

POSITIONIERUNGS-, STRATEGIE(ENTSPRECHUNGS)CHECK & KONSEQUENZENMATRIX

■ DIE VORBEMERKUNGEN

1. Der **bmm-Positionierungstest** richtet sich an Unternehmen **unterschiedlicher Branchen** und **verschiedener Größen** (EPU's auf dem Weg zum KMU / Unternehmen mit quantitativen und qualitativen Wachstumspotential, KMU's...).
 - Sie wollen die derzeitige Position überprüfen, inwieweit damit zukünftiger, langfristiger Erfolg (5 Jahre) erreicht werden kann?
 - Kann man mit dieser Position **quantitativ / qualitativ** wachsen?
 - Entsteht mit der Position **Nähe und Bindung** zum Kunden der Gegenwart und Zukunft?
 - Ist diese Position **weit weg** von ausgewählten Mitbewerbern?
 - Gibt die Position auch im Hinblick auf **Standortqualitäten** entscheidende Impulse?
 - Diese und weitere Positionierungsfragen (Mitbewerber, Standorte, regionale Verankerungen, Markenwerte, ...) werden mittels eines Analyse-/ Diagnostools („bmm-Werkzeugkoffer“) beantwortet.
 - Besondere Berücksichtigung findet der **Produktionsfaktor Mensch**, die **Trendforschung** und der **Blick von „außen“** (durch unternehmensexterne Personen) in die Zukunft.
 - Qualitative und quantitative Methoden finden ebenso Eingang wie systemische Überlegungen (Systemanalysen).

2. Der **bmm-Strategiecheck** deckt auf, inwieweit Position und Strategie harmonisieren, aber auch inwieweit mit der gewählten Strategie wirtschaftliche und außerökonomische Ziele erreicht werden können!

- Verschiedene Zukunftsszenarien werden berücksichtigt, Strategiealternativen aufgezeigt, Erfolgswahrscheinlichkeiten werden durch einen eigenen Berechnungsindex bewertet.

3. Die **bmm-Konsequenzenmatrix**

- Wo genau müssen Aktivitäten / Maßnahmen stattfinden? Die **bmm-Konsequenzenmatrix** legt **verbindlich** fest, wo Aktivitäten und Maßnahmen zu setzen sind, um den Erfolg der Zukunft zu provozieren!
 - Welche **Positionen** geben Sinn?
 - Welche **Strategien** geben Sinn?
 - Was muss im **Innenverhältnis** passieren?
 - Was muss in den verschiedenen **Außenumfeldern** passieren?
- Die vorgeschlagenen **Maßnahmen** und **Aktivitäten** werden der Wichtigkeit nach gereiht, auch der ideale Zeitpunkt findet Beachtung!

■ NUTZEN / VORTEILE / MEHRWERTE FÜR IHR UNTERNEHMEN

- Fast jedes 2. Unternehmen mit distanzfähiger und brauchbarer Position hat leider eine **nicht dazu passende Strategie**.
 - Der **Fahrplan** führt also weder zu Positionierung, noch zu Profilierung, und schon gar nicht zum **ökonomischen Erfolg!**
 - Anstatt aber die **Strategie** zu **ändern**, ändert man fälschlicherweise die Position!
- Mit diesem Produkt ist es einerseits möglich, die **Qualität der derzeitigen Position** darzustellen, zum anderen sind auch strategische **Positionspotentiale** abbildbar!
- Bestehende Strategien werden aber auch in Richtung **Entwicklungspotentiale** durchforstet und bewertet.
- Selbst wenn die derzeitige Position und die Strategie sich als nicht erfolgsversprechend erweisen, gibt es **verbindliche Hinweise** für den zukünftigen Erfolg!

■ AUSGEWÄHLTE DETAILS ZUM VORGEHEN

Ein ganz kleiner Auszug – im persönlichen Gespräch verraten wir gerne mehr!

- Mittels **sekundärer** und **primärer** sowie **quantitativer** und **qualitativer Markt- und Trendforschung** werden die strategischen Umfeldler des Unternehmens bewertet (und auch einem Controlling unterzogen).
- Die **Umfelder** sind hierbei:
 - **Kunden** (inkl. treue Kunden)
 - **Umwelt** (ökonomisches, ökologisches und soziales Umfeld)
 - **Mitarbeiter** (Potentiale)
 - **Produkte / Dienstleistungen / Lebenszyklus**
 - **Mitbewerb** (Marktanteilskaiser, Innovatoren und Dumper)
 - **Corporate Identity / Corporate Imaging**
 - **Innovationsindex**
 - **Trends**
 - **Aktivitäten / strategische Maßnahmen**
 - ...
- **Qualitative Leitfadengespräche** (Gesprächspartner richten sich nach Gegebenheiten) finden ebenso statt wie Motivgespräche und Tiefeninterviews.
- Alle vorhandenen und neuen Informationen werden kreativ und trendig in **verbindliche Handlungsempfehlungen** / in eine Konsequenzenmatrix transformiert!

■ DIE STRATEGISCHEN ANTWORTEN

- Folgende Fragen können nach **Testing** und **Checking** beantwortet werden:
 - **Wo** ergibt sich eine (oder mehrere) sinnvolle Positionierung?
 - Haupt- und Nebenposition etc.
 - Wie weit ist die derzeitige Position von der strategischen Soll-Position **entfernt**?
 - Distanzanalyse
 - Welche **strategischen Aktivitäten** (für zumindest 5 Jahre) können abgeleitet werden?
 - Strategieadäquanz
 - Auch eine **strategische To do-Liste / Konsequenzenmatrix** entsteht!

■ WIEDERHOLUNG – WANN?

- Wir empfehlen alle **3 bis 5 Jahre** eine Wiederholung!

■ DIE BENÖTIGTEN HINTERGRUNDINFORMATIONEN

Unser Produkt ist Vertrauenssache – daher brauchen wir....

- **Umsätze**
 - **Gewinn** nach Gruppen
 - **Anzahl der Kunden**
- } Sowohl Informationen aus dem analysiertem Unternehmen, als auch für den wichtigsten Mitbewerber (pro Markt)!
- } Idealerweise werden diese Daten für die letzten 1.000 Tage (3 Jahre) zur Verfügung gestellt!
- **Folgende** Infos werden durch **bmm** gesichtet (selbstverständlich kann sich der Auftraggeber einbringen!):
 - **Trends** der letzten (drei) Jahre
 - **Innovationskraft** und **Innovationsstärke**
 - **Entwicklung** des Arbeitsmärkte & mehr
 - **Markenüberlegungen**
 - **Wertschöpfungsketten**

■ DIE METHODEN IN STICHWORTEN

- **umfassende, qualitative und quantitative Sekundärrecherchen**
 - Hierfür werden auch zur Verfügung gestellte unternehmensinterne Unterlagen herangezogen!
- **ausgewählte qualitative Primärrecherchen**
 - qualitative Leitfaden-/Tiefen-/Motivgespräche
 - Kurz-Workshop mit der Unternehmensleitung
 - eigene Berechnungsmethoden für Position, Strategie und Konsequenzen
 - mit Erfolgswahrscheinlichkeiten
 - mit Handlungskonsequenzen

■ DER ZEITBEDARF

- ab Auftragserteilung ca. **8 – 12 Wochen**

■ DIE **bmm**-LEISTUNGEN

- sämtliche **Informationsarbeiten** (sekundär und primär)
- Einsatz des **bmm-Werkzeugkoffers** (Positionierungstest und Strategiecheck)
- **gesamte Abwicklung** aller notwendigen Arbeiten
- **Berichtlegung** und **Handlungsempfehlungen** / Konsequenzen für die zukünftige unternehmerische strategische Richtung/Arbeit
- einmalige **Präsentation** der **Ergebnisse**

■ DIE KOSTEN

- Die **Gesamtkosten** für **alle angeführten bmm-Leistungen** (Positionierungstest, Strategiecheck und Konsequenzenmatrix) belaufen sich auf **€ 9.100,-** (exkl. MwSt.)

*Sollte nur ein Produkt von Interesse sein, ist das Gesamtprodukt natürlich trennbar.
Wir empfehlen aber, das Produkt im Originalumfang in Anspruch zu nehmen!*

- Die Kosten bei **Teilung** der **bmm-Leistungen**:
 - **bmm-Positionierungstest:** € 4.600,- (exkl. MwSt.)
 - **bmm-Strategiecheck:** € 3.400,- (exkl. MwSt.)
 - **bmm-Konsequenzenmatrix:** € 1.900,- (exkl. MwSt.)

■ BESONDERER HINWEIS: FÜR ALLE, DIE AM ANFANG SIND...

- Diese „Produkte/Dienstleistungen“ eignen sich auch für den **erfolgreichen Unternehmensstart**. Für Beginner's gewähren wir einen **besonderen Preis** (- 10 %)!
- Sowohl ein **erfolgreicher EPU** als auch **zukünftiger Arbeitgeber** sollen über Position und Strategie „Sicherheit“ haben, auch eignet sich das Produkt für **Non-Profit-Organisationen/Institutionen!**
- Auch **Unternehmenskooperationen** sind auf diese Art und Weise quantifizierbar!
- **Standortpositionen, Standortstrategien** und **Konsequenzen** sind ebenso gut feststellbar!