



Leadership in Innovation

BusinessUP –

Unser Servicepaket zur Identifizierung neuer Geschäftsfelder

Ihre Ausgangslage und Problemstellung:

Sie haben ein stabil laufendes Kerngeschäft, gestützt auf Ihren Kernkompetenzen und eventuell sogar geschützt durch Patente. Aus eigener Kraft können Sie inkrementelle Innovationen entwickeln und über ihr bestehendes Vertriebsnetz an die ebenfalls bestehenden Kunden verkaufen. Oft sind Sie dabei sogar Weltmarktführer in Ihrem Business.

Es ist jedoch abzusehen, dass potentielle Wettbewerber mit niedrigeren Lohnkosten oder höheren Skaleneffekten in Ihre Nische eindringen könnten. Auch könnte Ihr Produkt durch andere Technologien substituiert oder ganz überflüssig werden. Größere Umsatzanteile bzw. die Existenz des ganzen Unternehmens können mittelfristig in Gefahr sein. Es besteht Handlungsdruck, eine neue, radikale Innovation in Ihrer Nische auf den Markt zu bringen oder auch ganz neue Umsatzfelder zu erschließen. Vielleicht wollen Sie aber auch einfach nur ein neues Wachstumsfeld identifizieren.

Da ein solches Vorhaben bei Ihnen jedoch selten ist, fehlen sowohl die Ressourcen als auch die Expertise für die Durchführung eines solchen Projektes.

Unser Lösungsansatz:

Wir starten mit einer Ist-Analyse, bei der das Technologie- und Marktumfeld betrachtet und Kernkompetenzen definiert werden. In einem Strategieworkshop wird die Stoßrichtung für das weitere Vorgehen definiert. Soll auf Basis der Kernkompetenzen ein neuer Markt erschlossen werden, sollen neue technische Kompetenzen aufgebaut werden für ein radikales Produkt in der bestehenden Nische oder müssen eventuell beide Wege beschritten werden? Es folgen vertiefte Marktuntersuchungen und Technologiebewertungen unter Einbezug von externen Experten und potentiellen Lead Usern bzw. möglichen Pilotkunden. Nach mehreren Evaluierungsschritten, Kreativworkshops und Vertiefungen steht am Ende eine Auswahl an potenziellen Geschäftsfeldern mit dazugehörigen Produkten und Services, die zu neuen Umsatzträgern führen können.

Gerne unterstützen wir Sie unter Einbeziehung unserer Netzwerkpartner bei der weitergehenden Realisierung dieser Ideen, von der Konzeption und dem Design, dem Bau von Prototypen, ersten Markttests bis hin zur Markteinführung. Gerne übernehmen wir für Sie dabei die übergeordnete Projektleitung und Steuerung.

Unsere Referenzen:

- Bircher Reglomat
- Gallus Ferd. Rüesch
- Schurter
- Sefar

Ihr Ansprechpartner:

Alexander Conreder, Senior Consultant
alexander.conreder@bgw-sg.com
Telefon: +41-71-511 21 16

www.bgw-sg.com

BGW Management Advisory Group
St.Gallen – Wien