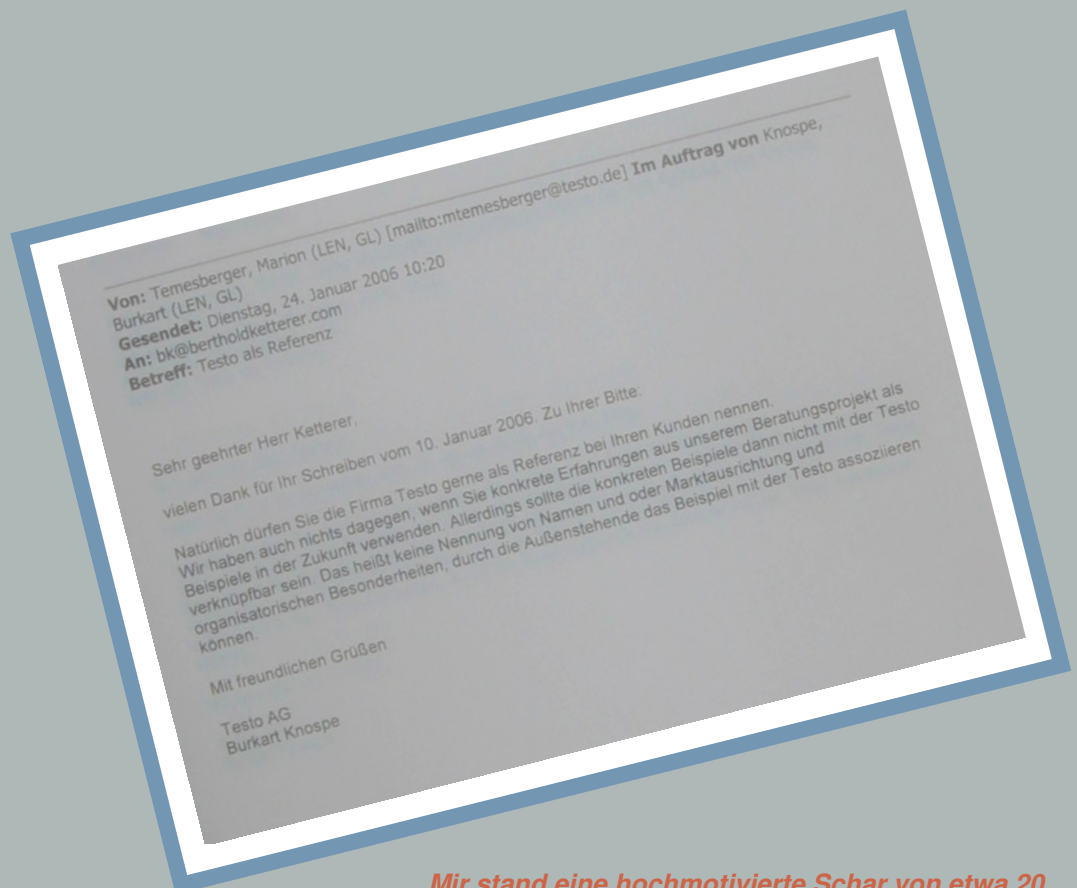




## Netze knüpfen durch Referenzen

aus meiner  
Berater-  
philosophie

**Testo in Lenzkirch im Schwarzwald ist ein führender Hersteller portabler Messgeräte. Bei Rauchgasmessgeräten ist das Unternehmen unumstrittene No.1 in der Welt. Das vorliegende Projekt begleitete die Erarbeitung von 7 Marktsegmentstrategien in der Zeit Juli bis November 2005.**



**Mir stand eine hochmotivierte Schar von etwa 20 Produktmanagern zur Verfügung. Für jedes Marktsegment wendeten wir etwa 50 Workshopstunden mit dazwischen liegenden Konzeptperioden auf. Die Strategien folgten einem einheitlichen Raster:**

Berthold Ketterer

Unternehmensberatung



## Netze knüpfen durch Referenzen

aus meiner  
Berater-  
philosophie

Nach etwa 2 Wochen gab ich diesen Raster vor. Er wurde ziemlich genau eingehalten. In den 4 Monaten entstanden die Teilstrategien terminrecht. Sehr wirkungsvoll war die vollständige SWOT Analysis, Kapitel 4, und die Erarbeitung des Kapitels 7, Konsistenzbetrachtung.

### Raster für das Inhaltsverzeichnis der Marktsegmentstrategien

1. Ausgangslage/Vorgeschichte
2. Leitsätze für dieses Marktsegment
3. Strategieelemente
  - Zielgruppen
  - Produkte/Dienstleistungen
  - Marktstellung
  - Marktbearbeitung
  - Innovation
  - Partner
4. Opportunity & Risk
  - SWOT, speziell für einzelne Zielgruppen
  - Eintrittswahrscheinlichkeiten
  - Eintrittsgeschwindigkeiten
  - What, if?
5. Businessplan
  - Umsätze
  - Ressourcen
  - Best / Worst Scenario
6. Maßnahmen
  - Roadmaps für Produkte
  - Roadmaps für Zielgruppen
7. Konsistenzbetrachtung
  - Ableiche mit anderen Strategien
  - Marktsegmentstrategie in sich selbst
  - mit Vision 2010
  - Synergien – wie herbeiführen?

Berthold Ketterer

Unternehmensberatung