



WTT
YOUNG
LEADER
AWARD

Praxisprojekt Managementkonzeption für die Balgrist Tec AG



Venera Rasaj
St.Gallen, Projektleiterin



Dogus Akdoganbulut
St.Gallen



Lejla Kalabic
St.Gallen



Kieu Linh Pham
St.Gallen



Qendrim Potercoj
St.Gallen



Cedric Schöllhorn
St.Gallen

Neupositionierung des Sanitätsgeschäfts

Die Balgrist Tec AG sucht ständig nach innovativen Geschäftszweigen im Gesundheitswesen. Das Sanitätsfachgeschäft ist eine dieser zukunftsorientierten Möglichkeiten. Durch die Erarbeitung einer Managementkonzeption, sterbt die Balgrist eine Erweiterung der Kundenanzahl und die langfristige Steigerung des Umsatzes an.

Methodik

Es wurden quantitative Befragungen sowie qualitative Experteninterviews von der Projektgruppe durchgeführt. Mit den Patienten/-innen wurden 32 Befragungen und mit Urologen/-innen, Hausärzten/-innen und Spitex-Mitarbeitenden, welche alle zur Gruppe der externen Beeinflusser gehören, wurden insgesamt 16 Befragungen durchgeführt. Um mehr Informationen, beispielsweise über den Markt, Trends und Entwicklungen zu erhalten, wurde die Cosanum AG, das Sanitätshaus Häussler und eine Mitarbeiterin von der OST aus dem Studiengang Pflege interviewt. Die Antworten wurden ausgewertet und interpretiert. Die Massnahmen wurden anhand der Erkenntnisse und Informationen aus der Marktforschung erarbeitet.

Ergebnisse

Bei der Auswertung der Patientenbefragung resultierte, dass die Patienten/-innen mit einer Bewertung von 4.9/5 sehr zufrieden mit der Balgrist Tec AG sind. Ausserdem sind Hausärzte/-innen für sie die erste Anlaufstelle, wenn es um Gesundheitsthemen geht. Eine zentrale Erkenntnis aus der Ärztebefragung war, dass der Aussendienst eine wichtige Rolle spielt. Die Arbeit der Spitex Mitarbeitenden könnte mit Hilfe einer App oder eines Online-Shops erleichtert werden.

In der Ausblicksanalyse konnten drei wichtige Trends für die Balgrist Tec AG ermittelt werden: die Digitalisierung im Gesundheitswesen, das Internet als neue Gesundheitsplattform für Gesundheitsthemen sowie der Marktwachstum von 30% in den nächsten 10 Jahren im Inkontinenzmarkt.

Aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse erarbeitete die Projektgruppe ein Kommunikationskonzept und insgesamt acht Massnahmen, welche priorisiert und budgetiert wurden. Diese Massnahmen sollen es der Balgrist Tec AG ermöglichen, sich stärker von der Konkurrenz abzuheben und sich mit dem neuen Markennamen klarer im Markt als Sanitätsfachgeschäft zu positionieren.

ost.ch/praxisprojekte-wi

Balgrist Tec AG, Zürich

Die Balgrist ist ein führender Hersteller und Anbieter von orthopädischen Hilfsmitteln. Das Unternehmen war bis 2003 als technische Orthopädie-Werkstatt Teil der Universitätsklinik Balgrist. Heute lässt sich die eigenständige AG in die fünf Haupttätigkeitsbereiche Reha-Technik, Schuhfachgeschäft, Orthopädie-Schuhtechnik, Sanitätsfachgeschäft und Orthopädietechnik unterteilen.



Kundschaft

Balgrist Tec AG, Zürich
Bernd Moll, Geschäftsführer
www.balgrist-tec.ch

Im Rahmen ihres Projektes hat das Projektteam mit viel Fleiss, Ausdauer und Bravour eine detaillierte Ausarbeitung der Marken- und Marktbearbeitungsstrategie für unser Sanitätsfachgeschäft erarbeitet. Das Endergebnis ermöglicht es uns, zielgerichtet die nächsten Schritte zu realisieren. Den Teammitgliedern wünsche ich für den weiteren beruflichen Weg gutes Gelingen, Durchhaltevermögen und viel Erfolg.



Coach

OST – Ostschweizer
Fachhochschule
Rolando Zahner

Das Team zeigte keine Berührungsängste mit dem Tabuthema Inkontinenz und entwickelte auf der Basis einer umfassenden Marktbefragung der relevanten Marktteilnehmer ein stimmiges und schlüssiges Kommunikationskonzept. Ein Leitfaden, wie Balgrist Tec den Wachstumsmarkt der Zukunft erfolgreich bearbeiten kann.



Bildlegende
Quelle: Eigene Darstellung.