



Krise oder Opportunität?

Eine **klare Strategie** stärkt Führungskräften den Rücken für den Umgang mit Herausforderungen am Markt – vorausgesetzt, alle Beteiligten teilen ein gemeinsames Verständnis hinsichtlich Geschäftsmodell und Kundenversprechen.

Komplexe, unsichere und volatile Märkte erfordern zusätzlich situatives Handeln im Hier und Jetzt. Agiles Management bedeutet die Verknüpfung der Strategie mit situativem Handeln. Die klare **Visualisierung des Geschäftsmodells** und der Herausforderungen für Sie und Ihre Kundinnen und Kunden unterstützt alle Beteiligten bei der gemeinsamen Entwicklung der Zukunftsszenarien.

Strategie spricht viele Sprachen –
und zeigt sich im Verhalten der Führungskräfte und Mitarbeitenden sowie der Kommunikation mit Kunden.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Unser Angebot

Strategie & Geschäftsmodell

1. Strategieklausuren moderieren

- Einbindung der Stakeholder im Vorfeld
- Analyse von vorhandenen Aktivitäten und Beziehungen
- Etablierung des strategischen Manifests: Wofür stehen wir? Welchen Nutzen stiften wir? Welche Bedürfnisse decken wir? Was treibt uns an? Wie positionieren wir uns? Dadurch wird klar, wonach sich Entscheidungen ausrichten sollen.
- Aufbauend auf dem strategischen Manifest wird der strategische Arbeitsrahmen definiert, innerhalb dessen in kurzen Zyklen zu definierten Themen geplant, umgesetzt, reflektiert und nächste Schritte gesetzt werden.
- Gemeinsames Zukunftsbild und -szenarien gestalten
- Evaluierung und Reflexionsschleifen

2. Strategieübersetzung in die Unternehmenskultur

- Übersetzen der Strategie bis zum letzten Mitarbeitenden
- Entwicklung von Strategiebildern im Unternehmensalltag der Teams
- Aufbau des Mindset, Skillsets und Toolsets bei Führungskräften und Mitarbeitenden.



Ihr Gewinn

Strategie & Geschäftsmodell

- + Gemeinsames Verständnis über das Geschäftsmodell und aktuelle Herausforderungen
- + Klärung von Erwartungen an das Kundenversprechen (intern und extern)
- + Miterleben, welche Szenarien für die Unternehmensentwicklung strategische Bedeutung haben
- + Impulse von Außen zum Erkennen „blinder Flecken“ in der Strategie
- + Orchestrierte Verankerung der Maßnahmen im Mindset, Skillset und Toolset der Organisation
- + Konkrete Kommunikationsformate je Kommunikationskanal und Zielgruppe



Anne Breitner & Team

Wir arbeiten mit Leidenschaft für unsere Kundinnen und Kunden. Wir holen Menschen ab und geben Sicherheit und Struktur im Prozess – mit Blick auf das Ganze.

AnneBreitner GmbH

Tuchlauben 8/501
1010 Wien
M. +664 143 13 23

www.annebreitner.com