

Abstract

Titel: Handlungsempfehlungen für die Entwicklung eines geeigneten Geschäftsmodells zur optimalen strategischen Positionierung von Parmaco AG, abgeleitet anhand eines Theorie-Praxis-Vergleichs

Kurzzusammenfassung:

Die Parmaco AG ist ein Schweizer KMU-Betrieb, das im MIM-Verfahren hochfeste und geometrisch anspruchsvolle Teile aus Stahl in Serie herstellt. Sie kämpft wie andere Unternehmen mit schwierigen Rahmenbedingungen wie erhöhter Preisdruck und schnellere Innovations- und Produktionszyklen. Um der Parmaco AG einen langfristigen und nachhaltige Strategische Positionierung zu verschaffen, wurden in erster Linie drei Strategieentwicklungsansätze untersucht. Im Anschluss sind die Ergebnisse aus der empirischen Untersuchung und einer qualitativen Analyse der Experteninterviews mit der Theorie verknüpft worden. Aus dem Theorie- und Praxisvergleich und den daraus ermittelten Merkmalen sind drei praxisorientierte Handlungsempfehlungen verfasst worden, die im Vorfeld durch eine Nutzwertanalyse bewertet wurden.

Verfasser/in: Ahmet Aksöyek
Herausgeber/in: Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener
Veröffentlichung (Jahr): 28. September 2020
Zitation: Aksöyek, Ahmet, 2020, Handlungsempfehlungen für die Entwicklung eines geeigneten Geschäftsmodells zur optimalen strategischen Positionierung von Parmaco AG, abgeleitet anhand eines Theorie-Praxis-Vergleichs.
FHS St.Gallen – Hochschule für Angewandte Wissenschaften: Masterarbeit
Schlagworte: Strategie, Strategieentwicklung, Strategieprozess, Nutzeninnovation

Ausgangslage

Schnellere Innovations- und Produktionszyklen sowie hoher Preisdruck zwingt die Parmaco AG sich von ihrer Konkurrenz zu differenzieren, um langfristig und nachhaltig erfolgreich zu sein. Um bei einer Konjunktur sowie Krisensituationen standhaft zu bleiben und weiterhin cashwirksamen Umsatz zu generieren, sind neue Geschäftsmodelle notwendig.

Ziel

Das Ziel der Arbeit besteht darin, Handlungsempfehlungen für neue Geschäftsmodelle, mithilfe von Strategiemodellen und Strategieprozessen zu evaluieren, die einer neuen strategische Positionierung der Parmaco AG dienen und für Kunden sowie Nichtkunden eine Nutzeninnovation generiert. Dies soll mit einem Theorie- und Praxisvergleich ermittelt werden, der mit einer empirischen Untersuchung und einer qualitativen Analyse verknüpft wird.

Vorgehen

Zur Beantwortung der Forschungsfrage wurde die Blue Ocean Strategie, Porters 5- Forces und die Cross Industrie Business im Detail analysiert und erläutert. Die verschiedenen Stufen der jeweiligen Theorieansätze wurden mit einer empirischen Untersuchung und der qualitativen Analyse Schritt für Schritt umgesetzt, welches den geforderten Theorie- und Praxisvergleich für die vorliegende Arbeit lieferte. Die Daten für die qualitative Analyse lieferten Experteninterviews aus unterschiedlichen Branchen und ein Workshop aus dem Unternehmen. Aus den Ergebnissen der qualitativen Untersuchung wurden die umsatzrelevanten Themen ausgewählt und ihr Nutzen mit einer Nutzwertanalyse bewertet. Daraus sind drei Handlungsempfehlungen entstanden die in der Arbeit detaillierter beschrieben wurden.

Erkenntnisse

Mit der Verknüpfung der Ergebnisse aus der empirischen Untersuchung und den drei Theorien zur Strategieentwicklung sind folgende drei Handlungsempfehlungen entstanden:

- Fertigen von Kleinserien
- Interne Prototypenfertigung
- Aussortierarbeit

Es hat sich herausgestellt, dass Kunden sowie Nichtkunden sich der alternativen Branchen wenden (Drehen, Fräsen, Bohren, Erodieren, etc.), wenn die Wirtschaftlichkeit bei der MIM-Technologie nicht gegeben ist. Für ein wirtschaftliches Verhältnis zwischen Stückzahl und der Beschaffungskosten von Spritzgussformen hat sich herausgestellt, dass eine Fertigung durch das Einbringen externer Technologie in das Unternehmen notwendig ist, um die Nachfrage für Kleinserien zu erarbeiten. Mittels Additive Manufacturing bzw. der 3D-Druck-Technologie können Kleinserien und Prototypen gefertigt werden, die im Anschluss mit unternehmensinternen Ressourcen weiterverarbeitet werden können.

Die Untersuchung hat darüber hinaus aufgezeigt, dass vorhandene Betriebsmittel zur automatischen Aussortierarbeit genutzt werden können, um die Qualität der Fertigbauteile zu steigern und zusätzliche Entscheidungsträger bzw. Käufergruppen zu erreichen. Die neu gewonnenen Entscheidungsträger werden die Parmaco AG bei neuen Projekten vermehrt bevorzugen, da die gelieferten Teile der Spezifikation des Kunden entsprechen und keine Stillstände in der Weiterverarbeitung verursachen.

Abschliessend ist zu erwähnen, dass die erarbeiteten Handlungsempfehlungen praxisorientiert und mit konkreten Massnahmen umsetzbar beschrieben wurden.

Literaturquellen

- Barsch, T., Heupel, T., & Trautmann, H. (2019). *Die Blue-Ocean-Strategie in Theorie und Praxis: Diskurs und 16 Beispiele erfolgreicher Anwendung*. Wiesbaden, Deutschland: Springer Gabler.
- Frey, U. (2016). *Mit Strategie zum unternehmerischen Erfolg: Wie Sie Zeit sparen, Ressourcen wirkungsvoll einsetzen und Ihre Ziele umsetzen*. Wiesbaden, Deutschland: Springer Gabler.
- Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2016). *Der Blaue Ozean als Strategie: Wie man neue Märkte schafft, wo es keine Konkurrenz gibt*. (2. Aufl.) Boston, MA: Hanser.
- Kranz, M. (2007). *Management von Strategieprozessen: Von der Strategischen Planung zur integrierten Strategieentwicklung*. Wiesbaden, Deutschland: Gabler.
- Mayring, P. (2015). *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken* (12. Aufl.). Weinheim und Basel: Beltz Verlag.
- Waibel, R., & Käppeli, M. (2017). *Betriebswirtschaft für Führungskräfte: Die Erfolgslogik des unternehmerischen Denkens und Handelns* (5. Aufl.). Zürich, Schweiz: Versus.
- Yaman, Z., & Abele, T. (2019). Cross Industry Business. In T. Barsch, T. Heupel, & H. Trautmann (Hrsg.), *Die Blue-Ocean-Strategie in Theorie und Praxis - Diskurs und 16 Beispiele erfolgreiche Anwendung* (S. 45-58). Wiesbaden: Springer Gabler.