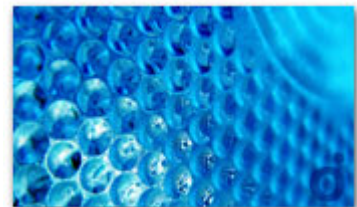


Fallbeispiel:

Vom Technologievorsprung zum Kundennutzen

Die Ausgangslage

Ein mittelständisches Maschinenbau-Unternehmen ist mit verstärktem Preiskampf konfrontiert. Obwohl das Unternehmen technologisch die höchstwertigen Produkte anbietet, ziehen die Kunden zunehmend preislich günstigere und technisch weniger ausgefeilte Lösungen in Betracht.



Das Unternehmen gehört in einigen Segmenten zu den Top-Playern am Weltmarkt. Eine Position, die es seiner ausgefeilten Technologie verdankt, die auch durch entsprechende Patente abgesichert ist.

Der Beratungsauftrag

Aufgabe des Beratungsauftrages war es, gemeinsam mit dem Auftraggeber einen Workshop zu konzipieren und in der Folge mit wichtigen Leistungsträgern des Unternehmens abzuhalten. Ziel des Workshops war, Ideen und Konzepte zu entwickeln, um den technologischen Vorsprung des Unternehmens so in Kundennutzen umzusetzen, dass die Kunden diesen Nutzen auch (an)erkennen und preislich honorieren werden.

Das Beratungsprojekt

Auf Wunsch der Geschäftsleitung sollten über 30 Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen ihr Know-how und ihre Kreativität in den Workshop einbringen. Erschwerend kam hinzu, dass wesentliche Kräfte im Unternehmen andere Prioritäten sahen und den Workshop im Vorfeld als nicht zielführend abqualifizierten.



Um einen möglichst guten Start unter diesen Umständen zu sichern, wurde am Eröffnungshalbtag eine Motivationsveranstaltung der Extraklasse durch einen externen Referenten eingeschoben. Die anschließende Phase des Kennenlernens trug auch dazu bei, allfällige Vorurteile abzubauen. Die Hauptarbeit wurde am nächsten Tag in zwei Durchgängen mit je 7 Arbeitsgruppen geleistet. Die Ergebnisse wurden im Plenum bewertet und priorisiert. Am dritten Tag wurde gemeinsam eine abschließende Stärken-Schwächen-Analyse durchgeführt und so eine Voraussetzung für die spätere Strategiearbeit geschaffen. Bei einer kleinen Abschlusswanderung konnten wir uns von der positiven Resonanz der gemeinsamen Arbeit überzeugen.