

Erarbeitung der internationalen Differenzierungsstrategie für die AXON IVY AG

Studiengang: EMBA General Management

Betreuer: Matthias Hartl

Experte: Roland Burri (Berner Fachhochschule)

Industriepartner: AXON IVY AG, Luzern

Die AXON IVY AG ist eine Schweizer Softwarefirma für Geschäftsprozessmanagement-Lösungen. Die angehende Internationalisierung und der zunehmende Wettbewerbsdruck erfordern eine klare Positionierung im Markt. Mit der Erarbeitung einer effizienten Differenzierungsstrategie und den daraus resultierenden Massnahmen soll der erfolgreiche internationale Markteintritt sichergestellt werden.

1

Ausgangslage

Die AXON IVY AG vertreibt seit mehr als 20 Jahren im DACH-Raum ihre bewährte Business Process Management (BPM) Lösung. Durch die Expansion in die USA und nach Singapur, haben sich insbesondere in der Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb neue Herausforderungen ergeben. Im weltweiten Markt ist es zunehmend schwieriger, sich als reiner Technologieanbieter zu behaupten. Eine Unterscheidung nach den klassischen 4 P's des Marketing-Mixes ist nicht möglich. Zusätzlich haben sich das Kaufverhalten und die Ansprechpersonen in den letzten Jahren geändert. Es ist nicht mehr die IT-Abteilung, welche über Projekte entscheidet, sondern die jeweilige Fachabteilung. Der AXON IVY AG ist es bis jetzt nicht gelungen, sich im weltweiten Markt durchzusetzen.

Zielsetzung

Im Rahmen dieser Arbeit wird aufgezeigt, mit welchen Massnahmen ein erfolgreicher, internationaler Markteintritt der AXON IVY AG sichergestellt wird. Mittels einer Analyse des aktuellen Ist-Zustands und der Aufstellung von Anforderungen für eine treffende Differenzierungsstrategie, werden klare Massnahmen für die Soll-Situation abgeleitet. Im Weiteren fliessen Erkenntnisse aus einem Praxisinterview in die Massnahmen ein. Ein internes und externes Kommunikationskonzept sowie die Sicherstellung der finanziellen Tragbarkeit runden die erarbeitete Handlungsempfehlung für die Geschäftsleitung ab.

Ergebnisse

Die Analyse der Ist-Situation hat gezeigt, dass die AXON IVY AG in verschiedenen Bereichen Verbesserungspotenzial in Bezug auf eine klare Differenzierung im internationalen Markt aufweist. Die Gründe liegen dabei hauptsächlich in den ungenauen Vorgaben in Zusammenhang mit der Marktsegmentierung und der Zielgruppendefinition. Darüber hinaus wurde die Feststellung bestätigt, dass Unternehmen nicht mehr nach reiner Technologie, sondern nach einer fertigen Lösung suchen. Eine weitere Komponente, welche bei Softwareanbietern oft unterschätzt wird, ist die Tatsache, dass Kaufentscheide in Verbindung mit Emo-

tionen getätigt werden. Somit ist es zentral, im weltweiten Markt anders zu sein und mit viel Leidenschaft und Kundenorientierung aufzutreten.

Das Praxisinterview hat diese Herausforderungen bestätigt und aufgezeigt, dass im weltweiten Markt nur mit einer klaren Strategie und mit einer fokussierten Spezialisierung ein langfristiger Erfolg möglich ist.

Mit den erarbeiteten Massnahmen wird sichergestellt, dass sowohl mit kurzfristigen Optimierungen schnelle Resultate erzielt werden, als auch mit langfristigen Veränderungen der Einstieg in den internationalen Markt möglich ist. Dazu ist es zwingend notwendig, sich auf ein Thema zu konzentrieren und eine dedizierte Prozesslösung auf Basis der BPM Technologie anzubieten.

Nutzen

Mit der erfolgreichen Umsetzung der erarbeiteten Massnahmen wird es der AXON IVY AG gelingen, sich im internationalen Markt von der Konkurrenz zu unterscheiden. Die Grundlage dazu ist die klare Fokussierung auf ein Thema sowie die Optimierung der internen Prozesse und Strukturen. Die überschaubaren Kosten für die kurzfristigen Optimierungen und die Möglichkeit, rasch mit der Umsetzung beginnen zu können, sind eindeutige Erfolgsgaranten für dieses Vorhaben. Im Anschluss sichert die kostenintensivere Entwicklung der Prozesslösung das Überleben der Firma langfristig.

Die erfolgreiche Erarbeitung der Differenzierungsstrategie für die AXON IVY AG ist keine Frage der korrekten Anwendung von Marketinginstrumenten, sondern es ist viel mehr die Kombination von Professionalität, Flexibilität und Kreativität. Dies ist mit einer klaren Strategie und mit entsprechenden Vorgaben möglich.

Der Erfolg dieser Differenzierungsstrategie hängt von der bedingungslosen Unterstützung der Geschäftsleitung ab. Einerseits muss die Umsetzung jeder Massnahme eng begleitet und kontrolliert werden und andererseits ist es gerade die Geschäftsleitung selbst, welche dieses Vorhaben intern wie auch extern klar und verständlich kommunizieren muss.



Andreas Balsiger

+41 79 561 50 33

andreas.balsiger@axonivy.com