WERKZEUG

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategischer Navigationsplan | | | | |
| **Ebene** | Schlüsselthemen | Umsetzungs-Schwerpunkt | Termin | Verantw. |
| **Ebene 3** | Künftiges Geschäftsmodell:   * Transformations- und Veränderungsfähigkeit * Innovationsleistung * Umsetzungspiloten * Neue Kompetenzen * Neue Arbeitsmethoden |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Ebene 2** | Heutiges Geschäftsmodell:   * Marktanteil * Kundennutzen * Image * Arbeitgeber-Attraktivität * Produktivität * Kostenposition |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Ebene 1** | Operatives Geschäft:   * Umsatz * Kundenzufriedenheit * Profitabilität * Liquidität * Reaktionsfähigkeit |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Hintergrund: Ein mittelständisches Maschinenbau-Unternehmen entwickelt einen Zukunfts- und Umsetzungsplan anhand der drei Orientierungsebenen. Dieser ist die Basis für die einzelnen Geschäftsfeld- und Funktionalstrategie. Zusätzlich werden die Schlüsselthemen in den Ziel-vereinbarungen verankert.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategischer Navigationsplan: *Beispiel (Industrie)* | | | | |
| **Ebene** | Schlüsselthemen | Umsetzungs-Schwerpunkt | Termin | Verantw. |
| **Ebene 3** | Künftiges Geschäftsmodell:   * Transformations- und Veränderungsfähigkeit * Innovationsleistung * Umsetzungspiloten * Neue Kompetenzen * Neue Arbeitsmethoden | 1. Entwicklung einer ersten Plattform-Lösung mit einem Piloten im Geschäftsfeld „Automotive-Elektronik“ | 31.12. | Henze |
| 1. Integration von ersten KI-Ansätzen in die Sensorik- und Steuerungskomponenten PCT und ASR 2.0 | 30.09. | Klimt |
| 1. … |  |  |
| **Ebene 2** | Heutiges Geschäftsmodell:   * Marktanteil * Kundennutzen * Image * Arbeitgeber-Attraktivität * Produktivität * Kostenposition | 1. Einführung von „Pay-per-use“ Modellen für die bestehenden Produktlinien MC 2 und MC 3 |  | Peters |
| 1. Marktentwicklung Indonesien und Pakistan im Apparel-Business mit je 5 Kundenprojekten |  | Müller |
| 1. … |  |  |
| **Ebene 1** | Operatives Geschäft:   * Umsatz * Kundenzufriedenheit * Profitabilität * Liquidität * Reaktionsfähigkeit | 1. Lösung für die Materialbeschaffung im Geschäftsfeld Medizintechnik (Ausweitung Lieferantenbasis…) | 31.05. | … |
| 1. … |  |  |