



## Wachstumsstrategien für Technologieführer

### Ausgangslage

METTLER TOLEDO ist ein globaler Hersteller und Distributor von Präzisionsinstrumenten. Das Unternehmen hat eine „new-to-the-world“-Lösung erfunden, welche einen bedeutsamen Arbeitsprozess in der Laborarbeit automatisiert und in Bezug auf Geschwindigkeit, Präzision und Sicherheit revolutioniert. Parallel zur technischen Entwicklung der Lösung bis zur Marktreife galt es, das weltweite Marktpotential abzuklären. Ein nachhaltiges Business Modell für die vielversprechendste Markteintrittsstrategie wurde definiert.

## QUANTOS

### Automated Weighing & Dosing

### Vorgehenselemente

In Zusammenarbeit mit unserem Beraterteam, unter der Leitung von Philipp Schnidrig, wurden folgende Aktivitäten im Projekt bearbeitet

- Definieren und Segmentieren des Marktes
- Abklären der relevanten Kundenbedürfnisse und des Marktpotentials in allen Schlüsselmärkten
- Ausgestalten und Modellieren eines wegweisenden Business Modells für Laboratory Solutions
- Durchführen einer weltweiten Conjoint-Analyse für die optimale Ausgestaltung des Marketing Mix
- Testen der verschiedenen Lösungsideen bei Zielkunden anhand von Produktbeschrieben und Mock-ups
- Aktives Miteinbeziehen der Zielkunden in die Lösungsentwicklung
- Definieren der Markteintrittsstrategie



### Resultate

Die Bedürfnisabklärung bei über 2'000 Kunden erhärtete das erkannte Potenzial empirisch. Eine umfassende Abklärung mittels Conjoint-Analyse ergab ein klares Bild über den ROI aus Kundensicht. Die faktenbasierte Marktabklärung und das wirkungsvolle und als 'proof-of-the-concept' erfolgreiche Businessmodell gaben Sicherheit und ermöglichten die erfolgreiche Marktlancierung.

### Kundensicht

Innovative, auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Lösungen sind eine Kernkompetenz von METTLER TOLEDO. Trotzdem ist die Markteinführung aufgrund des revolutionären Charakters der Lösung auch für uns eine Herausforderung. Gilt es doch, das wirkliche Kundenbedürfnis zu erkennen & aufgrund dessen eine Lösung zu realisieren, die für unsere Kunden nachhaltig zur Effizienzsteigerung beiträgt. Der Erfolg dieses neuen Business Modells dürfte den zukünftigen Erfolg von METTLER TOLEDO massgeblich mitbestimmen.



Entsprechend hoch waren und sind deshalb unsere Erwartungen an die externe Unterstützung. Das beachtliche Kompetenzspektrum, welches unsere Berater unter der Leitung von Philipp Schnidrig in das Vorgehen einbrachten,

führte rasch zu den erhofften Resultaten und inhaltlich zu innovativen Ideen und Lösungsansätzen. Unsere erfahrenen, praxisorientierten Berater konnten uns vorgehenstechnisch und kapazitätsmässig kompetente Unterstützung bieten. (Dr. René Lengenhager, General Manager Laboratory & Weighing Solutions, links; Matthias Gietenbruch, Head Business Area Quantos Dosing Solutions, rechts)



Firma: Mettler Toledo GmbH, Greifensee  
 Leitung: Olivier Filliol (CEO), Robert F. Sperry (VR-Präsident)  
 Umsatz: > CHF 2 Mrd. (2010)  
 Anzahl Mitarbeiter: > 10'000 (2010)  
 Angebot / Leistungen: Präzisionswaagen für den professionellen Gebrauch, weltgrößte Hersteller von Wägesystemen, die einen Wägebereich von 0,0000001 Gramm bis 1000 Tonnen abdecken. Marktführern in komplementären Messtechnologien wie analytische Instrumente, Systeme für die automatisierte Arzneimittelforschung und Wirkstoffentwicklung, Instrumente zur Prozessanalytik sowie Kontrollsysteme für die Verpackungsindustrie