

PROJEKT**FIRMA**

- Dinkhauser Kartonagen (www.dinkhauser.com)
- über 230 Mitarbeiter
- Jahresumsatz ca. 28 Mill. Euro
- Der Spezialist für hochwertige Verpackungen

BRANCHE

- Verpackungshersteller

HERAUSFORDERUNG

- Konkrete Formulierung des „Bild der Zukunft“.
- Festlegung eines Zielsystems und Definition eines strategischen Handlungsrahmens
- Strategische Positionierung und Formulierung von Strategien
- Verabschiedung eines abgestimmten Aktionsbündels

LÖSUNG

- Analyse der strategischen Ausgangssituation (Umfeld- und Unternehmensanalyse)
- Definition eines Leitbildes (Vision, Mission, Grundsätze, Ziele)
- Gemeinsame Ausarbeitung der strategischen Positionierung anhand des Strategie-Baukastens.
- Ableiten von Maßnahmen und Definition von Projektportfolios

NUTZEN

- Leitbild als strategischer Handlungsrahmen inkl. Zielsystem
- Gemeinsam getragene Positionierung und Strategien
- Abgestimmtes Aktionsbündel zur Umsetzung der Strategien
- Strukturen für zukünftigen Wachstum

...verpacken mit Weitblick – Dinkhauser 2010**Dinkhauser Kartonagen GmbH**

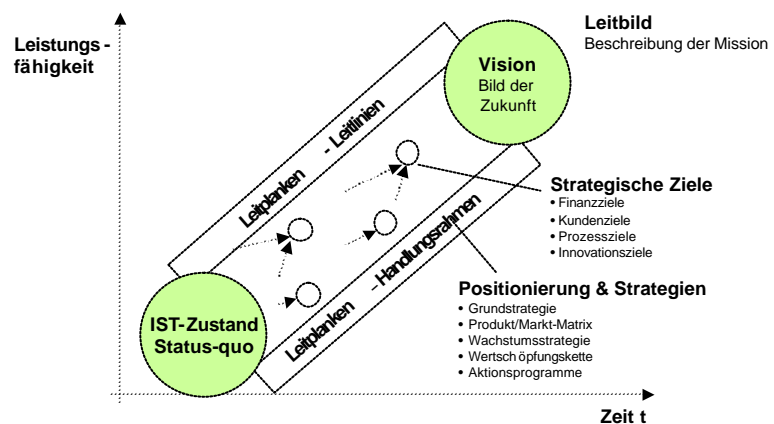
Dinkhauser Kartonagen ist ein familiengeführtes, mittelständisches Unternehmen mit innovativen und nachhaltigen Gesamtlösungen für Verpackungen und Produktpräsentationen mit Hauptsitz in Hall in Tirol. Dinkhauser zählt zu den besten Systemanbietern von Verpackungslösungen in Europa.

Dinkhauser Kartonagen übernehmen Verantwortung von der Beratung, der Entwicklung und dem Design, über die Produktion und die Logistik bis hin zur Optimierung von Verpackungsprozessen. Das engagierte Team verfügt über spezifisches Know-how, modernste Entwicklungsmethoden und flexible Produktionsanlagen und -prozesse.

Dinkhauser Kartonagen schaffen hohen Mehrwert für seine Kunden, in dem es den gesamten Bereich der Verpackung und Produktpräsentation abdeckt und hier alle Anforderungen umfassend, schnell und nachhaltig erfüllen.

Ausgangssituation

Dinkhauser Kartonagen ist ein erfolgreiches Unternehmen. Aufgrund des kontinuierlichen Wachstums in den letzten Jahren mit den Produkten Verpackung und Produktpräsentation ist ein Bedarf zur Erarbeitung von strategischen Zielen, eines abgestimmten Leitbildes und von Wegen (Strategien, Projekte) zur Erreichung dieser Ziele sowie von Strukturen entstanden.

**Ziele des Projekts**

Mit dem Strategie-Projekt wurden insbesondere folgende Ziele verfolgt:

- den Bedarf und die Notwendigkeit für das Vorhaben identifizieren.
- einen strategischen Handlungsrahmen in Form eines **Leitbildes** entwickeln. Diese umfasst u.a. auch ein Zielsystem basierend auf der Balanced Scorecard.
- **Positionierung** des Unternehmens im Strategie-Baukasten.
- Entwicklung von **Strategien** zur Festigung der Positionierung bzw. zur Erreichung der strategischen Ziele
- Bewertung von Strategien nach den Grundsätzen des Shareholder Value.
- Definition und Abstimmung eines **Projektportfolios**. Formulierung und Freigabe von Projektaufträgen.

ÜBER TEAM4E

team4e ist ein Team erfahrener Wirtschaftsingenieure für Technologie- und Managementberatung. team4e übernimmt Verantwortung - von der Planung bis hin zur Realisierung.

Wir schaffen Wertsteigerung für unsere Kunden, in dem wir Technologie- und Managementfragen im komplexen Spannungsfeld zwischen Betriebswirtschaft und Informationstechnologie schneller, besser und verlässlicher lösen.

Unsere Kernkompetenzen sind:

- Geschäftsmodellierung
- Prozess-Management,
- Wert-Management,
- Software-Engineering
- Projekt-Management.

Unsere Kunden sind IT-getriebene Organisationen im deutschsprachigen Raum. Wir unterstützen Grossunternehmen und bedeutende mittelständische Firmen in den Branchen:

- Telekommunikation & Utilities
- Finanzdienstleister
- eGovernment, Öffentlicher Bereich
- Handel und Logistik

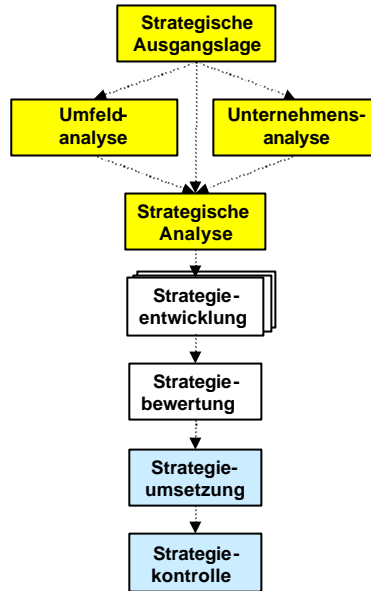
team4e schafft messbare, nachhaltige Erfolge. Wir streben mit unseren Kunden eine überdurchschnittliche Ertragskraft, Innovationen und Wachstum an. Unser Team unterstützt durch Professionalität, Ganzheitlichkeit, Teamgeist, Geschwindigkeit, Flexibilität & Effizienz.

team4e.com
TEchnology And Management consulting gmbh

burggasse 116/14
1070 vienna • austria
tel: +43.1.52520-400
fax: +43.1.52520-490
www.team4e.com
info@team4e.com

Beratungsleistungen und Vorgehen

Im Rahmen des Projektes wurde ein **Geschäftsplan** und ein **Projektportfolio** in einem strukturierten Prozess erarbeitet:



1. Die Ausgangssituation wurde vom Kernteam in der strategischen Analyse verdichtet und umfasste eine Umfeld- und eine Unternehmensanalyse. Mit der Informationsanalyse wurde zudem das Ziel verfolgt, eine „gemeinsame Sprache“ zu entwickeln und einen Orientierungsrahmen zu schaffen.

2. Identifizierte Potentiale aus der Unternehmensanalyse wurden umgehend umgesetzt (Quick Wins) und zudem ein betriebliches Vorschlagswesen (BVW) definiert und eingeführt.

3. Die Positionierung und festgelegten Strategien wurden in Form eines Geschäftsplans (Businessplan) dokumentiert. Maßnahmen zur Festigung der

strategischen Positionierung sowie zur Erfüllung der Ziele wurden gesammelt und zu Aktionsbündel zusammengefasst.

4. Im **Projektportfolio** erfolgt eine Abstimmung der Programme „Wachstum mit Weitblick“ und „Effizienz mit Weitblick“ und in weiterer folge die Definition und Planung der einzelnen Projekte. Die interne Kommunikation wurde vorbereitet.

Ergebnisse

Im Rahmen des Strategie-Projektes wurde Ergebnis erstellt:

- ein Leitbild (strategischer Handlungsrahmen)
- ein Geschäftsplan (Businessplan)
- eine Prozesslandkarte und tlw. Definition von Geschäftsprozessen
- ein Projektportfolio und die Definition der Projekte

Die wesentlichen Strategieoptionen wurden an Hand des strategischen Baukastens dargestellt und in Form eines Geschäftsplans dokumentiert.

a. Strategisches Grundkonzept (Porter)	<input type="checkbox"/> Leistungsführer <input type="checkbox"/> Kostenführer <input type="checkbox"/> Konzentration	e. Technologie-Set, Ausrichtung	<input type="checkbox"/> Innovation <input type="checkbox"/> Imitation
b. Strategische Methode	<input type="checkbox"/> Wachstum <input type="checkbox"/> Halten <input type="checkbox"/> Ernten <input type="checkbox"/> Rückzug	f. Strategie zum Lieferantenmanagement	<input type="checkbox"/> Auswahl <input type="checkbox"/> Beziehung (Exklusiv,...)
c. Strategie zur Geschäftsentwicklung	<input type="checkbox"/> Marktdurchdringung <input type="checkbox"/> Marktentwicklung <input type="checkbox"/> Produktentwicklung <input type="checkbox"/> Diversifikation	g. Strategie zur Leistungsträgerentwicklung	<input type="checkbox"/> Build (selbst ausbilden) <input type="checkbox"/> Buy (Abwerben) <input type="checkbox"/> Hire&fire <input type="checkbox"/> MoB, Incentives
d. Gestaltung der Wertschöpfung	<input type="checkbox"/> Make-or-Buy (mob) <input type="checkbox"/> Internationale Ausrichtung <input type="checkbox"/> Deconstruction		