

Projektbeispiel: Transformations- & Wachstumsstrategie, inkl. Ableitung der neuen Organisation

Weltweit ist **Wolters Kluwer** in über 40 Ländern vertreten und beschäftigt rund 19.000 Mitarbeiter. In Deutschland ist Wolters Kluwer einer der führenden Anbieter von Fachinformation, Software und Services in den Bereichen Recht, Wirtschaft und Steuern.



Herausforderung



Wolters Kluwer

Wie stellen wir uns zukunftsfähig auf? Wie gestalten wir den Weg von überwiegend Offline-/Printprodukten hin zu einem innovativen digitalen Angebot, passend für unsere Zielgruppen? Wie nehmen wir unsere Mitarbeiter auf diesem Weg mit und enablen sie für neue Aufgaben?

- Entwicklung einer Transformations- und Wachstumsstrategie für die Business Unit „Legal Information“ in Deutschland.
- Anpassung der aktuellen (komplexen) Strukturen in Richtung „lean & agile organization“.
- Grundsteinlegung für eine visionäre, innovative und dynamische Ausrichtung der Business Unit



Maßnahmen

Phase I: Analyse, Hypothesen und Strategie entwickeln
Status quo (Swot & DNA) erfassen, Marktmodell entwickeln, Kundenbedürfnisse ermitteln, Use cases ausarbeiten, Strategische Eckpfeiler definieren

Phase II: Organisationsdesign und Business Cases erarbeiten
Baselining durchführen, Designprinzipien festlegen, Business cases berechnen



Ergebnisse

Transformations- und Wachstumsstrategie: Attraktivste Markt-Segmente, Strategic Building Blocks, Konsistentes Angebot im Rechts-Ökosystems (Lösungen, Zielgruppen)

Organisationsdesign: Fokus auf Produkt Management, Bündelung Vertrieb & Marketing, Gleiche Ausrichtung digital- & Verlags-Geschäft

Mit der professionellen Unterstützung von enable2grow haben wir eine klar profilierte, nachhaltige Strategie für unseren Geschäftsbereich Legal erarbeitet, im Unternehmen fest verankert und in die Umsetzung gebracht. Der Markt nimmt das wahr und wir sind stolz auf das, was wir erreicht haben.

Martina Bruder, CEO Wolters Kluwer Germany

