

> **Der Kunde**

Der Kunde ist ein weltweit führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für Verpackungstechnik.

> **Die Herausforderung**

Das Unternehmen sucht für die bestehende Verpackungstechnologie weitere strategische Partner, um durch Kooperation neue Synergieeffekte zu erschließen. Hierfür sollen als Entscheidungsgrundlage potenzielle strategische Partner identifiziert, anhand von relevanten Kriterien bewertet und in eine Rangfolge gebracht werden.

> **Die Lösung**

- > In Abstimmung mit dem Auftraggeber werden relevante Beurteilungskriterien entwickelt. Die GVM entwirft eine Methode zur Operationalisierung, so dass die Kriterien anhand von recherchierten Indikatoren bewertet werden können.
- > Es werden geeignete Unternehmen identifiziert und Indikatoren wie Umsatz, EBIT, Produktportfolio, Standorte und Patente recherchiert.
- > Aus den Informationen erstellt GVM prägnante Unternehmensprofile und bildet Ranglisten, die Stärken, Schwächen und Eignung der untersuchten Unternehmen als strategischer Partner ersichtlich machen.

> **Das Ergebnis**

Der Kunde erhält eine Übersicht über die Attraktivität potenzieller Partner und daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen. Der Bewertungsmaßstab und die bewertungsrelevanten Informationen werden dem Kunden bereitgestellt, so dass er in die Lage versetzt wird das erstellte Attraktivitätsranking dynamisch an sich ändernde Präferenzen anzupassen.

> Was können wir für Sie tun? Erfahren Sie mehr unter www.gvmonline.de oder rufen Sie uns an: +49 (0) 6131 33673-0. Wir beraten Sie gerne!