MEILENSTEINE ZUM MARKTERFOLG
- Strategische Geschäftsfundamente -

Meilenstein #5: 8 tragende Erfolgsfaktoren für Tiefpreisanbieter

Der Geschäftserfolg von Niedrigpreisanbietern hängt entscheidend von der Wettbewerbsüberlegenheit eines einzigen Faktors ab: Kostenführerschaft. Das gesamte Geschäftsmodell ist entsprechend auszurichten und kontinuierlich weiterzuentwickeln. Hierbei sind insbesondere 8 Wertschöpfungstreiber wichtig:

- Umfassende Marktausschöpfung aller relevanten Segmente
- Wertmaximierte Standardprodukte
- Kostenminimierte Organisation und Prozesse
- Maximale Asset-Produktivität
- Effizienzoptimierung der gesamten Wertschöpfungskette
- Nutzung neuster Technologien
- Kostenbewusste Unternehmenskultur
- Ausgeprägte Controlling-Kompetenz

Das unternehmerische Risiko von Niedrigpreisanbietern ist vergleichsweise hoch, da ihr Markterfolg ausschließlich vom Preisvorteil abhängt. Zwecks stärkerer unternehmerischer Absicherung ist zu prüfen, unter dem Primat der Niedrigkosten-Positionierung sukzessive Mehrwert für Kunden sowie Wettbewerbsdifferenzierung zu entwickeln.