

Marketingkonzept DTC AG

Fachgebiet: Betriebswirtschaftslehre
 Betreuer: Prof. Robert Ackermann
 Experten: Philippe Burri, Alfred Leuenberger
 Industriepartner: DTC Dynamic Test Center AG, Vauffelin

Wer sich heute im Markt erfolgreich positionieren will, muss innovativ und flexibel sein. In vielen Märkten wird deshalb fleissig Marketing betrieben. Dies trifft auch in diesen Märkten zu, in welchen sich die DTC AG bewegt. Der DTC AG wurde bewusst, dass ein Marketingkonzept für den zukünftigen Erfolg des Unternehmens sehr wichtig ist. Aus diesem Grund hat der Verwaltungsrat der DTC AG veranlasst, die bereits bestehenden Anstrengungen im Bereich des Marketings zu erweitern.

Ausgangslage

Um die bereits bestehenden Anstrengungen der DTC AG im Bereich des Marketings zu erweitern, sollte eine Vorlage für ein Marketingkonzept erstellt werden. Diese Vorlage soll der DTC AG als Werkzeugkasten dienen, um jährlich das Marketingkonzept der neu entstandenen Marktsituation anpassen zu können.

Vorgehen

Nach diversen Sitzungen mit dem Geschäftsführer der DTC AG, Herrn Gerster Bernhard, konnte bald einmal festgelegt werden, welche Werkzeuge für die Unternehmung konkret gemacht werden müssen um diesen Werkzeugkasten für das Marketingkonzept zu erhalten. Auch die Zielsetzungen für dieses Konzept konnten definiert werden, welche von grosser Wichtigkeit waren.

Weitere Besprechungen und Telefonate mit diversen Personen, welche dem DTC nahe stehen, waren sehr hilfreich. Dazu gehörte auch eine Sitzung mit dem Verwaltungsratsmitglied, Herrn Daniel Junker, welches sehr aufschlussreich war. Alles in allem führte schliesslich zu diesem Werkzeugkasten für das Marketingkonzept, welcher spezifisch für das DTC konzipiert wurde und nun acht Werkzeuge beinhaltet.

Ergebnisse

Der Werkzeugkasten besteht aus acht Werkzeugen, welche alle in Excel konzipiert wurden. Im Detail sind dies eine Kundenanalyse, eine Kundensegmentanalyse, eine Geschäftsfeldanalyse, eine SWOT-Analyse, eine Lebenszyklusanalyse, die BCG-Matrizen, ein Marketing-Umsatzinstrument und die sieben P's. Alle Werkzeuge wurden ähnlich aufgebaut. Auf den ersten Tabellenblättern können die Rohdaten eingegeben werden. Auf den weiteren befinden sich Zwischenresultate und zum Teil Informationen. Das Letzte Tabellenblatt beinhaltet schliesslich die Ergebnisse, welche für den Ausdruck formatiert sind und somit auf Wunsch bequem ausgedruckt werden können. Viele Werkzeuge geben diverse Grafiken und Tabellen wieder, welche Aufschluss geben, was für Massnahmen zu treffen sind, um sich weiterhin erfolgreich im Markt zu positionieren.

Es konnten leider vom Zeitrahmen her nicht ganz so viele Werkzeuge konzipiert werden, wie dies für ein komplettes Marketingkonzept nötig wäre. Deshalb muss die DTC AG die fehlenden Werkzeuge selbst entwickeln, damit das Konzept vollständig wird.

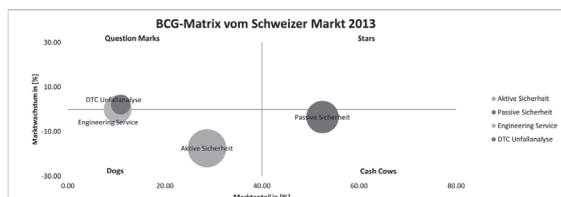
Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit und wünschen der DTC AG weiterhin viel Erfolg sowie gute Geschäftsjahre!



Emanuel Hausammann



Simon Steiner
 steiner.simon@gmx.ch



BCG-Matrize (Boston Consulting Group-Portfolioanalyse) von den vier Geschäftsbereichen

Bereich	Geschäftsfeld	Benennung der Geschäftsfelder	# aller Aufträge für vier Jahre	Bewertung	Massnahme
aSI	1	Abklärungsgerätschaften	43	normal	Soll stabil gehalten werden.
	2	Homologations-/Getriebeschichtungen	70	normal	Soll stabil gehalten werden.
	3	Entwicklungssupport	104	normal	Soll stabil gehalten werden.
Total # aSI:			217	negativ	Ergebnis muss analysiert werden!
pSI	1	Ganzfahrzeugtest	35	normal	Soll stabil gehalten werden.
	2	Schlitzen-/Impaktor	70	normal	Soll stabil gehalten werden.
	3	Prüfung (GW/Head/Ins/Zert/FRS)	104	normal	Soll stabil gehalten werden.
	4	Democrash	140	normal	Soll stabil gehalten werden.
Total # pSI:			350	negativ	Ergebnis muss analysiert werden!
EnS	1	Tech. Projektbegleitung	35	normal	Soll stabil gehalten werden.
	2	Konstruktion/Berechnung	70	normal	Soll stabil gehalten werden.
	3	Räume	104	normal	Soll stabil gehalten werden.
	4	Homologations-Service	140	normal	Soll stabil gehalten werden.
Total # EnS:			350	positiv	GB ist sehr gut positioniert.
DUA	1	Gulächten	35	normal	Soll stabil gehalten werden.
	2	Untersuchungen	70	normal	Soll stabil gehalten werden.
	3	5-D-Laservorbereitung	104	positiv	GB ist sehr gut positioniert.
Total # DUA:			210	positiv	GB ist sehr gut positioniert.
Total # DTC:			1120	Aufträge	

Durchschnittliche Auftragslage über die letzten vier Geschäftsjahre