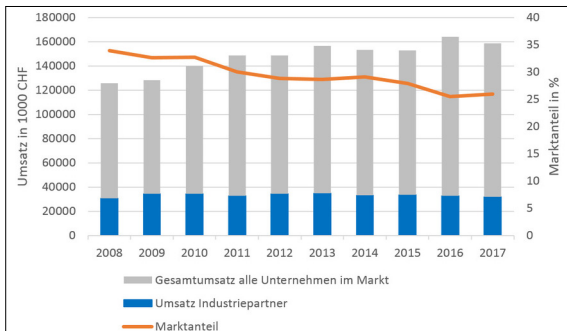




Michael Hubschmid

Diplomand	Michael Hubschmid
Examinator	Prof. Dr. Daniel F. Keller
Experte	Stefan Kundert, Kundert AG, Jona, SG
Themengebiet	Produktmanagement

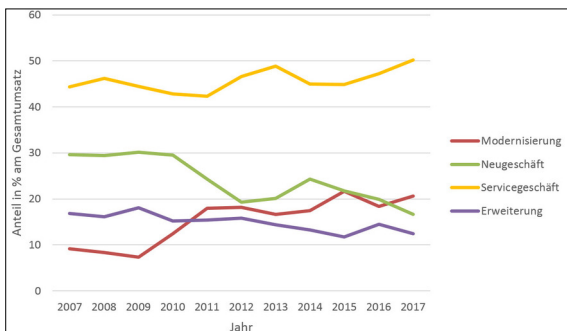
## Produktplanung mittels Analyse von Aufträgen und Offerten



Marktanteil- und Umsatzentwicklung

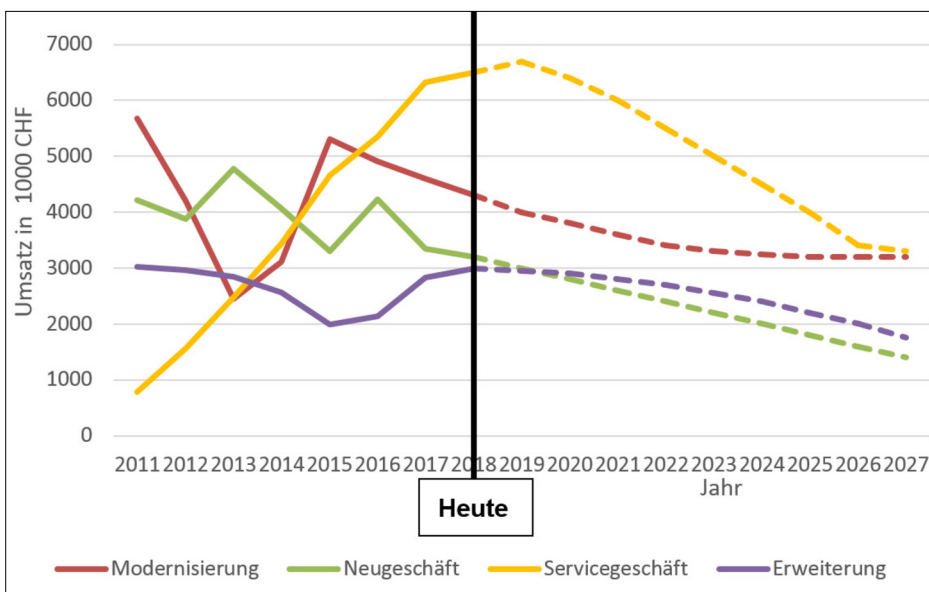
**Ausgangslage:** Das Hauptgeschäft des Industriepartners besteht darin, Gesamtlösungen anzubieten. Dies beinhaltet Planung, Beratung, Installation, Service und Wartung. Aktuell ist das Unternehmen die Nummer 2 in diesem Markt. Das gesamte Marktvolumen ist in den letzten zehn Jahren stetig gewachsen und der Marktanteil des Unternehmens gesunken. Das Ziel der Arbeit ist herauszufinden, welche Auftragsarten einer negativen Entwicklung unterliegen und wie dieser entgegengewirkt werden kann.

**Vorgehen:** Zuerst wurde eine IST-Aufnahme erstellt, welche folgende Analysen beinhaltet: Rentabilität, Konkurrenz, Marktpräsenz, Alleinstellungsmerkmal Produkte und Abweichung zwischen Angebotserstellung und Ausführung. Aus den Analysen wird ersichtlich, bei welcher Auftragsart in der Vergangenheit starke Umsatzrückgänge entstanden sind und Potential für Verbesserungen besteht. Für diese Auftragsart werden Handlungsoptionen erarbeitet und nach Nutzen/Aufwand bewertet.



Geschäftsentwicklung Anlagenarten

**Ergebnis:** Die Analysen zeigen, dass der Verkauf von Neuanlagen zurück geht. Diese Entwicklung wirkt sich in Zukunft negativ auf das Servicegeschäft und die Erweiterungen von Anlagen aus. Mit folgenden Änderungen wird dieser Trend aufgehalten. Bei der komplexeren Anlage müssen die Projektabläufe optimiert und automatisiert werden. Zudem soll in Zukunft die Möglichkeit bestehen, die Anlage über ein mobiles Gerät fernzusteuern und zu überwachen. Bei den kleineren Anlagen soll durch eine Partnerschaft mit externen Elektrikern die Inbetriebnahme- und Servicekosten gesenkt werden.



Prognose Umsatz der Anlagenarten ohne Handlungsoptionen