

Management  
Consulting

## VASA: „Marktanalyse &amp; Marktentwicklung Brasilien“

Über den Kunden

Die Firma Liebherr zählt zu den größten Baumaschinenherstellern der Welt. Als Tochter der Liebherr Firmengruppe stellt die Liebherr-Werk Biberach GmbH auf einer Gesamtfläche von ca. 400.000 m<sup>2</sup> und mit rund 2.000 Mitarbeitern ein umfangreiches Programm hochwertiger Bau- und Industriekrane her, die weltweit erfolgreich eingesetzt werden.



Zielsetzung

Ziel dieses Projektes war es, für die Sparte Baukrane mehr über die Marktgegebenheiten in Brasilien zu erfahren. Im Fokus stand dabei neben der **Ermittlung des Marktvolumens** und dessen **regionaler Verteilung** insbesondere auch Liebherrs aktuelle **Marktausschöpfung**. Darüber hinaus sollten im Rahmen des Projektes die **Wettbewerbsbedingungen** sowie das **Kaufverhalten**, insbesondere hinsichtlich Kauf- und Mietmarkt, genauer untersucht werden. Zuletzt war es Ziel der Studie, **strategische Handlungsoptionen** zur Verbesserung des Marktanteils für Liebherr aufzuzeigen.

Vorgehensweise

**Schritt 1: Marktrecherche**

Im ersten Schritt wurden auf Basis von Marktrecherchen die Grundlagen für die Marktanalyse gelegt. Neben gesammelten Informationen hinsichtlich Marktvolumen und Produktrends wurden im Rahmen einer umfangreichen Wettbewerbsanalyse alle Wettbewerber (Hersteller, Händler und Vermieter) und deren Niederlassungen in Brasilien erfasst.

**Schritt 2: Regionalanalyse**

Im zweiten Schritt wurde auf Basis der VASA Markteintritts-/Marktentwicklungsmethodik die geografische Verteilung des Marktvolumens anhand eines auf Marktdaten basierenden Index ermittelt. Im Abgleich mit den Recherchen aus Schritt 1 ließen sich auf diese Weise z.B. die Marktabdeckung der unterschiedlichen Wettbewerber ermitteln und Lücken im Vertriebsnetz ausfindig machen.

**Schritt 3: Telefonumfrage**

Im dritten Schritt konnten durch eine Telefonbefragung der Marktteilnehmer zahlreiche Fragen u.a. zu den Themen Markenbekanntheit, Markenwahrnehmung, Größe des Gesamtmarktes, Größe des Mietmarktes, Einsatzbereiche von Turmdrehkränen und Kaufverhalten noch genauer erklärt werden. Die Ergebnisse dieser Befragung wurden anschließend mithilfe sorgfältig ausgewählter Experteninterviews validiert.

Diese Projektmethodik lieferte schließlich die Basis für die Bestimmung strategischer Handlungsoptionen.

sales  
**VASA**

VASA (Value Added Sales Approach) ist ein Konzept, welches von PSG zur systematischen Optimierung der Bereiche Vertrieb und Marketing entwickelt wurde.

**VASA Sales** umfasst Methoden und Tools aus vier Kernbereichen, deren Realisierung das Umsatzwachstum, die Ergebnisoptimierung und die Effizienz des Vertriebs fördern: Kundendurchdringung, Marktausschöpfung, Steuerung und Preis.

Management Consulting

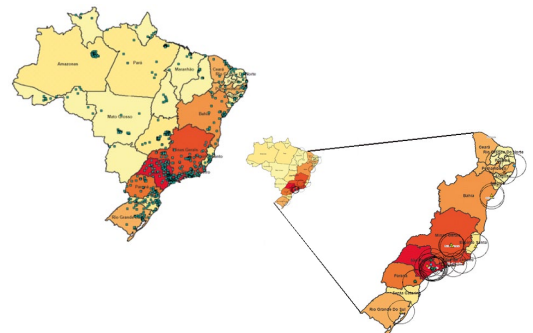
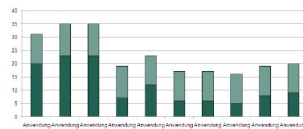
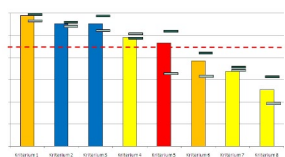
## VASA: „Marktanalyse & Marktentwicklung Brasilien“

Analyse-Schema



Ergebnis

- Seit dem Projekt hat Liebherr eine **größere Transparenz** über den brasilianischen Markt und kann die eigene **Marktanteilsentwicklung** über die letzten Jahre nachvollziehen.
- Die Analyse über die **Kauf- und Mietpräferenzen** im brasilianischen Markt unterstützt Liebherr bei der **strategischen Ausrichtung der Marktbearbeitung**.
- Die Regionalanalyse hat **Optimierungspotenzial** hinsichtlich der **Marktabdeckung** für Liebherr aufgezeigt.
- Durch die **Erfassung potenzieller Kunden** inklusive Kaufverhalten auf Basis der Telefonbefragung hat Liebherr **konkrete Leads für den Vertrieb** generiert.
- Die Kenntnis über die **für den Kunden** wichtigen **Produkteigenschaften** sowie die **Markenbekanntheit** hilft Liebherr bei der besseren **Ansprache der Kunden** und der **Abstimmung der Marketingmaßnahmen**.



Über Perlitz Group

- International tätige Unternehmensberatung mit Sitz in Mannheim, gegründet 1996
- Service aus einer Hand in Management Consulting, Management Software, Executive Training und Research
- Kernkompetenzen in Strategie, Innovation, Vertrieb & Marketing, Service & After Sales und Controlling
- Branchenkompetenz in Automobil, Maschinen- und Anlagenbau, Metall- und Elektroindustrie, Pharma, Healthcare und Chemie

Ihr Ansprechpartner

Dr. Thorsten Giesa, Associate Partner  
 Telefon: +49 621 150 42-14  
 Mobil: +49 160 9012 6109  
 E-Mail: thorsten.giesa@perlitz.com