Skalierungsstrategie für die Alcognition GmbH

Ausgangssituation

Alcognition ist eine spezialisierte Boutique-Beratung für Enablement, Change Management, Training und Business Deployment in großen IT-Transformationen. Das Unternehmen hat sich in den ersten Jahren erfolgreich über Empfehlungen und Netzwerk entwickelt. Mit dem geplanten Wachstum entstand jedoch die Herausforderung, die Organisation gezielt zu skalieren, Verantwortlichkeiten zu verteilen und das stark gründerzentrierte Delivery-Modell in ein reproduzierbares Organisations- und Betriebsmodell zu überführen.

Zielsetzung

Ziel des Projekts war die Entwicklung einer evolutionären Wachstumsstrategie ohne grundlegende Neuausrichtung des Geschäftsmodells. Im Fokus standen der Aufbau einer skalierbaren Organisation, die Professionalisierung der Delivery-Struktur, die Definition klarer Rollen und Entwicklungspfade sowie die Ableitung eines Go-to-Market- und Umsetzungsplans.

Leistungen von JMC

Konzeption, Moderation und methodische Begleitung eines mehrstufigen Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses mit Management und Schlüsselmitarbeitenden:

- Entwicklung eines gemeinsamen Zielbildes ("North Star") als Leitbild für die Unternehmensentwicklung.
- Schärfung von Portfolio, Positionierung und Alleinstellungsmerkmalen auf Basis realer Kundenprojekte und Markterfahrungen.
- Entwicklung eines Target Operating Models mit klar definierten Kernfähigkeiten, Rollenprofilen und Verantwortlichkeiten.
- Konzeption eines skalierbaren Delivery-Systems einschließlich standardisierter Prozesse, Artefakte und Governance.
- Entwicklung einer Organisationsstruktur mit Kompetenzprofilen, Karrierepfaden sowie Recruiting- und Personalentwicklungsansätzen.
- Ableitung eines pragmatischen Commercial Operating Models mit Account-, Partner- und Funnel-Management sowie einer integrierten Umsetzungsroadmap.
- Konzeption und Moderation einer aufeinander aufbauenden Workshopreihe mit Methoden, Templates, Entscheidungslogiken und Umsetzungsbegleitung.

Ergebnisse und Nutzen

- Entwicklung eines Zielbildes für die Unternehmensentwicklung bis Ende 2028.
- Definition eines klaren Operating Models als Grundlage für weiteres Wachstum.
- Einführung einer rollenbasierten Organisationsstruktur mit definierten Kompetenzprofilen und Entwicklungspfaden.
- Aufbau eines standardisierbaren Delivery-Ansatzes zur Reduzierung der Gründerabhängigkeit und Verbesserung der Skalierbarkeit.
- Priorisierte Roadmap für Organisationsentwicklung, Recruiting, Partneraufbau und Geschäftsentwicklung.
- Schaffung einer belastbaren Grundlage für nachhaltiges Wachstum bei gleichbleibend hoher Projektqualität und hoher Flexibilität in komplexen Transformationsprojekten.

© JMCruyff