

## Zufriedenheit in der Baustoffindustrie leicht gesunken

**Die Managementberatung Homburg & Partner, Hidden Champion in Marketing und Vertrieb, hat zum sechsten Mal gemeinsam mit der Fachzeitschrift „baustoffmarkt“ eine Befragung innerhalb der deutschen Baustoffindustrie durchgeführt. Im „Baustoffmonitor“ werden zwei Mal jährlich über 50 Führungskräfte der Branche interviewt, dessen Ergebnisse exklusiv im „baustoffmarkt“ veröffentlicht werden. Im Mittelpunkt der Studie im Winter 2011/2012 standen die Fragestellungen, welche Erwartungen die Marktteilnehmer bezüglich der zukünftigen Geschäftsentwicklung haben, sowie welches die zentralen Erfolgsfaktoren und Herausforderungen in Marketing und Vertrieb sind.**

Die Stimmung in der deutschen Baustoffbranche hat sich im Vergleich zum Sommer 2011 leicht verschlechtert: In einer nach Schulnoten gewichteten Skala geben die Befragten einen Durchschnittswert von 2,1 für die aktuelle Geschäftslage - nach 1,8 im Sommer - an. Noch negativer wird die Entwicklung der Branche für die nächsten sechs Monate eingeschätzt, die mit der Note 2,7 (nach 2,1 im Sommer) bewertet wird. Trotzdem erwarten die Baustoffhersteller für das Jahr 2012 noch ein Plus von 4,8% innerhalb der eigenen Marktentwicklung.

Als wichtigste externe Herausforderungen der Branche werden von den Befragten zu jeweils 71% steigende Rohstoffkosten und das Finden von qualifiziertem Personal identifiziert. Hinsichtlich interner Problemfelder besteht für eine Mehrheit der Experten (67%) nach wie vor der größte Handlungsbedarf im Thema Pricing, bspw. in der Durchsetzung von Preiserhöhungen. Aber auch die Qualität des Baustoffhandels (57%) und die Kundenbindung (50%) gewinnen für die Marketing- und Vertriebsentscheider der Branche an Bedeutung.

Weiterführende Informationen erhalten Sie unter [www.baustoffmarkt-online.de](http://www.baustoffmarkt-online.de)

### **Homburg & Partner: Excellence in Marketing, Sales & Pricing**

Homburg & Partner ist eine international tätige Managementberatung mit Fokus auf die Themenfelder Marketing, Sales & Pricing. In der aktuellen unabhängigen Studie „Hidden Champions im Beratungsmarkt“ wurde Homburg & Partner zur mit Abstand besten Marketing- und Vertriebsberatung gewählt. Mehr Informationen unter [www.homburg-partner.com](http://www.homburg-partner.com).

---

Für Rückfragen oder detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Dr. Sven Kühlborn (Geschäftsführer & Partner), Tel.: +49 621 1582 0, E-Mail: [sven.kuehlborn@homburg-partner.com](mailto:sven.kuehlborn@homburg-partner.com)  
Jan Henkel (Head of Communications), Tel.: +49 621 1582 111, E-Mail: [jan.henkel@homburg-partner.com](mailto:jan.henkel@homburg-partner.com)