

Businessplan für einen Servicepool im Industriesektor

Studiengang:

Die Tech-Industrie in der Schweiz steht unter Druck. Der starke Schweizer Franken, der Fachkräftemangel sowie der Margendruck sind Faktoren, die neue Anforderungen an Werkzeugmaschinenlieferanten und Schweizer Fertigungskunden stellen. Daher ist es umso wichtiger, dass die Werkzeugmaschinen am Standort Schweiz zuverlässig und nachhaltig betrieben werden können. Mit einem innovativen Geschäftsmodell wird das angestrebte Ziel erreicht.

Ausgangslage

Eine Vielzahl von Werkzeugmaschinen wird in die Schweiz importiert, ohne dass eine Servicestelle vor Ort aktiv ist. Der nachhaltige Betrieb dieser Fertigungsmaschinen erfordert einen schnellen, kompetenten und zuverlässigen After-Sales-Service. Aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels und der bilateralen Regulierungen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union können diese Servicearbeiten für Schweizer Kunden in der Fertigungsindustrie nur mit kostenintensiven Verzögerungen abgedeckt werden.

Ziele

Um die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Fertigungsindustrie zu erhalten und gleichzeitig ausländischen Lieferanten die Möglichkeit zu geben, einen zuverlässigen Service anzubieten, muss der After-Sales-Service für internationale Werkzeugmaschinenlieferanten durch ein innovatives Geschäftsmodell erweitert werden. Das Ziel dieser Masterarbeit besteht darin, ein innovatives Geschäftsmodell für einen After-Sales-Servicepool zu entwickeln und als Umsetzungsempfehlung von einem ersten Entwurf eines Businessplans vorzulegen.

Vorgehen und Methodik

Als visueller Handlungsplan der Masterarbeit dienen der Business Model Canvas und der Value Proposition Canvas von Osterwalder & Pigneur. Die neun Bausteine des Business Model Canvas decken die vier wichtigsten Bereiche eines Unternehmens ab: Kunden, Angebot, Infrastruktur und finanzielle Überlebensfähigkeit. In einem übergeordneten iterativen Prozess wurde schließlich das aussichtsreichste Geschäftsmodell definiert. Anschließend wurde ausgehend von diesem Geschäftsmodell ein vollständiger erster Entwurf eines Businessplans entwickelt.

In einem ersten Schritt wurde durch das Zusammenstellen verschiedener Informationen eine Übersicht

des Ist-Zustandes erstellt. In einem weiteren Schritt wurde die Situation der Mitbewerber und die aktuelle Lage des Marktes analysiert. Danach wurden die Optimierungspotenziale analysiert und in einem Brainstorming diverse Varianten für ein Businessmodell entworfen, aus denen die besten Vorschläge für die Zukunft ausgearbeitet wurden. Um die Leitidee, Vision, Mission und das Leitbild zu entwickeln, wurden ein Business Case erstellt und Brainstormings durchgeführt. Durch eine SWOT-Analyse und die daraus folgenden SWOT-Kombinationen wurden die ersten Varianten für die Strategie entworfen. Weiterführend wurde die Grundstrategie aus dem entworfenen Businessmodell und den SWOT-Kombinationen erarbeitet. Die festgelegte Grundstrategie wurde in der Wettbewerbsstrategie und Marktstrategie verfeinert. Anschließend wurden die Kapitel Unternehmung, Dienstleistung, Marketing, Management, Organisation, Standort, Finanzplanung und Fazit erarbeitet.

Erkenntnisse

Die Erfolgsaussichten erscheinen vielversprechend, wie durch den Businessplan dargestellt wird. Es besteht ein potenzieller Markt von ausländischen Werkzeugmaschinenlieferanten, die keine Servicestelle in der Schweiz betreiben und eine beachtliche Anzahl von Maschinen bei Schweizer Fertigungskunden betreiben.



Bruno Feldmann
EMBA Innovation Management
079 622 70 39
feldmannbruno@gmx.ch



Geschäftsmodell als Business Model Canvas. (Osterwalder & Pigneur, 2011)