

Flexible Lösungen sind der Schlüssel

Wettbewerb Leica Geosystems braucht einen innovativen Vertrieb. Ein Studententeam hat mit ihrem neuen Konzept für Rotationslaser Auftraggeber und die Jury des WTT Young Leader Award überzeugt.

Auf dem Markt für Rotationslaser kann Leica Geosystems mit traditionellem Vertrieb nur noch begrenzt wachsen. Das erklärt der Marketingexperte Pius Küng. Er hat ein Studententeam der Fachhochschule St. Gallen (FHS) begleitet, das für die Heerbrugger Firma ein neues Konzept erarbeitete. Damit sind Daniel Bänziger (Trogen), Roman Büchler (Hauptwil), Timo Koller (Herisau), Lino Schindler (Heiden) und Simon Stoffel (Sitterdorf) nun für den WTT Young Leader Award nominiert.

«Wenn man vorne bleiben will, braucht es nicht nur technische Innovation. Sie muss überall stattfinden, auch im Vertrieb», sagt Katherine Broder, Leiterin Baumessgeräte. Rotationslaser werden dort eingesetzt, wo man sich an einer horizontalen Referenz orientieren muss, etwa im Strassen- und Hochbau. Die Geräte wurden bisher über Fachhändler vertrieben, die oft auch

Konkurrenzprodukte anbieten. «In Osteuropa hatten wir bereits ein Franchisesystem getestet», sagt Broder. Dabei gehe es um selbständige Verkäufer, die auf Baustellen als Leica-Experten auftreten. «Die Frage war, ob dies

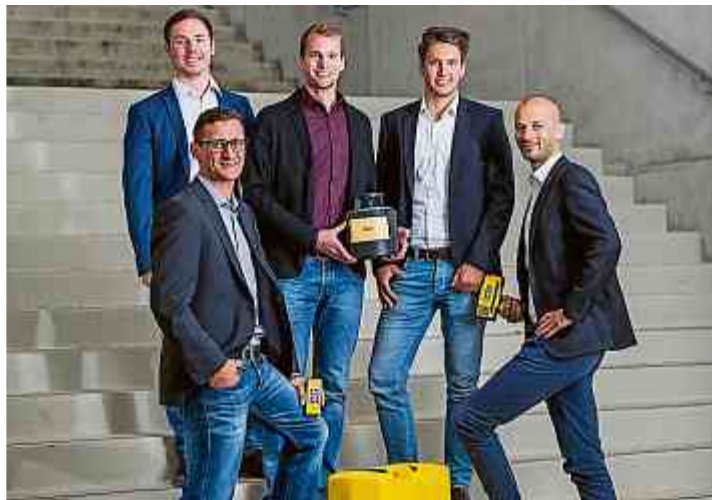
im deutschsprachigen Markt funktionieren würde.» Die FHS-Studenten befragten deshalb Händler und Kunden von Leica. Viele Händler seien kritisch gewesen und befürchteten Konkurrenz, erklären die Studenten. Hat

Leica Geosystems solches Feedback erwartet? «Die Studenten sollten kritisch sein und auch mit kritischen Kunden reden», sagt Broder. «Die Studenten haben rasch erkannt, dass sie nicht einfach den Auftrag befehlsartig aus-

führen können, sondern suchten nach differenzierten Vernetzungen zwischen beiden Vertriebskanälen», lobt FHS-Coach Pius Küng.

«Der Schlüssel lag in flexiblen Lösungen für verschiedene Verkaufsregionen», so Broder. «Man muss echten Spezialisten der Vermessungstechnik vorrechnen können, dass sich das lohnt», sagt Roman Büchler. «Wir haben Leica Geosystems ein Konzept und Instrumente vorgeschlagen, wie sie die richtigen Franchisepartner rekrutieren kann.» Dies dürfe allerdings nur in Regionen geschehen, wo es nicht schon starke Händler habe. Deshalb haben die Studenten auch eine Bewertungsmatrix für die bestehenden Händler erarbeitet. «So können die beiden Kanäle kombiniert werden.» Katherine Broder ist zufrieden: «Die Lösungen setzen wir nun in Regionen ein, wo solche Modelle sehr akzeptiert sind.» (red.)

.....
WTT Young Leader Award
www.fhsg.ch/praxisprojekte



Ein Team von Studenten der FHS hat es mit ihrer Arbeit für Leica Geosystems in das Finale des WTT Young Leader Award geschafft. Bild: pd

Sechs von 60 Teams

Die Studierenden-Teams der Fachhochschule St. Gallen (FHS) arbeiten in Praxisprojekten für Unternehmen und Organisationen. Die besten in den Kategorien **Marktforschung und Managementkonzeption** werden am Montag, 26. September, in der Tonhalle St. Gallen ausgezeichnet. Unsere Zeitung stellt die nominierten Teams in loser Folge vor. Weitere Infos: (red.)