



WTT  
YOUNG  
LEADER  
AWARD

Praxisprojekt Managementkonzeption  
für die Starrag AG

v.l.n.r.: **Andreas Heiber**, Jona; **Quentin Allenspach**, Wattwil; **Joyce Drach**, Lutzenberg; Projektleiterin; **David Telic**, St.Gallen;  
**Dejan Stevanovic**, Schänis; **Deborah Näf**, St.Gallen

# Marketingkonzept für das Ausbildungszentrum

Das Ausbildungszentrum der Starrag AG sieht sich mit den Herausforderungen des Fachkräftemangels und der Berufsbildungsreform FUTUREMEM konfrontiert. Durch gezielten Einsatz von Marketing-Massnahmen möchte sich die Starrag AG als regionales Kompetenzzentrum positionieren und die Bekanntheit erhöhen.

## Methodik

Um die aktuelle Situation des Ausbildungszentrums zu verstehen, werden die wichtigsten Marktteilnehmer betrachtet. Durch qualitative Erhebungen in Form von Interviews ergibt sich ein Verständnis über die Dynamik in diesem Markt. Gleichzeitig wird im Rahmen einer Angebotsanalyse das bestehende Angebot des Ausbildungszentrums analysiert. Aus den Ergebnissen ist eine SWOT-Matrix erstellt, basierend auf welcher die Marketingstrategie abgeleitet wird. Diese beinhaltet die Marketingziele, Positionierung, Marketing-Mix und die detaillierte Umsetzungsplanung der einzelnen Marketing-Massnahmen.

## Ergebnisse

Aus der Angebotsanalyse wurde unter anderem klar, dass das Ausbildungszentrum bereits jetzt ein individuelles Kursangebot vorweisen kann, erfahrene Berufsbildner mit fundiertem Wissen zur Berufsbildungsreform FUTUREMEM beschäftigt und als kantonales Kurszentrum für überbetriebliche Kurse agiert.

Die Antworten aus den Interviews zeigten, dass es einige Ostschweizer Unternehmen in der MEM-Branche gibt, welche sich massgeschneiderte und qualitativ hochwertige Kurse wünschen. Deshalb ist es wichtig, dass das Ausbildungszentrum eine höhere Bekanntheit erlangt und dadurch mehr Kurse nachgefragt werden.

Die entwickelte Marketingstrategie basiert auf einer Neupositionierung der Starrag, welche hauptsächlich durch den gezielten Einsatz von diversen Marketingmassnahmen erreicht wird. Der Hauptfokus liegt hierbei auf persönlichen Massnahmen wie Kundenevents und -workshops, wobei wertvolle Konversationen mit den relevanten Marktteilnehmern die Grundlage für neue und verbesserte Kollaborationen bilden sollen.

[ost.ch/praxisprojekte-wi](http://ost.ch/praxisprojekte-wi)

## Starrag AG, Rorschacherberg

Die Starrag Group mit Sitz im Rorschacherberg, ist ein technologisch weltweit führender Hersteller von Präzisions-Werkzeugmaschinen zur Bearbeitung von Metall, Verbundwerkstoffen und Keramik. Professionelle Berufsbildung gehört seit Jahrzehnten zur Tradition und Kultur. Zurzeit werden in modern eingerichteten Ausbildungszentrum der Starrag AG in Rorschacherberg Nachwuchskräfte in sieben Berufszweigen ausgebildet.



## Kundschaft

Starrag AG, Rorschacherberg  
**Marcel Capeder,**  
Leiter Berufsbildung  
[www.starrag.com](http://www.starrag.com)

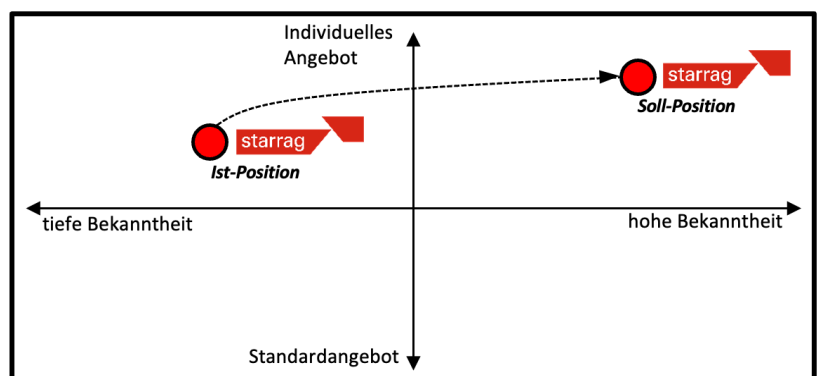
Den Studierenden ist es gelungen, unsere interne Sicht zu validieren und mit wertvollen Erkenntnissen aus der Analyse, die richtigen Schwerpunkte für die Positionierung unseres Ausbildungszentrums zu setzen. Anhand der gewonnenen Erkenntnisse können wir nun gezielt Massnahmen und Ziele definieren, welche wir schrittweise umsetzen werden. Ein tolles Projekt mit viel Potenzial und guten Erfolgsaussichten.



## Coach

OST – Ostschweizer  
Fachhochschule  
**Prof. Sigmar Willi**

Den Studierenden ist es gelungen, einen Markt zu analysieren, der wenig transparent ist. Die dafür gewählte Methodik hat sich als richtig herausgestellt. Der Mehrwert der Arbeit liegt vor allem in der neuen Positionierung und den stark auf individuellem Austausch basierenden Marketing-Massnahmen. Hervorzuheben gilt es auch, dass die Motivation des Teams trotz einiger zu überwindender Hürden nicht nachliess.



Neupositionierung des Ausbildungszentrums  
Quelle: eigene Darstellung