

Strategische Eintrittsentscheidung durch Markttransparenz & -bewertung



DIAMED Medizintechnik GmbH mit Sitz in Köln ist ein spezialisierter Partner für extrakorporale Blutreinigung – insbesondere kontinuierliche Nierenersatztherapie und Therapeutische Apherese.

Das Unternehmen liefert Geräte, Verbrauchsmaterial und anwendungsnahen Klinik-Support einschließlich Schulung und Service, gestützt durch langjährige Industriepartnerschaften.

Aufgabe

Diamed verfolgt das Ziel des Unternehmenswachstums durch Differenzierung im Intensivumfeld auf Basis von erhöhter Produktpräsenz in Krankenhäusern, Steigerung der Markenbekanntheit und Generierung von Cross-Sales-Potenzialen aus dem Bestandsgeschäft.

Ziel des Projekts war es, im Rahmen einer dreistufigen Potenzialanalyse

- die Zusammenarbeit mit einem möglichen Kooperationspartner für eine neue Lösung zur Sepsiserkennung & -therapieentscheidung zu evaluieren
- und eine Go-/No-Go-Entscheidung für die Produktportfolioerweiterung abzuleiten.

Umsetzung

Im Projekt konnten alle relevanten Entscheidungskriterien anhand der folgenden Schritte erfasst, strukturiert und interpretiert werden:

1. **Schaffung von Klarheit** durch Analyse der innovativen Technologie sowie Herausarbeitung der USPs
2. **Definition der Rahmenbedingungen** (Zielgruppen, Use Cases und Konkurrenzprodukte)
3. **Identifikation von aktuellen White-Spots** und Ableitung von geeigneten Anwendungsfällen
4. **Definition der Marktentscheider** sowie deren wesentlichen Entscheidungskriterien und Rollen im Kaufentscheidungsprozess
5. **Auswertung der Kaufbereitschaft sowie Nutzungsbereitschaft**
6. **Ableitung einer konkreten Handlungsempfehlung** zur Kooperation unter Berücksichtigung aller aktuellen Marktgegebenheiten und -eintrittshürden, Marktentwicklungsaufwendungen und Potenzialen

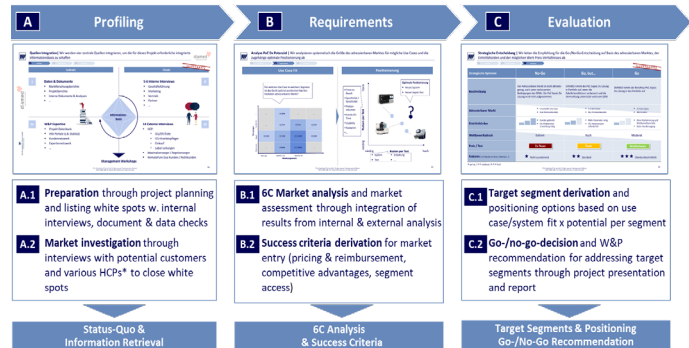


Abb.: Projektvorgehen in 3 Schritten

Ergebnis

- ✓ **Markttransparenz hergestellt:** Vollständiger Überblick über den Zielmarkt, die Mechanismen sowie die Kaufbereitschaft für die innovative Technologie.
- ✓ **Markteintrittsbedingungen abgeleitet:** Fundierter Positionierungsvorschlag auf Basis von Preis, Wettbewerb, Positionierungsmöglichkeiten und Kundenanforderungen.
- ✓ **Klare Empfehlung formuliert:** Klare Handlungsempfehlung für die angestrebte Produktportfolioerweiterung inkl. konkreter Beschreibung der noch zu überwindenden Markteintrittshürden, abschöpfbarer Marktpotenziale und möglicher Stellschrauben



„Ein pragmatisches Projektvorgehen und hohe Industrieexpertise haben zu exzellenten Ergebnissen geführt. Die persönliche Zusammenarbeit mit dem Team von Dr. Wieselhuber & Partner haben wir sehr geschätzt und werden bei passenden Fragestellungen wieder auf W&P zukommen.“

Dr. Sven Steinhoff
Geschäftsführer
DIAMED Medizintechnik GmbH

Ansprechpartner

Dr. Michael Marquardt
Kontakt: strategie@wieselhuber.de