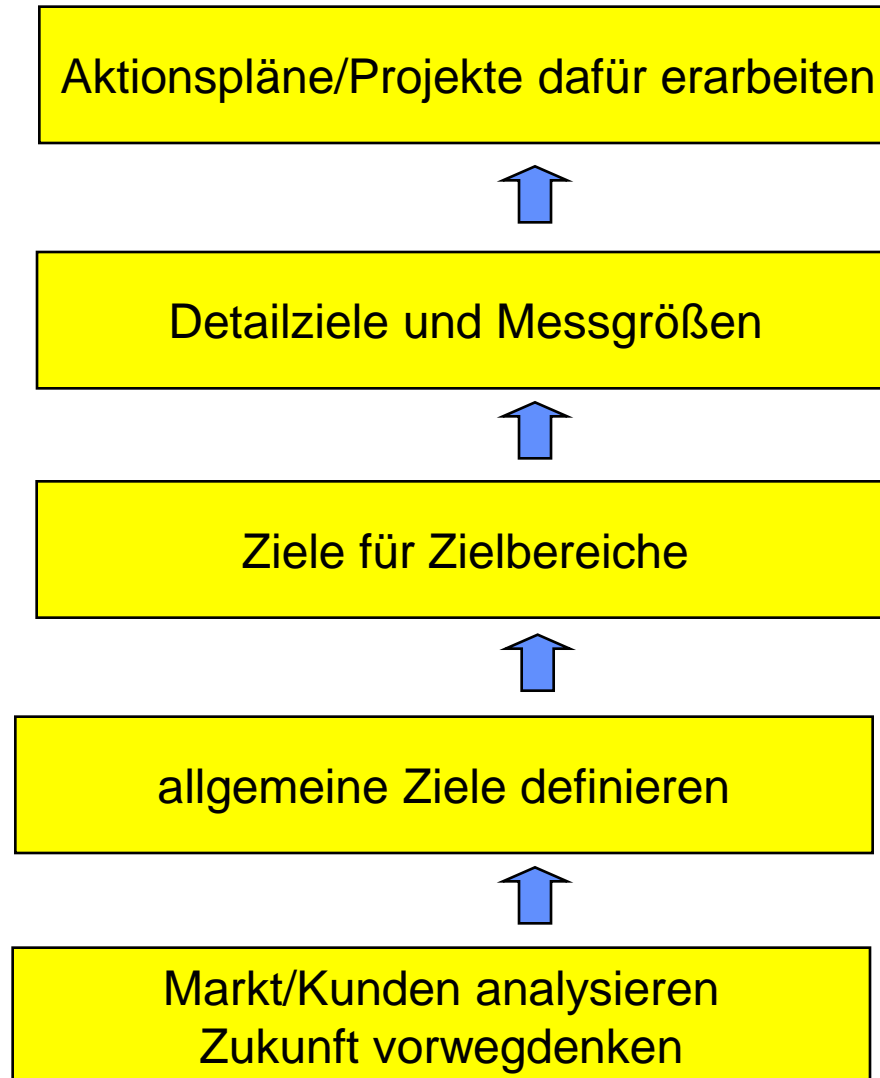

Was braucht ein Unternehmen, um auch
in Zukunft erfolgreich zu sein

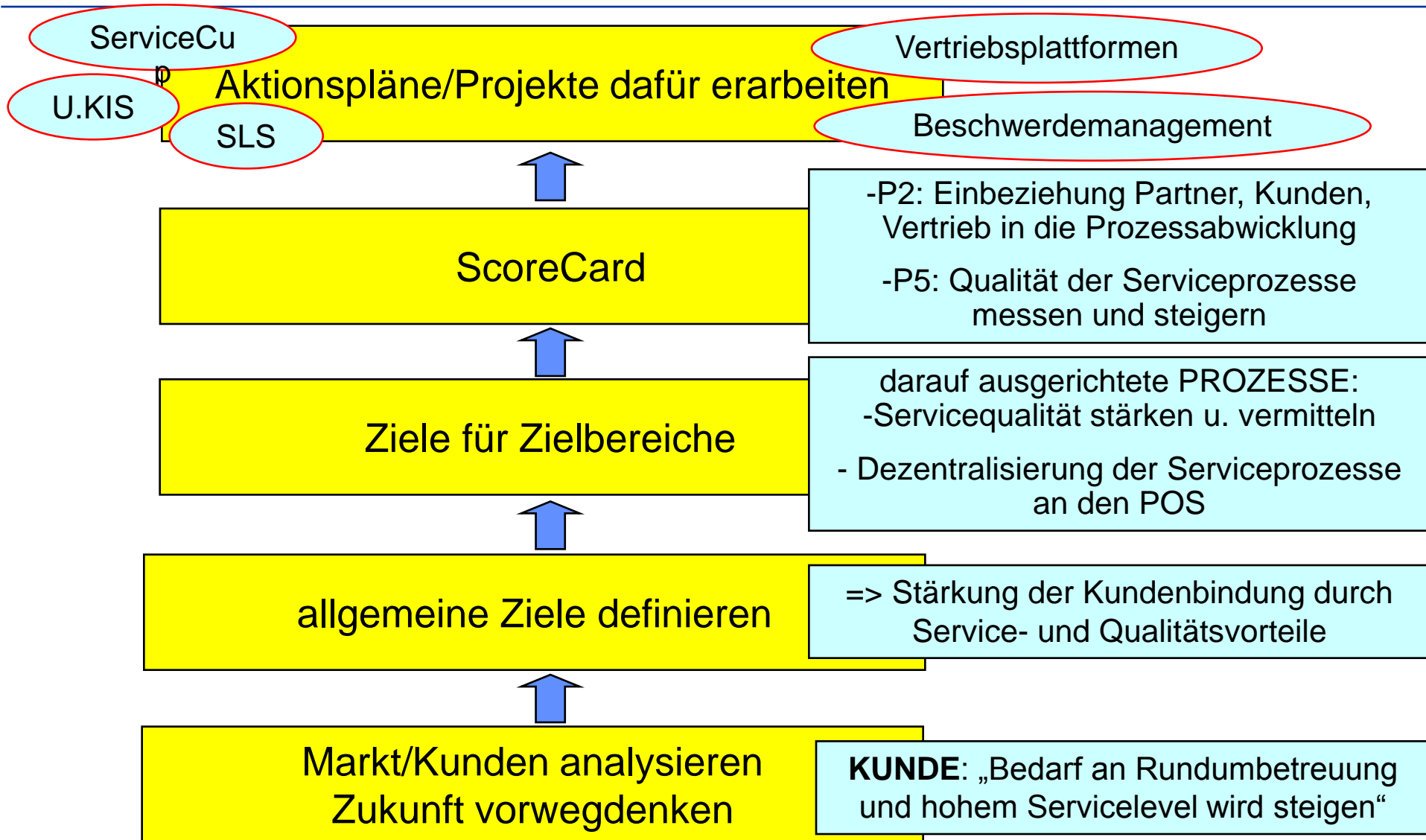
Strategische Ziele

- Was ist Strategie
 - Strategie ist die Definition von Zielen für Zielgruppen und Maßnahmen, um diese Ziele unter Berücksichtigung von Rahmenbedingungen (Werte, äußere Einflüsse etc.) zu erreichen
- Was ist Strategie nicht
 - Die Festlegung rein kommerzieller Ziele
 - Eine Sammlung von Best Practice-Beispielen
 - Die Aufgabe von Beratern, sondern des Managements
 - Die Notwendigkeit eines Hockey-Schläger-Effekts
 -

Der Weg der Strategieentwicklung



strukturierte Strategieentwicklung an einem Beispiel UNIQA



Markterwartungen 2012-2015



KUNDEN

PROZESSE

UNTERNEHMEN

MITARBEITER

- Konzentration und Stärkung Kerngeschäft
- Organisches Wachstum bei Kaufkraftverlust (erhöhter Wettbewerb)
- Preis- vs. Qualitätswettbewerb

- Das bedeutet für die Unternehmen
 - Erkennen der ertragreichen Kundensegmente
 - Ausbau dieser Segmente durch Stärkung der Vollkundenpolitik
 - Keine extreme Wachstumspolitik (Ertrag geht vor Wachstum)
 - Stabilisierung des organischen Wachstums
 - Schaffung stärkerer Kundenbindungswerkzeuge
 - Maßnahmen einleiten, um den reinen Preiswettbewerb aus dem Weg zu gehen
 - Auf die Marke achten, Stabilität und Sicherheit vermitteln
 - Produkte und Dienstleistungen auf Wirtschaftlichkeit prüfen
 - Neue Akquisitions- und Kommunikationswege für Kunden

- Cost-Cutting
- Nutzung überregionale Synergien
- Transfer von Fixkosten zu variablen Kosten
- Konzentration auf wettbewerbsrelevante Faktoren (unter dem Servicegesichtspunkt)
- Optimierung von nicht wettbewerbsrelevanten Faktoren

- Das bedeutet für die Unternehmen
 - Kompromisslose Prozessoptimierung (unter Servicegesichtspunkt)
 - Lösungen für ortsunabhängige Prozessen schaffen
 - Beliebige IT-Zugänge und durchgängige Dokumentenmanagementsysteme (Eingangspost)
 - Prozesssteuerungssysteme (Model to Execute !)
 - Weitere Dezentralisierung der Prozesse an den POS
 - Nearshoring
 - Outsourcing von nicht wettbewerbsrelevanten Funktionen

- Maßnahmen zur Risikominimierung (Equityrelevant)
 - Optimierung des Eigenkapitalbedarfes
 - „Outsourcing“ der Risiken
 - Neue Ertragsbetrachtungen der Produkte (Ertrag auf das erforderliche Eigenkapital, RORAC)
 - Neue Ertragsbetrachtung der Veranlagung
- Das bedeutet für die Unternehmen
 - Bereinigung von Beteiligungen
 - Weniger Akquisitionen
 - Portefeuillebereinigungen, Verzicht auf Geschäftszweige
 - Fundamentale Änderung der Veranlagungspolitik (ALM – Banken und Versicherungen)
 - „Outsourcing“ der Risiken
 - IT-Security

- Personalthemen - Hohe Anforderungen an Mitarbeiter und Organisation
 - Gesamtkundensicht
 - Noch mehr Internationalität,
 - Konzentration von Bereichen mit gruppenweiten Synergieeffekten
 - Hoher Anspruch an Mitarbeiter bezüglich Flexibilität (auch räumlich)
 - Wissen um die Konzernstrategie und Wissensvermittlung im Rahmen der Prozessanpassungen (Outsourcing, Nearshoring)

- Das bedeutet für die Unternehmen
 - Strategiekonforme, flexiblere Einkommenssysteme - Beteiligung der Mitarbeiter am Konzernernfolg
 - Neue Organisationsformen
 - Temporäre Teamstrukturen & Netzwerke
 - Überregionale KompetenzZentren
 - Dislozierte Einheiten als Übergangslösungen
 - Neue interne Kommunikationswege

Markterwartungen 2012-2015

- Auswirkungen auf IT-Markt
 - IT als direkte Unterstützung der Geschäftspolitik
 - Unterstützung der Neuausrichtung und nicht nur Abbildung der bestehenden Prozesse
 - IT-Funktionsplitting nach
 - Wettbewerbsrelevant
 - Nicht wettbewerbsrelevant
 - Risikoloses Outsourcing nicht wettbewerbsrelevanter Faktoren (langfristig)
 - DMS, PMS, Prozessmodellierungssysteme
 - Transfer der Risiken und der erforderlichen Maßnahmen zur Risikooptimierung
 - Kostenreduktion und Suche nach variablen Kosten (Cloud-Lösungen) in den nicht wettbewerbsrelevanten Funktionen (Öffentlich-rechtlicher Bereich !!!)
 - Liquiditätsschonung

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !!