

**Kurzprofil** MANAGEMENT BUSINESS GROUP  
TURNING TECHNOLOGY INTO BUSINESS SUCCESS

MANAGEMENT BUSINESS GROUP ist ein international führendes Beratungsunternehmen für strategische Geschäftsfeldentwicklung in Technologiebranchen. Seit fast 20 Jahren begleiten wir den Innovationsprozess ab der frühen Forschungs- und Entwicklungsphase bis hin zum erfolgreichen Markteintritt und zur Vermarktung. Damit unterstützen wir Corporate Development, Innovationsmanagement und Forschung & Entwicklung.

Über unser proprietäres, internationales Expertennetzwerk identifizieren wir attraktive Wachstumsmfelder, entwickeln innovative Geschäftsmodelle, gewinnen strategische Partner und akquirieren auf Wunsch erste Kunden für unsere Auftraggeber.

Das internationale Netzwerk der MANAGEMENT BUSINESS GROUP mit vielen tausend Experten erlaubt den direkten Zugang zu dem Wissen und der Erfahrung von Spezialisten. Dies ist Grundlage für die zuverlässige Bewertung neuer Wachstumsmfelder für Technologien und für eine fundierte Spezifikation der konkreten technischen und kommerziellen Anforderungen der Anwendungsmärkte.

Methodische Grundlage der MANAGEMENT BUSINESS GROUP ist das „Pain-Point-driven Innovation Management“. Dieses Konzept stellt die Herausforderungen und Veränderungen in den Mittelpunkt, die sich für Märkte und Kunden z.B. aus Markttrends (z.B. Globalisierung), neuen Technologien (z.B. Internet-of-Things), oder veränderten rechtlichen Vorgaben (z.B. Umweltschutzauflagen) ergeben. Diese mittel- und langfristigen „Pain-Points“ bieten Wachstumsmöglichkeiten für das bestehende Technologieportfolio, aber auch für innovative Geschäftsmodelle und Mehrwertdienste zur Lösung der „Customer Pain Points“.

### **Leistungen und Beratungsfelder**

Wir beraten Unternehmen in den Bereichen Business Scouting, Business Design und Business Launch Management.

1. **Business Scouting** umfasst ein Methodenset zur Identifizierung attraktiver Wachstumsmfelder und deren Bewertung nach Wachstumspotenzial, Wettbewerbsintensität, F&E-Entwicklungsaufwand und Strategic-Fit zum Unternehmen. Die Identifizierung und Bewertung neuer Wachstumsmfelder erfolgt durch enge Einbindung von führenden Branchen- und Anwendungsexperten in Europa, Asien und Amerika.

2. **Business Design** gibt Antworten auf die strategischen Fragen zur Erschließung von Wachstumsmfeldern.

1) **Geschäftsmodellentwicklung**, wie die strategische Positionierung auf der Wertschöpfungskette, innovative Geschäftsmodelle oder neue Mehrwertdienste.

2) **Strategische Partnerschaften**, wie die Suche und Anbahnung von Partnerschaften, zwecks Marktzugang oder ergänzende Technologien.

3) **Organisation** und Change Management im Unternehmen zur Erschließung der Wachstumsmfelder, insb. die Verknüpfung mit der bestehenden Vertriebsorganisation.

3. **Business Launch Management** unterstützt die operative Kommerzialisierung in dem neuen Wachstumsmfeld. Dies umfasst die Vernetzung unserer Auftraggeber in der neuen Wertschöpfungskette, z.B. über New Business Roundtables, aber auch die Suche nach Lead User und die Akquisition von Kunden zur Realisierung erster Umsätze.

### **Kunden**

Wir arbeiten für führende Technologieunternehmen, Großkonzerne und Mittelstand, z.B. aus den Branchen Chemie, Life Sciences, Luft- und Raumfahrt, Maschinenbau, Electronics, Mobility, Energy, IT&Telekom. Mit vieler unserer Kunden verbindet uns eine jahrelange Zusammenarbeit.