



**International**  
a gyro: company

## FALLSTUDIE:

### Konkurrenzforschung

Bewertung des potenziellen Substitutionsrisikos für Dampf- und Kondensatsysteme

### Die Herausforderung

Unser Kunde, ein Hersteller von Pumpen, Fluidpfad-, Dampf- und Kondensatsystemen wollte, im Rahmen seiner zukünftigen Geschäftsplanung Einsichten in die wirtschaftlichen Aussichten und die zukünftige Nachfrage nach Dampfsystemen in einer Reihe verschiedener Absatzmärkte erhalten. Ein besonderes Augenmerk sollte auf die potenziellen Wettbewerbsbedrohungen gelegt werden, da der Einsatz alternativer Lösungen zum konventionellen Dampf- und Kondensatkreislauf in den Jahren zuvor zugenommen hatte. Obwohl die Produkte des Kunden mehrere entscheidende Vorteile gegenüber den Neuproduktentwicklungen der Konkurrenz lieferten, befürchtete der Kunde Marktanteile zu verlieren.

Abgesehen von einer Einschätzung der langfristigen Wettbewerbsbedrohung, benötigte unser Kunde konkrete Fakten zum aktuellen einzigartigen Mehrwert seiner Produkte, um seine Vertriebsmitarbeiter besser auf zukünftige Verkaufsgespräche vorzubereiten. Anhand dieser Fakten wollte unser Kunde Gegenargumente entwickeln, die die Vertriebler in Verkaufsgesprächen aufgreifen sollten.

Zu diesem Zweck benötigte der Kunde eine detaillierte und unabhängige Sicht auf die Entwicklung seiner Märkte und eine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit seines aktuellen Produktportfolios. Anhand der Studie sollten keine detaillierten Messungen des potenziellen Absatzumfangs durchgeführt werden. Vielmehr sollte ermittelt werden, welche Trends bei der Verwendung von Alternativen zu Dampf- und Kondensatsystemen über die verschiedenen Zielvertikalen hinweg an Zugkraft gewinnen.

### Die Lösung

Da es unserem Kunden vor allem darum ging die aktuellen Trends im Detail zu verstehen, führte B2B International eine umfangreiche qualitative Studie durch. Das Projekt umfasste eine Reihe verschiedener Regionen – sowohl Schlüsselmärkte, als auch neue Wachstumsmärkte. Zur gezielt breit aufgestellten Stichprobe gehörten Endnutzer, Einkäufer, Betriebsleiter, Berater und Hersteller, die es uns ermöglichten, eine gründliche und detaillierte Analyse des Marktes vorzunehmen.

Die Studienteilnehmer wurden durch anfängliche Sekundärforschung ermittelt. Um den Schwerpunkt auf die Branchen und Organisationen zu legen, die von größtem Interesse und potenziellem Wert waren, wurden die Teilnehmerlisten regelmäßig vom Kunden abgesegnet. Anschließend wurde die Liste durch bestehende Kunden und bekannte Kontakte des Kunden ergänzt.

Zu Beginn der Feldphase wurden explorative Telefoninterviews mit Schlüsselpersonen in allen vertretenen Organisationen durchgeführt, um die Entscheidungsprozesse der jeweiligen Firmen besser zu verstehen, weitere wichtige Teilhaber zu identifizieren und Einsichten zur Verwendung von Dampf- und Kondensatsystemen zu gewinnen. Insgesamt wurden 95 Interviews durchgeführt, um alle Sektoren angemessen abzudecken.



### Die Erkenntnis

Anhand der gewonnenen Daten lieferten wir dem Kunden detaillierte, branchenspezifische Erkenntnisse und Empfehlungen zur potenziellen Bedrohung durch Substitute und den potenziellen Auswirkungen für das gesamte Unternehmen. Insgesamt schätzten wir das Risiko relativ gering ein, jedoch konnten wir deutliche sektorspezifische Unterschiede feststellen. Für alle Sektoren verfassten wir ausführliche SWOT-Analysen, in denen wir jeweilige Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der strategischen Aufstellung aufführten.

Die SWOT-Analysen führten zu zentralen Handlungsempfehlungen. Unter anderem empfahlen wir unserem Kunden einen Simulator zu entwickeln, der Kundenbetreuern in Zukunft helfen würde, Sicherheitsbedenken zu minimieren und die Sicherheitsvorteile der eigenen Produkte im Vergleich zu möglichen Substituten zu veranschaulichen.