

Strategieentwicklung/Strategieprozess:

Fragen, die vor dem Einstieg geklärt werden müssen
(Vorbereitungsaufgaben für den Auftraggeber)

Zuerst müssen wir Folgendes klären:...

- Was verstehen Sie unter Strategie
(Mintzberg: 35 Begriffsdefinitionen)
Wir müssen sicherstellen, dass wir dasselbe verstehen und ich Sie in die für Sie zieldienliche Richtung betreffend Tiefe und Konkretisierung hinführe/hinbegleite
- Strategische Ziele SMART
· Strategische Stossrichtungen/Strategic Intentions
Wir werden ...Richtungsweisend
· Konkreter Plan (langfristig mit wer was wann ...)
· Strategische Grundsätze
· Langfristige Programme der Organisation
· Langfristige Konzepte und Pläne
- Gibt es einen Raster und ein Muster?
- Gibt es einen Strategieprozess/Prozessschritte
- Gibt es Dokumentationsraster/
Dokumentationsformulare

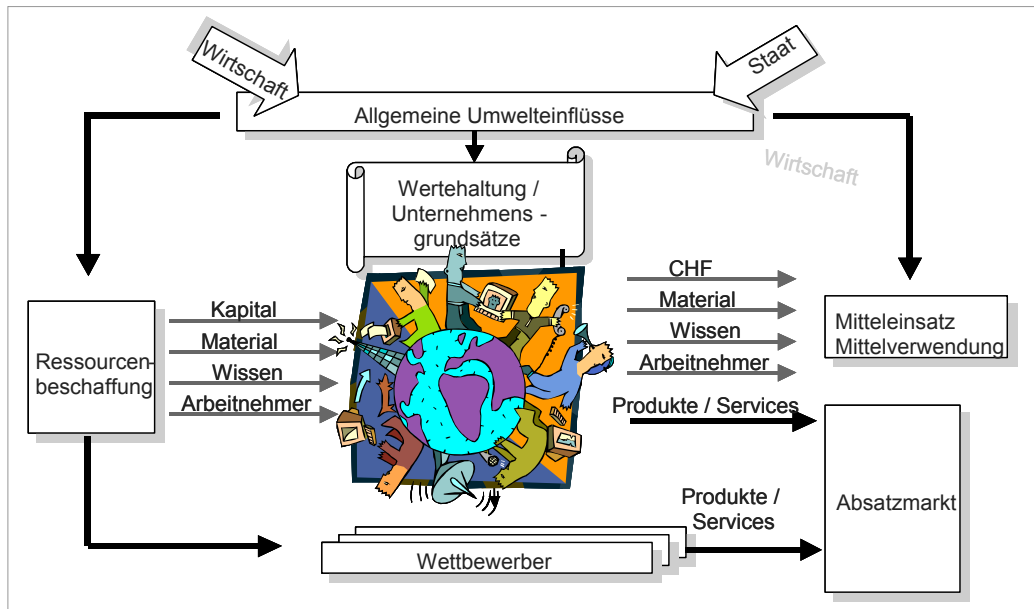
Wunderfrage – was soll herauskommen

- Angenommen, Sie halten das mit den Entwicklungen aus dem Workshop ausgefüllte ‚Produkt‘ (die Strategie) in den Händen, was halten Sie In den Händen?
- Inhalte
 - Tätigkeitsfelder bestimmen
Aufgabengebiete
 - Erfolgspositionen bestimmen
Mit welchen Produkten gestalten wir unseren Erfolg?
- Wer (Personen, Personengruppe oder welches Gremium ist Zielgruppe)
- Was muss aus diesem Dokument/aus diesen Unterlagen abgeleitet werden?
- Wie muss das Produkt aussehen:
 - Schrift/beschreibend
 - Bildlich mit wo sind wir, wohin gehen wir?
 - Metaphorische Darstellung?

Aus Gründen der Lesbarkeit wird im Text nur eine Geschlechterform benutzt.

Vorbereitung/Ausstattung

- Umfeldanalyse
 - Marktbeschreibung
 - Konkurrenzanalyse/Wettbewerber
 - Ressourcen
 - Absatzmarkt
- SWOT-Analyse



- Kritische/kontradiktorische Fragen, die beantwortet werden müssen?
- Was sind die relevanten Fragen, die durch die ‚Strategie‘ beantwortet werden sollen?
- Welche davon sind kontradiktorisch?

Entscheide?

- Wie entscheiden Sie?
Mehrheit, Chef als Veto, ...

Dokumentation

- Wer führt Protokoll
- Wer schreibt die Strategie
- Wer reviewt/wer gibt grünes Licht?