

DATUM: 14.02.16 VERSION: 1

Differenzierungsmöglichkeiten / Neue Tätigkeitsgebiete		Beurteilung nach Prioritäten und Potential		
		A	B	C
Differenzierungsfaktor: Produktbegleitende Dienstleistungen aufbauen				
Beschreibung 1:	Durch zusätzliche Dienstleistungen wird die Problemlösung erweitert und gegenüber dem Wettbewerb nochmals aufgewertet. Beratungen können zu engem und vertrauensvollem Kontakt zu Kunden führen, wodurch die Kundenpartnerschaft intensiviert und dadurch positiv vom Wettbewerb abgehoben wird. Da Consulting oft im Vorfeld von Projektrealisierungen stattfindet, ergibt sich für die beratende Firma durch die frühzeitige Einbindung ein gewisser Zeitvorteil gegenüber der Konkurrenz.		X	
Differenzierungsfaktor: ABC-Maschinen entwickeln und vertreiben				
Beschreibung 2:	Technisch gesehen stellen die ABC-Maschinen relativ einfache Einsteigerlösungen dar, die jedoch den speziellen Anforderungen vieler KMU-Kunden entsprechen: attraktives Kosten-Nutzenverhältnis durch Fokussierung auf kleinere Losgrößen (geringeres Investment als bei überdimensionierten High-End-Maschinen) und solide, robuste Qualität (hohe Zuverlässigkeit). Diese Kunden können mittels der ABC-Maschinen ihre Wertschöpfungskette verlängern, indem sie damit in der Lage sind, zuvor fremd eingekaufte Teile selber herstellen zu können.	X		
Differenzierungsfaktor:				
Beschreibung 3:				
Differenzierungsfaktor:				
Beschreibung 4:				
Differenzierungsfaktor:				
Beschreibung 5:				

A: Verhilft zur langfristigen Profilierung, baut auf eigenen Stärken auf

B: Interessante Möglichkeit zur Differenzierung, langfristig kaum abschirmbar

C: Imitation - Grundsätzlich keine wirkungsvolle, für den Kunden wahrnehmbare Differenzierung