**Leitinstrument: Strategische Ausgangslage**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Die Geschäfte im Zusammenspiel**
 | **Welches Geschäftsfeld hat angesichts des Auftrags die größte Bedeutung?** |
|  |
| **Welche weiteren Geschäftsfelder gibt es?** |
|  |
| 1. **Positionierung und Perspektiven**
 | **Warum kaufen die Kunden bei Ihnen und nicht bei der Konkurrenz?** | **Wo können Sie besser werden, damit die Leistungen interessanter für (potenzielle) Kunden werden?** | **Welches sind die größten Stärken und Schwächen des Unternehmens aus einer internen Sicht?** |
|  |  |  |
| **Gibt es interessante Potenziale, aus denen neue oder bessere Geschäfte aufgebaut werden könnten?** |
|  |
| **Welches sind die wichtigsten Veränderungstreiber außerhalb des Unternehmens und wie werden sie voraussichtlich wirken?** | **Welches sind die wichtigsten Veränderungstreiber innerhalb des Unternehmens und wie wirken sie voraussichtlich?** |
|  |  |
| 1. **Offenes und Widerstände**
 | **Welche Fragen müssen Sie für den weiteren Prozess klären?** | **Welche Hürden können den weiteren Unternehmenskurs beeinträchtigen?** |
|  |  |
| 1. **Leitplanken für die Zukunft**
 | **Welche Grundsatzentscheidungen dürfen im weiteren Prozess nicht in Frage gestellt werden?** | **Welche Optionen für die Weiterentwicklung des Unternehmens können Sie bereits festhalten?** |
|  |  |
| **Welche strategischen Herausforderungen sind in welcher Reihenfolge und Brisanz künftig zu bearbeiten?** |
|  |