

CHRIST & TDCLAB

Eine Erfolgsstory – Marktanalyse im Design Thinking-Prozess



CHRIST

Projektbeschreibung

- Applikationsorientierte Marktanalyse zur strategischen und konzeptionellen Planung von Produktentwicklungen für relevante Zielgruppen, wie Pharma, Life Science, Food, Untersuchungsämter etc.
- Praxisorientierte Analyse von relevanten Applikationen, technischen Anforderungen, der derzeitigen Wettbewerbssituation und den Zukunftsaussichten von Technologien
- Ausbau der Marktrecherche zur punktuellen Vertiefung für spezifische Detailspekte
- Gleichzeitige Vermittlung von zielgruppenspezifischem Produktverständnis bei Kunden und potenziellen Kunden

Siehe auch

„Optimierter Design-Thinking-Prozess mit TDCLAB“

Über Christ

Die Martin Christ Gefriertrocknungsanlagen GmbH ist weltweit eines der führenden Unternehmen in der Entwicklung und Fertigung von Gefriertrocknungsanlagen mit einer Erfahrung von mehr als 70 Jahren und Sitz in Osterode im Harz. Das Produktspektrum reicht von Labor- über Pilot- bis zu Produktionsanlagen sowie Vakuumkonzentratoren (RVC) für die unterschiedlichsten Aufgabenstellungen und Prozessanforderungen.

Christ steht für höchste Kundenzufriedenheit weltweit. Die Entwicklung und Fertigung der Produkte erfolgt nach den höchsten Qualitätsanforderungen zum besten Kundennutzen. Christ versteht sich als weltweit führender Innovationsträger mit Fokus auf das Engagement in der Forschung und Entwicklung.

Testimonial

TDCLAB ist für uns ein verlässlicher Partner für die marktorientierte Entwicklung neuer Produkte, zur Vorbereitung strategischer Massnahmen, aber auch für die Markterweiterung unserer Produkte und die Entwicklung von applikationsorientiertem Informationsmaterial. Die Kombination ist einzigartig und besonders wertvoll.

Durch ihre tiefgreifenden Marktanalysen und spezifisch gesetzten Schwerpunkte liefert TDCLAB weitreichende Einblicke für den zukunftsorientierten Einsatz unserer Stärken und entwickelt neue Ideen für Chancen. Wertvoll ist ebenso das Hinweisen auf Risiken bei zukünftigen Geschäftsvorhaben.

Über TDCLAB

Seit 2004 legt TDCLAB den Fokus auf Produkte und Technologien im naturwissenschaftlichen Bereich. Fachkompetent und erfolgreich bilden wir die Schnittstelle zwischen Herstellern oder Forschungseinrichtungen auf der einen und deren relevanten Märkten und Entscheidern auf der anderen Seite.

Unsere Kernkompetenzen sind:

- Individuelle Marktstudien und Marktanalysen
- Lead Generation und Lead Nurturing
- Begleitung von Produktentwicklungen von der Idee bis zur Vermarktung
- Konzeption und Erstellung von praxisorientierten Tools für erfolgreichen Vertrieb und Marketing:
 - Anwenderorientierte Produktvideos
 - Applikationsdatenbanken
 - Anwenderseminare u.ä.
- Technologiescouting
- Projektmanagement im Bereich Technologietransfer



Martin Christ: Warum Kooperation mit TDCLAB

Ziel der Zusammenarbeit war die Durchführung einer Marktanalyse im Chemie- und Pharmamarkt u.ä. Zielgruppen, spezifisch ausgerichtet auf die Verwendung von Vakuumkonzentratoren (RVC) im mittleren Größensegment als Grundlage für Entscheidungen hinsichtlich der Produktweiterentwicklung und der zukünftigen strategischen Ausrichtung für dieses Gerätesegment.

TDCLAB kennt als spezialisierte Beratung sowohl den relevanten Markt als auch unsere Produkte. Somit bietet TDCLAB für uns als Mittelständler eine ideale Schnittstelle, um sowohl einen Blick in den Markt als auch auf die speziellen Anforderungen der Kunden werfen zu können.

Wir konnten bereits die Erfahrung machen, dass sich die Entscheidungen, die aus den fundierten Marktanalysen abgeleitet wurden, im Nachhinein als richtig herausgestellt haben, insbesondere bei der Weiterentwicklung eines Produktsegments. Dementsprechend ist unser Vertrauen in die Analysen von TDCLAB noch weiter gestiegen.

TDCLAB: Unsere Vorgehensweise

Durch die Spezialisierung auf naturwissenschaftliche Produkte und Technologien sowie den Labor- und Pharmamarkt besitzt TDCLAB einen umfassenden Einblick in die Branche. Sowohl das inhaltliche Fachwissen in diesem Themenfeld durch unsere früheren Projekte in der jahrelangen Zusammenarbeit mit Christ als auch das methodische Know-How für Markt- und Wettbewerbsanalysen konnten für diese Themenstellung optimal eingesetzt werden.

Bei der Marktanalyse für Christ wurden im ersten Schritt die relevanten Branchen und Arbeitsgebiete geclustert. In diesen Gruppen wurde mittels Fachgesprächen von Marktteilnehmern eine detaillierte Betrachtung der aktuellen und zukünftigen Gerätespezifikation mit einhergehender Bewertung durchgeführt. Dabei wurden sowohl vorgegebene Aspekte durch Christ als auch durch die Anwender initiierte Features einbezogen. Auch die Detailbewertung von Wettbewerbsprodukten wurde in die Kommunikation und Analyse integriert.

Abschließend wurden alternative Methoden und Einsatzfelder geprüft, um eventuelle neue Nischenmärkte frühzeitig zu erkennen.

In einem umfassenden Bericht wurde die aktuelle Markt- und Wettbewerbssituation beschrieben, über applikationsbezogene Trends- und Entwicklungen berichtet und Handlungsempfehlungen formuliert.

Martin Christ: Erfolg der Zusammenarbeit

Durch die große Marktnähe und das tiefe analytische und strategische Verständnis wurde bis in kleinste Details, aber über die ganze Breite des Marktes, hervorragend aufgezeichnet, wie eine zukunftsorientierte Produktentwicklung erfolgreich ausgerichtet werden sollte. Die Erkenntnisse flossen in hohem Maße in die Entscheidungen über die Ausrichtung des Produktportfolios ein.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit von CHRIST und TDCLAB über 15 Jahre umfasst unter anderem folgende Projekte und Erfolge:

- Markterweiterung RVC in verschiedensten relevanten Zielgruppen – Eigenständige Entwicklung von eruierten Cold Leads zu Hot Leads
- Marktanalyse Weiterentwicklung Beta-RVC
- Kurze Marktanalyse „RVC gekühlt?“
- Erstellung Applikationssammlungen RVC und Gefriertrocknung
- Analyse und Konzept Strategische Markteinführung Rechtsmedizin sowie RVC in Pharma QK gegen RV
- Erstellung und Veröffentlichung von praxisbasierten Case Studies, z.B. Vergleich RVC – Stickstoffverdampfung --RV
- Kundenzufriedenheitsanalyse RVC + GT

Ihre Benefits & weitere Kompetenzen

Mit TDCLAB setzen Sie sowohl auf inhaltliche als auch auf methodische Kompetenzen.

Wir begleiten Sie von der Produktentwicklung, der Markt- & Wettbewerbsanalyse über die Leadgeneration bis zur Markteinführung Ihrer Anwendungen.

Wir sind Ihr strategischer Partner an Ihrer Seite und sind die Schnittstelle zum Anwender und Kunden.

Unser umfassendes Branchen-Knowhow und eine große Kunden- und Anwenderdatenbank sind Ihr Zugang zu neuen potenziellen Kundengruppen.

Kontakt



TDCLAB Dr. Siebertz GmbH
Bahnhofstr. 106 b
D-61130 Nidderau
+49 61 87 4189-100
info@tdclab.de
Dr. rer. nat. Kirsten Siebertz
Managing Director

www.tdclab.de