

Strategieentwicklung – nicht nur für Unternehmen

Diskussionsanregung

29. Februar 2016

This report is solely for the use of client personnel. No part of it may be distributed, quoted, or reproduced outside the client organization without the prior written approval of THERON Advisory Group UG. This material was prepared by THERON Advisory Group UG for use during an oral presentation; it is not a complete record of the discussion

Zwei Zitate zu Strategie

Kein junges Unternehmen schreibt in den ersten vier Jahren schwarze Zahlen. Noch nicht einmal Mozart - er hat erst mit vier Jahren angefangen, schwarz auf weiß Noten zu schreiben.

Peter Drucker

Egal, wie das Geschäftsmodell aussieht, es spielt keine Rolle, was irgendjemand davon hält, wenn die Kunden es nicht mögen.

Paul Gratton

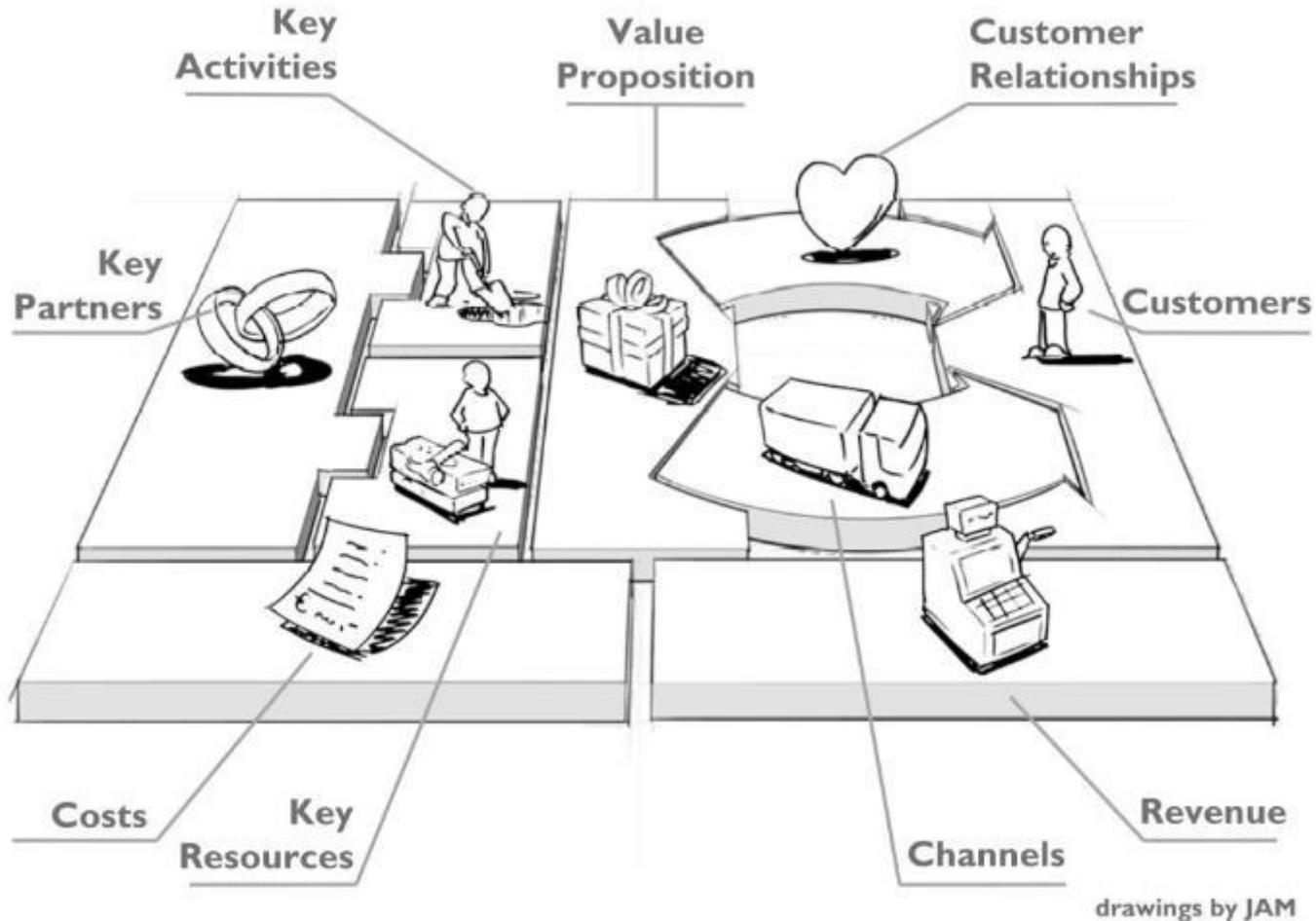
Agenda

Elemente einer neuen Geschäftsstrategie: Das Business Model Canvas

Nutzung der bestehenden Kundenbeziehungen

Erweiterung des Beratungsangebotes

Business Model Canvas: Die Elemente des Business Model Canvas beinhalten die relevanten Themen zur Generierung eines neuen Geschäftes



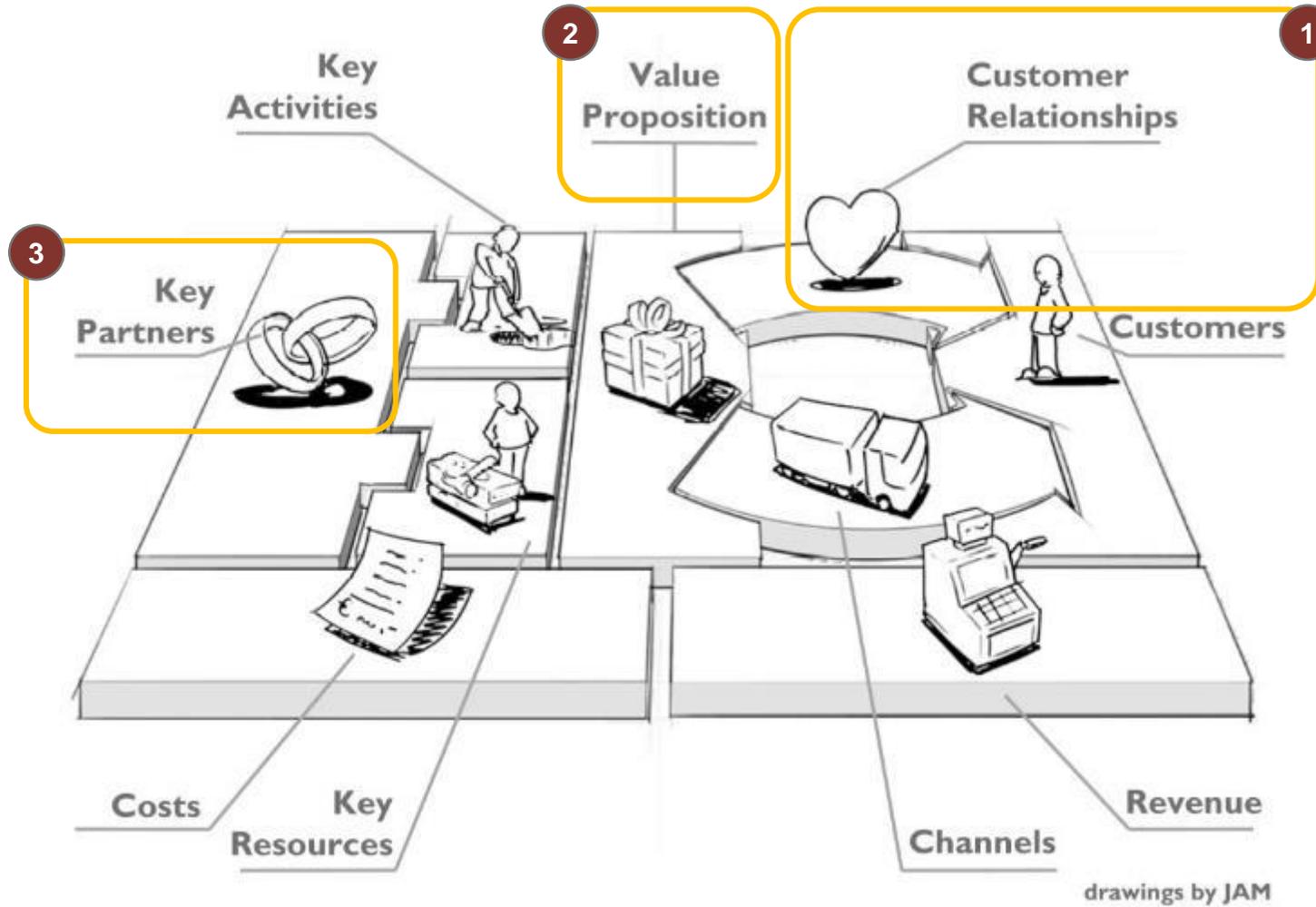
Agenda

Elemente einer neuen Geschäftsstrategie: Das Business Model Canvas

Nutzung der bestehenden Kundenbeziehungen

Erweiterung des Beratungsangebotes

Business Model Canvas: Der heutige Fokus für die Entwicklung neuer Beratungsangebote sind die Nutzung bestehender Kundebeziehungen, das Beratungsangebot und Partnerschaften



Erarbeitung der wesentlichen Elemente des Geschäftsmodells aus

1

Die wichtigsten Kunden

Mit welchen Kunden kann ich am Besten mein Geschäft ausbauen?

- Welche Bedarfe zum Thema Ressourcen, Energie bzw. im Betrieb sind noch nicht abgedeckt?
- Welche Effizienzpotenziale gibt es noch bei meinen Kunden?
 - in Betriebsabläufen, der Fertigung
 - im Management/Qualifikation von Mitarbeitern
 - in der Organisationsstruktur
 - in der Beschaffung
 - ...

2

Werte- und Nutzenversprechen

Welchen Nutzen kann ich generieren?

- für die Kunden
- für die Lieferanten meiner Kunden
- für die Kunden meiner Kunden

Welche Probleme helfen ich zu lösen?

Welche Bedürfnisse befriedige ich?

Welche Produkte und Leistungen biete ich den unterschiedlichen Marktsegmenten?

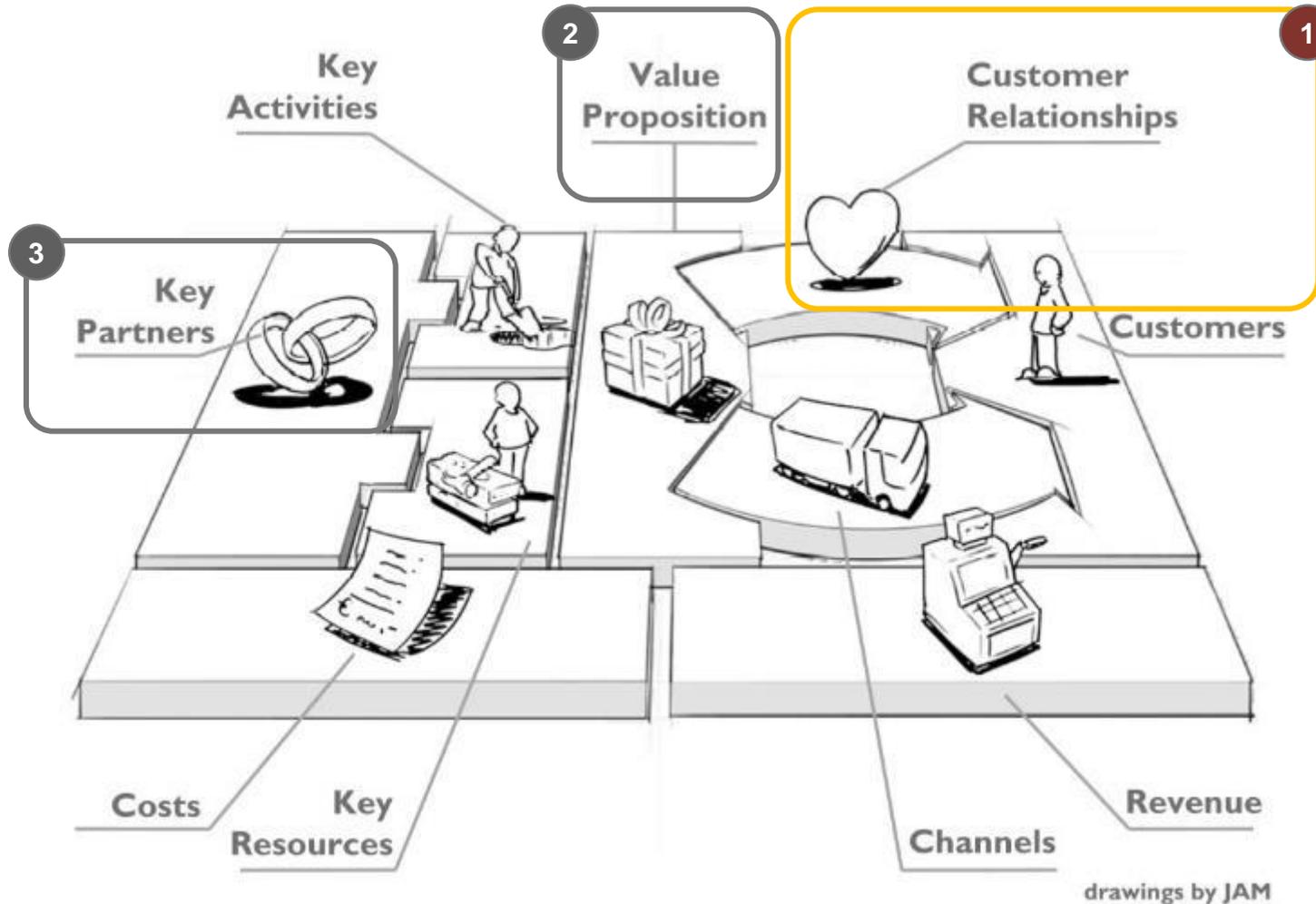
3

Die wichtigsten Partner

Mit welchen Partnern kann ich am Besten mein Geschäft ausbauen?

- Welche Beratungsangebote für das Thema Energie- und Ressourceneffizienz gibt es noch?
- Welches sind die wesentlichen Anforderungen an solche Beratungs-lösungen?
- Wo habe ich Lücken im Angebot?
- Wie kann ich mich mit Kooperationspartnern verstärken?
- Wie kann eine Zusammenarbeit aussehen und funktionieren?
- ...

Business Model Canvas: Die bestehenden Kundenbeziehungen bieten die besten Chancen zur Entwicklung neuen Geschäfte



Ihre persönlichen Erfolgsfaktoren beim Kunden – heute

Kompetenzen heute

- Gute persönliche Beziehung zum Entscheider
 - Gute persönliche Beziehung zum Beeinflusser
-
- Breites Netzwerk – nützlich für den Kunden (Weiterempfehlungen von Experten anderer Fachrichtungen)
 - Kenntnis von Wettbewerbern
-
- Kenntnis der Organisation und Unternehmenskultur
 - Kenntnis der Mitarbeiter
-
- Fachkenntnis in Prozessen: Energie, Kühlung, Verfahrenstechnik ...
 - Kenntnis der internen Abläufe, Prozesse

Relevanz für neues Geschäft

- Vertrauensbasis: „*Consulting is people business*“
-
- Rolle des Markt-, Wettbewerbsbeobachters
 - Ideengeber, Sparringspartner
-
- Übernahme der Führung von Mitarbeitern
 - Projektmanagement
-
- Kompetenz in anderen Abläufen
 - Ideen für Prozessoptimierungen

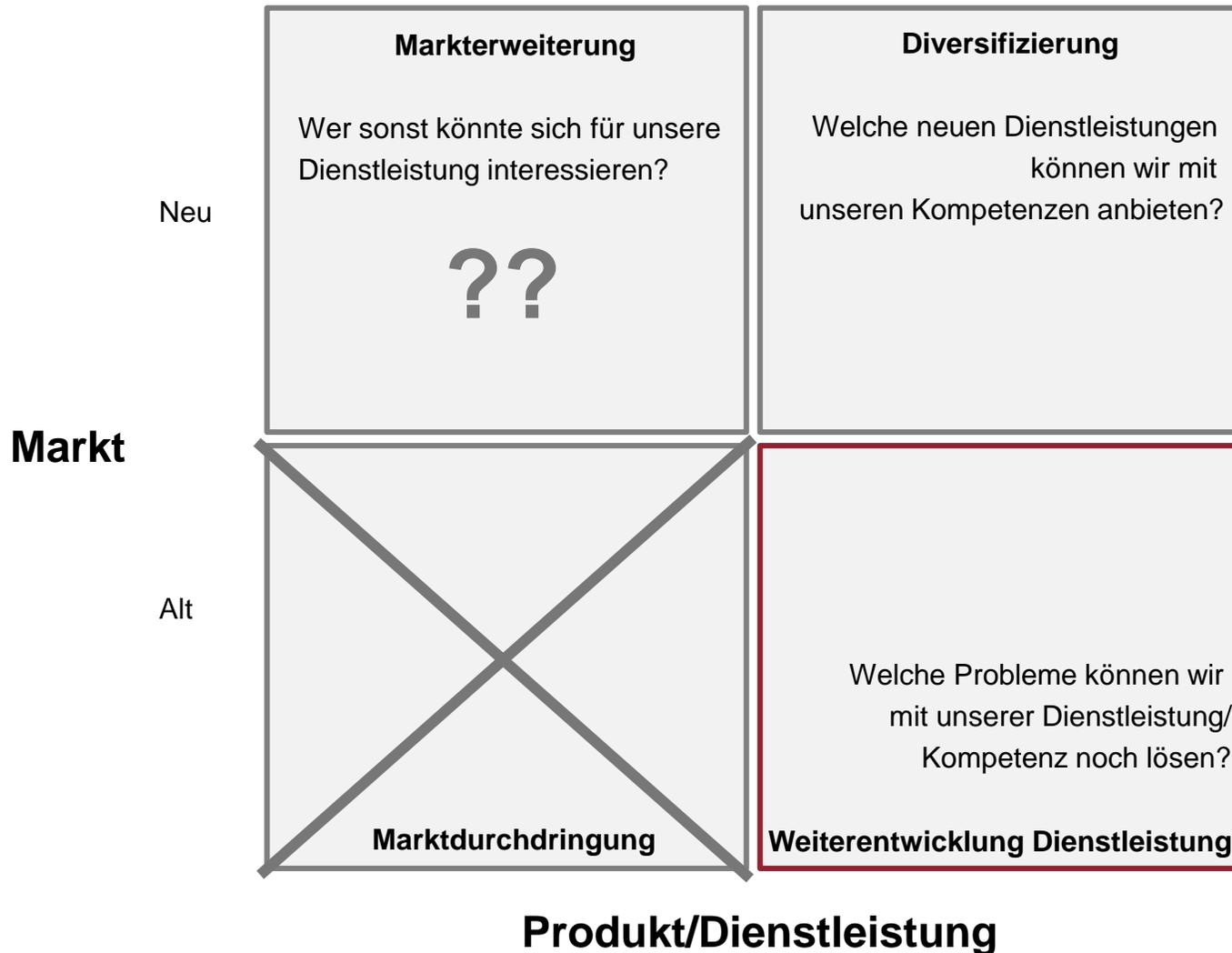
Agenda

Elemente einer neuen Geschäftsstrategie: Das Business Model Canvas

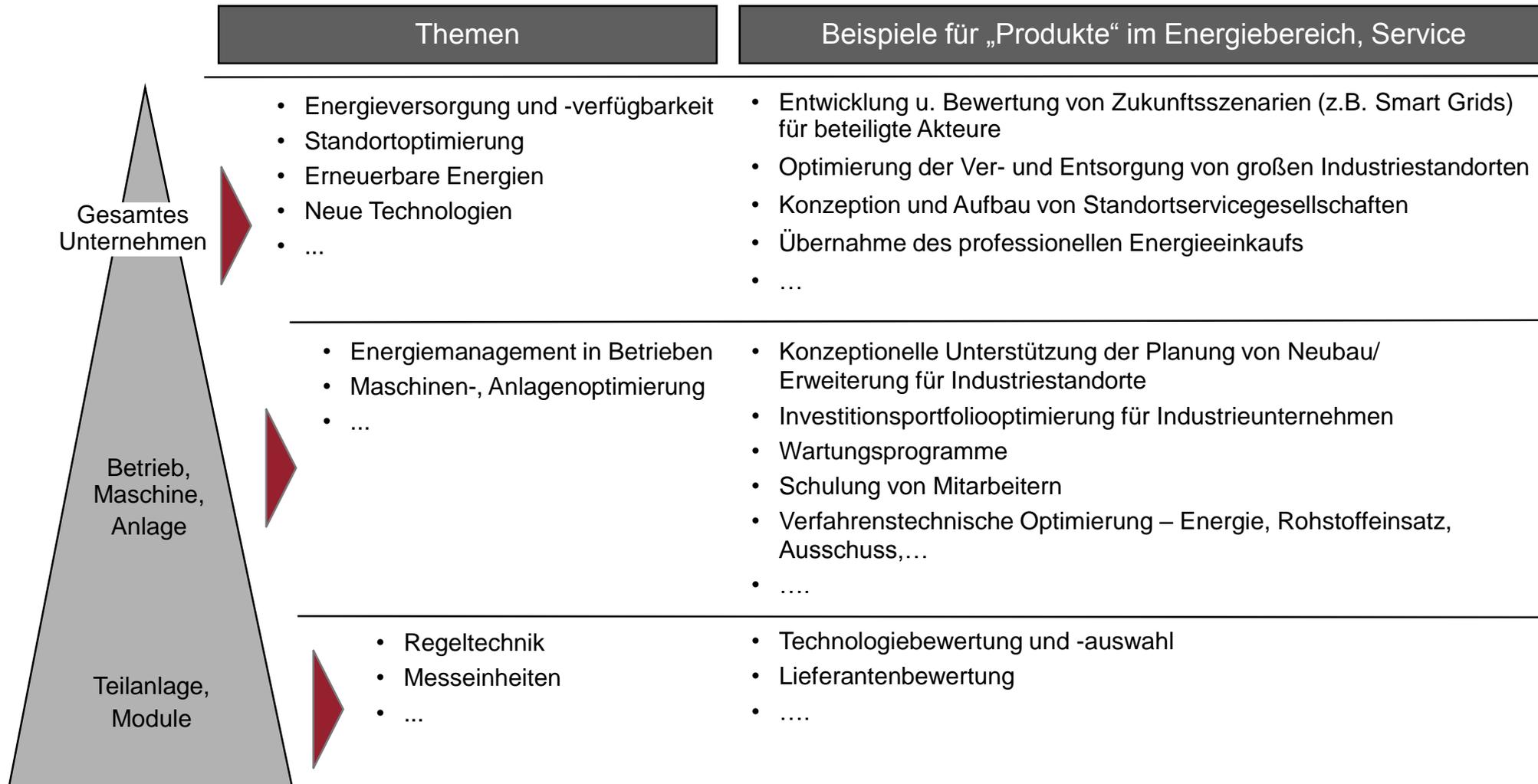
Nutzung der bestehenden Kundenbeziehungen

Erweiterung des Beratungsangebotes

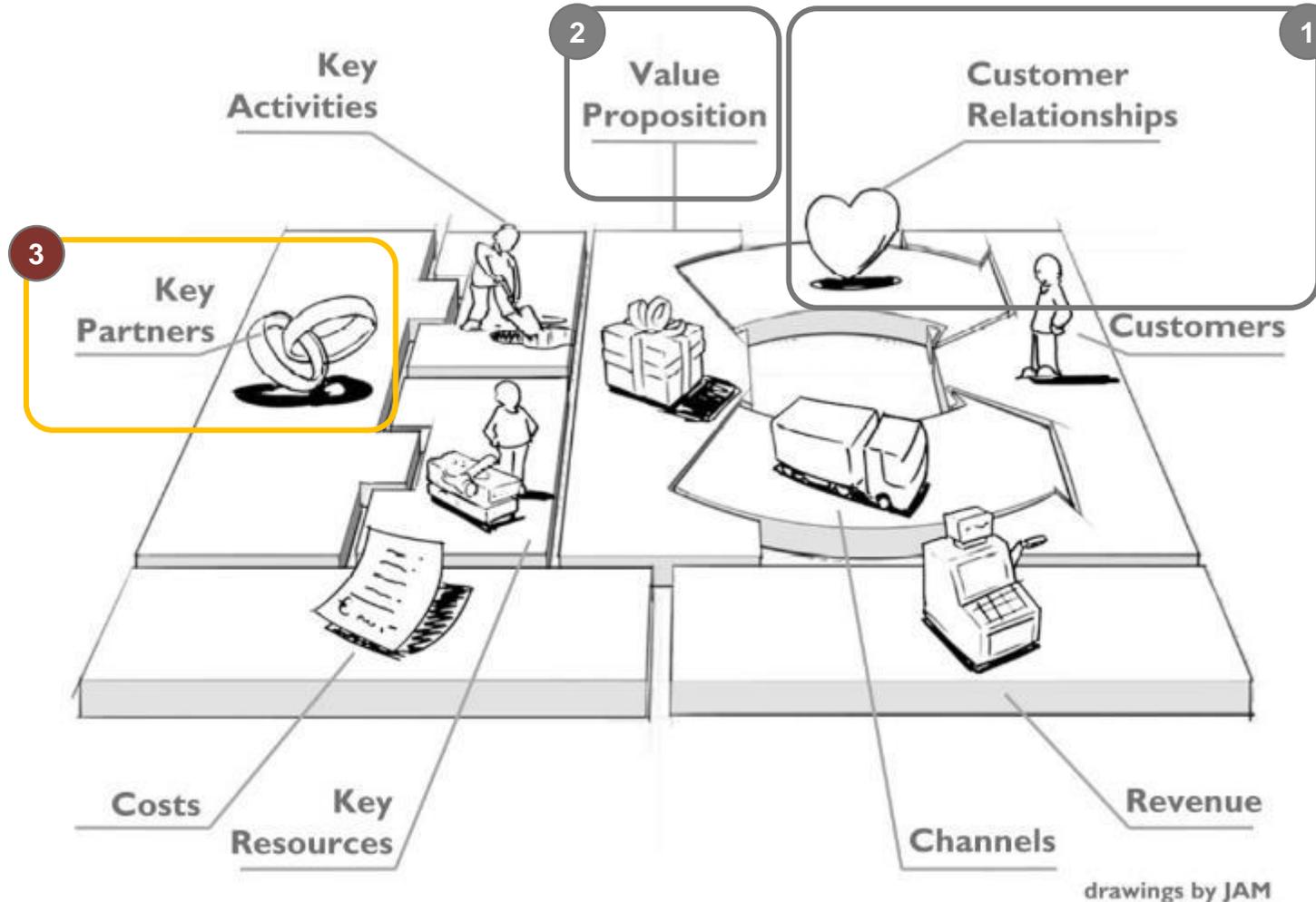
Wie kann die vorhandene Expertise für neues Geschäft genutzt werden?



Beratungsleistungen im Energiebereich – verschiedene Ebenen des Dienstleistungsangebotes



Business Model Canvas: Die Elemente des Business Model Canvas beinhalten die relevanten Themen zur Generierung eines neuen Geschäftes



2-3 Ideenrunden – 5-10 Minuten je Runde, je 2 Personen

- **Aktuelle Kompetenzschwerpunkte**
 - Schlüsselprojekte
- **Ideen für zukünftige Beratungsprojekte**
 - Thema
 - Branchen
 - ...
- **Erforderliche Ergänzungen und mögliche Kooperationsansätze**
 - Fehlende Kompetenz
 - Ideen für „Combined offer“
 - Neue Beratungsthemen
 - ...

Wie ergänzen/erweitern Sie Ihre Kompetenzen?

- In Kundenprojekten – mit Schnittstellenpartnern
- In Kundenprojekten – durch Kundenfeedback
- In Kundenprojekten – durch „Testangebot“

- Mit Partnern – gleicher Kompetenz
- Mit Partnern – komplementärer Kompetenzen

- Durch Training, Weiterbildung...
- Als (kostenlose) Ressource in anderem Beratungsprojekt, freelancer
- ...

Und zwar jetzt !!!

Nutzen Sie Ihre Netzwerkpartner zur Entwicklung Ihrer (gemeinsamen) Geschäftsstrategie!



Office Berlin

Uhlandstraße 179/180
D-10623 Berlin
Tel. +49 30 889 221 0

Office Cologne

Im Fuchsbau 26
D-51109 Cologne
Tel +49 221 77 181 0

Office Frankfurt

Siesmayerstr. 44
D-60323 Frankfurt
Tel +49 69 7422 7652

Office Bielefeld

Mönkebergstrasse 35
D-33619 Bielefeld
Tel +49 151 5218 7856

Office Hamburg

Alter Wall 65
D-20457 Hamburg
Tel +49 40 271 448 22

Office Zürich

Neuhofstrasse 3A
CH-6340 Baar
Tel +41 41 561 61 34



www.theron.com