

## planung &analyse

**Zeitschrift für Marktforschung und Marketing,  
Ausgabe 4/2011**

Pressemitteilung

### **Durch B2B Marktforschung das Richtige entwickeln**

*Weinheim, 17.08.2011*

**In Zeiten harten Wettbewerbs ist es besonders wichtig, Produktinnovationen und -weiterentwicklungen markt- und kundengerecht zu gestalten. Qualifizierte B2B Marktforschung unterstützt Management und Entwicklung bei der Erreichung dieser Ziele.**

„Unser Vertrieb weiß ohnehin was die Kunden wollen. Unsere Entwicklung arbeitet schon an den Produkten von Übermorgen.“ Wer kennt diese Aussagen nicht. Die Antwort ist: Ja und Nein.

Fahrzeug- und Maschinenhersteller und deren Zulieferer entwickeln schon lange nicht mehr entlang eines eindimensionalen Fahrplanes. Technologien werden alternativ und abhängig von ihrem Beitrag zu primären oder sekundären Entwicklungszielen vorangetrieben. Die damit verbundenen Technologiekosten sind entscheidend.

Besonders in der Automobilindustrie gibt es viele konkurrierende Treiber für den Einsatz neuer Technologien oder Weiterentwicklungen. In Zeiten kürzester Entwicklungszyklen sind Fahrzeughersteller auf die schnelle Entwicklung der „richtigen“ Komponenten angewiesen und Zulieferer wollen ihre Produkte vermarkten und verstehen, welche Potenziale ihre Produkte bergen. Durch B2B Marktforschung in der Automobilindustrie können Fehlinvestitionen in Millionenhöhe vermieden und das Leistungsprofil der eigenen Produkte soweit geschärft werden, dass diese bis zum nächsten Technologiezyklus nicht durch Substitution gefährdet sind.

Dann beginnt das Spiel von Neuem - ...Marktforschung im B2B ist also kein Luxus sondern Notwendigkeit.

Um für einen Hersteller von Abgasanlagen Investitionen in spezielle Abgasreinigungskomponenten abzusichern, musste überprüft werden, welche Faktoren den Einsatz dieser Technologie beeinflussen, welche technischen Alternativen es gibt und welche Aspekte eine breite Marktdurchdringung fördern. Einflussfaktoren könnten neben den Kosten z. B. die Aufwärm-  
dauer bis zur vollen Funktion, die Anfälligkeit für unreine Kraftstoffe oder die Verfügbarkeit in der Entwicklung befindlicher alternativer Systeme sein.

Die Expertengespräche zur Informationsgenerierung erfolgen bei solchen Fragestellungen in der Regel direkt mit Ansprechpartnern bei den Fahrzeugherstellern oder Zulieferern. Durch gut vernetzte Informationskanäle lassen sich die Relevanten Antworten für unseren Abgasanlagenhersteller also zuverlässig gewinnen, ohne die Diskretionsanforderungen im Markt zu missachten.

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Holger Richter  
+49 6201 9915 60  
Holger.Richter@SchlegelundPartner.de

Schlegel und Partner ist als Spezialist für technikorientierte Marktforschung und Beratung weltweit in industriellen Märkten tätig.

Typische Leistungsbestandteile unserer Arbeit sind:

- die Erhebung von Marktdaten
- deren Verdichtung und Bewertung
- die Entwicklung kundenspezifischer Konzepte
- und die anschließende Begleitung der Umsetzung.

Schlegel und Partner hebt sich durch ausgeprägtes Markt- und Technikverständnis, individuelle Lösungsansätze, höchste Qualität, Internationalität, Schnelligkeit sowie Transparenz der Arbeit hervor.

Mehr Informationen zu Schlegel und Partner finden Sie unter:

[www.schlegelundpartner.de](http://www.schlegelundpartner.de)