



Ing. Dr. Gerhard Koschi, MBA
Der Autor ist Unternehmensberater und bietet primär Beratungsleistungen in den Bereichen Unternehmensstrategie, Qualitätsmanagement und Risikomanagement an

Strategie – aber wie?

Strategien bestimmen die geschäftliche Ausrichtung eines Unternehmens, indem sie die langfristigen Geschäftsziele definieren, die richtige Marktpositionierung festlegen und sicherstellen, dass die wettbewerbsrelevanten Ressourcen identifiziert und aufgebaut werden.

In der Praxis werden oft Vorgehensweisen, Verhaltensweisen, wichtige und langfristige Entscheidungen als „Strategie“ oder „strategisch“ bezeichnet. Dieser undifferenzierte und unkritische Gebrauch des Strategiebegriffes ist verwirrend und kann dazu führen, dass eine eindeutig als nicht-strategisch identifizierbare Vorgehensweise zur Strategie erhoben wird. Das verhindert, dass die tatsächlichen strategischen Probleme in einem Unternehmen nicht bzw. nicht rechtzeitig erkannt und behandelt werden und es in der Folge zu Abweichungen in der strategischen Ausrichtung kommt. Bei strategischen Versäumnissen in der Vergangenheit ist eine Realisierung der bestmöglichen Strategie in der Gegenwart nur mehr schwer möglich. Der Grund liegt meist in der Verfügbarkeit der Ressourcen, die nicht mehr in ausreichender Stärke vorhanden sind.

Wo liegen die Unterschiede zwischen dem strategisch orientierten Verhalten und dem nicht-strategisch orientierten Verhalten? Das nicht-strategisch orientierte Verhalten geht immer von den Vor- und Nachteilen der gegenwärtigen Situation aus. Die daraus resultierenden Entscheidungen werden daher umso unsicherer und ungewisser, je länger ihr zeitlicher Wirkungshorizont ist. Fazit: Das am direkten Augenblickserfolg bzw. am schnellen und kurzfristigen Erfolg orientierte Verhalten kann im Normalfall als nicht-strategisch bezeichnet werden.

Ein wesentliches Kennzeichen des strategisch orientierten Verhaltens ist der signifikant höhere Wirkungshorizont. Dazu benötigt man Orientierungsgrundlagen, die von vornherein eine höhere Langlebigkeit und damit einen zeitlich größeren Erkenntnishorizont haben. Sie müssen Hinweise darüber geben, wie man von Anfang an handeln muss, um die besten Voraussetzungen mit der höchsten Chance für den Gesamterfolg zu schaffen.

Die Strategie ist die Leitplanke für den Weg von der Gegenwart in die Zukunft und hat die Aufgabe, für nachhaltige Differenzierung zu sorgen, um Wettbewerbsvorteile zu schaffen und den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern. Unterstützt wird die Implementierung der Strategie vom Konzept des Strategischen Managements als Führungsprozess. Strategisches Management wird aber oft, vor allem von KMUs, als zu kompliziert und zu anspruchsvoll beurteilt. Sie suchen den Erfolg in einfachen Rezepten wie beispielsweise Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogrammen oder befolgten Ratschläge wie „Höre auf deine Kunden, der Rest kommt von alleine“ oder „Vertraue Deinem Bauchgefühl“. Diese Rezepte sind zwar einleuchtend, aber in der Mehrzahl der Fälle als Handlungsrichtlinie für die künftige strategische Ausrichtung, gerade in einer schnelllebigen Zeit und einem dynamischen Umfeld, keine optimalen Lösungen.

Informationen zu diesen und anderen unternehmensrelevanten Themen können per e-Mail: office@koschi.co.at bzw. im Internet www.koschi.co.at eingeholt werden. ●



Preisverleihung auf den Power-Days 2011 (v.l.): Ing. Peter Hross und Ing. Walter Engljählinger von den beiden gleichfalls ausgezeichneten Firmen Hross & Partner bzw. Elektrotechnik Engljählinger, der Sieger des KNX Award Austria, Matthias Jesner von Esl Elektro, und Ing. Ernst Windhager, Sprecher der KNX Austria

KNX Award Austria verliehen

Anlässlich der Power-Days 2011 überreichte die österreichische KNX-Association den KNX Award Austria an das beste mit KNX-Komponenten realisierte Projekt der vergangenen beiden Jahre.

Der KNX Award Austria zeichnet hierzulande herausragende KNX-Projekte in der Haus- und Gebäudesystemtechnik aus, die führend sind in Innovation und technischem Fortschritt. Ausschlaggebend für ein aussichtsreiches Projekt sind weniger Größe und Umfang der KNX-Installation, sondern insbesondere:

- Die Vielfalt der einbezogenen Gewerke,
- Flexibilität und Erweiterungsmöglichkeiten,
- Automatisierungsgrad und Komplexität der Installation,
- Bedienerfreundlichkeit und Akzeptanz durch die Nutzer,
- die überzeugende Argumentation gegenüber dem Kunden,
- der Einsatz von Produkten verschiedener Hersteller.

Die Auswahl der Preisträger erfolgte durch eine fachlich qualifizierte Jury, die sich aus neutralen Experten aus der KNX-Welt zusammensetzt und ausschließlich mit ausländischen Mitgliedern besetzt war.

Aus den vielen Projekteinreichungen ging die Firma Esl Elektro GmbH aus Tamsweg als Sieger hervor. Mit ihrem Projekt, einem Einfamilienhaus in Kärnten, realisierte sie die meisten Gewerke, die meisten Schnittstellen und kombi-

nierte außerdem am meisten unterschiedlichste Produkte von verschiedenen Herstellern unter allen eingereichten Projekten. Zwei weitere Projekte, die in die finale Auswahlphase kamen – von den Firmen Elektrotechnik Engljählinger (Strobl) und Hross & Partner (Traun) – wurden gleichfalls mit Urkunden ausgezeichnet. (Über die Projekte der ausgezeichneten Unternehmen berichten wir in der kommenden punktUM-Ausgabe.)

KNX Austria

ABB, Eaton, Esylux, Euro Unitech, Gira, Hager, NETxAutomation, Schneider Electric, SibliK, Siemens, Somfy, Thermokon, Weidmüller

KNX weiter im Vormarsch

Die KNX-Technologie hat einen bemerkenswerten Siegeszug vollzogen: Seit dem Jahr 2005 hat sich die Zahl der KNX-Mitgliedsunternehmen weltweit vervierfacht und liegt aktuell bei mehr als 230 Herstellern aus 30 Ländern. Noch beeindruckender ist das Wachstum bei den KNX-Partnern: Mehr als 24.000 Systemintegratoren aus 110 Ländern haben sich bis heute zertifiziert – allein 5.000 davon meldeten sich im vergangenen Jahr an. Auch in Österreich stieg die Zahl der KNX Austria-Partner im Vorjahr weiter an, mit weiteren potenziellen Partnern ist man im Gespräch. Auch die Zusammenarbeit mit dem heimischen KNX User Club wird künftig weiter verstärkt werden. ●