



David Steiger

Diplomand	David Steiger
Examinator	Prof. Dr. Daniel F. Keller
Experte	Stefan Kundert, Kundert AG, Jona, SG
Themengebiet	Geschäftsmodell, Marketing und Vertrieb
Projektpartner	Landolt Engineering AG, Reichenburg, SZ

# Marketingkonzept für 3D Scanner

## Digitalisierung von Bauteilen



Abbildung 1: Logo Landolt Engineering AG

**Ausgangslage:** Die Landolt Engineering AG bietet ihren Kunden und Partnern eine umfassende Beratung, Planung und Entwicklung im Bereich der Nautik sowie im Anlagen- und Systembau. Das Team besteht aus Ingenieuren und Konstrukteuren mit einer hohen Fachkompetenz und langjährigen Erfahrung im Engineering. Das ursprünglich auf das Fachgebiet der Fördertechnik spezialisierte Unternehmen hat sich stetig weiterentwickelt und offeriert seit 2017 Lösungen im digitalen Engineering. Die Unternehmung sieht in der einfachen und speditiven Digitalisierung von Bauteilen eine Angebotslücke auf dem Schweizer Markt und beschaffte sich daher einen 3D-Scanner. Dieser soll nun besser ausgelastet werden und neue berufliche Beziehungen ermöglichen, die zu Engineering-Projekten führen können. Ziel dieser Arbeit war, mögliche Anwendungsfälle für den 3D-Scanner zu eruieren und ein passendes Marketingkonzept zu erstellen.

**Vorgehen:** Die Arbeit wurde in drei Teile gegliedert. Zu Beginn wurde eine Situationsanalyse durchgeführt, welche die Stärken und Schwächen der Landolt Engineering AG aufzeigt. Danach verhalf die Konkurrenzanalyse Chancen und Risiken auf dem Markt zu erkennen.

Im zweiten Teil wird die Lösungsfindung erfasst. Es wurden potentielle Anwendungsfälle für den 3D-Scanner definiert und an der Zwischenpräsentation dem Auftraggeber vorgestellt. Dabei erwies sich das Digitalisieren von stationären Anlagen als interessanter Einsatzbereich. Durch ein Experteninterview mit einem Betriebsleiter eines Flusswasserkraftwerkes der Xpco AG wurden Bedürfnisse und ein grosses Marktpotential erkannt.

Im letzten Teil wurde ein Marketingkonzept für diesen Anwendungsfall ausgearbeitet.

**Ergebnis:** Das Ergebnis der Arbeit umfasst ein Marketingkonzept für Niederdruckkraftwerke. Dies beinhaltet zum einen den Marketingmix nach der 4P-Methode (Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik) und zum anderen die Budgetierung, welche die anfallenden Kosten für die Umsetzung veranschaulicht.

Die Break-Even-Analyse zeigte, dass die anfänglichen Anschaffungskosten des 3D-Scanners sowie die künftigen Marketing- und Personalkosten bei voller Auslastung des Projektleiters, nach drei Jahren gedeckt und danach erste Gewinne erzielt werden. Es wird empfohlen, das Marketingkonzept zu erweitern um weitere Zielmärkte anzusprechen.



Abbildung 2: 3D-Scanner

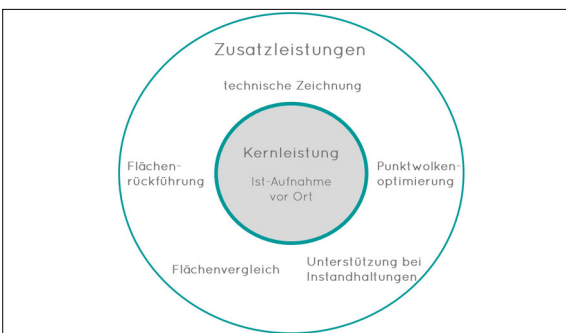


Abbildung 3: Leistungsangebot