

Maschinenbaumonitor: Verhaltene Erwartungshaltung im deutschen Maschinenbau

Die Managementberatung Homburg & Partner, Hidden Champion in Marketing und Vertrieb, hat zum vierten Mal Entscheider des deutschen Maschinenbaus zu den wichtigsten Themen im Bereich Marketing und Vertrieb befragt. Die Ergebnisse des Maschinenbaumonitors Winter 2011/2012, an dem 50 Experten teilgenommen haben, zeigen, dass im deutschen Maschinenbau eine überwiegende Zufriedenheit mit der aktuellen Geschäftslage vorherrscht.

In einer nach Schulnoten gewichteten Skala geben die Befragten einen Durchschnittswert von 2,4 für die aktuelle Geschäftslage an. Dafür werden aber die Erwartungen für das Jahr 2012 eher verhalten eingeschätzt. Nach kräftigen Umsatzsprüngen von durchschnittlich 18% in 2011, rechnet die Branche mit einem niedrigeren Wachstum von ca. 9,5% in diesem Jahr. Etwa 75% der Befragten gehen von einer Abkühlung der Wirtschaft aus, wobei hauptsächlich die Schuldenkrise als Ursache für eine allgemeine Unsicherheit gesehen wird, was eine Verringerung der Investitions- bzw. Kauflust mit sich führt.

Im Bereich Marketing und Vertrieb setzen die Unternehmen des deutschen Maschinenbaus klare Schwerpunkte: Als wichtigste Themen in den kommenden Monaten werden die Steigerung der Kundenzufriedenheit, der Gewinn von Marktanteilen sowie die Produktentwicklung genannt. Die Unternehmen legen großen Wert auf die aktive Marktbearbeitung, um eine Verbesserung des Geschäftsergebnisses zu erzielen. Vor allem für die Erschließung neuer Märkte beabsichtigen 68% der Befragten die Investitionen zu erhöhen, 32% planen das bisherige Investitionsniveau unverändert zu lassen. Darüber hinaus spielen sowohl die Neukundenakquise als auch die Kundenbetreuung eine sehr wichtige Rolle.

Der nächste Maschinenbaumonitor wird im Sommer 2012 erhoben. Wenn Sie weiterführende Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an die unten angegebenen Ansprechpartner.

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.

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

Rolf Kunold (Partner), Tel.: +49 89 20359 0, E-Mail: rolf.kunold@homburg-partner.com

Markus Krebs (Studienleiter), Tel.: +41 44 2083185, E-Mail: markus.krebs@homburg-partner.com

Manuel Maraner (Consultant): Tel.: +49 151 14208982, E-Mail: manuel.maraner@homburg-partner.com

Jan Henkel (Head of Communications), Tel.: +49 621 1582 111, E-Mail: jan.henkel@homburg-partner.com