

Wachstumschancen für den Grossteilebereich der Glessmann AG



«Eine aussergewöhnliche Aufgabenstellung und eine unkomplizierte Zusammenarbeit mit der Glessmann AG zeichnet das Praxisprojekt 2 aus.»

FHS-Projektteam

Ramona Rutzer, Flums / Projektleiterin
Thomas Bärtsch, Mitlödi
Stefan Binder, Gebertingen
Oliver Leisinger, Glarus
Reto Zimmermann, Weesen

Kundschaft

Glessmann AG, Rüthi (SG)
Lothar Natau / Verwaltungsratspräsident
www.glessmann.ch

FHS-Coach

Dr. Petra Kugler

Eine Unternehmung im Wachstum

Die Glessmann AG in Rüthi SG ist im Bereich der mechanischen Grossteilefertigung für Komponenten und Bauteile bis 10 Tonnen tätig. Das Unternehmen kann seit dem Besitzerwechsel im Jahr 2003 einen stetigen Umsatzzuwachs verzeichnen. So stieg der Umsatz in diesem Zeitraum von CHF 70'000 auf CHF 7 Mio. Diese Entwicklung erfordert von allen Beteiligten die Fähigkeit, sich an neue Gegebenheiten anzupassen. Mit der Gewissheit, auf ein eingespieltes Team zählen zu können, hat sich die Geschäftsleitung der Glessmann AG für einen weiteren Entwicklungsschritt entschieden.

Dazu hat die Firmenleitung ein Praxisprojekt in Auftrag gegeben.

Konstanz für die Zukunft

Die Glessmann AG will das bisherige Wachstum beibehalten und sich konstant weiterentwickeln. Das Unternehmen sieht die Wirtschaftskrise als Chance, um neue Wege zu finden und zu gehen. Die Projektgruppe der FHS St.Gallen unterstützt die Glessmann AG bei diesem Vorhaben, indem sie neue Absatzmärkte sowie interessante Kundengruppen evaluiert und daraus eine Wachstumsstrategie ableitet.



Der Weg ist das Ziel

In einem ersten Schritt ermittelte die Projektgruppe krisenresistente Branchen und Branchen mit Wachstumspotenzial, sammelte Hintergrundinformationen und legte Auswahlkriterien für die Evaluation potentieller Kunden für die Glessmann AG fest. Aus mehreren hundert Adressen wurden die vielversprechendsten herausgefiltert. Anschliessend führte die Projektgruppe eine qualitative Befragung bei acht ausgewählten Unternehmen durch. Die Interviews dienten dazu, Anforderungen und Wünsche der potentiellen Kunden zu erfragen, die ein perfekter Zulieferer erfüllen muss.

Eine Wachstumsstrategie für die Glessmann AG

Die Projektgruppe legte fünf interessante Branchen für die Glessmann AG fest. Diese setzen sich zusammen aus drei stabilen Branchen – namentlich die Verpackungsindustrie, die kunststoffverarbeitende Industrie sowie die Wasserkraft – und zwei Wachstumsbranchen, die Solar- und Windenergie. Mit Hilfe der Befragungsergebnisse und weiterer Recherchen konnten zusätzlich die Kriterien des idealen Kunden aus Sicht der Glessmann AG ermittelt werden. Aufgrund sämtlicher Erkenntnisse ist es der Projektgruppe möglich, Massnahmen zur Umsetzung der Wachstumsstrategie abzuleiten.



Petra Kugler

«Ziel des Projektes war es, zukünftige Wachstumsmöglichkeiten der Glessmann AG abzuschätzen. Dem engagierten Team ist es zudem gelungen, aus einer Fülle unstrukturierter Daten und Eindrücke sowohl eine optimale Leistung als Anbieter als auch den «idealen» Kunden abzuschätzen.»



Lothar Natau

«Unser Projektteam hat sich was vorgenommen: Eine fundierte Marktuntersuchung bedingt das Verstehen unseres Geschäfts. Dazu eine Sammlung von 2000 guten Adressen, die auf einige Dutzend «heisse» und interessante Kontakte reduziert wurden. Die facettenreichen Informationen und die Interviewergebnisse sind eine Fundgrube für uns. Danke sehr!»

Penetrationsstrategie nach Branchen

Stabile Branchen	Verpackungsbranche			
	Kunststoffverarbeitende Industrie			
	Wasserkraft			
Wachstumsbranchen	Windenergie			
	Solarenergie			
		kurzfristig	mittelfristig	langfristig