

Strategieworkshop für deutsches Maschinenbau-Unternehmen im Rahmen der Weiterentwicklung eines Geschäftsfeldes



1. Aufgabe

Es galt, ein in Südamerika bereits gut etabliertes Geschäftsfeld des Unternehmens weltweit auszubauen.

Die Aufgabe bestand darin, aktuelle Ressourcen und mögliche neue Entwicklungen in diesem Geschäftsfeld zu bündeln und eine Strategie für eine weltweite Marktbearbeitung zu entwickeln.

2. Ziel

Ziel des Workshops ist langfristig das organische Wachstum des Unternehmens durch die Evaluierung des Geschäftsfeldes mit Hilfe eines Business Development-Plans zur Marktbearbeitung sicher zu stellen.

Strategieworkshop für deutsches Maschinenbau-Unternehmen für die Weiterentwicklung eines Geschäftsfeldes



3. Methodik

- ◆ Vorbereitung des Workshops durch
 - Recherche der momentanen Situation des zu bearbeitenden Marktes weltweit
 - Konkurrenzanalyse sowie Innovationsbereitschaft der potentiellen Kunden.
- ◆ Mehrtägiger Strategie-Workshop mit Geschäftsleitung und an wichtigen Prozessen beteiligten Mitarbeitern unter der Leitung und Moderation von Spiegel & Team Consult.
- ◆ Auswertung und Darstellung der Ergebnisse.

4. Ergebnis

Entwicklung einer nachhaltigen Strategie für die folgenden fünf Jahre.

Nach 2 Jahren wurde ein zweistelliges prozentuales Wachstum erreicht.