

Strategie für die Firma Friedli AG

Unternehmensstrategie / Betreuer: Prof. Christoph Gloor

Experte: Prof. Dr. Martin Rupp

Projektpartner: Friedli AG Engineering und Anlagenbau, 3400 Burgdorf

Durch die Erarbeitung einer breit abgestützten und weitsichtig formulierten Strategie soll die Firma Friedli AG nach beträchtlichem Wachstum zielgerichtet in die Konsolidierungsphase geführt werden. Mittels exakt auf die Firma zugeschnittenen strategischen Stossrichtungen soll die Zukunft der Firma nicht dem Zufall überlassen werden, sondern gezielt und erfolgsversprechend mitgestaltet werden.

Die instabile wirtschaftliche Lage im Euroraum, der überbewertete Franken und die anhaltende Unruhe an den Finanzmärkten sind die eine Seite der bevorstehenden Herausforderungen der Friedli AG. Das erhebliche Firmenwachstum innerhalb kurzer Zeit sowie die zunehmende Sättigung des Heimmarktes stellen die Unternehmung vor weitere Hürden.

Gewachsen aus einer Kleinstunternehmung war eine systematisch erarbeitete Strategie kein zwingendes Bedürfnis. Die Unternehmensstruktur und die bestehenden Kunden waren überschaubar. Die Entwicklung der Firma wurde durch das zuverlässige Bauchgefühl des Gründers weitestgehend richtig gesteuert. Doch die zunehmende Unternehmensgrösse schwächt die Qualität des Bauchgefühls. Der Gründer kann nicht mehr alles selber machen, wodurch das Unternehmen in einem ersten Schritt an Kompetenz verliert.

Erstmals in der Firmengeschichte wurde die strategische Vergangenheit sowie die aktuelle Situation systematisch erfasst und bewertet. Durch die tiefgreifende Analyse sind wichtige Erkenntnisse transparent zum Vorschein gekommen. Unter Einbezug der gesamten Belegschaft konnte ein ganzheitliches Bild der Unternehmung sowie des Umfeldes erarbeitet werden. Daraus wurden die wichtigsten strategischen Aussagen in einer Grundstrategie zusammengetragen.

Die Notwendigkeit sich unabhängiger vom Marktsegment des Kerngeschäfts zu positionieren, ist eine wesentliche Erkenntnis aus der langfristigen Analyse. Für die langfristige Sicherung des Unternehmenserfolges muss die Firma ein weiteres Geschäftsfeld aufbauen, um sich breiter abstützen zu können. Hierzu sollen bestehende Kompetenzen zusammen mit Chancen aus der Marktanalyse kombiniert werden.

Nach der Wachstumsphase ist nun der Übergang in die Konsolidierungsphase von entscheidender Bedeutung. Dabei sind zugeschnittene Geschäftsprozesse und die Schaffung von Fach- und Führungswissen für die Sicherung des langfristigen Erfolges der Unternehmung von entscheidender Bedeutung. Aber auch die Festlegung klarer Strukturen ist elementar, damit interne Abläufe effizient und reibungslos ablaufen.

Der Zeitpunkt für die Erarbeitung der Unternehmensstrategie hätte nicht besser gewählt werden können. Nebst dem tiefen Einblick in die Unternehmung wurde der Heimmarkt wesentlich greifbarer. Während der Analyse wurde allen Akteuren bewusst, dass es höchste Zeit für eine weitsichtige Strategie ist. Nur so kann die Firma in dieser Grösse rentabel und nachhaltig die nächsten Monate und Jahre in Angriff nehmen.



Dieter Friedli

dieter.friedli@gmail.com



Daniel Hodel

d.hodel@hodus.ch