

Die persönliche Unternehmensberatung.



HSP – Innovation/Industrie 4.0

Potenziale gezielt genutzt!

Die Chancen von Industrie 4.0 durch Innovation gezielt nutzen.

Wir befinden uns in einer grossen (Wirtschafts-) Transformation mit schwer abschätzbaren Auswirkungen. Haupttreiber ist die Vierte Industrielle Revolution, die gekennzeichnet ist durch das Tempo der Veränderungen. Die Unternehmen sind gefordert, ihre Geschäftsmodelle zu überdenken oder sich gar neu zu erfinden.

Die Vierte Industrielle Revolution

Ausprägung

- **Geschwindigkeit**
- **Breite und Tiefe**
- **Systemische Auswirkung**

Gekennzeichnet durch

- **Allgegenwärtiges, mobiles Internet**
- **Kleinere, leistungsfähigere Sensoren**
- **Künstliche Intelligenz**
- **Maschinelles Lernen**

Innovation ist der zentrale Treiber von Wachstum.

Die neuen technologischen Möglichkeiten machen bisher Udenkbares möglich. Neue Kundenbedürfnisse hin zu Erlebnis und Benützung anstelle von Kauf und der Einsatz der sozialen Medien bieten Chancen, weiteres Marktpotenzial durch neue Angebote zu erschliessen. Schlüsselerfolgsfaktoren dazu sind Innovationsfähigkeit, integrale Betrachtung der Wertschöpfungskette aus Kundensicht und intelligente Preis- und Finanzierungsmodelle.

Antizipierte Veränderungen

Veränderte Kundenbedürfnisse

Emanzipiertes Kundenverhalten

Innovationen schaffen Marktpotenzial

Neue unternehmerische Risiken

Schlüsselerfolgsfaktoren

- **Ausgeprägte Innovationsfähigkeit**
- **Integrale Wertschöpfungsketten**
- **Intelligente Preis-/ Finanzierungsmodelle**

Für Unternehmen stellen sich folgende Fragen:

- Wie gut decken wir diese Erfolgsfaktoren bereits ab?
- Welches sind die effektivsten Hebel zu deren Verbesserung?
- Wie können entsprechende Massnahmen nachhaltig umgesetzt werden?

Chance gezielt nutzen:

- Chancen und Risiken der Vierten Industriellen Revolution für das eigene Geschäftsmodell prüfen.
- Die Auswirkungen der veränderten Kundenbedürfnisse analysieren, und die Entwicklung neuer Angebote prüfen.
- Das Anpassungspotenzial des aktuellen Geschäftsmodells evaluieren (Innovation, Wertschöpfungskette sowie Preis- und Finanzierungsmodelle) und Auswirkungen auf möglicherweise veränderte Erlösströme ableiten.

Risiken erkennen und minimieren:

- Die Auswirkungen der Vierten Industriellen Revolution werden verkannt. Wertvolle Zeit und Handlungsfreiräume gehen verloren.
- Es fehlt eine Innovations- und «Out-of-the-Box-Thinking»-Kultur, weil an den gewachsenen Geschäften, Abläufen und Strukturen festgehalten wird.
- Risiken werden nicht erkannt oder ignoriert. Die Chance zur frühzeitigen Beseitigung oder Minimierung werden so verpasst.

Struktur des Projektes

Auslegeordnung und Ist-Analyse

- Analyse von Trends und Einflussfaktoren (Markt, Kunden, Technologie)
- Ableitung von Opportunitäten und / oder Implikationen
- Strategische Erfolgspositionen

Zieldefinition und Optionen

- Zieldefinition inkl. Auswahlkriterien
- Spezifizieren und Bewertung der Optionen u.a. zu Potenzial und Risiko
- Evaluieren der Auswirkungen auf Angebot und Geschäftsmodell

Auswahl und Konzept

- Optionenauswahl und Business Case (u.a. von Investitionen)
- Massnahmendefinition inkl. allfälliger Anpassungen
- Erarbeitung Umsetzungsplan und Monitoring

Umsetzung und Follow-up

- Umsetzung und Integration ins operative Geschäft
 - Periodische Fortschrittsüberprüfung
 - Follow-up zu Status, Veränderungen etc.
-

Auszug Referenzen



Sind Sie interessiert?

Wollen Sie gerne mehr erfahren? Für ein erstes kostenfreies Gespräch steht Ihnen Josef Rusch in St. Gallen gerne zur Verfügung.

Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin: +41 71 243 04 60.



Josef Rusch
Exec. MBA HSG



Rico Thüler
Dipl. Betr. & Prod. Ing. ETH

- Geschäftsstrategiearbeit und Geschäftsmodellentwicklung
- Innovationsmanagement / Industrie 4.0
- Nachfolge in Familienunternehmen
- Komplexe Problemlösung (Sanierung, Gewinnorientierung, Internationalisierung)
- Projektmanagement
- Unternehmer-Sparringpartner
- VR- und Spezialmandate



Die persönliche Unternehmensberatung.

Simone Bonilla CAS Art Direction HSLU
Klaus Haake Prof., Dr. oec. HSG
Josef Rusch Exec. MBA HSG
Ralf Schröder Dr. oec. HSG
Patrick Seliner Betriebsökonom FH
Rico Thüler Dipl. Ing. ETH
Jaap van Dam Dr. rer. publ. HSG

HSP Consulting AG

Splügenstrasse 9, Postfach
CH-9008 St.Gallen | T +41 71 243 04 60
info@hsp-con.ch | www.hsp-con.ch