

Kompetenz und langjährige Erfahrung für Ihren Erfolg

Geschäftsmodelle

- Analyse der Stärken / Schwächen (intern) und Chancen / Risiken (extern)
- Definition neuer Geschäftsmodelle mit innovativen Produkten und Dienstleistungen
- Erstellung eines Businessplans mit ROI-Rechnung
- Management technischer, wirtschaftlicher und kultureller Risiken

Connectivity & Cloud

- Definition der funktionalen Anforderungen an alle beteiligten Systeme, Schnittstellen und Datenbanken
- Technologieauswahl (Server, Betriebssystem, Datenbanken,...)
- Rechtliche Rahmenbedingungen (Datenschutz, Nutzungsverträge, Security...)
- Betreiberwahl der IT-Infrastruktur

Services

- Entwicklung neuer und Optimierung bestehender interner und externer Dienstleistungen
- Integration in das (neue) Geschäftsmodell
- Schnittstellen zu vorhandenen und zukünftigen Systemen (Engineering, Serviceplanung, Verrechnung...)

Produkte

- Analyse des Produktportfolios (Durchschnittsalter, Cash Cows, Poor Dogs, Innovationsgrad...)
- Produktfindungsprozesse mit Durchführung von Innovationsworkshops
- Neue Produkte durch neue Möglichkeiten der modernen digitalen Technologien
- Spezifikation von Lastenheft und Pflichtenheften

Innovationsmanagement

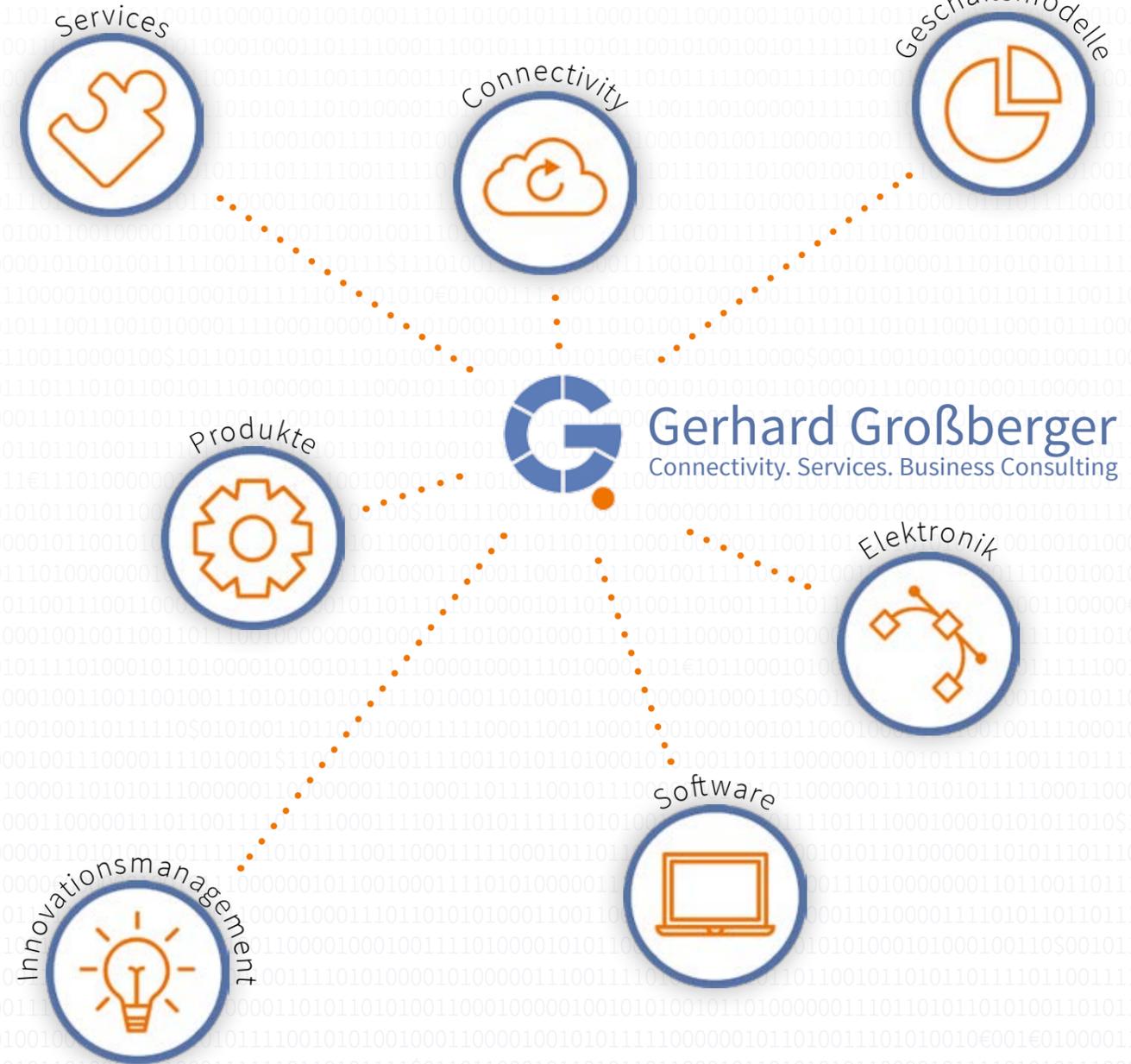
- Nationale und internationale Marktrecherche und Anforderungsanalyse, mit Einbindung interner und externer Stakeholder mit offiziellem Auftrag oder anonymisiert
- Analyse der unternehmensweiten fachlichen, strukturellen, methodischen und kulturellen Rahmenbedingungen
- Aufbereitung der Grundlagen für eine Entscheidung „make or buy“

Software

- Analyse und Bewertung der Tool Chain, mit Integration in Dokumentationssysteme
- Entwicklungsprozesse nach gefordertem SIL-Level
- Einführung und Optimierung von nachvollziehbaren Entwicklungsprozessen nach ISO, SIL und CMM

Elektronik

- Neue E&E-Architektur nach geltenden und zukünftigen (regulativen) Anforderungen
- Bewertung und Auswahl von zukunftssicheren standardisierten Zulieferkomponenten
- Funktionale Sicherheit



Industrie • Echtzeit • Verfügbarkeit • SWOT • Automotive • Vernetzung • Produktentwicklung • Optimierung • Anlagenbau • Service • Fernwartung • Prozesse • Nutzfahrzeuge • Datenanalyse • Kundennutzen • Mobile Maschinen • Dienstleistungen • Telematik • Effizienz

Gerhard Großberger, MBA
Connectivity. Services. Business. Consulting

Web www.grossberger.at
E-Mail gerhard@grossberger.at

Mobil +49 (170) 8930656 (Deutschland)
+43 (664) 1008448 (Österreich)



Die Vernetzung der Welt

Business Consulting
Digitale Innovationen

5G • Digital • 4G • CODESYS • Roaming • E&E-Architektur • CAN-Bus • Bluetooth • Client • Datenschutz • SIL • Betriebssystem • Server • ECU • ISO 9001 • Sensoren • Funktionale Sicherheit • GPS • Security • Internet of Things • WiFi • Industrie 4.0 • Smartphone • Cloud

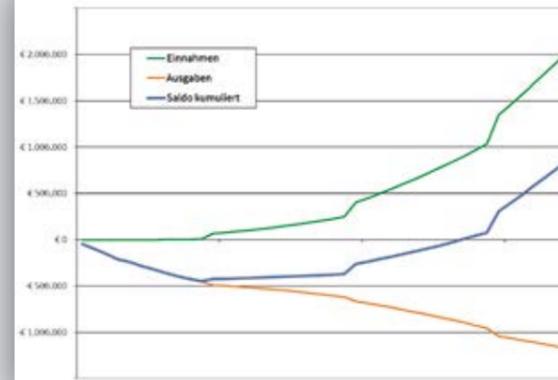
Projekte

In vielen Innovationsprojekten habe ich neue Produkte, Technologien und Anwendungen erfolgreich zur Marktreife gebracht. Nutzen Sie diese Erfahrung für Ihre anstehenden Herausforderungen. Als Projektleiter bin ich gewohnt, je nach Projektphase, verschiedene Rollen einzunehmen. Zu Beginn wird eher ein Visionär benötigt, der das Team von den neuen Ideen begeistert. Später wird ein Initiator mit Führungskompetenz gefordert. Passende Strukturen und Rahmenbedingungen müssen geschaffen werden. Je näher sich ein Projekt dem erfolgreichen Ende nähert desto mehr geht es darum, dass die Ergebnisse, intern wie extern, verkauft werden. Mit Kompetenz, viel Ausdauer und Überzeugungskraft.



Geschäftsmodelle

Innovativ zu sein, das schreiben viele Unternehmen in ihr Leitbild. Man optimiert und verschlankt die Prozesse, findet Einsparungen und Optimierungen. Aber entkommt man damit dem strategischen Wettbewerb? Solange andere Unternehmen es gleich tun, ja. Besser ist es aber neue Wege gehen, und das Geschäftsmodell als Ansatz für eine Innovationsstrategie zu sehen. Dabei werden die Fragen nach dem Kundennutzen, der Wertschöpfungskette und einem Ertragsmodell genau betrachtet und neu bewertet. Diese Aspekte stehen zueinander in Verbindung. Sie sind variabel und bieten Raum für Innovationen. In der Welt einer digitalisierten Wirtschaft sind neue Geschäftsmodelle zunehmend ein entscheidender Erfolgsfaktor.



Innovationsmanagement

Innovation ist Mut zum Risiko. Ja, dieser Satz stimmt. Ist man sich dessen bewusst, hat man die erste Sprosse auf der Erfolgsleiter auch schon erklommen. Denn Risiko lässt sich kalkulieren. Mit einem methodischen Vorgehen von der Ideenfindung, Bewertung verschiedener Einflussgrößen bis zur Durchführung von Projekten. Dabei werden nicht nur fachliche Themen bewertet. Auch wirtschaftliche Rahmenbedingungen und menschliche bzw. kulturelle Aspekte, die „soft skills“ sind wesentliche Einflussfaktoren. Das gesamte Innovationsumfeld entscheidet mit über Erfolg oder Misserfolg. Deshalb: Mutige Entscheidungen ja, aber keine unkalkulierbaren Abenteuer.



Connectivity & Cloud

Immer mehr Systeme sind - auch geografisch - voneinander getrennt. Deren Vernetzung wird immer mehr Aufgabe einer übergeordneten Cloud. Zwei elementare Stichworte dazu: Intelligenz und Komplexität. Intelligenz deshalb, weil es nicht einfach um die technische Verbindung verschiedener Systemen geht. Viel wichtiger ist die Frage: „Was geschieht mit den Daten?“. Weil deren Analyse ein riesiges Potenzial für Mehrwert und Services birgt. Mit Komplexität meine ich das Verständnis für die Zusammenhänge zwischen technischen Funktionen und kommerziellen Chancen. Hier treffen zwei Welten aufeinander. Man braucht jemanden der beide Seiten gut kennt und versteht. Einen kompetenten Integrator mit 360° Sicht.



Services

Unsere wirtschaftliche und gesellschaftliche Zukunft wird von Dienstleistungen geprägt sein. Um dieses enorme Potenzial voll auszuschöpfen, müssen diese bereits in aktuell anstehende technologische Neuerungen mit einbezogen werden. Für Services gelten andere Innovationsmuster als für Produkte. Interdisziplinäre Problemstellungen, komplexere Anforderungen und schnellere Innovationszyklen, sind nur einige davon. Nicht zu unterschätzen ist auch die Organisation des Unternehmens, die oft auf neue Geschäfte angepasst werden muss. Ein optimaler Ansatz schafft integrierte Prozesse und Schnittstellen zwischen Technik und Wirtschaft, sowie Theorie und Erfahrung aus der Praxis.



Software

Ein mehrheitlicher Teil der Funktionen moderner Produkte wird mit Software realisiert. Geht der Trend bei Hardware eindeutig in Richtung Standardisierung, so steckt heute in der Software das wirkliche Know-how, die Kernkompetenz. In vielen Organisationen hat das Management erkannt, dass aus diesem Grund die Software besondere Aufmerksamkeit verlangt. Das umfasst etwa definierte und nachvollziehbare Entwicklungsprozesse, mit messbaren Qualitätskriterien (z.B. nach SIL). Eine Analyse dieser Prozesse zeigt Schwachstellen auf. Mit einem unabhängigen Audit werden aber nicht nur die technischen Bedingungen erfasst, sondern auch übergreifende Abläufe wie das Requirements Management.



Produkte

Den wirtschaftliche Aufschwung der westlichen Welt im zwanzigsten Jahrhundert verdanken wir Unternehmen, die gute und erfolgreiche Produkte erzeugt haben. Diese Kompetenzen bestehen weiterhin, wengleich ein Produkt heute ganz anders definiert wird als noch vor 30 Jahren. Hochwertige Produkte nehmen eine enorm wichtigen Aufgabe wahr: Sie sind der zentrale Kontakt zum Kunden. Verwendet ein Kunde „mein“ Produkt, dann ist er unmittelbar mit mir verbunden. Das ist eine große Chance und bietet viel Potenzial für Kundenbindung und neue Geschäftsmodelle. Für jedes Produkt gibt es kreative Ansätze mit zusätzlichem Dienstleistungspotenzial. Finden wir sie! Gemeinsam.



Elektronik

Die elektrische und elektronische Hardware stellt die Basis dar, auf die jedes System aufgebaut wird. Nicht nur die operativen Anforderungen, auch die strategischen Vorgaben aus dem Produktmanagement müssen erfüllbar sein - auch in Zukunft. Übersieht man bei der Definition der Architektur eine Entwicklung des Marktes, dann werden neue Funktionen nicht realisierbar und Dienstleistungen unmöglich. Somit schafft man seinen Mitbewerbern einen ungewollten Vorteil. Umgekehrt gilt es aber ebenfalls: Packt man zu viel in die Hardware, wird das vielleicht nie benötigt und erzeugt nur Kosten. Die Abstimmung der Systemvorgaben mit den strategischen Unternehmens ist deshalb enorm wichtig.

