



DUO PLAST AG, FULDA (D) - STRETCHFOLIENINDUSTRIE



Herausforderung

- Rasch sinkende Gewinnspannen
- Produktverkauf
- Verlust von Marktanteilen
- Positionierung der Marke



Gelieferte Lösung

- Go-2-Market-Strategie
- Wertorientierter Lösungsverkauf
- Aufbau «Train-the-Trainer»



Erzielte Wirkung

- Verbesserung der Margen
- Änderung des Verkaufskonzepts
- Schaffung Alleinstellungsmerkmal

BLASER SWISSLUBE LTD., HONG KONG/ASIEN – CHEMISCHE INDUSTRIE



Herausforderung

- Sinkende Gewinnspannen
- Absatz kommt nicht in Schwung
- Stagnierende Geschäfte
- Schlechte Unternehmensleistung



Gelieferte Lösung

- Go-2-Market-Strategie
- Einführung des wertorientierten Lösungsverkaufs
- Channel-Strategie
- Neuer Leadership-Ansatz



Erzielte Wirkung

- Verbesserte Marge und Umsatz
- Angepasste lokale Marktstrategien
- Wertorientierter Ansatz für den Verkauf von Lösungen
- Leadership-Ansatz



SCHWEIZER MASCHINENHERSTELLER, SHANGHAI (CN) - ANLAGEBAU



Herausforderung

- Keine Rentabilität in China
- Leistungsschwache Organisation
- Produktverkäufe



Gelieferte Lösung

- Turnaround in Shanghai
- Umstrukturierung
- Momentum schaffen – Go-2-Market-Strategie
- Entwicklung der Vertriebskanäle



Erzielte Wirkung

- Rentabilität schrittweise erhöht
- Etabliertes Angebot für China
- Leistungsstarke Organisation

LUFT- UND RAUMFAHRT INDUSTRIE, D/CH - PROJEKTLEITUNG



Herausforderung

- Effizienzprobleme
- Lange Zykluszeiten
- Qualitätsprobleme
- Suboptimaler Herstellungsprozess



Gelieferte Lösung

- Projektleitung
- Analyse der Wertschöpfungskette
- Produktion einrichten
- Fließender Fertigungsablauf



Erzielte Wirkung

- Reduzierung der Zykluszeit um 30%
- Verbesserte Gesamtqualität
- Reduzierung der Kosten



UNTERNEHMENS-ANSIEDLUNG



Herausforderung

- Ansiedlung New-tech
- Umfassendes Stakeholder-Management
- Verwirklichung des Goldenen Standards
- Ermöglichung des Hochlaufs des gewählten Standorts
- Politischer Beistand



Gelieferte Lösung

- Realisierte Abwicklung
- Standort risikofrei
- Laufende Unterstützung bei der physischen Verwirklichung
- Dosierung der externen Aufmerksamkeit



Erzielte Wirkung

- Europaweit einzigartige Technologie vor Ort
- Unternehmenspläne im Zeit- und Kostenrahmen
- Betrieb steht und läuft
- Schaffung eines neuen Technologie-Clusters

LIFE SCIENCE VERSORGUNG



Herausforderung

- Produktmanagement
- Eigene Produktlinien erneuern - neu erfinden - verbessern - neu positionieren
- Weltweite direkte und indirekte Vertriebsmärkte
- Entwicklung von neuen Produkten



Gelieferte Lösung

- Marktanalyse und Strategien
- Händler- und Vertriebspartnerschaft
- Verbesserung der Margen
- Technologievorsprung sichern
- Entwicklung -> Produktion -> Vertrieb



Erzielte Wirkung

- Aufgefrischte Produktlinien
- Absatzkanal-Strategie
- Preis-Strategie
- Gesteigerte Massnahmen: Marketing und Kommunikation
- Einführung neuer Produkte
- Gesteigertes Absatzvolumen



UHRENINDUSTRIE – NACHFOLGEGESUCHE IN ASIEN



Herausforderung

- Rasch sinkende Gewinnmargen
- Rückläufige Umsätze
- Channel Management



Gelieferte Lösung

- Go-2-Market Strategie
- Wertorientierter Lösungsverkauf
- Channel Strategy
- Nachfolgeregelung



Erzielte Wirkung

- Standortbewertung
- Lokale Marktstrategien
- Differenzierungsmerkmal schaffen
- Gesteigerte Verkäufe und Margen

UNTERNEHMENS-ANSIEDLUNG



Herausforderung

- Superkomplexes und riesiges Siedlungsprojekt
- Nicht offengelegtes Projekt - Zeitpläne sind fast unrealistisch
- Standortbewertung weltweit



Gelieferte Lösung

- Kontinuierliche und detaillierte Projektunterstützung
- Schnelligkeit innerhalb der Verwaltungen erreicht
- Keine Verzögerungen durch unsere Aktivitäten
- Verhandlungsführung auf allen Ebenen
- Durchgängige Realisierung bis hin zur laufenden Betreuung



Erzielte Wirkung

- 2 Bio USD Abrechnung
- Weltweit leistungsfähigster und modernster Biosimilar-Produktionsstandort
- Rechtliche und steuerliche Optimierung
- Neuansiedlung / Schaffung von 500 Arbeitsplätzen
- Soziale Auswirkungen



SCM | LOGISTIK



Herausforderung

- Lange Vorlaufzeiten
- Ständig steigende Kosten
- Abhängigkeit von einer einzigen Quelle - Risikominderung



Gelieferte Lösung

- Bereitstellung von CAD-Zeichnungen und Spezifikationen
- Einbeziehung der Kunden in den Entwurfs- und Fertigungsprozess



Erzielte Wirkung

- Rechtzeitig gelieferte Werkzeuge
- Optimierte Kosten
- Keine Abhängigkeit von einer einzigen Quelle

SCM | LOGISTIK



Herausforderung

- Zu hohe Herstellungskosten
- Rückläufige Verkaufszahlen
- Produktionsmöglichkeiten nicht mehr vorhanden



Gelieferte Lösung

- Suche nach einem Produktionspartner in Asien
- Auditierung von Produktionspartnern
- Verlagerung der Produktion nach Asien
- Qualitätskontrolle vor Ort



Erzielte Wirkung

- Senkung der Herstellungskosten
- Gleiche Qualität wie bei Eigenproduktion
- Margenverbesserung bei höheren Verkaufszahlen