

Erschliessung neuer Marktchancen durch Neupositionierung einer Produktgruppe

Auftraggeber

Internationales Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Anlagen und Geräte der Reinraumtechnik. Umsatz: ca. 30 Mio. CHF.

Herausforderung

- Performance gap einer technisch hochstehenden Produktlinie
- Unklare strategische Produktpositionierung
- Hohe Produktherstellkosten

Gewähltes Vorgehen

- Analyse des Kundennutzens im Wettbewerbsvergleich
- Identifikation der Nutzenveränderungsmassnahmen zur Verbesserung der Marktposition
- Definition wertanalytischer Funktionen und Ermittlung der Soll-Funktionskosten
- Erarbeitung neuer kostengünstigerer Lösungen für A-Komponenten

Resultate

- Verbesserung der Wettbewerbsstellung durch Optimierung des Kundennutzens
- Kostensenkungspotential von 46% identifiziert, davon 80% effektiv realisiert

resalto
Management Consulting

resalto GmbH
Oberfeldweg 2
CH-6280 Hochdorf

T +41 (0)41 911 02 37
F +41 (0)41 911 02 38

mail@resalto.ch
www.resalto.ch