



CONSULTIC

Schalt- und Steuerungsanlagenbauer in Deutschland 2017

- ◆ Branchendaten und -strukturen
 - ◆ Tätigkeitsprofile und Branchensegmente
 - ◆ Produktbedarfe
 - ◆ Anforderungen und Erfolgsfaktoren
-
- ◆ **Consultic Branchenstrukturanalyse**
 - ◆ Angebot zur Multi Client Studie
 - ◆ Primärerhebung mit 300 Interviews in der Branche



Hintergrund (1)

Consultic Branchenstrukturanalysen liefern interessante Daten und Informationen zu *Ihrer* Zielbranche ...

... und ermöglichen damit eine abgestimmte, effiziente – und letztendlich erfolgreiche – Marktbearbeitung.

Seit mehr als 15 Jahren führt CONSULTIC Branchenstrukturanalysen in statistisch schwer greifbaren Branchen durch, um nähere Daten und Informationen zu ihrer Größe, zu Tätigkeits-Strukturen und Branchenclustern (= Subbranchen), zu Material- und Werkzeugbedarfen, zu Kunden- und Projekt-Strukturen, aber auch zu Verhalten und Anforderungen zu gewinnen.

Neben Elektrotechnikern und SHK-Installateuren wurden u.a. auch Maler, Tischler – aber auch Schalt- und Steuerungsanlagenbauer (SSB) untersucht. Die nun geplante Branchenstrukturanalyse wird sich speziell wieder den Schalt- und Steuerungsanlagenbauern widmen, die zuletzt vor mehr als 15 Jahren im Fokus standen.

Im Zuge von Industrie 4.0 wird gerade dieser Branche als Mittler zwischen den Produktherstellern auf der einen Seite und den OEM und END-USERn auf der anderen Seite eine Schlüsselrolle zufallen. Es ist davon auszugehen, dass die Anforderungen an die Schalt- und Steuerungsanlagenbauern in den kommenden Jahren deutlich zunehmen werden und sich Themen, wie unternehmensweite Vernetzung, Web Access, Condition Monitoring und Predictive Maintenance – aber auch Industrial Big Data – in den Vordergrund spielen. Interessant ist dabei nicht nur die Strategie, mit denen die SSB-Unternehmen dem gestiegenen Anforderungsdruck begegnen, sondern auch die Anforderungen, die sie an ihre Produktlieferanten stellen.

Trotz dieser Schlüsselfunktion ist die Branche bis dato nicht „greifbar“: Statistische Basiszahlen – Fehlanzeige, Informationen über Projekt- und Tätigkeitsrahmen – Fehlanzeige, Informationen über Verhalten, Entscheidungskriterien und Anforderungen an Produkt- und Systemhersteller – ebenfalls Fehlanzeige.

Hintergrund (2)

Die Consultic Branchenstrukturanalyse SSB 2017 löst *Ihr Informationsdefizit* auf

Die Studie ist geplant für das I. und II. Quartal 2017 und wird voraussichtlich im März 2017 gestartet. Die Ergebnisse werden demnach im Juni 2017 verfügbar sein.

Das hier vorliegende Angebot beschreibt Ziele, Vorgehen und Projektablauf, angewandte Methoden und die zu erwartenden Ergebnisse der Branchen-Strukturanalyse Schalt- und Steuerungsanlagenbauer 2017.



CONSULTIC gehört zu der PSYMA Group AG, einem führenden deutschen Marktforschungsinstitute mit ca. 260 Mitarbeitern in 14 Ländern.

Innerhalb der Gruppe ist CONSULTIC Spezialist für b2b-Marktforschung und marktorientierte Beratung.

Ein spezieller Fokus ist der Bereich Elektro-, Automatisierungs- und Antriebstechnik sowie Energie, in welchem wir die gesamte Bandbreite angefangen bei Sensoren und Aktoren / Feldinstrumentierung über Steuerungstechnik, IPC, industrieller Kommunikation bis hin zu Frequenzumrichtern, Motoren, Generatoren sowie Mittel- und Hochspannungsübertragungstechnik abdecken.

Projektziele

Seit mehr als 15 Jahren erste Strukturanalyse „Schalt- und Steuerungsanlagenbauer“ ...

... auf Basis einer methodisch abgesicherten Erhebung und Analyse.

Kernziel ist es hierbei, die Branche in ihren wichtigsten Facetten zu erkennen und zu beschreiben, um insbesondere Produktherstellern (Schaltgeräte, Steuerungen und Umrichter, Schaltschränke, Klemmen, usw.) ein genaueres Verständnis der Branche, ihrer Arbeitsweise sowie ihrer Anforderungen zu vermitteln – wichtig für die Entwicklung einer zugeschnittenen Zielgruppen- und Kommunikations-Strategie.

Hierzu gehört u.a. ...



Projektrahmen

Regionaler Rahmen ist Deutschland

Die Marktstudie wird in Deutschland durchgeführt, ...

... wobei in der Stichprobe alle Regionen entsprechend der regionalen Verteilung der Unternehmen berücksichtigt werden.



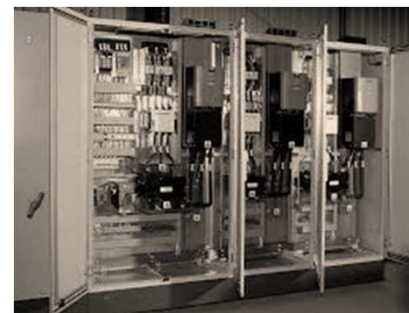
Zielgruppe sind „Schalt- und Steuerungsanlagenbauer“

Kernaufgabe der Branche ist die Herstellung von ...

... Schaltanlagen = Anlagen, in denen elektrische Energie verteilt oder umgespannt wird.

In der Studie werden alle Spannungsebenen, also Nieder-, Mittel- und Hochspannung betrachtet.

... Steuerungsanlagen = Anlagen für die Steuerung und Automatisierung von Maschinen und Anlagen jeder Art, sowohl für die Prozess-, als auch die Fertigungsindustrie, aber auch für Gebäude und Infrastruktur.



Methodischer Ansatz

Die Consultic Branchenstrukturanalyse SSB 2017 basiert auf 3 methodischen Säulen ...

... wobei Säule 1 – telefonische Breitenerhebung in der Zielgruppe – den methodischen Kern darstellt.

Säule 1 CATI-Breitenerhebung	Säule 2 Expertenbefragung „Delphi-Ansatz“	Säule 3 Sekundäranalysen
<p>Zufalls-Stichprobe unter Schalt- und Steuerungsanlagenbauern ...</p> <p>... mit 300 Telefon-Interviews im CATI-Verfahren (Computer Assisted Telephone Interviews)</p> <p>... zur Generierung eines belastbaren Branchenabbilds</p> <p>... und Messung aller Größenverhältnisse, Tätigkeitsstrukturen, Branchencluster, Verhalten, Anforderungen, usw.</p> <p>Mittlere Interviewdauer ca. 20 Minuten</p>	<p>15 Expertengespräche mit Markt- und Branchenkennern ...</p> <p>... z.B. aus der Wirtschaft, Verbände (ZVEI), Hochschulen, usw.</p> <p>... zur Verifizierung von Grundgesamtheiten sowie wesentlicher Studienergebnisse</p> <p>Expertengespräche auf Projektleiterebene</p>	<p>Datenbankanalysen</p> <p>Sample-Generierung</p> <p>Auswertung verfügbarer Veröffentlichungen in Bezug auf Größe und Struktur der Branche</p> <p>Statistik-Recherchen, z.B. Destatis, ZVEI</p> <p>Frei verfügbare Studien, bspw. zu relevanten Produktmärkten</p>

Studieninhalte (1)

Die Multi-Client-Studie definiert die grundsätzliche Forschungsrichtung, bietet aber die Möglichkeit für 2 Exklusivfragen je Teilnehmer

Die Struktur der Befragungsinhalte wird durch das Institut vorgegeben, inhaltliche Details jedoch mit allen Teilnehmern abgestimmt und justiert. **Jeder Teilnehmer erhält darüber hinaus die Möglichkeit, 2 ihn speziell interessierende Fragen exklusiv einzubringen. Die Ergebnisse dieser exklusiven Fragen stehen dann ausschließlich diesem Teilnehmer zur Verfügung.**

Auf dieser Basis erarbeitet CONSULTIC zu Projektbeginn einen ausführlichen Fragebogen, der im Anschluss mit allen Teilnehmern abgestimmt wird. Wir freuen uns an dieser Stelle über Änderungs- oder Ergänzungswünsche, die die Ergebnisqualität und –Verwertbarkeit insgesamt steigern.

Folgende Inhalte sind aktuell vorgesehen:

1 Grunddaten der Branche

- ◆ Anzahl SSB-Unternehmen
- ◆ Anzahl Beschäftigte
- ◆ Gesamtumsatz pro Jahr
- ◆ Anzahl der Projekte pro Jahr
- ◆ Definition der Projektgrößen...
 - ... geringster Umsatz in €
 - ... größter Umsatz in €

2 Kundenstruktur der Branche

- ◆ OEM 1: Maschinenbau (... für Fertigungsindustrie)
- ◆ OEM 2: Anlagenbau (... für Prozessindustrie)
- ◆ OEM 3: Elektroinstallateure / Handwerk
- ◆ End-User 1: Industrie und Gewerbe
- ◆ End-User 2: Bauwirtschaft
- ◆ End-User 3: Öffentliche Hand, Infrastruktur, Sonstige

Studieninhalte (2)

Analyse der Tätigkeitsstruktur der Branche und die Clusterbildung in Sub-Branchen

3 Tätigkeitsstruktur der Branche, z.B. ...

- | | |
|--|--|
| Industrie- und
Infrastrukturanlagen | ⇒ Steuerungsanlagen (Hard- und Software) |
| | ⇒ IT, Vernetzung, Web-Access |
| | ⇒ MSR-Anlagen |
| | ⇒ NS-Schaltanlagen 1:
Energieverteilung |
| | ⇒ NS-Schaltanlagen 2: MCC |
| | ⇒ MS- und HS-Schaltanlagen |
| Gebäudeanlagen | ⇒ Elektroinstallation |
| | ⇒ Gebäudeautomation (Hard- und Software) |
| | ⇒ Verteilerbau |
| | ⇒ IT, TK, Security, und Sonstiges |
| Sonstiges, z.B. | ⇒ Handel |
| | ⇒ Planung, Beratung, Engineering |

4 Bildung von Sub-Branchen (1)

Auf Basis der jeweiligen Umsatzanteile der befragten Betriebe in den in (3) genannten Tätigkeiten identifiziert eine Clusteranalyse Gruppen von Unternehmen mit ähnlicher Leistungsstruktur.

Die so entstandenen „Sub-Branchen“ beschreiben unterschiedliche SSB-Typen, die innerhalb ihrer Gruppe möglichst homogen, die Gruppen gegeneinander aber möglichst unterschiedlich sind.

Diese Sub-Branchen werden schließlich nach ihrer quantitativen Bedeutung (Anzahl Unternehmen, Mitarbeiter, Umsatz), ihren Anforderungen und ihrem Verhalten beschrieben.



Studieninhalte (3)

Beispiele für Subbranchen aus der ersten Consultic SSB-Strukturanalyse 2000

Beispiel einer Clusterbildung, die aktuelle Studie wird voraussichtlich davon abweichen

4 Bildung von Sub-Branchen (2) -- Beispiele --

Aus der ersten Consultic SSB-Strukturanalyse 2000 konnten folgende 8 sich voneinander deutlich unterscheidende Sub-Branchen innerhalb der Schalt- und Steuerungsanlagenbauer identifiziert werden:

SB1	Industrieverteilerbauer	Stark konzentriert auf Verteilerbau im Umfeld Industrie und Infrastruktur
SB2	Schaltanlagen-Universalist	Breites Spektrum mit Verteilerbau Industrie & Gebäude, MCC und Steuerungsbau
SB3	MS-/HS-Schaltanlagenbauer	Stark konzentriert auf Mittel- und Hochspannungs-Schaltanlagenbau
SB4	SSB-Installateur	Breites Spektrum mit hohen Anteilen Elektroinstallation (Industrie / Infrastruktur + Gebäude)
SB5	Steuerungsanlagenbauer	Stark konzentriert auf Steuerungsanlagen (Industrie & Infrastruktur)
SB6	Steuerungs- und MSR-Bauer	Sowohl Steuerungs- als auch MSR-Anlagen (auch: Schaltanlagen und Elektroinstallation)
SB7	MSR-Anlagenbauer	Stark konzentriert auf Bau von MSR-Anlagen
SB8	Automatisierungs-Universalist	Konzentration auf Gebäudeautomation und Steuerungsbau Industrie und Infrastruktur

Studieninhalte (4)

Materialanteile am Gesamtumsatz bis zu 50% lassen attraktive Nachfragevolumina erwarten

5 Materialanteil und Produktbedarfe

- ◆ **Materialanteil der Branche am Gesamtumsatz**
- ◆ **Nachfragevolumen der Branche in ausgewählten Produktklassen, bspw. ...**
 - ... Niederspannungsschaltgeräte und Geräte für die Energieverteilung (Industrie & Infrastruktur)
 - ... Installationsgeräte und Material für die Gebäudetechnik
 - ... Schaltschränke und Gehäuse
 - ... SPS und Industrie-PC
 - ... Softstarter
 - ... Frequenzumrichter und sonstige Antriebselektronik
 - ... Feldinstrumentierung
 - ... Kabel, Stecker, Klemmen, usw.
 - ... Software-Produkte



Die Produktklassen werden zu Projektstart mit den Studienteilnehmern abgestimmt, sodass jeweils eine optimale Verwertbarkeit der Untersuchungsergebnisse für jeden Teilnehmer sichergestellt ist

Studieninhalte (5)

Welche Hersteller werden von den SSB-Unternehmen präferiert? ... und wo bzw. wie werden die Produkte beschafft?

6 Bevorzugte Hersteller

- ◆ Für ausgewählte Produktklassen (analog Kap. 5):

Mit welchen Herstellern arbeiten die SSB-Unternehmen bevorzugt zusammen (= preferred supplier) ?

- ◆ ... und was sind die Hauptgründe hierfür?

D.h. was schätzen die SSB-Unternehmen an ihren bevorzugten Herstellern ganz besonders (Produkte, Angebote, Leistungen, etc.)?

Bei der Auswahl der hier untersuchten Produktklassen orientiert sich die Studie nach dem entsprechenden Produktangebot der Studienteilnehmer.

7 Einkaufsverhalten und Beschaffungswege

- ◆ Welche Beschaffungswege nutzen die SSB-Unternehmen bei den untersuchten Produktklassen, z.B. ...
 - ... Hersteller
 - ... Elektrogroßhandel
 - ... Distributoren und sonstiger Handel
 - ... Beistellungen vom Auftraggeber
- ◆ Wie erfolgt die physische Bestellung bzw. der physische Einkauf, z.B. ...
 - ... Telefon
 - ... FAX
 - ... EDIFACT
 - ... Email
 - ... Online
 - ... usw.

Studieninhalte (6)

SSB-Unternehmen mit breitem Leistungsspektrum – aber auch hohen Anforderungen an Lieferanten

8 Erstellungsleistungen

Die Errichtung von Schalt- und Steuerungsanlagen erfordert eine Vielzahl unterschiedlicher Erstellungsleistungen. Die Studie differenziert dabei wie folgt:

- ◆ Bezogenes Material, Komponenten, Software
- ◆ Beratungs- und Engineeringleistungen (soweit abgerechnet)
- ◆ Softwareerstellung, Programmierung
- ◆ Ausführung: Schaltschrankbau, Montage, Verdrahtung (i.d.R. in der eigenen Werkstatt)
- ◆ Montage, Installation, Inbetriebnahme vor Ort
- ◆ Sonstiges, z.B. Service, Schulungen

9 Anforderungen und kritische Erfolgsfaktoren

Welche **Anforderungen** stellen die SSB-Unternehmen heute an **ihre Lieferanten**, z.B. ...

- ◆ Breites Produktspektrum
- ◆ Hohe Lieferbereitschaft / Verfügbarkeit beim Großhändler
- ◆ Leistungsfähiger Produktsupport vor Ort und über Telefon (Hotline)
- ◆ Besonders günstiger Preis
- ◆ Besonders innovative Produkte
- ◆ I4.0 Kompetenz, über die eigenen Produkte hinaus
- ◆ Attraktives Schulungsangebot
- ◆ Attraktive Planungs-/ Engineering-Tools
- ◆ Energieeffiziente Produkte
- ◆ Nachhaltiges Unternehmen

Womit könnte ein „neuer“ Anbieter seine Attraktivität so steigern, dass er als Lieferant in Frage kommt? ⇨ **Wechselmotivatoren**

Studieninhalte (7)

SSB-Unternehmen mit breitem Leistungsspektrum – aber auch hohen Anforderungen an Lieferanten

10 Informations- und Kommunikationsverhalten

- Welche Bedeutung haben die einschlägigen Infoquellen für die SSB-Unternehmen heute – bspw. im Sinne der Information zu Produkten und Innovationen?

Messen & Ausstellungen	Fachzeitschriften
Hersteller-Websites	Hersteller-Apps
Newsletter der Hersteller (online, print)	Firmen Journale
Kataloge, Preislisten, Datenblätter	Social Media
Seminare und Schulungen	Elektronische Kataloge
Foren und Blogs	Hersteller-Vertrieb / Außendienst

- An welcher Stelle – und wie – wünschen sich die SSB-Unternehmen mehr oder bessere Informationen?
- Trends im Info-Verhalten: Welche neuen Infoquellen sind in den kommenden Jahren „auf dem Vormarsch“?

11 Trends und Blick in die Zukunft

- Wahrgenommene Veränderungen der Branche, bspw. ...
 - ... Entwicklung ihres Einflusses
 - ... Rolle „neue“ Marktteilnehmer
 - ... Spezialisierung / Universalisierung
 - ... Ausweitung auf angrenzende Tätigkeitsfelder
- Trends und Visionen für die nächsten Jahre und deren Auswirkungen auf die SSB-Unternehmen
- Herausforderungen der Branche, z.B. mit Blick auf ...

Normen und Gesetze, z.B. EnEV

Veränderungen in Komplexität und Umfang der Projekte

Zunehmender Preisdruck / Qualitätsprobleme?

Zunehmender Termindruck

Mangel an qualifizierten Nachwuchskräfte

Projekttablauf

Klar definierter Projekttablauf: In 4 Stufen vom Set Up zur Präsentation



1 Set Up

- ◆ Abstimmung des **Terminplans** mit den Subskribenten
- ◆ Sammlung spezifischer Fragestellungen aller Subskribenten
- ◆ Ausarbeitung eines strukturierten **Fragebogens**
- ◆ Abgleich des Fragebogens mit allen Subskribenten
- ◆ Adressrecherchen und **Sample-Generierung**
- ◆ **CATI-Programmierung** und -Test

3 Auswertung und Analyse

- ◆ EDV-gestützte **Erfassung** aller Daten und Informationen
- ◆ **Auswertung** und **Analyse**
- ◆ **Tabellierung**
- ◆ Multivariate Analysen, **Clusteranalysen** (SSB-Sub-Branchen)
- ◆ **Sekundärstatistische Recherchen** und Analysen
- ◆ Codierung offener Fragen

2 Feldarbeit

- ◆ Intensive **Schulung** unserer **b2b-Fachinterviewer**
- ◆ **300 CATI- Interviews** in unserem Telefonstudio in Berlin.
- ◆ Hierbei: **Zufallsstichprobe** innerhalb des in (1) aufgebauten Untersuchungs-Samples
- ◆ Mittlere Gesprächsdauer ca. **20 Minuten**.
- ◆ Ca. 10 ergänzende **Fachgespräche** mit Markt- und Branchenkennern

4 Dokumentation und Präsentation

- ◆ Graphisch aufbereiteter **pptx-Abschlussbericht**
- ◆ ... mit Wiedergabe, Erläuterung und Kommentierung der **Untersuchungsergebnisse** sowie ...
- ◆ ... **Schlussfolgerungen und Empfehlungen** „aus Marktsicht“
- ◆ **Präsentation** in Ihrem Haus und gemeinsame Ableitung von möglicher Ansätze für Ihr Unternehmen

Timing und Preis

Multi-Client-Ansatz ermöglicht eine sehr attraktive Preisgestaltung

Projektstart und Zeitbedarf

- Start des Projektes ist für März 2017 vorgesehen
- Die (bis zu 2) Exklusivfragen der Subskribenten müssen bis zum 17. März 2017 vorliegen
- Bei einer Projektlaufzeit von rd. 12 Wochen wird der Abschlussbericht im Juni 2017 vorliegen



Bezugspreis

- Der Bezugspreis für Ihr Unternehmen beträgt **6.900,-€ (+ges. MwSt)**
- Zahlungsbedingungen:**
 - 50% zu Projektstart
 - 50% unmittelbar nach Erhalt des Abschlussberichts



Ihr Kontakt

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

