



# TMG IMPULS

## Transformation von Projekten: Wandel vom Komponenten- zum Systemhersteller

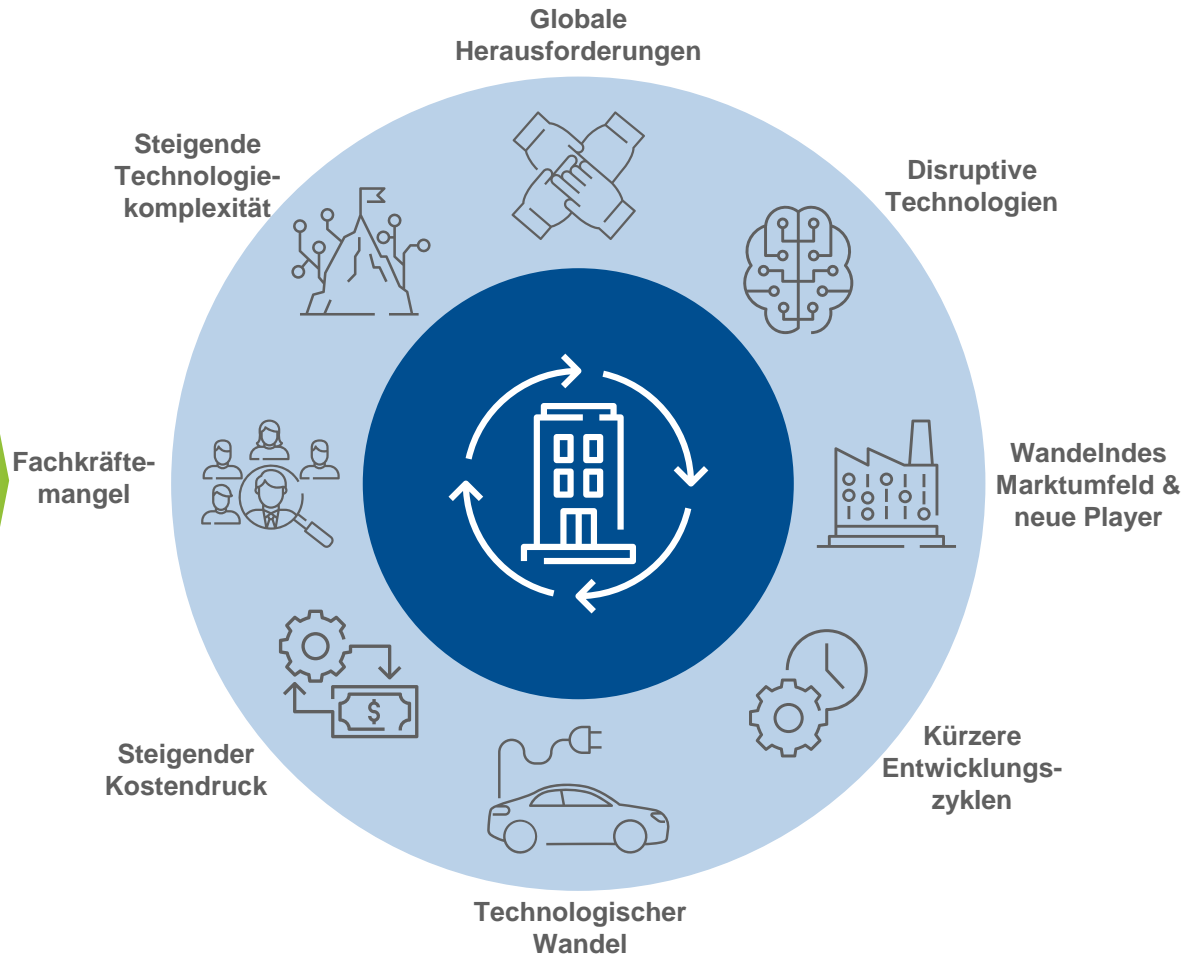
Stuttgart, Juni 2023

# Schlüsselfragen für Unternehmen...

... beim Wandel vom Komponenten- zum Systemhersteller

## Marktentwicklung im Zuge der Digitalisierung und neuer Technologien

Digitalisierung und neue Technologien



## Schlüsselfragen für Unternehmen


- Wie werden sich **Digitalisierung und technologische Entwicklungen** auf mein **Geschäftsmodell** auswirken?
- Wie wird sich **mein Markt** durch **neue Risiken in der Supply Chain** (weiter) verändern?
- Wie kann ich als Unternehmen aktuelle **Entwicklungen nutzen**, um mir einen **Wettbewerbsvorteil** zu verschaffen?
- Wie schaffe ich es, trotz **unterschiedlicher Kundenanforderungen** als Systemhersteller, **rentabel** zu bleiben?
- Was muss ich tun, dass **mein Unternehmen auch in Zukunft wettbewerbsfähig** bleibt?
- Welche **Chancen und Risiken** ergeben sich durch den **Wandel zum Systemhersteller** für mein Unternehmen?

# Risiken als auch Chancen ...

... beim Wandel vom Komponenten- zum Systemhersteller

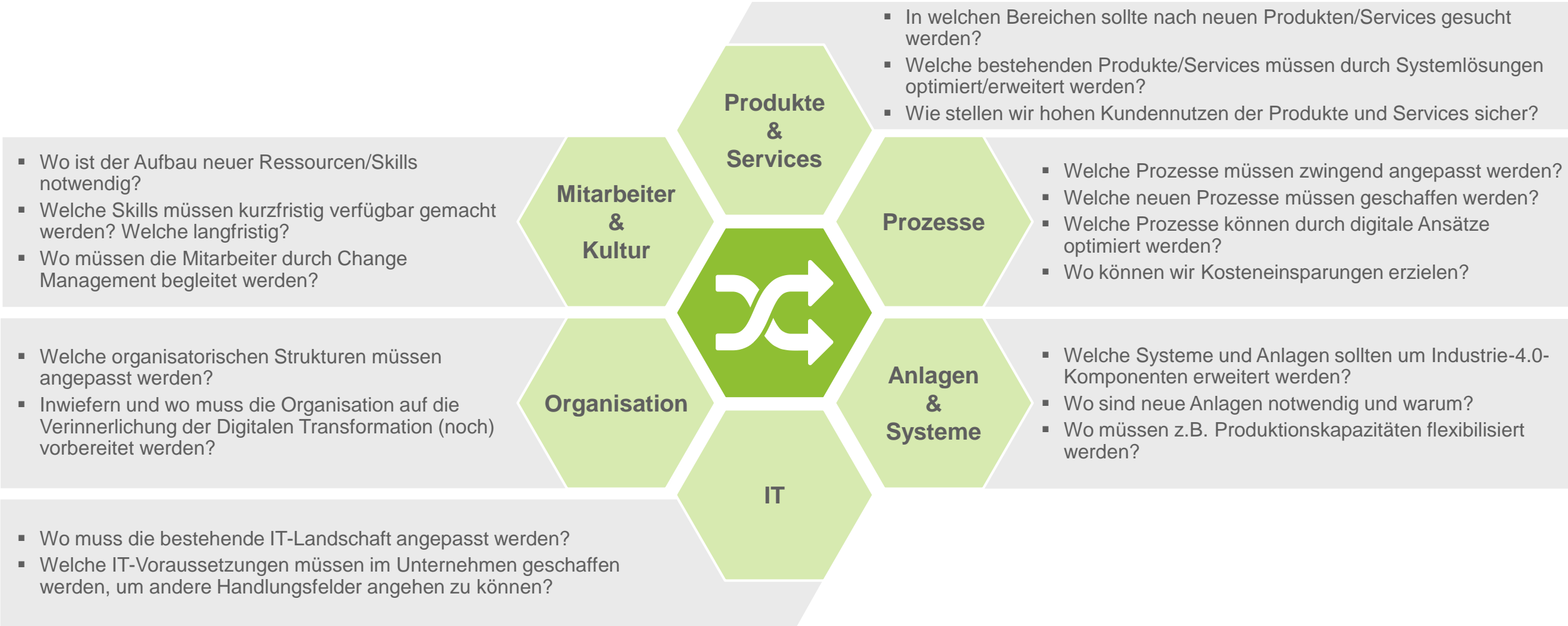
Risiken	Chancen
<b>Produkte werden obsolet</b> Neue Produkte lösen bestehende Produkte ab (z.B. Systemlösung als Alternative zu Einzelkomponenten)	<b>Generierung von Lock-In-Effekten</b> Kunden können langfristig an das Unternehmen gebunden werden durch Lock-In-Effekte, welche einen Wechsel zu anderen Anbietern erschweren
<b>Absatzrückgang</b> Neue Produkte setzen sich durch bzw. neue Geschäftsmodelle sorgen für bessere Auslastung und somit zu weniger Neukäufen insgesamt	<b>Neue Umsatzquellen</b> Durch neue Geschäftsmodelle als Systemhersteller können zusätzliche Umsätze generiert werden
<b>Organisatorischer Wandel</b> Der notwendige Wandel stellt Unternehmen vor die zentrale Herausforderung, bestehende Strukturen, Prozesse und Personalien zu hinterfragen	<b>First Mover Advantage</b> Möglichkeit, sich als erster Anbieter neuer Produkte zu etablieren und zu skalieren, bevor andere Anbieter Konkurrenzprodukte in den Markt einführen
<b>Kundenbedürfnisse werden nicht angesprochen</b> Anforderungen der Kunden an die Produkte verändern sich, so dass bestehende Produkte die Kundenbedürfnisse nicht mehr erfüllen	<b>Neue Kundenbedürfnisse</b> Möglichkeit, neue Produkte zu entwickeln, welche die neuen Kundenbedürfnisse ansprechen, und somit ein hohes Nachfragepotenzial haben



 Eine Betrachtung der entstehenden Chancen und Risiken für das eigene Geschäftsmodell durch den Wandel vom Komponenten- zum Systemhersteller ist entscheidend, um nicht als Verlierer aus dem Markt hervorzugehen

# Ableitung bedarfsgerechter Handlungsfelder ...

... für einen nachhaltigen Wandel zum Systemhersteller



➔ **Ausgehend von den innovativen Systementwicklungen, zeigen die analysierten Handlungsfelder auf, wo im Unternehmen Veränderungen im Rahmen des Wandels zum Systemhersteller notwendig werden.**

# Zentrale Erfolgsfaktoren des Wandels ...

... aus unser Projekterfahrung bei der Begleitung verschiedenster Unternehmen

## Zentrale Erfolgsfaktoren der analysierten Handlungsfelder



# Systematisches Vorgehensmodell ...

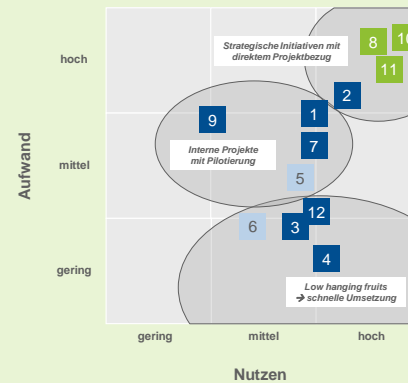
... für einen nachhaltigen Wandel zum Systemhersteller

## Analyse relevanter Handlungsfelder



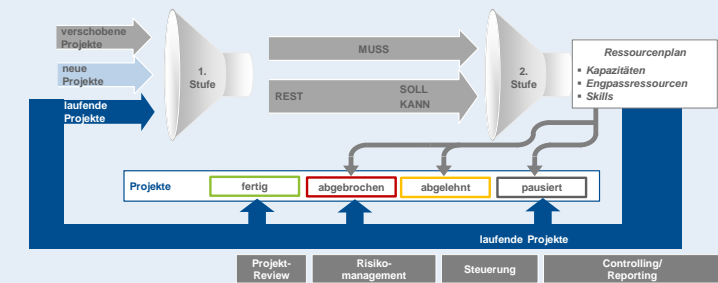
- In welchen Bereichen besteht **Handlungsbedarf** für mein Unternehmen?
- Welchen **Einfluss** hat der **Wandel zum Systemhersteller** auf mein **Geschäftsmodell**?

## Bewertung identifizierter Potenziale



- Welche **Potenziale** sind für meine **strategische Organisationsentwicklung** relevant?
- Mit welcher **Priorisierung** müssen die **identifizierten Potenziale** umgesetzt werden?

## Definition eines strategischen Projektportfoliomanagements



- Wie kann ich meine **strategischen Entwicklungs- und Organisationsprojekte** **effizient** und **transparent** steuern?
- Wie kann ich **Ressourcen** **konsequent** nach dem **Wertbeitrag** für das Unternehmen ausrichten?

Vereinbarung einer wirtschaftlichen und nachhaltigen Unternehmensstrategie mit dem Ziel der Absicherung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit

Die Adresse für die produzierende Industrie...

## Warum TMG Consultants?

- ✓ TMG Consultants – die erste Adresse für die produzierende Industrie
- ✓ Führend in Beratung für Innovation, Effizienz, Umsetzung
- ✓ Mehr als 2.700 Projekte in der produzierenden Industrie
- ✓ Hohes Maß an Seniorität und Erfahrung
- ✓ Ausgeprägte Branchenkompetenz
- ✓ Beherrschung der Sprache des Kunden
- ✓ Hohe Fachexpertise und Methodenkompetenz
- ✓ Beratung entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- ✓ Preferred Supplier der Bosch Gruppe, der Continental AG und Weidmüller

## Auszeichnungen



## Status Preferred Supplier



 ... und Ihr Partner für Innovation, Effizienz und Umsetzung

---

[www.tmg.com](http://www.tmg.com)



**TMG Consultants GmbH**

Schrenpfstraße 9 | 70597 Stuttgart |  
Germany  
Tel.: +49 711 769676-0



**TMG Consultants GmbH**

Königsallee 27 | 40212 Düsseldorf |  
Germany  
Tel.: +49 211 23855-760



**TMG Consultants Eastern Europe SRL**

150 Uranus Street "The Ark" | 050825 Bucharest |  
Romania  
Tel.: +40 724 863 999