



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



**Strategic
Market Research**

Es geht nicht (mehr) ohne Daten

Strategic Market Research (SMR) als integraler Bestandteil in Projekten

Die VUCA-Welt ist längst gelebte Realität. Alle damit verbundenen Facetten haben sich infolge der aktuellen Entwicklungen verschärft, was die Stabilität und Vorhersehbarkeit der Märkte zunehmend beeinträchtigt. Dieser Zustand geht weit über das VUCA-Modell hinaus und wird nun mit dem BANI-Konzept beschrieben. **In einer BANI-Welt** sind Unternehmer aller Branchen zunehmend damit konfrontiert, komplexe Kausalketten zu entschlüsseln und in einem sich ständig verändernden Umfeld Entscheidungen zu treffen, sei es im Hinblick auf die langfristige Strategieausrichtung oder zur kurzfristigen Performance-Steigerung.

Bei der Bewältigung dieser Herausforderungen sind ein gutes Bauchgefühl und unternehmerische Intuition nach wie vor wertvoll und unersetzlich. Nichtsdestotrotz bietet ein **externer, datengestützter Blick auf die Märkte** Unternehmern fundierte Orientierungshilfen. Die Berücksichtigung dieser objektiven Perspektive stellt somit eine weitere unverzichtbare und zentrale Säule verantwortungsvoller Unternehmensführung dar.

Die **künstliche Intelligenz (KI)** bietet heute immer neue Möglichkeiten der Recherche und Analyse. Die zielgerechte Anwendung erfordert aber Expertise, um wertvolle Datenperlen, also Knotenpunkte im Entscheidungsprozess, richtig zu identifizieren.

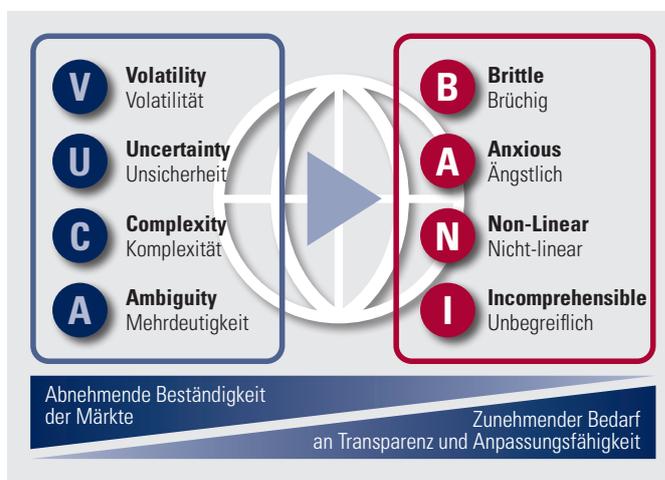


Abb. 1: Von der VUCA- zur BANI-Welt

Vor dem Hintergrund des zunehmenden Stellenwerts von belastbaren Zahlen, Daten, Fakten hat W&P Kompetenzen und Erfahrungen in der Marktforschung gebündelt und **die Beratungseinheit Strategic Market Research (SMR)** etabliert.

Durch interne Unternehmensanalysen sowie Untersuchungen des externen Umfelds schaffen wir faktenbasierte Grundlagen für nachhaltige Entscheidungen und damit für den Erfolg Ihres Geschäftsmodell.

Dabei sind in Abhängigkeit von Produkt, Leistung oder Geschäftsmodell Ihres Unternehmens unterschiedliche Marktforschungsansätze geeignet, die W&P für Sie stets mit den folgenden höchsten Ansprüchen erarbeitet:

- Individuell** – für jeden Kunden maßgeschneidert
- Integrativ** – alle notwendigen Dimensionen umfassend
- Innovativ** – moderne und KI-gestützte Marktforschungsmethoden
- Objektiv** – mit unvoreingenommener Meinung von außen
- Zielgerichtet** – stets auf das Wesentliche fokussiert
- Qualitätsbewusst** – kritisches Hinterfragen aller Fakten
- Zukunftsorientiert** – hinterlegte/abgeschätzte Marktprognosen
- Ertragsorientiert** – verknüpft mit mess-/belastbaren Zahlen



Unser Leistungsangebot

Ihr Unternehmen stets im Fokus

Unabhängig davon, ob für eine langfristige Strategieausrichtung oder kurzfristige Performance-Verbesserung: Ihr Unternehmen steht im Fokus und ein individueller Ansatz zur notwendigen Eruierung von Branchen-, Markt-, Kunden- und Wettbewerbsdaten wird gemeinsam definiert.

sowie der intelligenten Verknüpfung der wesentlichen Daten aus den unterschiedlichen Quellen.

Dabei greifen wir auf die relevanten externen Datenbanken, kundenspezifische Erhebungen und verfasste Studien zurück und verknüpfen diese mit der internen Unternehmenssicht, um Ihnen den höchstmöglichen Erkenntniswert zu liefern.

Unser Leistungsspektrum umfasst dabei alle Möglichkeiten der **Sekundär-, Primär- und Big Data-Analysen**

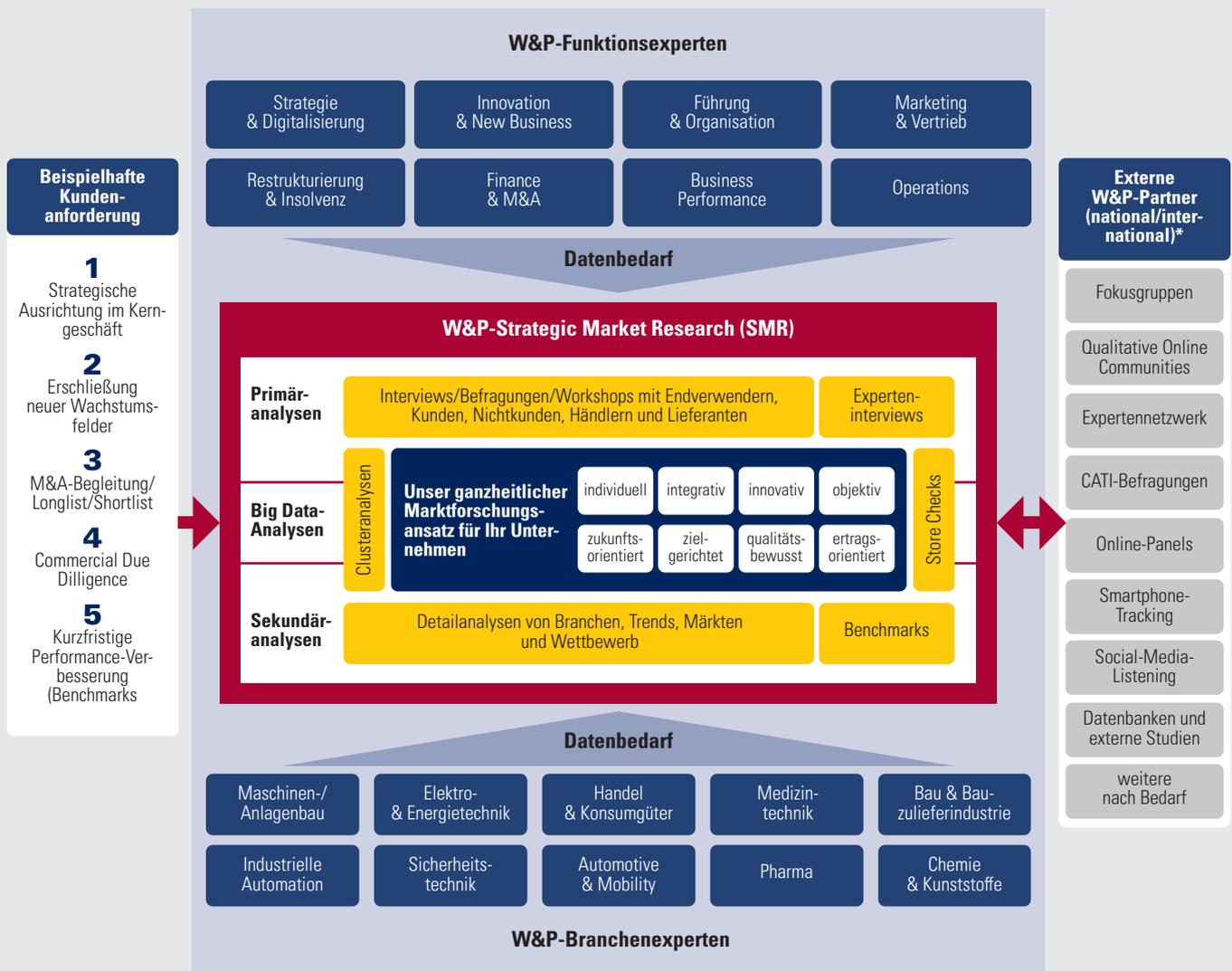


Abb. 2: SMR-Leistungen im Zusammenspiel mit internen und externen Kompetenzen

*W&P verfügt über ein umfangreiches Netzwerk mit Experten und etablierten Marktforschungspartnern in allen relevanten Regionen (z. B. Nord-/ Südamerika, China, Asien und allen europäischen Ländern)

Unsere Vorgehensweise

Agil, effizient und maßgeschneidert

Angesichts der Herausforderungen einer BANI-Welt mit all ihren unvorhersehbaren Entwicklungen verstehen wir, dass Insights für Unternehmer nur dann von Nutzen sind, wenn **Marktforschungsprojekte schnell und präzise auf den Erkenntnisbedarf reagieren**:

- Wir setzen auf einen **agilen Prozess**, der eine maximale Anpassungsfähigkeit an Marktveränderungen ermöglicht sowie frühzeitig und kontinuierlich Daten als Grundlage für Ihre Entscheidungen liefert.
- Die **Entscheidungsträger** werden **von Anfang an involviert**, um spätere Akzeptanzprobleme zu vermeiden und eine auf Hypothesen gestützte, effiziente und effektive Marktforschung durchzuführen.
- Die **Erhebung der Fremdwahrnehmung** (z. B. durch Kundenbefragung, Experteninterviews, Social Media-Analysen) ist integraler Bestandteil unseres Arbeitens.
- Wir sind während der gesamten Dauer eines Projekts involviert, um **„Übersetzungsprobleme“** zwischen Beratern, Marktforschern und Kunden zu **vermeiden** und unser Wissen in die strategische Bewertung miteinzubringen.

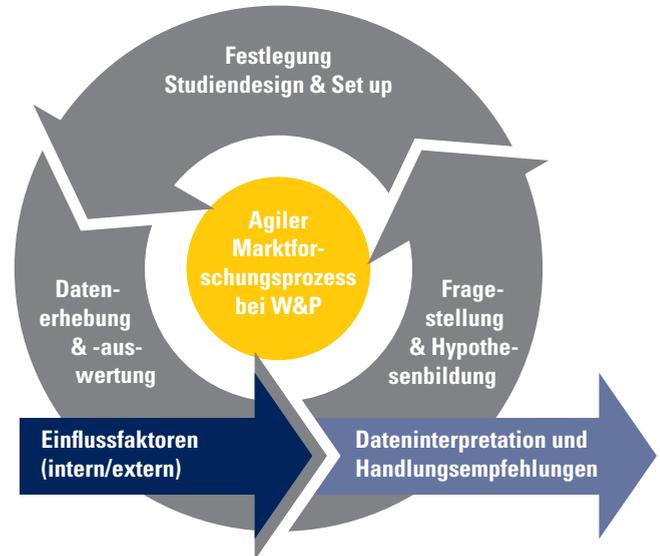


Abb. 3: Agiler Marktforschungsprozess bei W&P

In enger Zusammenarbeit mit den Projektinvolvierten sorgen wir stets für einen effizienten Projektablauf und orientieren uns an Ihren Anforderungen, um Sie bestmöglich mit den notwendigen und zukunftsorientierten Markterkenntnissen nachhaltig zu versorgen.



Dr. Wieselhuber & Partner hat für Truma eine differenzierte Markt-/Wettbewerbsanalyse für den Carvaning-Markt in Nordamerika durchgeführt und eine maßgeschneiderte Markteintrittsstrategie entwickelt. Die Zusammenarbeit mit W&P lieferte eine sehr fundierte und zuverlässige Basis für unser außerordentliches Wachstum und den Erfolg von Truma im Caravanmarkt in den USA.

*Gerhard Hundsberger, President and CEO
Truma Corp Director Sales and Markets Overseas*

„Durch die ausgeprägte Branchenexpertise und die fundierte Strategieerfahrung des W&P-Teams haben wir unsere Strategie neu definiert und damit den Grundstein für weiteres Wachstum gelegt“

*Dirk Sieverding, Vorstandsvorsitzender
und Gesellschafter, Remmers Group AG*

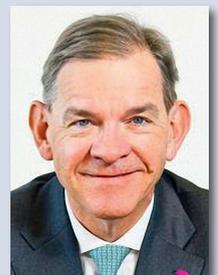


„Mit dem Projekt haben wir unsere Zielgruppenstrategie gezielt und faktenbasiert weiterentwickelt. Grundlage dafür war die herausragende Kombination aus Branchen-, Marketing- und Vertriebs-Expertise von W&P.“

Philipp Utz, Mitglied des Vorstands, Uzin Utz AG

Mit der Unterstützung von W&P haben wir unsere Ausrichtung auf Kunden und Märkte gestärkt und zugleich die Strukturen unseres Familienunternehmens für die künftige Entwicklung fit gemacht. Wir haben dabei sehr von der Umsetzungskompetenz und Konsequenz des W&P-Teams profitiert.“

*Reinhold von Eben-Worlée,
CEO, Worlée Gruppe*



Projektbeispiele aus der Praxis

Ihr Nutzen aus einer Zusammenarbeit

Aufgabenstellungen aus den verschiedensten Branchen mit unterschiedlichen Länderschwerpunkten prägen die tägliche Arbeit von Strategic Market Research

Hersteller von CNC-Schleifmaschinen mit dem Ziel, die aktuelle und zukünftige Vertriebsperformance nachhaltig zu optimieren

Leistungen/Methode

- Kundenbefragung (DE, n > 40)
- Expertengespräche für potenzielle neue Branchen
- Markt-/Trendanalyse
- Wettbewerbsbenchmark

Input für

- Umsatzwachstum im Stammgeschäft
- Wachstumsquellen in neuen Anwendungsbereichen im deutschsprachigen Raum

Führender Papierhersteller mit dem Ziel, die Strategie zukunftsfähig auszurichten

Leistungen/Methode

- Internationale Kunden-/Nichtkundenbefragung in Europa, Asien und Amerika (WELT, n > 100)

Input für

- Identifikation von Faktoren zur Steigerung der Kundenzufriedenheit/-loyalität
- Wettbewerbspositionierung und Erfolgsfaktoren
- Grundlage für die zukünftige Strategieentwicklung

Marktführender Elektronik-einzelhändler mit dem Ziel, Anwendergruppen für den Smart Home Markt zu identifizieren

Leistungen/Methode

- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Interpretation vorhandener Marktforschungsstudien und Marktzahlen
- Store Checks

Input für

- Identifikation von Smart Home Anwendergruppen
- Sortimentsgestaltung/Category Management und Neugestaltung des Shop-Konzepts

Deutscher Hersteller für Elektro-Haushaltsgeräte mit dem Ziel, die zukünftige Vertriebsstrategie zu entwickeln

Leistungen/Methode

- Analyse von > 15 Ländermärkten mit Deep Dive in 5 Ländern
- Wettbewerbsanalyse
- Endkundenbefragung (DE, n > 1.000)

Input für

- Identifikation von Märkten mit Wachstumspotenzial
- Positionierung und Differenzierung im Wettbewerbsvergleich als Basis für die strategische Ausrichtung

Führender Ausstatter von Wohnwagen und -mobilen vor der Entscheidung, ob der Markteintritt in die USA sinnvoll ist

Leistungen/Methode

- Expertengespräche mit Herstellern und Händlern vor Ort
- Konsumentenpanel (USA, n > 800)
- Markt- und Wettbewerbsanalyse

Input für

- Kritische Erfolgsfaktoren und Eintrittsbarrieren im Markt
- Marktpotenzialabschätzung
- Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsführung

Deutscher Küchenhersteller mit dem Ziel, die Türkei als potenzielles Expansionsziel zu bewerten

Leistungen/Methode

- Befragung von Händlern, Bauträgern, Tischlern (TR, n > 40)
- Store Checks und Mysteryshopping vor Ort (TR, n > 20)

Input für

- Rahmenbedingungen zum lokalen Küchenmarkt Türkei
- Grundlage, um eine fundierte Entscheidung über den Markteintritt und die Marktbearbeitungsform in der Türkei treffen zu können

Internationaler Großhändler von Beschlägen mit dem Ziel, die Marktbearbeitung zielgruppenspezifisch zu optimieren

Leistungen/Methode

- Auswertung kundeneigener Big Data Informationen aus dem Einkaufsverhalten von ca. 40.000 Handwerkern
- Faktor-/Cluster-Analyse

Input für

- Ausarbeitung von Handwerkerbedürfnissen/-problemen entlang der Customer-Journey
- Neue Kundengruppenspezifische Serviceangebote

Führender Lebensmittelverarbeiter sucht neue Ansätze, um die Produktion effizienzsteigernd zu optimieren

Leistungen/Methode

- Globale Markt-/Trendanalyse zu vorhandenen/neuen Technologien
- Experten- und Lieferantengespräche zur Einschätzung bzgl. Reife und Fit zum Unternehmen

Input für

- Entscheidung über die weiter zu verfolgenden Technologien
- nachfolgende Kontaktaufnahme mit potenziellen Entwicklungspartnern und Lieferanten



Unser Team für Sie

Projektabhängig greifen wir auf Leistungen und Kompetenzen aus unserem erprobten Netzwerk aus nationalen und internationalen Marktforschungspartnern und Experten zurück.



Janet Cacciatore
Bereichsleitung SMR

Kontakt
+49 (0)160 745 18 68
cacciatore@wieselhuber.de



Ariona Jupi
Senior Business Analyst

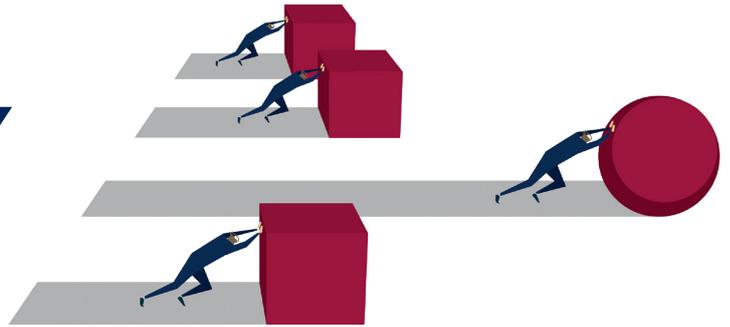
Kontakt
+49 (0)151 551 359 67
jupi@wieselhuber.de



Hieu Nguyen
Senior Business Analyst

Kontakt
+49 (0)160 745 18 88
nguyen@wieselhuber.de

Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten



STRATEGIE

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Mergers & Acquisitions, Finance und Controlling sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung.

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

Mit Büros in München, Düsseldorf, Hamburg und Stuttgart bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

OPERATIONS

CORPORATE RESTRUCTURING

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

MERGERS & ACQUISITIONS

FINANCE

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de