



Projektbeispiel

Strukturierte Geschäftsfeldentwicklung zur Wachstumssicherung

THEMENBESCHREIBUNG	KOMPETENZEN
<p>Viele Branchen sehen sich in den letzten Jahren einem verstärkten Wettbewerb aus Asien ausgesetzt. Vor Jahrzehnten konnte dieser Wettbewerb aufgrund von Qualitäts- und Technologievorsprüngen regelrecht vernachlässigt werden. In der heutigen Zeit liefern jedoch die Wettbewerber ernsthafte Qualitätsarbeit, die durchaus mit europäischen Leistungsangeboten bei besseren Kostenstrukturen mithalten können. Dadurch steigt der Margendruck im bestehenden Angebotsportfolio. Ein Ausweg aus diesem Dilemma bietet die Diversifikation durch Innovation und die systematische kompetenzbasierte Geschäftsfeldentwicklung.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchführung von Kernkompetenzanalysen in Anlehnung an Kompetenz-Konzept von Prof. M. Porter ▪ Beurteilung der Markt- und Geschäftschancen (Ist-Situation) durch bewährte Portfolio-Analysen ▪ Analyse von kompetenzbasierten neuen Markt- und Geschäftschancen nach Ansoff-Konzept ▪ Road-Mapping in der strukturierten Geschäftsfeldentwicklung
FALLBEISPIEL	ERZIELTE ERGEBNISSE BEIM KUNDEN
<p>Ein Unternehmen aus der Werkzeugmaschinenindustrie bediente über viele Jahre sehr erfolgreich einen Nischenmarkt und konnte dadurch kontinuierliches Wachstum erreichen. Eine sinkende Nachfrage bei gleichzeitig starkem Wettbewerbsdruck aus Asien führte zu erhöhtem Margendruck, wodurch die Wettbewerbsposition geschwächt wurde. Im Fokus der revidierten Strategie stand die kompetenzbasierte Stärkung der Wettbewerbskraft. Diverse Potenzialanalysen ergaben eine Priorisierung der Markterschließungsstrategien durch Innovation und Kompetenzmultiplikation. Folglich konnten Umsatz und Ertrag gesteigert werden.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse des Kompetenzportfolios und Abgleich mit Marktanforderungen ▪ Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation sowie den Kundenanforderungen ▪ Priorisierung in der investitionsbasierten Kompetenzentwicklung ▪ Ausdehnung der vorhandenen Geschäftsfelder ▪ Aufbruch von neuen Nischenmärkten und neuen Zielgruppen ▪ Umsatz- und Ertragssteigerung durch innovationsorientierte Alleinstellungsmerkmale ▪ Risikoallokation durch Diversifikation im Markt- und Leistungsportfolio