Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

17.10. 2018

The winners take it all - Handlungsempfehlungen für grössere New Business Erfolge etablierter Unternehmen

Von mm1 Schweiz AG



Bild Rechte
Katrin Kämpfner

(Zürich)(PPS) **In neue Geschäftsideen zu investieren ist risikoreich, kann für Unternehmen aber auch der grosse Wurf sein. Worauf es ankommt, wenn ein Unternehmen seine „New Business“-Erfolge steigern möchte, erklärt eine neue Studie, die gemeinsam von der WHU – Otto Beisheim School of Management und mm1 durchgeführt wurde.**

Aus zwei Gründen engagieren sich etablierte Unternehmen besonders stark im New Business Sektor: Erstens sind die Gewinnmöglichkeiten sehr hoch, zweitens lassen sich so Bedrohungen, die für ein Unternehmen beispielweise durch die Digitalisierung entstehen können, abwenden. Aber der grosse Erfolg ist nicht einfach zu erreichen,

und längst nicht jede gute Geschäftsidee kann irgendwann ihren Durchbruch feiern. Eine Studie der WHU und von mm1 aus dem Vorjahr zeigt, dass nur aus einer von 1.000 Geschäftsideen tatsächlich der grosse Erfolg wird.

Diese geringen Erfolgsaussichten haben den Wettbewerb in den letzten Jahren deutlich verschärft: Viele Investoren sind bereit, grosse Beträge zu investieren und teils langjährige Verluste in Kauf zu nehmen, wenn sie die Chance sehen, anschliessend zu den grossen Gewinnern zu gehören. Um am Ende tatsächlich zu den erfolgreichen Siegern zu zählen, kommt es auf sechs Erfolgsfaktoren an, die die Forscher herausgearbeitet haben: eine hohe Relevanz für den Kunden, ein grosses Marktpotenzial, ein überlegendes Produkt, ein herausragendes Team, eine führende Marktposition, die auch nachhaltig verteidigt werden kann, sowie die erforderlichen Ressourcen mit einem entsprechenden Durchhaltevermögen.

Die Forscher haben drei Empfehlungen aus den Studienergebnissen herausgearbeitet, die die New Business Erfolge etablierter Unternehmen erheblich steigern können. Erstens sollten die Unternehmen mehr und radikalere New Business Ideen entwickeln. Diese Ideen sollten sie entlang aller Erfolgsfaktoren streng bewerten und optimieren. Anschliessend müssen die ausgewählten New Business Konzepte mit vollem Einsatz, Engagement und der erforderlichen Ausdauer umgesetzt werden.

Die Studie ist in Zusammenarbeit von Wissenschaftlern der WHU und Mitarbeitern von mm1 entstanden und unter dem Titel „The winners take it all. Warum New Business immer schwieriger wird, die New Business Chancen systematisch überschätzt werden und was etablierte Unternehmen tun müssen“ erschienen.

Weitere Informationen unter: https://ch.mm1.com/vc-studie.

WHU – Otto Beisheim School of Management:

Die WHU – Otto Beisheim School of Management ist eine international ausgerichtete, privat finanzierte Wirtschaftshochschule. Die 1984 gegründete Business School gehört inzwischen zu den renommiertesten deutschen Wirtschaftshochschulen und geniesst auch international hohes Ansehen. Mit dem WHU Campus Düsseldorf hat die Hochschule im Oktober 2012 ihren zweiten Standort eröffnet.

Weitere Informationen unter: http://www.whu.edu/

Über die Organisation:

mm1 ist die Unternehmensberatung für Connnected Business. Mit insgesamt rund 100 Beratern, davon 18 in der Schweiz, unterstützt mm1 Unternehmen bei der digitalen Transformation und gestaltet Produkte und Prozesse für eine zunehmend vernetzte Welt. Das Beratungsangebot reicht von der Entwicklung von Connected Business Strategien und Geschäftsmodellen bis zur Sicherstellung der effizienten operativen Umsetzung. Renommierte Unternehmen aus den Branchen Telekommunikation, Finanzdienstleistung und Versicherung zählen zum Kundenkreis der mm1.

Pressekontakt:

mm1 – die Beratung für Connected Business
Katrin Kämpfner
mm1 Schweiz AG
Bleicherweg 10
8002 Zürich

Mobil: +49 (0) 151 65 233 244
k.kaempfner @ mm1.com
ch.mm1.com

Kategorie
Handel & Finanzen & Wirtschaft

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/winners-take-it-all-handlungsempfehlungen-fuer-groessere-new-business-erfolge*