## MANDANTENBRIEF 09 / 2013



## STRATEGISCHE PLANUNG

Die TMC-Gruppe freut sich, Ihnen mitteilen zu können, daß wir unser Beratungsteam verstärken und für den Ausbau unserer Wachstumsthemen mit Herrn Dr. Kneerich einen neuen Partner gewinnen konnten. Vor diesem Hintergrund haben wir die linke Säule neu strukturiert. Sie wird zukünftig in die Segmente "Strategische Planung", "Business Development", "M&A/Corporate Finance", "Controlling", "Information Technology" und "Family Business" gegliedert sein. Unser neuer Partner betreut aufgrund entsprechend umfassender Beratungserfahrungen speziell die ersten vier Segmente.

In dieser Ausgabe des Mandantenbriefs geht es um ein besonders aktuelles Thema: um neue Entwicklungen in der strategischen Planung (siehe hierzu auch das erste Segment in der ersten Säule bzw. die Ausführungen hierzu). Ein wichtiger Punkt sei gleich vorangestellt: Es geht hier nicht um die Strategie eines Unternehmens und damit auch nicht um die klassische Strategieberatung. Daß im Grunde genommen jedes Unternehmen eine Strategie hat, wird keineswegs angezweifelt. Diese Strategie kann geplant oder ungeplant, sie kann erfolgreich oder weniger erfolgreich sein. Warum ist strategische Planung dann so wichtig? Sie gehört aufgrund ihres nachgewiesenen starken Einflusses auf den Unternehmenserfolg mehr denn je zu dem oder zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren und sie impliziert den Aufbau strategischer Kompetenz, sofern die strategische Planung selbst im Unternehmen durchgeführt wird. Auf diesen zweiten Aspekt wird im Folgenden näher eingegangen.

Unsere Absicht ist, Unternehmen dahingehend zu beraten, daß sie ihre Strategiearbeit in professioneller Weise weitgehend selbst durchführen können (Hilfe zur Selbsthilfe). Einerseits machen wir uns dadurch als Berater zwar in mancherlei Hinsicht überflüssig – doch beraten wir ja nicht um des Beratens willen, sondern mit dem Ziel, bestmögliche Lösungen für Unternehmen zu entwickeln. Durch die einzigartige Kombination von umfassender Methoden-, Prozess- und IT-Erfahrung, durch ein hohes Maß an Umsetzungsorientierung und durch praxiserprobte Lösungsansätze wird eine voll integrierte, effiziente und einfach zu handhabende strategische Planung etabliert. Der Mehrwert für Unternehmen liegt eindeutig darin, daß sie eine Gesamtlösung erhalten, die die Qualität der Abläufe deutlich steigert, zu erheblichen Zeit- und Kostenersparnissen führt und sich positiv auf die unternehmensweite Akzeptanz auswirkt.

Zur Strukturierung der Strategieprozesse nutzen wir das "Strategierad", das basierend auf diversen Beratungsprojekten eine Best-Practice-Lösung darstellt. Das "Strategierad" ist eine umfassende Methode, mit der sowohl qualitative als auch quantitative Entscheidungsaspekte der Strategiearbeit in systematischer Weise berücksichtigt werden und auf dessen Basis sich der gesamte Strategieprozess konsequent optimieren sowie einer gut zu bedienenden IT-Lösung zuführen lässt. Damit verbunden ist nicht nur die Sicherstellung hoher Entscheidungsqualität, sondern aufgrund des logischen Aufbaus der Planungselemente auch eine hohe Effizienz bei der Datenerfassung und -auswertung. Gelingt es Unternehmen, diese Methode gewinnbringend für sich einsetzen, verschaffen sie sich mittelfristig große Wettbewerbsvorteile.

Unser neuer Partner deckt das Thema der strategischen Planung in ganz besonderer Weise ab. Er verbindet klassische Strategieberatungserfahrung mit Umsetzungskompetenz und hat Pionierlösungen aus Prozessund IT-Sicht geschaffen. Über entsprechende Beratungsangebote können Sie sich gerne auf unserer Internetseite informieren.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.

\* \* \*

Als Gesprächspartner stehen Ihnen die Berater der TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS Gruppe jederzeit zur Verfügung.

Ihre TMC

TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS Gruppe