

**So profitiert Ihr Unternehmen von uns.**

## **Kunden verstehen**

### **Der Hintergrund**

Der Vorstand eines weltweit agierenden mittelständischen Maschinenbauunternehmens hatte sich zur Fokussierung des Produkt-Markt-Portfolios durchgerungen. Traditionell war man ein Unternehmen mit einem breiten Portfolio in vielen Branchen und auf mittlerem technologischen Niveau. Die Strategie sah die Fokussierung auf 4 Wachstumsbranchen mit High-End - Lösungen vor. Jetzt ging es darum, auch die Marke neu zu positionieren.

### **Die Aufgabe an Metaplan**

Metaplan sollte herausfinden, wie die Marktführer in den Fokusbranchen die technologischen Trends einschätzen und was sie unserem Auftraggeber im Feld der Wettbewerber zutrauen.

### **Das Vorgehen**

Mit dem Führungsteam musste entschieden werden, welche Fragen überhaupt zu klären sind. Dies war schwieriger als zunächst gedacht, denn die Suche nach den Fragen spiegelte die Unsicherheiten und Widerstände der vermeintlich abgeschlossenen Strategiedebatte wider. In einer durch Metaplan vorbereiteten und moderierten Klausurdebatte einigte man sich schliesslich auf Fragenbereiche und mögliche Gesprächspartner. Gerade die Entscheidung über die Gesprächspartner war wichtig. So wurde klar, dass man die in den Blick nehmen muss, die die langfristigen Technologieentscheidungen treffen. In den folgenden 15 Interviews mit diesen Entscheidern gelang es, die zu Grunde liegenden Entscheidungsparameter aufzudecken. Damit wurde bspw. geklärt, in welchen Aspekten und warum unser Auftraggeber mit seinem Portfolio die Anforderungen und Erwartungen der Entscheider erfüllte oder enttäuschte.

Den Zugang zu diesen Entscheidern eröffnete sich Metaplan durch ein einfaches, aber wirksames Versprechen: Wir waren bereit, die Interviews gemeinsam mit den Key-Accountern zu führen und unsere zentralen Erkenntnisse zuerst dem technischen Aufendienst zu präsentieren. Die Entscheider wiederum wurden während des Interviews ebenfalls neugierig. Hatten die meisten doch bislang selbst nicht so tief über die Frage der Trends und Ihre Entscheidungsgründe nachgedacht. Mit den folgenden Präsentationen der Ergebnisse an den technischen Aufendienst und an ausgewählte Interviewpartner konnten wir unsere Hypothesen durch die Experten selber überprüfen und dabei schärfen lassen.

In der abschließenden Präsentation und Debatte im Führungsteam des Auftraggebers wurden zentrale Grundannahmen der Strategiedebatte mit den Aussagen der Marktexploration abgeglichen. So wurde Markenpositionierung und die Unternehmensstrategie miteinander in Einklang gebracht.

### **Die Ergebnisse**

Die Interviewreihe in den Fokusbranchen und die anschließende Überprüfung und Schärfung der Ergebnisse mündete in einer Kundentypologie und lieferte die Basis für die Markenkampagne. Die Erkenntnisse über Markt- und Technologietrends führten nicht nur zu der Versicherung, dass die strategischen Entscheidungen richtig waren, sondern die Strategie wurde dadurch im Führungsteam auch tief verankert.

### **Ansprechpartner:**

Dr. Bennet van Well  
T +49 (4106) 617-0  
E [BennetvanWell@metaplan.com](mailto:BennetvanWell@metaplan.com)