

Strategischer Markteintritt mit optimierten Produkten



Dr.-Ing. Uwe Lubjuhn
Senior Consultant

E-Mail:
ulubjuhn@conlab.de

Mobil:
+49 171 831 9323



Branche	Handwerk und Bau / Baustoffindustrie
Kompetenz	Strategie und Geschäftsmodelle / F&E / Produktion und Logistik
Detailkompetenz	Marktrecherche, Produktentwicklung und Markteinführung
Projekt	Entwicklung optimierter Produkte für Eintritt in den nordeuropäischen Markt
Unternehmen	Baustoffhersteller im europäischen Raum
Aufgaben und Projektinhalte	<p>Im Rahmen der Unternehmensstrategie sollten zusätzlich geschaffene Produktionskapazitäten für den Eintritt in den nordeuropäischen Markt genutzt werden. Zu diesem Zweck mussten zunächst die genauen Kundenanforderungen und Erwartungen an die Produkte ermittelt werden.</p> <p>Da die vorhandenen, lokalen Produkte nicht in vollem Umfang den Anforderungen der ausländischen Kunden entsprachen, wurde im Labormaßstab und in produktionstechnischen Versuchen eine entsprechende Produktentwicklung durchgeführt. Teilweise war hierfür der Zukauf neuer Rohstoffe erforderlich, für die entsprechende Lieferketten aufgebaut werden mussten.</p> <p>Durch Probelieferungen an ausgewählte Kunden wurde die Erfüllung aller Erwartungen überprüft und sichergestellt.</p> <p>Während der Markteinführung wurde die Vertriebsmannschaft mit technologischem Know-how unterstützt. Regelmäßige Kundenveranstaltungen im neuen Marktgebiet, aber auch in der eigenen Produktionsstätte, wurden vom Vertrieb zusammen mit eigenen Führungskräften aus Produktion, Qualität, Umweltschutz und Arbeitssicherheit durchgeführt, um den Kunden einen Zusatznutzen zu bieten, Vertrauen aufzubauen und sie an das Unternehmen zu binden.</p>
Ergebnisse	<p>Für den geplanten Eintritt in den nordeuropäischen Markt wurden die genauen Kundenanforderungen für die zu vermarktenden Baustoffe ermittelt und innerhalb eines Jahres die existierenden Produkte so angepasst und optimiert, dass sie die Kundenerwartung erfüllten und teilweise übertrafen. Durch Unterstützung der Vertriebsmannschaft mit technologischem Know-how und bei der Durchführung von Kundenveranstaltungen gelang der Markteintritt in kurzer Zeit. Schnell entwickelte sich ein stabiler und sehr zufriedener Kundenstamm, der profitables Wachstum in den neuen Märkten garantierte. Die gleichzeitig erstellte EPD (Environmental Product Declaration) unterstrich die Nachhaltigkeit der neuen Produkte als bedeutenden Wettbewerbsfaktor im skandinavischen Markt.</p>

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :

Dr. Uwe Lubjuhn · ulubjuhn@conlab.de · Telefon 0171 831 9323

conlab Unternehmerverbund · Königsallee 61 · 40215 Düsseldorf · Tel. 0211 - 88 242 321 · info@conlab.de · www.conlab.de