

FALLSTUDIE

SO NUTZT EIN MARKTFÜHRER DAS WIRTSCHAFTSMAGNET-BENCHMARKING, UM SEINE PERFORMANCE ZU STEIGERN



DAS SIEGEL DER
STÄRKSTEN
UNTERNEHMEN

Das mittelständische Unternehmen (B2B-Zulieferer) nutzt die Qualifizierung, um sich in den sieben Bereichen zu messen. Die Analyse zeigt, dass das Unternehmen in der Branche durchweg sehr gut aufgestellt ist, im Vergleich zu Marktführern anderer Branchen, die regional ansässig sind, jedoch deutliche Schwächen aufweist.

Aus den konkreten, konzeptionellen Vorschlägen der Qualifizierungsunterlage formuliert das Unternehmen einen 10-Punkte-Maßnahmenkatalog.

Während dieses Prozesses trifft es sich mit zwei branchenfremden, jedoch zum Ring der Stärksten gehörenden Unternehmen, um zu verstehen, weshalb diese in einigen Bereichen so weit voraus sind.

KLEINER HEBEL – GROSSE WIRKUNG: DIE QUALIFIZIERUNG ZUM SIEGEL WIRTSCHAFTSMAGNET

Der 10 Punkte-Maßnahmenplan

1. Neue Finanzierungsformen bei Neugründungen im Ausland verwenden.
2. Markenpositionierung über F & E ausbauen.
3. Digitalisierungsinitiative starten.
4. Neue Standards in der Patent- und Markenthematik einführen.
5. Projekt zur Verkürzung der „Time-to-Market“ um 33 % aufsetzen.
6. Ausbau der Schlüsselkompetenzen, um der Marktführerrolle noch stärker gerecht zu werden.
7. Ziel- und Effizienzsteigerung der innerbetrieblichen Weiterbildung.
8. Fokussierung und Ausbau der regionalen Sponsoringaktivitäten.
9. Einführung agiler Methoden wie der Wachstums- pyramide, um selbst noch schneller zu wachsen.
10. Gründung einer Zweitmarke, um im High-End-Bereich höhere Renditen zu erzielen und den EBT um 15 % zu erhöhen.

Ihr Weg zum Wirtschaftsmagnet



Wirtschaftsmagneten unterscheiden sich von anderen Unternehmen auf zwei Arten. Zum einen sind diese Unternehmen seit Jahren erfolgreich, weil sie auf einem breiten Fundament stehen. Zum anderen reflektieren sich diese Unternehmen ständig, um daran zu feilen, noch besser zu werden.

Unternehmen, die auf dem Weg zum Wirtschaftsmagnet sind, nutzen das Benchmarking, um wertvolle Hinweise zu bekommen, wo sie sich noch verbessern können.

Titelbild: Nicole Baster – unsplash



Kontakt

Wirtschaftsmagnet GmbH
Christian Kalkbrenner
Geschäftsführer

Gstäudweg 72
88131 Lindau

T +49 8382 409301
mail@wirtschaftsmagnet.de
www.wirtschaftsmagnet.de