



TMG IMPULS

Geschäftsmodell zukunftsfähig ausrichten

Transformation zum Lösungsanbieter

Kunden wollen Lösungen, keine Produkte

Der Wandel vom Produkt- zum Lösungsanbieter ist strategische Notwendigkeit



Die Herausforderung liegt in der ganzheitlichen Transformation – von der Strategie bis zur Organisationsstruktur

Transformation ist End-to-End

Strategie, Organisation, Plattform, Go-to-Market & Finanzierung

Strategische Neuausrichtung

- Konsequente Kundenzentrierung als Grundlage der erfolgreichen Transformation
- Fokuswechsel von Produkt-Features zu Kundenproblemen und Outcome-Orientierung



Nachhaltige Wettbewerbsdifferenzierung

Organisatorische Integration

- Implementierung cross-funktionaler Teams zwischen Vertrieb, Service, Produktentwicklung und IT
- Dezentralisierte Entscheidungsstrukturen für eine schnellere Reaktionsfähigkeit auf Kundenanfragen



Schnelle Time-to-Market

Technologische Plattform

- Roadmap mit Enterprise Architecture verankern und technische Systeme integrieren
- Etablierung nahtloser Datenflüsse zwischen Produkten, Kundeninteraktionen und Serviceabläufen



Skalierbarkeit

Vertrieb & Service Excellence

- Entwicklung der Vertriebsteams von Transaktions- zu Lösungsverkäufern mit umfassender Kundenkompetenz
- Service-Kapazitäten aufbauen und weltweite Support-Strukturen etablieren



Vertrauensvolle Kundenbeziehungen

Geschäftsmodell-Innovation & Finanzierung

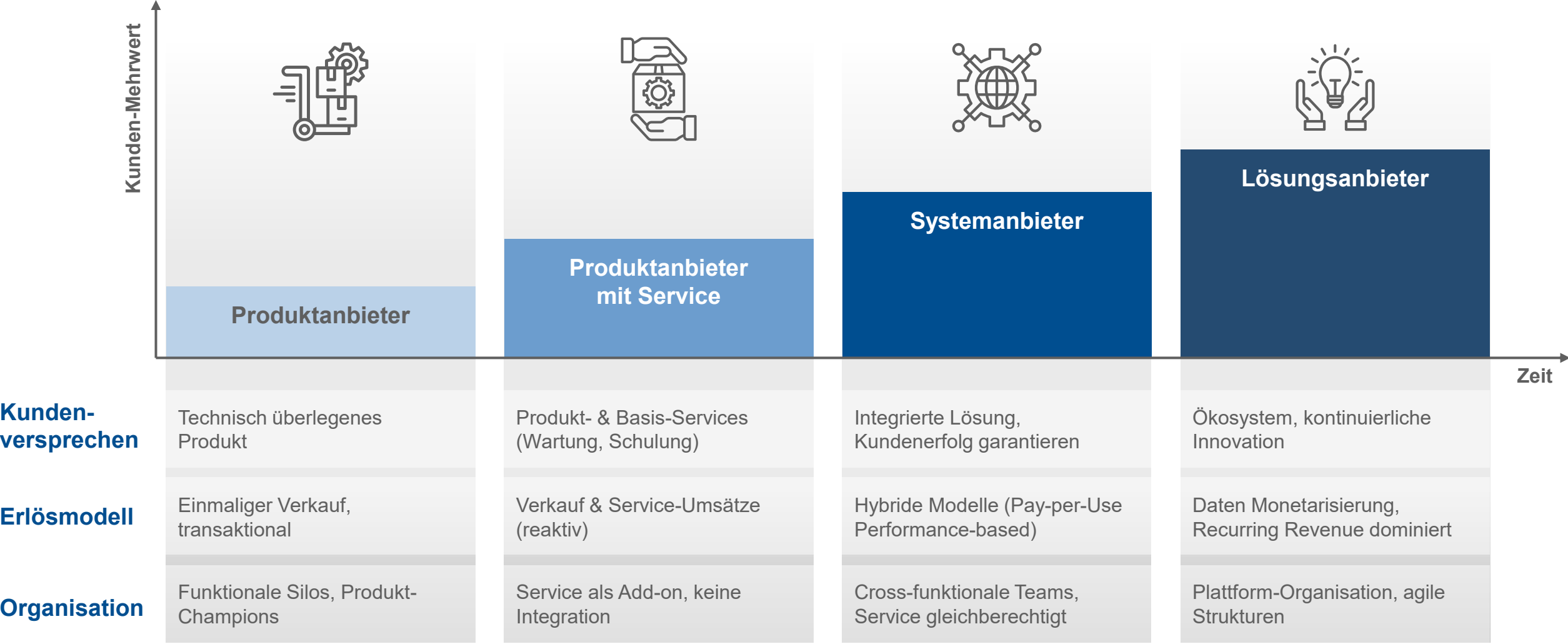
- Pay-per-Use und Outcome-basierte Verträge pilotieren und skalieren
- Inhärent höhere Komplexitätskosten durch gezieltes Management und Prozessoptimierung kompensieren



Robuste und planbare Finanzströme

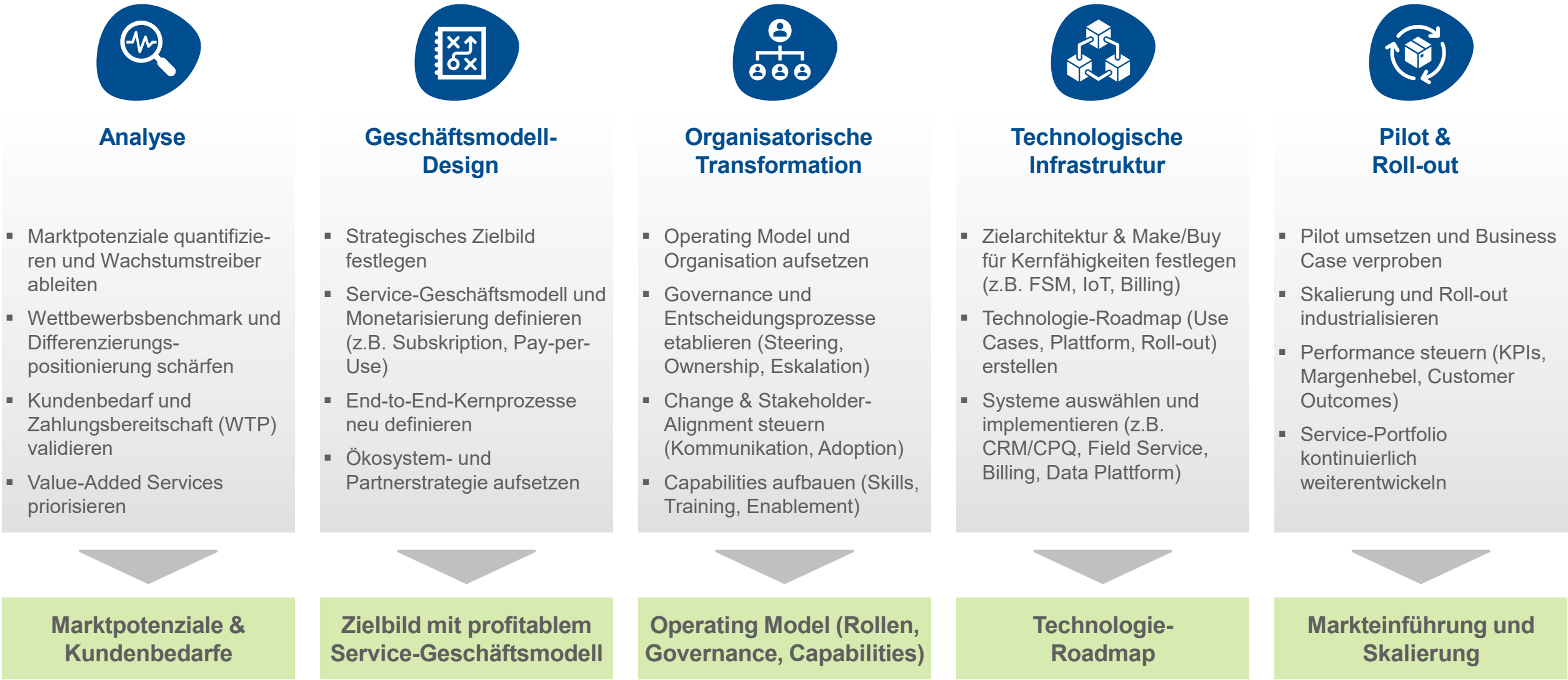
Zielbild „Lösungsanbieter“

Vom Verkauf zum Ergebnisversprechen (Outcome)



Vom Konzept zur Umsetzung

Strukturierte Journey zum profitablen Service-/Lösungsgeschäft



Entscheidungsgrundlage schaffen

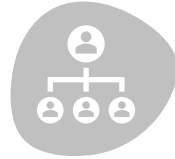
Kundenbedarf, Wettbewerb und Economics faktenbasiert klären



Analyse



Geschäftsmodell- Design



Organisatorische Transformation



Technologische Infrastruktur



Pilot & Roll-out

- **Datenbasierte Markt- und Trendanalyse** inkl. relevanter Wachstumsfelder und Service-White-Spots
- **Wettbewerbsbenchmark** (Portfolio, Pricing-Logiken, Service-Level) zur Ableitung von Differenzierungshebeln
- **Kunden- und Use-Case-Analyse** entlang des Lebenszyklus (Pain Points, Jobs-to-be-done, Value Pools)
- **Identifikation und Priorisierung potenzieller Value-Added Services** inkl. Nutzen-hypothesen
- **Analyse bestehender Wertschöpfung/Service-Delivery** (Prozesse, Schnittstellen, Verantwortlichkeiten) zur Reifegradbestimmung
- **Erste Quantifizierung des Potenzials** (Umsatz/Marge/Cost-to-Serve) als Input für Business Case und Fokussierung



Profitables Zielbild definieren

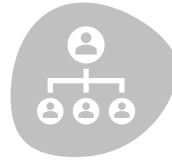
Wertversprechen, Erlösmodell und Kernprozesse neu schneiden



Analyse



**Geschäftsmodell-
Design**



Organisatorische
Transformation

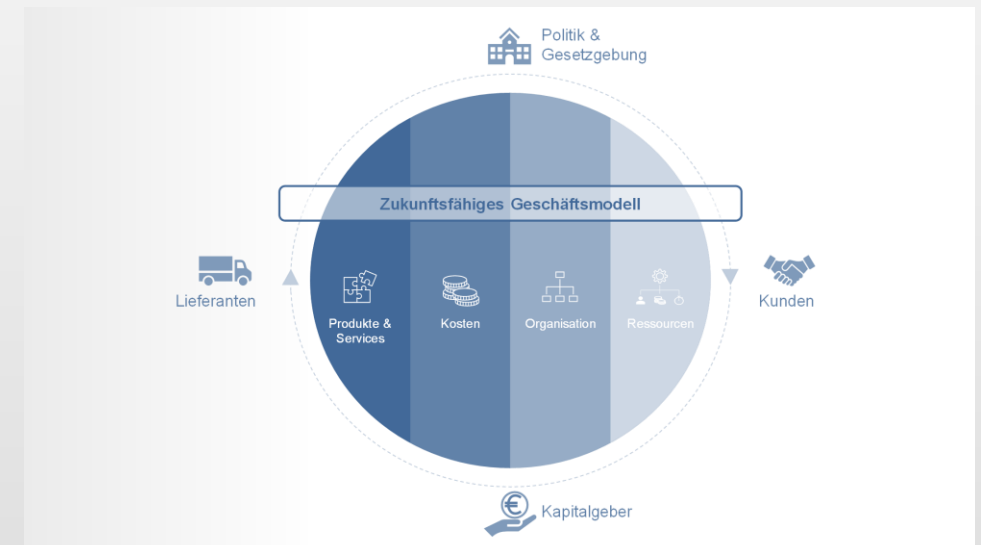


Technologische
Infrastruktur



Pilot &
Roll-out

- **Entwicklung eines strategischen Zielbilds** inkl. Ambitionsniveau (Umsatzanteil, Marge, Portfolio-Shift)
- **Definition des Service-Geschäftsmodells** (z.B. Subscription, Pay-per-Use, Outcome-based) inkl. Erlöslogik
- **Ausarbeitung der Value Proposition** je Zielsegment inkl. Packaging (Good/Better/Best) und Nutzenargumentation
- **Redesign der Wertschöpfungskette** (Make/Buy/Partner, Delivery-Modell, Standardisierung vs. Customizing)
- **Pricing- und Commercial-Logik** (Preispunkte, Rabattlogik, Vertrags-/SLA-Modelle) zur Sicherstellung der Profitabilität
- **Ökosystem- und Partnerstrategie** (Rollen im Ökosystem, Partnerkriterien, Kooperationsmodelle) zur Skalierung



Vom Silo zur End-to-End-Verantwortung

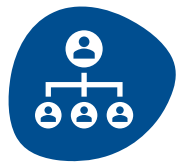
Operating Model als Voraussetzung für Performance



Analyse



Geschäftsmodell-Design



Organisatorische Transformation

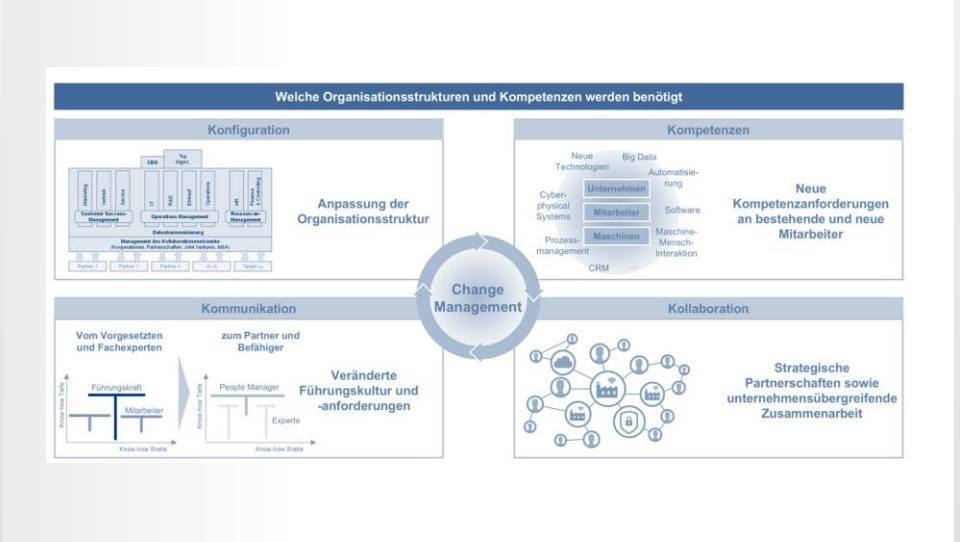


Technologische Infrastruktur



Pilot & Roll-out

- **Ableitung einer Zielorganisation** inkl. Rollen, Verantwortlichkeiten und Schnittstellen (RACI)
- **Etablierung einer Governance-Struktur** (Steering, Entscheidungsrechte, KPI-Set, Eskalationspfade)
- **Aufbau eines Operating Models** für Vertrieb-Delivery-Operations (End-to-End-Prozesslandkarte, Standards, Handovers)
- **Change-Management-Ansatz** zur Stakeholder-Aktivierung (Kommunikation, Multiplikatoren, Adoption-Plan)
- **Befähigung und Skill-Aufbau** (Service Sales, Solutioning, Delivery Excellence, Data/Tech Enablement)



Digital Backbone

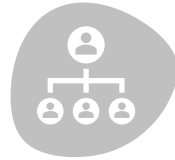
IoT/Analytics, Service Execution und Billing als skalierbare Basis



Analyse



Geschäftsmodell-
Design



Organisatorische
Transformation

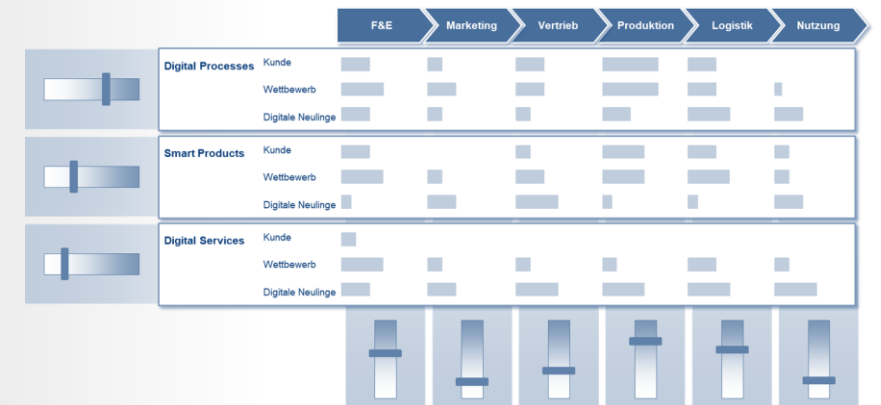


Technologische
Infrastruktur



Pilot &
Roll-out

- **Definition der Zielarchitektur** inkl. Kernfähigkeiten (z.B. CRM/CPQ, FSM, IoT, Billing, Data Platform)
- **Festlegung der internen Wertschöpfungstiefe** (Make/Buy) inkl. Sourcing- und Vendor-Strategie
- **Erstellung einer Technologie-Roadmap** (Use Cases, Plattform-Module, Roll-out-Wellen) inkl. Abhängigkeiten
- **Auswahl der Systeme und Partner** (Anforderungen, Shortlist, PoC, TCO/ROI-Betrachtung) als Entscheidungsgrundlage
- **Implementierungskonzept inkl. Integration** (Schnittstellen, Datenmodell, Security/Compliance, Identity & Access)
- **Daten- und Analytics-Setup zur Steuerung** (KPI-Dashboards, Service-Performance, Customer Outcomes)



Skalierung absichern

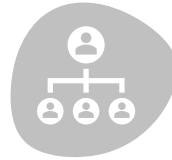
Standardisierung, Performance-Management und Customer Outcomes



Analyse



Geschäftsmodell-
Design



Organisatorische
Transformation

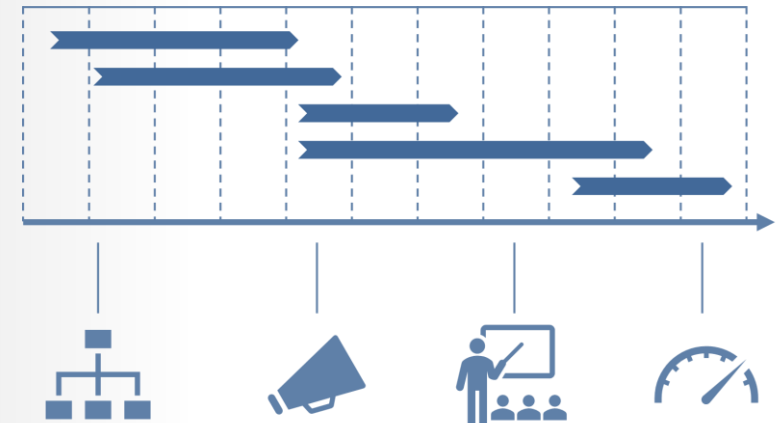


Technologische
Infrastruktur



Pilot &
Roll-out

- **Planung der Pilotphase** inkl. Scope, Zielkunden, Use Cases, Success Criteria und Messkonzept
- **Umsetzung des Piloten** (Prozesse, Systeme, Rollen) inkl. „Run-the-Business“-Begleitung und Hypercare
- **Validierung des Business Cases** anhand realer Pilotdaten (Conversion, Marge, Cost-to-Serve, NPS/CSAT)
- **Skalierungskonzept inkl. Standardisierung** (Templates, Playbooks, Schulungen, Toolkits) für schnelle Replikation
- **Vollständiger Roll-out in Wellen** (Regionen/Segmente/Produktlinien) inkl. Change- und Kommunikationsplan
- **Performance Monitoring & Service-Portfolio-Evolution** (KPI-Review-Rhythmus, Lessons Learned, kontinuierliche Optimierung)



Ihr Mehrwert

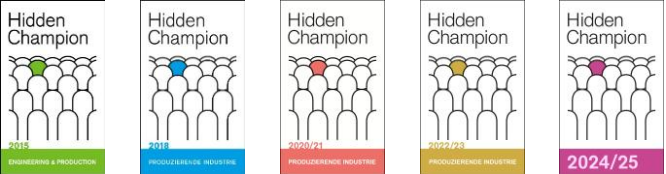
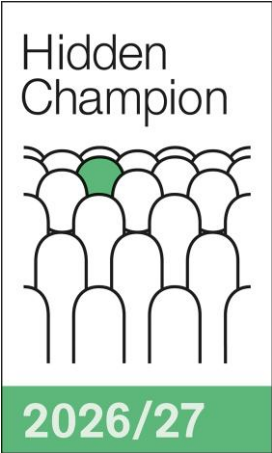
Klarer Ausgangspunkt, Benchmark und priorisierte Handlungsagenda



Warum TMG Consultants



- Die erste Beratungsadresse für die produzierende Industrie ✓
- Führend in Beratung für Innovation, Effizienz, Umsetzung ✓
- Mehr als 3.000 erfolgreich umgesetzte Projekte in der Industrie ✓
- Hohes Maß an Seniorität und Erfahrung ✓
- Ausgeprägte Branchenkompetenz ✓
- Beherrschung der Sprache des Kunden – über alle Ebenen ✓
- Hohe Fachexpertise und Methodenkompetenz ✓
- Beratung entlang der gesamten Wertschöpfungskette ✓
- Mehrmals ausgezeichnet als Top Consultant und als Hidden Champion ✓





Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Thomas Pletsch
Principal

E-Mail: thomas.pletsch@tmg.com
Mobil: +49 172 2456287

www.tmg.com



TMG Consultants GmbH
Schrenpfstraße 9 | 70597 Stuttgart | Germany
+49 711 769676-0



TMG Consultants GmbH
Kesselstraße 3 | 40221 Düsseldorf | Germany
+49 211 8797577-0



TMG Consultants GmbH
Lange Straße 75 | 76530 Baden-Baden | Germany
+49 711 769676-0



TMG Consultants Eastern Europe SRL
150 Uranus Street "The Ark" | 050825 Bucharest | Romania
+40 724 863 999