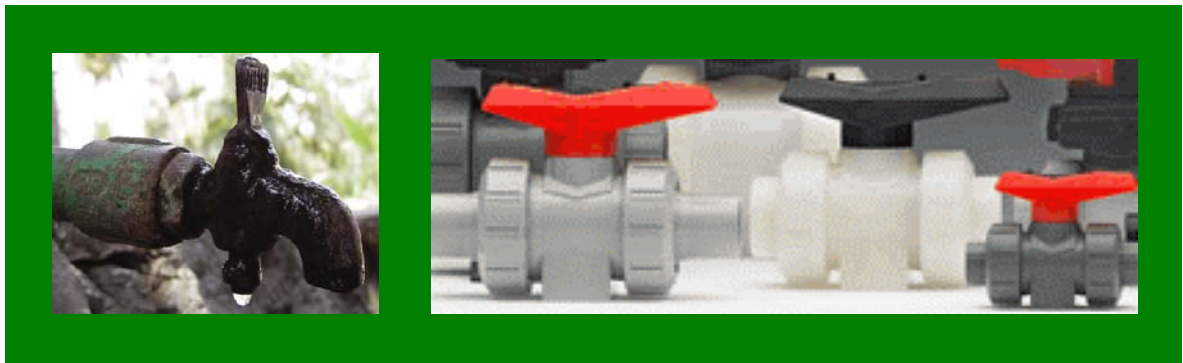


Marktstudie

Kunststoff – Druck-Rohr-Produkte Weltmarkt Armaturen, Fittings, Rohre, M+R, u.a.m.



Untersuchung für
Hersteller, Anbieter und Anwender

Weisslingen, November 2006



Hillinger+Partner – Unternehmensberatung
Weisslingen - Pforzheim
Saarlandstrasse 16, D-75181 Pforzheim
Telefon: 07231 - 70457

Copyright

Diese Analyse / Marktuntersuchung wurde von Firma Hillinger+Partner, CH-8484 Weisslingen, zum Verkauf an den Kunden und zur ausschliesslichen Nutzung im Unternehmen dieses Kunden erstellt. Eine Weitergabe, auch in Auszügen oder Teilen, an Dritte oder ein Verkauf ist dem Erwerber nicht gestattet.

Die in der Untersuchung enthaltenen Beurteilungen, Daten, Informationen, Trends und Werte wurden gewissenhaft und mit größtmöglicher Genauigkeit erarbeitet und ermittelt. Für deren Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Garantie übernommen werden. Hillinger+Partner – Unternehmensberatung haftet in keinem Fall für allfällige direkte oder indirekte Schäden und Folgeschäden, die aufgrund des Gebrauchs der Marktuntersuchung und deren gesamten Inhalts entstehen.

Hillinger+Partner hat versucht in dieser Unterlage alle Urheberrechte Dritter zu beachten. Allein aufgrund der Nennung von Marken- und Warenzeichen ist nicht der Schluß zu ziehen, dass diese nicht durch Rechte Dritter geschützt sind.

Alle Urheberrechte zu dieser Untersuchung u.a. Bilder, Grafiken, Dateien, Inhalte und Texte sowie deren Anordnung liegen bei Hillinger+Partner.

Nachahmungen jeder Art, Weiterübertragungen oder sonstiger Gebrauch, u.a. wie Nachdruck, Vervielfältigung, Veröffentlichung oder Weiterverarbeitung in elektronischen oder in Printmedien sind nicht gestattet.

Ausnahmen hiervon bedürfen sowohl zur privaten als auch zur kommerziellen Nutzung der zuvorigen ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung durch uns.

Copyright 2006

Hillinger+Partner – Unternehmensberatung, CH-8484 Weisslingen

Marktstudie - Modulversion

Kunststoff – Druck-Rohr-Produkte (KDRP) Weltmarkt

Armaturen, Fittings, Rohre, M+R, u.a.m.

Industrie, Gas-und Wasserversorgung, Hinweise zur Haustechnik

Nr.	Inhalt	Seite
1.	Aufgabenstellung und Auftrag	8
2.	Einleitung, Definitionen und Abgrenzungen	9
2.1	Hauptsortimente - Armaturen, Fittings, Rohre, M+R	12
2.2	Marktsegmentgruppierungen, Zielgruppen	13
2.3	Rohrleitungskomponenten, Werkstoffe und Untersuchungsbegriffe - Stichwortverzeichnis alphabetisch	19
3.	Weltmarkt - Entwicklungen	24
3.1	Weltmarkt Rohrleitungsprodukte Metall / Kunststoff	34
3.1.1	Marktvolumen Rohrleitungsprodukte Metall / Kunststoff nach Hauptregionen Welt 2007	37
3.2	Marktstrukturen, Regionsunterschiede - Welt BIP Bevölkerung, Fläche, Arbeitslosigkeit, Inflation, Gehalt, Währung - Länderranking und alphabetisch,	39
3.2.1	Regions- und Länderportraits	44
3.2.2	Afrika, Naher Osten - Ägypten, Australien, Iran, Israel, Jordanien, Libyen, Nigeria, Saudi Arabien, Südafrika, VAE	44
3.2.3	Europa – F, GB, I, PL, Türkei, Ungarn	98
3.2.4	Deutschland mit Bundesländer	127
3.2.5	Amerika – Brasilien, Chile, Kanada, Mexiko, USA	149
3.2.6	Asien - Thailand, Japan	174
3.2.7	China, Taiwan	181
3.2.8	Indien	197
3.2.9	Russland	203
3.3	Marktpotenziale KDRP regional 2005, Trend bis 2010	219
3.3.1	Marktpotenzial KDRP – Länderranking Industrie (IS)	220
3.3.2	Marktpotenzial KDRP – Länderranking Versorgung (VS)	221
3.3.3	Marktpotenzial KDRP – Länderranking IS + VS	224
3.3.4	Marktpotenzial – Länderranking Haustechnik	225

Marktstudie - Modulversion

Kunststoff – Druck-Rohr-Produkte (KDRP) Weltmarkt

Armaturen, Fittings, Rohre, M+R, u.a.m.

Industrie, Gas-und Wasserversorgung, Hinweise zur Haustechnik

Nr.	Inhalt	Seite
3.3.5	Marktvolumen nach Marktsegmenten - Werkstoffe, Rohre, Armaturen, Prozessautomation, Material Waferproduktion	230
3.3.6	Marktvolumen und Entwicklungen nach Regionen - Kunststoffe, Werkstoffe, Rohre, Armaturen, Pumpen, M+R Durchfluß	235
3.4	Industriemarkt mit der Gas- und Wasserversorgung	244
3.4.1	Einsatzbereiche, Beispiele für Anwendungen	244
3.4.2	Kunststoffe im Werkstoffkreislauf, Umweltaspekte	273
3.4.3	Beschreibung von über 30 Branchen/Marktsegmenten	285
3.4.4	Marktpotenzial KDRP in D nach Marktsegmenten in T€	362
3.5	Abnehmer-, Markt- und Zielgruppenbedürfnisse	363
3.5.1	Leistungen, Mehrwerte und Markenwerte	366
3.5.2	Preisbeurteilung	371
3.5.3	Preisvergleiche, Preisbeispiele	379
3.6	Wettbewerber	389
3.6.1	Beurteilung der Wettbewerber , Vergleiche, Sortimentsstrategien	390
3.6.2	Wettbewerber KDRP - Sortimentsübersicht - www (ca.800)	406
4.	Technik, Technologien, Werkstoffe	435
4.1	Werkstoffvarianten – Hauptkriterien im Vergleich Kunststoff / Metall	442
4.2	Chemische Widerstandsfähigkeit Kunststoffe / Metalle	458
4.3	Normen	463
4.4	Armaturen	469
4.4.1	Absperrklappen	478
4.4.2	Kugelhähne	481
4.4.3	Membranventile	490

Marktstudie - Modulversion

Kunststoff – Druck-Rohr-Produkte (KDRP) Weltmarkt

Armaturen, Fittings, Rohre, M+R, u.a.m.

Industrie, Gas-und Wasserversorgung, Hinweise zur Haustechnik

Nr.	Inhalt	Seite
4.4.4	Magnetventile	494
4.4.5	Aktoren, Stellantriebe, Automatikarmaturen	500
4.5	Fittings, Flansche, Kupplungen	508
4.6	Anschluss- und Verbindungstechnik	514
4.7	Rohre	537
4.8	Mess- und Regeltechnik	546
4.9	Substitution Werkstoffe, Produkte, Trends	549
5.	Vermarktung, Strategien	552
5.1	Vermarktungswege	552
5.1.1	Handel / Direkt – Werksnutzen	553
5.1.2	Veränderungen im Markt / Umfeld, in den Werken, im Handelsbereich, Ziele der Werke	555
5.1.3	Leistungen, Zusammenarbeit, Beurteilung von Handelspartnern, Partnerhandelskommunikation,	559
5.1.4	Direktvermarktung Vorteile / Nachteile, Chancen / Risiken	564
5.2	Vermarktungskonzept - Chancen und Wege, Wachstum oder Krise, Planungsumfang, Planungsprozess, Differenzierte Kundenbetreuung, Regional-global,	568
5.2.1	Vertriebsformen, -kanäle, Baumärkte, Internet, Marktplätze, Katalogverkauf	572
5.3	Mögliche Ziele – Entwicklung Umsatz / Ertrag, Marktanteile, Fähigkeiten Vertrieb, Ressourcen,	580
5.3.1	Konterrevolution im Markt - Strategien zur erfolgreichen Wettbewerbsbekämpfung	581
5.3.2	Aggressivität im Vertrieb	583
5.3.3	Vertriebskennzahlen, Strategische Positionierung, Reengineering	584

Marktstudie - Modulversion

Kunststoff – Druck-Rohr-Produkte (KDRP) Weltmarkt

Armaturen, Fittings, Rohre, M+R, u.a.m.

Industrie, Gas-und Wasserversorgung, Hinweise zur Haustechnik

Nr.	Inhalt	Seite
5.3.4	Weitere Entwicklung Sortiments- und Leistungsangebot, Was ein Produkt erfolgreich macht?	591
5.4	Beratung, Logistik, Lieferservice, Produktionsplanung, Schulung, Organisation, Handelskonzeption, Handel / Direkt, Zielgruppen, Call-Center, Vertrieb-Zuschlagskosten, -Aufgaben, -Funktionen	597
5.4.1	Organisation eines Kundenbindungsprogramms, Zufriedenheitsanalyse, Kano-Modell	609
5.4.2	Service, Customizing	622
5.4.3	Organisation der Schlüsselkundenbearbeitung, Kundenertragswert, Dynamische Potenzialerfassung,	626
5.4.4	Market Research, Wettbewerbsbeobachtung	629
5.5	Erfolgreiche Mitarbeiterentwicklung – Anzahl, Funktionen, Qualifikationen, Mitarbeiter, Identität, Gleichgewicht, Controlling, Reporting, ABC Klassifizierung, Analyse Ist-Situation, Reengineering,	634
5.5.1	Führung, Kennzahlen - Anreizsystem - Fördern/Fordern	643
5.5.2	Effizienzsteigerung - Neukundengewinnung	649
5.5.3	Profile Aussendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Produktmanager, Marktsegmentmanager, Leiter F+E	655
5.6	Erfolgreiche Marketing – Mix Maßnahmen Anzeigen, Direktmailing, PR, Dokumentation, Internetauftritt, Kundenincentives, Werte, Kommunikation, Wettbewerbsdifferenzierung, One-to-one Marketing, Kundenzeitschrift	660
5.6.1	Messebeschickungen, Virtuell www, Veranstaltungen	676
5.6.2	Preispolitik und Preispositionierung, Commoditisierung	685
5.6.3	Markenführung und Markenpolitik	695

Marktstudie - Modulversion

Kunststoff – Druck-Rohr-Produkte (KDRP) Weltmarkt

Armaturen, Fittings, Rohre, M+R, u.a.m.

Industrie, Gas-und Wasserversorgung, Hinweise zur Haustechnik

Nr.	Inhalt	Seite
6.	Prüfliste Aktionen, Aufgaben, Optionen PE-Kugelhähne	714
7.	Anhang – Stichwortverzeichnis alphabetisch (> 400 Stichworte)	720
	Seiten gesamt 1 - 7	730
8.	Optionen:	
8.A	Wettbewerber Kunststoff-Druck-Rohr- Produkte (KDRP) (>250) Welt - Beschäftigte, Umsatz in Mio EURO, U/B	8.A1-6
8.B	Profile Hauptwettbewerber KDRP - Umsätze, Beschäftigte, Sortimente, Stärken, Schwächen (ca.100 Profile 2-seitig)	8.B1- 203
8.C	Marktpotenzial KDRP Welt nach Produktgruppen 2005 in T€, Trend bis 2010	8.C1-6
8.D	Marktpotenzial KDRP Deutschland nach Produktgruppen 2005 in T€, Trend bis 2010	8.D1-14
8.E	Händler / Direktverkauf Marktanteile in D 2004, Trend bis 2010, Ranking Handelsfirmen in D (in 8.F enthalten)	8.E1-2
8.F	Hauptabnehmer mit Händler (Name, Land, (in D: PLZ, Ort, Straße) Marktsegment, Werkstoffe-Bedarf, Einkaufs-potenzial Kunststoff- Druckrohrprodukte in T€, Wahlmöglichkeit - 1 200 Firmen oder - 2 400 Firmen oder > 3 700 Firmen (8.E ist hier enthalten)	8.F1- 103
8.G	Ist – Analyse beim Auftraggeber - umfassender Bericht Spiegelung von mehr als 160 Kriterien mit erfolgreichen Benchmarks im Marktsegment	8.G1-2
	Seiten gesamt mit allen Optionen >	1080

Beispiel Auszug Marktsegmente - Autoindustrie (Strassenfahrzeugbau)

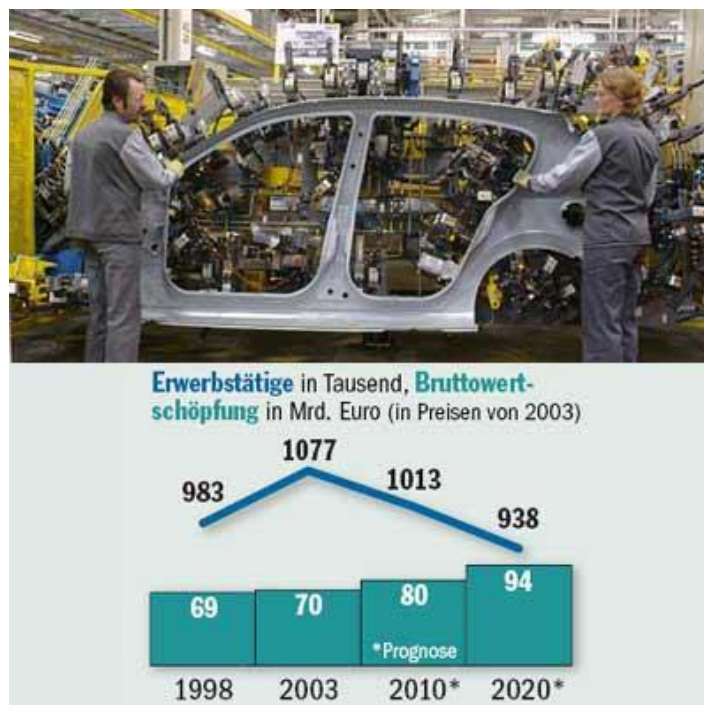
In Deutschland - 2002 - 204 Mrd €, 1022 Unternehmen, 776000 Beschäftigte

Im Jahr 2003 hatte man einen leichten Rückgang von -1%. Wenn das

Verbrauchervertrauen in die Konjunktur zurückkehrt rechnet man mit einer positiven Entwicklung für 2004.

Die Erwartungen gehen auch wieder in Richtung der Entscheidungen zu größeren Modellen.

Ein interessantes Feld für Rohrleitungskomponenten im Fertigungsprozess sowie bei Versorgungsleitungen.



Automobil – Zukunft für Spezialisten: Trotz der aktuellen Krise von Opel und VW: Deutschlands Autobranche ist gesund. Der Export läuft, fast alle Hersteller und Zulieferer schreiben Gewinne. Als Jobmotor fällt die Branche allerdings künftig aus: Zwar soll die Produktion im Inland steigen. Weil aber gleichzeitig die Produktivität zunimmt, entstehen keine neuen Arbeitsplätze. In den Autofabriken gilt deshalb weiterhin: mehr Roboter, weniger Menschen. Auch in Zukunft sucht die Branche Spezialisten: Ingenieure und Facharbeiter, die den Zukunftstrend Auto-Elektronik beherrschen. Die elektronischen Helfer beanspruchen einen immer größeren Anteil am Gesamtwert eines Pkws

Marktstudie Kunststoff - Druck-Rohr-Produkte Welt (KDRP)

Beispiele - Armaturen, Fittings, Rohre und M+R

Marktpotenzial Produktgruppen in TEURO

Produktgruppen in Kunststoff	Product groups in plastic	T€
Absperrklappen elektromotorisch	Butterfly Valves electric	XXXXXX
Absperrklappen handbetätigt PP	Butterfly Valves hand operated PP	XXXXXX
Absperrklappen pneumatisch KS	Butterfly Valves pneumatic	XXXXXX
Befestigungsklemmen KS	Wall Mounting Brackets	XXXXXX
Doppelrohrsysteme KS	Double Containment	XXXXXX
Druckregelventile KS	Pressure Regulator Valves	XXXXXX
Elektroschweissfitting PE	electrofusion fittings PE	XXXXXX
Fittings ABS	fittings ABS	XXXXXX
Fittings PVC-U	fittings PVC-U	XXXXXX
Flansche KS	flanges	XXXXXX
Kugelhahn elektromotorisch KS	Ball Valves electric	XXXXXX
Kugelhähne, handbetätigt, PE	Ball Valves PE hand operated	XXXXXX
Kunststoffpumpen	plastic pumps	XXXXXX
M+R Schwebekörperdurchflußmesser	M+C flow Meters	XXXXXX
Magnetventile KS	Solenoid Valves	XXXXXX
Membranventile handbetätigt PP	Diaphragm valves PP hand operated	XXXXXX
Membranventile pneumatisch KS	Diaphragm valves pneumatic	XXXXXX
Regelventile KS	Control Valves	XXXXXX
Rohre ABS	pipes ABS	XXXXXX
Rohre Multilayer -Verbund (nur IS, VS)	multilayer pipes	XXXXXX
Rohre PE	pipes PE	XXXXXX
Schieberventil KS	plastic gate valves	XXXXXX
Sitzventile handbet. KS	plastic globe valves	XXXXXX
.....
Total 64 product groups		

T€ - Tausend EURO, (thousand EURO), KS - Kunststoffe, (plastics)

ABS - Polybutadien, PB - Polybuten, PE - Polyethylen, PFA - Perfluoro-Alkoxyalkan, PP - Polypropylen,

PVDF - Polyvinylidenfluorid, PVC-C - Polyvinylchlorid chloriert, PVC-U - Polyvinylchlorid

Rohre Multilayer -Verbund / PVC-C / PP-R - Einsatzschwerpunkt Haustechnik, hier nur IS und VS

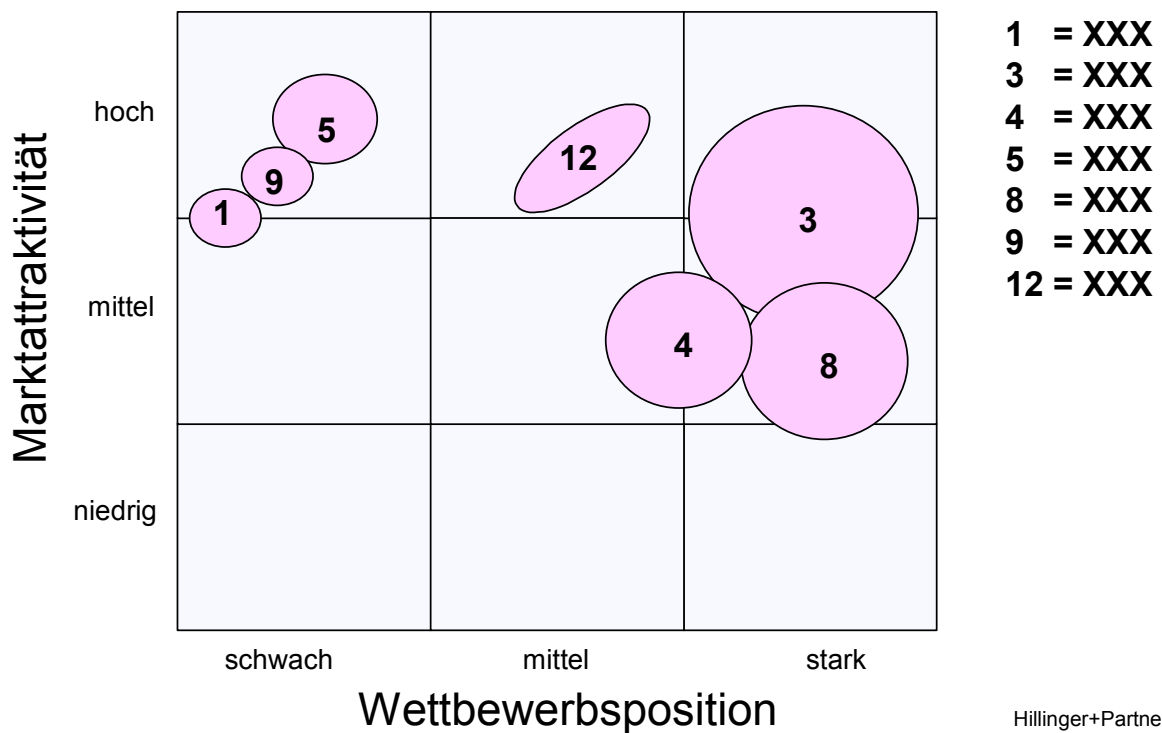
3.6.2 Wettbewerber Kunststoff-Druck-Rohr-Produkte (KDRP) Sortimentsübersicht

Name	Land	Industrie											Internet				
		Rohre	Metall	Multilayer	ABS, PVC	PB, PE, PP	PVDF, PFA	Fittings	Armaturen	Antriebe	M+R	Pumpen		Schweiß- Maschinen	Halbzuge	Haus- technik	Gas- und Wasser- Versorgung
.....	D																
A+R Armaturen	D		n						X								
Aalberts	NL	X	n	X		X			X					X	X	X	www.aalberts.nl
.....	D		n						X					X			
ABB Automation Products	D		n							X					X		
.....	D	X				X								X			
ACOME	F	X		X										X			www.acome.fr
Actreg S.A.	F									X							www.actreg.com
Adams	D		n						X								
ADOS	D									X							
Aerre Inox	I		n						X								
Affetti	I										X						
AGRU	A	X				X			X					X			
AGUM	I								X								
Aims Fasteners	Can				X	X			X					X			www.aimsfasteners.com
Air Torque	D																www.airtorque.de
Akatherm (Aliaxis).	NL					X			X					X			
AKO Armaturen	D		a						X								www.ako-armaturen.de
Awedukt	PL								X								www.akwedukt.com.pl
Al-cor	Kroat	X			X									X			www.al-cor.hr
Alfa Laval	D		n						X								
Aliaxis ETEX	B	X	a	X	X	X			X	X	X	X	X	X			www.aliaxis.com
Almatec	D		a								X						
Alphacan Omniplast GmbH	D	X			X	X			X					X			www.alphacan-omniplast.de
Alprene (+GF+)	I					X			X								
Amar Equipments	IND																

Beispiel: Wettbewerber – Vergleich Sortimente und Bewertung

Firma	PVC-U, PVC- C,ABS	PP,PE,PB	PVDF, PFA	Rohr	Fit- tings	Arma- turen	Auto- matik	M+R
XXXXXXXXXX	9	6	5	4	7	6	6	4
XXXXXXXXXX	6	5	5	0	1	6	5	7
XXXXXXXXXX	6	3	0	0	6	0	0	0
XXXXXXXXXX	6	2	3	0	0	1	7	6
DEKA	X	X	X	X	0	0	0	0
XXXXXXXXXX	0	0	0	0	0	7	5	2
..... > 50	0	7	0	7	0	0	0	0

Beispiel: XXXXXXXXX - Sortiments-Portfolio



Profil ASV Stübbe

1.	Adresse/ Address	ASV-Stübbe GmbH u. Co. KG Hollwieser Straße 5 D-32606 Vlotho Tel. +49-5733-79 90 Fax +49-5733-79 92 20 http://www.asv-stuebbe.de
2.	Rechtsform/ Legal status Register	GmbH u. Co. KG AG 32545 Bad Oeynhausen HRA 1205 Gründung 19XX
3.	Grundkapital/Capital	XXX Mio € Zahlungsziel: XX Tage, Rating: mittel Empfohlener Kredit: bis ca XXXX T€
4.	Eigentümer/ Owner	Ulrich Stiebel 37603 Holzminden
5.	Management	Klaus Warnecke GF Ingolf Alstedde KL Prokurist
6.	Anzahl Mitarbeiter/ Number of employees	2002-XXX (in Vlotho XXX)
7.	Jahresumsätze/ Annual turnover	2002 – XXX Mio €, Export: XX% PE KH – ca XX Mio €
8.	Umsatz / Mitarbeiter Turnover / employee	XXX.000,- €/Mitarbeiter
9.	Cash flow	
10.	Jahresergebnis/EBIT	

Profil ASV- Stübbe

	Standorte/ Locations	In Vlotho XXXXX qm Produktionsfläche
12.	Sortiment/ Products	Kunststoffpumpen, Kunststoffarmaturen, KH, MV, AK, Druckregler, Schwebekörperdurchflussmesser, Flansche, Rohrklemmen, PE- Kugelhahnen
13.	Marktsegmente/ Market segments	Industrie, Gas- und Wasser – Versorgung Verfahrenstechnik, Chemikalienabfüllung, Wasseraufbereitung, Oberflächentechnik
14.	Kundenstruktur/ Customer structure	Trotz XXXXXXXXXX guter Absatz über den XXXXXX. Mit obigem Sortiment wurde bei allen bedeutenden OEM's und Endverbrauchern XXX XXXXX XXXX. Im Versorgungsbereich XXXXXXXXXX
15.	Marktanteile/ Market share	Gehört zu den XXXXXXXXXX XXXXXXXXX mit dem Hauptprogramm in der XXXXXXXXXX. Bei Kunststoffarmaturen eher in XXXXXXXXXX vertreten. In der Versorgung XXX XXXXXXXXXX
16.	Banken/ banks	Dresdner Bank, 32585 Vlotho, BLZ (49080025) Volksbank Bad Oeynhaus -alt-, 32512 Bad Oeynhaus, BLZ (49061298)
17.	Bemerkungen/ Remarks	XXXXXXXXXX, Eigenkapitalquote bei XX% Vertrieb nicht exklusiv über XXXXXXX XXXX XXXXX

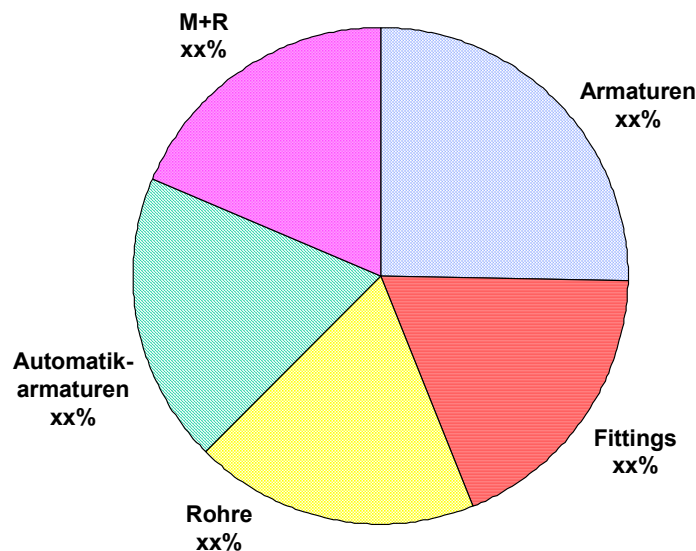
Beispiel Hauptabnehmer - Einkaufspotenzial in TEURO (>3600 Firmen)

Name	PLZ	Ort	Strasse	Markt-segmente	Metallo- Kunststoff	Kunststoff ABS	PVC/ ABS	PE/PP/ PB	PVDF/ PFA	Auto- matik	M+R
XXXXXXXXXX	XXXXX	XXXXXXXX	Industriestr. 10	i71	300	200	100	70	0	10	20
3M Healthcare	USA			i95	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
3V Cogem S.p.A.	I	24044 Dalmine		i3	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
A & K GbR Planungsbüro	XXXXX	Berlin	Oranienburgerstr. 273	v,Z55	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	49084	Osnabrück	XXXXXX	Z33,38,39	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	49809	Lingen	XXXXXX	Z39	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	86807	XXXXXX	Rudolf-Diesel-Str. 10	Z2,8	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	01279	XXXXXXXX	Marienberger Str. 86	v,Z55	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
A. Schirmer	XXXXX	Ulm	XXXXXX	k3,z12,13	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
A. Wagner GmbH	XXXXX	Schönwalde	Bahnhofstraße 1	k3,Z12,13	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	89168	Niederstotzingen	Breite Strasse 31	i3	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
A.C. Bach GmbH & Co.	70499	Stuttgart 31	Friolzheimer Str. 5	i3,22,k3,Z13	600	600	180	200	60	60	100
A.C.S. Aqua-Care-Systems	65396	Walluf	XXXXXX	i4	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	98708	XXXXXXXX	Industriering 33	i22,3,31	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	52525	XXXXXXXX	Humboldtstr.3	Z32,36	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
AALP Benelux B.V.	NL	6802 CA ARNHEM		Z2	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
AAR-Montagen GmbH	XXXXX	Magdeburg	Ehlegrund 15	Z7	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	95448	Bayreuth	XXXXXX	i41	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ABB	35510	Butzbach	Schorbachstrasse 9	i85	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	CH,D			i85	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	27809	Lemwerder	An der Fähre 2	i82	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	76461	Muggensturm	hauptstr.139-141	i3	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	87719	Mindelheim	Daimlerstr. 3	k3,v22,z12	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Abwasserverband Braunschweig	38107	Braunschweig	Celler Heerstr.337	b8	300	300	90	130	0	30	50
AC Klimaanlagen GmbH	XXXXX	München	Landsberger Strasse 495	i71,k3,z13	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	USA			Z2	5000	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Accenture	61476	Kronberg		Z57	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ACCO Process Division	USA			Z8	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Acelaria	E			i	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Acer	Taiwa			i87	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ACI Ingenieurgesellschaft mbH	01157	Dresden	Gottfried-Keller-Straße 13	v,k2,Z53,55	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXXXXXXXX	59494	Soest	Lange Wende 43	Z2,8	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

3.3.7 Marktpotential Entwicklung bis 2010 – Kunststoff-Werkstoffgruppen, Marktsegmente und Regionen

Von 2004 bis 2010 ist eine Steigerung des Marktvolumens von xxx Mio € auf xxx Mio € zu erwarten. Dies sind ca. xx % pro Jahr durchschnittliches Wachstum. Zu erwarten sind allgemeine Zuwächse bei allen Kunststoffen durch die Substitution von metallischen Werkstoffen. Spezielle Zuwächse u.a. bei XXXX in der XXXXXXXX. Weiter sind Zuwächse in der XXXXXXXX und der Mess- und Regeltechnik in besonderem Umfang zu erwarten. Die Preise für XXXXX und Fittings habe eine XXXxxxxxxxxxxxxx. Bei Armaturen hängt der XXXXXXXX stark von der technischen Positionierung ab. In den einzelnen Gruppen, Segmenten und Regionen gibt es somit Unterschiede:

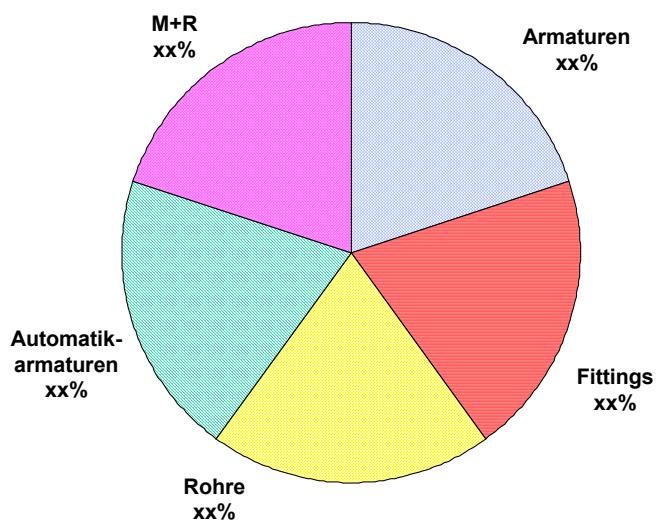
Produktgruppenanteile Markt Deutschland 2010 Klebbare Kunststoffe PVC-U / PVC-C / ABS – MV = xxx Mio €



Hillinger+Partner 2005

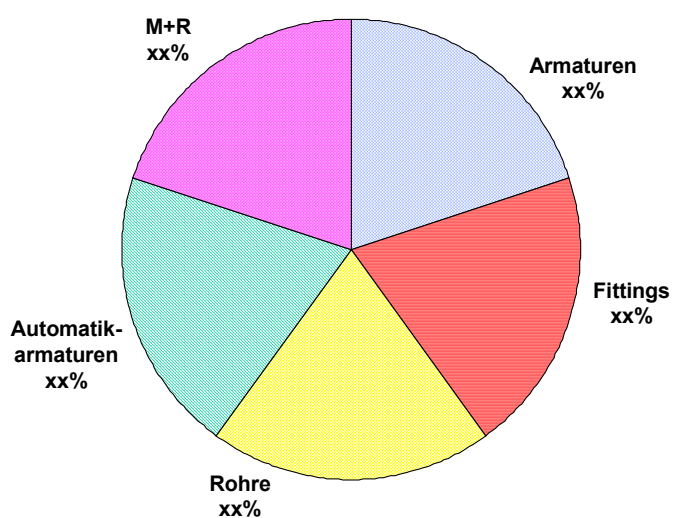
Hillinger+Partner 2006

Produktgruppenanteile Markt Deutschland 2010
Schweissbare Kunststoffe PE / PP / PB – MV = xxx Mio €



Hillinger+Partner 2005

Produktgruppenanteile Markt Deutschland 2010
Fluor- Kunststoffe PVDF / PFA – MV = xxx Mio €



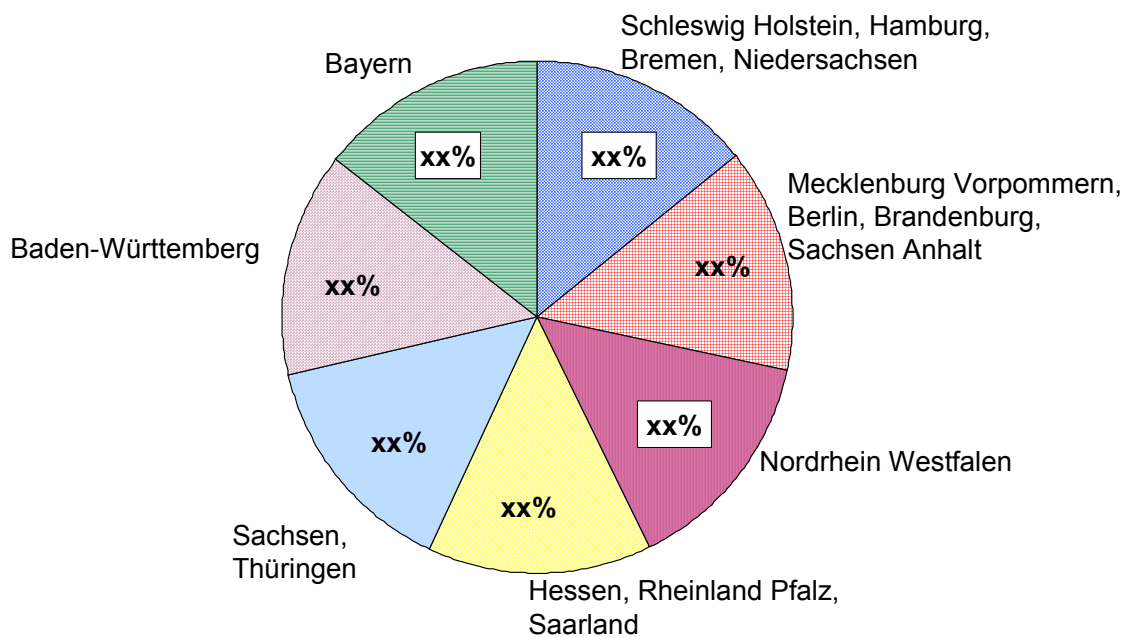
Hillinger+Partner 2005

Marktsegmente/ Potenziale IS Rohrleitungssysteme 2010 in D

Marktsegment	Marktvolumen Kunststoff RLS in Mio €
Wasseraufbereitung	xx
Chemie	xx
Halbleiter	xx
Life science / Pharma	xx
Lebensmittel / Getränke	xx
Oberflächentechnik	xx
Automobilbau	xx
Maschinenbau	xx
Schwimmbadbau	xx
Kältetechnik	xx
Umwelt	xx
Sonstige	xx
Gesamt	xxx

Marktpotenziale in Deutschland 2010 – regional

Industrielle Kunststoff – Druckrohrsysteme: xxx Mio €



Hillinger+Partner 2005
Marktpotenzial in D regional

Marktpotenziale – Aufteilung in 2010 – Deutschlandkarte



Beispiele

Vermarktungskonzept - Chancen und Wege

Warum braucht man ein dynamisches Vermarktungskonzept?

Wachstum oder Krise – Vertriebskonzept dynamisch

Komplexität und Veränderungen im Markt für Rohrleitungskomponenten:

Marktteilnehmer zu
.....
Konjunkturtief / Konjunkturhoch
.....
.....
Schnelle auf derseite
.....
.....
..... Vertriebskanäle
.....
.....
.....

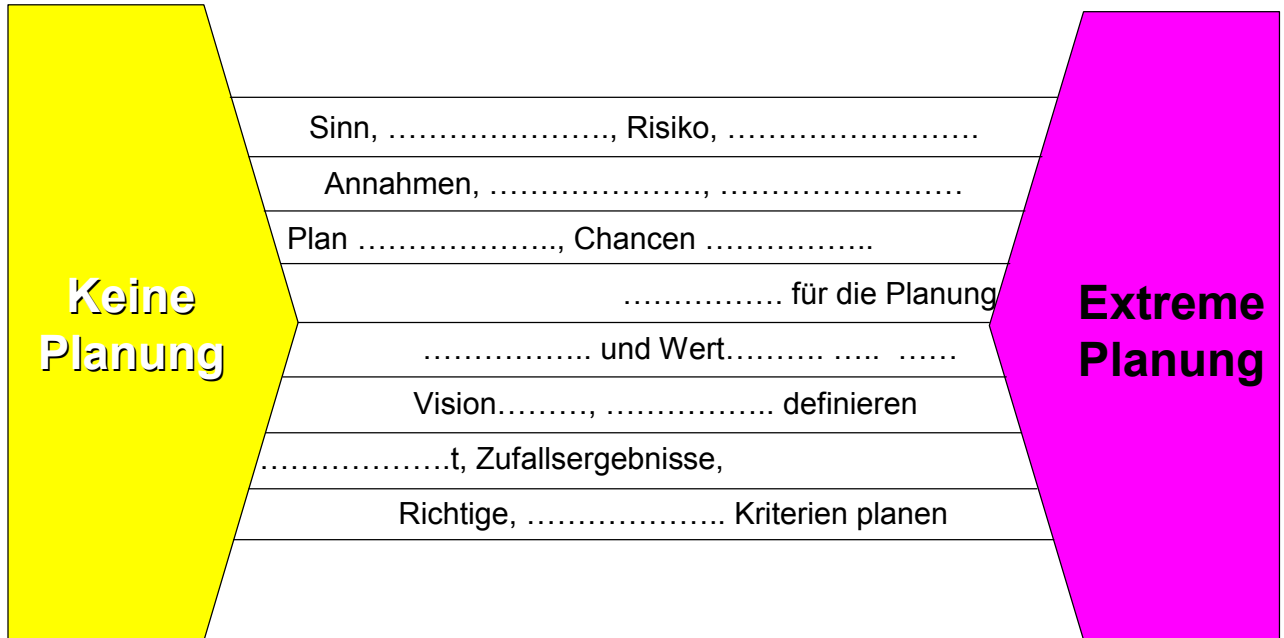
Hillinger +Partner 2005

Hier gibt es neben nur wenigen allgemein gültigen guten Regeln (kaum Rezepte) eine Vielzahl von individuellen Möglichkeiten und Wegen, die ein Unternehmen zum Erfolg führen können. Der optimale Weg zu einem erfolgreichen, dynamischen Vermarktungskonzept für das eigene Unternehmen führt ausschliesslich über die umfassende Einbindung aller, an der besonders wichtigen Umsetzung des Konzepts beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, über eine professionelle Moderation. Dieser Weg ist normalerweise auch dann besser, wenn die Führung bereits eine besonders gute Konzeptlösung hat, da eine Reihe von wertvollen neuen Ideen von den Mitarbeitern eingebracht und die Mitarbeiter stark motiviert werden. Ohne die Akzeptanz bei den Mitarbeitern und ohne das Engagement der Mitarbeiter ist auch das beste Konzept nichts wert. Ein Erfolg tritt selten ein. Die Führung muss eine eventuell eigene gute Lösung bei der gemeinsamen Erarbeitung des Konzepts mit den Mitarbeitern einbringen. In dieser Diskussion ist sie auf dem richtigen Prüfstand.

Zwischen den beiden Extrempositionen keine Planung,

Hillinger+Partner 2006

Planungsumfang



Hillinger+Partner 2005

Wachstum oder Krise

Was ist zu tun?

Potenzialanalyse – Absatzmarkt,,

Eigene –

Potenziale im – steigern – Vertrieb

Marketing – Mix abgestimmt und einsetzen

Markenpolitik –

..... Werbung, Verkäufer

..... und Auswerten aller, -

..... – Ablauf:

.....

.....

Hillinger +Partner 2005

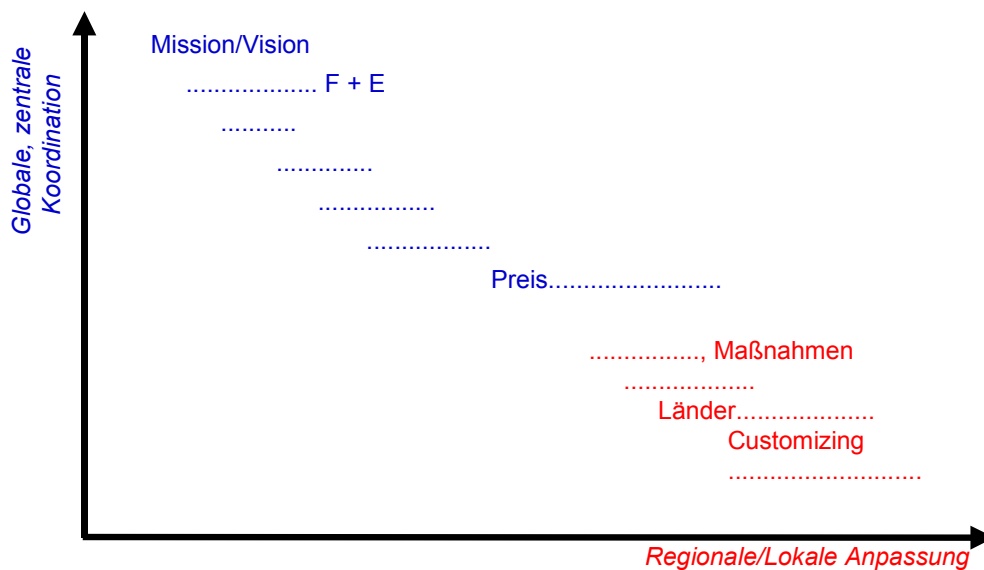
Wachstum oder Krise – Vertrieb Kundenbetreuung

Kurzzeitkunden	Langzeitkunden	
Schmetterlinge Aktionen:	Treue Freunde Angebot Kundenbedürfnisse Hohes Aktionen: Kommunizieren Sie aber	Hoher Profit
Fremde des Unternehmens und passen Niedrigstes Aktionen:	Kletten Angebot und Kunden- passen Aktionen: Messen Sie- und – des Kunden,	Wenig Profit

Hillinger +Partner 2005

Auch die Vermarktung unter zentralen und regionalen Aspekten:

Rohrleitungskomponenten- Global/Regional



Hillinger+Partner 2006