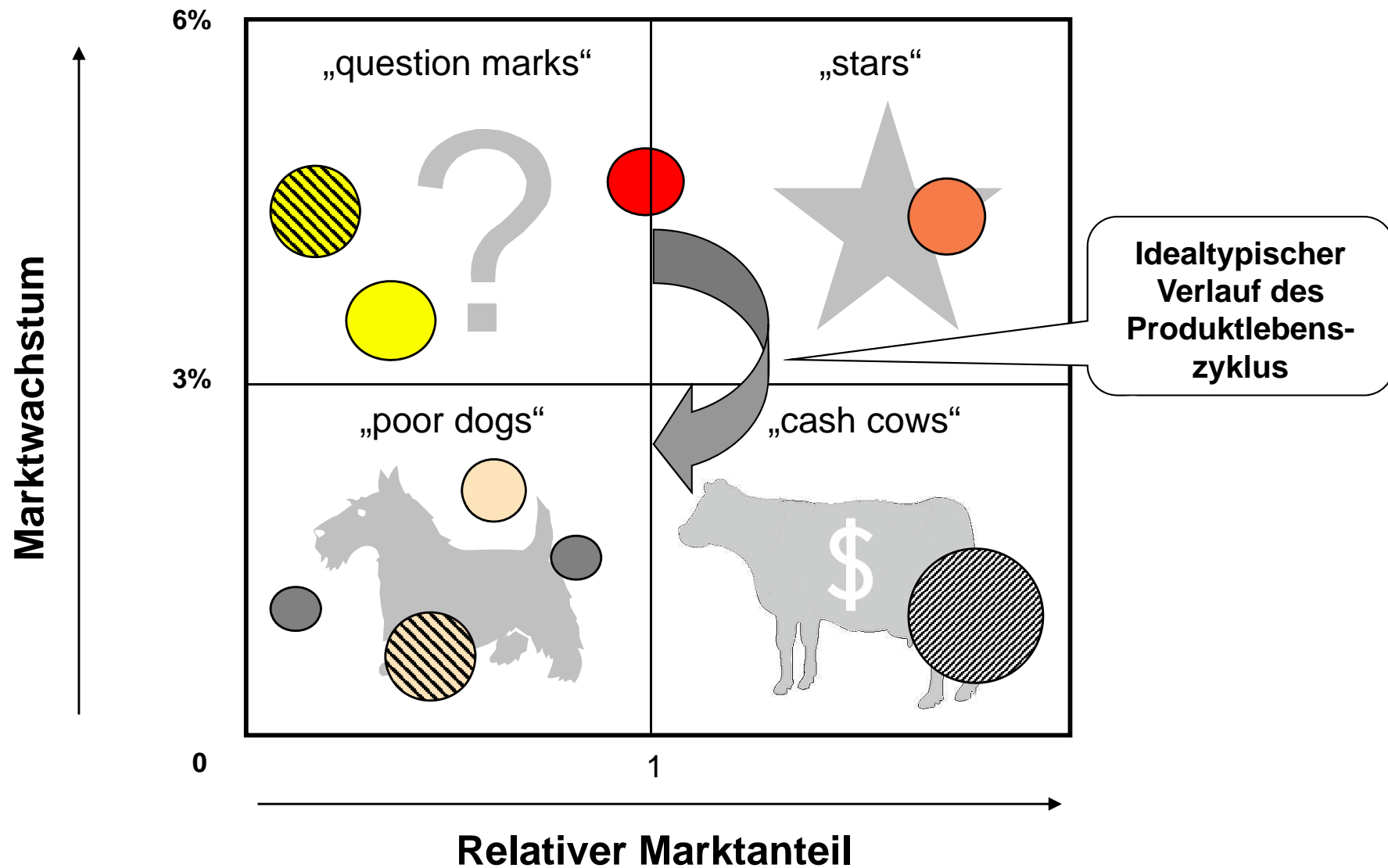
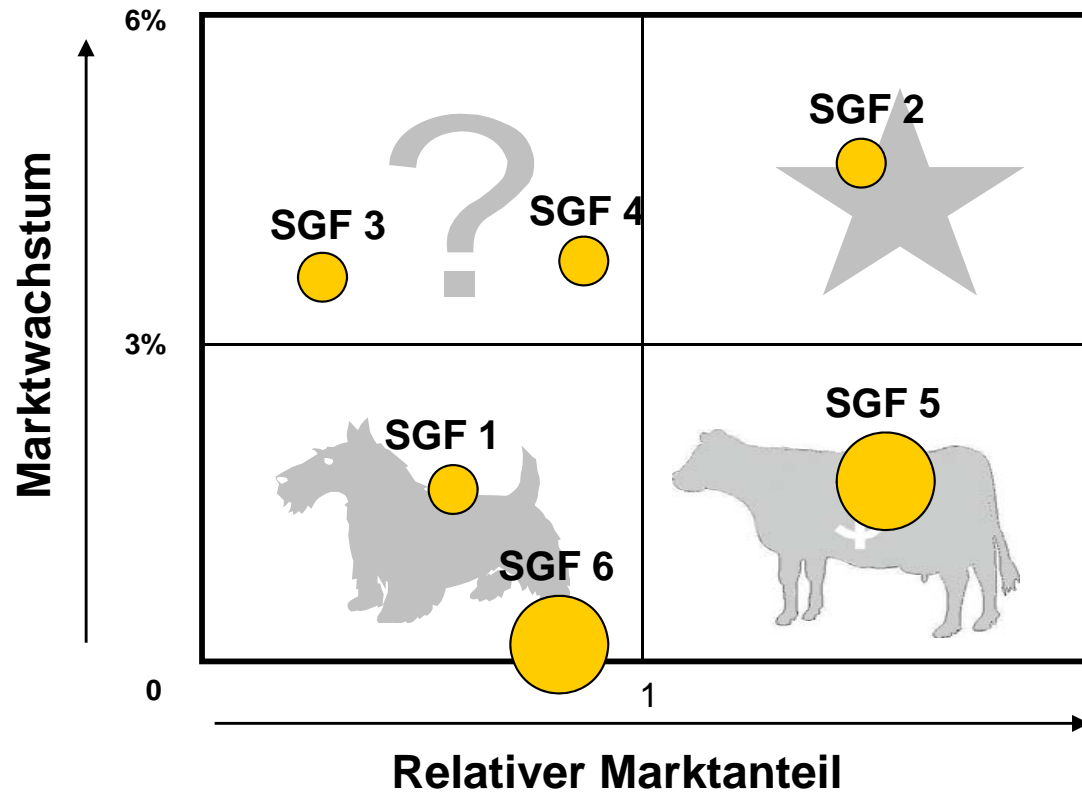


DAS VIER-FELDER-PORTFOLIO DER BOSTON CONSULTING GROUP



VERWENDUNG DES BCG PORTFOLIOS FÜR DIE BEWERTUNG STRATEGISCHER GESCHÄFTSFELDER

Markt-Portfolio:



In welche Geschäftsgebiete sollte investiert werden?

● SGF = Strategisches Geschäftsfeld

KERNFRAGEN FÜR DIE ANALYSE DES PRODUKT- UND KUNDENPORTFOLIOS

Strategisches Geschäftsfeld 2:

Strategisches Geschäftsfeld 1:

Analyse des Produkt-Portfolios

- Wie viel Umsatz wird mit welchen Produkten erzielt?
- Wie profitabel sind die Produkte?
- In welchem Stadium des Lebenszyklus befinden sich die Produkte? (Wachstum, Reife, Stagnation, Auslauf?)
- Wie stehen die Produkte strategisch im Markt? (Marktwachstum vs. relativer Marktanteil)

Analyse des Kunden-Portfolios

- Mit welchen Kunden macht das Unternehmen wie viel Umsatz?
- Welche Kunden sind wie profitabel?
- Wie hoch ist die Kundenbindung?

TEMPLATE FÜR DIE ERFASSUNG VON FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSPROJEKTEN

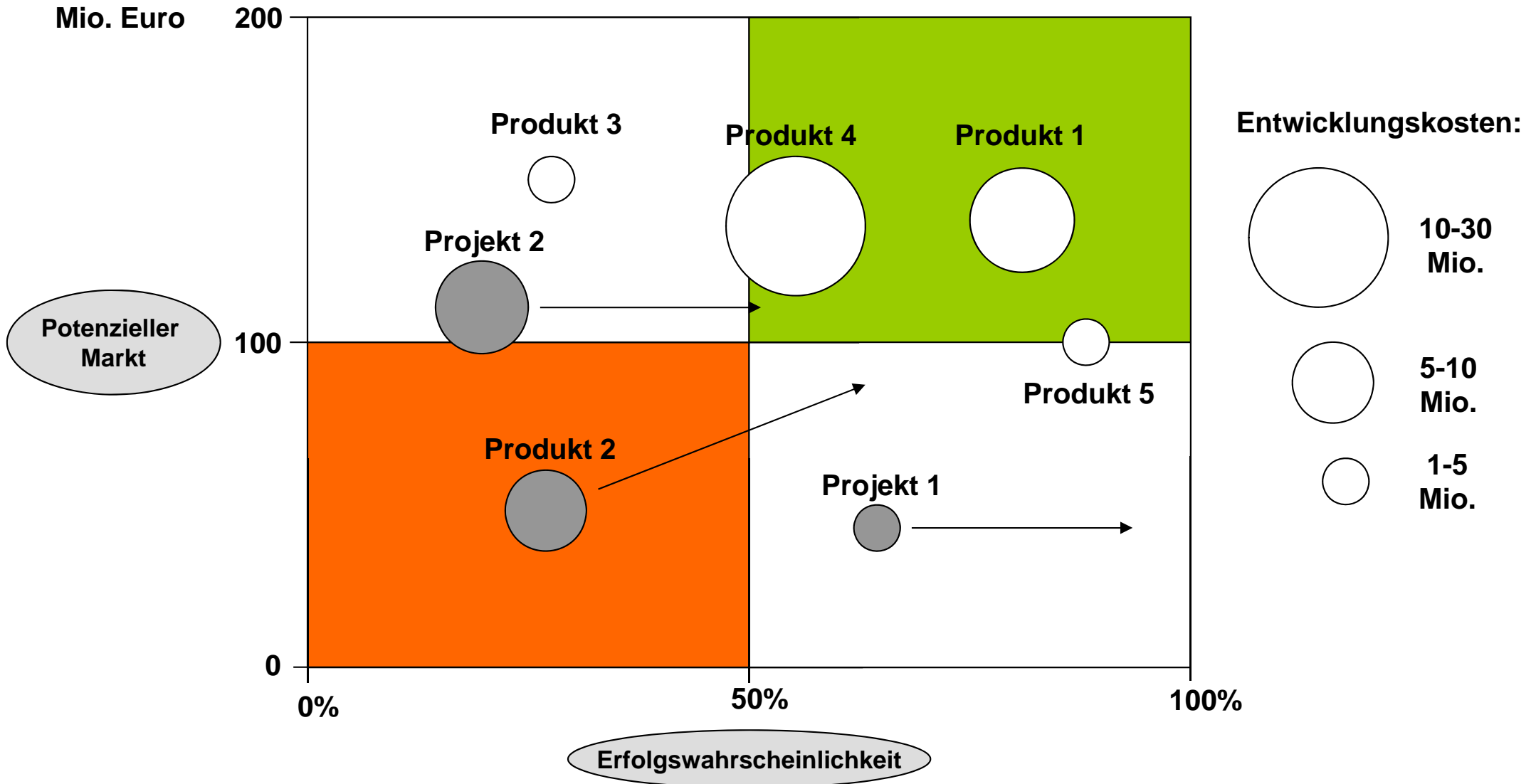
Beispiel

Projekt	Entwicklungskosten (Mio. Euro)	Verbleibende Entwicklungszeit (Monate)	Erfolgswahrscheinlichkeit (%)	Potenzieller Markt (Mio. Euro)
E-Paper	12.5	12	80%	250
Ultra-dünne Batterien	7.8	8	95%	180
CT Software	4.3	15	70%	87
...				
Projekt n				

Die Informationen sollten in regelmäßigen Abständen abgefragt werden – auf jeden Fall vor einer Strategie-Klausur

VISUALISIERUNG DES FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGS-PORTFOLIOS

Potenzial vs. Erfolgswahrscheinlichkeit



TEMPLATE FÜR DIE SWOT-ANALYSE

Strengths	
• Finanzielle Situation	●
• Organisation & Human Kapital	◐
• Produktportfolio	◑
• Forschung und Entwicklung	◒
• Interne Prozesse	◓



Opportunities	
• Märkte und Kunden	●
• Wettbewerb	◐
• Substitutionsprodukte und Technologien	◑
• Gesellschaft	◒

Weaknesses	
• Finanzielle Situation	●
• Organisation & Human Kapital	◐
• Produktportfolio	◑
• Forschung und Entwicklung	◒
• Interne Prozesse	◓



Threats	
• Märkte und Kunden	●
• Wettbewerb	◐
• Substitutionsprodukte und Technologien	◑
• Gesellschaft	◒

● Hoch kritisch ○ Unkritisch