

Chemie Monitor: Unternehmen gut gerüstet für eventuellen Nachfragerückgang

Die Managementberatung Homburg & Partner, Hidden Champion in Marketing & Vertrieb, stellt die Ergebnisse des Chemie Monitor Herbst 2011 vor. Dieser wird von Homburg & Partner drei Mal jährlich durchgeführt, um die aktuelle Geschäftslage sowie die Trends und Herausforderungen in der Chemiebranche aufzuzeigen. Insgesamt nahmen an der im Dezember 2011 erhobenen Befragung 45 Entscheidungsträger teil.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass sich die Stimmung in der Chemischen Industrie eher zurückhaltend entwickelt hat. Dies zeigt auch die allgemeine Zufriedenheit mit der aktuellen Geschäftslage: In einer nach Schulnoten gewichteten Skala geben die Befragten einen Durchschnittswert von 2,7 für die aktuelle Geschäftslage an, nach einem Wert von 2,0 bei der letzten Befragung im Sommer 2011. Die Erwartungen für die kommenden Monate werden mit einem Wert von 2,7 angegeben und liegen damit ebenso unter dem Niveau vom Sommer mit damals 2,3.

Dabei rechnen 48% der Befragten, dass die aktuelle Schuldenkrise nur geringen Einfluss auf ihr Geschäft haben wird. Die Experten haben aus den negativen Erfahrungen 2008/2009 gelernt und Vorkehrungen getroffen, so dass 77% davon überzeugt sind, auf eine eventuelle Rezession gut vorbereitet zu sein. „Die Unternehmen fühlen sich - trotz der sich eintrübenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen - ausreichend gerüstet einem potenziellem Nachfragerückgang erfolgreich begegnen zu können“, führt Alexander Lüring, Studienleiter und Principal im Kompetenzzentrum Chemicals bei Homburg & Partner, aus.

Wichtigste Themenfelder in den Bereichen Marketing und Vertrieb stellen nach wie vor zum einen der Aufbau eines Innovationsmanagements und zum anderen die Entwicklung neuer Geschäftsfelder dar. „Es zeigt sich nun, dass sich gerade diejenigen Unternehmen gut gewappnet sehen, die auf Investitionen in Neuerungen im Produkt- und Serviceportfolio zur Steigerung der Kundenzufriedenheit gesetzt haben. Dies sehen auch wir - nach wie vor - als idealen Weg der zunehmenden Unsicherheit zu begegnen“, schließt Alexander Lüring sein Statement ab.

Homburg & Partner: Excellence in Marketing, Sales & Pricing

Homburg & Partner ist eine international tätige Managementberatung mit Fokus auf die Themenfelder Marketing, Sales & Pricing. In der aktuellen unabhängigen Studie „Hidden Champions im Beratungsmarkt“ wurde Homburg & Partner zur mit Abstand besten Marketing- und Vertriebsberatung gewählt. Mehr Informationen unter www.homburg-partner.com.

Für Rückfragen oder detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Alexander Lüring (Principal), Tel.: +49 89 20359 0, E-Mail: alexander.luering@homburg-partner.com

Jan Henkel (Head of Communications), Tel.: +49 621 1582 111, E-Mail: jan.henkel@homburg-partner.com