



WTT
YOUNG
LEADER
AWARD

Praxisprojekt Marktforschung
für die **Cellere Verwaltungs AG**

v.l.n.r.: **Fabio Lüscher**, Rorschacherberg; **Anja Scramonzin**, Arbon; **Canan Alasalvar**, Tübach, Projektleiterin; **Pascal Hilfiker**, Appenzell;
Fatlinda Fetaj, Mörschwil; **Noah Keller**, Schönengrund

Analyse des Marktpotenzials von Verwaltungsdienstleistungen

Selbstständige Handwerkerinnen und Handwerker kennen und wenige lieben es: Büroarbeiten. Treuhand ist ein etablierter Wirtschaftszweig in der Schweiz und die Kundschaft fragt sich, ob sie ihr Leistungsfeld erweitern und zusätzliche Kundschaften akquirieren soll.

Methodik

Um den Treuhandmarkt verstehen zu können, wurde zu Beginn eine Situations- und Marktanalyse mittels Sekundärliteratur durchgeführt. Die Ergebnisse der VRIO-Analyse wurden mittels eines Experteninterviews verifiziert und anschliessend das Kosten- und Verkaufspreismodell erstellt. In einer Online-Umfrage an welcher 152 von 703 angeschriebenen Unternehmen teilnahmen, konnten die Bedürfnisse und Beweggründe der potenziellen Kundschaft ermittelt werden. Die Erkenntnisse wurden dann mit dem Kosten- und Verkaufspreismodell in einem weiteren Experteninterview begutachtet und bestätigt.

Ergebnisse

Die Umfrage bei der potenziellen Zielgruppe zeigte, dass die Mehrheit der Unternehmen ihre Verwaltungsdienstleistungen intern abwickeln, jedoch häufig bei einzelnen Unternehmensbereichen auf die Unterstützung von Treuhandunternehmen zurückgreifen. Auch bei der Frage, ob das befragte Unternehmen die Verwaltungsdienstleistungen in Zukunft weiterhin intern ausführen werden, bestätigte die Mehrheit der befragten Personen dies. Marketing für das eigene Unternehmen wird als wichtig empfunden und dies könnte für die Kundschaft eine Art „Türöffner“ sein, Verwaltungsdienstleistungen in Kombination mit Marketing anzubieten, um ein Alleinstellungsmerkmal am Markt zu generieren. In einem Business Model Canvas wurden die strategisch wichtigsten Positionen festgelegt und grafisch dargestellt. Für die nächsten Schritte der möglichen Umsetzung der Handlungsempfehlungen stellte das Projektteam der Kundschaft eine Roadmap zur Verfügung, die als Anhaltspunkt während der Umsetzung verwendet werden kann.

ost.ch/praxisprojekte-wi

Cellere Verwaltungs AG, St.Gallen

Die Cellere-Gruppe ist ein regional bekanntes und verankertes Bauunternehmen. Seit knapp 50 Jahren übernimmt die Verwaltungs AG jegliche treuhänderischen Aktivitäten der Cellere-Gruppe sowie von Gesellschaften, bei welcher die Gruppe eine Mehrheitsbeteiligung hält. In der Unternehmensgeschichte konnte viel Expertise aufgebaut werden, jedoch wird diese Expertise – Stand heute – nicht öffentlich angeboten.



Kundschaft

Cellere Verwaltungs AG, St.Gallen
Morena Rey, Leiterin Drittmadate
www.cellere.ch

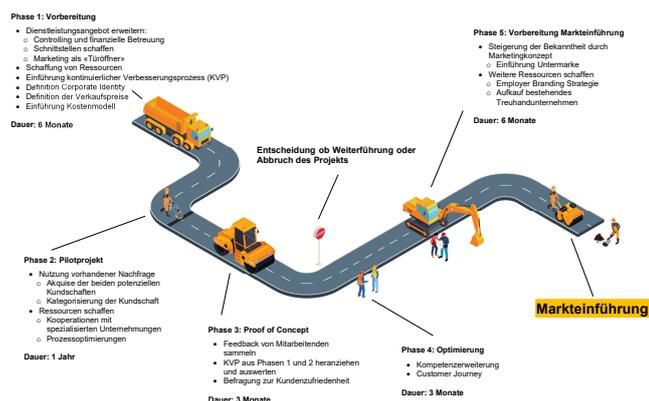
Mit viel Elan hat sich das motivierte Team an die Fragestellung gewagt, ob wir unsere Verwaltungsdienstleistungen einem breiteren Publikum anbieten wollen. Strukturiert und mit einem hohen Grad an Umsetzbarkeit haben sie uns wichtige Antworten geliefert, gute Inputs gegeben, unsere Wahrnehmung in vielen Punkten bestätigt und uns einen realistischen Aktionsplan geliefert. Herzlichen Dank an das Team!



Coach

OST – Ostschweizer
Fachhochschule
Prof. Andreas Löhner

Mit einer breit angelegten Marktanalyse gelang es dem Team, ihrer Kundschaft eine ausgezeichnete Entscheidungsgrundlage für den Ausbau ihres Angebots zu unterbreiten. Sie beurteilten die Ergebnisse der Analyse aus verschiedenen Perspektiven und entwickelten realistische Handlungsempfehlungen. Auch hatten die Studierenden ein adäquates Business Modell für den Start entwickelt. – Sehr gut gemacht.



Roadmap für die Cellere Verwaltungs AG
Quelle: eigene Darstellung