

# Wie sich Unternehmen für die Zukunft qualifizieren. Für neues Wachstum trotz globaler Krisen.

## Beste Entscheidungen auf Basis von Zukunftswissen.

Handlungsfelder identifizieren, die die Zukunftsfähigkeit bedrohen. Vor allem aber auch jene, die sie sicherstellen. Das Modul GAP-Bridging finalisiert das Business Assessment (BA, mehr dazu auf der Folgeseite.)



Die Corona Pandemie stellt Unternehmen 2020 und auch 2021 noch monatelang vor große Herausforderungen. Verschiedene Branchen gelten als Krisenverlierer, etwa die Gastronomie, Touristik und Luftfahrt. (Wenngleich beispielsweise die letztere mit Micro-Shuttles für die Raumfahrt *Chancenräume* beweist, die es individuell und intelligent auch für andere Branchen zu identifizieren gilt). Andere, wie etwa digitale Konferenzzanbieter, gelten als *Krisengewinner*. Viele Unternehmen dagegen konnten sich gegen allzu gravierende Einbrüche stemmen, also Schlimmstes verhindern. Doch genau dieser *Präventionsfokus* drosselt Wachstum, wie das, auf Analyse von

### Strukturierte Strategische Erstanalyse für Zukunfts-Sicherheit.

4700 Unternehmen über 20 Jahre beruhende Papier „Wachstum nach der Krise“ beweist. (Separates Dokument.) Die zweifelsfrei *besten Resultate* in Umsatz und EBITDA werden dagegen mit einem *Aktionsfokus* erreicht. Dessen solides Fundament bietet das Business Assessment (BA) der THOMSEN GROUP - eine strukturierte, Strategische Erstanalyse. Das BA lässt nicht nur Ziele erreichen, sondern legt auch die Basis für intelligentes Wachstum. Diese objektive Analyse zeigt, wo sich Ihr Unternehmen befindet, wohin es sich entwickelt und vor allem entwickeln sollte, welche Faktoren das Wachstum behindern und welche neue Ziele fokussiert werden sollten. Während übliche Assessments alle möglichen Themen

anreißen, nutzt das BA Zukunftswissen (das teilweise sogar schnelle Änderungen in Echtzeit ermöglicht). Und bietet damit eine *solide Grundlage für fundierte Entscheidungen*. Die Analyse der Zukunftsfähigkeit von Unternehmen auf Basis von Zukunftsexpertise steht damit im Zentrum. Sogenannte Future Assets, die mit einer in mehr als drei Jahrzehnten von der THOMSEN GROUP entwickelten Methodologie identifiziert werden, begründen nicht nur die Zukunftskompetenz, sondern werden zu *entscheidenden Stell-schrauben*

### Aktivposten des Wandels nutzen.

sowohl bei der *Bewertung des heutigen als auch potentieller neuer Geschäftsmodelle*. Das Zukunftswissen basiert also auf Future Assets, die gesellschaftlichen Zukunftswerte. Diese Aktivposten des Wandels beschreiben gesellschaftliche Entwicklungen, die für zukunfts-fähige Unternehmen handlungsleitend sind. Während „Mega“- , „Meta-“, und andere „Trends“ - oft unzureichend fundiert - versuchen, etwa eine politische, wirtschaftliche und techno-logische Zukunft zu malen, erweisen sich Future Assets als deutlich *nachhaltiger*, sie beschreiben *validiert und damit fundiert* die vom Menschen und seinen Einstellungen und Motiven geprägte Akzeptanz. Da jene für Entscheider in B2B und B2C handlungsleitend ist, lassen sich Zukunftsentwicklungen *präziser* vorhersagen und Regierungen, Institutionen und Unternehmen

Nach dem Business Assessment durchstarten.



helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und damit die *Chance des Wandels zu nutzen*. Nur Zukunftswerte, die mindestens 50 Jahre Bestand haben, werden mit dem Prädikat Future Asset ausgezeichnet. Durch die Analyse relevanter FutureAssets gelingt es auch, *größere Chancen- und Risikofelder* zu identifizieren. In dieser Erstanalyse

**Das BA ist die Grundlage jedweder weiterer Analytik und Beratung. Aber auch mandats-unabhängiger partnerschaftlicher Empfehlungen wie etwa im M&A.**

untersuchen wir mithin die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen auf Basis von Zukunftswissen und bewerten so das heutige Geschäftsmodell. Auch wird in dem BA ein Company Live Research durchgeführt, bei dem *Mitarbeiter und Führung* durchleuchtet werden. Schließlich wird ein (daher der Name) intensives Assessment des Business durchgeführt: Dieses beinhaltet neben den *Produkten und Dienstleistungen auch den Vertrieb, die Kunden und die Stakeholder* (z.B. Partner und Lieferanten).

Das BA schließen wir mit dem sogenannten GAP-Bridging ab. Durch die Methodik des „Grading, Analyzing und Prioritizing“ identifiziert die THOMSEN GROUP mandanten-individuelle Herausforderungen der Ist-Situation des Mandanten auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

**Wir sitzen in einem Boot, aber Mandanten nicht auf dem Schoß: Keine Ihrer Kapazitäten unnötig binden.**

Hierbei werden interne und externe Herausforderungen bewertet, in ihrer Relevanz für zeitnahes Handeln analysiert und schließlich priorisiert. Die aus dem GAP-Bridging resultierenden *konkreten Reaktionsstrategien* helfen den Weg bis zur erfolgs-maximalen Zukunft zu beschreiten und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Optional kann aus dem GAP-Bridging auch eine Roadmap mit konkreten, zur Realisation notwendiger *Benchmarks* resultieren. Im Ergebnis zeigt es Handlungsfelder auf. Diese konzentrieren sich dabei auf interne und externe Themen, die die *Resilienz* und damit Zukunftsfähigkeit gefährden könnten. Strategische Justierungen

und erforderliche Maßnahmen können auf Basis der Analyse eingeleitet werden.

Diese Erstanalyse kann auch dazu dienen, die Fortentwicklung der Corporate Strategy vorzubereiten. Generell vermeidet das Vorgehen der THOMSEN GROUP, im Unterschied zu vielen anderen globalen Beratungshäusern, Kapazitäten des Mandanten zu binden oder montags bis donnerstags dessen Büros zu „belagern“.

Aufbaumodule wie „New Business“, „Corporate Strategy“, „Exitreadiness“ oder „The-Next-Big-Thing“ können nahtlos ergänzt werden, um gewünschte langfristige Ziele zu erreichen.