

Übung: Strategische Planung – Geschäftsfelder & Produktfelder

Aufgabe:

Lesen Sie die kurze Fallbeschreibung und beantworten Sie anschließend die strategischen Fragen.

Formulieren Sie zu jeder Frage ein mögliches Ziel und eine passende Maßnahme.

Fallbeschreibung

Die „GreenTech Solar GmbH“ stellt seit 10 Jahren Solarmodule für private Hausdächer her. Das Unternehmen ist bekannt für seine hohe Qualität und den guten Kundenservice.

In den letzten Jahren ist der Wettbewerb jedoch stark gewachsen, und immer mehr Konkurrenten drängen mit günstigeren Modulen auf den Markt.

Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Stromspeichern und Komplettlösungen (Solar + Speicher + Energiemanagement).

Das Management überlegt nun, die strategische Ausrichtung für die nächsten 5 Jahre zu definieren.

Ihre Aufgabe

Beantworten Sie auf Grundlage der Fallbeschreibung die folgenden Fragen:

1. Soll das Unternehmen neue Geschäftsfelder erschließen oder im bisherigen Segment bleiben?
2. Welche neuen Zielgruppen könnten interessant sein?
3. Soll die Kernkompetenz beibehalten oder das Angebot erweitert werden?
4. Welche Produkte könnten in Zukunft besonders gefragt sein?
5. Welche Lösungen wünschen sich die Kunden?
6. Wie sollte mit der Konkurrenz umgegangen werden?
7. Welche langfristigen Maßnahmen sind zu planen?
8. Reichen die bestehenden Ressourcen aus?

Musterlösung

Frage	Ziel	Maßnahme
1. Neue Geschäftsfelder?	Einstieg in Energiespeicher- und Smart-Home-Markt	Entwicklung eines eigenen Batteriespeichers und Energiemanagementsystems
2. Neue Zielgruppen?	Gewerbliche Kunden ansprechen	Vertriebskampagne für kleine und mittlere Unternehmen, Kooperation mit Installationsbetrieben
3. Kernkompetenz oder Ausweitung?	Ergänzung des Portfolios	Angebot kompletter Solar+Speicher+Steuerungssysteme
4. Produkte der Zukunft?	Intelligente Energiespeicherlösungen	Batteriesystem mit KI-basierter Steuerung entwickeln
5. Kundenlösungen?	Maximale Eigenversorgung & Kostensenkung	Kombination aus Solar, Speicher, dynamischem Stromtarif
6. Umgang mit Konkurrenz?	Differenzierung über Service und Innovation	10-Jahres-Garantie, erweiterte Beratungspakete
7. Langfristige Maßnahmen?	Technologieführerschaft sichern	Kooperation mit Hochschulen, kontinuierliche F&E-Investitionen
8. Ressourcen ausreichend?	Finanzierung und Fachpersonal sichern	Kapitalerhöhung, Einstellung von Elektroingenieuren und IT-Spezialisten

Lernziel der Übung:

Diese Aufgabe trainiert das **Übertragen theoretischer Fragen auf konkrete Geschäftsszenarien** und zeigt, wie aus einer Analyse **direkt umsetzbare Strategien** abgeleitet werden.