

Positionierung neuer Produkte und Technologien



Nicht nur das Unternehmen selbst steht im Fokus gesellschaftlicher Debatten. Neben Management und Geschäftsmodellen werden auch Produkte und Technologien von Medien und Öffentlichkeit intensiv diskutiert und kritisch bewertet. Reichweitenstarke Akteure bestimmen auf digitalen Kanälen die Diskussion mit. Gleichzeitig haben sich die Informationsbedürfnisse wichtiger Stakeholder und deren Erwartungen an die Kommunikation und Dialogbereitschaft von Unternehmen stark erhöht. Wer in einem solchen Umfeld nicht rechtzeitig die Themen setzt, kann rasch in die Defensive geraten.

Produkte und Technologien können für ein Unternehmen zentrale, teils existentielle Bedeutung haben. Ob Nanomaterialien, Quantencomputer, grüner Wasserstoff oder eine revolutionäre Impfstoff-Technologie: Innovative Neuentwicklungen, aber auch etablierte Produkte und Anwendungslösungen sind zunehmend Teil öffentlicher und kritischer Debatten – und brauchen exzellente kommunikative Unterstützung. Wer hier die Aufmerksamkeit und das Vertrauen seiner Stakeholder gewinnen will, muss in der Lage sein, komplexe wissenschaftliche oder technologische Zusammenhänge anschaulich und überzeugend zu präsentieren. In solchen Fällen ist eine gute strategische Positionierung unverzichtbar.

WORAUF KOMMT ES AN?

Fokus auf Nutzen und Wettbewerbsvorteil: Wissenschaftler und Ingenieure stellen oft die Technologie selbst in den Mittelpunkt. Wichtiger ist es aber, den Nutzen zu zeigen, den sie Anwendern und Kunden im Vergleich zu etablierten Lösungen bringt.

Komplexität reduzieren: Einfache, schlüssige Botschaften und anschauliche Vergleiche machen Zusammenhänge verständlich und schaffen Vertrauen.

Frühwarnsystem etablieren: Kritik an wichtigen, erfolgskritischen Produkten und Technologien sollte möglichst frühzeitig erkannt und bearbeitet werden.

Glaubwürdige und überzeugende Fürsprecher im Unternehmen und in Wissenschaft und Politik gewinnen, Influencer auf sozialen Kanälen mobilisieren.

WAS LEISTEN WIR?

Wir entwickeln eine **gut erzählbare, schlüssige und überzeugende Story** für die Positionierung bei den entscheidenden Stakeholdern.

Wir sorgen in Kontakt mit den relevanten Medien frühzeitig für ein **Verständnis der Produkte und der Technologie** und greifen kritische Hinweise auf.

Wir unterstützen die **kommunikative Vorbereitung der Sales Teams** und aller weiteren Mitarbeiter mit Außenkontakt.

Wir beobachten **kritische Debatten** im Vor- und Umfeld einer Markteinführung und unterstützen mit **passgenauem Messaging** bei der Vorbereitung auf regulatorische oder politische Entwicklungen.

WORIN BESTEHT DER NUTZEN?

Höhere Akzeptanz bei Kunden und anderen entscheidenden Stakeholdern durch klare Kommunikation des Nutzens und der Vorteile gegenüber etablierten Lösungen.

Sicherstellung der Dialogfähigkeit auch im kritischen Debattenumfeld durch klare Botschaften und glaubwürdige Botschafter.

Erfolgreiche Markteinführung und Unterstützung des wirtschaftlichen Erfolgs durch Meinungsführerschaft in der öffentlichen Diskussion.

Vorbereitung auf mögliche Krisensituationen durch frühzeitigen Stakeholder-Dialog und systematische Befassung mit kritischen Issues und Szenarien.

REFERENZMANDATE / ERFAHRUNGEN:

- Beratung und Unterstützung eines globalen Impfstoffherstellers bei der **Einführung mRNA-basierter Impfstoffe gegen Covid-19** in Deutschland, laufende Unterstützung in der Positionierung des Managements vor dem Hintergrund einer stark polarisierten und emotionalen öffentlichen Debatte sowie bei der Kommunikation des vollen therapeutischen **Potentials der mRNA-Technologie** gegenüber den Wirtschafts- und Fachmedien in Deutschland.
- Beratung und Unterstützung einer mittelständischen Raffinerie in Norddeutschland bei der Positionierung des CEO sowie einer geplanten Neuaufstellung auf Basis von **Elektrolyse und grünem Wasserstoff** vor dem Hintergrund von Energiewende und **Dekarbonisierung der Chemie- und Kunststoffindustrie**.
- Unterstützung einer führenden Wirtschaftskanzlei bei der Analyse und Bewertung der kommunikativen Risiken und Chancen einer Marktöffnung für **medizinisches Cannabis in Deutschland**.
- Beratung eines innovativen schweizerischen Biotech- Unternehmens im Vorfeld der Markteinführung eines mit hohen Erwartungen verknüpften Medikaments zur **Therapie der Alzheimer Demenz** durch einen Lizenznehmer in Deutschland.
- Beratung und Unterstützung eines asiatischen Herstellers von **Biosimilars** bei der Markteinführung der ersten generischen Alternative zu Humira - dem seinerzeit umsatzstärksten Medikament weltweit.
- Entwicklung einer Kommunikationsstrategie für den Hersteller einer **neuen Generation von Solarmodulen** in Vorbereitung der Erschließung des EU-Marktes.
- Positionierung eines umsatzstarken und weltweit etablierten **Lebensmittelzusatzstoffs** gegenüber Kunden vor dem Hintergrund verschärfter regulatorischer Anforderungen im Kosmetik- und Lebensmittelbereich.



Dr. Hartmut Vennen
Geschäftsführer

T +49 69 255 388 36
M +49 160 895 58 58

hartmut.vennen@vennen-advisors.de

vennen.advisors ist eine unabhängige Managementberatung für Strategische Kommunikation. Wir beraten in Krisen- und Sondersituationen. Als Problemlöser in entscheidenden Momenten schützen und stärken wir Reputation und Geschäftserfolg unserer Mandanten. Dazu nutzen wir unsere jahrzehntelange Erfahrung und Expertise auf dem Gebiet der Strategischen Kommunikation. Darüber hinaus stehen wir Mandanten und ihren Teams in Zeiten des Aufbruchs und der Veränderung zur Seite. Wir sind zuverlässige und engagierte Partner, wenn es darum geht, wichtige Themen und Vorhaben wirksam zu positionieren und damit zum unternehmerischen Erfolg beizutragen.

Durch die bestehende Zusammenarbeit mit dem Team der Strategischen Kommunikationsberatung von FTI Consulting ist es jederzeit möglich, auch solche Mandate realisieren, die ein größeres oder international aufgestelltes Beraterteam erfordern.