



Strategische Erfolgsfaktoren Innovativer regionaler Wachstumskerne

Ergebnisse der Evaluierung

Berlin, 16. November 2004

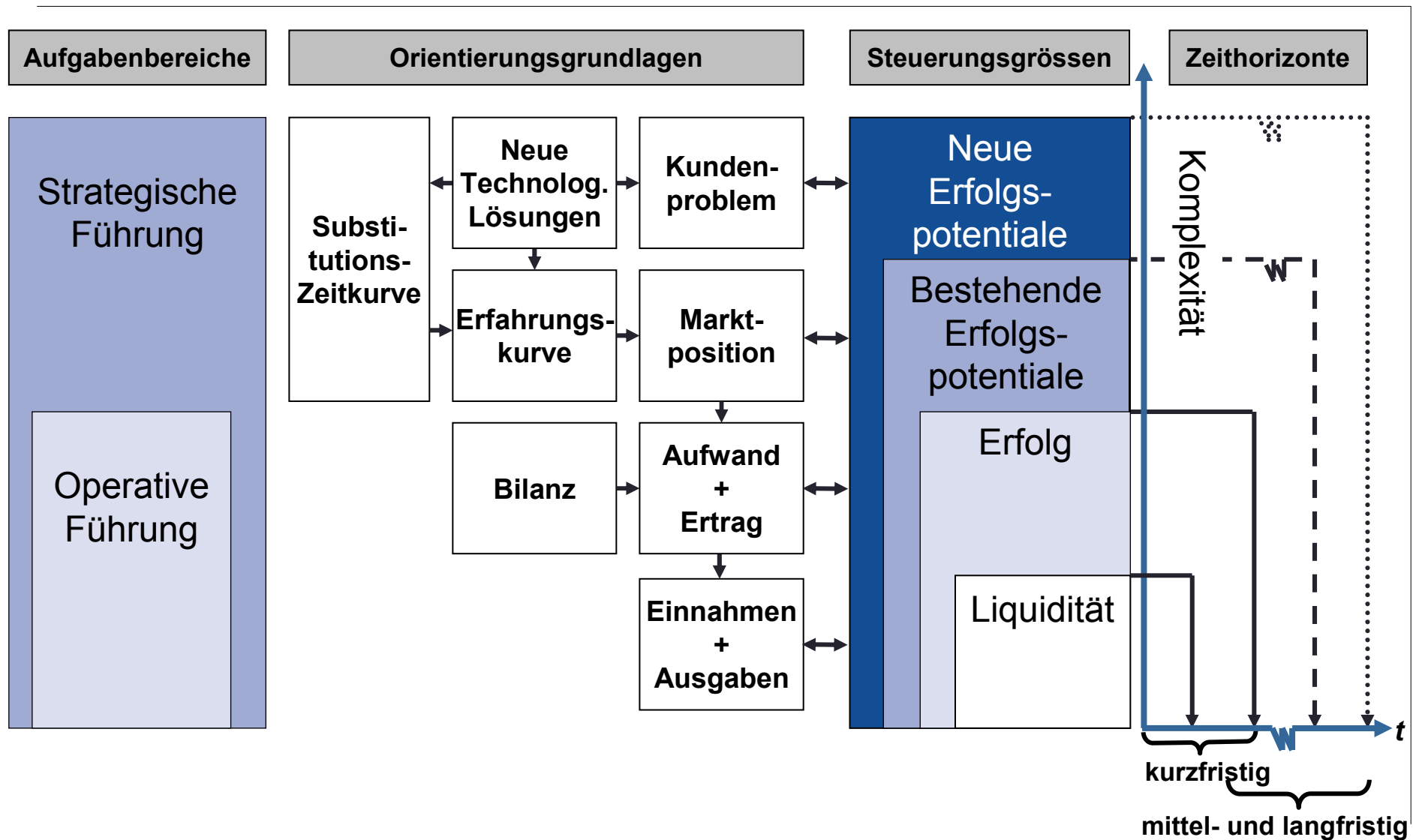
Ludwig W. Allgoewer

Malik Management Zentrum St. Gallen

Vorsitzender der Geschäftsleitung

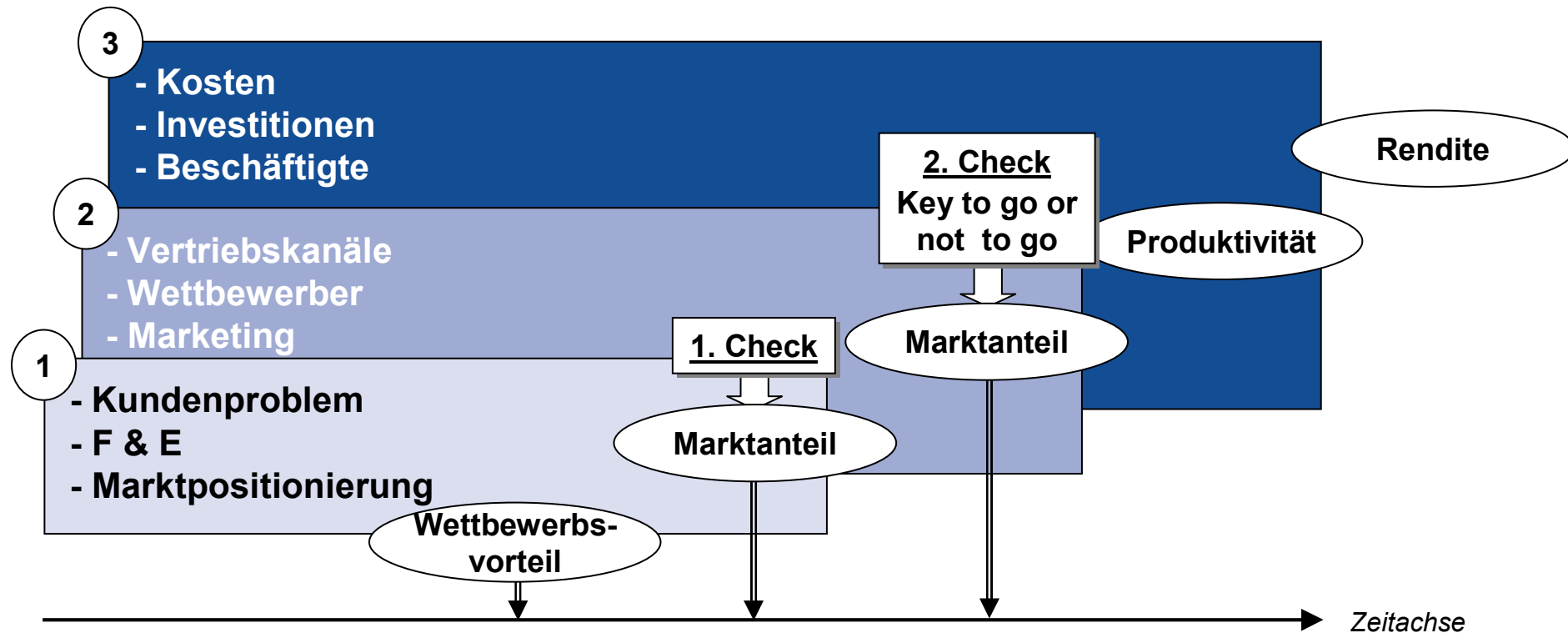
Corporate Consulting & Development

Das unternehmerische Navigationssystem zeigt die relevanten Steuerungsgrößen und deren Zusammenhänge auf



Die Konzentration auf die jeweils wesentlichen Dinge ist entscheidend

Der richtige taktische Fokus für Start up-Geschäfte:

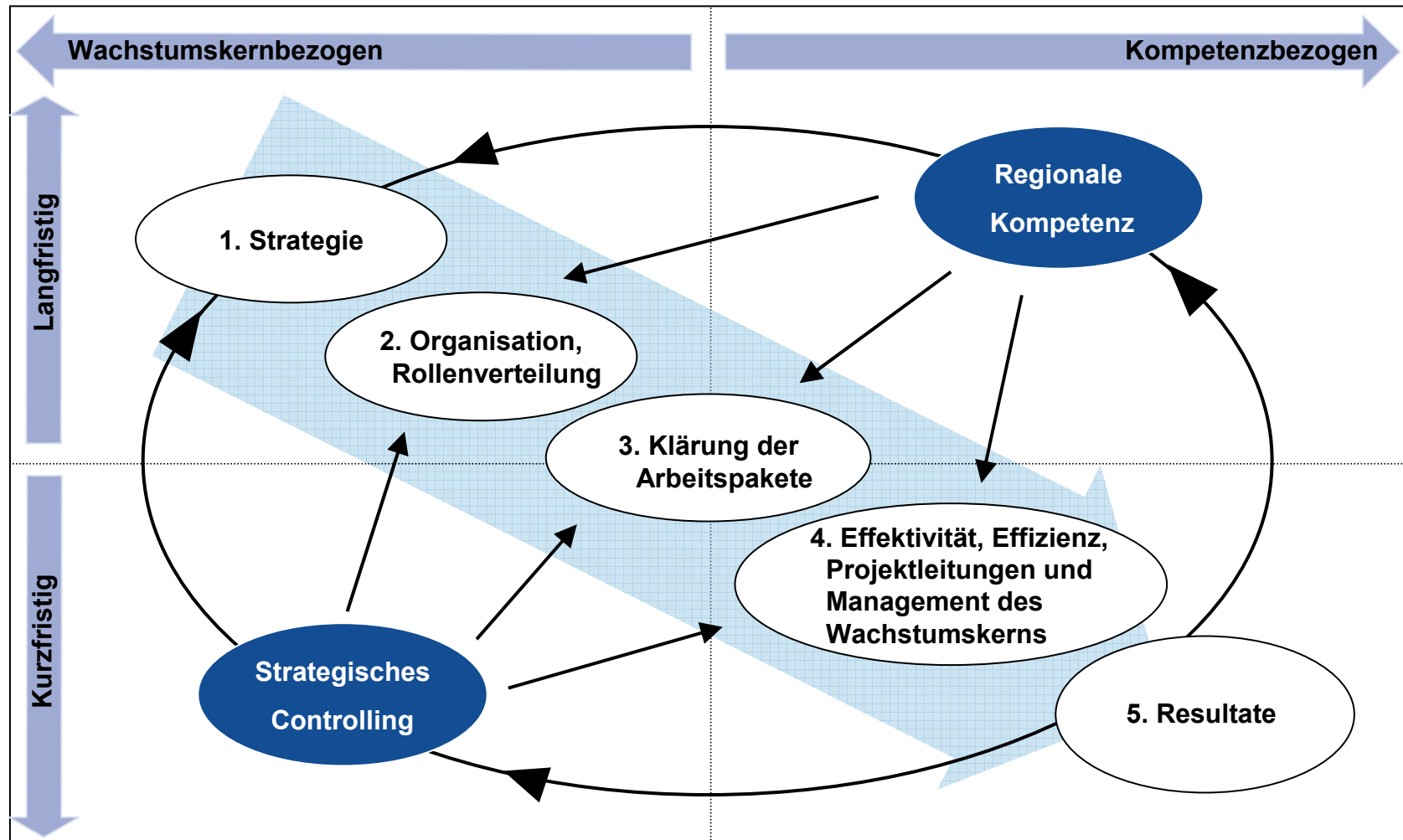


Orientierungsgrößen für erfolgreiche Start-up's:

- > nach 2 Jahren ca. 60% des Zielmarktanteils im 4. Jahr
- > nach 4 Jahren ca. 60% des Marktanteils in der Reifephase

Eine gute Strategie ist nur der Anfang ...

... entscheidend sind die Ergebnisse, die damit erzielt werden.



Die 7 strategischen Erfolgsfaktoren Innovativer regionaler Wachstumskerne

- 1. Kenntnis der Kunden und ihrer spezifischen Bedürfnisse**
- 2. Konzentration auf das Wesentliche**
- 3. Klärung der Rollenverteilung im Bündnis**
- 4. Strategisches Controlling und Marktbeobachtung**
- 5. Regelmässige Aktualisierung der Planungsgrundlagen**
- 6. Aufbau einer gemeinsamen Dachmarke**
- 7. Trennen von Entwicklungs- und Vermarktungsphase
Aufbau einer gemeinsamen Dachmarke**

Malik Management Zentrum St. Gallen - Ihr Ansprechpartner

Ludwig W. Allgoewer
Vorsitzender der Geschäftsleitung
Corporate Consulting & Development

Rittmeyerstrasse 13
CH-9014 St. Gallen

Tel.: +41 – 71 – 274 34 40

Fax: +41 – 71 – 274 34 59

E-mail: ludwig.allgoewer@mzsg.ch

Internet: www.malik-mzsg.ch

