

Entwicklung einer globalen Strategie und neuen Organisation für die F&E-Abteilung eines international tätigen Saatgutunternehmens

- Analyse der F&E-Prozesse, -Funktionen und -Kompetenzen
- Evaluation der Auswirkungen und der Umsetzungsmodelle neuer Technologien für die Pflanzenzüchtung
- Entwurf einer neuen Strategie für die Forschung und Entwicklung einer Abteilung des Unternehmens und eines Masterplans zur Umsetzung der Strategie

Management-Unterstützung und Organisationsentwicklung für eine Entwicklungsabteilung eines führenden Impfstoffherstellers

- Interims-Projektmanagement in der klinischen Entwicklung von Impfstoffen: Organisation der Zulieferung des klinischen Prüfmaterials; Entwicklung und Einführung von Projektmanagement-Instrumenten
- Entwurf eines Organisationskonzeptes für die Entwicklungseinheit „Grippeimpfstoffe“

Optimierung des Change Request Management-Prozesses für einen IT-Dienstleister

- Erhebung von Ist-Prozess und seinen Varianten durch Interviews und Workshops
- Identifikation und Validierung von Schwachstellen und Verbesserungsmöglichkeiten
- Design und Abstimmung eines Soll-Prozesses mit Einrichtung einer angepassten Workflow-Software
- Implementierung des Soll-Prozesses einschließlich Schulung der beteiligten Mitarbeiter
- Erfolgskontrolle der Umsetzung des neuen Prozesses

Geschäftsprozessoptimierung bei einem internationalen Chemiekonzern

- Analyse des Order-to-cash Prozesses und Supply Chain Center
- Durchführung von Interviews mit Mitarbeitern aller Ebenen

Strategische Beratung für die Entwicklung neuer Geschäftsfelder eines Zierpflanzenvermehrungs- und -vertriebsunternehmens

- Identifikation von Optionen für neue Geschäftsfelder durch Recherche und Workshops
- Entwicklung eines Bewertungsschemas zur Priorisierung der möglichen neuen Geschäftsfelder
- Benennung von Handlungsempfehlungen für die weitere Geschäftsentwicklung

Gutachterliche Stellungnahme für einen Investor zu einem Diagnostik-Unternehmen

- Interviews mit Experten zu Markt, Wettbewerb, möglichen Vertriebskanälen

- Zusammenstellung und Bewertung der Chancen und Risiken des Unternehmens
- Gutachterliche Stellungnahme hinsichtlich einer Brückenfinanzierung des Diagnostik-Unternehmens

Durchführung einer Marktanalyse mit akquisitorischem Potenzial zur verstärkten Positionierung eines CROs im Bereich klinische Studien

- Marktanalyse zu Bestands- und Neukunden
- Interviews mit potenziellen Neukunden
- Handlungsempfehlung für das Business Development zur Positionierung im Markt und zur zukünftigen Akquisetätigkeit

Unterstützung einer mittelständischen CRO bei der strategischen Neuausrichtung in den Bereichen Pharma, Nahrungsergänzungsmittel, Medizinprodukte

- Erarbeitung von USP, Zielkundengruppen sowie Vorbereitung der Sales-Kampagne mit individuellem Sales-Training der Mitarbeiter
- Workshops zu Geschäftsfelderweiterung und Evaluierung verschiedener Wachstumsoptionen
- Erarbeitung von Geschäftsmodell und Brand Key

Beiträge zu einer Machbarkeitsstudie für ein Raumfahrtvorhaben eines Unternehmens aus dem Bereich Luft- und Raumfahrt

- Workshop zur Erarbeitung und Strukturierung soziokultureller, ökonomischer und politischer Aspekte von Forschung unter Schwerelosigkeit
- Sekundärdatenrecherche zu Argumenten für und gegen Forschung unter Schwerelosigkeit im Rahmen einer Raumfahrtmission aus soziokultureller, ökonomischer und politischer Sicht
- Leitfaden-Interviews mit relevanten Experten zur Plausibilisierung der identifizierten Argumente
- Ableitung von Empfehlungen für die Konzeption der Raumfahrtmission

Vertriebsunterstützung zur Beschleunigung der Geschäftsentwicklung eines Public-Private-Partnership-Unternehmens im Bereich Nanotechnologie

- Priorisierung von auszubauenden Geschäftsfeldern und Vertriebsaktivitäten
- Vorbereitung von Vertriebskampagnen in ausgewählten Geschäftsfeldern

Workshop zum Produktmarketing für ein Unternehmen aus dem Bereich Industrial Control Systems

- Optimierung der Kooperation und Interaktion der zuständigen Fachbereiche (Projekt-/Produktmanagement, Vertrieb, Marketing, etc.)

- Vorabinterviews mit den Leitern der Fachbereiche
- Organisation und Durchführung des Workshops
- Ergebnisdokumentation

Telefontraining mit Schwerpunkt Kaltakquise für ein Unternehmen aus dem Bereich Industrial Control Systems

- Identifizierung und Formulierung der Voraussetzungen für die Kontaktaufnahme mit dem Kunden
- Erarbeitung eines individuellen Leitfadens für das zu verkaufende Produkt
- Spezielle Gesprächstechniken für die Telefonakquise
- Anrufe in Echtumgebung mit „echten“ Zielkunden, direkte Generierung von Ergebnissen, idealerweise in Form von Terminvereinbarungen und/ oder wichtigen Markterkenntnissen und Kundeninformationen
- Dokumentation von Ergebnis und Handlungsoptionen für Teilnehmer und Auftraggeber

Plausibilisierung des Businessplans eines Biotech-Unternehmens vor dem Börsengang

- Prüfung der Technologien, der Projekt-, Umsatz- und Mitarbeiterplanungen, der Markt- und Konkurrenzsituation (Geschäftsfeld: Wirkstoffentwicklung für die Indikation Aszitis)
- SWOT-Analyse

Unterstützung des Aufbaus markergestützter Züchtung bei einem mittelständischen Pflanzenzuchtunternehmen

- Literaturrecherche zu genomischen Ressourcen für die Nelkenzüchtung
- Identifikation und Evaluation von Dienstleistern für die Markerentwicklung

Restrukturierung eines Dienstleistungsunternehmens für die biotechnologische Pflanzenproduktion

- Entwicklung einer neuen Geschäftsstrategie im Bereich pflanzlicher Gewebekultur
- Erstellung des Business-Plans
- Unterstützung bei der Suche nach Investoren

Unterstützung bei der Erstellung des Business-Plans für ein Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Simulation von Stoffwechselprozessen

- Konzeption und Durchführung eines Workshops zur Zusammenstellung der Eckpunkte des Business-Plans
- Protokollieren der gesammelten Informationen in einem Businessplan-Entwurf
- Betreuung einer Markt- und Wettbewerbsanalyse

Unternehmensanalyse eines U.S.-amerikanischen Biotech-Unternehmens im Geschäftsfeld Genomics und Simulation von Stoffwechselwegen für eine deutsche Bank

- Beschreibung der konkreten Geschäftsfelder
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- SWOT-Analyse

Marktanalyse mit Marketingeffekt zur Positionierung eines Biotech-Unternehmens im Markt für Proteinstrukturanalyse

- Identifikation potenzieller Kunden
- Durchführung von Interviews anhand von Interviewleitfäden zur Bedarfsanalyse und Kundengewinnung

Due Diligence eines Unternehmens zur Entwicklung innovativer Krebstherapeutika auf Basis eines pflanzlichen Wirkstoffs

- Technologiebeurteilung
- Marktanalyse und Abschätzung des Marktpotenzials für ein innovatives Krebstherapeutikum
- Plausibilisierung des Business-Plans

Due Diligence eines Unternehmens aus dem Bereich Genomics

- Technologiebeurteilung
- Marktanalyse und Abschätzung des Marktpotenzials für den europäischen und U.S.-amerikanischen Markt
- Plausibilisierung des Businessplans