

# Wie wir erfolgreiche Strategien entwickeln



## Wir unterstützen Unternehmen auf ihrem Weg in eine nachhaltige Zukunft

Strategie heißt, klare Entscheidungen zu treffen, um im Wettbewerb zu gewinnen. Konkret bedeutet das, Entscheidungen gezielt aufeinander abzustimmen, damit ein Unternehmen klar positioniert ist und nachhaltige Wettbewerbsvorteile schafft.

Langfristigen Wert zu schaffen ist anspruchsvoll. Starke Strategien eröffnen große Chancen, falsche Entscheidungen oder mangelnde Umsetzung verursachen jedoch reale Kosten.

PAWLIK unterstützt Sie dabei mit klaren Stärken: erprobte Methoden, fundierte Branchenexpertise und tiefes Verständnis für Führung, Verhalten und Umsetzung. Gemeinsam schaffen wir fundierte Entscheidungsgrundlagen, stellen die entscheidenden Weichen und sorgen für eine konsequente, wirksame Umsetzung.

## Wie sich Strategie heute verändert

Bis vor Kurzem waren Strategien langfristig ausgerichtet, meist mit einem Horizont von drei bis fünf Jahren. Sie gaben Orientierung durch einen klaren Nordstern, konkrete Ziele und detaillierte Roadmaps zur Umsetzung.

In der heutigen, komplexen und von KI geprägten Welt sind Strategien langfristig weniger planbar. Strategie ist heute ein kontinuierlicher Prozess aus Anpassung und Weiterentwicklung, ausgelöst durch interne und externe Veränderungen. Ein klarer Nordstern bleibt wichtig. Der Weg dorthin ist jedoch weniger vorhersehbar.

Erfolgreiche Unternehmen verstehen diese Dynamik. Sie wissen, wie und wann sie KI wirksam einsetzen. Sie handeln schnell, bleiben flexibel und sichern sich so einen Vorsprung im Wettbewerb.



## Wann Strategie entscheidend wird

Die Auslöser für strategisches Handeln haben sich nicht verändert.

Viele dieser Situationen werden Sie wiedererkennen. Sie erfordern fundierte Analysen und klare Entscheidungen, damit Ihr Unternehmen auf Kurs bleibt.

### Organisatorische Probleme

Strukturen, Silos oder Ineffizienzen verhindern schnelle Entscheidungen und wirksame Umsetzung.

### Kein weiteres Wachstum

Umsatz stagniert und das Kerngeschäft wächst nicht mehr oder schrumpft.

### Unzureichende Profitabilität

Zu hohe Kosten verhindern, dass das Unternehmen die angestrebte Rendite erreicht

### Steigender Wettbewerbsdruck

Bestehende Wettbewerber oder neue Marktteilnehmer greifen Ihr Geschäft gezielt und erfolgreich an.

### Neue Marktambitionen

Sie möchten mit Ihren Produkten oder Services in neue Märkte oder Regionen expandieren.

Situationen, die  
strategisches  
Handeln erfordern

### Neue regulatorische Anforderungen

Regulatorische Veränderungen zwingen zu Anpassungen von Portfolio, Organisation oder Kernprozessen.

### Einfluss von KI

Wettbewerber nutzen zunehmend KI und Ihr Unternehmen droht zurückzufallen.

### Make or buy?

Entscheidung zwischen organischem Wachstum, Zukäufen oder Fusionen zur Stärkung des Unternehmens.

### Veränderte Marktbedingungen

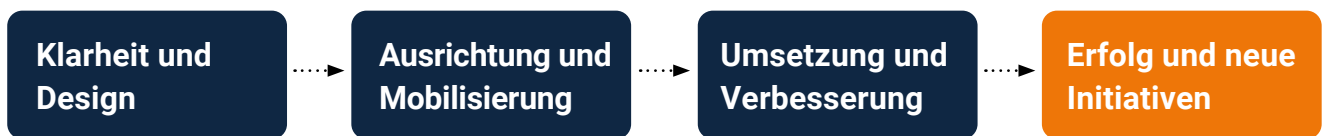
Die Spielregeln ändern sich und bisher erfolgreiche Geschäftsmodelle geraten unter Druck.

## Was wir tun

Studien zeigen, dass viele Unternehmen ihre Ziele verfehlen und damit Wirkung im Markt und wirtschaftliches Potenzial verlieren. Häufig wird dies auf mangelnde Umsetzung zurückgeführt. Der entscheidende Hebel liegt jedoch früher: In der Strategiephase.

Erfolg hängt davon ab, wie klar eine Strategie entwickelt und in umsetzbare Maßnahmen übersetzt wird.

Drei aufeinander aufbauende Schritte geben dafür den Rahmen. Wer sie systematisch durchläuft, schafft messbaren Umsetzungserfolg.



## Klarheit und Design

### ➔ Wettbewerbsvorteile gezielt entwickeln

Strategieentwicklung bedeutet, klare und mutige Entscheidungen zu treffen, um Ihre Ziele zu erreichen. Grundlage dafür sind Entscheidungssicherheit und belastbare Informationen. Gelingt diese erste Phase, entsteht ein stimmiges Gesamtbild von Entscheidungen, das Ihrem Unternehmen einen nachhaltigen Wettbewerbsvorsprung sichert.

#### Führungsteam fokussieren

Zu Beginn schaffen wir gemeinsam die Grundlage. Wir stellen sicher, dass Ihr Führungsteam Strategie offen und vertrauensvoll diskutiert, zentrale Trends erkennt und die entscheidenden Herausforderungen versteht. Daraus entsteht der Kern Ihrer strategischen Ausrichtung: Ihre klare Vorstellung davon, wie Sie Ihre Ambitionen verwirklichen.

#### Strategische Analyse

Fundierte und KI-gestützte Analysen bestätigen oder widerlegen die Annahmen aus Schritt eins. Sie schaffen Verständnis für Markt, Wettbewerb und das eigene Unternehmen. Entscheidend ist der Fokus auf jene Analysen, die wirklich zählen und eine klare strategische Antwort erfordern.

#### Positionierung & Wettbewerbsvorteil

Auf Basis Ihrer strategischen Ausrichtung werden Handlungsoptionen geprüft und priorisiert, um Wert zu schaffen. Einen einzigen Weg zum Erfolg gibt es nicht. Entscheidend ist, zunächst das Wettbewerbsfeld zu bestimmen und festzulegen, wie Sie dort gewinnen, durch eine klare Positionierung und einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.



## Ausrichtung und Mobilisierung

### ➔ Umsetzung wirksam vorbereiten

Die Organisation zur Umsetzung Ihrer Strategie zu befähigen ist eine zentrale und oft unterschätzte Phase. Wir unterstützen Sie dabei, die erforderlichen Fähigkeiten zu bestimmen, Ressourcen konsequent auf strategische Ziele auszurichten und die Strategie verbindlich in Budgets zu verankern. Gleichzeitig übersetzen wir strategische Entscheidungen in klare, umsetzbare Initiativen.

#### Fähigkeiten und Ressourcen

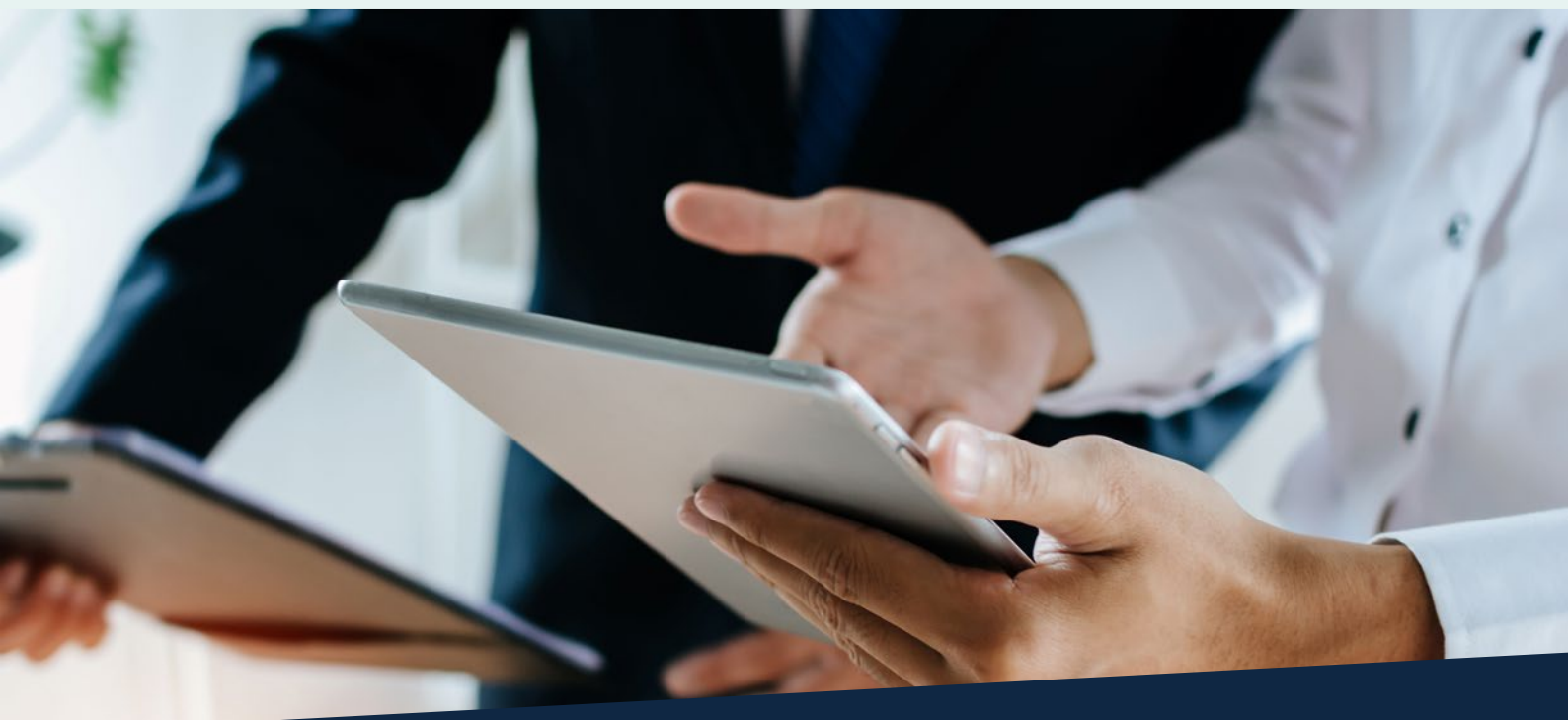
Zentrale Aufgabe ist die Definition eines wirkungsvollen Zusammenspiels von Fähigkeiten, das Ihre Strategie wirksam macht. Klarheit darüber, was aufgebaut, fortgeführt oder beendet werden muss, entscheidet über den Erfolg. Wir unterstützen Sie dabei, die Lücke zwischen bestehenden und benötigten Fähigkeiten zu bestimmen und gezielt zu schließen.

#### Organisation und Budget

Strategie wird nur wirksam, wenn Ressourcen konsequent auf ihre Ziele ausgerichtet sind. Geschieht das nicht, stockt die Umsetzung. Wir unterstützen Sie dabei, Strukturen und Ressourcen an strategischen Entscheidungen auszurichten, Schlüsselrollen zu stärken und ein Budget zu verankern, das die Umsetzung trägt.

#### Umsetzungsrahmen

Eine wirksame Umsetzung braucht einen klaren Rahmen zur Steuerung der Strategie. Fehlt dieser, bleibt sie eine unverbindliche Zielsetzung. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Strategie in konkrete Initiativen für die verantwortlichen Bereiche zu übersetzen und strukturiert und wirksam zu kommunizieren.



## Umsetzung und Steuerung

### ➔ Fortschritt messen und steuern

Die dritte Phase konzentriert sich auf eine wirksame Umsetzung. Fortschritt wird messbar gemacht, Momentum gesichert und Flexibilität gewahrt. In einem dynamischen Umfeld gilt es, klar zwischen Umsetzungsproblemen und strategischen Fehlannahmen zu unterscheiden und laufend zu entscheiden, ob die Umsetzung verbessert oder der Kurs angepasst werden muss.

#### Strategie-Dashboard

Messbarkeit schafft Verbindlichkeit. Ein klares Dashboard mit definierten Zielwerten ermöglicht einen transparenten Soll-Ist-Vergleich. Für jeden relevanten Bereich werden Kennzahlen festgelegt, die sowohl seine Rolle im Gesamtunternehmen als auch die getroffenen strategischen Entscheidungen widerspiegeln.

#### Führung & Umsetzungsbegleitung

Wirksame Umsetzung hat zwei Dimensionen: Führung und aktive Begleitung der Umsetzung. Entscheidend sind sichtbares Engagement, klare Kommunikation, die konsequente Ausstattung strategischer Prioritäten mit Ressourcen sowie rechtzeitiges Nachsteuern. So bleibt Momentum erhalten und die Umsetzung gewinnt an Wirkung.

#### Kontinuierliche Weiterentwicklung

Unser Ansatz dokumentiert zentrale Annahmen und prüft Hypothesen systematisch. So lässt sich klar unterscheiden, ob Abweichungen aus der Umsetzung resultieren oder auf strategische Fehlentscheidungen zurückgehen. Strategie und Umsetzung werden dadurch fortlaufend überprüft und weiterentwickelt.



# Unser ganzheitlicher Ansatz für nachhaltigen Erfolg

Nachdem Sie Ihre mittel- bis langfristigen Entscheidungen getroffen haben und mit der Umsetzung beginnen, ist es häufig erforderlich, das Unternehmen zu transformieren, die passenden Talente zu gewinnen und die Belegschaft gezielt weiterzuentwickeln, um Leistungsfähigkeit in einer neuen Realität zu maximieren. Wachstum ist ein kontinuierlicher Prozess, der unterschiedliche Bedürfnisse über die Zeit hinweg miteinander verbindet, wie es unser unten dargestellter PAWLIK Growth Loop veranschaulicht.

## Die PAWLIK Growth Loop

### Direction

Neuausrichtung bringt Fortschritt

- Purpose und Visionsarbeit
- Strategieführung und Implementierung
- Customer Experience und Employee Experience

### Develop

Entwicklung sorgt für Wachstum

- Training
- eLearning
- Coaching
- Development Center und Diagnostik
- Lernarchitektur

### Assess

Transparenz eröffnet Optionen

- Self-Assessment
- Behavioral Assessment
- Organizational Assessment

### Search

Potenzial steigert Performance

- Executive Search
- Potenzial- und Kompetenzanalyse
- Assessment Center

### Transform

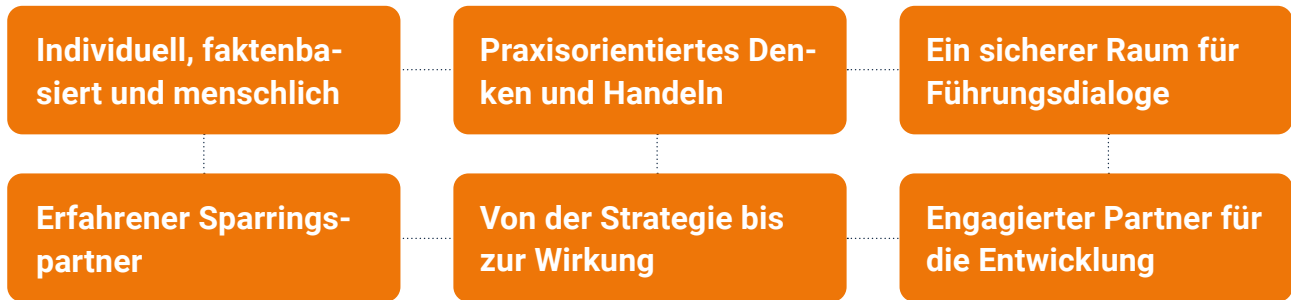
Verhalten bewegt Transformation

- Business Transformation
- Culture Transformation
- Function Transformation



## Warum sich Unternehmen für uns entscheiden

Unsere Kompetenzen im Bereich Strategieberatung in Verbindung mit dem ganzheitlichen Beratungsansatz der PAWLIK Group führen zu einer Reihe einzigartiger Gründe, warum Unternehmen gerne mit uns zusammenarbeiten.



## Ausgewählte Kundenbeispiele

### Ingenieurdienstleistungsunternehmen

**Branche:** Leistungssteuerungslösungen  
**Unternehmensprofil:** 5 Standorte in Europa  
**Anfrage an uns:** Erfolgreiche Strategie liefern  
**Projektdauer:** 12 Monate

#### Programmphase 1

**Zentrale Stakeholder-Ausrichtung :** 2 Wochen  
**Branchen- und Marktanalysen :** 3 Wochen  
**Unternehmensbewertung:** 3 Wochen  
**Mutige strategische Entscheidungen:** 6 Wochen

#### Programmphase 2

**Führung und Organisation:** 8 Wochen  
**Implementierungsframework:** 2 Wochen  
**Strategie-Dashboard:** 1 Woche

#### Programmphase 3

**Unterstützung bei der Umsetzung:** 6 Monate

#### Wichtige Ergebnisse

- Zufriedene Aktionäre
- Gestärkte Organisation
- Beschleunigtes Umsatzwachstum (>20 %)
- Deutliche Verbesserung des EBITDA

### Baustoffunternehmen

**Branche:** Schleifmittel  
**Unternehmensprofil:** Mittelstand, mehrere Standorte  
**Anfrage an uns:** Klare Unternehmensstrategie  
**Projektdauer:** 36 Monate

#### Programmphase 1

**Zentrale Stakeholder-Ausrichtung :** 2 Wochen  
**Unternehmensanalyse:** 4 Wochen  
**Definition der übergreifenden Strategie:** 2 Wochen

#### Programmphase 2

**Befähigung der Führungskräfte:** 6 Wochen  
**Governance, PMO & controlling Aufbau:** 4 Wochen  
**Strategische Roadmap:** 2 Wochen

#### Programmphase 3

**Umsetzung und Change-Begleitung:** 24 Monate

#### Wichtige Ergebnisse

- Klare strategische Ausrichtung
- Hohes Führungsalignment
- Effektive Strategieumsetzung
- Nachhaltige Leistungssteigerung

## Wir sind für Sie da

Bei strategischen Fragen wenden Sie sich bitte an:

Astrid Schmalmack: [aschmalmack@pawlik.de](mailto:aschmalmack@pawlik.de)

Paul Leeuwis: [pleeuwis@pawlik-consultants.com](mailto:pleeuwis@pawlik-consultants.com)

**16**

Standorte in  
Europa, Asien  
und den USA

**+40**

Länder mit  
erfolgreichen  
Projekten

**+500**

Berater

**1996**

gegründet

Die PAWLIK Group ist in Europa führend, wenn es um die Entwicklung von Menschen und die Transformation von Organisationen geht. Die Unternehmensgruppe bietet Personal- und Organisationsentwicklung, Personalberatung, Recruiting sowie Digitalberatung. Gegründet 1996 durch den CEO Joachim Pawlik in Hamburg, unterstützen zurzeit mehr als 500 erfahrene Consultants und Mitarbeiter:innen an internationalen Standorten Kunden weltweit bei ihren Herausforderungen. Zur PAWLIK Group gehört auch das EdTech-Unternehmen PINKTUM, das digitale Lernlösungen für die Personalentwicklung anbietet.

# PAWLIK

Pawlik Consultants GmbH | Astraturm | Zirkusweg 2 | 20359 Hamburg

T +49 (0) 40 53 28 50 0 | E [info@pawlik.de](mailto:info@pawlik.de) | W [www.pawlik-group.com](http://www.pawlik-group.com)