

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Zukunft



Läßt sich Zukunft **planen**?

Ja!

Aber: Zukunft sieht anders aus, als wir es heute erwarten. Eigentlich genügt ein kleiner Blick in die Vergangenheit, um erkennen zu können, dass man sich als Unternehmen nicht auf den bisherigen Erfolg verlassen kann. Denken Sie nur an die vielen, ehemals großen Marken, die heute in den jeweiligen Branchen keine Rolle mehr spielen: Mobiltelefonie, Food, Unterhaltungselektronik oder Fotografie, Unternehmen, die einem Marktwechsel mit alten Methoden begegnen wollen — egal wie erfolgreich diese früher waren — scheitern in aller Regel.

Wie aber bereitet man sich richtig auf Marktveränderungen vor?

Zukunft: Mehr als nur neue Produkte

Der erste Impuls bei Marktveränderungen ist häufig, Produkte oder Dienstleistungen anpassen zu wollen. Das aber reicht meist nicht, um das eigene Geschäft zu retten. Denn hinter einer Änderung des Marktes steckt zuallererst eine Änderung der Kundenerwartung. Deshalb muss sich Ihre Planung mit allen Aspekten der Veränderung beschäftigen.

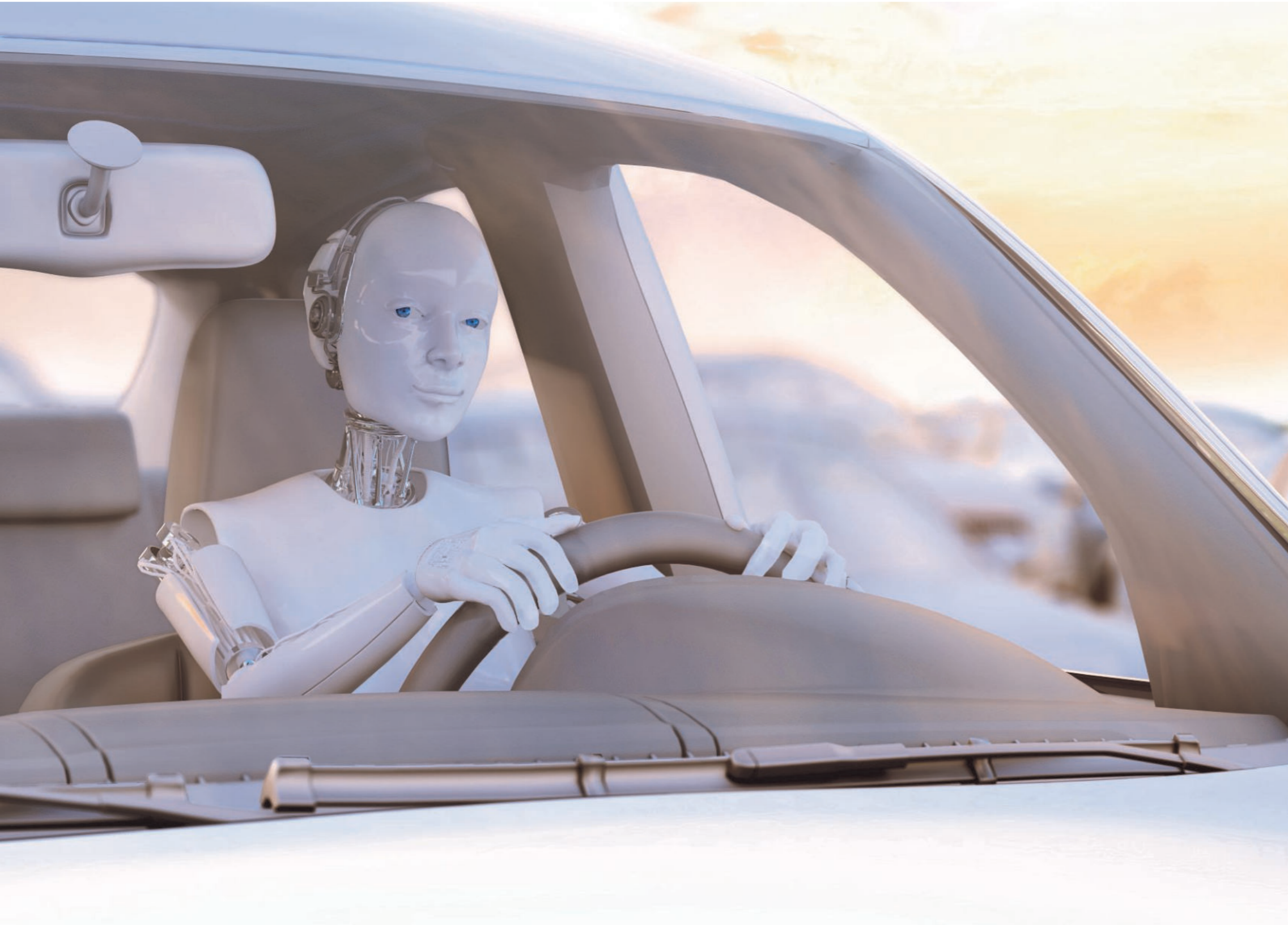
Überlassen Sie Ihre Zukunft nicht alleine Ihrem Marketing:

Markterfolg ist immer ein Ergebnis des richtigen Angebotes im richtigen Handelskanal mit richtigem Preis und dem richtigen Marketing. Weshalb sollten Kundenbewegungen dann nur auf der Produktebene stattfinden?

Deshalb ist es wichtig, Zukunftsstrategien immer als Projekt des ganzen Unternehmens zu verstehen.

Lassen Sie sich nicht überraschen

Viele Unternehmen beginnen dann mit der Vorbereitung auf Marktveränderungen, wenn es eigentlich schon zu spät ist. Dann, wenn diese Veränderungen sich schon auf das aktuelle Geschäft auswirken. Richtig wäre, sich dieses Themas regelmäßig durch einen etablierten Prozess anzunehmen. Nur so haben Sie eine Chance, frühzeitig Signale zu erkennen, dass Ihr Markt sich ändert.



Vergessen Sie Zukunftsprognosen. Entwickeln Sie Zukunftsszenarien!

Erfolgreiche Unternehmen verlassen sich nicht auf „den einen“ Weg, den die Zukunft nehmen könnte - sie bereiten sich auf verschiedene mögliche Entwicklungen vor. So ein Prozess kann aber schnell Ressourcen-fressend und bürokratisch ausufern, weit entfernt von jeder mittelständischen Praxis.

Mit der von Mayflower Concepts entwickelten Methode finden Sie die wichtigen Ansätze für Ihren eigenen Weg in die Zukunft - zeitlich überschaubar, pragmatisch und budgetschonend.

Wettbewerb analysieren:

Das Business Wargame

Mit diesem Prozess erfahren Sie mehr über Ihre Wettbewerber als mit jedem sonstigen Konkurrenzvergleich. In einer eintägigen Simulation setzen Sie Ihr internes Wissen über Märkte und Marktteilnehmer frei und entwickeln ein Verständnis für gegnerische Strategien.

Sie planen ein neues Produkt oder eine neue Strategie? *Business Wargames* eignen sich auch gut dazu, diese zu überprüfen und rechtzeitig Alternativen zu finden.

Chancen erkennen:

Ihre Zukunftsszenarien

Die Zukunft Ihres Marktes? Welche Trends werden am wahrscheinlichsten eintreffen? Mit dem Prozess *Zukunftsszenarien* entwickeln wir systematisch das Grundgerüst, aus denen sich zukünftige Entwicklungen ergeben werden. Dabei kombinieren wir gemeinsam mit Ihnen die Fakten Ihres Marktes mit denkbaren Trends in Technologie, gesellschaftlicher Entwicklung und Ressourcen-Themen. Das Ergebnis sind drei bis vier wahrscheinliche *Zukunftsszenarien*.

Vorausschauend handeln:

Alternierende Strategien

Mit drei bis vier Zukunftsszenarien sowie dem Wissen um wahrscheinliche Reaktionen Ihrer Mitbewerber lassen sich Handlungsoptionen definieren, mit denen Sie auf jedes eintreffende Szenario reagieren können.

Alternierende Strategien sind dabei keine leere Worthülse, sondern haben schon in den 70er Jahren Shell Oil geholfen, mit der Ölkrise hervorragend umzugehen.

Und wann starten Sie Ihren Zukunftsprozess?



Ihre Märkte verändern sich.
Mit Ihnen oder ohne Sie.

Drei Gründe, weshalb Sie sich um die Zukunft kümmern sollten - auch wenn Ihr Geschäft heute gut läuft.

1 Besser schlägt Gut

Kunden wechseln heute viel leichter als noch vor einigen Jahren, denn immer weniger spielt nur die Funktionalität die entscheidende Rolle bei der Kaufentscheidung. Einfachheit des Produktes oder der Dienstleistung, Transparenz der Kosten und angenehmer Service sind Faktoren, die in vielen Branchen heute schon größeres Gewicht haben als die Features eines Produktes oder der Preis. Smartphone schlägt Kamera, Trivago schlägt Reisebüro. Einfacher, transparenter, angenehmer: Besser schlägt gut.

2 New Kids arbeiten anders

Immer weniger sind Produkte und Dienstleistungen das Ergebnis nur einer speziellen Technik oder eines bestimmten Services. Durch das Zusammenspiel von Produktion, Elektronik und Logistik entstehen neue Wettbewerber häufig in ganz anderen Branchen und konkurrieren mit Ihnen und Ihrem Produkt mit einem völlig anderen Angebot als Sie es vermutlich bislang gewohnt sind.

Angriffe Ihrer zukünftigen Konkurrenten kommen vermutlich aus Richtungen, die Sie heute noch nicht einmal erahnen können.

3 Neues kommt schlagartig

Veränderungen finden heute in Märkten viel schneller statt als noch vor zehn Jahren. Für diesen Effekt wurden eigens neue Begriffe *disruptive technologies* oder *disruptive behaviours* erschaffen. Wieviel Zeit werden Sie haben, wenn Ihre Branche von einer radikalen, einer disruptiven Veränderung betroffen sein sollte?

Wer sich also auf kommende Veränderungen seines Marktes nicht richtig vorbereitet, wird zukünftig immer häufiger von radikalen Veränderungen überrascht werden.



Ein kluger Mann macht nicht alle Fehler selbst. Sir Winston Churchill

Zukunftsorientierte Beratung - ganz pragmatisch. Unser Angebot: So individuell wie Ihr Unternehmen.

Zukunftsmanagement heißt für uns individuelle Unternehmensberatung. Denn jeder Markt ist so individuell wie jedes Unternehmen darin. Standardmethoden, allgemeine Zukunftsprognosen und formalisierte Wettbewerbsanalysen helfen den wenigsten Unternehmen. Dennoch kann man mit überschaubaren Budgets eigene Zukunftsszenarien entwickeln, die das Verhalten der wichtigsten Wettbewerber simuliert einbeziehen. Gleich, ob Sie nur einen Impuls benötigen oder sich ganzheitlich beraten lassen wollen: Wir haben für Sie das passende Angebot für Sie.

Zukunfts-Workshops

Je nach Aufgabenstellung recherchieren und analysieren wir in Ihrem Markt und Ihrem Unternehmen, bevor der eigentlichen Workshop für Sie überhaupt entwickelt wird. Im Workshop selbst kommen die auf der vorhergehenden Seite erläuterten Tools *Business Wargame* und *Zukunftsszenarien* zum Einsatz, um am Ende ein strategisches Konzept und einen konkreten Maßnahmenplan zu erhalten

Strategieentwicklung und Umsetzung

Ihnen fehlen die Ressourcen, um die notwendigen Veränderungsprozesse selbst umzusetzen? Unsere Berater haben ihr Praxiswissen durchweg in verantwortlichen Führungspositionen großer Unternehmen erworben. Wir begleiten oder steuern Ihren Prozess nach Ihren Anforderungen: Entwickeln Strategien, analysieren Ihre operative Prozesse und begleiten Sie bei den notwendigen Schritten. - gleich ob Marketing, Vertrieb, IT oder Logistik.

Impuls-Vorträge

Manchmal braucht es nur einen neuen Gedanken im Unternehmen, um Veränderungsprozesse anzustoßen. Mit einer Keynote zum Thema Zukunftsmanagement- zugeschnitten auf Ihr Unternehmen oder Ihre Branche - weiten Sie das Bewusstsein Ihrer Teilnehmer für die bevorstehenden Veränderungen und geben Ihnen gleichzeitig Ideen an die Hand, wie man das eigene Unternehmen darauf vorbereiten kann.

Fordern Sie unsere Broschüre dazu an.

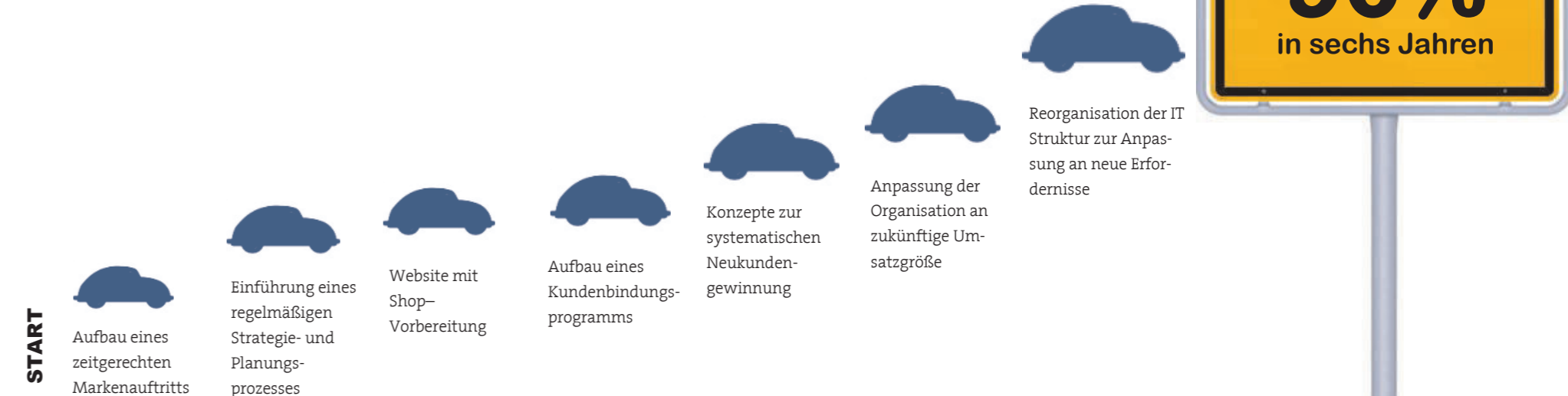
Case Study: Automotive



Vorstoß in die nächste Liga

Wachstumsprozesse und die Zukunfts-Ausrichtung haben wir schon für unterschiedlichste Unternehmen realisiert, die wir betreut haben—in unterschiedlichsten Ausprägungen. Anhand eines mittelständischen Kunden im Bereich Automotive zeigen wir Ihnen hier, welche Themen wir dort anhand unserer Strategieempfehlung verändert und umgesetzt haben. Und was diese Maßnahmen am Ende bewirkt haben!

Weitere Details und die aktuellen Ergebnisse zu diesem Case erläutern wir Ihnen gerne persönlich.





Erschienen im Verlag SpringerGabler
ISBN: 978-3-658-19616-5

Interessiert?

Hier erfahren Sie mehr :

Mayflower Concepts

Stormarnhöhe 36
21031 Hamburg

www.mayflower-concepts.com

phone:

040 3089 2227

email:

contact@mayflower-concepts.com

 **mayflower**
preparing for future