



WTT  
YOUNG  
LEADER  
AWARD

Praxisprojekt Managementkonzeption  
für die RWD Schlatter AG

v.l.n.r.: **Silvan Pereira**, Goldach; **Anja Platt**, St.Gallen; **Michèle Gschwend**, St.Gallen; **Raphael Eisenhut**, Oberhelfenschwil, Projektleiter;  
**Nicola Rancetti**, Steinach; **Stefanie Durrer**, Steinach

# Schlüsselloser IoT zugang im Schweizer Wohnungsbau

Innovativ und als eine Vorreiterin im Bereich der Digitalisierung – so positioniert sich die RWD Schlatter AG am heutigen Funktionstüren-Markt. Um diesen Eigenschaften gerecht zu bleiben, sollte die Projektgruppe analysieren, inwieweit der Schweizer Markt für schlüssellosen Zugang bereit ist.

## Methodik

Die Projektgruppe erstellte zuerst eine Produkt-, Konkurrenz- und Marktanalyse. Zusätzlich lieferten sie insgesamt zwölf Interviews Erkenntnisse über die Bedürfnisse und Eigenheiten des Schweizer Marktes. Die Aussagen daraus erlauben Rückschlüsse über die gegenwärtige Marktsituation und entscheidungstragende Personen innerhalb des Bauprozesses. Diese Forschungsergebnisse bildeten die Basis für eine SWOT-Analyse, um mögliche Strategien zu erarbeiten. Für eine von zwei möglichen Strategievarianten hat die Projektgruppe das Geschäftsmodell für eine SmartDOOR in einem Business Model Canvas dargestellt.

## Ergebnisse

Die Forschung hat gezeigt, dass der Deutsche sowie Schweizer Markt sich nicht nur bezüglich ihrer Dimensionen, sondern auch kulturell unterscheiden. Wenngleich ein Trend zum schlüssellosen Zugang ersichtlich ist, besteht derzeit keine Notwendigkeit, den starken Schweizer Schlüssel zu ersetzen. Die Projektgruppe hat anhand der Produkt- und Bedürfnisanalyse aufgezeigt, dass weitere Anpassungen am Produkt, der Vertriebsstruktur und dem Erlösmodell notwendig sind, bevor ein Markteintritt in der Schweiz erfolgen kann. Die aktuelle Vertriebsstruktur ist zu komplex und sollte angepasst werden, damit das Produkt SmartDOOR optimal beworben und vertrieben werden kann.

Basierend auf den Erkenntnissen rät die Projektgruppe der RWD Schlatter AG derzeit, keinen aktiven Markteintritt vorzunehmen. Die RWD Schlatter AG soll den Status quo beibehalten und den volatilen Markt weiterhin beobachten. Parallel dazu sollen die notwendigen Anpassungen an den Schweizer Markt vorbereitet werden, um im richtigen Zeitpunkt mit einem optimalen Produkt den Markteintritt wagen zu können.

## RWD Schlatter AG, Roggwil TG

Im Jahr 1884 gründete Theodor Schlatter unter seinem Namen die Schlatter AG. Während vier Generationen wurde die Firma als Familienunternehmen geführt, bis sie sich im Jahr 1995 mit der RWD Dietikon zusammengeschlossen hat. Zwölf Jahre später wurde der führende Schweizer Komplettanbieter für Funktionstüren an die Arbonia AG verkauft.



## Kundschaft

RWD Schlatter AG  
Roggwil TG

**Rainer Graf, Produktmanagement**  
[www.rwdschlatter.ch](http://www.rwdschlatter.ch)

Die Arbeit der Projektgruppe hat uns bestätigt, dass sich auch nach einigen vergangenen Jahren der Bedarf an schlüssellosem Zugang in der Schweiz noch nicht verändert hat. Mit ihren Erkenntnissen und Schlussfolgerungen haben sie dabei ins Schwarze getroffen und uns wertvolle Ansichten und Aussagen unserer Zielgruppen liefern können. Obwohl sie bereichsfremd starteten, konnten sie sich innert kurzer Zeit professionell und zielstrebig in das Thema einleben. Bravo!



## Coach

OST – Ostschweizer  
Fachhochschule  
**Prof. Urs Sonderegger**

Geduld, Flexibilität und Mut zeichnen das Ergebnis der Arbeit aus. Geduld erforderte die sorgfältige Analyse des komplexen Umfelds. Flexibilität war für Schlussfolgerung und Entscheidungsfindung zur Strategieentwicklung nötig. Mutig war, zwar eine konservative Lösung zu empfehlen und zusätzlich ein Alternativszenario für einen späteren Markteintritt zu entwickeln. Eine beeindruckende Leistung.

