

Ausbau eines weiteren Z.E.C. AG Standortes in Zürich, oder doch nicht?

Studiengang: EMBA General Management

Als Mikrounternehmen und Dienstleister für Projektmanagement und mechanisches Engineering, bestand ZEC gegen die Konjunkturschwankungen der Maschinenbaubranche seit der Firmengründung. Der geldpolitische Entscheid der SNB am 15.01.2015 war ein zu diesem Zeitpunkt unerwartetes und zugleich existenzbedrohendes Ereignis. Die Wirtschaftlichkeit und die angestrebten Wachstumsziele von ZEC schienen gefährdet. Ist der angestrebte Ausbau auf weitere Standorte überhaupt noch sinnvoll?

Der bereits im Vorfeld dieser Master Thesis erarbeitete Living Case und die daraus gewonnenen Erkenntnisse haben gezeigt, dass für ZEC mit seinen Dienstleistungen, IP⁴-Management («I» für Innovation und «P⁴» für Projekt, Prozess, Produkt, Produktion) und mechanisches Engineering, ein Ausbau auf weitere Standorte interessant und «ja», auch sinnvoll ist.

Die ZEC-Strategie steht fest. Wachstum ist eine klare Zielsetzung. Das Management arbeitet zusammen mit allen Mitarbeitenden entschlossen daraufhin. Dank gezielten, strategischen Partnerschaften kann sich ZEC, vor allem im deutschsprachigen Raum, kontinuierlich ausweiten und positionieren. Dadurch erweitert sich das Netzwerk stetig, womit auch neue Kunden akquiriert und Aufträge gewonnen werden. Nicht nur die Kundschaft wächst, sondern mit ihr auch die Erfahrung und die Verschiedenartigkeit der Aufgaben. Die realisierten Referenzprojekte zeigen diese positive Entwicklung auf.

Aus dem Analyseergebnis dieser Master Thesis geht hervor, dass der Standort Murten als strategischer Hauptstandort eine optimale Lage auf dem «Röstigraben» hat. Die Sprachkompetenzen der Mitarbeitenden liegen zwar primär auf der deutschen Sprache, aber durch französische Sprachkenntnisse und «Bilinguisme», gegeben aus der Region, können auch Kunden in der Romandie akquiriert und betreut werden.

Der Standort Landquart behauptet sich ebenfalls seit der Firmengründung als strategisch erfolgreich, im sogenannten «Vacuum Valley» entlang des St. Galler Rheintals. An diesem Standort kann mit der Kompetenz in der Hochvakuumtechnik die Kundenloyalität weiterhin gezielt gefördert werden.

Entgegen aller Erwartungen zeigt sich nicht Zürich an erster Stelle für einen weiteren strategischen Standort. Bezugnehmend auf die strategische Analyse erweist sich die Lage nahe an den Regionsgrenzen Espace Mittelland, Nordwestschweiz und Zentralschweiz (wie z. B. Langenthal, Sursee, Aarau, Olten o.ä.) als erfolgsversprechender.

Bestehende Kunden im Oberaargau sollen die Basis für den neuen Standort bilden und direkt von dort bedient werden. Parallel dazu kann die Ausbreitung in der Nordwestschweiz bis gegen Zürich hin vorangetrieben, sowie die Markterweiterung in die Zentralschweiz gezielt angegangen werden.

Gestützt auf die Resultate der Wirtschaftlichkeitsrechnung wird das Vorhaben als gerechtfertigt betrachtet. Die Neukundengewinnung kann durch konsequentes Einhalten des Akquise-Prozesses durch alle Mitarbeitenden vorangetrieben werden, um in den Regionen mit beachtlichem Potential für ZEC Marktanteile zu gewinnen. Bereits wurde mit dem Einrichten eines Homeoffices bei einer Mitarbeiterin am Standort Niederbipp ein «light» Ausbau der Distribution vorgenommen. Die ersten Erfahrungen fliessen laufend in die weiteren Ausbaubestrebungen mit ein.

www.zec.ch



Christophe Bögli
+41 79 887 96 58
chriss.boegli@bluewin.ch