

GROWTH STRATEGY

DEVELOP & IMPLEMENT PRODUCTS & MARKETS STRATEGY

Typische Problemsituation und Zielsetzung

Ihr Unternehmen ist mit einem Portfolio aus Produkten, Lösungen und / oder Services stetig gewachsen, das Sie in verschiedenen Kundensegmenten mit unterschiedlichem Erfolg vermarkten. Sie sehen für die Zukunft viele Chancen in Bezug auf Entwicklung & Vermarktung von neuen Produkten / Services und / oder Märkten, allerdings sind Ihre finanziellen und personellen Ressourcen – wie überall – limitiert. Ihr Management Team benötigt Richtungsentscheidungen wie z.B. eine klare strategische Ausrichtung auf die Fokusbereiche für die kommenden 3 Jahre; Sie wollen entscheiden, mit welchen Produkten und in welchen Kundensegmenten Sie kurz-, mittel- und langfristig wachsen wollen, welche neuen Produkte oder Märkte Sie entwickeln wollen und in welchen Märkten Sie Ertrag abschöpfen können. Ebenso wichtig: Welche Märkte oder welche Themen wollen Sie nicht (mehr) oder noch nicht adressieren? Die Meinungen im Führungsteam und der Mannschaft gehen auseinander, eine klare Linie ist aber erforderlich, um die limitierten Ressourcen in Richtung der definierten Ziele zu konzentrieren und opportunistische Abweichungen von der Strategie zu verhindern. Die gemeinsam zu definierte Wachstumsstrategie soll nachhaltig in der Organisation verankert, konsequent umgesetzt und kontinuierlich optimiert werden.

Dazu hat die Geschäftsführung einen Strategieprozess initiiert oder plant einen solchen Prozess.

Prozess & Methodik



Toolbox

- Prüfung oder Überarbeitung des strategischen Rahmens und Festlegung einer Zielmatrix
- Vorbereitende Analyse: Marktdatenerhebung, -konsolidierung, Wettbewerbsvergleich pro Segment
- Bewertung der Märkte mittels , ANSOFF Diagramm, BCG Matrix / McKinsey 9-Feld-Matrix , nutzend die Daten und Expertise des Management-Teams, ggf. unterstützt durch externe Marktexperten
- Ggf. Überleitung oder Integration des Moduls Go-to-Market Strategie
- Eine **Strategy Toolbox** mit allen relevanten Tools unterstützt die Erarbeitung und Dokumentation

Typische Ergebnisse

Ihr Management Team hat wichtige Richtungsentscheidungen getroffen zum Produkt- und Marktfokus (wo investieren wir, wo generieren wir das Wachstum, wo verdienen wir zukünftig unseren EBIT und was machen wir NICHT MEHR). Die wichtigen Meinungsbildner innerhalb der Organisation waren intensiv in den Strategieprozess eingebunden, stehen hinter der verabschiedeten Strategie und sind motiviert, diese zum Erfolg umzusetzen. Für die Umsetzung wurden die kritischen Erfolgsfaktoren der Strategie identifiziert, daraus strategische Handlungsfelder & Initiativen abgeleitet und ggf. unterstützende Projekte aufgesetzt sowie erste Maßnahmenpläne erarbeitet. Die Kontrolle und Steuerung der Umsetzung wurde definiert und mit Verantwortungen besetzt.

Referenzen



BevermannConsulting ist eine international agierende inhabergeführte Unternehmensberatung, spezialisiert auf die Gestaltung von Wachstum. Wir beraten Unternehmen aus der B2B Investitionsgüter- und Dienstleistungsindustrie.



Sven Bevermann | MD | info@bevermann-consulting.de | +49.30.340.602.500
© 2000 - 2022 BevermannConsulting

GROWTH STRATEGY

Seite 2/2

DEVELOP & IMPLEMENT PRODUCTS & MARKETS STRATEGY

Ausgewählte Beraterprofile



AUSBILDUNG & WERDEGANG

- FH Karlsruhe, Dipl. Ing. (FH) Nachrichtentechnik
- DeteLine, Bosch, Siemens, IBM (Diplom)
- Chief Eng. Deteline (T-Systems), GM NOKIA Kabel
- Director, Cisco Systems
- CEO Keymile GMBH
- Director B2B E.ON

Profil AF

KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Strategieberatung insbesondere Wachstumsstrategien
- Internationale Unternehmens- und Geschäftsfeldentwicklung
- M&A Consulting and M&A Post Merger Practice
- Sales & Marketing
- Restructuring (out of pre Chapter 11 phase)

DAS BESONDERE

Eigene mit Management Erfahrungen als BU Head, GM und C-Level sowie als Berater in mittelständischen & großen internationalen US & deutschen Unternehmen seit 1995. Fokus auf Vermarktung von ICT Spitzentechnologie und -lösungen im globalen B2B Märkten sowie internationale Geschäftsentwicklung von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Als Person positiv und aufgeschlossen, zielorientierter, innovativer, praktischer und nachhaltigen Beratungsansatz



AUSBILDUNG & WERDEGANG

- Dipl.-Informatiker
- Zertifizierter Verkaufstrainer Microsoft & SIEMENS LC
- Account Manager NOVELL, Sales Director Banyan Systems & Mathsoft, GF Interlink (CISCO) & mention Software
- Management Consultant & Sales Trainer seit 2000

Profil SB

KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Go-to-Market Design
- Strategieberatung insbesondere Wachstumsstrategien
- Vertriebsprozesse und Vertriebssteuerung
- Sales Methoden und Tools

DAS BESONDERE

Eigene Vertriebs- und Vertriebsmanagementenerfahrungen gepaart mit Beratungserfahrungen aus > 50 tlw. internationalen Projekten zur Strategie-entwicklung und Vertrieboptimierung in den Segmenten Software, ICT, Laser, Maschinenbau, Anlagenbau u.a. und HighTech

BevermannConsulting ist eine international agierende inhabergeführte Unternehmensberatung, spezialisiert auf die Gestaltung von Wachstum. Wir beraten Unternehmen aus der B2B Investitionsgüter- und Dienstleistungsindustrie.



Sven Bevermann | MD | info@bevermann-consulting.de | +49.30.340.602.500
© 2000 - 2022 BevermannConsulting

BC CONSULTING PORTFOLIO (EXTRACT)

