

SUCCESS STORY

Wachstumsstrategie als Grundlage für die Gründung eines IT Unternehmens

Neben dem Stromgeschäft vertreibt die Elektrizitätswerk Altdorf AG (EWA) erfolgreich Produkte und Dienstleistungen für Telekommunikations- und IT-Anwendungen unter dem Brand ComDataNet (CDN). Komplexität und Dynamik im Markt nehmen ständig zu. Verlangt werden schnelle, fachkundige Entscheidungen. Um die erforderliche Kompetenz und Flexibilität zu erreichen, soll sich CDN als eigenständiges Unternehmen positionieren und ein profitables Wachstum erreichen. Mit einer Wachstumsstrategie werden die entsprechenden Massnahmen definiert und in Form eines Business Case dem Verwaltungsrat zur Umsetzung beantragt.

Das Projekt

Intercai erarbeitet in Zusammenarbeit mit EWA die Wachstumsstrategie, den Business Case und die Eröffnungsbilanz für die Gründung.

Das Projekt ist in 3 Phasen unterteilt:

1. Analyse der internen und externen Einflussfaktoren, Beurteilung strategischer Optionen, Festlegung einer strategischen Stossrichtung, damit das geplante Wachstum und die Ausrichtung zu einem Dienstleistungsunternehmen erreicht werden.
2. Festlegen der zukünftigen Ausrichtung von CDN durch Verfeinerung der gewählten Stossrichtung. Dazu wurden das zukünftige Produktportfolio, die Zielgruppen, der Zielmarkt und die Organisationsform festgelegt. Mit einer Zielerfolgsrechnung wurde überprüft, ob die geforderten Wachstums- und Renditevorgaben erfüllt werden.
3. Erstellen des Massnahmenplans zur Strategieumsetzung inkl. Finanzplanung (Planbilanz, Planerfolgsrechnung, Mittelfluss, Finanzierung). Die Ergebnisse sind in einem Bericht konsolidiert und wurden mit einem Antrag zur Neugründung der CDN AG dem Verwaltungsrat des EWA präsentiert.

Die Herausforderungen

- Abschätzen des relevanten Markt- und Wachstumspotentials für Telekom- und IT-Leistungen von CDN in der Zentralschweiz
- Erarbeiten einer zukünftigen Wachstumsstrategie im bestehenden Kerngeschäft, unter Berücksichtigung einer vorgegebenen Umsatzrendite (ROS)
- Zusammenführen, Konsolidieren und Verifizieren der Eingaben und gemachten Annahmen

Der Kundennutzen

- Zielgerichtete Erarbeitung der Wachstumsstrategie und des Business Case unter minimalem Beizug interner Ressourcen
- Transparente Resultate unter Mitwirkung und Einbindung der Entscheidungsträger von EWA und CDN
- Detaillierte Kenntnisse über die Kosten- und Ertragstruktur im Bereich CDN
- Stufengerecht formulierte, dokumentierte Resultate und Entscheidungsgrundlagen für Geschäftsleitung und Verwaltungsrat



EWA

Als gemischtwirtschaftliches Unternehmen ist das EWA verantwortlich für eine sichere und wirtschaftliche Energieversorgung im Kanton Uri. Am Aktienkapital von 20 Mio. CHF sind die öffentliche Hand mit 38% und die CKW AG mit 62% beteiligt.

Das sagt unser Kunde

«Mit zielgerichteter und partnerschaftlicher Unterstützung durch Intercai gelang es uns in kürzester Zeit, eine realistische Wachstumsstrategie zu definieren und einen ambitionierten Business Case für einen zukünftig selbständigen Auftritt von ComDataNet zu lancieren. Produkte und Dienstleistungen lassen sich kopieren, hervorragende partnerschaftliche Beziehungen sind hingegen nicht reproduzierbar. Obwohl das Projekt unter enormem Zeitdruck stand, verlief die Kommunikation während der Vorphase bis hin zur Präsentation in der Schlussphase fehlerlos und sehr professionell. Die überzeugende Vermittlung der verschiedenen Leistungen und das damit verbundene Auftreten von Intercai bestärkten mein Projektteam und mich in der Gewissheit, dass Intercai unser vollstes Vertrauen verdient.»

Reto F. Brunett
CEO EWA

SUCCESS STORY

Die konkreten Intercai-Leistungen für EWA

- Projektplanung, -organisation und Methodik zur Erarbeitung und Validierung der Resultate
- Ermittlung Ist-Zustand (Finanzen und Aktivitäten)
- Analyse interner und externer Einflussfaktoren (Markt-, Portfolio- und Mitbewerberanalyse)
- Marktsegmentierung, Abschätzung des Markt- und Wachstumspotentials für Telekom- und IT-Dienstleistungen im Raum Zentralschweiz, angepasst auf Kernleistungen der CDN
- Erarbeitung der strategischen Stossrichtung unter Berücksichtigung der relevanten Einflussfaktoren
- Gegenüberstellung, Diskussion strategischer Optionen
- Konkretisierung Stossrichtung, Festlegung von Vorgaben und Massnahmen zu deren Umsetzung
- Erstellung Zielerfolgsrechnung unter Berücksichtigung der bestehenden Anforderungen (Umsatzrendite, Geschäftstätigkeiten etc.)
- Ausführung der Finanzplanung: Erstellung der Planbilanzen, Planerfolgsrechnung, Bestimmung von Mittelfluss, Finanz- und Investitionsbedarf

Intercai in Kürze

Intercai ist ein schweizerisches Beratungsunternehmen der ICT-Branche und verbindet Geschäftstechnologie mit Geschäftserfolg. Das führende Insiderwissen im lokalen Telekommunikationsmarkt, kombiniert mit betriebswirtschaftlicher, technischer und sozialer Kompetenz, garantieren im Projekteinsatz höchste Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit. Intercai-Berater sind ausgewiesene Experten mit umfangreicher und langjähriger Praxiserfahrung. Dadurch entstehen implementierungsgerechte Vorgehensweisen, von der Strategie bis zur Umsetzung. Bei Bedarf hat Intercai Zugriff auf ein international präsent und leistungsfähiges Partnernetz.

Das Intercai Service Portfolio



Die Stärken von Intercai

- Einzigartige Kombination von betriebswirtschaftlicher, technischer und sozialer Kompetenz
- Führendes Insiderwissen im ICT-Markt
- Langjährige Erfahrung im schweizerischen Telekom-Umfeld
- Interdisziplinäre Teams für kundenfokussierte Lösungen – keine vordefinierten Lösungen und Methoden
- Unvoreingenommene, enge Zusammenarbeit – «gemeinsam mit dem Kunden» garantiert wertvollen Wissenstransfer
- Implementierungsorientiert («Konzept und Realisation»)
- Ausgewiesene Erfahrung mit komplexen, bereichsübergreifenden Projekten

