

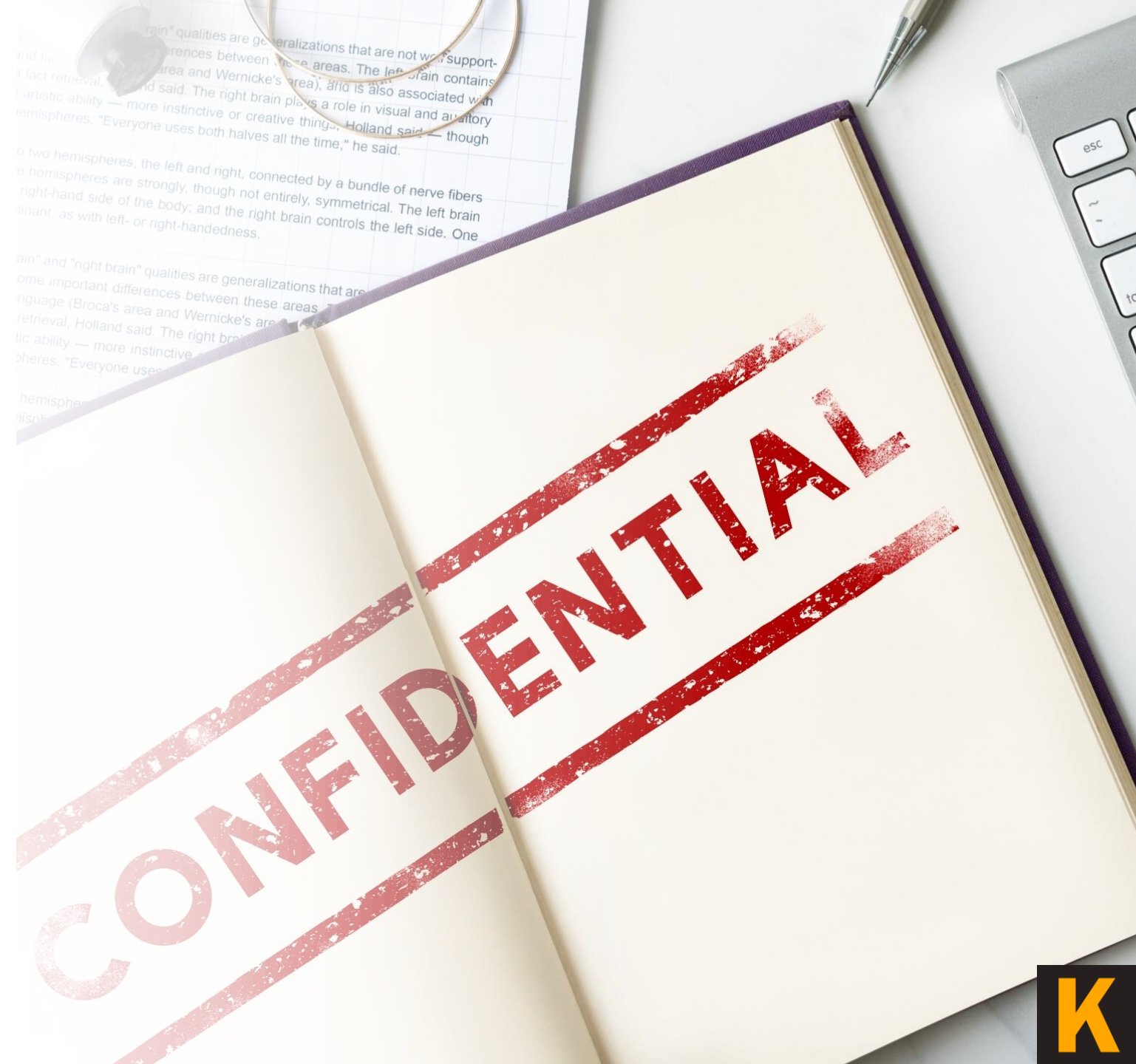
**21 SECRETS** – Exklusive Veröffentlichung  
der KALKBRENNER Strategie+Umsetzung

# VERTRAULICH

21 Geheimnisse der Besten.

Die Wertschöpfungsstellschrauben, an denen kontinuierlich gearbeitet wird. Deshalb überstehen diese Unternehmen auch schwere Zeiten deutlich besser.

Quelle: Analysen der qualifizierten Wirtschaftsmagneten und der Wachstums-Champions aus dem gleichnamigen prämierten Buch.



# MITARBEITER EINBEZIEHEN.

## Impuls 1

---

Es klingt banal. Doch drei einfache Dinge zünden den Turbo: Information, Sinn und Wertschätzung. Was tut sich gerade? Was ist mein Beitrag am Ganzen? Bin ich gut? Alle Mitarbeiter haben diese Fragen. Wer die Antworten kennt, startet durch.





# INNOVIEREN.

## Impuls 2

---

Geben Sie sich und Ihrem Team ganz bewusst Zeit und Raum, Neues zu entdecken. Nutzen Sie dazu auch Formate wie Hackathon, Design-Thinking, 24 Stunden-Meetings, TRIZ, Bionic-Lösungen oder den morphologischen Kasten.



# WEITERBILDEN.

## Impuls 3

Ob inner- oder außerbetrieblich, machen Sie sich und Ihr Team noch fitter. Qualifizieren sie sich in den Themen, die Ihnen und Ihrem Unternehmen strategisch helfen. Die einen fachlich, die anderen methodisch und die dritten in der sozialen Kompetenz. So verschaffen Sie sich zusätzlich wertvolle Wettbewerbsvorteile.





# DIGITALISIEREN.

## Impuls 4

Denken Sie dran: In drei bis fünf Jahren kann die Hälfte Ihres (neuen) Umsatzes über digitale Angebote kommen. Ob Prozesse, Plattformen oder Produkte. Bauen Sie jetzt Ihren digitalen Weg zügig aus. So wird Ihr Unternehmen auch krisenunabhängiger.



# AGILER WERDEN.

## Impuls 5

Das Buzzword „agil“ ist in aller Munde und Sie sollten wissen, was es damit auf sich hat. Ihre Wettbewerber von morgen haben es drauf und neue Mitarbeiter erwarten es: schlagkräftige, eigenverantwortliche, interdisziplinäre Teams, die mit Tools wie Scrum, Sprints, MfP, OKR arbeiten.





# KOOPERIEREN.

## Impuls 6

Müssen Sie wirklich alles selbst machen?  
Könnten Sie mit neuen Partnern nicht auch ganz andere Lösungen anbieten?  
Betrachten Sie Ihr Geschäftsmodell nüchtern aus der Vogelperspektive. Neue Partnerschaften können beflügeln. Fangen Sie parallel schrittweise an, um hineinzuwachsen.



# SYSTEM- PARTNER- SCHAFT.

## Impuls 7

---

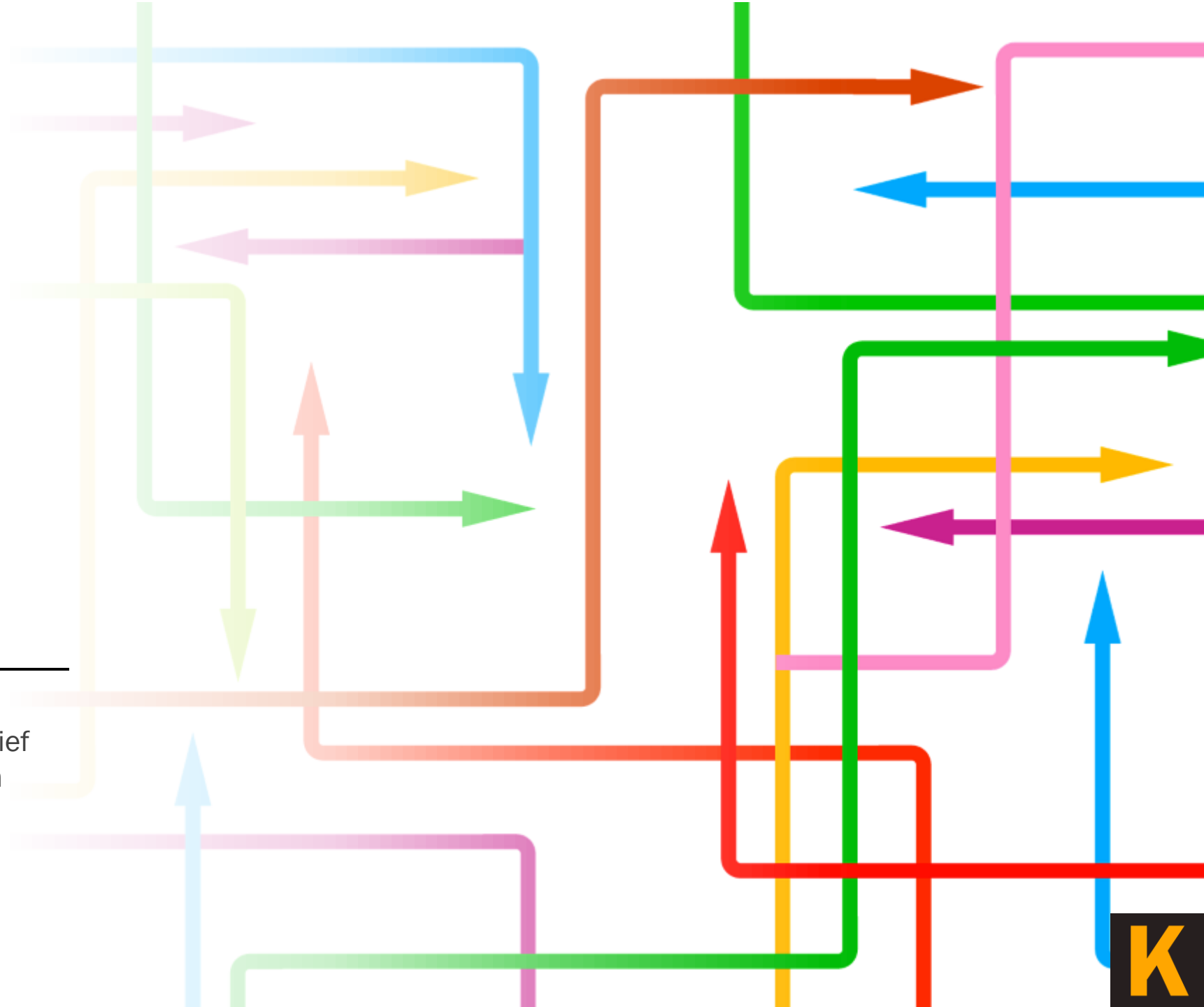
Was passiert beim Kunden bevor, während und nachdem Sie seinen Auftrag fertiggestellt haben? An welchen Stellen, bei welchen Prozessen könnten Sie sich einklinken und so für neue und bestehende Kunden noch interessanter werden?



# PERFEKTIONIEREN.

## Impuls 8

Die letzten Jahre waren intensiv. Vieles lief gut, doch an manchen Stellen wurde ein Auge zugedrückt, weil die Kapazitäten fehlten. Machen Sie Hausputz, auch im Herbst: drehen Sie jeden Stein um und optimieren Sie Ihre Abläufe.



# MARKIEREN.

## Impuls 9

Es passt zeitlich nie. Und trotzdem: Wann waren das Logo und der Markenauftritt das letzte Mal so richtig auf dem Prüfstand?

Durch die sozialen Medien sind die Zeiten so schnelllebig, dass das Thema inhaltlich alle zwei Jahre auf die Agenda gehört.





# ONLINESHOP PUSHEN.

## Impuls 10

Wie attraktiv und gut genutzt ist Ihr Online-Shop heute? Nutzen Ihre Kunden diese Möglichkeit in dem Maße, wie es sinnvoll und effizient wäre? Sind Sie mit Ihrem Auftritt und Angebot bereits die Benchmark, das Aushängeschild Ihrer Branche? Falls nicht: was hindert Sie, es zu werden?



# RISIKO MANAGEN.

## Impuls 11

Wenn Sie heute vom Nachfrageeinbruch, der Inflation, dem Lieferstopp getroffen werden, stimmt Ihr Risikomanagement vielleicht noch nicht. Gehen Sie einmal alle Risiken durch und machen Sie zu jedem Punkt einen Plan B. Was passiert, wenn...? Seien Sie nicht naiv. Ein Hackerangriff mit Erpressung gehört genauso ins Kalkül wie der Ausfall der gesamten Führungsebene.





# STRATEGIE ÜBERPRÜFEN.



Impuls 12

Hat Ihre Strategie Power und Zugkraft?  
Stehen die angestrebte Marktposition und  
der EBT dabei im Fokus? Kennt wirklich  
jeder im Unternehmen die angestrebten  
Eckpfeiler. Sind Sie sicher, dass alle dafür  
brennen und arbeiten – was macht Sie so  
sicher?

# STARTUPS PITCHEN.

## Impuls 13

Viele Unternehmen suchen den Kontakt zu Startups, um einerseits zu sehen, was sich am Markt tut, und sich andererseits durch eine Kapitalbeteiligung Know-how zu sichern. Suchen Sie jetzt Kontakt zu diesen Unternehmen und den dafür nötigen Kanälen.





# STRATEGISCHE PARTNER SUCHEN.

Impuls 14

Die Werbeagentur, das IT-Unternehmen, der Personalberater, die neuen, vielversprechenden digitalen Cloud- und App-Lösungen. Suchen und probieren Sie Ihre Alternativen für die Zukunft aus.



# LUXUS.

## Impuls 15

Qualität, Edles und Teures ist zeitlos. Positionieren Sie Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung unter einer Zweitmarke im hochpreisigen Segment. Damit geben Sie sich die Chance, neue Kunden mit höherer Wertschöpfung zu gewinnen.







# PARADOX FRAGEN.

Impuls 17

Was müssen wir tun, um zu scheitern? Was müssen wir tun, um nicht zu wachsen? Was müssen wir tun, um schlechter zu werden als der Wettbewerb? Suchen Sie Ihre Anleitung zum Misserfolg. Und dann befreien Sie sich von den Dingen, die Ihnen nichts nützen.





# MARKT NEU AUFROLLEN.

Impuls 18

Worin besteht Ihre Marktführerschaft? Wie merken das die Kunden? In welchen Segmenten sind Sie bereits führend? Wie müssen Sie Ihre Märkte definieren, um eine führende Rolle einnehmen zu können. Wie knacken Sie diese Märkte? – Nutzen Sie die Zeit, um zu überlegen, wo und wie Sie die Nr. 1 werden und bleiben.



# WEBSITE OPTIMIEREN.

Impuls 19

Aufräumen, entrümpeln, modernisieren und aktualisieren. Stimmen die Keywords, sind Sie in den sozialen Medien als Arbeitgeber und Geschäftspartner attraktiv genug vertreten? Funktioniert Ihre Lead-Generierung und wirkt Ihre Landingpage?





# PROTOTYP ENTWERFEN.

Impuls 20

Entwickeln Sie mit Ihrem Hauptkunden ein visionäres Konzept für Ihre heutige Problemlösung, sprich Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung. Setzen Sie die ersten Bausteine hierzu in 100 Tagen um. Dann haben Sie nicht nur Ihren Kunden noch enger im Boot, sondern die Basis für die serienreife Lösung von übermorgen.

# ONLINE BLEIBEN.

Impuls 21

---

Corona hat aufgezeigt, dass Kommunikation auch online funktioniert, ohne große Reisen. Machen Sie sich auf den Weg, Ihre Kommunikation digitaler und damit nachhaltiger zu gestalten. – Bauen Sie diese wertvolle Alleinstellung weiter aus.



JETZT SIND SIE DRAN:

# QUICK-CHECK

## Aufgabe

Welche und wie viele der 21 Impulse eröffnen Ihnen neue Möglichkeiten? Womit fangen Sie an?

Genau so steigern Sie die Wertschöpfung Ihres Unternehmens.

Schritt für Schritt. Neben dem Tagesgeschäft.

IMPULS	AUFGABE	JA	NEIN
1	Mitarbeiter einbeziehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Innovieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Weiterbilden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Digitalisieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Agiler werden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Kooperieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Systempartnerschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Perfektionieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Markieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Onlineshop pushen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Risiko managen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Strategie überprüfen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	Startups pitchen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	Strategische Partner suchen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	Luxus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	Organisation straffen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	Paradox fragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	Markt neu aufrollen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	Website optimieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	Prototyp entwerfen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	Online bleiben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Σ	Anzahl der Kreuzchen bei Ja und Nein		



# KONTAKT.

---

KALKBRENNER Strategie+Umsetzung  
Christian Kalkbrenner  
Gstäudweg 72 in 88131 Lindau

T +49 8382 409301  
info@ub-kalkbrenner.de  
www.ub-kalkbrenner.de

Copyright © 2023 KALKBRENNER Strategie+Umsetzung  
Alle Rechte vorbehalten.

