

HERAUSFORDERUNG

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung als Marktforschungs- und Consulting Unternehmen wissen wir bei Interconnection, wie wichtig regelmäßig durchgeführte Marktanalysen für den nachhaltigen Unternehmenserfolg sind. Dabei sollten Marktdaten nicht nur die Basis strategische sowie operative Unternehmensentscheidungen sein. Vielmehr sollten Ergebnisse von Marktanalysen die Grundlage zur Definition realistischer Unternehmensziele sowie als Controlling-Instrument eingesetzt werden. Interconnection wurde dementsprechend von einem der führenden Glas-Herstellern weltweit beauftragt, eine spezifische Studie über speziell verarbeitete Glastypen für Fassaden und Gebäudehüllen durchzuführen. Die spannende Herausforderung an diesem Projekt war, dass die Glasindustrie zwar genau weiß wie viele Quadratmeter Glas – je nach unterschiedlichem Glastyp – an Metall- bzw. Fassadenbauer verkauft wird. Informationen darüber, für welche spezifische Anwendung bzw. Fassadentypen das Glas letztendlich verwendet wird und mit welchen architektonischen Trends in Zukunft zu rechnen ist, fehlen. Auf der anderen Seite haben Fassadenbauer und Architekten das Wissen über Trends im Bau, es fehlt jedoch am Bewusstsein über die Menge an verarbeitetem Glas. Dementsprechend mussten im Rahmen der Erhebung für dieses Projekt beide Seiten mit einem entsprechenden Methoden-Mix aus quantitativen und qualitativen Befragungen berücksichtigt werden.

VORGANGSWEISE

Mittels eines Methoden-Mix aus elektronischen Fragebögen, quantitativen Telefoninterviews und Expertengesprächen mit den einzelnen Werken der relevantesten Glasverarbeitern in Deutschland wurde zunächst das Marktvolumen für die im Vorfeld definierten Glastypen erhoben und hochgerechnet. Parallel zur Primärerhebung mit Glasveredlern wurde eine Befragung mit Fassadenbauern und Architekten durchgeführt die Rückschlüsse auf das Bauvolumen und Trends bei Fassaden und Gebäudehüllen ermöglichte. Anhand eines speziell entwickelten Marktrechnungs-Modells wurden die Daten der beiden Befragungen sowie verfügbaren Sekundärdaten über die allgemeine Bauaktivität miteinander kombiniert um die zukünftige Entwicklung am Markt zu quantifizieren und prognostizieren.

ERGEBNISSE

Neben dem klassischen Reporting in Form einer Präsentation der Kernergebnisse, wurden dem Auftraggeber sämtliche Daten und Informationen in Form einer Online-Dashboard Lösung zur Verfügung gestellt. In dieser Software wurden die Ergebnisse anhand von einigen vorgefertigten Dashboards aufbereitet die es dem User erlauben individuelle Auswertungen und Vergleiche mit den Daten durchzuführen und entsprechende Reports selbst zu generieren. Berichte müssen somit nicht mehr zwischen verschiedenen Kollegen, Abteilungen und Ländern herumgeschickt werden, sondern jeder hat Zugriff auf das gleiche System.

Letztendlich lieferte die Marktanalyse wichtige Erkenntnisse für unseren Auftraggeber, die im Gegensatz zu den Einschätzungen interner Kollegen, auf Basis von validen Daten und unter Berücksichtigung der gesamten Branche und nicht nur der internen Meinung basieren.

WARUM INTERCONNECTION

- Langjährige Erfahrung in der B2B Marktforschung
- Hohes Maß an Methoden- und Branchenkompetenz
- Firmeninternes Interview-Center mit weitreichender Sprachkompetenz durch Native Speaker

Bei weiteren Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Getreidemarkt 1, A-1060 Wien

Ernst Rumpeltes – Analyst und Berater

Tel: +43 1 5854623 -38

Fax: +43 1 5854623 -30

rumpeltes@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



Anfrage