

Technologie sucht Markt

Neue Geschäfte auf Basis bestehender
Kompetenzen entwickeln



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Technologie sucht Markt

Außergewöhnliche Zeiten erfordern neue und kreative Ansätze

Unternehmen denken gerade in herausfordernden Zeiten intensiver darüber nach, wie sie ihre eigenen Stärken, Technologien und Kompetenzen besser nutzen können. Verschiebungen der eigenen Wertschöpfungskette, disruptive und strukturelle Veränderungen in der Fertigungs- und Produkttechnologie befeuern diese Überlegungen noch zusätzlich.

Daraus ergibt sich häufig die Aufgabenstellung, die Suche nach neuen Märkten, Kunden und Anwendungsfeldern für vorhandene, aber nicht ausreichend ausgeschöpfte Technologien, Kernkompetenzen und Assets voranzutreiben. Für viele Unternehmen ist dies allerdings ein unbekanntes Terrain.

Was tun ...

- ... mit freien Produktionskapazitäten und ungenutzten Assets?
- ... mit neuen Technologien, deren Investitionen sich für das eigene Kerngeschäft nicht ausreichend lohnen?
- ... für bisher unbeachtete neue Anwendungsfelder und Applikationen?

Ganz unabhängig davon, ob diese zukünftigen Geschäfte beispielsweise durch Auftrags-/Lohnproduktion, Lizenzvergabe oder Eigenvermarktung realisiert werden können, haben wir einen systematischen und kreativen Ansatz in Form **der W&P-Zukunftswerkstatt** entwickelt, um Sie auf dem Weg durch dieses noch unbekannte Terrain zu unterstützen.

Die typischen Fallstricke von New Business-Initiativen haben wir dabei besonders im Blickfeld bzw. werden durch ein schrittweises und agiles Vorgehen mit regelmäßigen Meilensteinen beherrschbar:

- Überschaubare Kosten
- Reduktion des Geschäftsrisikos
- Rechtzeitiges Herausfiltern von „fixen Ideen“

Drei Perspektiven sind erfolgsentscheidend

Um den Erfolg von Markt-Innovationen zu sichern, werden New Business-Initiativen aus Kunden- und Markt-

sicht validiert, mit Technologie-Experten die technische Machbarkeit bewertet sowie eine indikative Wirtschaftlichkeitsbetrachtung durchgeführt.

Die W&P-Zukunftswerkstatt ist ein agiler und iterativer Prozess für New Business-Initiativen

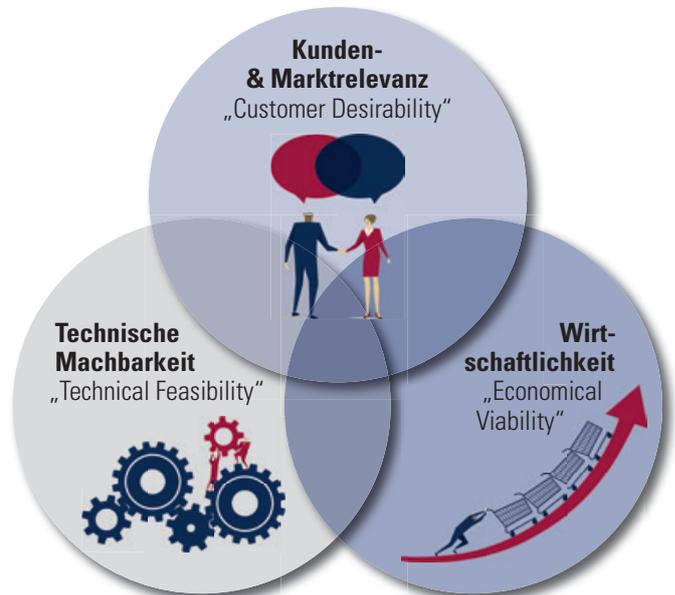
Die W&P-Zukunftswerkstatt lebt von der intensiven Einbindung potenzieller Kunden über den gesamten Prozess hinweg und gliedert sich in drei Phasen:

Phase 1: **Chancen erkennen**

Phase 2: **Marktbedarfe verstehen**

Phase 3: **Lösungen gestalten**

Es werden die wichtigsten Bausteine für den Marktangang gemeinsam mit einem Kernteam im Unternehmen entwickelt. Dadurch wird das vorhandene Wissen von Mitarbeitern optimal eingebunden und genutzt, Know-how für zukünftige New Business-Initiativen aufgebaut und die Voraussetzungen für den Markterfolg geschaffen.

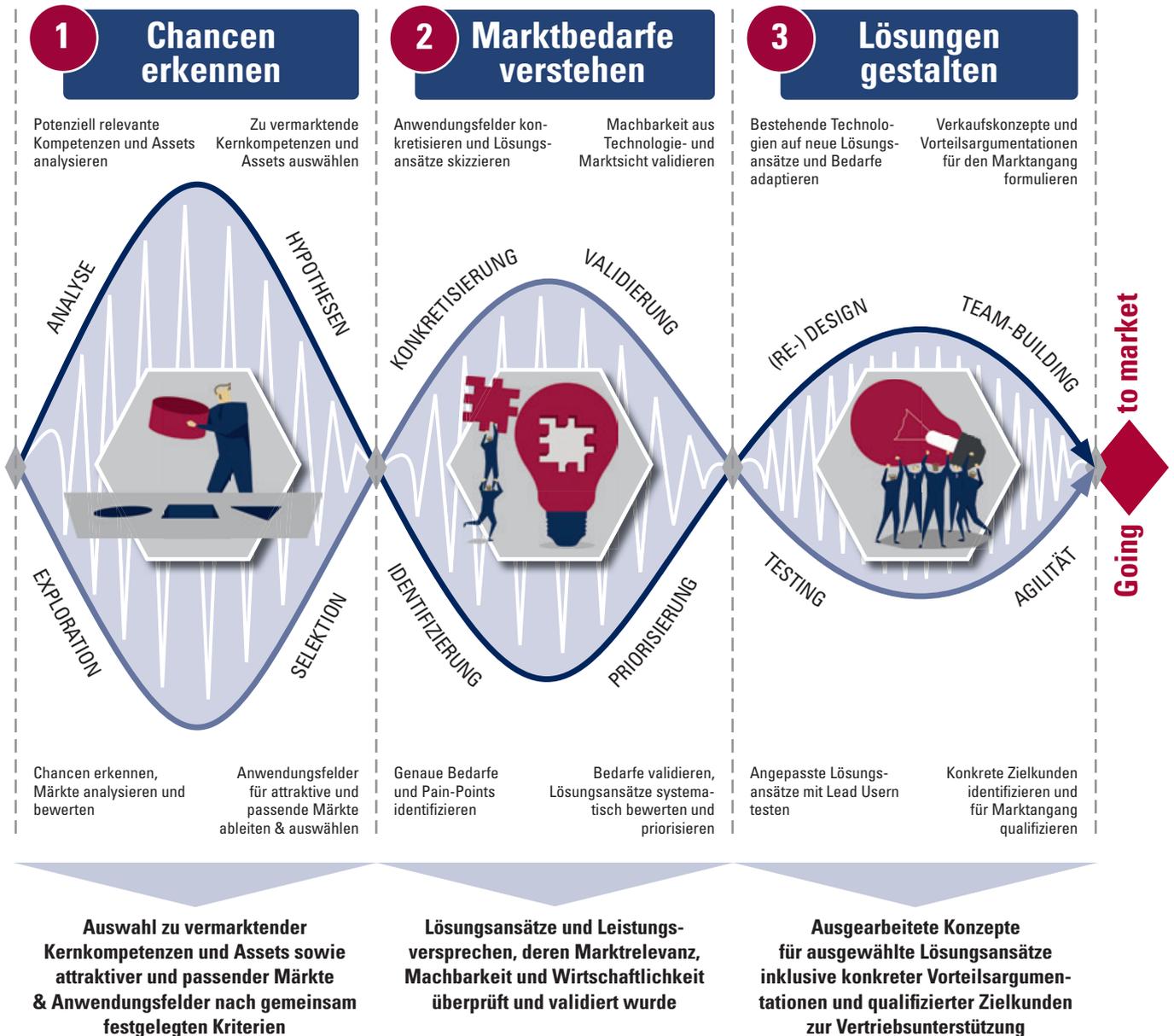


Die W&P-Zukunftswerkstatt

Kein linearer Prozess, sondern iteratives und agiles Vorgehen

Die W&P-Zukunftswerkstatt verbindet die strukturierte und systematische Vorgehensweise der klassischen Geschäftsmodell-Entwicklung mit den agilen und praxis-erprobten Ansätzen aus der Start-up-Welt.

Das schrittweise Vorgehen erfordert nach jeder Phase eine **Go-/No-Go-Entscheidung** und verlangt eine absolute Kundenzentrierung und unternehmerische Sichtweise.



Chancen erkennen

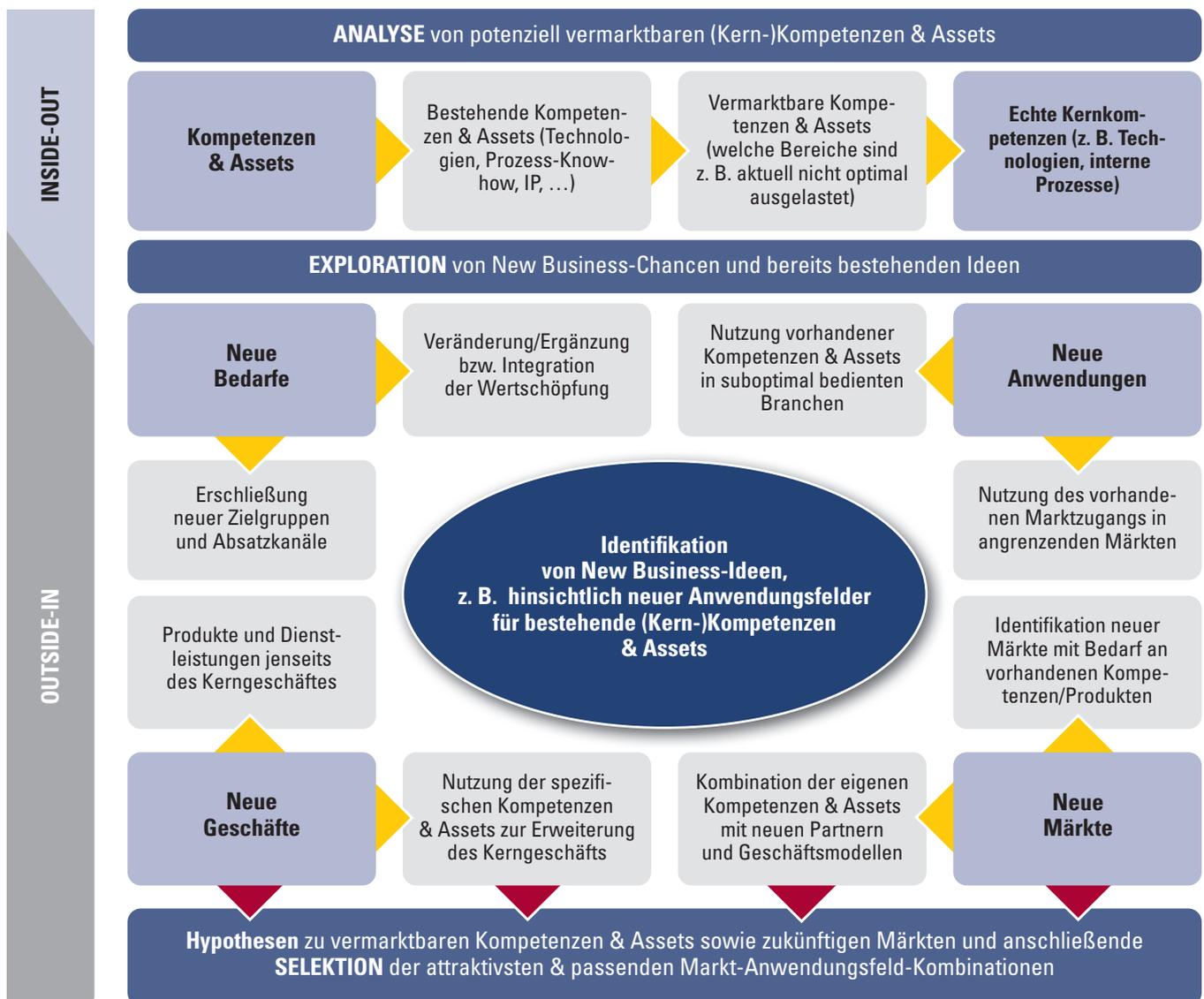
Kernkompetenzen und Assets im Fokus

Um chancenreiche, neue Anwendungsfelder für das bestehende Leistungs- und Kompetenzspektrum in neuen Märkten zu erkennen, werden in der ersten Phase drei Schritte durchgeführt:

- 1. Analyse potenziell vermarktbarer (Kern-)Kompetenzen und Assets:** Identifizierung vorhandener Ideen der Mitarbeiter durch Workshops und Interviews.
- 2. Exploration von New Business-Chancen und bereits bestehenden Ideen:** Outside-in-Recher-

chen zu neuen Bedarfen, Anwendungen sowie neuen Geschäftsansätzen, ergänzt u. a. durch Crowd-Kampagnen mit Entwicklern, Patent-Recherchen sowie Workshops mit internen und externen Experten (z. B. Branchenspezialisten).

- 3. Hypothesenbildung & Priorisierung von Anwendungsfeld-Markt-Kombinationen:** Erste Bewertung auf Basis unternehmensspezifischer Kriterien in einem kreativen und iterativen Prozess unter Einbeziehung externer Experten.



Marktbedarfe verstehen und Lösungen gestalten

Kundenzentrierung von Anfang an

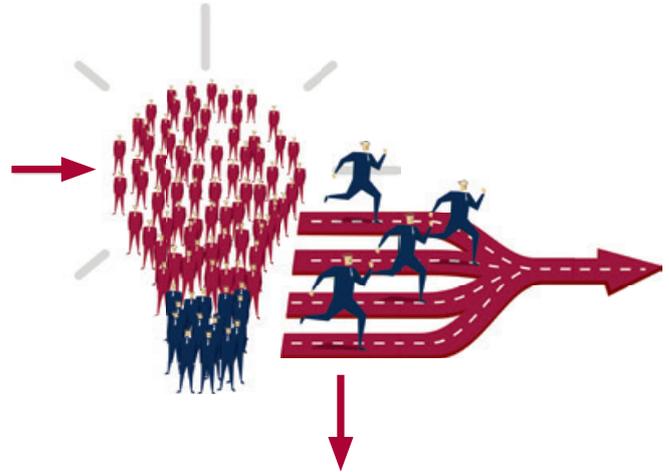
Marktbedarfe verstehen

Bedürfnisse potenzieller Kunden stehen bei der Zukunftswerkstatt immer im Fokus. In Cross-Industry-Workshops werden konkrete Bedarfe und Pain-Points identifiziert und Lösungsansätze sowie Leistungsversprechen mittels einer erprobten Methodik skizziert.

Technische Machbarkeit auf Basis bestehender Kompetenzen & Assets sowie unter Berücksichtigung möglicher Markteintrittsbarrieren wird mit internen Technologie-Experten validiert. Bei Bedarf können bspw. ergänzende Patent-Recherchen durchgeführt und externe Experten aus Industrie und Forschung miteinbezogen werden.

Eine **indikative Wirtschaftlichkeitsbetrachtung** zur Bewertung von Profitabilität und Nachhaltigkeit der New Business-Initiativen wird gemeinsam mit internen sowie ggf. mit externen Experten, z. B. aus der Zielbranche durchgeführt.

Abschließend findet eine **systematische und objektive Portfolio-Bewertung** zur Auswahl der chancenreichsten New Business-Ansätze für die weitere Bearbeitung statt.



Lösungen gestalten

Für ausgewählte New Business-Initiativen werden im **W&P-Innovation Bootcamp** in intensiven Sprints die wichtigsten Bausteine für den Marktangang entwickelt.

Hierbei werden von Beginn an potenzielle Kunden intensiv mit eingebunden und der Fokus auf operativ nutzbare Ergebnisse gelegt, d. h.:

- Lösungsentwicklung inkl. Prototyping und Lead User Testing
- Ausarbeitung von USPs, Verkaufskonzepten und vertrieblichen Vorteilsargumentationen
- Entwicklung von konkreten Geschäftsmodellen inkl. Investitionsplanung
- Recherche und Qualifizierung von potenziellen Zielkunden

Hierbei kollaborieren ausgewählte Potenzialträger aus dem Unternehmen mit den Beratern von W&P als agiles und schlagkräftiges Projektteam. Nach Bedarf werden weitere Partner aus dem W&P-Netzwerk hinzugezogen, wie z. B. Referenzkunden und Partner aus der Forschung & Dienstleistung.

Die Teams werden bei der Anwendung agiler Methoden sowie weiterer relevanter Tools angeleitet, um beim Marktangang und den damit verbundenen dynamischen Entwicklungen ein Höchstmaß an Know-how, Anpassungsfähigkeit, Motivation und Eigenverantwortlichkeit zu gewährleisten und die Erfolgchancen der New Business-Initiativen nachhaltig zu maximieren.

W&P-Praxisbeispiele

Maßgeschneidert und zielführend

Die Suche nach neuen Märkten, Kunden und Anwendungsfeldern kann unter sehr unterschiedlichen Motiven und Rahmenbedingungen erfolgen.

Wesentlich für den Projekterfolg sind ein klares Commitment der Geschäftsführung (Projekt-Sponsor) und ein sehr zielorientiertes Vorgehen während des Projektverlaufs.

Die analytische Arbeit sollte mit umfangreicher Praxiserfahrung flankiert werden.

Der Erfolg von New Business-Initiativen sollte von Anfang an durch quantitative Ziele, wie Umsatzziele oder Auslastungsziele, konkretisiert werden.

W&P verfügt in zahlreichen Branchen über ein **breites und spezifisches Netzwerk**, das im Rahmen von New Business-Projekten genutzt werden kann.

Konkrete Praxisbeispiele aus unterschiedlichen Branchen, Unternehmensgrößen und Wertschöpfungsstufen verdeutlichen die Anwendungsbreite.

	Automotive & Maschinenbau	Automotive	Maschinenbau	Chemie & Kunststoffe
Umsatz/MA	■ 500 Mio. €/2500 Mitarbeiter	■ 250 Mio. €/1000 Mitarbeiter	■ 90 Mio. €/450 Mitarbeiter	■ 50 Mio. €/300 Mitarbeiter
Kerngeschäft	■ Mechanische Antriebe ■ Maschinenbau	■ Engineering/Assembling von Aktorik-/Dosier-Systemen	■ Maschinen-/Anlagenbau ■ Lohnfertigung	■ Kunststoffbasierte Maschinenbauteile (Kraftübertragung)
Verwertbare Technologien/ Ressourcen	■ Ressourcen/Know-how für innovative Beschichtungsanlagen ■ Material Handling-Know-how ■ Qualitätsmanagement	■ Beherrschen fluider Ströme ■ Engineering von Dosier-Systemen ■ Produktionskapazitäten	■ Strahlenquellen (HW) ■ Steuerungs-Know-how (SW) ■ Verfahrens-Know-how	■ Kunststoff-, Engineering- und Tribologie-Know-how ■ Produktionskapazitäten
Ergebnisse	■ Identifikation von 10-15 großen qualifizierten Leads mit Kooperationsinteresse ■ Reduktion der Unterauslastung der Beschichtungsanlage um 25%-Punkte im 2. Jahr	■ Gründung/Ausbau der BU Medizintechnik ■ Reduktion Unterauslastung in der Produktion um 20% ■ Umsatzbeitrag 10% im 3. Jahr	■ Gründung und Ausbau eines internen Start-up-Projekts „Additive Manufacturing“ als eigenständigen Bereich ■ Kulturveränderung	■ Identifikation/Ideenfindung von >100 neuen Anwendungs-ideen ■ New Business-Umsatzanteil auf 20% im 2. Jahr (mit bestehenden Anlagen)
Projektvorgehen im Rahmen der W&P-Zukunftswerkstatt	■ Kernkompetenzanalyse ■ Outside-in-Analyse ■ Identifikation und Bewertung von neuen Märkten und möglichen Applikationen ■ Ansprache und Qualifizierung konkreter Kunden aus W&P-Netzwerk	■ Kernkompetenzanalyse ■ Inside-out/Outside-in-Analyse ■ Identifikation und Bewertung neuer Geschäftsfelder ■ Unterstützung bei der Business Case-Erstellung vor Gründung einer eigenen BU ■ Investitionsentscheidung	■ Entwicklung und Bewertung von Geschäftsmodellinnovationen ■ Ausarbeitung von Business Cases parallel in Projektteams mit konkretem Elevator-Pitch ■ Investitionsentscheidung mit Meilensteinen und Abbruchkriterien (techn./wirtsch.)	■ Kernkompetenzanalyse ■ Ideen-Workshop mit externen Experten/potenziellen Kunden ■ Clusterung und Priorisierung der Anwendungsideen ■ Umsetzung durch Vertrieb/ Business Development ■ Qualifizierung des Vertriebs
Projektsponsor	■ CEO und CTO	■ CEO	■ CEO und CTO	■ CEO und Head of Sales

Technologie findet Markt

Ihr Nutzen

Um beim Aufbau von Neugeschäft möglichst schnell und kosteneffizient zu agieren, empfiehlt es sich die bestehenden Kompetenzen und Ressourcen gezielt in neuen Anwendungsfeldern und Märkten wertschöpfend zu positionieren.

Dabei gilt es den Marktengang systematisch zu flankieren, d. h. die Qualität der Kundeninteraktion durch überzeugende Verkaufskonzepte bestmöglich zu unterstützen, den operativen Vertrieb durch die Bereitstel-

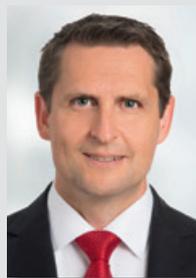
lung qualifizierter Kontakte zu potenziellen Kunden zu stärken und dadurch letztendlich die Erfolgchancen der New Business-Initiative am Markt zu maximieren.

In Kombination mit agilen Methoden, Open Innovation-Ansätzen und unternehmerisch agierenden Projektteams haben Sie alle Zutaten, um erfolgreich neue Geschäfte auf Basis bestehender Kompetenzen und Ressourcen zu generieren und nachhaltig in für Sie neuen Märkten zu etablieren.

Ihre Vorteile durch die W&P-Zukunftswerkstatt – Technologie sucht Markt

Neue Umsatzquellen durch die Monetarisierung bestehender Kompetenzen und Ressourcen in neuen Märkten.

- 1** Strukturierte Umsetzung von New Business Initiativen mit hoher strategischer Passung und Attraktivität auf Basis bestehender (Kern-)Kompetenzen & Assets
- 2** Systematische Diversifikation der Geschäftsaktivitäten in neue Märkte ohne die Notwendigkeit umfangreicher Investitionen in den Aufbau neuer Technologien
- 3** Förderung der Eigenverantwortung und Motivation für die Umsetzung von New Business-Initiativen durch agile Methoden
- 4** Coaching und Methodenaufbau bei den verantwortlichen Führungskräften und Mitarbeitern als Basis für die eigenständige Fortführung und den Aufbau von New Business-Initiativen
- 5** Benchmarking und Best-Practice-Vergleich über erprobte W&P-Methoden, Tools und Prozesse
- 6** Zugang zu umfangreichem W&P-Markt- & Branchen-Know-how über etabliertes Kunden- & Expertennetzwerk sowie über das W&P-Strategic Market Research Team
- 7** Langfristige Etablierung des New Business-Managements in der Organisation



Dr.-Ing. Dirk Artelt
Mitglied der Geschäftsleitung

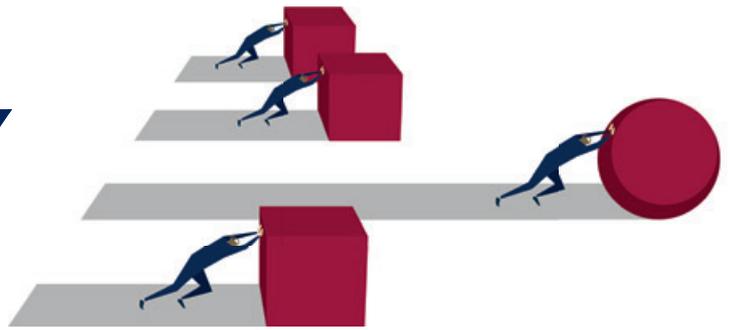
Telefon: +49 (0)89 / 286 23 127
E-Mail: artelt@wieselhuber.de



Dr. Peter Fey
Mitglied der Geschäftsleitung

Telefon: +49 (0)89 / 286 23 173
E-Mail: fey@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. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branche und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Kraftfeld Kunde, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg 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.

CORPORATE RESTRUCTURING

MERGERS & ACQUISITIONS

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.

FINANCE

INSOLVENZBERATUNG

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

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de