

# DER MARGENDOKTOR

Strategische Positionierung im Zeitalter von Google



# Von der Austauschbarkeit zur Alleinstellung: Die Sicherung der Marge durch **Strategische Positionierung**



## 1. PROBLEM

Nur ein Angebot kann gewinnen: Das Günstigere. Und wenn ein Angebot «besser» ist, dann ist es dies nur im Vergleich zum Angebot Ihrer Mitbewerber. Die unterliegenden Anbieter gehen leer aus und müssen neue Kunden oder Projekte akquirieren.

### Umsatzschwund

Gewinnt Ihre Konkurrenz Ausschreibungen und Aufträge, reduziert sich selbstredend Ihr eigener Umsatz. Um andere Aufträge zu erhalten, müssen oft zusätzliche Rabatte gewährt werden.

### Kampf um Marge

Wenn noch mehr Rabatte gewährt werden, drückt dies mit Vehemenz auf den Lebensnerv Ihres Unternehmens: die Marge steht am Anfang – und am Ende – eines jeden Unternehmens.

### Überleben

Sinkende Umsätze und schmalere Margen führen unweigerlich zum Untergang oder Verkauf des Unternehmens. Bevor sich der Überlebenskampf zuspitzt, sind auf die Zukunft gerichtete Strategien gefragt.

## 2. URSACHE

Bis vor kurzem konnte der Verkauf einer Leistung persönlich beeinflusst werden. Heute wird die Entscheidung für – oder gegen – den Kauf Ihres Produktes innert Sekunden in der Ferne getroffen. Unberechenbare Einflüsse gelten als wesentliche Ursache für den Margendruck.

### Konkurrenz

Je weniger die Angebote sich differenzieren, desto mehr wird der Verkauf über den Preis entschieden. Der «transparente» Markt dreht an der Rabattspirale. In vielen Branchen ist heute der Markteinstieg günstiger und schneller möglich.

### Google

Ein Vergleich der Lieferanten und deren Leistungen erfolgt mit wenigen Blicken am Bildschirm. Google listet die «Besten» gut sichtbar auf der ersten Seite auf, die anderen Tausend werden kaum berücksichtigt.

### Digitalisierung

Der Charme eines Produktberaters wird durch das Internet ersetzt. Vom Web-Shop im Consumerbereich oder dem Konfigurations-tool für Investitionsgüter finden Produkte über global tätige Lieferdienste den Weg zum Endkunden.

## 3. LÖSUNG

Unser Lösungsansatz beginnt dort, wo der Druck seinen Ursprung hat: Bei der Konkurrenz. Wenn sich die Produkte angeglichen haben, wird die Kaufentscheidung wieder über Emotionen gesteuert.

### Differenzierung

Potenzielle Kunden können innert Sekunden die Differenz zwischen zwei Angeboten wahrnehmen. Dieses winzige Zeitfenster steht uns zur Verfügung, wenn der Kunde recherchiert und unser Angebot sieht. Ein tatsächlicher Unterschied ist dabei weniger wichtig, als die wahrgenommene Differenz.

### Positionierung

Die spezifische (Neu-) Positionierung hilft Ihnen, dass scheinbar austauschbare Produkte neu wahrgenommen werden und sogar einen höheren Verkaufspreis erzielen. Mit nur geringen Änderungen am Produkt erreichen Sie die Alleinstellung und Preisführerschaft.

### Alternative Geschäftsmodelle

Jedes Geschäftsmodell hat seine Lebensdauer. Um neue Modelle anzudenken, braucht es Kreativität. Dabei wird die Stärke Ihrer Marke in Verbindung mit dem Potenzial Ihrer Mitarbeitenden und Infrastruktur genutzt. Daraus formen sich Angebote, die neue Märkte bedienen können.



## 4. MASSNAHMEN

### Strategie

- Situationsanalyse
- Workshop «Strategische Positionierung»
- Konkurrenzanalyse
- Handlungsempfehlungen

### Identität

- Corporate Design
- Bildsprache
- Fotografie
- Text
- Webseite

### Neukunden-Akquise

- Verkaufsunterlagen
- Messeauftritt
- Events

Die Margenspritze – permanent verfügbar, rundum betreut und preiswert.

Mit einer monatlichen Flat-Rate verfügen Sie mit uns über eine eigene Full-Service-Kommunikationsagentur. Sie erhalten jeweils ein Reporting der geleisteten Arbeiten und sollten die eingeleiteten Umsatzgewinnungsmassnahmen früher als erhofft greifen, so kann das Mandat jederzeit aufgelöst werden.



**Dr. Michele Imobersteg**  
Experte für Positionierung  
Dr., MBA, MAS UZH



**Elisabeth Büchler**  
Projektleiterin

Mehrwertpartner

# FDMM

GRIMM advisory  
THE ART OF ADVICE

**Imobersteg Unternehmensberater GmbH**  
Klostergutstrasse 4, 8252 Altparadies  
Zürcherstrasse 72, 8953 Dietikon  
T 079 430 50 71, info@imoberstegpartner.ch