



Finden Sie hier einen Auszug der aktuellen Ergebnisse der Studie [SteelFoundry Branchenpanel] mit einigen strategischen Daten und Fakten zur Einschätzung der Branche und den Herausforderungen für 2016.

## Wirtschaftliche Entwicklung der nächsten 12 Monate

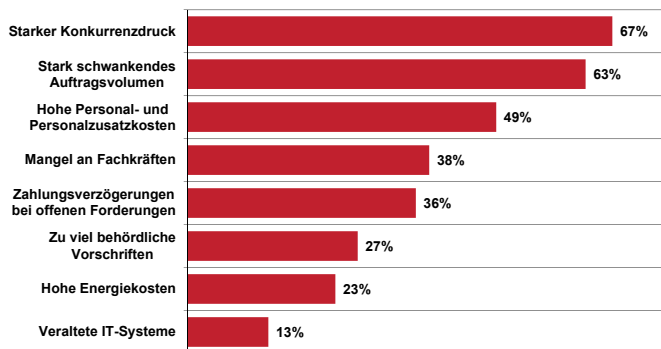
Einschätzung sehr positiv/positiv



Gesamte Wirtschaft      Eigene Branche      Eigenes Unternehmen

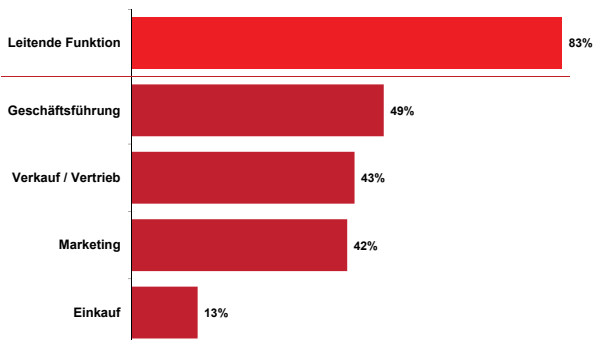
Beim Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung in 2016 zeigt sich eine verhaltene Einschätzung in Bezug auf die eigene Branche. Die Unternehmen selbst bewerten ihre wirtschaftliche Entwicklung weitaus positiver.

## Hemmfaktoren in der Unternehmensentwicklung



Vor allen Dingen der enorme Konkurrenzdruck und das stark schwankende Auftragsvolumen bereiten den Unternehmen große Schwierigkeiten in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung.

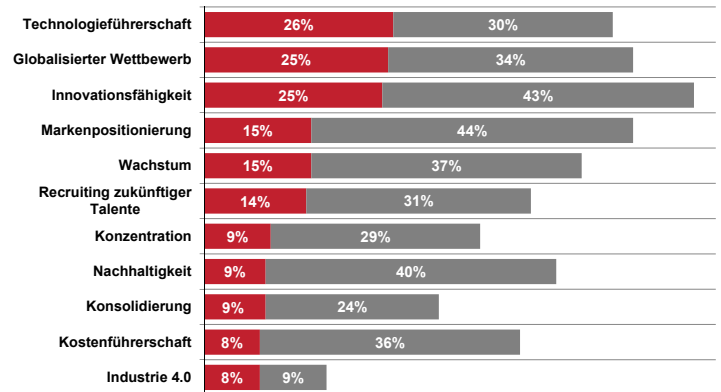
## Funktionen im Unternehmen



Die Befragten sind überwiegend in leitenden Funktionen tätig. Die Funktionen überschneiden sich häufig in der Geschäftsführung und Verkauf/Vertrieb.

## Strategische Herausforderungen der nächsten 12 Monate

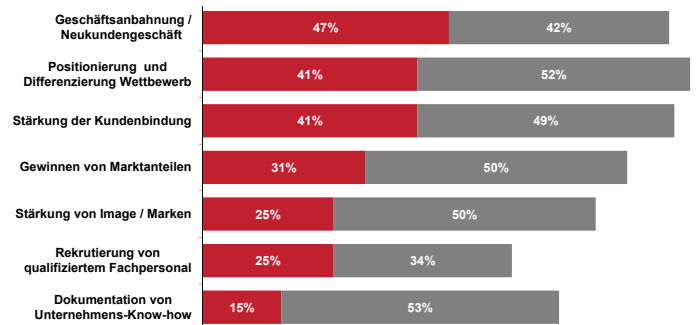
Ganz besonders / besonders



Innovation, Technologie und Globalisierung sind für 2016 die größten strategischen Herausforderungen. Gekoppelt mit Wachstum, Nachhaltigkeit und Kostenführerschaft stellen sich den Unternehmen große Aufgaben.

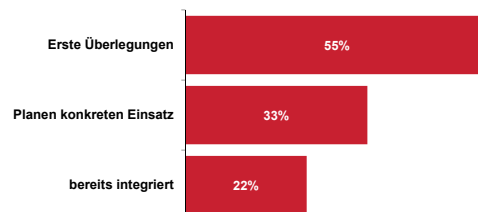
## Ziele zur Umsetzung des Unternehmensstrategie nach Relevanz

Ganz besonders / besonders



Basierend auf den Herausforderungen und den kritischen Erfolgsfaktoren fokussieren die Unternehmen in 2016 auf eine klare Differenzierung vom Wettbewerb und damit verbunden auf das Neukundengeschäft und die Stärkung der Kundenbindung.

## Status - Einsatz von Industrie 4.0 im Unternehmen



Industrie 4.0 ist in aller Munde, aber noch weit weg von der betrieblichen Praxis. Nur ein Fünftel der Befragten sind hier mit einigen Anwendung in der Umsetzung. Viele andere sind erst in der Konzeptions- oder Planungsphase.



KOMPETENZ IN RESEARCH

PROTEC  
MARKETING

## Nutzen Sie unser Panel als Omnibus für Ihre Fragen an den Markt B2B-Studie [*SteelFoundry* Branchenpanel]

Die Kenntnis der Entwicklung absatzrelevanter Themen rund um den Kaufentscheidungsprozess Ihrer Zielgruppe sowie deren strategische Einschätzungen liefern wertvolle Informationen zur Planung und Weiterentwicklung Ihres Markt- und Unternehmenserfolges.

Das [*SteelFoundry* Branchenpanel] hat sich als wertvolles Informationsinstrument für Unternehmen der Stahl- und Gießereibranche etabliert. Seit 2007 liefert die Studie im jährlichen Turnus Daten und Fakten zu Trends und Entwicklungen der jeweiligen Märkte. Die Ergebnisse dienen vielen Verantwortlichen in Unternehmen als Benchmark von Experten für Experten. Entscheidungsträger nutzen die Studie als Indikator für ihre strategischen Planungen aber auch als individuelles Marktforschungstool zur Erhebung unternehmensrelevanter Themen.

Die Research Division von ProTEC Marketing bietet Ihnen die Möglichkeit die regelmäßig durchgeführte B2B-Studie [*SteelFoundry* Branchenpanel] speziell für Ihre Zielgruppe um unternehmensspezifische Fragen zu erweitern.

Das Studiendesign des [*SteelFoundry* Branchenpanel] besteht aus festen Bausteinen, ist aber so angelegt, dass variable Module auf die jeweilige Aufgabenstellung zugeschnitten werden können. Bei der Auswahl und Formulierung individueller Zusatzfragen berät und unterstützt ProTEC Marketing mit langjährigem Marktforschungs-Know-how.

Mit dem [*SteelFoundry* Branchenpanel] können Sie erfolgskritische Erkenntnisse über Ihre spezielle Zielgruppe ohne hohe Fixkosten einer individuellen Marktstudie gewinnen.

### Ihre Vorteile

- Wesentlich geringere Kosten im Vergleich zu einer individuell beauftragten Marktstudie
- Marketing- und vertriebsrelevante Erkenntnisse über Ihre B2B-Zielgruppe

Die Fragebogenkonzeption zur nächsten Welle startet Mitte Juli, die Erhebung geht Anfang September ins Feld. Nutzen Sie die Chance dabei zu sein. Wir beraten Sie gerne.

## Unsere Forschungsfelder / -analysen / -instrumente

Marktforschung ist ein unverzichtbares Instrument, um Entscheidungen auf Basis von gesicherten Informationen zu treffen. Nutzen Sie dafür das passende Studiendesign.



- Sie suchen kompetente Unterstützung und möchten Ihr Marketing auf eine solide Datenbasis stellen?
- Sie möchten einen Partner an Ihrer Seite wissen, der Ihre Branche und Ihre Produkte versteht?

Dann sind Sie bei ProTEC Marketing genau richtig. Gewinnen Sie mit uns wertvolle Informationen über Ihre Märkte, Kunden, Produkte, Mitarbeiter oder Ihren Webauftritt. Lassen Sie sich unverbindlich beraten und nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

### ProTEC Marketing

Schwanfelder Str. 8  
97241 Bergtheim | Würzburg

Tel +49 9384-88212-21  
Fax +49 9384-88212-19

info@protec-marketing.de  
www.protec-marketing.de

© ProTEC Marketing, Partner für effizientes Technologiemarketing