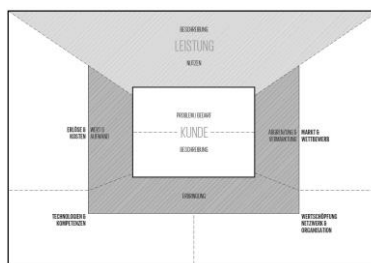




Geschäftsmodell-Analyse (Einzel oder Portfolio)



Analyse einzelner Geschäftsmodelle

Wir erstellen für Sie eine fundierte Analyse eines bestehenden oder zu kaufenden Geschäftsmodells, die tiefer geht als eine reine Betrachtung von Kennzahlen.

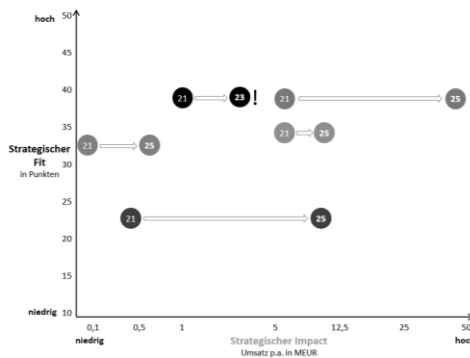
Unter Einsatz eigener Tools, den vorhandenen Daten, Interviews mit wichtigen Stakeholdern und Einschätzungen aus unserer Erfahrung und der unserer Experten aus dem Netzwerk, erhalten Sie klare Handlungsempfehlungen. Wir arbeiten erfolgskritische Faktoren sowie Chancen & Risiken heraus und liefern Ihnen eine Roadmap für die nächsten Schritte.

Unsere Stärken hierbei sind Geschwindigkeit, Prägnanz und Praxisnähe.

Wir stellen Ihnen die Ergebnisse in einem kurzen Bericht oder auf einer digitalen Plattform zur Verfügung. So können Sie jederzeit auf unseren Daten und Erkenntnisse aufbauen, diese ergänzen oder anpassen.

Ideal geeignet, wenn Sie eine daten- und erfahrungsbasierte Zweitmeinung zu einem Geschäftsmodell benötigen.

[Testen Sie unsere Expertise](#) und vereinbaren Sie ein kostenloses Erstgespräch!



Analyse Geschäftsmodell-Portfolio

Durch Zukäufe und Eigenentwicklungen haben Sie im Laufe der Jahre eine Vielzahl an Geschäftsmodellen im Markt platziert. Diese Geschäftsmodelle haben sich unterschiedlich entwickelt und sie waren u.U. mit strategischen Überlegungen verbunden, die heute veraltet sind oder aufgrund unvorhergesehener Marktentwicklungen nicht mehr gelten.

Behalten Sie den Überblick, um fundierte Entscheidungen zu treffen!

Wir erstellen oder updaten für Sie ein Geschäftsmodell-Portfolio unter Berücksichtigung der Qualität der einzelnen Geschäftsmodelle sowie deren Funktion innerhalb ihres Unternehmens/ ihrer Gruppe.

Dabei bauen wir auf unserer Leistung für einzelne Geschäftsmodelle auf (siehe oben) und bereichern diese um Ihre Stärken, strategischen Ziele und Marktopportunitäten an.

So erhalten Sie eine auf Sie zugeschnittene Übersicht zu allen Geschäftsmodellen in Ihrem Portfolio und Bewertungen zu Themen wie strategischer Fit und Grad der Nutzung von Synergien.

Auf dieser Basis können Sie weitere Entscheidungen treffen. Sei es im Hinblick auf Investitionen/ Desinvestitionen oder organisationale Veränderungen, z.B. von Anreizsystemen, um mehr Synergien durch gemeinsame Vertriebsstrukturen zu heben.

[Testen Sie unsere Expertise](#) und vereinbaren Sie ein kostenloses Erstgespräch!