



Abstract der Multi-client-Studie

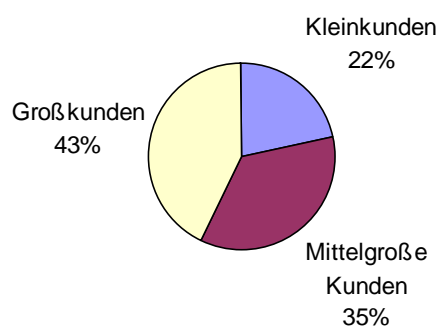
Siebzehn namhafte Unternehmen aus der Materialflussbranche haben sich an einer kürzlich fertiggestellten Marktanalyse in Deutschland beteiligt. Thema dieser Analyse, die von TECHNOMAR München durchgeführt wurde, war die Ermittlung der Erwartungen, Anforderungen an Anbieter von Systemen und Komponenten aus der Materialflusstechnik.

Die Ergebnisse der Analyse werden nicht veröffentlicht und stehen nur den beteiligten Unternehmen zur Verfügung.

Insgesamt sind mit dieser Studie die Einstellungen sowie die Trendabschätzungen von 102 Kunden aus Produktion, Handel und Third Party Logistikdienstleistungen ermittelt worden.

Zielgruppen	Anzahl Interviews
Produzierende Unternehmen	(71)
Automotive	15
Produzierendes Gewerbe/ Mechanische Fertigung	22
Chemie, Kosmetik, Pharma	16
Food, Getränke	10
Elektronik	8
Handelsunternehmen	(17)
Einzelhandel	6
Großhandel	6
Versandhandel	5
Third party - Dienstleister	11
Immobilienentwickler	3
Planer u. Logistikberater	8
Gesamt	110

Aufteilung der Interviews nach definierten Kundengrößen
Basis: 102 Endkunden (ohne Planer)



Folgende Schwerpunkte sind im Rahmen dieser Marktanalyse behandelt worden:

Marktsegmentierung

Es ist erfolgreich ein neuer Ansatz zur Ermittlung der tatsächlichen Marktgröße in Deutschland für Automatiklager einschließlich IT vorgeschlagen worden.

Daneben ist auch der Servicemarkt in diesem Segment berechnet worden.

Beide Zahlen weisen einige Überraschungen auf, sind jedoch bei näherer Betrachtung plausibel.



Wichtig war darüber hinaus das Aufzeigen von Wanderungsbewegungen weg von den etablierten Systemanbietern zu neuen Kategorien von Anbietern wie Immobilien-Dienstleistern, Baukonzernen oder 3PL-Firmen, die selbst für Dritte Planungs- und GU-Projekte durchführen.

Service

Einen wesentlichen Anteil an dieser Studie nahmen die Analyse des Servicemarktes sowie der Unterschiede zwischen Kundenanforderungen und Angebot der Anbieter ein.

Hier zeigten sich erhebliche Unstimmigkeiten im Markt. Unterschieden wurde dabei in die Module pre sales-service, Vertragsgestaltung, after sales-service.

IT-Konzepte

Im Rahmen der Studie wurden sehr intensiv die Wechselwirkungen zwischen den Angeboten von traditioneller LVS und den neuen ERP-Angeboten wie SAP LES und Navision analysiert. Dabei zeigte sich, dass die Logistikleiter in der Regel den ERP-Lagersystemen eher skeptisch gegenüberstehen, während das Management die Einführung dieser Systeme stark promotet.

Weitere Themenbereiche in dieser Gemeinschaftsuntersuchung waren:

- n Optimierung der Erstkontakte zwischen Anbietern und Kunden
- n Auswirkungen wachsender Endkundenkompetenz, insbesondere auf die GU-Vergabe mit den Konsequenzen für einen verbesserten Marktzugang für die Komponentenanbieter
- n Herausstellung der USPs der Anbieter von Systemen und Komponenten

Die Ergebnisse dieser Analyse wurden vorab den Teilnehmern in einem eintägigen Workshop in München zur Diskussion gestellt; an diesem Workshop nahmen über 30 Manager der beteiligten Firmen teil.

Nähere Informationen erhalten Sie über TECHNOMAR GMBH, München. Ansprechpartner: Dipl.-Ing. Bernd Stulz, Telefon: +49 (0)89 / 419 418-0.