



[HOME](#) | [NEWS](#) | [KONTAKT](#) | [IMPRESSUM](#)



KURZ[MANN]LETTER

Ausgabe 03_2016

Mich begeistert es, Unternehmen wachsen und gedeihen zu sehen. Ich bin Entrepreneur – und im Kern heißt Entrepreneurship nichts anderes, als anders zu sein. Meine persönliche Karriere hat mich von der Position eines Vertriebstechnikers in die Vorstandsetage eines international tätigen Konzerns geführt, der heute in seiner Branche als weltweiter Technologie- und Innovationsführer gilt. Ich habe also meine „Hausaufgaben“ gemacht.

Ihr

Josef Kurzmann

INHALT:

#Wirtschaft 4.0: Mit Digitalisierung zur Blue Ocean Strategie

Schaffen Sie neue Nutzen-Innovationen und auf Daten basierte Geschäftsmodelle!

Viele Unternehmen in einer Branche orientieren und messen sich am direkten Konkurrenten, kopieren Neuerungen und Innovation und werden dadurch immer gleicher. Oft versucht man sich über den Preis zu differenzieren, wodurch ein Unternehmen suizid gefährdet wird. Willkommen im roten Ozean!



HOME | NEWS | KONTAKT | IMPRESSUM



Sich zu verändern ist für Unternehmen nicht immer einfach. Zu lange wird an Erfolgsmustern der Vergangenheit festgehalten. Oft sind die Geschäftsmodelle überholt ... Kapital wird vernichtet.

Rote Ozeane sind vorhandene Märkte, wo es darum geht, die Konkurrenz zu schlagen und die existierende Nachfrage zu nutzen.

Blaue Ozeane hingegen sind neue Märkte, die durch ein Unternehmen selbst geschaffen werden, wo es noch keine oder kaum Konkurrenz gibt und eine neue Nachfrage geweckt wird. Kunden und Nicht-Kunden wird differenzierend ein neuer Nutzen geboten.

Der Game-Changer **Digitalisierung** bietet in nahezu allen Branchen neue Nutzenpotentiale, die - eingebettet in neue Geschäftsmodelle - Grundlage für **profitables Wachstum** im neuen wirtschaftlichen Umfeld sind.

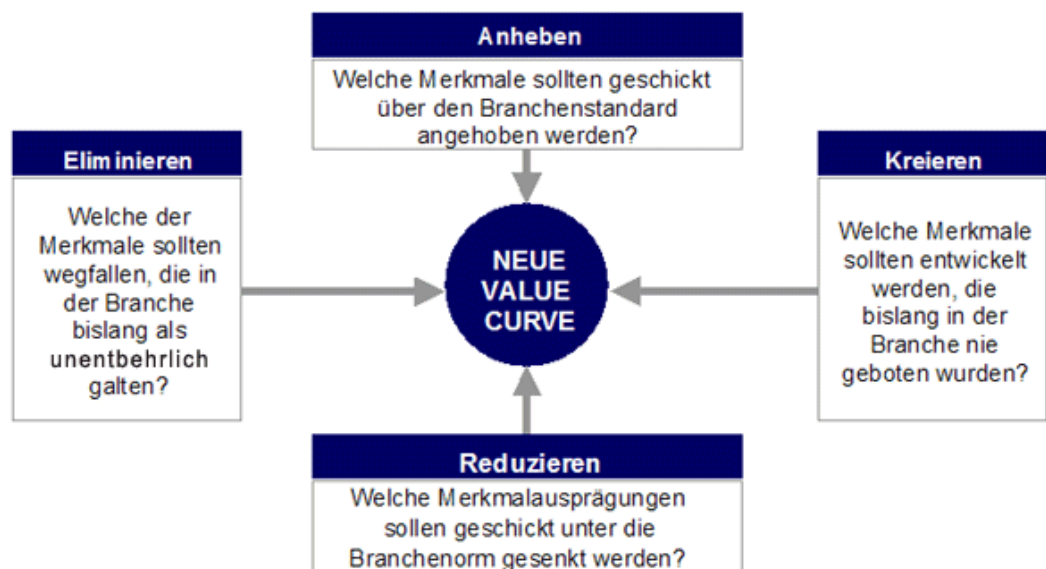
Mit der **Blue Ocean Methode** können Unternehmen ihre Geschäftsmodelle revolutionieren und neues, profitables Wachstum generieren.

Die Väter und Mütter der Blue Ocean Methode sind W. Chan Kim und Renée Mauborgne, die die Methode auf Basis von empirischen Studien anhand von mehr als 100 Unternehmen entwickelten.

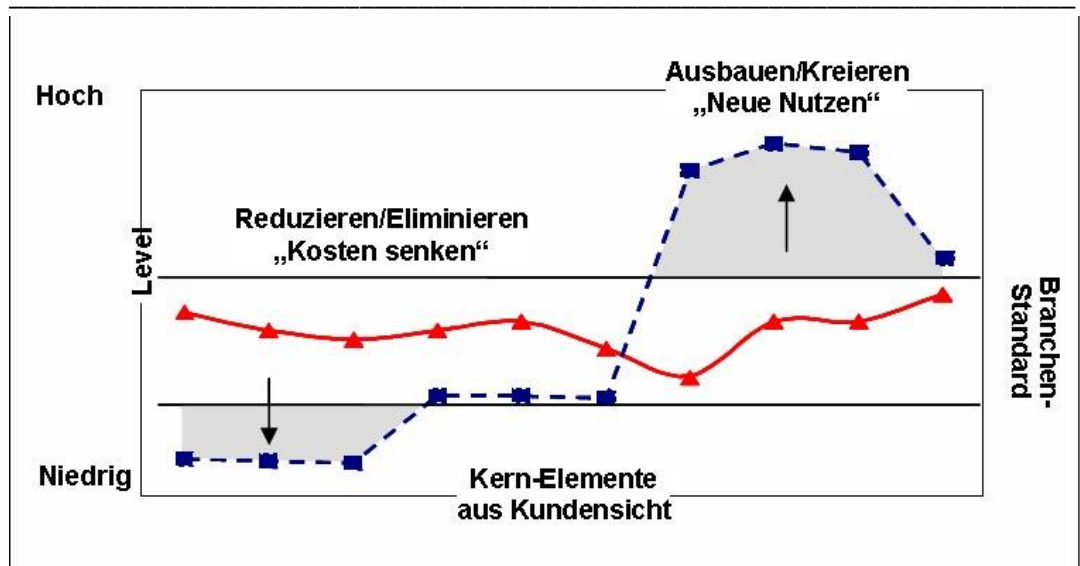


Die Methode bietet auch für Mittelstand & Industrie große Potentiale:

- Im **ersten Schritt** werden die wichtigsten Merkmale aus Kundensicht erarbeitet. Deren Ausprägung bei den Wettbewerbern bzw. ähnlichen Produkten wird eruiert und in der Wertkurve dargestellt.
- Im **nachfolgenden Schritt** werden Geschäftsmodelle entwickelt, die darauf basieren, dass – ein Faktor **eliminiert** wird. – ein Faktor **reduziert** wird, da die Erfüllung z.B. zu hohe Kosten und somit Preise verursacht. – ein Faktor **gesteigert** wird, um einen überdurchschnittlichen Nutzen zu bieten. – neue Faktoren **kreiert** werden, wo sich das Unternehmen durch einen begeisternden Kundennutzen differenziert.



Grundgedanke der Methodik ist, dass **nur** durch die Entwicklung innovativer, neuer Märkte, die der breiten Masse der Kunden und Nicht-Kunden wirklich differenzierende und relevante Nutzen bieten (sogenannte Blue Oceans), **dauerhafte Erfolge** erzielt werden können. Die damit im jeweiligen Marktsegment bedeutungslos gewordene Konkurrenz, die Neuaquirierung von Kunden und die optimierten Kostenstrukturen, schaffen **optimale Voraussetzungen** für profitables Wachstum und nachhaltigen Erfolg.

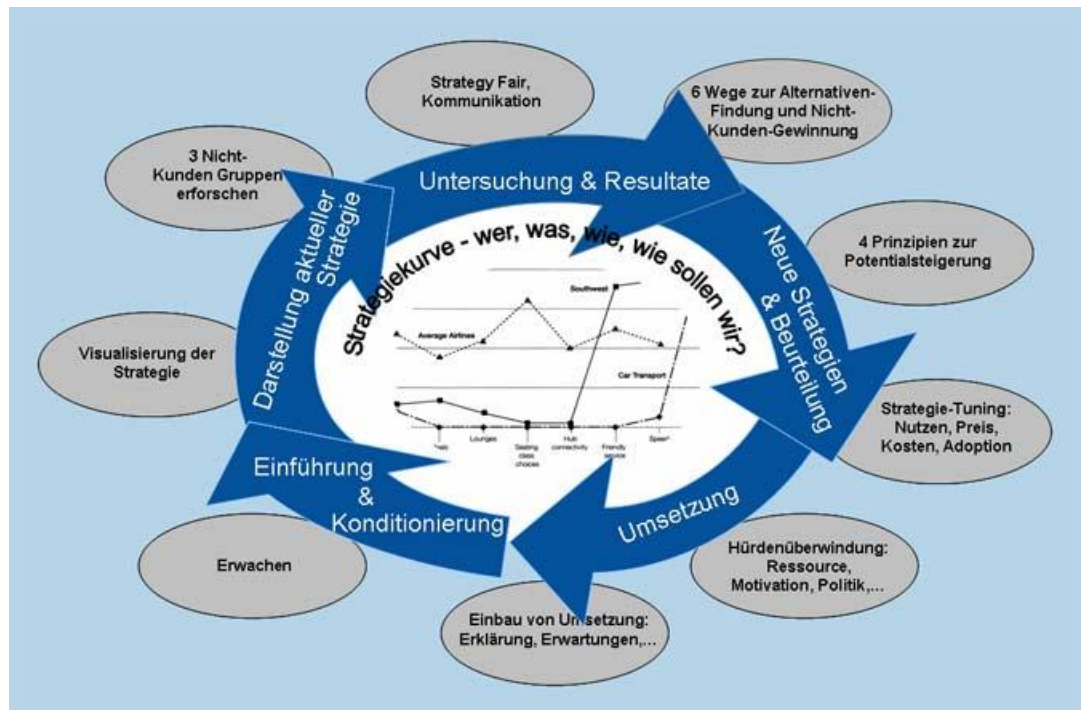


Durch den schnellen Fortschritt im digitalen Zeitalter sind Transformationsprozesse im Unternehmen, auch in den **Geschäftsmodellen** notwendig und zu meistern. Dies beginnt bei der Aktualisierung, beziehungsweise Erneuerung der Unternehmensstrategie. „**Think digital**“, denn die Daten sind das Öl unserer Zeit, also die treibende Kraft des 21. Jahrhunderts.

Dieser **Transformations-** und **Erneuerungsprozesse** sind alleine oft nicht zu bewältigen. Es ist die gezielte Öffnung und Vernetzung mit den richtigen Menschen, Unternehmern und Organisationen zu suchen bzw. von großer Bedeutung. Das Themenumfeld zeigt wiederum auf, dass das vermeintliche Geld, nicht der Schlüssel zum Erfolg ist, sondern das Know-how im neuen wirtschaftlichen Umfeld von **Wirtschaft 4.0!** Dabei ist die Sicht von außen, auch aus anderen Branchen, die Diversität, die offene Unternehmenskultur (Open Management & Innovation) von sehr großer Bedeutung. All diese zukünftigen Anforderungen können international erfahrene **strategische Partner**, in individueller Form in ein Unternehmen einbringen.



HOME | NEWS | KONTAKT | IMPRESSUM



Die letzte Herausforderung bei der strategischen Arbeit, bleibt die **operative Umsetzung!** Zu oft bleibt nach einem intensiven Strategieprozess (fast)alles wie es war. Das Tagesgeschäft dominiert, die Ressourcen sind zu knapp, die organisatorischen Hürden zu groß und die Zeit, um **am** Unternehmen zu arbeiten ist zu kurz.

Um diese Konstellationen zu überwinden, müssen **Muster & Strukturen** verändert werden! Sonst bleibt es bei Absichtserklärungen und der Kampf im Raubfischbecken geht in die nächste Runde.

Ein wichtiges Thema, dass nicht auf die lange Bank geschoben werden sollte.

Bei Interesse stehe ich Ihnen in einem persönlichen Gespräch und im Zuge meiner ADVISORY SUPPORT Leistungen gerne zur Verfügung.



[HOME](#) | [NEWS](#) | [KONTAKT](#) | [IMPRESSUM](#)



Mehr dazu auf meiner Website: [HOME > JOSEF KURZMANN > STRATEGISCHE BETEILIGUNG](#)

Ich werde in den nächsten Tagen und Wochen zu diesen Themen immer wieder JKB Blog schreiben, um das Thema gemeinsam weiter auszuleuchten.

Schauen sie einfach regelmäßig in meiner Rubrik: [NEWS > BLOG](#)



JK BETEILIGUNG GMBH
DER WERT IST DER WEG

JOSEF KURZMANN
TECHNOLOGIEPARK 17 | 4320 PERG AUSTRIA
T +43 7262 57501 | F +43 7262 57501 9
OFFICE@KMU-WERT.AT | WWW.KMU-WERT.AT

UID: ATU 68562101 | FN 413417 † | FBG LINZ
GEWERBEREGISTER: 411/10807