

ARBEITSBLATT 7.2

POSITIONIERUNG DER SGF (SCHRITT 7)

DATUM: 14.02.16 VERSION: 1

Nennen und beschreiben Sie Ihre strategischen Geschäftsfelder, die künftigen Ziele und kategorisieren Sie die dazugehörigen Kunden(gruppen) nach folgendem Schema:

Strategisches Geschäftsfeld: SGF 1 - Maschine Typ A		
Beschreibung (Allgemeine Bemerkungen, Besonderes, Umsatz, etc.)		
<p>Die Maschine Typ A eignet sich bis anhin hervorragend für den Einsatz in der Pharmabranche, der Kosmetik- sowie der Lebensmittelindustrie. Die Maschine ist robust und eignet sich dadurch für zahlreiche Einsatzgebiete innerhalb dieser Branche. Viele Schlüsselkunden verfügen über mehrere dieser Maschinen, teilweise noch aus der ersten Generation. Die Wachstumschancen sind intakt. Wir gehören zu den führenden Anbietern dieser Maschinen in Europa.</p> <p>Umsatz (2015): FX 5.675.000 Mio. leichter Zuwachs gegenüber 2014: FX 5.050.000 Mio.</p>		
Ziele für das Strategische Geschäftsfeld (= Positionierungs - Matrix)		
Priorität	Ziel - Nr.	Beschreibung des Ziels
(neu) aufbauen	1	Intranet für bestehende und neue Kunden
	2	Schulungsangebote an neuem Standort
	3	Einsatz bei Futtermittelhersteller für Maschine Typ A prüfen
(stark) fördern	4	Garantieverträge Typ Platin und Gold gezielt forcieren
	5	Standardisierung und Austausch von länderübergreifenden Mängelprotokollen der Montageequipen
	6	frühzeitige Kontaktaufnahme mit bestehenden Kunden bei geplanten Weiterentwicklungen
halten	7	Kunden im bisherigem Umfang
	8	Bestehendes Garantievolumen bei Ablauf erneuern
abbauen	9	Beantwortung aufwendiger Anfragen ohne vorgängige Bedarfsprüfung unsererseits
Kategorisierung der Kunden im SGF		
Bedeutung	Kunde / Kundengruppe	
Key	Pharmaindustrie DACH-Raum	
A	Pharmaindustrie USA	
B	Kosmetikindustrie	
C	Lebensmittelindustrie	
Pot.	Futtermittelhersteller	
Pot.		
Pot.		
Pot.		
Pot.		
Pot.		
Pot.		