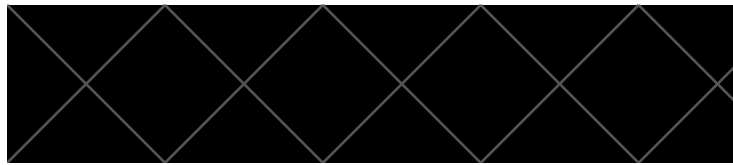
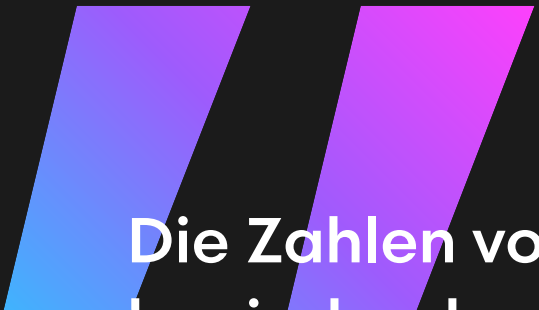




MORGEN Beratung – 25.10.2023



Digital Report





Die Zahlen von  sprechen für sich und sind echt beeindruckend. Die Abhängigkeit von den Distributionsverträgen und bestimmten Marken wirken auf mich etwas beängstigend. Aber  hat es über die Jahre hinweg kontinuierlich skaliert. Das zeugt vom richtigen Riecher und guter Führung.



Daniel Kestler

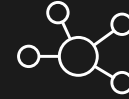
Partner

Herausforderungen

**Digitalisierungsdefizite
bremsen Wachstum.**



Manuelle Kernprozesse basieren stark auf individuellem Fachwissen, was Ineffizienz und Wissensverlust-Risiken mit sich bringt.



Das aktuelle Geschäftsmodell muss sich an **digitale Angebote** anpassen, was strategische Neuausrichtung erfordert.




Trotz **traditioneller Kommunikationswege** erfordert die moderne Geschäftswelt eine digitalisierte interne und externe Kommunikation.



Gefahren

Externe Risiken im dynamischen Marktumfeld.



Neue **Marktteilnehmer** und **Direktvertriebsstrategien** von Herstellern bedrohen  exklusive Distributionsverträge.



Die starke Spezialisierung auf  erhöht  **Anfälligkeit für Marktschwankungen** in diesem Segment.



Ein **beschädigter Ruf** könnte die essenziellen Kooperationen mit Herstellern gefährden und  Geschäftsmodell untergraben.



 Geschäftsmodell ist stark **abhängig von der Qualität und Attraktivität** seiner exklusiven **Marken**.

Digitalisierung

Strategien und Prozesse überarbeiten,
Digitalisierungspotenzial voll
ausschöpfen.



Ich bin überzeugt, dass ohne **MORGEN** eure Digitalisierung nur langsam, kleinteilig und ohne übergreifende Strategie voranschreiten wird. Die notwendige Diversifizierung könnte dabei sogar gänzlich unberücksichtigt bleiben. Dadurch entgeht erhebliches Potenzial und die Chance, proaktiv statt reaktiv zu agieren. Es gibt keinen günstigeren Zeitpunkt als jetzt, und zögern könnte letztlich auch zu höheren Kosten an anderer Stelle führen.



Jonas Reuter

Geschäftsführer, Partner

Strategien und Prozesse überarbeiten, Potenzial der Digitalisierung voll ausschöpfen.



Vision & Mission



Vorgehen

Kulturerfassung: Zwei Tage im Unternehmen mit Mitarbeitergesprächen und Workshops zur Erfassung der Unternehmenskultur und Werte.

Strategieworkshops: Zwei ganztägige Workshops mit Geschäftsführern zur Ausarbeitung der Gesamtstrategie, Werte und Subziele.

Formulierungsworkshop: Halbtägiger Workshop zur finalen Formulierung und Diskussion von Sofortmaßnahmen.



Rollen & Zeitinvest

Kulturerfassung: 8 Mitarbeiter je 2h

Strategieentwicklung: Geschäftsführung 2 Tage

Formulierung: Geschäftsführung 0,5 Tage



Ergebnis & Wert


Klar definierte Vision & Mission: Festlegung einer klaren, inspirierenden Vision und Mission, die Richtung und Zweck des Unternehmens konkretisieren.

Strategische Ausrichtung: Schaffung einer konsistenten strategischen Entscheidungsgrundlage, die Geschäftsaktivitäten und Ziele vereinheitlicht.

Klares Zielbild: Formulierung eines präzisen, greifbaren Zielbildes, das als Wegweiser für die Unternehmensentwicklung dient.

Objektivierung von Zielen: Möglichkeit zur Ableitung objektiver Ziele für Projekte und Abteilungen, die zur Gesamtstrategie beitragen.

Grundlage für Marketing: Schafft die Basis für zielgerichtete Marketingstrategien, die die Unternehmensvision authentisch vermitteln.



Unsere Digitalstrategie verfolgt einen Top-Down-Ansatz, wobei der Vertrieb als ein entscheidender, aber integrierter Teil des Gesamtkonstrukts betrachtet wird. Zunächst konzentrieren wir uns auf die strategische Ebene, um ein solides Fundament zu schaffen. Nach der Festlegung der Datenstrategie wird unser Fokus auf den Vertrieb gerichtet. Wir streben danach, durch die Integration von Digitalisierung in euer CRM messbare Verbesserungen und direkte Umsatzsteigerungen im Vertrieb zu erzielen.



Jonas Reuter

Geschäftsführer, Partner

Strategien und Prozesse überarbeiten, Potenzial der Digitalisierung voll ausschöpfen.



In-House-Consulting-Team



Vorgehen

Teamgründung für Change-Prozess: Bildung eines interdisziplinären In-House-Consulting-Teams, das für die Umsetzung des Change-Prozesses verantwortlich ist.

Gemeinsame Projektarbeit: Das Team bearbeitet gemeinsam ein Projekt, um den Prozess zu entwickeln und die erforderlichen Fähigkeiten reproduzierbar zu erlernen.



Rollen & Zeitinvest

Lead/Teamleiter: 2-3 Tage pro Woche.

2-3 Teammitglieder: Jeweils 1-2 Tage pro Woche.



Ergebnis & Wert

Interne Expertise und Führungsstärke: Entwicklung eines kompetenten internen Teams, das Change-Prozesse eigenständig leitet und umsetzt.

Nachhaltige Kompetenzentwicklung: Stärkung interner Fähigkeiten durch gemeinsame Projektarbeit und praxisorientiertes Lernen.

Eigenständige Problemlösung: Fähigkeit des Teams, Herausforderungen zu identifizieren und eigenständige Lösungen zu entwickeln, stärkt die organisatorische Resilienz.

Aktive Betreuung des Veränderungsprozesses: Etablierung einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung, unterstützt durch die aktive Begleitung und Optimierung laufender Change-Prozesse durch das In-House-Team.

MORGEN Digitale Strategien

Digitalisierung maßgeschneidert: Strategien optimieren und nachhaltigen Unternehmenserfolg durch datengetriebene Prozesse sichern.

- ✓ Dynamische Anpassung der Kernthemen für gezielte Unterstützung
- ✓ Geschwindigkeit nach Ihrem Unternehmensrhythmus
- ✓ Externe Führung hält den Prozess am Laufen
- ✓ Unvoreingenommener Blick bringt frische Perspektiven
- ✓ Vermittlung von kundenzentriertem und datengetriebenem Handeln
- ✓ Fokus auf Ihre Kernthemen, volle Kontrolle bleibt bei Ihnen

 € / Monat

Premium

MORGEN Digitale Strategien

Digitale Strategien mit zusätzlichen Premium-Trainings und Vor-Ort-Unterstützung für nachhaltigen Teamerfolg und Integration.

- ✓ alle Leistungen des Basispakets
- ⊕ Quartalsweise exklusives Training zur gezielten Team-Optimierung und nachhaltigen Leistungssteigerung
- ⊕ Monatliches Vor-Ort-Engagement für direkte Synergien, Reisekosten inklusive
- ⊕ monatliches Reporting – gewährleistet präzise Steuerung und vertritt konsequent Ihre Geschäftsführer- und Unternehmensinteressen

 € / Monat



Klartext

Was können wir noch tun?



Entscheidungshilfen: Jeweils drei Vorschläge/Konzepte liefern



Aktiv ausarbeiten: Eure Arbeitspakete so weit wie möglich übernehmen (inkl. Agenturleistungen) (Premium Paket)



Projektmanagement: Das Projekt bis zum Consulting-Team aktiv treiben



Direkte Abstimmung: Mehr vor Ort sein um aktiv zu treiben

Exklusive Trainings von **MORGEN**: Teams gezielt stärken und Leistung nachhaltig steigern.

-  Künstliche Intelligenz sinnvoll nutzen
-  Das perfekte Kundenerlebnis
-  Nutzung und Analyse digitaler Daten
-  Markttests erfolgreich durchführen
-  Automatisierung von Prozessen
-  Messbarkeit herstellen
-  Wertbasiertes Pricing
-  Kunden aktiv binden
-  Up- und Cross-Selling
-  Kundennutzen und Wert aktiv steigern
-  Datengetriebene Entscheidungen
-  Prozessbootstrapping



Diversifizierung

Risikostreuung durch
Diversifikation, sichere
Zukunftsaussichten schaffen.



Diversifizierung

Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit



Diversifizierung als zentrales Element für  Beständigkeit.



Sorgfältige Analyse von Diversifizierungsmöglichkeiten.



Identifikation neuer Wachstumsfelder und Minimierung des Risikoprofils.

Diversifizierung

Neue Geschäftsfelder und Marktsegmente



Erkundung neuer digitaler Geschäftsmodelle.



Strategische Fokussierung .



Chancen in stabilen und wenig saisonabhängigen Marktsegmenten.

Diversifizierung

Umsetzung und Markenstrategie



Einsatz von Pilotprojekten für kontrollierte Tests neuer Ansätze.



Professionalisierung und Digitalisierung des aktiven Sourcings neuer Marken.



Maximierung des Wertes von  und Schaffung einer soliden Grundlage für zukünftiges Wachstum.

Diversifizierung: Sicherheit durch strategische Neuausrichtung

Strategische Ausrichtung auf



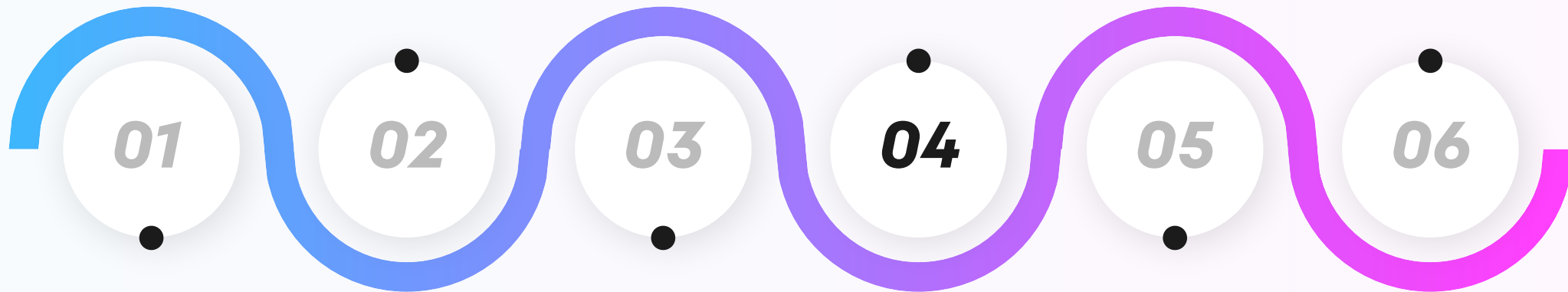
Marktanalyse, spezialisierte Produktstrategie und Umsetzung.

Erschließung neuer digitaler Geschäftsmodelle

Entwickeln innovativer digitaler Angebote und Dienstleistungen

Integration und Skalierung

Integrieren und Skalieren erfolgreicher Geschäftsinitiativen.



Markt- und Wettbewerbsanalyse

Identifizieren von Chancen in neuen Marktsegmenten.

Optimierung des Sourcings neuer Marken

Professionalisieren und digitalisieren des Sourcing-Prozesses.

Umsetzung von Pilotprojekten

Testen neuer Modelle in kontrolliertem Rahmen.

Erschließung neuer digitaler Geschäftsmodelle



Vorgehen

Format: Workshops + Nachbereitung

Workshop Evaluierung digitaler Geschäftsmodelle

Basierend auf vorhandenen Markt- und Wettbewerbsanalysen, Diskussion und Bewertung potenzieller digitaler Geschäftsmodelle zur Erweiterung des Angebots.

Workshop Konzeptentwicklung und Integration

Entwicklung konkreter digitaler Geschäftsmodell-Konzepte, einschließlich Definition Prototypen und Pilotprojekten, unter Berücksichtigung der Integration in bestehende



Rollen & Zeitinvest

Geschäftsführung, Produkt-Management & IT



Ergebnis & Wert

Innovationsgetriebene Geschäftsmodelle: Entwicklung neuer digitaler Angebote und Dienstleistungen, die auf aktuellen Markttrends und Kundenbedürfnissen basieren.

Agile Prozessintegration: Integration neuer Modelle in die bestehende Unternehmensstruktur, Förderung einer agilen und kundenorientierten Unternehmenskultur.

Erweiterte Marktreichweite: Erschließung neuer Marktsegmente durch digitale Plattformen und Dienstleistungen, die über traditionelle Angebote hinausgehen.

Prototyping und Pilotierung: Erprobung und Optimierung digitaler Geschäftsmodelle durch Prototypen und Pilotprojekte zur Risikominimierung.

Wettbewerbsvorteil durch Digitalisierung: Sicherung eines Wettbewerbsvorteils durch innovative digitale Lösungen, die auf Marktveränderungen reagieren.

Klartext

Was könnten wir noch tun?



Projektieren: Jeden Punkt in ein Teilprojekt splitten mit festen Preis



Neugeschäfts-Team: Ein Team für die Geschäftsmodellerweiterung aufbauen




Projektmanagement: Das Projekt bis zum Team aktiv treiben



Direkte Abstimmung: Mehr vor Ort sein um aktiv zu treiben

Diversifizierung – Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle

Etablierung eines Ökosystems für Produkt-Lock-In

 kann durch die Etablierung eines eigenen Ökosystems in Partnerschaft mit Herstellern einen signifikanten Wettbewerbsvorteil erlangen. Dieses Ökosystem integriert Produkte, Dienstleistungen, Software und Schulungen in ein kohärentes, kundenfreundliches System.







Abhängigkeit von einzelnen Herstellern signifikant reduzieren.





Mehrwert für Hersteller schaffen, Verhandlungsposition von  stärken.



Diversifizierung – Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle

Venture/Accelerator zur frühzeitigen Markenakquise

Durch einen spezialisierten Venture/Accelerator kann  frühzeitig in aufstrebende Marken investieren, die Verhandlungsposition stärken und das Portfolio diversifizieren. Dieser Ansatz bündelt  Innovationskraft, erschließt neue Einnahmequellen und festigt die Rolle als proaktiver Marktführer.



Frühzeitige Investition in aufstrebende Marken.



Exklusive Distributionsrechte durch aktive Beteiligung sichern.



Innovationskraft bündeln, neue Einnahmequellen strategisch erschließen.



Diversifizierung – Weitere Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle



Plattform für Vermieter von [REDACTED]



Service- und Reparatur-Flatrates



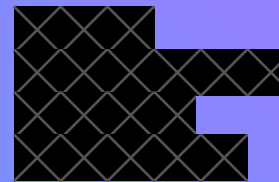
Versicherungen für Geräte in Partnerschaft



Ausbau der Akademie mit professionellen Zertifizierungen



Datengetriebene Produktentwicklung in Kooperation mit Herstellern



Abonnement-Modell für Software-Updates in Kooperation mit Herstellern



Remote Monitoring und Wartung in Partnerschaft mit Herstellern



Marktplatz für gebrauchte [REDACTED]technik



Blockchain-basierte Supply Chain für [REDACTED]



Künstliche Intelligenz [REDACTED]



Strategische Diversifizierung

Marktchancen erkennen, nutzen und durch gezielte Neuausrichtung und innovative Ansätze nachhaltig expandieren.

- ✓ Dynamische Anpassung der Kernthemen für gezielte Unterstützung
- ✓ Geschwindigkeit nach Ihrem Unternehmensrhythmus
- ✓ Externe Führung hält den Prozess am Laufen
- ✓ Unvoreingenommener Blick bringt frische Perspektiven
- ✓ Vermittlung von kundenzentriertem und datengetriebenem Handeln
- ✓ Fokus auf Ihre Kernthemen, volle Kontrolle bleibt bei Ihnen



€ / Monat

Premium

Strategische Diversifizierung

Strategische Diversifizierung mit zusätzlichen Premium-Trainings und Vor-Ort-Unterstützung für nachhaltigen Teamerfolg und Integration.

- ✓ alle Leistungen des Basispakets
- ⊕ Quartalsweise exklusives Training zur gezielten Team-Optimierung und nachhaltigen Leistungssteigerung
- ⊕ Monatliches Vor-Ort-Engagement für direkte Synergien, Reisekosten inklusive
- ⊕ monatliches Reporting – gewährleistet präzise Steuerung und vertritt konsequent Ihre Geschäftsführer- und Unternehmensinteressen



€ / Monat



Flexibilität für Ihren Unternehmensrhythmus

Unser monatliches Beratungs-Abo passt sich dynamisch Ihrem Unternehmensrhythmus an.

Maximale Anpassungsfähigkeit garantiert Ergebnisse und Geschwindigkeit, die genau zu Ihnen passen.




Unser Wertversprechen

MORGEN garantiert Ihnen echte Mehrwerte. Sollten Sie mit unserer Leistung nicht zufrieden sein, zahlen Sie nur den Wert, den wir für Sie schaffen konnten.



Herausforderung

 sieht sich mit internen Ressourcen- und Prozessunsicherheiten konfrontiert, die die Umsetzung extern angestoßener Veränderungen erschweren.



Ressourcenbegrenzungen: [X][X][X][X] befürchtet unzureichende personelle und finanzielle Ressourcen für den Wandel.



Prozessunsicherheiten: Fehlende klare Prozessstrukturen bei [X][X][X][X] erschweren die Durchführung von Veränderungsinitiativen.




Verantwortlichkeiten und Zeit: Unklarheit bei [X][X][X][X] über benötigte Personen und deren Zeitinvestition.




Veränderungsresistenz: [X][X][X][X] sorgt sich um Anpassungsfähigkeit an neue Prozesse und Technologien.




Aktuelle Arbeitsbelastung: 
fragt sich, ob der Zeitpunkt für
Veränderungen momentan passt.




Fehlende Zwischenziele: 
vermisst klar definierte, erreichbare
Zwischenziele im Prozess.



Fachwissensmangel: Intern mangelt es
 an Fachwissen zur Integration
externer Inputs.



Kostensicherheit: Unsicherheit bei
 über Gesamtkosten aufgrund
monatlicher Beratungsabrechnung.

Klartext

Was braucht der Wandel?



Ohne euch geht es nicht – ihr müsst Ressourcen planen und stellen



Es betrifft das gesamte Unternehmen – der Prozess beginnt in der GF



Es ist immer der falsche Zeitpunkt – es wird keinen besseren geben



Wandel ist nicht planbar – Prozesse entstehen, Fokus Zwischenziele



Ressourcenplanung und -management:

Wir stellen Ressourcenplanung und Reporting bereit, aber [REDACTED] muss Personal einbringen – ohne geht es nicht.



Etablierung klarer Prozessstrukturen: Inhouse Consulting Team entwickelt und betreut den neuen Prozess, der erst geschaffen werden muss.



Transparente Kostenstruktur: Monatlich kündbare Pakete, mit regelmäßigen Fortschrittsberichten. Kosten hängen von Geschwindigkeit und Umfang der Unterstützung ab. Pauschalisierung möglich.



Aufbau und Transfer von Fachwissen:

Quartalsweise Workshops und Inhouse-Consulting-Team ermöglichen es [REDACTED] selbstständig weiterzumachen.



Klare Zuweisung von Verantwortlichkeiten:

Wir definieren benötigte Personen, übernehmen Verantwortungszuweisung und schaffen Prozesse sowie betreuende Teams.



Förderung der Veränderungsbereitschaft:

Einsatz von Vision, Mission und Strategie sowie deren Kommunikation schafft weitreichende Akzeptanz.



Berücksichtigung der aktuellen Arbeitsbelastung:

Vorgeschlagenes Paket ist dynamisch, doch Prozess darf nicht stagnieren –  muss Druck aufrechterhalten.



Definition von Zwischenzielen: Klare

Zwischenziele gemäß unserer Roadmap, Aufzeigen von Arbeitspaketen und Management dieser Aufgaben für kontinuierlichen Fortschritt.

Das ist ***MORGEN***





Jonas Reuter

Geschäftsführer, Partner



Daniel Kestler

Partner



Jonas Lindner

Partner



Tanja Schwarz

Organisation

Starten Sie
schon
MORGEN

MORGEN



Jonas Reuter

Geschäftsführer, Partner

0951 209 51 51

jr@morgen-beratung.de

