



**Takticum**  
Consulting GmbH

**Fallbeispiele zur Kompetenz  
„Marktanalyse und Geschäftsentwicklung“**

**Berlin 2008**



Auf den folgenden Seiten sind drei Fallbeispiele für die Kompetenz „**Marktanalyse und Geschäftsentwicklung**“ dargestellt.

Fallbeispiele für Kompetenzen

Kompetenzen	Branchen							
	High Tech & IT-Services	Telekom- munikation und Medien	Banken & Versiche- rungen	Automobil & Zulieferer	Maschinen- und Anlagenbau	Energie- versorger & Bauwirtschaft	Handel & Konsum- güter	Chemie & Pharma
<b>Marktanalyse und Geschäftsentwicklung</b>	●	●	●	○	○	○	○	○
FuE- und Technologie- management	○	○	○	○	○	○	○	○
IT-Management und E-Business	○	○	○	○	○	○	○	○
Produktions- und Logistikmanagement	○	○	○	○	○	○	○	○
Prozessoptimierung und Kostenmanagement	○	○	○	○	○	○	○	○
Projekt- und Angebotsmanagement	○	○	○	○	○	○	○	○

Für ein *Leasing-Unternehmen* wurde eine strategische Marktstudie zu den Zukunftspotentialen der europäischen Bahnlogistik erstellt.

### Projektziel

Marktstudie zur europäischen Bahnlogistik

### Ausgangssituation

- Absicht des Leasing-Unternehmens zur Intensivierung des Mobilien-Leasings
- Notwendigkeit zur Einsicht in die Funktionsweise des Marktes für Bahnlogistik
- Aufgabe: Erstellung einer Marktstudie

### Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

#### Vorgehensweise

- Benchmarking von Anbietern des Mobilien-Leasings
- Vergleich europäischer Märkte für Bahnlogistik
- Konzeption von Financial und Operate Leasing-Konzepten für Schienenfahrzeuge
- Identifikation von Optionen für strategische Partnerschaften in europäischen Ländern

#### Projektergebnisse

- Marktstudie zu den Zukunftspotentialen der europäischen Bahnlogistik
- Strategische Optionen zur weiteren Vorgehensweise

## Für einen *IT-Dienstleister* wurde eine strategische Marktstudie für E-Business-Produkte und IT Service Management erstellt.

### Projektziel

Strategische Marktstudie für den IT-Service-Markt im Bereich E-Business und IT-Infrastruktur

### Ausgangssituation

- Starker Umsatzrückgang im Bereich Applikationsberatung (SAP, ...)
- Verbesserungspotential im Angebotsmanagement
- Fehlende Markttransparenz
- Mangelnde Fähigkeiten im professionellen Consulting
- Aufgabe: Projektleitung

### Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

#### Vorgehensweise

- Segmentierung des Markts für E-Business
- Analyse der Wachstumspotentiale von SAP, ...
- Segmentierung des Markts für IT-Infrastruktur
- Know-how-Analyse der Mitarbeiterpotentiale zur Marktabdeckung
- Schulung der Mitarbeiter im Projekt- und Angebotsmanagement

#### Projektergebnisse

- Strategische Marktstudie für Erfolgspotentiale im Bereich E-Business
- Strategische Marktstudie für Erfolgspotentiale im Bereich IT-Infrastruktur
- Erstellung von Angeboten für den IT-Dienstleister

## Für die Fusion *zweier Banken* wurde eine strategische Informationsplanung zur Integration und Neuausrichtung entworfen.

### Projektziel

Strategische Informationsplanung  
Definition der IT-Projekte zur Fusion

### Ausgangssituation

- Zwei Banken in der Fusion
- Unterschiedliche Geschäftsstrategien
- Laufende Upgrade- und Implementierungsprojekte
- Applikationen und Infrastrukturen räumlich verteilt
- Aufgabe: Projektleitung für Due Diligence und Planung Post Merger Integration

### Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

#### Vorgehensweise

- Identifikation der IT-Ressourcen in beiden Banken
- Aufnahme der Applikationen und Infrastrukturen
- Definition der Einzelprojekte zur Integration des Informationsmanagements
- Abgleich mit der Geschäftsstrategie der neuen Bank
- Filterung des Informationsbedarfs der Geschäftsfelder

#### Projektergebnisse

- Informationsbedarf konzernweit geklärt
- Programmplan zur Integration des Informationsmanagements
- Umsetzungsplan bis zum Vollzug der Fusion

Tacticum steht für **Top Management Beratung** mit langer Tradition und wissenschaftlichem Know-how.

## Tacticum Consulting GmbH

### ■ Tacticum ist eine Unternehmensberatung

- mit Fokus auf Strategie- und Technologie-Management
- arbeitet an der Schnittstelle zwischen Betriebswirtschaft und Technik
- hat für Klienten aus fast allen Branchen gearbeitet
- basiert auf den Erkenntnissen der Systemtheorie und des Komplexitätsmanagements

### ■ Philosophie

- Kunden- und Serviceorientierung
- Qualitätsmanagement im Projekt
- Sicherstellung konkreter und messbarer Ergebnisse

### ■ Team

- Für die Zusammenarbeit mit unseren Klienten steht ein Team hochmotivierter und professioneller Berater zur Verfügung

### ■ Berater-Tradition

- 1971 - 1975 Dr. rer. pol. Volker Hartmann als Unternehmensberater und Partner bei Mummert + Partner
- 1980 Übernahme der HABO als Vorläufergesellschaft der Tacticum Consulting GmbH

### ■ Top Management Beratung u. Wissenschaft

- 1992 - 1997 Prof. Dr. rer. pol. Matthias Hartmann als Unternehmensberater bei der Forschungsgruppe für Innovation und Technologische Voraussage, Prof. Dr. Werner Pfeiffer, Universität Erlangen-Nürnberg
- 1997 - 2000 Unternehmensberater bei der Top Management Beratung A.T. Kearney GmbH
- seit 2000 Professor für Produktion und Logistik sowie Informationsmanagement an der FHTW Berlin (Fachhochschule für Technik u. Wirtschaft)
- seit 2007 Beurlaubung als Hochschullehrer und Arbeit für die Tacticum Consulting GmbH

■

**Takticum**  
Consulting GmbH

**Professor Dr. Matthias H. Hartmann**

Potsdamer Platz 11  
D-10785 Berlin  
Tel: +49 (0) 30 2589 4064  
Fax: +49 (0) 30 2589 4100  
Mobil: +49 (0) 172 8134771  
e-mail: [m.hartmann@takticum.com](mailto:m.hartmann@takticum.com)  
[www.takticum.com](http://www.takticum.com)

■