



## **Erfolgreich mit dem „Strategie-Quartett“**

5. Februar 2009

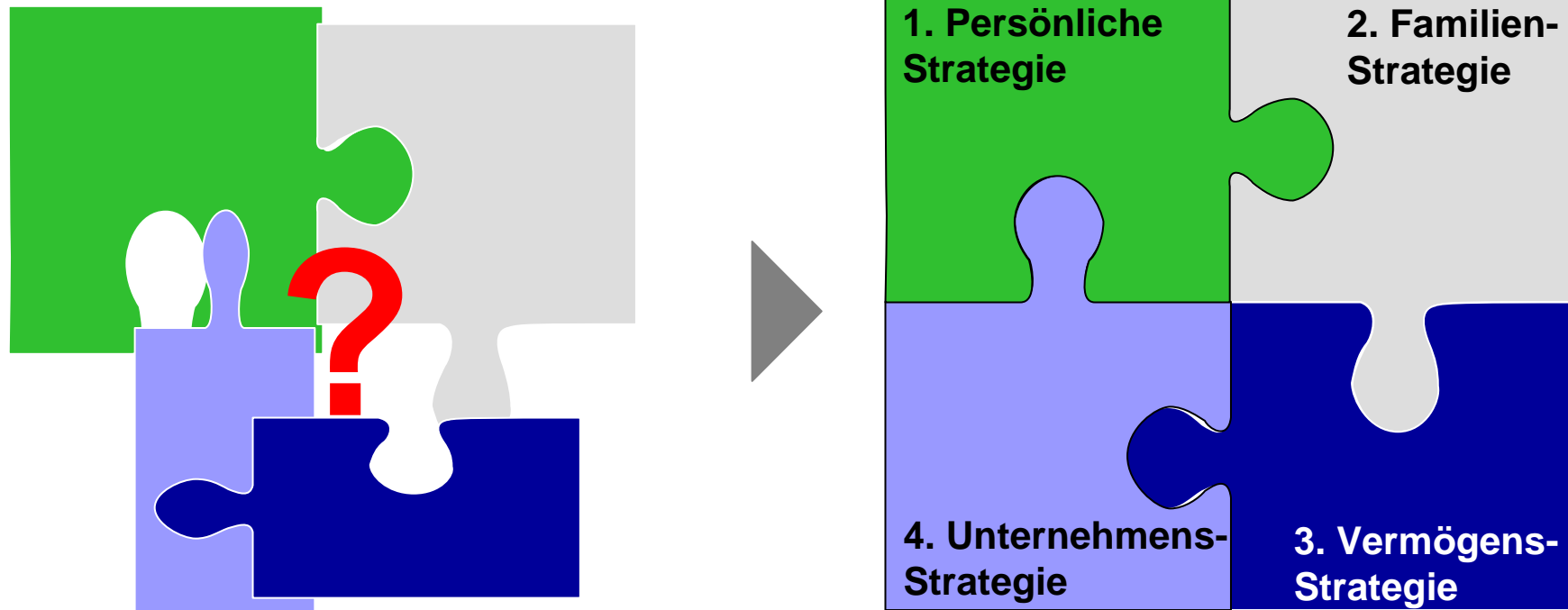


Dr. oec. Leonhard Fopp, CONTINUUM AG, Wehntalerstrasse 3, CH-8057 Zürich,  
leonhard.fopp@continuum.ch, Tel.: +41 44 368 50 15, Fax +41 44 368 50 11, <http://www.continuum.ch>

# Das Strategie - Quartett



Erst die optimale Koordination der 4 Strategien erlaubt Höchstleistungen.

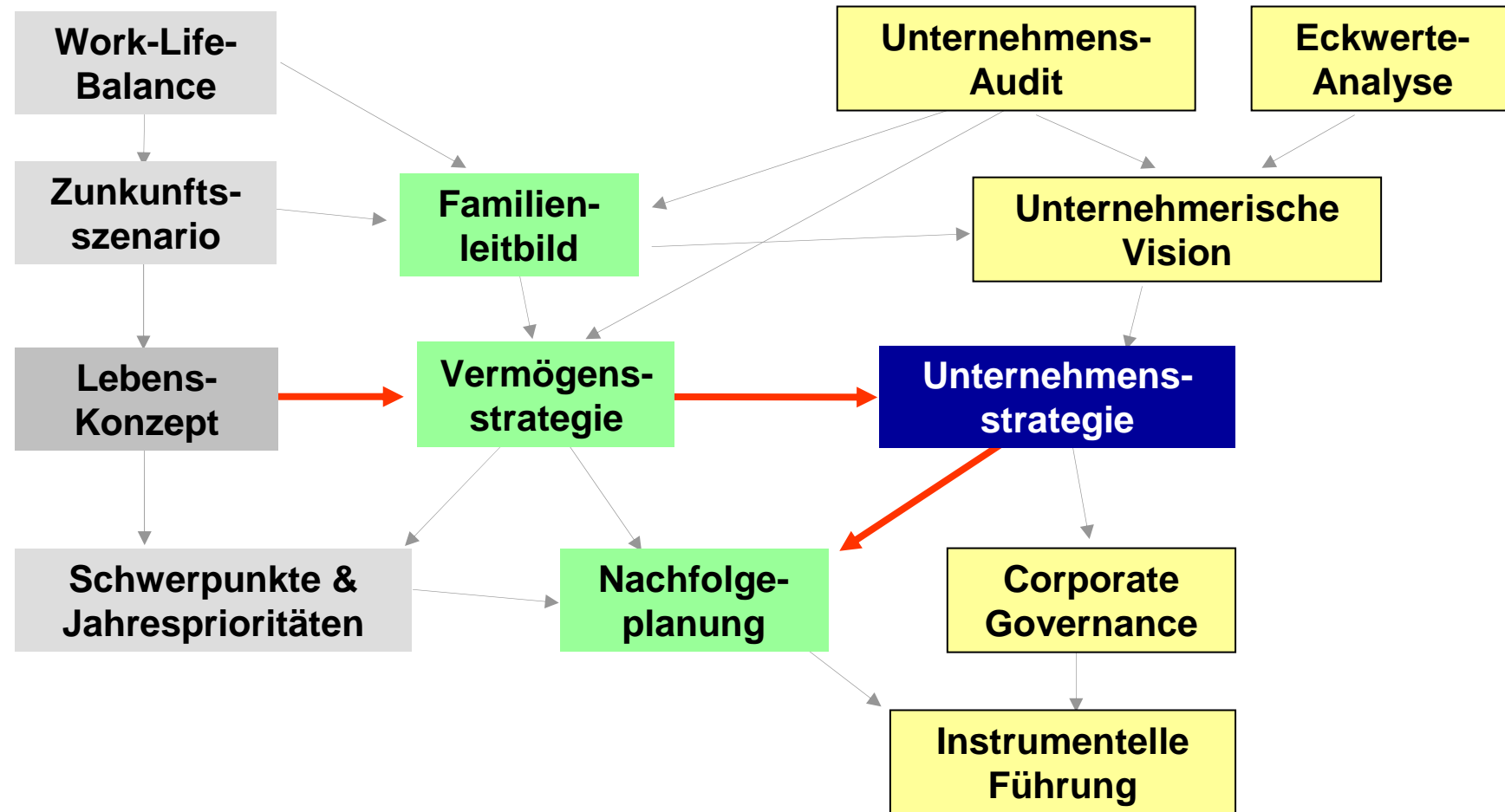


Dies ist eine Grundvoraussetzung für die gesunde Weiterentwicklung aller Systeme.

# Integrierte Führung



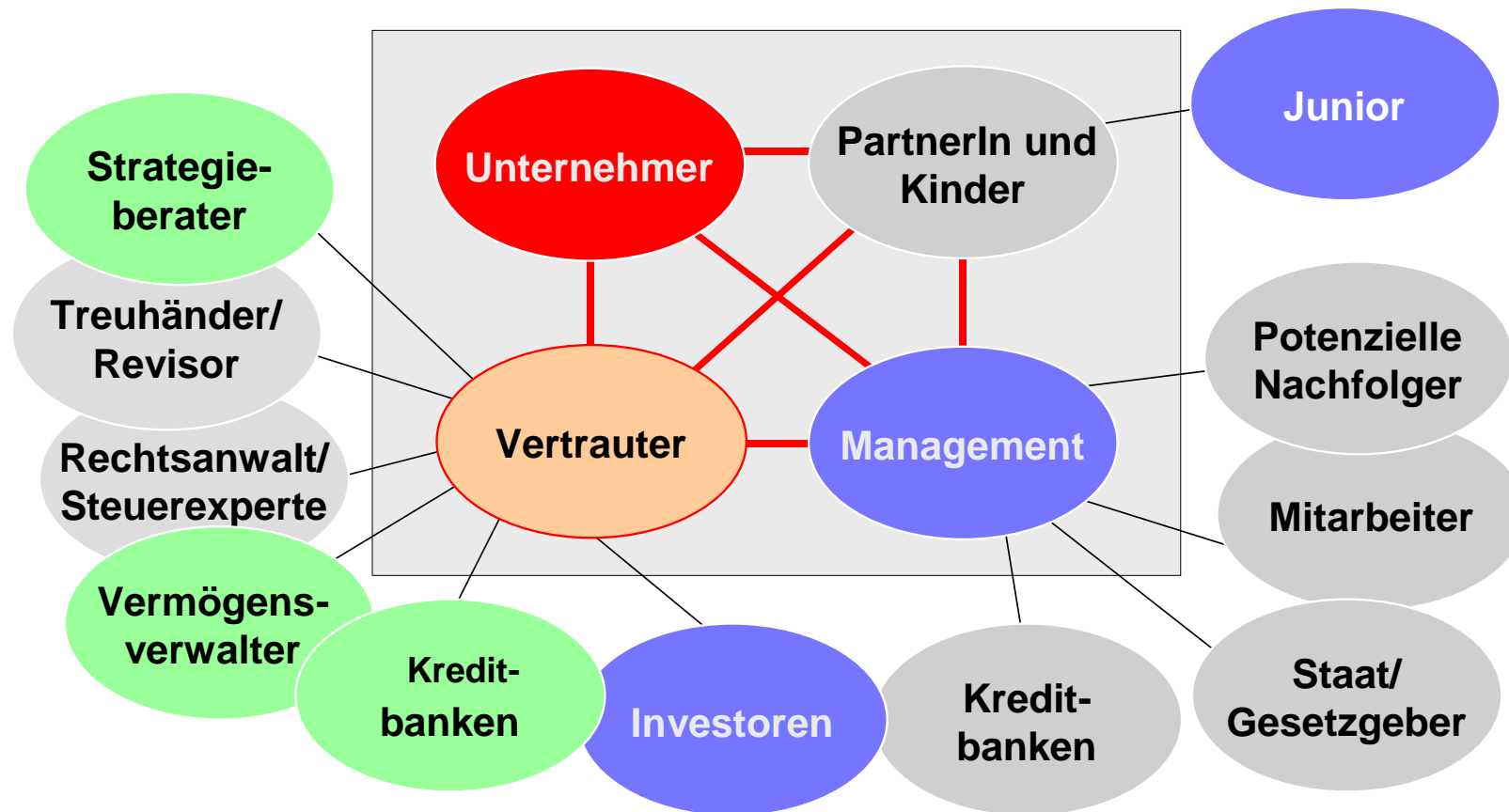
Mit wenigen Instrumenten kann die persönliche, vermögensspezifische und unternehmerische Führung systematisch gestaltet werden.



# Vertrauter als Schnittstellen-Manager



Wichtig ist die Komplexitätsreduktion. Der Unternehmer braucht einen Generalisten und verantwortlichen Projektmanager.

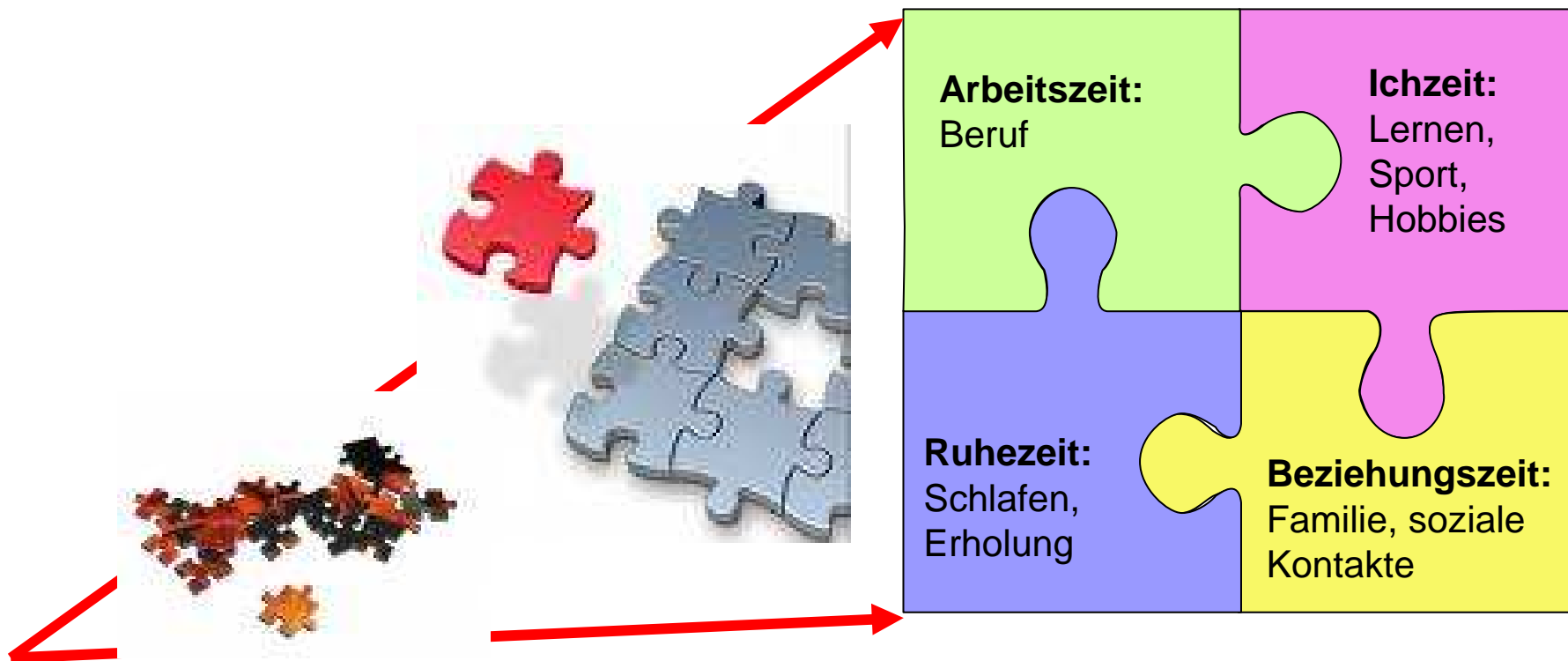


# **Führung und Person**

# Zukunftsgerichtete Work-Life-Balance



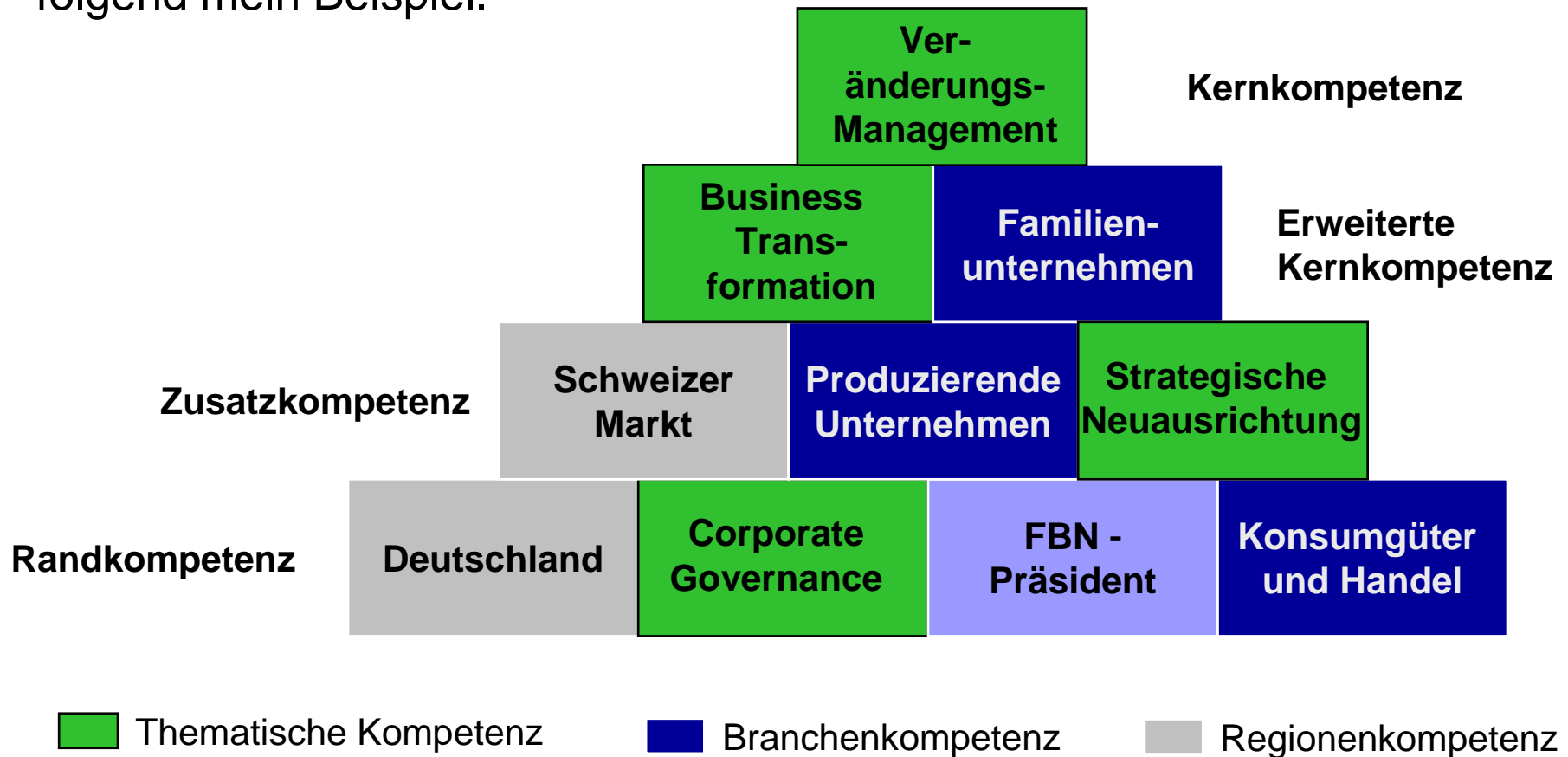
Für alle Schlüsselpersonen ist die gezielte Abstimmung der 4 Zeiten unumgänglich. Dies ist eine Grundvoraussetzung für die gesunde persönliche Weiterentwicklung.



# Meine Kompetenzpyramide



Das eigene Fähigkeitenbündel verändert sich über die Zeit. Deshalb hat der Unternehmer und seine Nachfolger dies zu gestalten. Nachfolgend mein Beispiel.

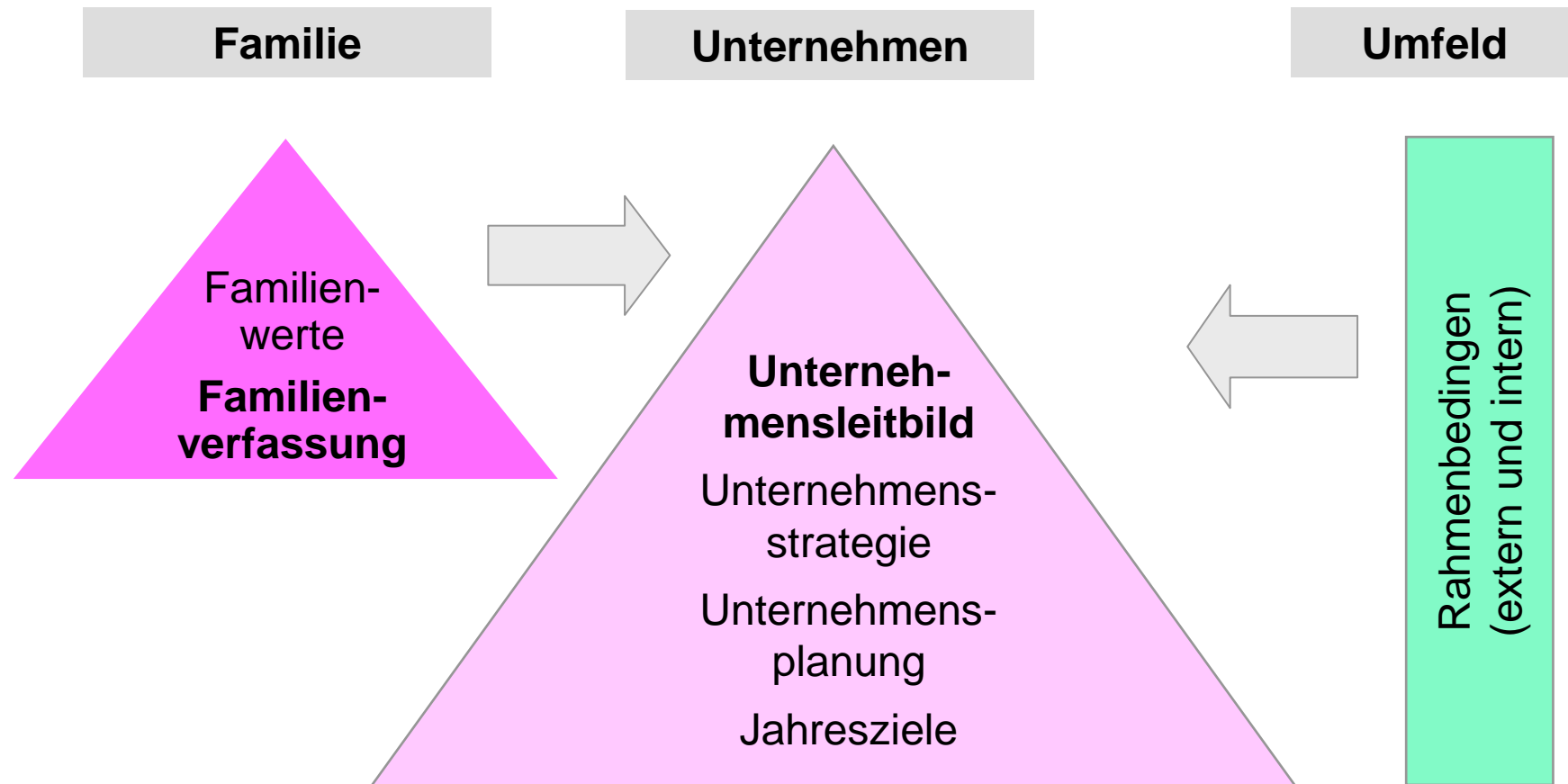


# **Führung und Familie**

# Primäre Stossrichtung: Von Familie zur Firma



Familiäre Normen und Entwicklungskorridore zeigen dem Unternehmen die strategischen Stossrichtungen.

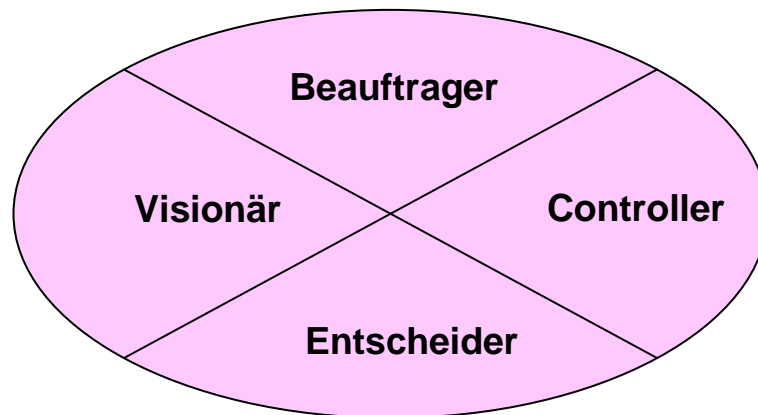


# Rollenbilder für Familienmitglieder

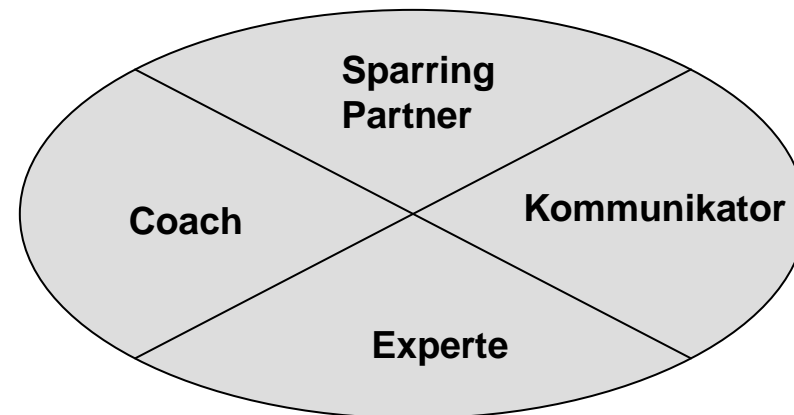


Jedes Familienmitglied muss wählen, ob eher Lokomotion oder Kohäsion seinem Fähigkeitsprofil entspricht. Wichtig ist, dass in der Summe alle relevanten Rollen wahrgenommen werden.

**Richtung  
(Machtpromotor)**



**Zusammenhalt  
(Kulturpromotor)**



Diese Rollenbilder sind unterschiedlich anspruchsvoll und können durch einzelne Gesellschafterinnen, Teams oder Externe (Geschäftsleitung, Berater) wahrgenommen werden.

# **Führung und Vermögen**

# Gliederung einer Vermögensstrategie

---



Die Vermögensstrategie ist die Schnittstelle der Familie zur Firma.

## ■ Familienspezifisches

- Lebensunterhalt - Jährliche Ausgaben - Minimalerwartungen
- Vermögensanlage - Asset Management
- Wealth Management: Leistungsspektrum
- Wealth Management: Struktur, Kosten, Nutzen
- ...
- ...

## ■ Firmenrelevantes

- Erwartung einer Über-par-Performance
- Höhe der Eigenkapitalquote
- Vermeidung einer Überschuldung
- Keine Nachschusspflicht
- ...
- ...

# Details Inhaltsstruktur Vermögensstrategie



- Familientradition, Familienwerte mit Vermögensrelevanz
  - Firmenspezifische finanzielle Eckwerte
  - Familienspezifische Bedürfnisse
  - Rolle der Familie im Unternehmen
  - Ausgestaltung der „Next Generation“ / Ausbildungsbedürfnisse
- Strategische Investitionsvehikel (SIE)
  - Unternehmen (im Eigenbesitz)
  - Beteiligungen
  - Darlehen in den Firmen
  - Immobilien / Ferienhäuser
  - Privatvermögen / Bankdepots
  - „Spielgeld“
- Portfolio-Stossrichtungen
  - Familienbilanz
  - Strategische Asset Allocation
  - Teilstrategien für jede Asset Klasse
  - „Management des Notgroschens“
  - Risikoverminderung /Risk Management
- Vermögensmanagement / Aufsicht und Executive
  - Vermögensrat (Familienrat?)
  - Ausführende Organe (Family Office?)
  - Schnittstellen zu Beirat und Gesellschafterkreis

- Vermögensinfrastruktur
  - Stiftungen, Trusts
  - Verträge mit Dritten
  - Verträge mit Gesellschaftern/Familien
  - Online Banking
- Philanthropie
  - Förderungsthemen
  - Gemeinnütziges
  - Individualförderung
- Anforderungen an das Unternehmen
  - Eigenkapitalquote
  - Wachstumsfinanzierung
  - Aufschüttungen durch Dividenden
  - Verzinsung von Darlehen
  - Krisenfinanzierung
- Anforderungen an die Aktionäre
  - Kenntnisse
  - Aus- und Weiterbildung
  - Controlling & Reporting

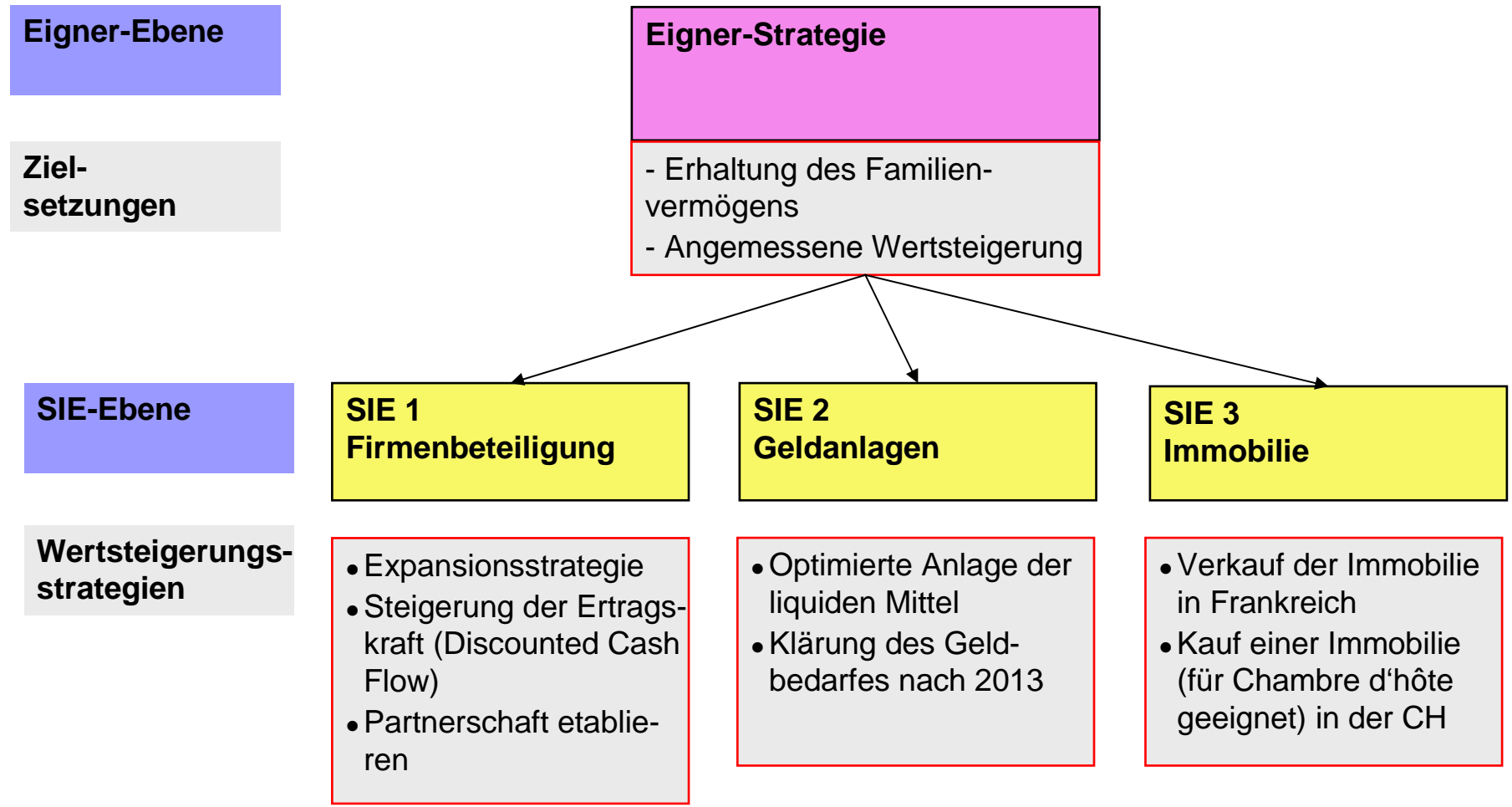
Dieses inhaltliche Gerüst wird auf Ihrem individuellen Bedarf angepasst

# Die drei SIE der Familie XYZ



Entscheidend ist das Portfolio von SIE.

Beispiel



# Führung und Vermögen

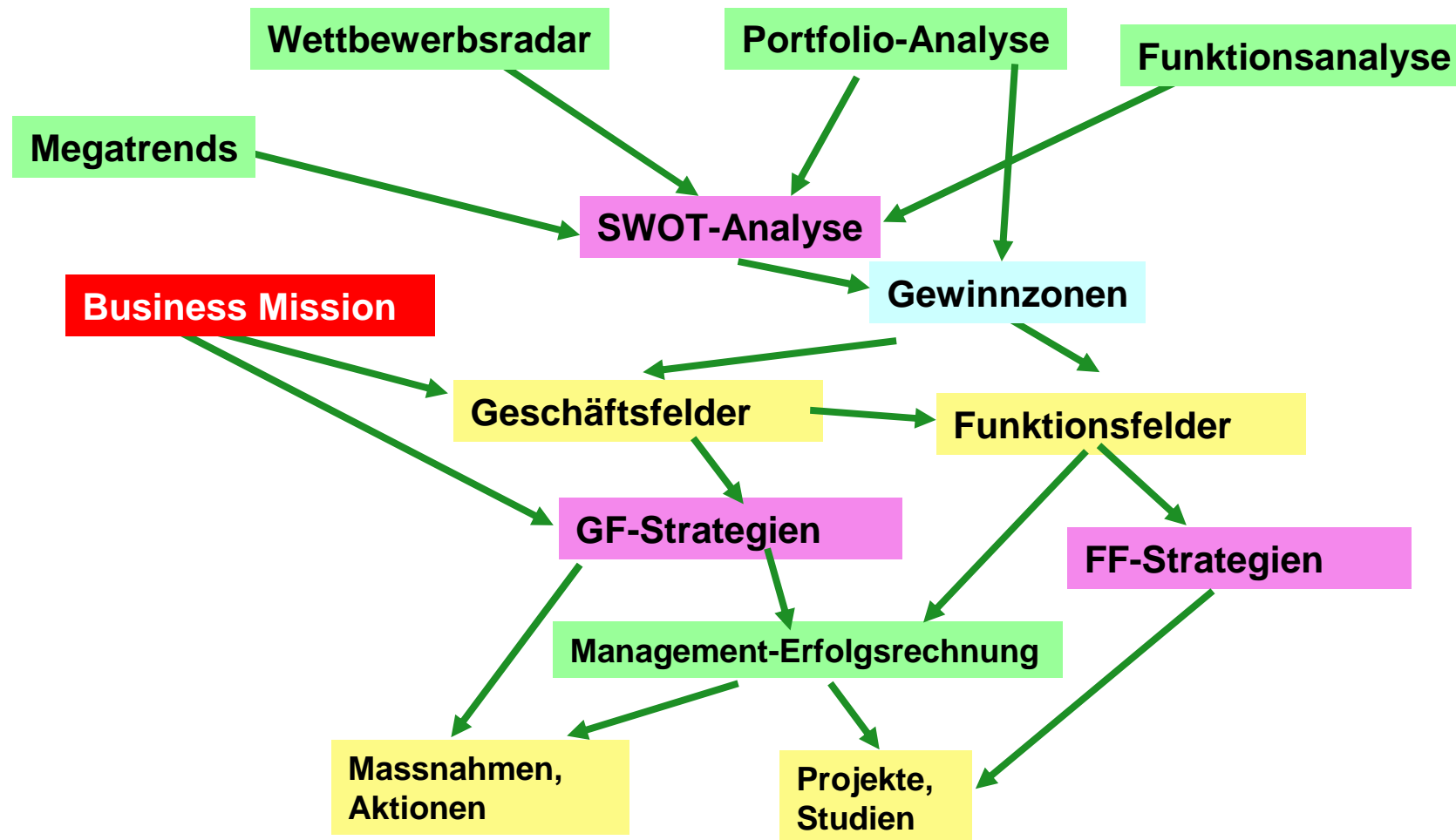


**Betrifft SIE:**

<p><b>Vermögensbeschreibung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>	<p><b>Limitierende Faktoren:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>	<p><b>Kernstrategie</b> (pro Teilbereich eine Stossrichtung, in einem Satz formuliert):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>
<p><b>Extern bedingte Chancen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>	<p><b>Extern bewirkte Risiken:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>	
<p><b>Finanzielle Eckwerte heute:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vermögenssteigerung:</li> <li>■ Rendite:</li> <li>■ Investitionen:</li> <li>■ Mitarbeiter:</li> </ul>	<p><b>Benötigte Infrastruktur:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>	
<p><b>Zu lösende Herausforderungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>	<p><b>Benchmarks:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> <li>■ ...</li> </ul>	

# **Führung und Unternehmung**

# Bausteine der Unternehmensstrategie





## Die FMK - Trilogie

---

Dieses strategische Prinzip gilt für Personen, Familien und Firmen.

- **Fokus** (auf welche Geschäfte will sich die Unternehmung konzentrieren).
- **Multiplikation** (wie wird sichergestellt, dass erfolgreich mehr vom gleichen verkauft wird und dadurch „Skaleneffekte möglich werden).
- **Konsequenz** (in Ressourcen investieren, um überdurchschnittliche Leistungen zu erbringen = Kompetenz erlangen).

Holcim, Starbucks, Hilti und Hilton sind entsprechende Beispiele.

# Grundprinzipien des strategischen Managements



Zuerst Diagnose stellen, dann entscheiden und konsequent handeln.



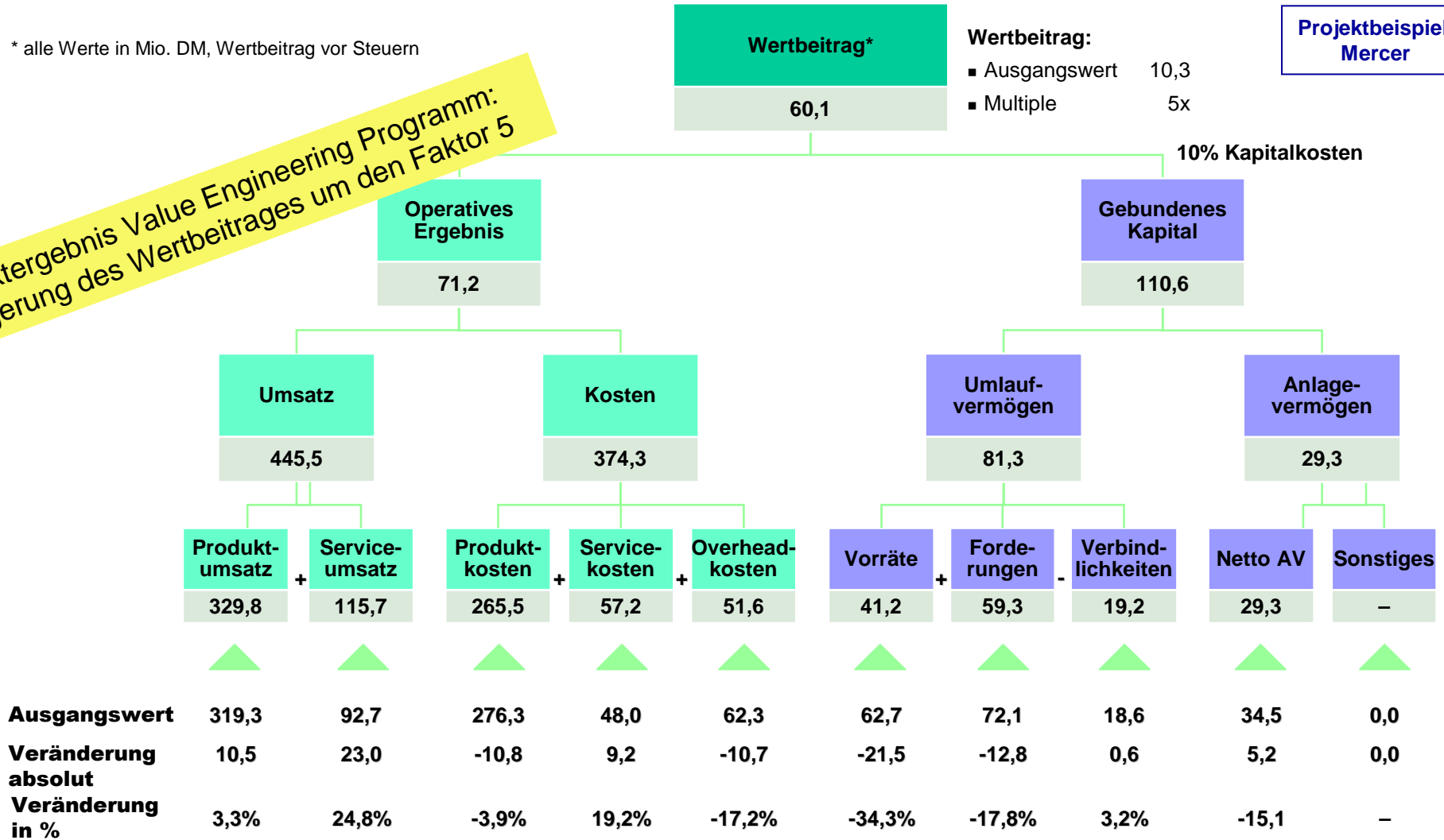
# Planrechnung zeigt Link zu ambitionösen Zielen



\* alle Werte in Mio. DM, Wertbeitrag vor Steuern

Projektbeispiel  
Mercer

Projektergebnis Value Engineering Programm:  
Steigerung des Wertbeitrages um den Faktor 5



**Wer ist Leonhard Fopp und die CONTINUUM AG?**

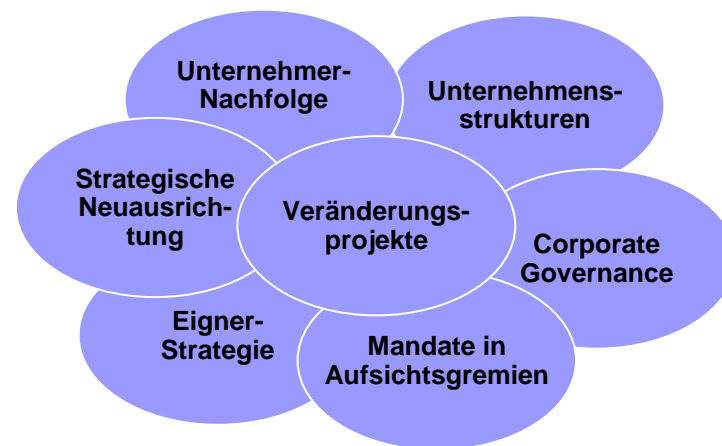
# Lebenslauf Leonhard Fopp



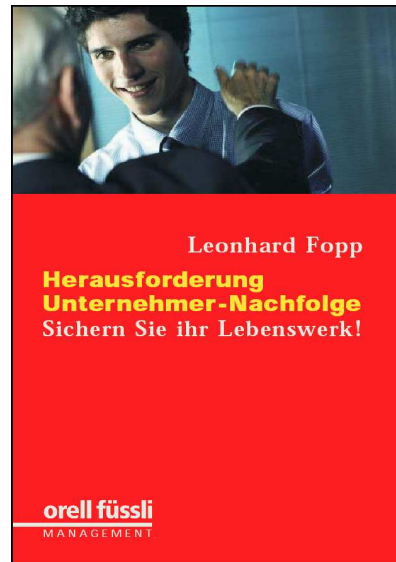
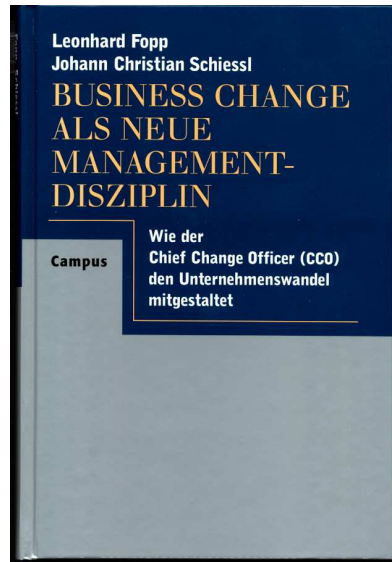
Langjährige Erfahrung im Veränderungsmanagement.



- Leonhard Fopp ist Betriebswirtschafter (Dr. oec. HSG)
- 8 Jahre Linienerfahrung
- Seit über 22 Jahren begleitet er unternehmerische Veränderungsprogramme
- **16 Jahre Unternehmer**  
Mitgründer, Geschäftsführender Partner der SCG St. Gallen Consulting Group, verkauft mit ca. 80 Mitarbeitern im Jahre 2000
- **12 Jahre Erfahrung im Verwaltungsrat**  
einer bekannten Schweizer Unternehmung (Begleitung des Turnarounds)
- 10 Jahre Lehrbeauftragter der Uni St. Gallen
- Präsident FBN Deutsche Schweiz (Family Business Network), und Past Präsident der ASCO Association of Management Consultants Switzerland
- Branchenschwerpunkte sind die Konsumgüterindustrie, Fertigungsunternehmen sowie der Finanzdienstleistungsbereich



# Ihr CONTINUUM - Ansprechpartner



Leonhard Fopp, Dr. oec. HSG

Tel. +41 43 343 10 40

Fax +41 43 343 10 42

CONTINUUM AG

Stampfenbachstrasse 153

CH-8006 Zürich

leonhard.fopp@continuum.ch

<http://www.continuum.ch>