

Marktanalyse und -ausrichtung im Maschinenbau

Marktanalyse, Neuausrichtung des Produktportfolios und Bestimmung der Schwerpunkte für die Senkung der Produktherstellkosten für Schmiedepressen

Ausgangssituation

- Unternehmen/ Branche: Maschinen- und Anlagenbau, ca. 400 Mitarbeiter
- Rückläufige Umsätze im gesamten Bereich
- Hoher Kostendruck (\emptyset 30% über Marktpreis)

Zielsetzung

- Analyse von Marktpotenzialen, Zielkosten, Produkthanforderungen
- Bestimmung der marktrelevanten, zukunfts- und margenträchtigen Anlagen-Typen
- Priorisierung und Definition der Schwerpunkte für die Senkung der Herstellkosten

Methodisches Vorgehen

- Bewertung des Produkt- und Leistungsportfolios sowie der Marktposition
- Externe Markt- und Situations-Analyse
 - Marktsegmente, -Volumen, -Entwicklung
 - Wettbewerber und Marktposition
 - Kunden, Anforderungen, Anlagen im Markt
- Interne Situations-Analyse
 - Anfrage-, Angebots- und Auftragsvolumen
 - Produktportfolio und Entwicklungsstand
- Erstellen und Bewerten von Handlungsempfehlungen und konkreten Maßnahmen

Ergebnisse

- ✓ **Durchgeführte externe Markt- / Situationsanalyse und Ermittlung der**
 - Marktvolumen je Produkttyp
 - aktuellen Entwicklung der Zielmärkte und der entsprechenden Wettbewerbersituation
 - Stärken / Schwächen gegenüber Haupt-Wettbewerbern
 - eigenen Marktsituation in den jeweiligen Marktsegmenten
- ✓ **Durchgeführte interne Analyse zur Ermittlung ...**
 - der Anfrage-, Angebots- und Auftragsvolumina in Bezug auf die Zielmärkte / -segmente
 - von Kernkompetenzen und Differenzierungsmerkmalen zum Wettbewerb
 - der Ursachen für die Nicht-Erteilung von Aufträgen in der Vergangenheit
 - des Erfüllungsgrades der ermittelten Kundenanforderungen durch vorhandene Produkte
 - des künftigen Produkt-Portfolios
- ✓ **Definierte Handlungsfelder bezüglich**
 - festgelegter Zielmärkte und der entsprechenden zu erfüllenden Kundenanforderungen
 - der priorisierten Produkttypen für Optimierungsprojekte zur Produktkostensenkung

Markt- / Situationsanalyse und konkrete Handlungsempfehlungen



Kunden-Nutzen im Überblick

- Klarheit hinsichtlich der aktuellen Einordnung in die Markt- bzw. Wettbewerbspositionierung
- Fokussierung auf Zielmärkte / -segmente mit Chancen zur Umsatzsteigerung
- Zielkonformes Produkt-Portfolio inkl. der notwendigen Handlungsschritte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit definiert
- Stabile Basis für folgende Produktkosten-Optimierungsprojekte geschaffen