

Jürgen Braun | Tatjana Braun

Die 250 besten Checklisten für Unternehmenswachstum

- Märkte erschließen und Vertrieb optimieren
- Effizient produzieren und Kosten senken
- Intelligent finanzieren und Umsatz steigern



Inhalt

Unternehmensziel: WachstumStrategie.....	11
Teil I: Strategie.....	15
1 Ein starkes Fundament: Wichtige Analysen zum aktuellen Stand.....	19
1.1 Produktanalyse.....	19
1.2 Kundenanalyse.....	23
1.3 Lieferantenanalyse.....	26
1.4 Wettbewerberanalyse.....	28
1.5 Marktpositionsanalyse.....	32
1.6 Produktportfolio-Analyse.....	35
1.7 Analyse der Unternehmensebenen.....	38
1.8 Vier Thesen als Spiegel des Unternehmens.....	40
1.9 Stärken-Schwächen-Analyse (SWOT-Analyse).....	43
1.10 Analyse Ihrer Kernkompetenzen.....	47
1.11 Grundlagen zur Gestaltung einer Unternehmenskultur.....	50
2 In Zukunft die Nase vorn: Strategische Planung.....	59
2.1 Technologietrends erkennen.....	59
2.2 Produkttrends erkennen.....	61
2.3 Externe Einflüsse.....	61
2.4 Kernkompetenzen der Zukunft.....	63
2.5 Zukünftige Unternehmensebenen.....	64
3 Das Strategieplanungsritual.....	67
3.1 Situationsanalyse – kurz- und langfristig.....	67
3.2 Unternehmensvision.....	69
3.3 Strategische Zielplanung mit Kennzahlen (Balanced Scorecard).....	72
3.4 Erstellen Sie eine Fünf-Jahres-Strategie.....	76
3.5 Die langfristige operative Planung (Fünf-Jahres-Strategieplan).....	79

3.6	Die kurzfristige operative Planung (Jahreszielplanung)	81
3.7	Gestalten Sie die Jahreszielplanung	82
3.8	Abschlussfragen zur Strategieplanung	86
4	Der Strategiedialog	87
4.1	Strategiedialog mit Schwung	88
4.2	Reflexion eines Strategiedialogs	89
	Teil II: Organisationsentwicklung (Aufbauorganisation)	91
5	Das Unternehmen kundenorientiert ausrichten	95
6	Strategische Geschäftsfeldanalyse (SGF)	97
6.1	Erstellen einer SGF-Matrix	97
6.2	Kritische Erfolgsfaktoren (KEF)	99
7	Schlüsselziele pro Geschäftsfeld	101
7.1	Abgeleitete Ziele aus den kritischen Erfolgsfaktoren	101
7.2	Sind die Ziele SMART formuliert?	102
7.3	Maßnahmenplan für die Ziele der KEF	103
8	Die richtige Organisationsform finden	105
8.1	Organisationsformen	105
8.2	Aufbauorganisation und deren Abhängigkeiten	107
8.3	Entscheidungshilfen für sinnvolle Organisationsformen	107
8.4	Prioritäten der Aufbauorganisation	122
8.5	Bewährte Trends der Aufbauorganisation	124
9	Eine neue Aufbauorganisation einführen	125
9.1	Maßnahmen-Masterplan	125
9.2	Zuständigkeitsmatrix	126
9.3	Reifegradbestimmung	131

Teil III: Effiziente Produktion	133
10 Effektive Prozesse durch Prozessbewusstsein	137
10.1 Wertschöpfende Prozesse	138
10.2 Stützprozesse	140
10.3 Verschwendungsprozesse	141
10.4 Ordnung und Sauberkeit mit System	144
10.5 Abweichungen und Überbelastungen erkennen und beseitigen	146
11 Prozesssicherheit durch standardisierte Abläufe	149
11.1 Was kann alles standardisiert werden?	150
11.2 Eigenschaften sinnvoller Standards	152
11.3 Arbeitsplatz standardisieren	152
11.4 Nachhaltigkeit von Standards	153
12 Qualität produzieren anstatt kontrollieren	155
12.1 Qualitätserwartungen	155
12.2 Qualität durch Prozesse	156
12.3 Selbstverständnis für Qualität bei den Mitarbeitern	157
12.4 Qualitätsmängel	159
13 Prozesssicherheit durch kontinuierliche Qualifikation	161
13.1 Die Qualifikationsmatrix gestalten	161
13.2 Qualifikationen übersichtlich sortieren	162
Teil IV: Vertrieb, Marketing und PR	163
14 Aktiv neue Kunden gewinnen	167
14.1 Analyse zur Neukundengewinnung	167
14.2 Zielsetzung	169
14.3 Push-Methoden zur Neukundengewinnung	170
14.4 Pull-Methoden zur Neukundengewinnung	179

15	Konsequent den Kundenstamm pflegen	189
15.1	Analyse des Kundenstamms	189
15.2	Merkmale guter Kundenorientierung	190
15.3	Methoden zur Messung der Kundenzufriedenheit	191
16	Qualifikation der Vertriebsmitarbeiter	193
16.1	Gesprächsführung	193
16.2	Kommunikation kundenorientiert gestalten	198
16.3	Kundennutzen	199
16.4	An Angeboten dranbleiben	201
16.5	Bewertung von Leistung	202
16.6	Coaching der Vertriebsmitarbeiter	205
Teil V: Führung	211
17	Voraussetzungen für gute Führung	215
17.1	Führen über Vertrauen	215
17.2	Rolle als Führungskraft	217
17.3	Führungspersönlichkeit	218
17.4	Führungsverhalten	219
18	Führungskommunikation	223
18.1	Zielorientiert	223
18.2	Motivierend	226
18.3	Ehrlich	227
19	Personalauswahl und -entwicklung	231
19.1	Kompetenzbasierte Personalarbeit	231
19.2	Anforderungsprofil und Stellenbeschreibung	232
19.3	Personalauswahlmethoden	235
19.4	Weiterbildung	243
20	Führung von Teams	247
20.1	Teamentwicklung	247
20.2	Kooperation in Teams	249

20.3	Effiziente Besprechungen führen	253
20.4	Interkulturelle Teams führen	254
20.5	Steuerung von Führungsteams	256
21	Besondere Führungssituationen	259
21.1	Neue Mitarbeiter	259
21.2	Mitarbeitergespräch	261
21.3	Konflikte	264
21.4	Veränderungen ankündigen	267
21.5	Kommunikation mit dem Betriebsrat	269
21.6	Abmahnung	270
Teil VI: Die Bank und Sie		273
22	Umgang mit der Bank	277
22.1	Erfolgreiches Beziehungsmanagement	277
22.2	Allgemeine Kommunikation mit der Bank	279
22.3	Präsentation für die Bank	282
23	Finanzierungen	285
23.1	Finanzierung von Betriebsmitteln	285
23.2	Finanzierung der Betriebs- und Geschäftsausstattung	291
23.3	Finanzierung von Immobilien	301
23.4	Finanzierung von Unternehmensbeteiligungen und -übernahmen	308
24	Turnusgemäße Gespräche mit der Bank	317
24.1	Jahresgespräche	317
24.2	Bilanzgespräch	320
24.3	Rating-Dialog	330
25	Zusammenarbeit mit der Bank in Krisenzeiten	343
25.1	Krisen erkennen	343
25.2	Systematik einer Krise	345
25.3	Stabilisierende Gespräche	349