

Führung mit Fokus: Ein zeitgemässer Ansatz für Wertschöpfung

Navigieren Sie die Komplexität von heute mit Klarheit, indem Sie die Entscheidungen priorisieren, die die Zukunft Ihrer Organisation gestalten und nachhaltigen, messbaren Mehrwert schaffen.
Mit dem Eraneos Value Creation Plan.

Mit Fokus und Perspektive die Zukunft gestalten

Mehr erfahren



Im heutigen Marktumfeld stehen Führungskräfte vor immer komplexeren Entscheidungen, die neue Perspektiven und einen klaren, strategischen Kurs erfordern. Der Eraneos Value Creation Plan schafft Transparenz, identifiziert die wesentlichen Werttreiber und unterstützt Sie, den Unternehmenserfolg mit messbarer Wirkung konsequent voranzutreiben.

Unser Ansatz für erfolgreiche Wertschöpfung umfasst vier Schritte:

I. Target
Dimensions



II. Value
Drivers



III. Value Levers



IV. Impact Delivery



Welche Wertdimension prägt Ihr Unternehmen am stärksten? Wie lassen sich Vision und Purpose daraus ableiten? ...

Welche Faktoren sichern den Erfolg Ihres Unternehmens? Wie lässt sich ihr Einfluss messen und belegen? ...

Auf welche Geschäftsmodelle sollten Sie setzen? Wie können diese skaliert werden? Welche Massnahmen bringen Ihr Business voran? Wie kann KI helfen? ...

Wie messen Sie die erzielte Wertschöpfung? Wie stellen Sie sicher, dass Massnahmen langfristig wirken?

Projektphasen von Strategie bis Umsetzung:

Phase 1	Dauer: 1-2 Wochen	Im Rahmen eines CxO-Workshops je Stufe erarbeiten wir gemeinsam das 80% Zielbild Ihrer Wertschöpfung und fokussieren uns auf die entscheidenden Erfolgsfaktoren.
Phase 2	Dauer: 3-6 Monate	Schritt für Schritt erzielen wir nachhaltige Wirkung – mit relevanten Resultaten pro Stufe.
Phase 3	Dauer: individuell	Gemeinsam realisieren wir die identifizierten Werthebel und setzen Initiativen konsequent in messbaren Unternehmenserfolg um. Unterstützt durch das umfassende Serviceportfolio von Eraneos.

eraneos

Value driver tree (illustrative)

Ausgehend von Ihren priorisierten Wertdimensionen entwickeln wir einen Driver Tree, der die kritischen Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens klar und prägnant abbildet.

Vision **Purpose**

Private-Equity-finanziertes Technologieunternehmen

Kunden

Privat geführtes Unternehmen

Mitarbeitenden-

zufriedenheit

Öffentlich-rechtliches Versorgungsunternehmen

Markt-

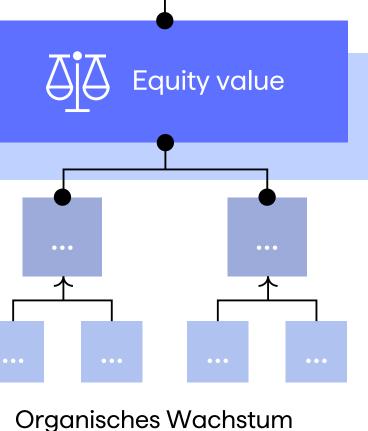
positionierung

Target dimensions

geben die Richtung vor und definieren Ihre Wertschöpfung.

Value drivers

beeinflussen die Ziel-Dimensionen und stützen den Geschäftserfolg.



- EBITDA-Marge
- Anorganisches Wachstum / M&A
- Asset-Potenziale
- Kapitalstruktur

- Customer Experience
- Customer Lifetime Value
- Marktpositionierung
- Share of Wallet
- Individualisierungmöglichkeiten

- Mitarbeiterbindung und Fluktuationsrate
- Betriebsmodell
- Operational Excellence
- Kompetenzen und Weiterbildung
- Karrieremodelle

- Markenimage
- Zielmarktdefinition
- Wachstumsbewertung
- Marktdiversifikation
- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Regulatorische Bewertung

Energiewende

- Fähigkeitsanalyse
- **ESG-Konformität**
- Produktportfolio
- Technologie-Enablement
- ...

Impact delivery

mithilfe des integrierten **Eraneos Serviceportfolios**

Corporate & **Business Strategy**

Customer & Commercial Excellence

Organizational Excellence & Transformation

Data & Al

Sourcing & IT Advisory

Cybersecurity

eraneos