



titel

Referenz

untertitel

Unternehmensanalyse

adressat

Markt

autor

Prof. Peter Bienert

Unternehmensanalyse für Aufsichtsrat und Investoren

Unternehmen

Start-up Unternehmen in der Medien- & Telekommunikationsindustrie

Stakeholder

Gründer des Unternehmens, Finanzinvestoren und Aufsichtsrat

Situation

Erhebliche Planabweichungen führen dazu, dass die Cashreserven aus den bereits abgeschlossenen Finanzierungsrunden für eine Weiterführung des Unternehmens nicht ausreichen. Investoren und Aufsichtsrat sind angesichts widersprüchlicher Aussagen aus dem Unternehmen verunsichert. Als Bedingung für eine weitere Finanzierungsrunde verlangen die Investoren nach einer extern validierten Aussage über die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells und eine Bewertung der internen Strategie in Produktentwicklung und Vertrieb.

Auftrag

Schnellstmögliche Klärung des grundlegenden Marktpotentials der Technologie und Aufzeigen möglicher Produkt- und Vertriebsstrategien

Vorgehen

- ▶ Analyse der Businesspläne, der aktuellen Produktstrategie und der laufenden Vertriebsaktivitäten in Interviews und Diskussionen
- ▶ Entwicklung eines ersten abstrakten Technologiemo­dells
- ▶ Strukturierte Interviews mit Vertretern markt- und meinungsbildender Unternehmen in Europa und den USA
- ▶ Grundlegende Matrix für Anwendungsfälle und technologische, vorhandene oder nötige Grundkomponenten
- ▶ Grobe Marktanalyse auf dieser Basis durch strukturierte Interviews mit potentiellen Kunden und Distributoren aus dem Netz der Forte Advisors
- ▶ Auswertung der Resultate und Präsentation

Resultat

Realisierbare Umsätze und Erträge werden für die Deckung der Kosten nicht ausreichen. In den aktuell adressierten Märkten ist mit einer attraktiven Entwicklung des Unternehmenswertes und einem Exitszenario für die Investoren nicht zu rechnen. Es wird ein Wechsel des Marktsegmentes für die Technologie vorgeschlagen und begründet. Kontakte zu potentiellen Ansprechpartnern in einem vielversprechenden Marktsegment wurden hergestellt. Eine grundlegende Empfehlung für die Ausprägungen des Produktes und der Positionierung dieser Ausprägungen im Markt wurde gegeben.

Zeitdauer und Aufwand

Das Projekt wurde innerhalb von 2 Wochen nach ersten Gesprächen aufgesetzt und innerhalb eines Zeitraumes von etwa 8 Wochen mit einem Aufwand von weniger als 30 Beratertagen durch intensive Einbeziehung und Steuerung der unternehmenseigenen Ressourcen durch die Forte Advisors realisiert.

Mehrwert für den Kunden

Schnelle Validierung der internen Aussagen durch die Expertise der Forte Advisors und durch deren Marktnetz. Geringe Kosten und Lerneffekt durch hohe persönliche Erfahrung der Forte Advisors und die Nutzung unternehmenseigener Ressourcen. Umfangreiche Vertriebskontakte zu potentiellen neuen Kunden und Distributoren als Abfallprodukt der strukturierten Umfrage. Verständliches Modell für die Entscheider, das Produktkomplexität, Markt und Strategie in Zusammenhang bringt.

Für Entscheidungsträger:

Wegbegleiter zum Erfolg

Komplexe Situationen und kritische Vorhaben sicher führen – dieser Herausforderung müssen sich Gesellschafter und Management heute stellen. Die Forte Advisors AG unterstützt Sie auf Ihrem Weg. Mit unternehmerisch erfahrenen, authentischen Persönlichkeiten auf Augenhöhe.

Forte Advisors wurde 2006 von Prof. Peter Bienert ins Leben gerufen. Seitdem begleitet die Partnerschaft Kunden bei unternehmenskritischen und innovativen Vorhaben. Bisheriges Gesamtvolumen: mehr als 800 Mio. €.

Ihr Vorteil

Erleben Sie Erfolg – statt trockener Lösungen.

- ▶ Wir adressieren alle unternehmerischen, inhaltlichen und menschlichen Erfolgsfaktoren. Eigene Verfahrensmuster für Modellbildung, Lösungsentwicklung und Umsetzungssteuerung bieten wertvolle Unterstützung.
- ▶ Wir finden außergewöhnliche und zugleich pragmatische Lösungen - mit Leidenschaft. Zum Beispiel für Zielkonflikte oder Kommunikationslücken zwischen Wertschöpfungsphasen und Führungsebenen.
- ▶ Jeder unserer Gründer und Partner war lange selbst erfolgreich als Unternehmer oder Führungskraft tätig. Ihre erlebte Erfahrung bringen sie nicht nur fachlich ein, sondern auch in Moderation, Mediation und Kommunikation.

Transparenz

Wir sorgen für eine fachlich profunde Modellbildung als Entscheidungsgrundlage für Ihre Strategieentwicklung. Bei komplexen Aufgabenstellungen steht die gründliche Problemanalyse am Anfang. Ergebnis: Belastbare Richtungsvorgaben für Plan und Umsetzung Ihres Vorhabens.

Wirksamkeit

Wir schaffen einen moderierten Planungsprozess auf Basis der inhaltlichen, strukturellen und emotionalen Rahmenbedingungen aller Stakeholder. Ergebnis: Alle Beteiligten tragen Ihr Ziel- und Umsetzungsbild.

Wir unterstützen Sie durch die Strukturierung von Führungsprozessen und das Management der Umsetzung gegen die Erwartung und das Produktergebnis. Ergebnis: Der Fokus in der Umsetzung liegt auf Zielbild und Ergebnisqualität.

Autonomie & Nachhaltigkeit

Wir achten darauf, nicht nur das aktuelle Problem zu lösen. Ihre Autonomie ist unser Ziel. Daher versetzen wir Mitarbeiter und Führung des Unternehmens in die Lage, Herausforderungen unabhängig von uns zu lösen. Teil dieser Philosophie ist die Forte Advisors Academy. Sie ermöglicht Fach- und Führungskräften eine nachhaltige Qualifikation und Entwicklung. Ergebnis: Starke Wegbegleiter für die Zukunft.