

24. Key Note Event Bosshard & Partner

**Die Anpassung an immer neue Marktbedürfnisse:
Wenn Strategie jeden etwas angeht...**

Thomas Schroff, CIO & Leadership Coach

Zürich, 07.11.2023

Fust Unternehmensgruppe

Fust

Fust.ch



7000
SERVICE
Leistung aus Leidenschaft

Fust

Detailhandel

**Swiss Household
Services AG**

Fust

Professional
Solutions

Fust

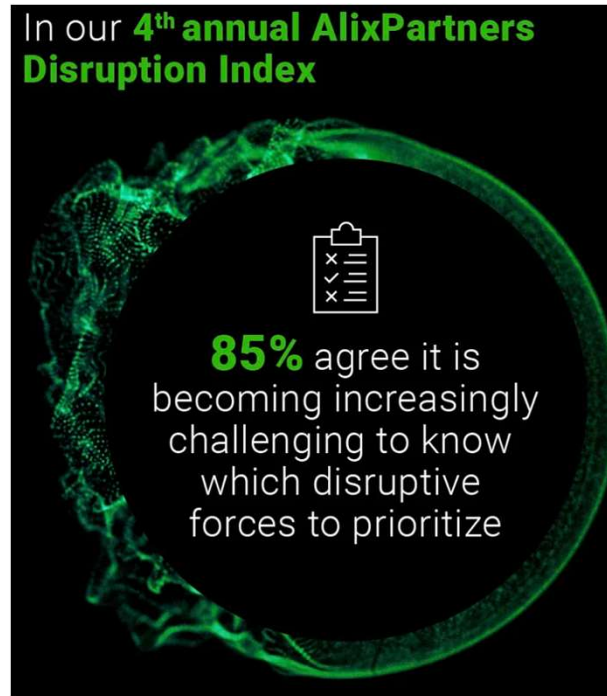
Lieferung +
Service

Fust

Küche +
Bad

Disruption Index 2023 von AlixPartners

FUST



„Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, sondern diejenige, die am ehesten bereit ist, sich zu verändern.“

Charles Darwin, 19. Jahrhundert

Quelle: <https://disruption.alixpartners.com/>

Dilemma von Führungskräften und Unternehmern



Herausforderungen

- Marktanforderungen ändern sich rasant
- Interne Strukturen und Abläufe passen nicht mehr zum Kundenbedürfnis
- Ständig neue Regulatorien und / oder Krisen

Wirksame Strategien müssen

- auf den Kundennutzen ausgerichtet sein
- sich den sich ändernden Marktanforderungen dynamisch anpassen
- von allen Mitarbeitenden verstanden und täglich gelebt werden!

→ Es genügt nicht mehr, alle 5 Jahre eine Strategie zu definieren in der Hoffnung, dass sie funktioniert.

→ **Team-Approach**: Definition, Anpassung und Umsetzung erfordern den Einsatz aller Kräfte!

Weshalb geben Fussballer alles für ihr Team?

FUST



Alle kennen die Regeln:
"Wer mehr Tore schießt als er kassiert, gewinnt."

Alle kennen jederzeit den Spielstand.

Alle wissen, wie sich ihr Handeln auf den Erfolg auswirkt.

Gemeinsam Strategie *leben*



A) Ein verständliches Modell

- Die Strategie sollte sich an einem Modell orientieren, das alle verstehen.
- Das Modell muss anpassungsfähig sein, um den genannten Ansprüchen zu genügen.

B) Transparenz & Know How

- Das Modell / die Strategie muss allen zugänglich und zielgruppengerecht kommuniziert sein.
- Zielgruppengerechte Schulung für alle
- Wichtige Kennzahlen (z.B. Cash Flow) oder Sachverhalte und Engpässe müssen für alle klar sein.
 - "Was bedeutet es für den Cashflow des Unternehmens, wenn ich die Kundenrechnung zu spät ausstelle?"
 - Wie lassen sich relevante Kennzahlen kommunizieren und in **den Alltag integrieren?**

C) Einbezug aller

- Wie erfasse ich Ideen der Mitarbeitenden zur Verbesserung?
- Erfolge identifizieren und feiern

Wenn das Unternehmen ein Körper wäre...

FUST

Sinnesorgane



Kontext

- Kundenbedürfnis
- Angebot
- Umfeld
- Dynamik
- Wachstumsmöglichkeiten
- Neue Geschäftsfelder
- ...

Skelett & Muskeln

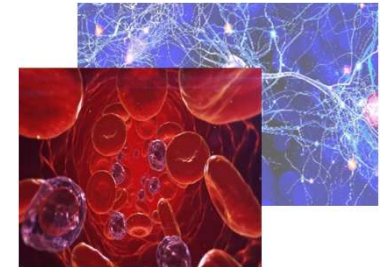


Strukturen & Prozesse

(Ausrichtung Kundennutzen)

- Eco-Systems & Capabilities
- Eigene Strukturen
- Plattformen
- Teams
- Allianzen
- Hierarchien vs. Entwicklungszellen
- ...

Blut & Nerven



Governance & Fluss

- Kultur
- Accountability
- Innovation
- Talent Development
- Collaboration
- Information Sharing
- ...

Vorgehens-Zyklus

FUST

1. Modell festlegen und konkret ausprägen
2. Vision / Mission / Strategie: Health Check
3. Engpass-orientierter Transformation Plan
4. Darauf zugeschnittenes Leadership Development
5. Kommunikation und Schulung → Organisation einbinden
6. Regelmässige Messung der Wirksamkeit (Transformation Cockpit)
7. Anpassung von Strategie-Elementen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Thomas Schroff

CIO Dipl. Ing. Fust &
Leadership Coach
+41 79 817 4190

thomas.schroff@fust.ch

thomas.schroff@senticos360.com

LinkedIn:

