



Projekt
Beispiel 4

Entwicklung eines tragfähigen Zukunftsbildes in der Baustoffzulieferindustrie

ANLIEGEN

- Entwicklung eines tragfähigen Zukunftsbildes im Managementteam
- Wachstum im Markt und durch Potenzialausschöpfung bei Kundensegmenten
- Fokussierung der Vertriebsressourcen auf die zukunftssträchtigen Markt- und Kundensegmente
- Verstehen und Mitgestaltung der Kräfteverschiebung innerhalb der Industrie-Wertschöpfungskette

AUSGANGSSITUATION

- Massiver Verdrängungswettbewerb
- Überkapazitäten im Markt
- Wechsel von einer starken Unternehmerpersönlichkeit im Management zu einem angestellten Vorstand

VORGEHENSWEISE

- Markt- und Trendanalyse, Einschätzung der Kernkompetenzen, Bewertung von Chancen und Risiken, Ableitung der strategischen Herausforderungen
- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung einer Online-Kundenbefragung unter Beteiligung von ca. 20.000 Kunden zur Validierung der entwickelten Kundensegmentierung sowie der Kern-Nutzenerwartungen der einzelnen Kundensegmente
- Konkretisierung der Value Propositions (Leistungspaketen) für die 6 Ziel-Kundensegmente inkl. Soll-Ist-Abgleich und Ableitung Handlungsbedarfen
- Entwicklung und Bewertung von unterschiedlichen Optionen für die strategische Positionierung
- Entwicklung eines tragfähigen Zukunftsbildes (strategische Positionierung und Ziele)
- Erarbeitung einer Strategy Map und Ableitung von strategischen Initiativen inklusive einer gezielten Organisationsentwicklung
- Entwicklung von Indikatoren für ein vorausschauendes Wirksamkeitsmonitoring



ERGEBNISSE

- Aus zukünftigen Entwicklungstrends abgeleitete und bewertete Chancen und Bedrohungen
- Klar beschriebene und geprüfte Kernkompetenzen
- Klares Bewusstsein für die Taktgeber/Entscheider in den Wertschöpfungsketten der relevanten Marktsegmente
- 6 Zielkundensegmente mit 2 klar definierten Value Propositions (Leistungspaketen)
- Strategy Map mit klarer strategischer Positionierung, Zielen und Maßnahmen zur Umsetzung

UNTERNEHMEN

- Industrie: Baustoffzulieferindustrie
- Unternehmenstyp: Konzerntochter, historisch Mittelstandsprägung
- Unternehmensgröße: ca. 1.000 Mitarbeiter
- Umsatz: ca. 200 Mio. €

PROJEKTDAUER: 24 MONATE