



**WTT  
YOUNG  
LEADER  
AWARD**

**Praxisprojekt Managementkonzeption  
für die Swissbalit AG**

**v.l.n.r.: Simon Lenherr, Herisau; Janine Hubli, Arbon; Robin Eugster, Salez, Projektleiter; Yangchen Lhasam, Uznach; Jan Kuster, Uznach; Remo Allenspach, Zuzwil**

# Marketingkonzept für eine innovative und nachhaltige Verbundstruktur

Die Swissbalit AG entwickelte eine innovative und nachhaltige Verbundstruktur für den Ersatz von herkömmlichen Baumaterialien. Um den Markteintritt für das Produkt zu bestimmen, wird ein Marketingkonzept erstellt. Damit soll das Produkt der Swissbalit AG die potenzielle Kundschaft überzeugen.

## Methodik

Die Projektgruppe erarbeitete das Marketingkonzept in mehreren Teilschritten, welche immer von Sekundärrecherche und qualitativen Befragungen mit sechs Experteninterviews begleitet wurden. Zu Beginn wurde der Business Plan mit einer Situationsanalyse punktuell überprüft und anschliessend die quantitativen und qualitativen Marketingziele festgelegt. Basierend auf den Erkenntnissen der Experteninterviews und theoretischen Grundlagen konnte der Marketing-Mix mit den 4Ps erarbeitet werden. Auf Basis dieses Marketing-Mix konnten die abschliessenden Handlungsempfehlungen ausgearbeitet werden.

## Ergebnisse

Die Projektgruppe konnte anhand einer Branchenstrukturanalyse die Trennwände als geeigneter Einstiegsmarkt für die Swissbalit AG eruieren. Ebenfalls mittels einer Nutzwertanalyse ist die Schweiz als Markteintritt definiert worden. Die Projektgruppe empfiehlt im Marketing-Mix beim «Product» ein modulares System, um auf dem Markt bestehen zu können. Für die Entwicklung des Produktes wird eine Zusammenarbeit mit Smart Money Investoren empfohlen. Das fertiggestellte Produkt muss anschliessend zertifiziert werden, insbesondere in den Bereichen Brand- und Schallschutz. Beim «Price» schlägt das Projektteam eine Preisdifferenzierung mit Rabatten vor. Die Trennwände sollen beim «Place» über den indirekten Absatzweg mittels eines Vertriebspartners, welcher ein grosses Netzwerk hat, an die Kundschaft verkauft werden. Damit möglichst viele Kundinnen und Kunden erreicht werden, eignet sich ein Multi-Channel-Ansatz für die Swissbalit AG. Dabei sollen Fach- und Baumessen, Fachzeitschriften, Teilnahme an Awards sowie diverse Online-Marketingmassnahmen dienen.

[ost.ch/praxisprojekte-wi](http://ost.ch/praxisprojekte-wi)

## Swissbalit AG, Beringen

Die Swissbalit AG ist ein Unternehmen, welches sich in der Gründungsphase befindet. Das Start-up entwickelt eine neuartige Verbundstruktur in Wabenform aus nachhaltigen Materialien, welche in der Festigkeit mit Holz vergleichbar ist. Der Verwaltungsrat besteht aus den drei Gründern. Olivier Zürcher ist der Leiter Technik, Georges Müller leitet den Bereich Forschung und Produktoptimierung und Alain Kilgus ist für die Finanzen verantwortlich.



## Kundschaft

Swissbalit AG, Beringen  
**Dr. Olivier Zürcher, Leiter Technik**

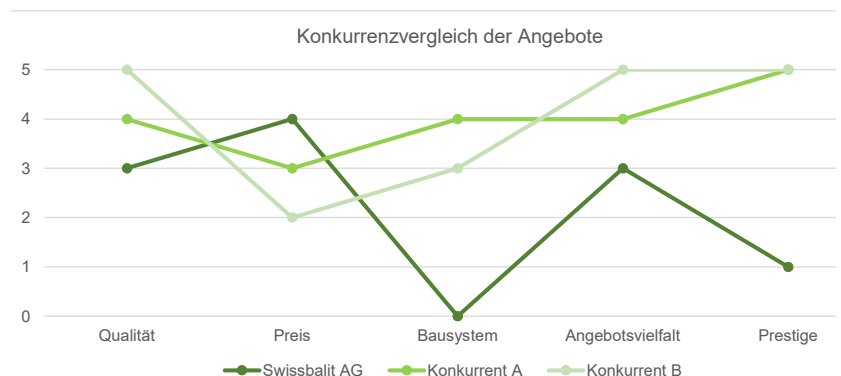
Der Projektgruppe ist es mit viel Engagement gelungen, ihr angeleitetes Wissen im Studium praxisnah anzuwenden. Innert kurzer Zeit hat das Team ein fundiertes Marketingkonzept erstellt, um unser Produkt im Markt zu platzieren. Die umfangreich ausgebauten Ideen werden wir bei der Markteinführung umsetzen. Für die professionelle Arbeit gratulieren wir herzlich und wünschen alles Gute für die Zukunft.



## Coach

OST – Ostschweizer  
Fachhochschule  
**Dr. Samuel Wagnière**

«Nachhaltigkeit» ist in aller Munde, konkrete Veränderungen herbeizuführen hingegen nicht immer einfach. Die Projektgruppe hat für ein neuartiges, nachhaltiges Bauprodukt die notwendigen Etappen hin zu einem Marketingkonzept konsequent durchgearbeitet und dabei unter anderem aufgedeckt, welche Lücken in der Produktgestaltung es noch zu schliessen gilt.



**Konkurrenzvergleich der Angebote**  
Quelle: eigene Darstellung