



Gebr. Pfeiffer SE (GP) mit Hauptsitz in Kaiserslautern ist ein führender Hersteller von Vertikalmühlen und Anlagen zur Materialaufbereitung, das weltweit 400 Mitarbeitende beschäftigt. Der Erfolg basiert auf der internationalen Beratungs-, Engineering- und Servicekompetenz sowie der Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte.

Aufgabe

GP verfolgt das Ziel sich, über neue Wachstumsquellen und Diversifikation zukunftsfähiger aufzustellen, um so die Abhängigkeit - insbesondere von der Zementindustrie - zu verringern:

- Identifikation von attraktiven Geschäftsfeldern für profitables und zukunftsfähiges Wachstum
- Nutzung und ggf. Erweiterung bestehender Kompetenzen & Assets

Umsetzung

Mit Hilfe der W&P-Zukunftswerkstatt konnten neue Geschäfte strukturiert erschlossen werden:

1. Zieldefinition

- Durchführung eines Ziele-Workshops mit dem Vorstand und ausgew. Führungskräften
- Definition Diversifikationszielen, Rahmenbedingungen und Suchfeldkriterien

2. Kompetenzen & Asset-Kapitalisierung

- Analyse von potenziell vermarktbar (Kern-) Kompetenzen und Assets sowie Services
- Exploration von New-Business-Chancen und bereits bestehender Ideen
- Selektion der attraktivsten Suchfelder

3. Trendscouting

- Analyse relevanter Trends in der Branche und „Nachbarbranchen“ sowie der Auswirkungen von Megatrends auf das GP-Kerngeschäft
- Bewertung der Trends sowie Selektion der attraktivsten & passendsten Suchfelder

4. Vertiefende Geschäftsfeld-Analyse

- Konkretisierung der ausgewählten Geschäftsfelder bzgl. Kunden- & Marktrelevanz, technischer Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit
- Entscheidung über zu realisierende Geschäftsfelder



5. Identifikation und Ansprache M&A-Targets

- Weltweite datenbankgestützte Suche und Identifizierung von relevanten Startups
- Selektive und anonymisierte Ansprache potentieller Targets zur Klärung der grundsätzlichen Verkaufs- und Kooperationsbereitschaft

6. Umsetzungsbegleitung bis Closing

- Konkretisierung möglicher Kooperationsformen
- Erarbeitung Business Plan inkl. Umsetzungsfahrplan zusammen mit dem M&A-Target
- Unterstützung bei der Transaktionsabwicklung

Ergebnis

- Klare Positionierung und Differenzierungsstrategie im Zielmarkt (USP)
- Konkrete Beschreibung des zukünftigen Geschäftsmodells inkl. Markterschließung und Business Plan
- Getätigtes Investment in ein Start-up als Enabler für den Eintritt in den Zielmarkt

„Mit qualifizierter Unterstützung von W&P konnten wir die Grundlagen für den Eintritt in einen neuen Markt legen. Das strukturierte Vorgehen und die begleitenden Recherchen von W&P haben schnell zu belastbaren Ergebnissen geführt. Durch Nutzung des Methodenbaukastens und der Kompetenz von W&P ist es uns im Anschluss darüber hinaus möglich gewesen, ein geeignetes M&A-Target zu identifizieren.“



Mathias Dülfer
Vorstandsvorsitzender, Gebr. Pfeiffer SE

Ansprechpartner

Simon Moser, Leiter Innovation & New Business
Kontakt: innovation@wieselhuber.de