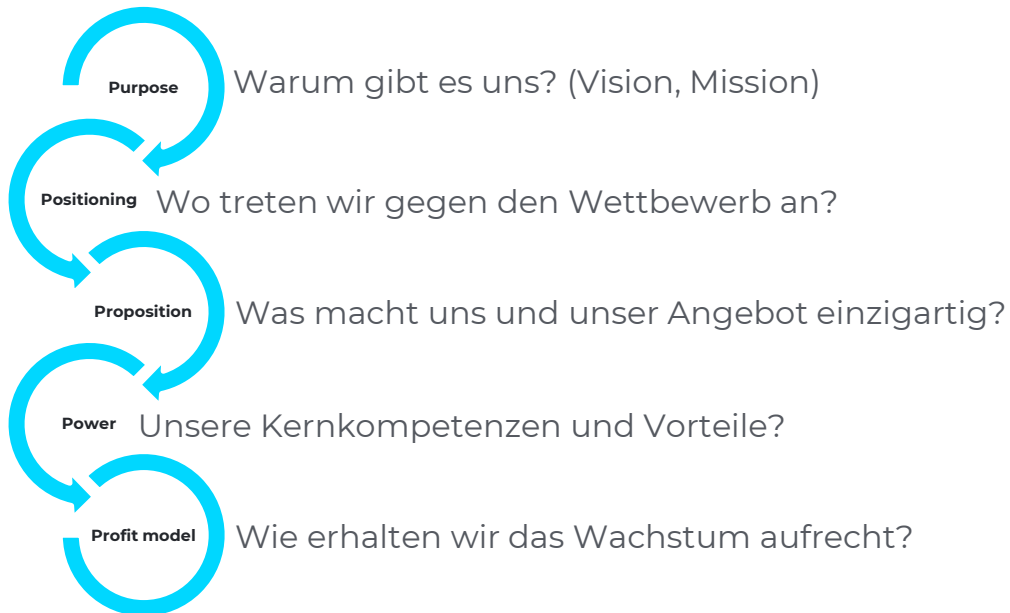
STRATEGY ≠ STRATEGIC PLANNING

Strategie

Worum geht es?

Ihr Entwurf für Wettbewerbsvorteile – definieren Sie, wo Sie agieren, wie Sie gewinnen und warum Sie existieren.

Die 5P strategische Perspektive



Planen

Worum geht es?

Der operative Fahrplan, der Ihre Strategie in umsetzbare Schritte, Zeitpläne und Verantwortlichkeiten unterteilt.

Der Fahrplan für die Umsetzung

- 
- **Milestones:** Wie Erfolg in jeder Phase aussieht
 - **Tasks:** Maßnahmen zur Erreichung von Meilensteinen
 - **Owners:** Wer ist verantwortlich?
 - **Ressources:** Was benötigen wir?
 - **Abhängigkeiten:** Reihenfolge & Zusammenhänge
 - **Metriken:** Wie wird der Erfolg gemessen?

STRATEGY ≠ STRATEGIC PLANNING

Strategie

Worum geht es?

Ihr Entwurf für Wettbewerbsvorteile – definieren Sie, wo Sie agieren, wie Sie gewinnen und warum Sie existieren.

Zeithorizont: 3–5 Jahre oder bis sich die Marktgrundlagen ändern

Wann verwenden:

- Stakeholder auf die Vision ausrichten
- Wichtige Chancen und Risiken bewerten
- Prioritäten für die Ressourcenzuteilung setzen

Best Practice:

- Purpose als Anker
- Prägnant bleiben
- Vierteljährliche Pulsmessung, jährliche Tiefenanalyse

Häufige Fehler

- Verwechslung der Vision mit dem Plan
- Häufiges Ändern ohne Grund
- Versuch überall zu gewinnen

Planen

Worum geht es?

Der operative Fahrplan, der Ihre Strategie in umsetzbare Schritte, Zeitpläne und Verantwortlichkeiten unterteilt.

Zeithorizont: Wochen/Monate (Projektphasen)

Wann verwenden:

- Strategie in Maßnahmen übersetzen
- Teamübergreifende Koordination
- Fortschritte in Echtzeit verfolgen und anpassen

Best Practice:

- wöchentlich überprüfen, monatlich anpassen
- jedem Ergebnis einen einzigen Verantwortlichen zuweisen
- die Strategie im Blick behalten

Häufige Fehler

- Planen im Silo ohne Verbindung zur Strategie
- Verkomplizieren mit unnötigen Details
- Zusammenhänge ignorieren



 SCAN ME

