



## Motivationssteigerung durch Konsumentenwissen bei Bircher Reglomat AG

Alexander Conreder, Ellen Enkel & Jonas Schuster

Die Firma Bircher Reglomat entwickelt, produziert und vertreibt Sensorikprodukte, die beim sicheren Betrieb von Türen und Toren Anwendung finden. Mit seinen qualitativ hochwertigen Produkten und dem Produktionsstandort Schweiz steht das Unternehmen im internationalen Wettbewerb zunehmend unter starkem Preisdruck. Diesem will man mit neuen Anwendungsfeldern begegnen, die einen Mehrwert für den Kunden über den bestehenden Kundennutzen bieten und somit einen am Markt höher erzielbaren Preis ermöglichen.

Die Firma Bircher Reglomat verfügt selbst als Komponentenlieferant der Sensorik für die Tür- und Torsysteme über keinen Kontakt zu den Endkunden. Somit gelangen die Anforderungen dieser Gruppe nur gefiltert über den direkten Kunden zu Bircher Reglomat und führen überwiegend zu inkrementellen Innovationen auf Basis bestehender Produkte. Zur Identifizierung wirklich neuer Applikationen hat sich das Unternehmen entschlossen, direkt mit dem Endkunden in Kontakt zu treten. Hierbei werden im Rahmen von Interviews und Besichtigungen der Anwendungsbereiche vor Ort neue Bedürfnisse und Lösungsvorschläge aufgenommen.

Die identifizierten Bedürfnisse werden auf potentielle, noch implizite Anforderungen des direkten Kunden analysiert und mögliche Applikationen zur Lösung diskutiert. Auf diesem Weg wird somit das eigene Know-how von Bircher Reglomat für die Systemanforderungen des Kunden weiter entwickelt und aufgebaut. Mittels der Kriterien Umsetzbarkeit, Kundenrelevanz und Umsatzpotential werden die Ideen im Folgenden bewertet und priorisiert. Die erfolgversprechendsten werden dem direkten Kunden vorgestellt mit dem Ziel, ihn als Abnehmer und Entwicklungspartner zu gewinnen und um sich als Lösungsanbieter mit Applikations-Know-how zu positionieren.

<b>Projekt</b>	CDIS - Customer Driven Innovation Scouting
<b>Typ</b>	Buchkapitel (Deutsch)
<b>Buchtitel</b>	Den Kunden als Innovationsmotor nutzen: Methoden und Beispiele des Customer Driven Innovation Scouting
<b>Veröffentlichungsdatum der Publikation</b>	2007
<b>Verlag</b>	Ist auf Anfrage als CD erhältlich
<b>Review</b>	externes Review

