

Strategic Market Research

Daten für Ihr Geschäftsmodell
erfolgreich nutzen



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Strategic Market Research (SMR)

Integraler Bestandteil in Projekten

Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit in allen Märkten nehmen immer stärker zu und stellen jedes Unternehmen vor andere Herausforderungen als noch vor ein bis zwei Jahrzehnten. Diese auch mit VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) umschriebenen Rahmenbedingungen und die enorm hohe Veränderungsdynamik bei gleichzeitig stattfindender Digitalisierung stellen schon mal das bisher stabile Markt- und Wettbewerbsumfeld schnell auf den Kopf.

Der damit einhergehende Bedarf an belastbaren und verlässlichen Zahlen und Fakten über zukünftige Marktentwicklungen, Trends und Kundenbedürfnisse wird demnach nicht nur größer, sondern auch deren Bedeutung im Zeitalter von „fake news“ immer wichtiger.

Ein gutes Bauchgefühl und unternehmerische Intuition für Märkte und Bedürfnisse sind auch heute noch wertvoll. Aber der externe Blick auf Märkte sowie die Nutzung und Auswertung von Daten im komplexer werdenden Unternehmensumfeld stellen inzwischen zusätzlich eine unerlässliche und zentrale Säule einer

verantwortungsbewussten Unternehmensführung dar. Die Marktforschung ist damit heute so wichtig wie noch nie.

Vor diesem Hintergrund des zunehmenden Stellenwerts von Zahlen, Daten, Fakten hat W&P die vorhandenen Kompetenzen und Erfahrungen in der Marktforschung gebündelt und das Competence Center Strategic Market Research (SMR) etabliert.

Nicht nur um eine faktenorientierte Grundlage für jede Strategiediskussion zu schaffen, sondern auch immer mit dem Ziel vor Augen, gemeinsam mit Ihnen Ihre Wettbewerbs-, Ertrags- und Zukunftsfähigkeit nachhaltig zu steigern. Neben internen Unternehmensanalysen stellt die Untersuchung des externen Umfeldes einen essenziellen Bestandteil in jedem strategischen Projekt dar.

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** – aktuelle Marktforschungsmethoden stets im Blick
- Objektiv** – mit unvoreingenommener Meinung von außen
- Zielgerichtet** – stets auf das Notwendige fokussiert
- Qualitätsbewusst** – kritisches Hinterfragen aller Fakten
- Zukunftsorientiert** – hinterlegte/abgeschätzte Marktprognosen
- Ertragsorientiert** – verknüpft mit mess-/belastbaren Zahlen



Ihr Unternehmen stets im Fokus

Eruiierung des individuellen Datenbedarfs

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

Unser Leistungsspektrum umfasst dabei von der klassischen „Desk Research“ bis hin zur Marktmodellie-

rung alle Möglichkeiten der Sekundär-, Primär-, und Big Data-Analysen 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.

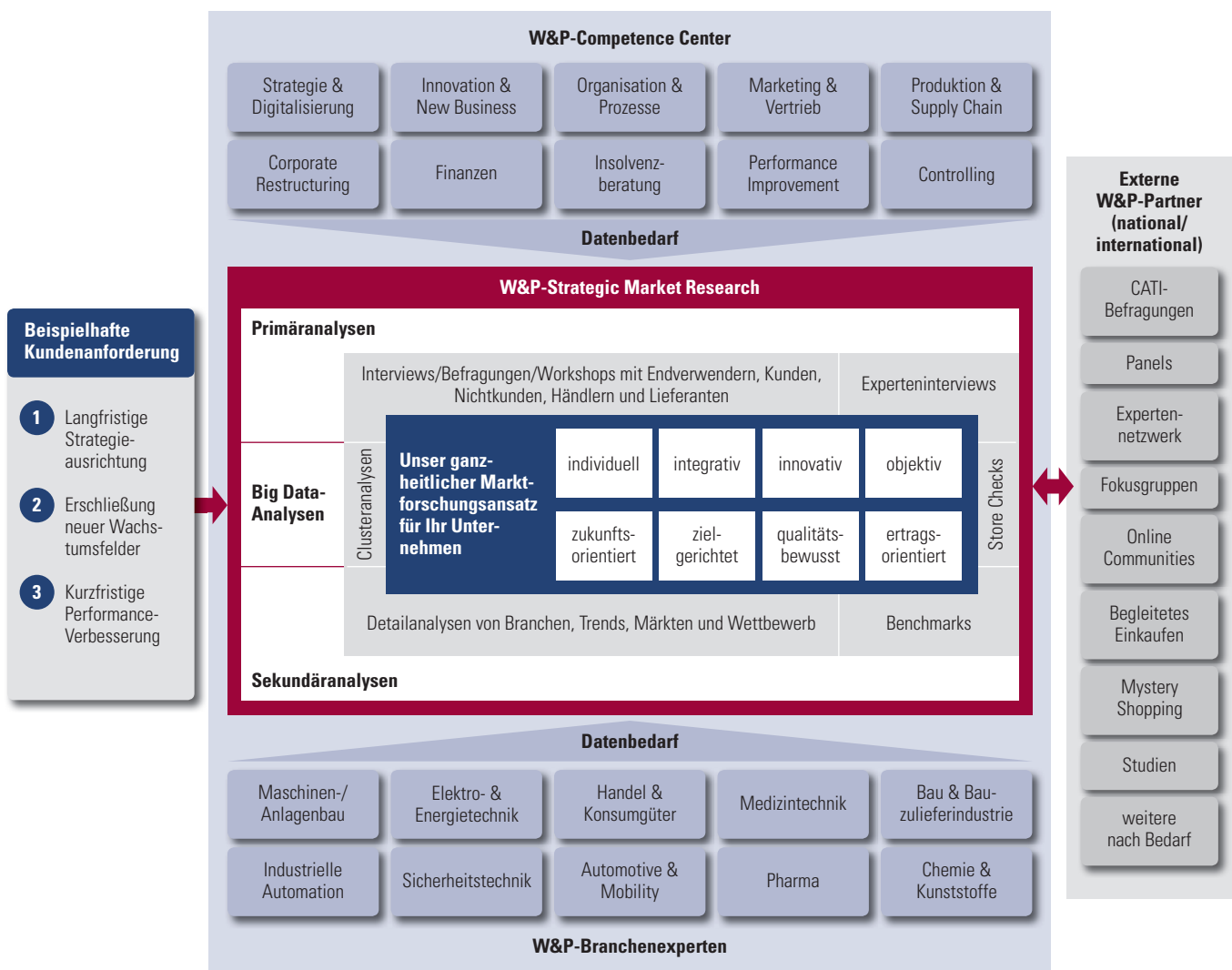


Abbildung 1: SMR-Leistungskompetenz im Zusammenspiel mit internen und externen Kompetenzen

W&P-Strategic Market Research gewährleistet den optimalen Mix aus Primär-, Sekundär- und Big Data-Analysen und erarbeitet, im Sinne einer effizienten Kosten-Nutzen-Zeit-Abwägung, einen geeigneten und individuellen Marktforschungsansatz für Sie.

Unsere Vorgehensweise

Effizient und maßgeschneidert

Im Unterschied zur klassischen Marktforschung ist W&P voll im Projekt integriert und verknüpft in der Analyse interne und externe sowie sekundäre und primäre Daten. Wichtig ist, dass die Entscheidungsträger von Anfang an beim Setup involviert sind. In der Regel setzen wir das durch Abstimmungs-Workshops zeitminimal für den Kunden um. So lassen sich nicht nur spätere Akzeptanzprobleme in der Abschlusspräsentation vermeiden, sondern auch eine auf Hypothesen gestützte, effiziente und effektive Marktforschung realisieren.

Unsere langjährige Projekterfahrung im Hinblick auf die strategische Weiterentwicklung von Unternehmen zeigt, dass Primärerhebungen, wie z. B. die Durchführung von externen und objektiven Kundenbefragungen oder Experteninterviews nicht mehr wegzudenken sind. Der Erkenntniszugewinn durch den Abgleich von Selbst- und Fremdwahrnehmung zu entscheidenden Erfolgsfaktoren sowie die Ergänzung von Fakten über den eigenen Tellerrand hinaus, werden selbst zu einem Erfolgsfaktor.

Dabei stehen auch immer häufiger moderne Methoden im Fokus, die mit der zunehmenden Digitalisierung und Weiterentwicklung von technischen Anwendungen (Online-Plattformen, Blogs, Apps, Online Communities, ...) möglich sind. Auch eventuell im Unternehmen bereits vorhandene Big Data-Informationen aus unterschiedlichen Quellen (z. B. Online-/Internet-Verhalten, Anwendungs-Apps, Login-Informationen, etc.) stellen für jedes Unternehmen exklusive Datensätze dar und werden von uns als strategischer Wettbewerbsvorteil ausgewertet, damit Sie diese für die zukünftige Marktbearbeitung überlegen nutzen können.



Abbildung 2: W&P-Marktforschungsprozess von SMR

In Summe setzen wir bereits vor der klassischen Fragebogenerstellung an und sind bis zum Schluss in das Projekt involviert. Dies verhindert nicht nur „Übersetzungsprobleme“ zwischen Beratern, Marktforschern und Kunden. Im Gegensatz zum klassischen Marktforscher hat SMR so die Chance, umfassend das Wissen in die strategische Bewertung miteinzubringen.

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

Projektbeispiele aus unserer Praxis

Ihre Ansprechpartner

Typische 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

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

Führender Ausstatter von Sonderfahrzeugen 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

Internationaler Großhändler für Handwerker 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 Papierhersteller mit dem Ziel, die Strategie zukunftsfähig auszurichten

Leistungen/Methode

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

Input für

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

Erfolgreicher deutscher Stahlhersteller mit dem Ziel, die Zukunftsstrategie zu definieren und zu konkretisieren

Leistungen/Methode

- Internationale Marktanalyse
- Umfassende Länderanalyse
- Kundenbefragung (WELT, n > 40)
- Wettbewerbs-Benchmarking

Input für

- 7-Jahres-Unternehmensstrategie
- Weltweite Potenzialabschätzung nach Marktsegmenten (Forecast)
- Wettbewerbspositionierung und Erfolgsfaktoren (USPs)
- Identifikation von Stärken und Schwächen

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 Mystery-Shopping 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

Führendes Unternehmen in der Lebensmittelverarbeitung auf der Suche nach neuen Ansätzen, 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



Janet Cacciatore
Bereichsleitung SMR

Kontakt:
+49 (0)89 / 286 23 129
cacciatore@wieselhuber.de

Diplom-Kauffrau, BWL
mit Schwerpunkt Marketing
& Mafo, Universität Bayreuth



Angelika Leiss
Senior Business Analyst

Kontakt:
+49 (0)89 / 286 23 111
leiss@wieselhuber.de

M.A, Politikwissenschaften,
empirische Politikforschung,
LMU München



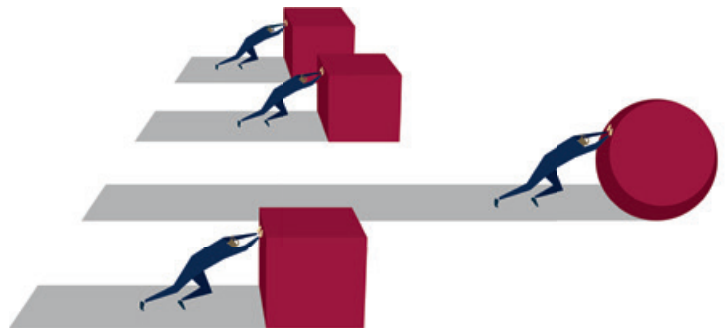
Xenia Kirzук
Business Analyst

Kontakt:
+49 (0)89 / 286 23 107
kirzук@wieselhuber.de

M.A, International
Economics & Business;
B.Sc BWL, Universität Passau

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

Wir gestalten Erfolge



STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

CORPORATE RESTRUCTURING

PERFORMANCE IMPROVEMENT

FINANCE

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING

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

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Performance Improvement, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branche und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg 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.

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.

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



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de