

Pressemitteilung

delta e. V. goes international

Erstes USA-Projekt erfolgreich abgeschlossen

Karlsruhe - Für Dockwise Yacht Transport (DYT), dem weltweit führenden Unternehmen für Überseetransporte von Luxusyachten, wurde eine Wachstumsstrategie entwickelt, die eine signifikante Steigerung des Unternehmenswertes zum Ziel hatte. Der Kunde Dockwise Yacht Transport (DYT) ist das auf den Transport von Yachten spezialisierte Tochterunternehmen der niederländischen Dockwise Shipping mit Firmensitz in Fort Lauderdale, Florida. Für den Transport nutzt DYT eine Flotte von vier sogenannten Submersible-Schiffen, die das einzigartige „Float-on-float-off“-Verfahren zum Verladen der Yachten ermöglichen. Hierbei müssen Yachten nicht mehr mit Kränen aus dem Wasser gehoben werden, sondern können auf das geflutete Deck des Transportschiffes fahren, das anschließend durch langsames Auftauchen des Schiffes wieder zu einem Trockendeck wird. DYT transportiert Motor- und Segelyachten mit Längen von bis zu 70

Metern zwischen Europa, Nord- und Zentralamerika, der Karibik und Australien. Die Investition in ein zusätzliches Transportschiff veranlasste das Management von DYT zu einem Strategieprojekt, das weitere Wachstumsoptionen in der Yachttransport-Industrie analysieren sollte. Im Februar 2006 wurde die Projektausschreibung durch DYT an delta e.V. und andere studentische Unternehmensberatungen herangetragen. delta e.V. konnte mit dem Angebot seines Projektteams, welches aus Nicolas Parey (Projektleitung) sowie Andreas Bissinger und Dominik Drerup (Projektmitglieder) bestand, überzeugen und gewann die Ausschreibung. So kam es Anfang April zum Kick-Off-Meeting in Fort Lauderdale.

Das Projekt gliederte sich in drei Phasen: Zuerst die Analyse der strategischen Optionen sowie das Erstellen einer Marktanalyse, dann die Evaluierung der Optionen und schließlich die Erstellung eines Business Plans. In Phase Eins lag das Augenmerk auf der Vorauswahl von besonders Erfolg versprechenden Wachstumsoptionen aus einer Vielzahl von Ideen. Um das Potenzial der Optionen bewerten zu können, wurde eine Analyse des Yachttransportmarktes durchgeführt. Hierfür wurde zunächst die weltweite Anzahl maritimer Yachten ab einer Größe von neun Metern, deren Verteilung nach Regionen sowie zukünftige Trends des Marktes abgeschätzt. Die Abschätzung der Trends erfolgte hypothesengetrieben und orientierte sich unter anderem an Bestellungen, die den größten Yachtenherstellern bereits für die nun folgenden Jahre vorlagen. Die Auswahl der weiter zu betrachtenden Optionen wurde auf Basis ihrer Kompatibilität zur Geschäftsstrategie und die Realisierungskompetenz von DYT getroffen.

Während der zweiten Phase wurden die Auswirkungen der ausgewählten Optionen unter Berücksichtigung von Verbundeffekten auf das Gesamtergebnis von DYT bis 2012 modelliert. Dies wurde mithilfe komplexer Business Case-Rechenmodelle realisiert, die auch die Eintrittswahrscheinlichkeiten verschiedener Szenarien mit einbezogen. Die gewählten Treiber und Parameter der eingesetzten Sensitivitätsanalyse bestimmten die Berater in enger Absprache mit dem Management. Als monetäre Kennzahl zur Messung der Performance bis 2012 wurde vom Kunden der Economic Value Added (EVA®) gewünscht, einer Messgröße aus der Finanzwirtschaft, die ähnlich wie die Kapitalwertmethode der dynamischen Investitionsrechnung Kapitalkosten berücksichtigt.

Um das Kundenverhalten und die Akzeptanz für die neuen Dienstleistungen bestmöglich simulieren zu können, wurde eine sehr umfangreiche Studie durchgeführt. Mithilfe eines onlinebasierten Fragebogens wurden circa sieben tausend Yachtbesitzer, Kapitäne, Yacht-Broker, Yacht-Management- und Yacht-Charter-Unternehmen befragt. Der Rücklauf von knapp sechs hundert Bögen ermöglichte repräsentative Aussagen über die unterschiedlichen Kundengruppen von DYT und die Längensegmente ihrer Yachten. Mit Hilfe der berechneten EVA®-Werte und qualitativer Betrachtungen wurden die zu implementierenden Wachstumsoptionen festgelegt.

Die dritte Phase hatte die detaillierte Beschreibung der neuen Strategie und der damit verbundenen Implementierungsmaßnahmen in Form eines Business Plans zum Ziel. In einem durchgeführten Management-Workshop wurde eine neue Unternehmensstruktur erarbeitet, die eine globale strategische Ausrichtung des Unternehmens ermöglicht. Der detaillierte Business Plan zur Umsetzung der neuen Wachstumsstrategie wurde dem Kunden am 13. Juli 2006 in einer umfangreichen Abschlusspräsentation vorgestellt und zusammen mit den Business Case-Modellen und Recherchematerialien zur Verfügung gestellt.

Die Zufriedenheit des Auftraggebers über das Ergebnis der dreimonatigen Arbeit zeigt sich unter anderem an einer bereits vorliegenden Anfrage an delta e.V., die Koordinierung des Implementierungsprojektes zu übernehmen. Das Strategieprojekt bei DYT bestärkt delta e.V. in dem Anspruch, auch internationale Unternehmen zu beraten. Die Projektarbeit kann hierbei sowohl von Karlsruhe aus, als auch, wie in diesem Fall vom Kunden gewünscht, vor Ort erfolgen. Durch die Präsenz in Fort Lauderdale, dem amerikanischen Mekka des Yachtings, wurde dem Projektteam von delta e.V. ein tieferes Verständnis für die Besonderheiten dieser Industrie ermöglicht. Es konnte hautnah bei der Verladung von Yachten dabei sein und lernte hierdurch viel über die Geschäftsprozesse von DYT. So war sich das Projektteam nach seiner Rückkehr nach Deutschland schnell einig, dass dies sicherlich eines der spannendsten Projekte war, das ein von delta e.V. vermitteltes Projektteam bislang bearbeitet hat.

Ihr Ansprechpartner:

Marco Umfahrer
Vorstand Public Relations
delta e.V. – Studentische Unternehmensberatung Karlsruhe
Kaiserstr. 12
76128 Karlsruhe
Mobil: +49 (0)179/90 88 115
E-Mail: Marco.Umfahrer@delta-ev.de

Weitere Informationen zu delta e.V. erhalten sie außerdem im Internet unter www.delta-ev.de.
Sollten Sie diese Pressemitteilung oder Teile davon veröffentlichen, so bitte wir Sie um eine kurze Mitteilung (evtl. mit Belegexemplar) an uns. Vielen Dank!