

Erfolg ist einzig und alleine eine Frage der richtigen Strategie

(Teil 4-2) Stärken und Geschäftsfeld gehören zusammen

Welche Fragen bringen Sie jetzt konkret weiter?

- ▶ Welche Geschäftsfelder ergeben sich unmittelbar aus Ihren speziellen Stärken?
- ▶ Welche weiteren Verwendungszwecke und Vermarktungschancen sehen Sie für Ihre Stärken?
- ▶ Welche Geschäftsfelder ergeben sich aus der Kombination einzelner Stärken?
- ▶ Welche Probleme können mit Ihren speziellen Stärken gelöst werden?
- ▶ Welche Aufgaben- und Geschäfts-

felder hatte Ihr Unternehmen bisher?

- ▶ Welche Aufgaben- und Geschäftsfelder hat Ihr Unternehmen zur Zeit?
- ▶ Auf welchen Geschäftsfeldern hat Ihr Unternehmen bisher die stärkste Marktstellung?
- ▶ Auf welchen Geschäftsfeldern kann Ihr Unternehmen relativ rasch die Marktführung übernehmen?
- ▶ Mit welchem Geschäftsfeld können Sie sich am stärksten identifizieren?

- ▶ Auf welchem Geschäftsfeld ist die Nachfrage am größten?

Welches sind die nächsten Schritte?

1 Sammeln Sie möglichst viele Geschäftsfelder

Tun Sie dies *unabhängig davon, ob sie sich derzeit realisieren lassen* oder nicht. Mit Hilfe der Innovations- und Kooperationsstrategie können Sie auch Aufgaben lösen, die momentan nicht zu bewältigen zu sein scheinen.

2 Suchen Sie intuitiv einige erfolgversprechende Geschäftsfelder aus

Dazu zählen solche, zu denen man eine *starke Neigung* hat, für die man eine *Realisierungschance* sieht, oder wo Sie bereits eine *starke Marktstellung* haben.

3 Bewerten Sie Ihre Geschäftsfelder

- ▶ Welche Geschäftsfelder stimmen am stärksten mit Ihren *speziellen Stärken* überein.
- ▶ Auf welchen Geschäftsfeldern werden Sie *am liebsten aktiv*?
- ▶ Auf welchem Geschäftsfeld haben Sie das größte *Marktführungs-Potential*?