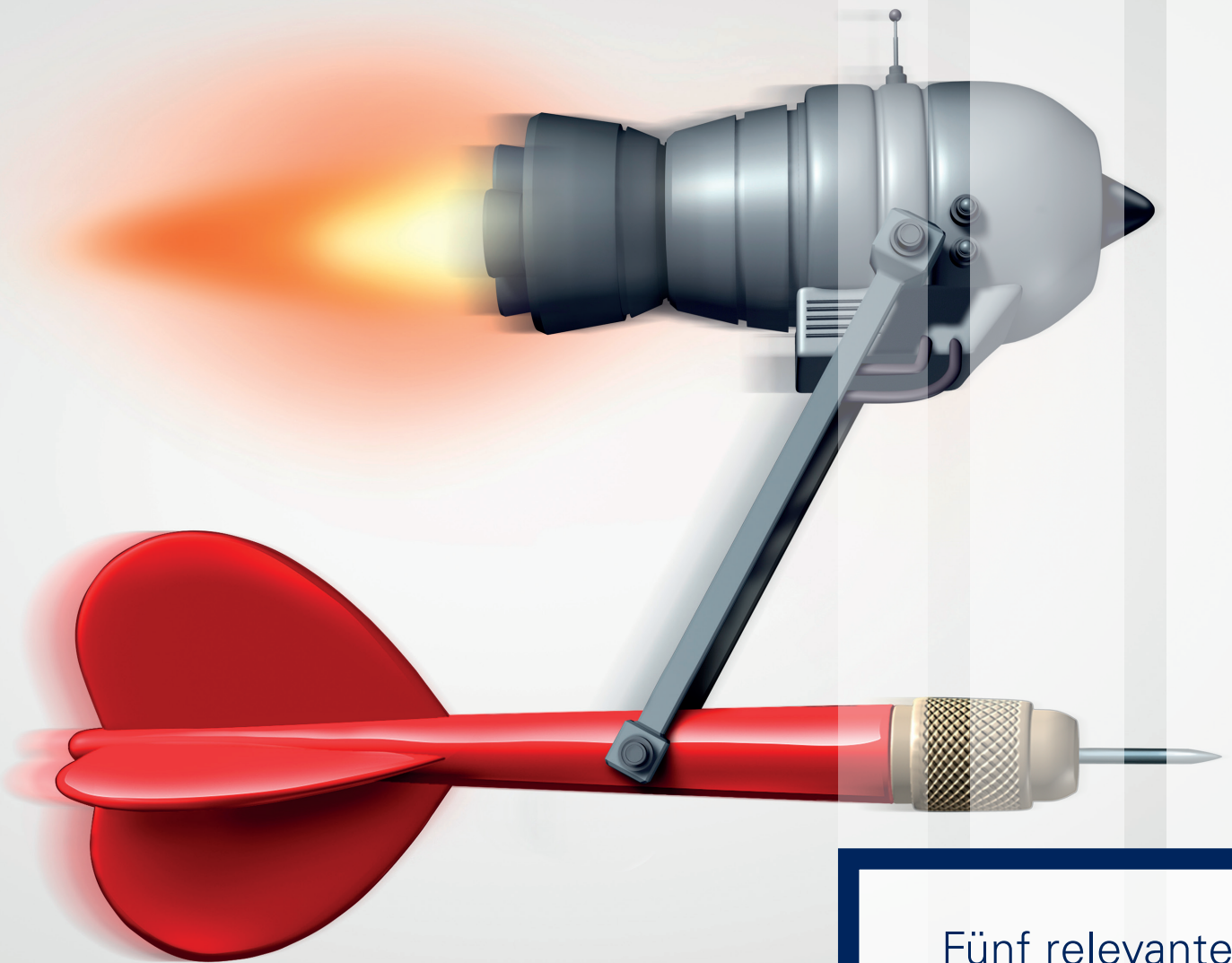




Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



Fünf relevante
Stellhebel eines
strategischen
Erfolgsfaktors



Time-to-Market

Zu langsam für den Wandel?

Wie Unternehmen ihre Innovationskraft selbst ausbremsen

In einem globalen Marktumfeld, das von geopolitischen Spannungen, technologischen Sprüngen und aggressiv agierenden Wettbewerbern – insbesondere aus Asien – geprägt ist, wird **Time-to-Market zum strategischen Erfolgsfaktor**. Wer nicht schnell genug ist, verliert Marktanteile und Innovationsführerschaft.

Doch Geschwindigkeit entsteht nicht allein in der Entwicklung. Sie ist das Ergebnis eines Unternehmens, das **Strategie, Struktur, Prozesse und Kultur** konsequent auf Wirkung und Umsetzungsgeschwindigkeit ausrichtet.

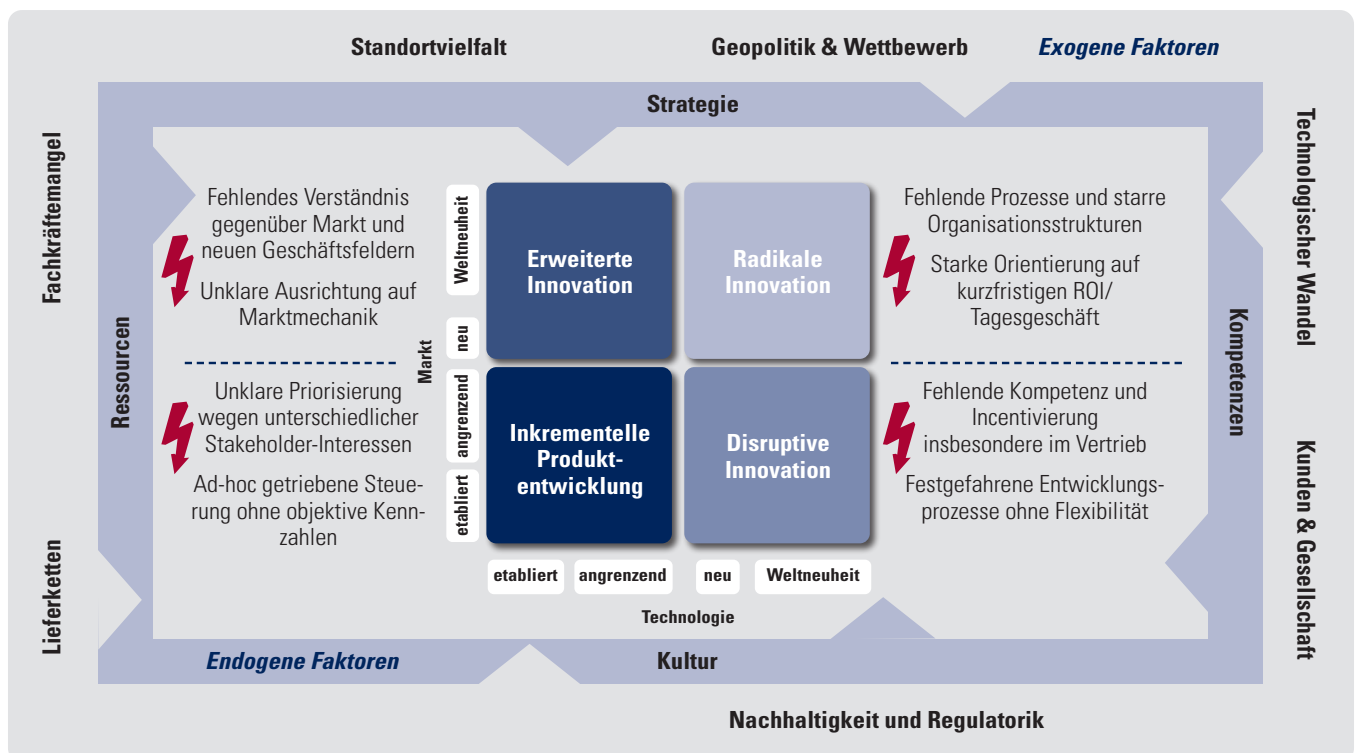
Was dabei häufig unterschätzt wird: Die externen Veränderungen wirken unmittelbar auf die internen Rahmenbedingungen ein und verschärfen bestehende Schwächen in Prozessen, Strukturen und Führungsverhalten. Gleichzeitig verhindern interne Defizite, etwa unklare Zuständigkeiten, Ressourcenengpässe oder Silodenken, eine schnelle und zielgerichtete Reaktion auf äußere Impulse.

Diese Wechselwirkungen verstärken die Komplexität zusätzlich und machen deutlich: Geschwindigkeit ist nur durch ein **abgestimmtes Gesamtsystem** erreichbar.

Time-to-Market ist kein rein operatives Effizienzthema. Unternehmen müssen heute sehr unterschiedliche Entwicklungs- und Innovationsarten – vom inkrementellen Produktupdate bis hin zur radikalen Neuentwicklung – parallel und effizient steuern. In der Praxis stehen dem häufig starre Organisationen, fehlende Marktorientierung und kleinteilige Interessenlagen im Weg. Besonders riskant ist dabei die Illusion, sich allein über technische Exzellenz differenzieren zu können. **Wer zu lange perfektioniert, verliert Zeit** – und damit Relevanz.

Entscheidend ist vielmehr die Fähigkeit, frühzeitig zu priorisieren, neue Geschäftsmodelle strategisch zu denken und diese mit marktnaher Umsetzung zu verbinden. Das erfordert eine Kultur, die **Geschwindigkeit** nicht als Risiko, sondern **als Führungsaufgabe** versteht – und Führungskräfte, die diesen Anspruch vorleben.

Time-to-Market ist ein strategischer Hebel – und einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren in einer Welt, in der Geschwindigkeit zum Maßstab für Handlungsfähigkeit geworden ist.



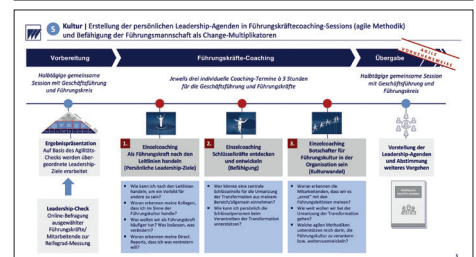
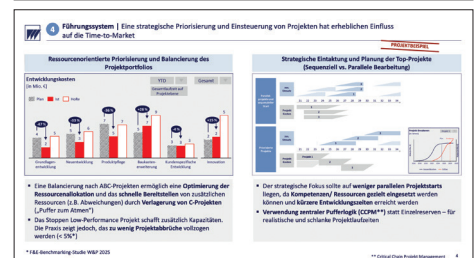
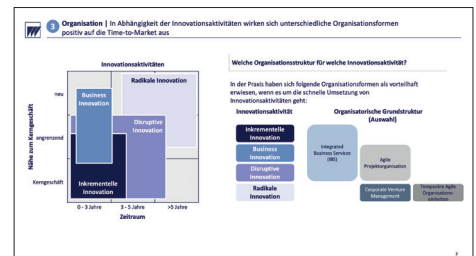
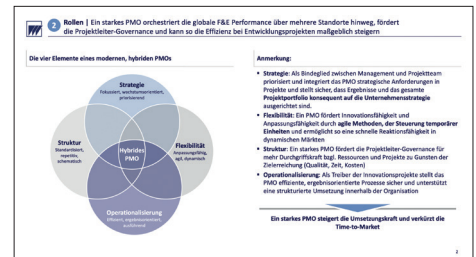
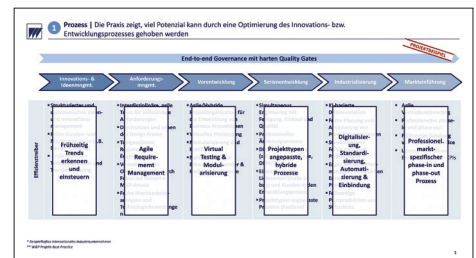
Tempo braucht System

Fünf Stellhebel für eine kürzere Time-to-Market

Wer die Time-to-Market wirksam verkürzen will, muss alle relevanten Einflussfaktoren im Zusammenspiel betrachten. Einzelmaßnahmen greifen oft zu kurz, weil Prozesse, Rollen, Organisation, Ressourcen und Kultur nicht isoliert wirken – sondern sich gegenseitig bedingen. Ein agiler Prozess verpufft, wenn Entscheidungswege blockiert sind. Klar definierte Rollen bringen wenig, wenn es an Ressourcen fehlt und mutige Ideen scheitern, wenn die Kultur keinen Raum für Fehler lässt. Erst in der Kombination dieser Dimensionen entsteht die strukturelle Grundlage für schnellere Projektdurchläufe. Die folgenden fünf Stellhebel bilden daher das Fundament für eine optimale Time-to-Market:

- 1 End-to-End-Denken für Geschwindigkeit & Flexibilität**
 - Einführung hybrider Entwicklungsprozesse, abgestimmt auf Projektkomplexität und -typ
 - Etablierung gelebter Gates als Steuerungs- und Qualitätssicherungsmechanismen
 - Professionelles Anforderungs- & Änderungsmanagement entlang der Prozessphasen
- 2 Entscheidungskraft gezielt verankern**
 - Klare Governance der Projektleitung und gelebte Rollen in Projekten
 - Verbindliche Entscheidungsbefugnisse mit integriertem Ressourcenmanagement
 - Ergebnisverantwortung klar zuweisen – kein Innovationserfolg ohne Ownership
- 3 Vernetzte Plattform statt funktionaler Silos**
 - Organisationseinheiten als Serviceplattformen mit marktnaher Ausrichtung verstehen
 - Interdisziplinäre Zusammenarbeit strukturell ermöglichen
 - Globale Wertschöpfung ganzheitlich orchestrieren statt lokal optimieren
- 4 Klarheit, Kennzahlen, Kapazitäten**
 - Klare Zielsysteme und belastbare Projekt-/Prozess-KPIs zur Performance-Steuerung nutzen
 - Durchgängiges Ressourcenmanagement als Steuerungsinstrument etablieren
 - Effektive Koordination und Priorisierung des Projektportfolios
- 5 Verantwortung ermöglichen, Geschwindigkeit zulassen**
 - Fehlerkultur aktiv fördern und psychologische Sicherheit im Team verankern
 - Temporäre agile Strukturen nutzen, um Dynamik und Anpassungsfähigkeit zu erhöhen
 - Führung als Befähiger verstehen – Eigenverantwortlichkeit, Ownership und Klarheit als Führungsprinzipien stärken

Projektbeispiele



Unsere Vorgehensweise

Wie Sie Ihre Time-to-Market systematisch verbessern

Jede Organisation steht vor eigenen Herausforderungen, wenn es darum geht, Projekte schneller und wirkungsvoller umzusetzen. Standardlösungen greifen zu kurz – gefragt ist ein strukturierter, adaptiver Beratungsansatz, der gezielt an den relevanten Stellhebeln ansetzt und Unternehmen dabei unterstützt, die Durchlaufzeit von Innovationsprojekten messbar zu verkürzen.



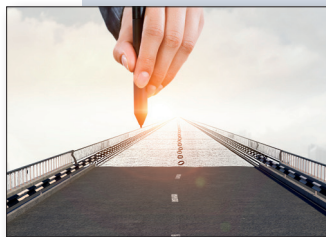
1. Analyse:

Systematisch erkennen, wo Geschwindigkeit verloren geht

In einem kompakten Check beleuchten wir Prozesse, Rollen, Organisation, Steuerungsmechaniken und kulturelle Prägungen. Ziel ist es, zentrale Engpässe und systemische Ursachen für Zeitverluste transparent zu machen. Dabei orientieren wir uns an folgenden zentralen Fragestellungen:

- **Prozesse:** Wo wird der Produktentstehungsprozess durch Ineffizienzen unnötig verlangsamt?
- **Rollen:** Sind alle notwendigen Rollen involviert und mit ausreichender Governance ausgestattet?
- **Organisation:** Begünstigt die derzeitige (Projekt-)Organisation die Umsetzungsgeschwindigkeit?
- **Ressourcen:** Ist die Transparenz zur Projektpformance für eine effiziente Steuerung ausreichend?
- **Kultur:** Dient die Führung und Fehlerkultur im Unternehmen der Umsetzungsgeschwindigkeit?

ca. 1
Monat



2. Zielbildentwicklung:

Basis für eine optimale Time-to-Market schaffen

Aus den Analyseergebnissen leiten wir ein unternehmensspezifisches Zielbild ab, das alle relevanten Hebel auf Geschwindigkeit und Umsetzungskraft ausrichtet. Im Fokus steht ein konsistentes Zusammenspiel von Prozessen, Rollen, Strukturen, Steuerung und Kultur – abgestimmt auf strategische Ziele und operative Wirklichkeit:

- Entwicklung schlanker, hybrider **End-to-End-Prozesse** mit klar definierten Gates, Verantwortlichkeiten und Eskalationslogiken
- Aufbau **vernetzter Organisationseinheiten** mit entscheidungsfähigen Rollenprofilen und verbindlicher Ergebnisverantwortung
- Einführung **integrierter Steuerungsmechanismen** mit wirksamen KPIs, integriertem Ressourcenmanagement und kulturellen Leitprinzipien

ca. 2
Monate



3. Umsetzungsbegleitung:

Geschwindigkeit nachhaltig verankern

Damit die definierten Maßnahmen Wirkung entfalten, begleiten wir die Umsetzung gezielt – mit Fokus auf Steuerung, Befähigung und Verankerung in Struktur und Kultur:

- Ableitung priorisierter Maßnahmen und Überführung in eine tragfähige **Roadmap** mit klaren Zuständigkeits- und regelmäßigem **Fortschrittscontrolling**
- Aufbau eines **Transformations-PMO**, welches die verschiedenen Maßnahmenpakete steuert und somit aktiv den organisatorischen Wandel begleitet

Ø 6
Monate



Ihr Nutzen

Ihre Herausforderungen sind unser Projektalltag

Ideation und Innovationsmanagement

Branche: Sanitärbereich
Umsatz: ca. 100 Mio. €

Ausgangssituation:

Drohender Verlust der First-Mover Position durch spezialisierte Wettbewerber

Geschwindigkeits-Hebel:

- Systematisches Ideenmanagement und Trendscouting zur frühzeitigen Erkennung von Potenzialen
- Agiles Anforderungsmanagement
- Klare Verantwortlichkeiten für Innovation & New Business

Vor- und Serienentwicklung

Branche: Automobilindustrie
Umsatz: ca. 500 Mio. €

Ausgangssituation:

Zunehmende Projekt-Komplexität verlangsamt Entwicklungsprozesse

Geschwindigkeits-Hebel:

- Prozesse angepasst an Projekttypen (Fastlane) inkl. gelebter Quality Gates und Verantwortlichkeiten
- Effektives Management von Ressourcenengpässen
- Virtuelles Testing & Prototyping

Industrialisierung & Ramp-up

Branche: Brandschutz
Umsatz: ca. 150 Mio. €

Ausgangssituation:

Festhalten an „Altprodukten“ hindert Marktdurchdringung und Wachstum

Geschwindigkeits-Hebel:

- Professioneller marktspezifischer phase-in und phase-out Prozess
- Frühzeitige Einbindung relevanter Stakeholder
- Digitalisierung und Standardisierung von Routinetätigkeiten
- Incentivierung Vertrieb

Branche: Smart Home
Umsatz: ca. 80 Mio. €

Ausgangssituation:

Neue Technologien bedrohen Kernprodukt zunehmend

Geschwindigkeits-Hebel:

- Agile Produktentwicklung
- Stärkere Kundenfokussierung mit laufendem Nutzerfeedback und früheren Releases
- Selbstorganisierte, interdisziplinäre Teams

Branche: Systemlieferant
Umsatz: ca. 2 Mrd. €

Ausgangssituation:

Langsame Umsetzungsgeschwindigkeit radikaler Innovationen aufgrund starrer Prozesse

Geschwindigkeits-Hebel:

- Accelerator-Ansatz
- Stringenterer Transferprozess
- Externe Netzwerke an Entwicklungspartnern

Branche: Elektronik
Umsatz: ca. 520 Mio. €

Ausgangssituation:

Zielverfehlungen durch unzureichendes Projektmanagement

Geschwindigkeits-Hebel:

- Harte Quality Gates
- Interdisziplinäre, integrierte Teamstrukturen
- Neuorganisation PMO zur Stärkung Projektleiter-Governance

Mögliche Ersparnis Time-to-Market

35–45%

10–20%

25–50%

Sprechen Sie uns an – in einem unverbindlichen Gespräch erläutern wir Ihnen gerne detailliert unsere Vorgehensweise und zeigen Ihnen die spezifischen Vorteile für Ihr Unternehmen auf.

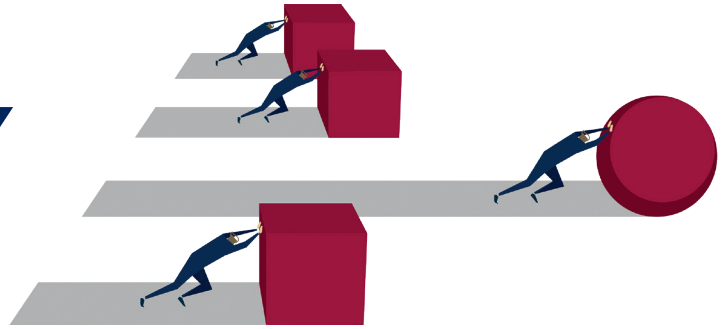


Simon Moser

Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Innovation & New Business

+49 (0)89 286 23 223
+49 (0)160 745 18 54
moser@wieselhuber.de

Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten



STRATEGIE

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Mergers & Acquisitions, Finance und Controlling sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung.

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

Mit Büros in München, Düsseldorf, Hamburg, Stuttgart und Berlin bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

OPERATIONS

CORPORATE RESTRUCTURING

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

MERGERS & ACQUISITIONS

FINANCE

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de