

Positionsberatung & Unternehmenspolitik

Unternehmen aus einer Position der Stärke führen

Die Ausgangsposition

Wozu Positionsberatung? Unternehmer müssen grundlegende Entscheidungen treffen: Was ist unsere Vision, was unser Purpose, welche Werte vertreten wir? Welche Position beziehen wir in den gesellschaftlichen Diskursen? Was sind unsere Werttreiber? Welches sind unsere Wachstumstreiber? Welche strategischen Zielpositionen wollen wir bis wann erreichen?

Je klarer ein Unternehmen in diesen Fragen Position bezieht, je deutlicher es den jeweiligen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Diskurs anführt, je plausibler sein Handeln legitimiert ist, umso größer sind seine unternehmerischen Wirkungspotenziale.

Unternehmen und Unternehmer müssen dabei in wechselnden Interessenkonstellationen verstärkt ihre Positionen bestimmen und besetzen – intern wie extern. Sie stehen vor der Aufgabe, starke Positionen aufzubauen und auszubauen, für diese Positionen Akzeptanz zu schaffen und sie zu verteidigen. Unsere integrierte Strategieberatung beruht angesichts dieser Herausforderungen auf einem zentralen Leistungsversprechen:

Wir verbessern Positionen.

Unsere Beratungsposition

Wir haben mit «Leading Positions» eine Methode entwickelt, die die Ausgangspositionen unserer Mandanten präzise erfasst und auf Risiken und Potenziale hin überprüft. Wir können durch kommunikative Folgeabschätzungen die Umsetzungsrisiken unternehmerischer Entscheidungen und Vorhaben prognostizieren. Zielpositionen können so wesentlich schneller und sicherer erreicht werden.

Unsere Beratung wirkt auf vierfache Weise:

1. Wir analysieren Positionen

Wissen Sie, welche Positionen Sie ihren Stakeholdern gegenüber (nicht) besetzen? Mit unseren Analysen können wir Ausgangspositionen bestimmen, die damit verbundenen Risiken und Potenziale erkennen und daraus zeitnah Empfehlungen ableiten.

2. Wir stärken Positionen

Die Diskussionen um den Purpose von Unternehmen haben eines gezeigt: Positionen sind dann stark, wenn sie versprechen, einen Beitrag zu bedeutenden Problemen zu leisten. Die strategische Bedeutung des Problems für ein Unternehmen ist dabei stets bei den wesentlichen Stakeholdern zu ermitteln.

3. Wir entwickeln neue Positionen

Wer starke Positionen sucht, muss aus vorhandenen Denkmustern ausbrechen und inhaltlich innovativ werden. Programmatische Innovationen entwickeln wir in Strategie-Workshops auf der Grundlage unserer «BiggerPicture»-Methode.

4. Wir verteidigen Positionen

Akute Zuspitzungen und Angriffe in Krisensituationen gefährden wichtige Positionen gegenüber Stakeholdern und Wettbewerbern. Wir beraten ohne Rüstzeiten, sichern die kommunikative Deutungshoheit und verhindern, dass sich die Krise negativ auf eine bereits bestehende starke Position auswirkt.

Wozu eine Positionsberatung?

Ein Großteil der Autorität eines Unternehmens hängt von der Kompetenz ab, zukunftsfähige Strategien und Zielbilder zu entwickeln. Eine Position ist das Fundament von Strategie und Zielbild, eine Programmatik ihre sinnvolle Erklärung. In der Programmatik spiegelt sich die wirtschaftliche und gesellschaftliche Kompetenz des Unternehmens wider. Für jede starke Position braucht es eine starke Programmatik.

Starke Positionen bieten Orientierung

Eine starke Position muss entwickelt werden. Abstrakte betriebswirtschaftliche Argumentationen («Wir wollen profitabel wachsen») sind theoretische Konzepte. Sie schaffen keinen «sense of urgency» und sind schwer interpretierbar und nicht vermittelbar. Mit unserer «BiggerPicture»-Methode schaffen wir Klarheit über die Strategie und den Kurs des Unternehmens

und stellen sicher, dass die Kernstory überall einheitlich erzählt wird. So bauen wir starke und krisenfeste Positionen auf.

Starke Positionen eröffnen Zukunftschancen

Eine starke Position ist immer eine Führungsposition. Sie ist zuerst Treffpunkt und später Ausgangspunkt dominierender Meinungen, Einstellungen und Erwartungen. Gemeinsam bilden diese einen starken Zukunftstrend. Der Gründer einer neuen Position wird zum «Trendsetter» und mobilisiert unterschiedliche Stakeholder. Unsere Beratung folgt keinen Trends, wir setzen Trends.

Starke Positionen integrieren Funktionen und Bereiche

In der Positionsberatung arbeiten wir Hand in Hand mit Geschäftsleitungen, Strategieabteilungen, PMOs, Unternehmensberatungen und Anwaltskanzleien. In Fragen der richtigen und besten Position, bei der für Unternehmen viel auf dem Spiel steht, braucht es eine synchronisierte Strategiearbeit, die schneller ans Ziel führt: Gemeinsam statt getrennt. Gleichzeitig statt zeitversetzt.

Was wir anbieten

Ausgangspositionen analysieren

- Positionsbestimmung gegenüber Stakeholdern (Stakeholder Equity)
- Positionsbestimmung in Märkten
- Stakeholder Due Diligence mit Betrachtung von ESG-Themen, CSR-Richtlinie 2.0, EU-Taxonomie, Lieferkettengesetz
- Brand Due Diligence
- Positionsgutachten

Zielpositionen bestimmen, entwickeln und ausbauen

- Positionslandkarte «BiggerPicture»
- Positionsberatung für C-Level
- Beratung von Organen und Gremien zu geschäftspolitischen Themenstellungen wie Governance und Führungsprozesse: Vorstände, Geschäftsführungen, Aufsichtsräte, Verwaltungsräte, Beiräte
- Second Opinion Service
- Positionspapiere für öffentliche Debatten

Positionen verteidigen

- Akutes Krisenmanagement
- Restrukturierung, Sanierung, Insolvenz
- Cyber Attack Management
- Litigation Communication

Wie Sie profitieren

- Optimale Ausgangspositionen erleichtern und beschleunigen die Zielerreichung
- Starke Zielpositionen schaffen Mobilisierung und neue Kooperationen
- Digitalisierung der nichtfinanziellen Berichterstattung ermöglicht Schnittstelle zum Accounting
- Systematisches und einfaches Stakeholder Reporting für das Risikomanagement als Beitrag zur Corporate Governance
- Hohe Krisenkompetenz schützt die eigene Position vor Angriffen
- Enge Zusammenarbeit mit allen Strategiebeiträgern steigert die Effektivität

Ihre Ansprechpartner:innen



Prof. Dr. Susanne Knorre

Partnerin

T +49 511 5902 5333

susanne.knorre@lintemeier-advisors.com

s.knorre@knorre-consulting.com



Klaus Lintemeier

Managing Partner

M +49 172 544 1262

klaus.lintemeier@lintemeier-advisors.com



Prof. Dr. Lars Rademacher

Partner

T +49 89 3846 7029

lars.rademacher@lintemeier-advisors.com

Lintemeier Advisors gehört zu den führenden Managementberatungen für Strategie und Kommunikation. Wir verstehen Kommunikation als unternehmerische Aufgabe. Unser Leistungsversprechen lautet: Wir verbessern die Position von Unternehmen und Unternehmern. Dafür bieten wir ein Spektrum individueller und innovativer Beratungsleistungen an. Gemeinsam mit unseren Mandanten entwickeln wir schnell wirksame Lösungen, die exakt auf die jeweilige Aufgabe ausgerichtet sind. Auf Basis unserer unternehmerischen Beratungsphilosophie stellen die jeweils verantwortlichen Partnerinnen und Partner hocherfahrene Teams zusammen, die den jeweiligen Anforderungen des Projekts auf internationaler wie auf nationaler Ebene genau entsprechen.