



DER PERSPEKTIVWECHSEL FÜR IHRE UNTERNEHMENSSTRATEGIE

NEUE GESCHÄFTSMODELLE UND
HANDLUNGSOPTIONEN DURCH ANDERE SICHTWEISEN

SPIELTHEORIE & DISRUPTION

EINE GUTE IDEE KANN GANZE BRANCHEN ZERLEGEN. WENN ES NICHT IHRE IST, SOLLTEN SIE VORBEREITET SEIN.

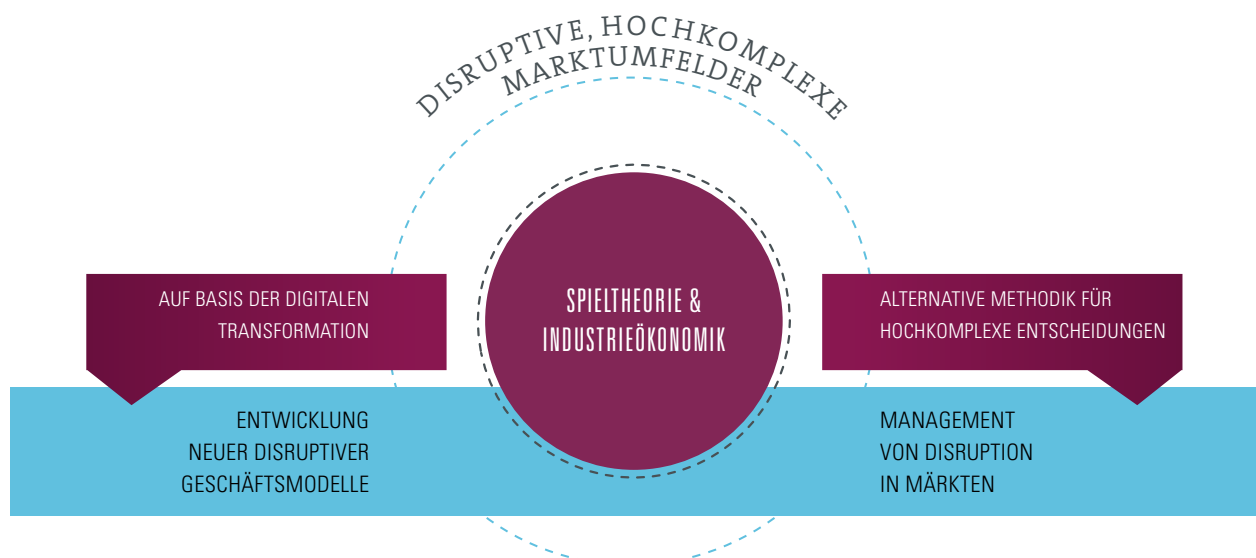


Disruption ist das große Schlagwort in den Business Medien. Die Spieltheorie ist bei den Top-Tech-Firmen im Silicon Valley eingezogen und die bevorzugte Methodik, mit der dort neue disruptive Geschäftsmodelle entwickelt werden. Was im Silicon Valley ein neuer Trend ist, setzt TWS Partners seit Jahren erfolgreich um. Als europäischer Marktführer für angewandte Spieltheorie nutzen wir die Spieltheorie, um Unternehmen dabei zu unterstützen, Disruption und deren Konsequenzen wirklich zu verstehen – und dadurch aktiv zu managen und für sich zu nutzen!

WARUM DIE SPIELTHEORIE SO WICHTIG IST

Die nobelpreisprämierte Spieltheorie analysiert die Komplexität der unternehmerischen Realität und berücksichtigt diese in der Entscheidungsfindung bei Schlüsselthemen. Die komplexe heutige Welt wird mit traditionellen Managementtools oft übersimplifiziert, was zu reaktiven Managemententscheidungen führen kann. Die Spieltheorie bricht diese Komplexität auf ihren strategischen Kern herunter, setzt ihn dann in den Kontext und schafft

so nutzbringende neue Perspektiven für relevante Managemententscheidungen. Das überraschende disruptive Element wird folglich gezielt in den Kontext gesetzt – und frühzeitig planbar gemacht. Unsere Kunden steigern durch den Einsatz der Methodik nachhaltig ihren Unternehmenserfolg und treffen hochkomplexe Managemententscheidungen unter größtmöglicher Sicherheit.



VIelfÄLTIGE EINSATZGEBIETE DER SPIELTHEORIE

Die Spieltheorie bringt Mehrwert bei allen relevanten unternehmensstrategischen Entscheidungen. Für unsere Kunden setzen wir die Methodik in nahezu allen Unternehmensbereichen um: egal, ob es sich um komplexe Markteintrittsentscheidungen, den Kauf oder Verkauf von Assets und Unternehmensteilen, die Vermarktung von IP-Rechten oder die Optimierung der Top & Bottom Line im Einkauf und Vertrieb handelt. Entscheidungen werden erfolgreicher und sicherer.

EINKAUF

- Wettbewerbsintensive Vergaben
- Strukturierung von Verhandlungen
- Prozessdesign

VERKAUF

- Entwicklung von Bietstrategien
- Ausnutzung von Alleinstellungsmerkmalen

LIZENZVERGABE

- Senderechte (Telekommunikation)
- Patentrechte

REAL ESTATE

- Verkaufsprozesse
- Verhandlungsbegleitung

PERSONAL

- Anreizsysteme in Unternehmen
- Gewerkschaftsverhandlungen

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

- Markteintrittsstrategien
- JV und M&A-Verhandlungen
- War gaming

NOBELPREIS
METHODIK
IM PRAXISEINSATZ

PERSPEKTIVWECHSEL: PERCEIVED GAME VS. REAL GAME

- Die Spieltheorie schafft einen klaren Blick auf den Gesamtkontext und somit einen wichtigen Perspektivwechsel.
- Dieser Perspektivwechsel ermöglicht neue Optionen & Strategien.
- Aus Big Data wird Smart Data, da Spieltheorie und Industrieökonomie helfen die entscheidenden Stellhebel in der Fülle der verfügbaren Informationen und im strategischen Kontext zu identifizieren.
- Die Spieltheorie liefert unmittelbare Ergebnisse und Unternehmen können so Wettbewerbsvorteile für sich generieren.

MARKT- UND INNOVATIONS- FÜHRER FÜR ANGEWANDTE SPIELTHEORIE

TWS Partners ist europäischer Marktführer für angewandte Spieltheorie. Mit unseren über 70 hoch spezialisierten Beratern arbeiten wir an unseren Standorten London und München für Marktführer der unterschiedlichsten Branchen. Unser erfahrenes Team ist darauf spezialisiert, die nobelpreisprämierte Spieltheorie für Sie unternehmerisch nutzbar zu machen. Durch den engen Austausch mit Wissenschaft und Forschung entwickeln wir die Methodik gezielt weiter.

FAKTEN – KURZ UND KNAPP

- Anerkannter Markt- und Innovationsführer für angewandte Spieltheorie und Marktdesign für Unternehmen
- 2001 gegründet von Spieltheorie Spezialisten aus Industrie und Forschung
- Über 70 Berater, spezialisiert auf Spieltheorie und Industrieökonomie, davon:
 - knapp die Hälfte promoviert
 - 60 % Ökonomen mit Spezialisierung in Spieltheorie und Industrieökonomik
 - 40 % Physiker, Mathematiker
- Über 2.200 erfolgreich begleitete und umgesetzte Transaktionsprojekte mit nachhaltiger Verankerung der Methodik in den Organisationen
- Verhandelte Vergabevolumina von über 250 Mrd. Euro
- Gründungsmitglied: Professor Achim Wambach, Ph. D.
 - Präsident des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)
 - Vorsitzender der Monopolkommission
 - Mitglied des Aufsichtsrats von TWS Partners
- Enge Anbindung an Forschungsnetzwerke in Mannheim, München und Köln
- Langfristige strategische und operative Begleitung