

# Geschäftsfeldentwicklung für die übernommene Filtrationstechnik

Studiengang : EMBA Innovative Business Creation

Die KASAG Swiss AG hat das Produktsortiment der Filtrationstechnik von einer Firma übernommen und somit den Zugang zu einem neuen Marktfeld ermöglicht. Das Ziel dieser Masterthesis war das Entwickeln eines neuen Geschäftsmodells für die Filtrationstechnik, das in die Firma integriert werden kann.

## Ausgangslage

Das Kerngeschäft der KASAG Swiss AG ist die Verarbeitung von rostfreien Stählen und Sonderwerkstoffen zu hochwertigen Endprodukten in Form von Druck- und Prozessbehältern in den Bereichen Lebensmittel, Chemie, Pharma, Gas und Umwelt.

Die Stärken von KASAG liegen in der nötigen Spezialisierung und dem Besitz von zahlreichen Zulassungen in diesem reglementierten Markt sowie die umfassende Qualitätssicherung zur Ausstellung der benötigten Dokumentationen.

Ebenfalls sind nur zertifizierte Schweisser beschäftigt, welche zur Herstellung von Druckbehältern unabdingbar sind.

Durch eine Übernahme ist neu die Filtrationstechnik ins Firmenportfolio aufgenommen worden, dies ermöglicht ein Vorstossen in ein neues Marktfeld. Die Übernahme beinhaltet technische Daten, nicht aber Personal und Kundenbeziehungen.

Die Filtrationstechnik passt gut in die strategische Ausrichtung der KASAG Swiss AG, weil sie verfahrenstechnisches Know-how, Engineering-Leistungen und Herstellung von Druckapparaten kombiniert mit Anlagenbau (Systembau) und den Besitz von Herstellerzulassungen erfordert.

## Zielsetzung

Damit die Integration der Filtrationstechnik ins Unternehmen erfolgreich durchgeführt werden kann, muss der optimale Platz im Markt mit den passenden Angeboten für die Kunden gefunden werden. Die



Ursprüngliches Produktportfolio Filtrationstechnik

Herausforderung ist bestehende Produkte in einen für die Firma neuen Markt einzubringen. Dazu sollen in dieser Arbeit drei verschiedene Geschäftsmodellinnovationen gesucht und die erfolgversprechendste ausgearbeitet werden.

## Vorgehen

Zu Beginn wurde eine Kundenbefragung durchgeführt in Form von persönlichen Gesprächen, um herauszufinden, welche Firmen welche Typen von Filtern benötigen und welches Potential besteht. Anschliessend wurden diverse Erkenntnisse über die aktuelle Marktsituation und die Mitbewerber gesammelt. Die Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren des aktuellen Geschäftsmodells der Firma wurden betrachtet. Mit den erhaltenen Daten wurde der Standpunkt festgelegt, auf welchem das Geschäftsmodell basieren soll. Danach wurden verschiedene Ideen gesucht, um das Geschäftsfeld Filtrationstechnik voranzubringen. Die besten Ideen wurden zu drei Geschäftsmodellvarianten weiterentwickelt und die erfolgversprechendste Variante davon ausgearbeitet.

## Ergebnis

Das ausgewählte und ausgearbeitete Geschäftsmodell wird für die Kunden durch einen verstärkten Internetauftritt sichtbar.

Es ermöglicht den Kunden den schnellen Zugang zu präziseren Informationen über die Filteranlagen. Sie erhalten bei einer ersten Anfrage bereits Richtpreise zu ihren spezifischen Anlagen. Die Kunden profitieren von einer guten Vernetzung von KASAG mit Partnern, was Nähe und direkte Zugänge zu Lösungen ermöglicht.

Das Geschäftsmodell sieht unter anderem eine Portfoliostraffung vor und bringt der Firma mehr Kosteneffizienz durch optimierte Prozesse. Dieses Geschäftsmodell kann in die bestehende Strategie der Firma implementiert werden, dadurch wird die Filtrationstechnik erfolgreich integriert und KASAG kann in das neue Marktfeld vorstossen.



Manuel Spahni  
manuel.spahni@gmail.com