



U3 references

Projektreport

Eine indisch-europäische Positionierung

Rolta Deutschland GmbH

> Analyse

Der indische Informationstechnologie-Konzern Rolta bereitete im Jahre 2003 mit der Gründung der Rolta Deutschland GmbH den Markteintritt in den kontinental-europäischen Markt vor. Als in der Heimatregion führender IT-Dienstleister im Geschäftsfeld Engineering Design Solutions war man mit eindrucksvollen Wachstumsraten erfolgsverwöhnt.

Die Rolta Deutschland GmbH sollte alle Engineering-Projekte im Maschinen- und Anlagenbau auf dem europäischen Festland betreuen. Dabei liegt die Stärke von Rolta in der besonders günstigen Kostenstruktur, der hohen Präsenz beim Kunden vor Ort, Qualität und einem hervorragenden Projektmanagement.

Der Geschäftsführer der Rolta Deutschland GmbH, Hans-Peter Beier stand vor der Aufgabe, das Unternehmen im deutschen und europäischen Markt erfolgreich zu positionieren. Der Name war zu diesem Zeitpunkt im Zielmarkt relativ unbekannt, die Rolta-Philosophie und – Unternehmenskultur mussten für den Zielmarkt verständlich dargestellt werden. Eine anspruchsvolle Aufgabe für die Marketing-Kommunikation.

Für den Geschäftsführer kam demnach nur eine Marketingagentur infrage, die sowohl den kompletten Service von der strategischen Beratung bis zur Umsetzung der unterschiedlichsten Maßnahmen anbot, als auch über einschlägige Erfahrungen in den Industriebereichen Maschinenbau und Anlagenbau verfügte.

Wir versprechen
nicht – wir halten.



Als deutsche Tochter des renommierten indischen IT-Konzerns Rolta verbinden wir die sprichwörtliche indische Dienstleistungsbereitschaft mit deutscher Problemlösungskompetenz.

Rolta Engineering Design Solutions:
Richtungweisend in 22 Ländern
und über 500 Projekten



Mit Spitzentechnologien und -lösungen decken wir den gesamten Anlagenbau ab und sind eine der wenigen Firmen, die integriertes Engineering liefern können.

Wenn Sie die nächste Stufe sicher erklimmen wollen, können Sie sich auf uns verlassen.



Rolta Deutschland GmbH
Dornhofstraße 34
D-63263 Neu-Isenburg
Tel. +49(0)6102 299985
de-info@rolta.com
www.rolta.de

> Beratung

U3 marketing unlimited konnte nach mehreren Vorgesprächen mit seinem analytisch-strategischen Ansatz überzeugen und wurde beauftragt, das Gesamtkonzept für eine erfolgreiche Zielpositionierung zu erstellen.

Nach einer von U3 entwickelten Systematik wurden in mehreren Worksessions gemeinsam mit dem Kunden die Zielmärkte mit ihrem Absatzpotenzial und den dahinter stehenden Zielgruppen definiert. Im nächsten Schritt ging es um die positionierenden Eigenschaften und Merkmale von Rolta, transformiert für das Verständnis und die Perspektive insbesondere der mitteleuropäischen Zielgruppen. Parallel dazu wurden die wesentlichen deutschen/europäischen Mitbewerber identifiziert und nach einem Punkteschema bewertet.

Eine vergleichende Untersuchung deren Internet-Präsentationen bezog sich auf die Aspekte Positionierung sowie inhaltliche und visuelle Darstellung. Auch Rolta wurde in diese Analyse einbezogen, wobei hierfür lediglich die indische beziehungsweise internationale Website zur Verfügung stand. Die Positionen aller Anbieter wurden im U3-Wahrnehmungsmodell visualisiert. Dieses Polaritätenprofil gibt dem Kunden die Möglichkeit, aus der Sicht des neutralen Betrachters das gesamte Wettbewerbsumfeld auf einen Blick zu überschauen.

Auf der Grundlage aller ermittelten Informationen und Analyse-Ergebnisse entwickelte U3 die Zielpositionierung für Rolta Deutschland, die in einem Positioning Statement knapp und präzise ausformuliert wurde.

Für die definierten Kommunikationsziele des Unternehmens erstellte U3 einen entsprechenden Maßnahmenplan mit Budget-Kalkulation und Zeitfenster.

> Realisierung

Das Anzeigenkonzept

Das neue Anzeigenkonzept folgt der Aufgabe, den definierten Zielgruppen und -personen das angestrebte, in der Zielpositionierung fixierte Image zu vermitteln. Die positionierenden Kern-Eigenschaften, -Werte und -Kompetenzen sowie insbesondere die Verlässlichkeit bei anspruchsvollen Aufgaben sind inhaltliche Schwerpunkte, die durch die passende, unterstützende Motivauswahl und Gestaltung verstärkt und unterstrichen werden.

Die hochformatigen Anzeigen sollen in ausgewählten, wesentlichen Fachzeitschriften erscheinen und in Wechselwirkung mit der Pressearbeit mittelfristig den Bekanntheitsgrad von und das Interesse an Rolta deutlich erhöhen.

Die Anzeige wurde in einem ungewöhnlichen, modulartigen Layout gestaltet; die einzelnen Module enthalten jeweils Headline, Bild, Textabschnitte, Kontaktdaten. Die gewählte Schrift Officina Sans stärkt das typische Profil mit einem eigenständigen, informellen Charakter. Die Struktur erlaubt eine gute Anpassung an unterschiedliche Formate.

Internet

Um einen schnellen Zugriff auf die Kontaktdaten von Rolta Deutschland zu ermöglichen, wurde eine Web-Visitenkarte unter der Domain „rolta.de“ geplant. Im Laufe der Beratungsphase zeigte sich aber, dass die indische Rolta-Website die gewünschte Positionierung nicht leisten konnte. So wurde eine komplette deutsche Internetpräsenz entwickelt, in der Rolta, seine deutsche Niederlassung, die Leistungsschwerpunkte und Referenzen dargestellt sind. Der Bereich „News“ sorgt für kontinuierliche Information der Kunden und auch dafür, dass Suchmaschinen häufiger wiederkehren und das Ranking verbessert wird.



Die Website weist gestalterische Verwandtschaft mit der Präsentation der indischen Mutter auf, allerdings dem europäischen Geschmack entsprechend als sachlichere Variante

Pressearbeit

Um den Aufbau von Bekanntheit und Image auch fachlich fundiert und nachhaltig zu begleiten, wurde von U3 die bisher eher zurückhaltende Pressearbeit konzeptionell und inhaltlich komplett überarbeitet. Im Rahmen des professionellen Aufbaus einer Kontaktdatenbank mit den wichtigsten Fachredaktionen und -magazinen in Deutschland wurden sowohl Qualität als auch Quantität des Presseverteilers sowie der Verlags- und Redaktionsgespräche erhöht. Eine fachkompetente Redaktion aus den Reihen von U3 gewährleistet die Erstellung von glaubwürdigen und informativen Pressemeldungen.

Neben der textlichen Erarbeitung der Pressemeldungen übernahm U3 auch die gesamte Organisation und das Reporting, also Versand, Platzierung in den richtigen Medien und das Clipping. Ein eingerichtetes überschaubares Fachanzeigen-Budget erlaubt die Unterstützung der Pressearbeit und bewirkt die Verbesserung der Berichterstattung. Hier übernahm U3 die Anzeigenplanung und -schaltung.

Ergebnis dieser Maßnahmen war ein deutlicher Anstieg der Präsenz in den wichtigsten Fachmedien, was sich auch in der Veröffentlichung verschiedener Exklusivberichte oder größerer Interview-Berichte schon nach wenigen Monaten zeigte.

Piocon Technologies in neuen Händen

Die Piocon-Lösung basiert auf der über 20-jährigen Erfahrung der Piocon-Gruppe. Die Lösung garantiert eine hohe Flexibilität und ermöglicht es, Geschäftsprozesse sehr schnell zu ändern.

Wir versprechen nicht – wir halten.

Als Hersteller, Anbieter von professionellen technischen Dokumenten, Software-Entwickler und IT-Service-Provider, ist Piocon ein Unternehmen, das sich durch seine Flexibilität und Flexibilität auszeichnet.

Normgerechte Anwendung

Die Piocon-Lösung basiert auf der über 20-jährigen Erfahrung der Piocon-Gruppe. Die Lösung garantiert eine hohe Flexibilität und ermöglicht es, Geschäftsprozesse sehr schnell zu ändern.

ROLTA
by et Rolta

Artikel in der Fachpresse

INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Keine heilige Kuh
Rolta-Geschäftsführer Hans-Peter Beier erklärt, welche Stolpersteine man in Outsourcing-Projekten kennen sollte

Auf neuem Terrain

Studie Mater

Die Gewinner

» Dass eine Marketingagentur vor der Beratung erst eine gründliche Hintergrund- und Situations-Analyse durchführt und vor allem, wie systematisch U3 dies entwickelt, hat uns überrascht und überzeugt. So sind die strategischen Empfehlungen besonders fundiert und deren Umsetzung stringent und vollziehbar. «

Hans-Peter Beier, Geschäftsführer der Rolta Deutschland GmbH



U3 marketing unlimited
Poststraße 9
D-64293 Darmstadt

fon +49(0)6151 - 8258 0
fax +49(0)6151 - 8258 11

info@u3marketing.com
www.u3marketing.com