

Regionaler StrategiePreis Rhein-Main-Taunus 2007

am 4. Dezember verliehen

Ein hervorragendes EKS-Beispiel, das den Kern der Strategielehre ganz genau trifft, nannte Prof. Wolfgang Mewes, in seiner Laudatio den vorgeestellten Fall einer Unternehmerentwicklung. Hier zeige sich mit nachvollziehbarer Deutlichkeit, worum es bei der EKS eigentlich wirklich gehe, nämlich um Kundennutzen-Maximierung im Gegensatz zur Gewinn-Maximierung, bei der natürlich auch der eigene Nutzen nicht zu kurz kommen dürfe.

Volles Haus hatte das StrategieCentrum Kronberg an diesem Abend. Regionalleiter Anton Dostal und Preisträger Norbert Vogt aus Bad Homburg v.d.H. führten die geladenen Gäste durch gut zwölf Jahre Entwicklung einer erfolgreichen Selbstständigkeit. Im Mai 1995 hatte sich Herr Vogt aus einem frustrierenden Angestelltenverhältnis als Gebietsverkaufsleiter eines Bürostuhlherstellers selbstständig gemacht. „Ich musste immer über den Preis verkaufen, unsere Dienstleistung wurde nicht gewürdigt!“ Dabei hat ihm von Anfang an DIALOG-PARTNER Anton Dostal zur Seite gestanden und seine Entwicklung mit Hilfe der EKS und dem Nachfrage-Sog-System begleitet.

Schritt eins war das Herausarbeiten der eigenen Stärken: hohes Dienstleistungsbewusstsein, große Kundennähe und eine große Marktkennntnis. „Ich kann ganz einfach gut zuhören und nehme das, was die Kunden mir erzählen wirklich ernst!“ Im zweiten Schritt wurde dann das erfolgversprechendste Geschäftsfeld entwickelt, zuerst Sonderarbeitsplätze, also Arbeitsplätze, die der traditionelle Büromöbelhandel nicht abdeckte, da sie zu dienstleistungsintensiv sind. Danach wurde die erfolgversprechendste Zielgruppe herausgefiltert. Sehr schnell kamen

vom Markt impulse, die zeigten, dass es hier einen Bedarf für Sonderarbeitsplatzlösungen im Bereich der Behindertenarbeitsplätze gab. Da Herr Vogt bereit war, sich dieser Aufgabe mit ganzer Kraft und Kreativität zu stellen, hat sich hieraus sein heutiges Aufgabenfeld entwickelt. Man kann auch sagen, er ist in seine Zielgruppe hineingewachsen, in dem er deren dringendst empfundenen Engpass löste. Er konnte für diese scheinbar kleine Teilzielgruppe optimale Lösungen anbieten. „Nicht so etwas ähnliches, wie es die meisten anderen Anbieter taten, die primär ihre Produkte und deren Verkauf im Sinn hatten, sondern eine absolut individuelle, auf die Bedürfnisse der Einzelpersonen zugeschnittene Lösung“ – das war von Anfang an der Sinn und Zweck seines Tuns.

In Phase vier, dem brennendsten Problem, stellte sich dann sehr schnell heraus, dass Herr Vogt zwei Zielgruppen bedienen musste: zum einen die betroffenen Personen, zum anderen aber auch die externen Kostenträger, die die Arbeitsplätze meistens bezahlten. Die wollten nämlich auch einen optimalen Nutzen aus ihrer Investition haben: eine möglichst endgültige Lösung zur Vermeidung von hohen Folgekosten. Die Innovationsphase entwickelte sich dann fast von ganz alleine. Die vielen individuellen Lösungen ergeben einen automatischen Lerngewinn. Nach seiner Ansicht war auch von Anfang an die Kooperation einer der wichtigsten Schritte. Er



Prof. Wolfgang Mewes übergibt den regionalen StrategiePreis 2007.

hat immer seine Kooperationspartner, die Hersteller, Lieferanten und Subunternehmer auf seinem Weg mit- und als Partner ernst genommen. „Auch hier stand stets die optimale Lösung vor dem Preis.“ Zudem hat er es auch geschafft, die Zielgruppenbesitzer wie zum Beispiel die Kostenträger und die Schwerbehinderten-Vertreter in den großen Firmen durch gegenseitige Information und Kooperation in seinen Wachstumsprozess mit einzubinden.

Zum Schluss führte Herr Dostal noch an, dass durch das „Zusammenwachsen“ mit seiner Zielgruppe, Herr Vogt heute schon eine Marktführerschaft und einen als uneinholbar anzusehenden Vorsprung erarbeitet hat. „Herr Vogt wird von seinen Kunden bzw. den Kostenträgern weiter gereicht, ohne jemals Werbung betreiben zu haben. Das ist Empfehlungsmarketing pur. Er ist in seiner Zielgruppe zu einer „Marke“ geworden. An seinem Beispiel kann man echten Nachfrage-Sog erleben.“ ■

Anton Dostal
www.strategiecentrum-kronberg.de