

Vermietung von Ausrüstungen für Erdbewegungsmaschinen – Neues Business Model für Oscar Meier AG

Studiengang: EMBA Innovation Management
Betreuer: Dr. Paul Ammann
Experte: Oliver Stalder (PlanFabrik GmbH)

Die im Schweizer Baugewerbe tätige Oscar Meier AG entwickelt, unterhält und handelt mit Ausrüstungen und Verschleissteilen für Erdbewegungsmaschinen. Der in diesem Nischenmarkt wachsende Konkurrenzdruck aus dem In- und Ausland veranlassen das Unternehmen, ein neues Produkt auszuarbeiten, so dass es seinen Kompetenzbereich weiterhin mit entscheidendem Wettbewerbsvorteil dem Kunden zur Verfügung stellen kann.

Ausgangslage

Die aktuell verhaltene Wirtschaftslage und der steigende Konkurrenzdruck in der Baubranche führen zu einer gedämpften Investitionsbereitschaft der Bauunternehmungen. Dies wird beispielsweise bei der Anschaffung von Erdbewegungsmaschinen, sowie von deren Anbauwerkzeugen und Schnellwechselsystemen beobachtet. Diese werden von der Oscar Meier AG entwickelt, hergestellt und vertrieben. Die Vermietung solcher Ausrüstungen ist ein neuer Ansatz der Oscar Meier AG, um deren Zugänglichkeit ausserhalb der marktüblichen Geschäftsmodelle zu optimieren.

Vorgehen und Herausforderungen

Ausgehend von einer Hypothese wurde ein neues Geschäftsmodell entwickelt. Dieses berücksichtigt Störfaktoren und Trends, welche aufgrund einer Umwelt- und Unternehmensanalyse sowie basierend auf Gesprächen mit Usern und Lead Expert Usern eruiert wurden. Es wurden zwei Haupthindernisse identifiziert: Die für das KMU beträchtliche Vorfinanzierung und die grosse Menge an Produkten, die zur Deckung der vielfältigen Kunden- und Einsatzmöglichkeiten benötigt würden. Weiter mussten zur Risiko-

beseitigung und Umsetzung des Vorhabens schwer berechenbare Einflüsse, wie Materialverschleiss und anwenderabhängige Faktoren berücksichtigt werden.

Stossrichtung und Vorteile

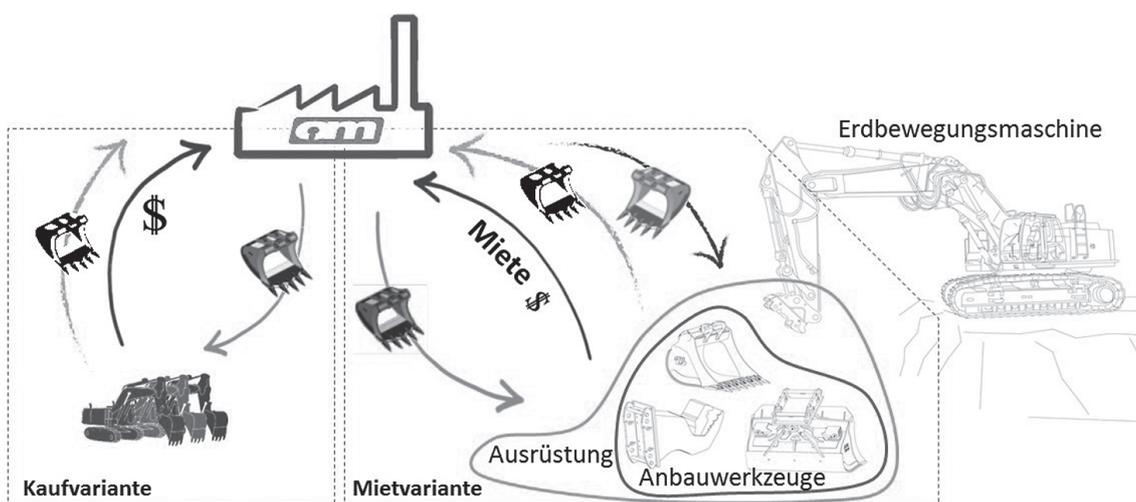
Die Anmietung von Anbauwerkzeugen zu einem vordefinierten «All In»-Mietansatz und mit transparenter Kostenabrechnung bieten dem Endkunden ein berechenbares Risiko und erlauben es ihm, sich auf sein Kerngeschäft zu fokussieren. Die Möglichkeit, das Leistungsangebot zu erweitern, die reduzierten Stillstandzeiten durch Revisionen und die bedeutende Kosteneinsparung gegenüber einer vergleichbaren Kaufvariante sind zusätzliche Kundenvorteile.

Empfehlung

Das Vorhaben ist für die Oscar Meier AG vielversprechend und bietet gleichzeitig bedeutende Kundenvorteile. Die Weiterführung wird empfohlen. Zur Eindämmung der finanziellen Auswirkungen wurde ein auf das Unternehmen abgestimmter Realisierungsfahrplan erarbeitet, welcher eine schrittweise Umsetzung der Massnahmenpakete und eine kontinuierliche Standortbestimmung ermöglicht.



Martin Peter Stillhart



Darstellung der Kauf- und Mietvarianten der Oscar Meier AG