



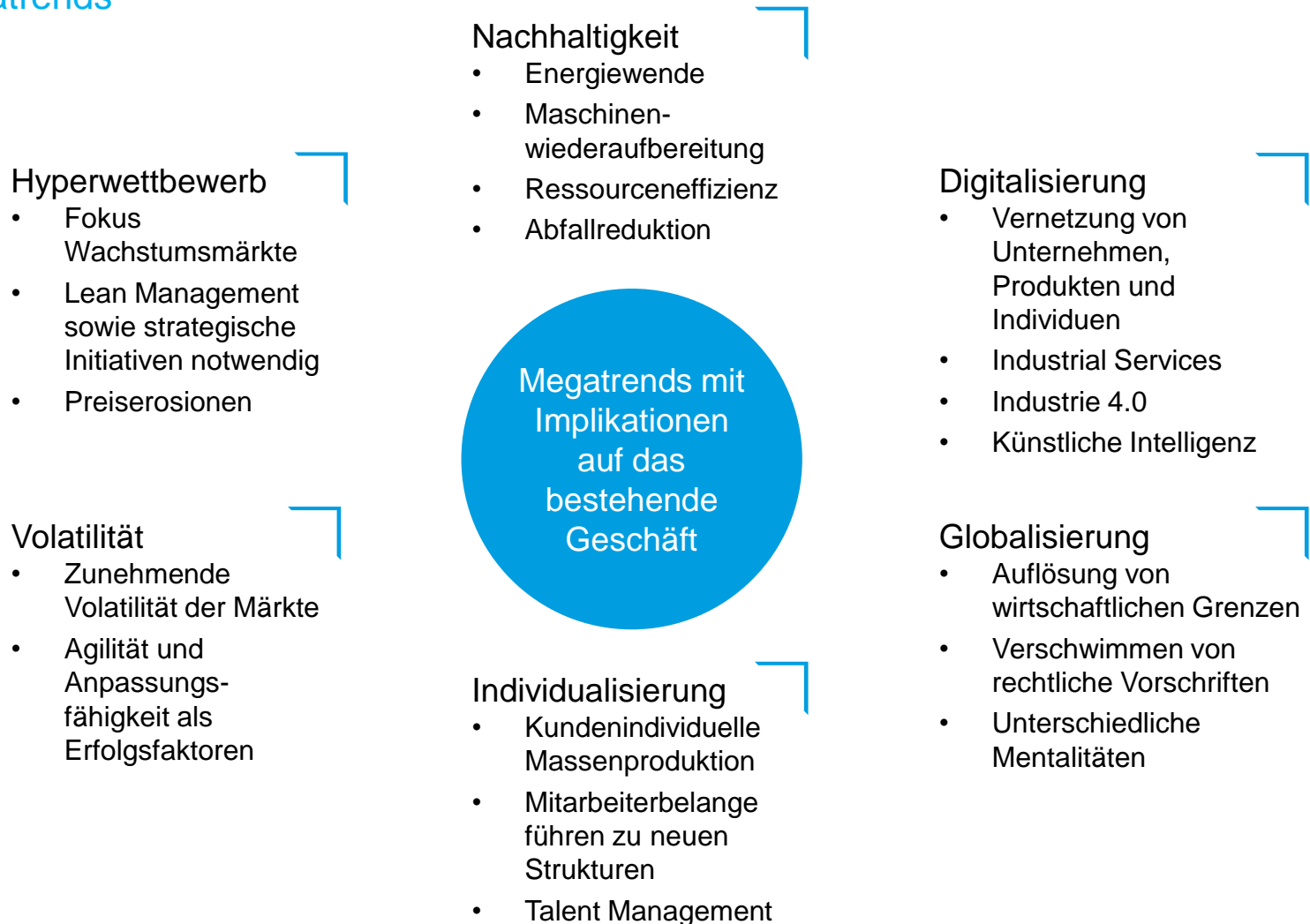
Studentische
Unternehmensberatung
Karlsruhe



Angebotsteaser „Zukunftsimpuls“

Megatrends im Maschinenbau haben Implikationen auf das bestehende Geschäft und erfordern ein Weiterdenken hinsichtlich des Produkt- und Serviceportfolios.

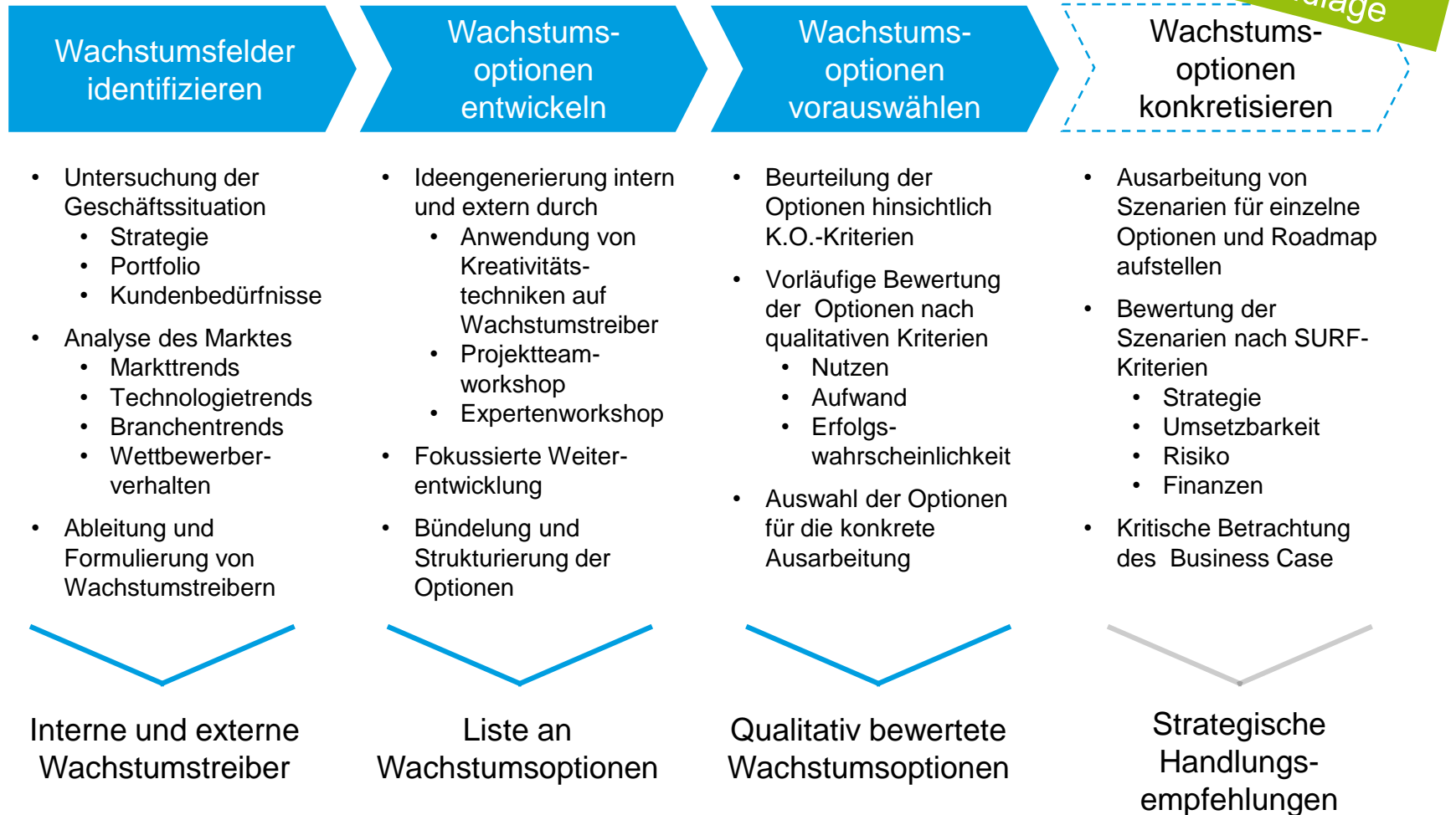
Megatrends



Quelle: Literaturrecherche, Qualitative Einschätzung nach delta Karlsruhe GmbH

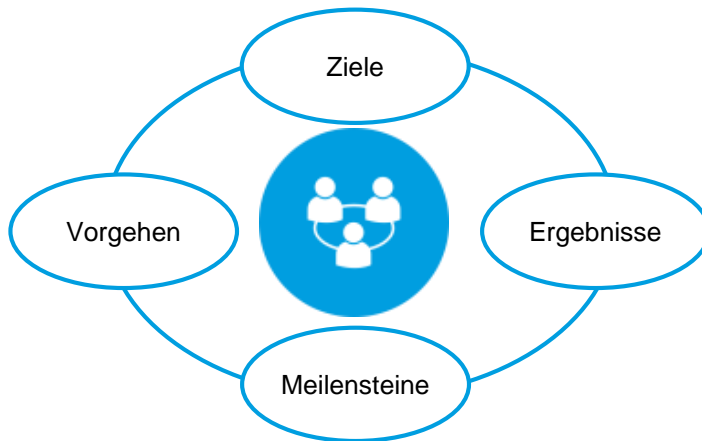
Erfolgsversprechende Wachstumsoptionen werden basierend auf dem Innovationsprozess über einen mehrstufigen Entwicklungs- und Auswahlprozess erreicht.

Projektstruktur



Den Projektphasen ist ein Kick-Off vorgelagert, bei dem projektrelevante Informationen und Verantwortlichkeiten abgestimmt werden.

Kick-Off



- Kick-Off mit Projektbeteiligten der ABC GmbH durchführen
- Verständnis hinsichtlich Ziel, Vorgehensweise Liefergegenstände sicherstellen
- Verantwortlichkeiten sowie zeitliche Verfügbarkeit der Beteiligten festlegen
- Projektrelevante Dokumente und benötigte Informationen abfragen bzw. durchsprechen
- Interne und externe Interviewpartner festlegen, den zeitlichen Aufwand sowie die Termine abstimmen
- Nächste Schritte und wichtigste Meilensteine konkretisieren

Die interne und externe Analyse dient der Identifizierung von potenziellen Wachstumsfeldern und stellt die Basis der weiteren Projektarbeit dar.

Phase I: Wachstumsfelder identifizieren

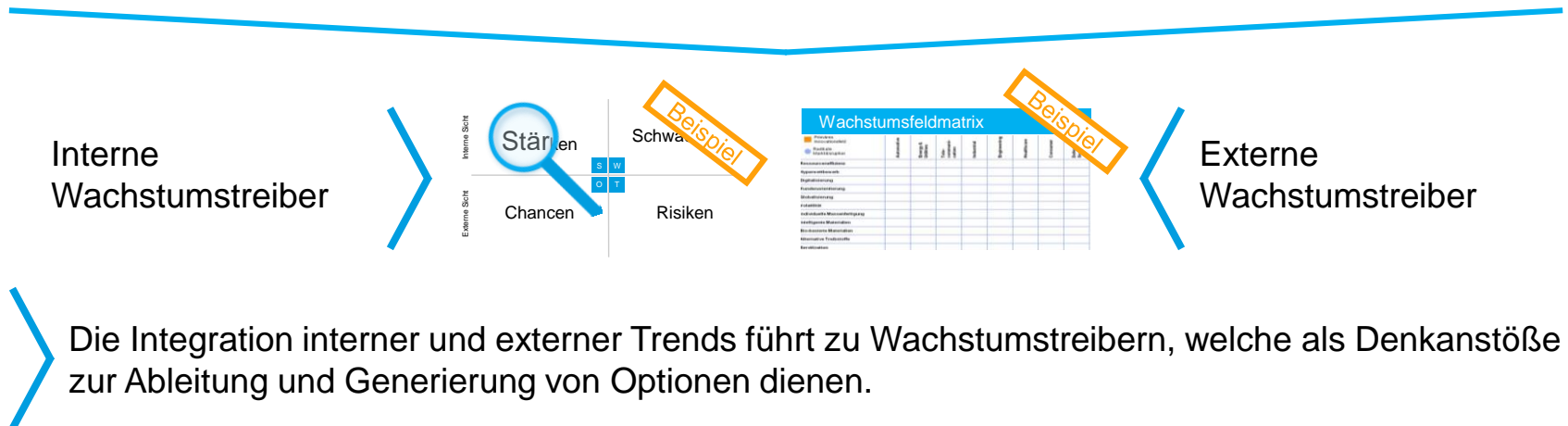


Analyse der Geschäftssituation

- Analyse des aktuellen **Produktportfolios und der Geschäftsausrichtung** (z.B. Sichtung vorhandener Dokumente bzgl. Zielgruppen und strategische Ziele)
- Durchführung von **Interviews mit Firmenvertretern** hinsichtlich **wirtschaftlicher und technischer Möglichkeiten** sowie **bestehender Ideen**
- Ermittlung von **Kundenwünschen** durch Telefoninterviews bzw. webbasierter Umfrage

Analyse des Marktes

- Analyse von **Wettbewerbern** und deren Zielgruppen sowie deren Wachstumsstrategien
- Untersuchung der **Abnehmerbranchen** und Ableitung von Potenzial (z.B. Durchsicht von Fachmagazinen sowie wissenschaftliche Publikationen)
- Identifikation möglicher **Produkt-, Markttrends und weiterer Faktoren**



Aus technischen und wirtschaftlichen Wachstumstreibern erfolgt die Entwicklung der Wachstumsoptionen in einem internen und externen Kreativ-Workshop.

Phase II: Wachstumsoptionen entwickeln



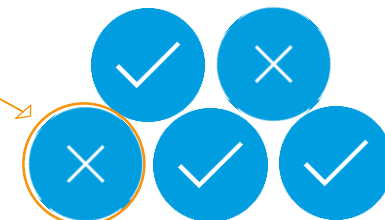
Projektteamworkshop

- Nutzung der identifizierten Wachstumfelder als Denkanstöße zur **Generierung von Wachstumsoptionen** im Kompetenzbereich der ABC GmbH
- Gezielter **Einsatz von Kreativitätstechniken**, z.B. Brainwriting, 6-3-5 Methode, Mind-Mapping, Provokationstechnik)
- Erstellung der **Zwischenpräsentation** und Ablaufplanung für den Expertenworkshop

Wachstumfelder	Kreativitätstechnik		
	6-3-5	Mind Map	Prov. tech.
W1	Opt. 1 Opt. 2	Opt. 4	
W2	Opt. 3		Opt. 5 Opt. 6
...

Expertenworkshop

- Durchführung eines **Workshop mit Experten** aus unterschiedlichen Fachgebieten
 - Kundenvertreter
 - Kooperationen
 - Evtl. weitere z.B. Forscher
- Präsentation der **Zwischenpräsentation** als Anreger
- Gezielter Einsatz von Kreativitätstechniken, **Moderation durch das delta Projektteam**
- Zusammenführung der Optionen in einer „Long-List“
- Strukturierung und **Weiterentwicklung ausgewählter Optionen**
- Initiale **Priorisierung** bzw. Bewertung



Quelle: delta Karlsruhe GmbH

Generierte Wachstumsoptionen werden nach verschiedenen Kriterien bewertet und Optionen mit der höchsten Bewertung zur Konkretisierung empfohlen.

Phase III: Wachstumsoptionen vorauswählen

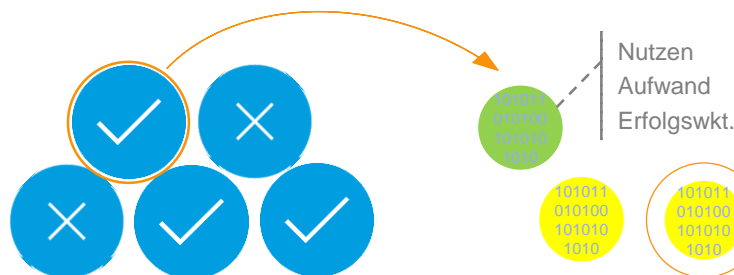


Qualitative Bewertung

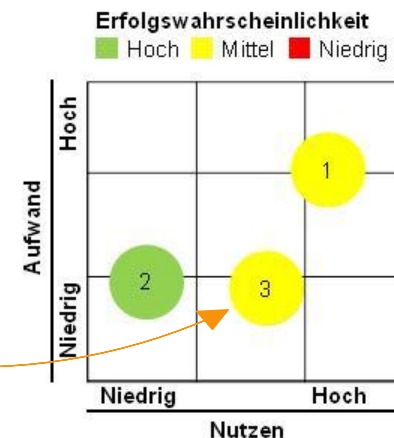
- Kürzung der „Long-List“ der Wachstumsoptionen mithilfe von **K.O. Kriterien** (Ergebnis: „Short-List“)
- Initiale Beschreibung und Ausarbeitung der Wachstumsoptionen der „Short-List“
- **Qualitative Bewertung** der Wachstumsoptionen nach
 - Nutzen
 - Aufwand
 - Erfolgswahrscheinlichkeit

Vorauswahl

- **Integration der Wachstumsoptionen** und der Bewertung in einer 3-dimensionalen Matrix
- **Direkter Vergleich** der Optionen anhand der K.O. und qualitativen Bewertungsergebnisse
- Erstellung der **Ergebnispräsentation**



Entscheidungsgrundlage für die Konkretisierung



Quelle: delta Karlsruhe GmbH

Um eine strategische Handlungsempfehlung abzuleiten, sind ausgewählte Wachstumsoptionen strukturiert weiterzuentwickeln und im Detail zu untersuchen.

Phase IV: Wachstumsoptionen konkretisieren*

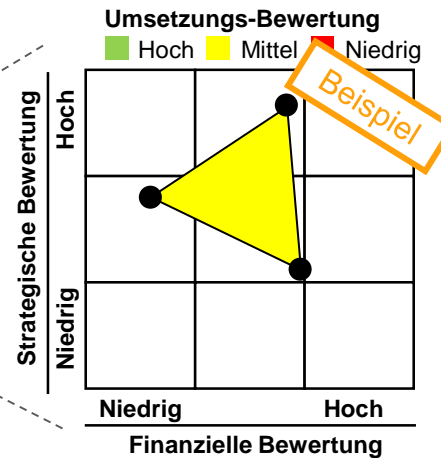


Strategische Optionen (SO) ausarbeiten

		Mglk. im Kernsegment		
		K1	K2	K3
Mglk. außerhalb Kernsegm.	A1	SO1/1	SO2/1	SO3/1
	A2	SO1/2	SO2/2	SO3/2
	A3	SO1/3	SO2/3	SO3/3

- Auswirkungen jedes Szenarios auf **Bewertung anhand von Kenngrößen** definieren
- Untersuchung der Szenarien durch **Desktop-Recherche und Interviews**
- **Unternehmenskompetenzen** den Zukunftsszenarien gegenüber stellen

Strategische Optionen qualitativ bewerten



- **[S]trategische Bewertung**
 - Marktposition, Ausrichtung
- **[U]msetzungs-Bewertung**
 - Kompetenzen, Entwicklungsspielraum
- **[R]isiko-Bewertung**
 - Wettbewerberverhalten, Unsicherheiten
- **[F]inanzielle Bewertung**
 - Investitionskapital, Cash Flow

Strategische Optionen auswählen

	Scores			
	[S]	[U]	[R]	[F]
SO1/1	☐	◐	◑	◒
SO1/2	☐	○	◑	◒
SO1/3	◐	◑	◒	◓
...				

- **Zusammenfassung** der Bewertung in der **[S][U][R][F]-Score-Tabelle**
- Darstellung der strategischen Optionen mit ihren Bewertungen
- **Entscheidungsgrundlage** für das Management

Strategische Handlungsempfehlung

Quelle: *Optionale Phase, delta Karlsruhe GmbH

Vielen Dank!

Kontakt

Diese Unterlagen wurden von delta Karlsruhe GmbH erstellt und sind somit Eigentum dieser Gesellschaft.
Das Kopieren oder Publizieren dieser Unterlagen ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung der delta Karlsruhe GmbH gestattet.