



ÜBERPRÜFUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT – ERARBEITUNG VON OPTIONEN

Egal ob Großkonzern oder kleiner Handwerksbetrieb, jedes Unternehmen braucht einen Vorsprung um erfolgreich zu sein. Es ist genau dieser Wettbewerbsvorteil, der Kunden veranlasst, Ihre Angebote vorzuziehen.

Wettbewerbsfähigkeit verlangt nach einem strategischen Plan, basierend auf einer fundierten Analyse Ihres operativen Geschäfts. Es geht darum, die Stärken und Schwächen des eigenen Geschäftsmodells zu analysieren und mit denen der Konkurrenz zu vergleichen.

Transparenz über Ergebnisbeiträge

Um wettbewerbsfähig zu werden, muss ein Unternehmen in der Lage sein, renditestarke Produkte zu forcieren und unprofitable Leistungen zu eliminieren. Die Basis hierfür bildet eine ausreichende Transparenz über die Ergebnisbeiträge einzelner Geschäftsfelder, Standorte, Kunden oder Produkte - ansonsten droht das Risiko von Fehlentscheidungen.

Marktwissen und Kundenkenntnis

Für die Beurteilung der Handlungsspielräume ist es zwingend erforderlich, die relevanten Märkte zu kennen. Ohne ein Verständnis über die strategischen Erfolgsfaktoren auf Ihren Zielmärkten ist es nicht möglich, das optimale Leistungsportfolio und Kundenspektrum zu definieren. Wenn Kunden feststellen, dass Sie und Ihre Mitarbeiter immer ihr Bestes geben, werden sie zu lukrativen Stammkunden, die in ihrem Umfeld kostenlos und glaubwürdig Werbung für Ihr Unternehmen machen. Kundenorientierung beeinflusst das Unternehmensergebnis direkter und stärker, als oft vermutet wird. Befragen Sie deshalb regelmäßig Ihre Kunden nach deren Zufriedenheit und ihren Erwartungen.

Attraktive Produkte und Dienstleistungen

Die Attraktivität Ihres Angebots steuert die Nachfrage. Es lohnt sich daher permanent daran zu arbeiten, dieses zu verbessern, um echten Mehrwert zu liefern: besser, schneller, einfacher, luxuriöser, preiswerter. Um sich vom Wettbewerb zu unterscheiden muss man anders sein.

Je besser Ihr Angebot und Ihre Leistungen die Wünsche Ihrer Kunden erfüllen, desto konkreter wird es wahrgenommen. Je weniger Ihr Angebot herausragt, desto mehr Aufwand müssen Sie betreiben, um Nachfrage zu erzeugen.

Effiziente Betriebsabläufe

Gewöhnlich sind in den Unternehmen die Arbeitsabläufe in der Produktion gut geregelt. Woran es mitunter hapert, ist die Effizienz der Verwaltung. Hierdurch werden Kosten verursacht, die unter Umständen dafür verantwortlich sind, dass Sie nicht zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten können. Die konsequente Optimierung führt zu effizienten Betriebsabläufen und reduziert die Kosten Ihrer Leistungserstellung. Effiziente und kundenorientierte Abläufe verbessern darüber hinaus Ihr Firmenimage.

Starke Mitarbeiter für ein starkes Image

Die Mitarbeiter sind die Nahtstelle zwischen einem Unternehmen und seinen Kunden. Ihre Kompetenz und ihr Auftreten sind entscheidend für den Erfolg Ihres Angebots. Beide Qualifikationen, die Soft Skills und die Hard Skills der Mitarbeiter, können Sie beeinflussen: durch eine bedarfsgerechte Auswahl der Bewerber und durch die systematische Aus- und Weiterbildung, die Sie Ihren Mitarbeitern anbieten.

Der Blick von außen hilft

MFB Resultants hilft Ihnen, Ihre Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz herauszuarbeiten und zu stärken. Gemeinsam mit Ihrem Management untersuchen unsere Experten Ihr Geschäftsmodell nach Optimierungsansätzen in den Bereichen Profitabilität, Organisationstruktur, Marketing und Vertrieb, Innovations- und Mitarbeitermanagement. Schaffen Sie sich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil, der Sie auch in stürmischen Zeiten auf Kurs hält.

MFB Resultants – Wir liefern Resultate.