

## **Business Mission – Gemeinsam an einer Strippe ziehen**

Quellen: Spiegel.de/Friedhelm Reydt  
Stand 12.07.2010

Die folgenden Reflektionsfragen dienen dazu, innerhalb eines Unternehmens ein gemeinsames Verständnis bzw. eine allgemeine Selling-Story zu erarbeiten. Die Fragen sind vor einem Meeting zwecks Vorbereitung und Recherche an sämtliche Teilnehmer auszuteilen. Die Antworten können darüber Auskunft geben, welche Schwächen das Unternehmen aktuell daran hindern, seine Stärken und sein volles Potenzial zu entfalten.

### **Den Kunden erkennen...**

- Für was bezahlt uns unser Kunde?
- Wer sollte unser Kunde sein?
- Welchen Nutzen stiften wir ihm?
- Wer sollte nicht unser Kunde sein?
- Warum ist er es nicht?

### **Stärken und Kernkompetenzen verstehen...**

- Was können wir besser als andere?
- Worin sind wir anderen zumindest ein bisschen überlegen?
- Wo haben wir eventuell sogar eine führende Position am Markt?
- Auf welchen Stärken kann unser Unternehmen aufbauen und wo können gute Resultate erzielt werden?
- Welche Stärken müssen wir ausbauen, damit unsere Führungsposition erhalten oder erlangt werden kann?
- Gibt es Hinweise auf einen etwaigen Verbesserungsbedarf?
- In welchen Bereichen hat unser Unternehmen keine Stärken und sollte dort nicht oder nicht mehr tätig sein? Gibt es konkrete Hinweise dafür?

### **Überzeugungen ergründen...**

- Für welche Mission (Aufgabe oder Sache) wollen wir uns einsetzen?
- Für welche Werte wollen wir uns engagieren?
- Warum ist es für den Markt so wichtig, dass wir unseren Einsatz/Beitrag leisten?
- Wofür lohnt es sich, diesen Einsatz/Beitrag zu leisten?
- Warum ist das, was wir tun, sinnvoll?