



# Advisors to Board

**Referenzprojekt:**

**Interimmanagement "Neue Geschäftsfelder"**

**Firma/ Branche:**

**Mittelständisches Unternehmen der physikalischen Messtechnik**

**Aufgabenstellung:**

- 
- 
- 

- ▲ Identifikation neuer Umsatzpotentiale aus den bestehenden
  - Technologie- und Marktsituationen des Unternehmens
- ▲ Bestimmung der zeitlichen Erreichbarkeit von Umsatzpotentialen
  - und möglichen Kooperationsansätzen

**Zeitraumen:**

**Halbes Jahr**

**Zielerreichung:**

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

- ▲ Identifikation von Zielmärkten und Kooperationspartnern
  - mit Umsatzpotential
- ▲ Auflistung und Bewertung aller strategischen Optionen
  - des Unternehmens zu Diversifikation und Multiplikation
- ▲ Erarbeitung einer SWOT-Matrix des Unternehmens
- ▲ Erarbeitung einer Bewertungsmatrix zur realistischen Einschätzung
  - der Erreichbarkeit von Umsatzpotentialen der einzelnen
  - strategischen Handlungsansätze
- ▲ Erarbeitung von Handlungsmaßnahmen zum Gesamtunternehmen

**Vorgehensweise:**

- 
- 

- ▲ Übernahme der Aufgabe als Interimmanager innerhalb
  - des Unternehmens
- ▲ Umfassender Audit zum Unternehmen und deren Technologieplattformen
- ▲ Bewertung der Marktsituation und der Wettbewerbssituation
- ▲ Erarbeitung strategischer Optionen
- ▲ Umfangreiche Marktuntersuchungen und Expertengespräche
- ▲ Ableitung der zutreffenden strategischen Ansätze und Bewertung
  - der Prämissen des Unternehmens
- ▲ Erarbeitung der Empfehlungen und des Handlungsplans