

# AUSTRIAN PRACTICE KUVAG –RESTRUKTURIERUNG UND WACHSTUM

## ZUSAMMENFASSUNG KEY LEARNINGS

- Klarheit über die wirkliche Kernkompetenz der Firma finden
- Herausfinden, was hindert die Firma die Kernkompetenz auszuspielen
- Mitbewerber/Wettbewerbsarena kennenlernen
- Man kann nicht für alle alles sein
  - o Klaren Fokus finden (Produkte, Kernmärkte)
  - o Trade Off's
- Personelle Veränderungen (Mix aus Erfahrung + neu) konsequent durchziehen
- Zusammenarbeit von oben forcieren (Strategieseminar, offene Kommunikation etc.)
- Ideenfindung institutionalisieren (innerhalb klarer Leitplanken)
  - o Konkret
  - o Kurzfristig umsetzbar
  - o Payback max. 2 Jahre
- Incentivierung auf verschiedene Bereiche ausdehnen, nicht nur im Verkauf
  - o Aber: nur wo messbar
- Hohe Kundenorientierung durch:
  - o Interne Aufstellung
  - o Prioritätensetzung
  - o Nähe zum Kunden/Partnerschaftlicher Zugang
  - o Lösung anstatt Produktverkauf
- Qualität
  - o Sichtbare Produktqualität
  - o Interne Prozesse
  - o Schneller Feedbackloop bei Problemen
- Lektionen aus Joint Venture China
  - o KnowHow nicht großzügig weggeben
  - o Nie Kontrolle über Übersee Entity aus der Hand geben
  - o Involvierung in Personalentscheidungen
  - o Direktinvestment besser als Joint Venture
  - o Gefährlichste Wettbewerber sind ehemalige Partner