

Logistik Explorer 2011: „Gerade im Aufschwung auf systematische Kundenbindung setzen“

Zum dritten Mal hat die Managementberatung Homburg & Partner, Hidden Champion in Marketing & Vertrieb, die jährliche Studie Logistik Explorer, eine Expertenbefragung in der Transport- und Logistikbranche, durchgeführt. Er spiegelt die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage der größten Logistikbranchen wider und gibt einen Ausblick auf deren Geschäftserwartung sowie zukünftige Themen und Trends in Marketing & Vertrieb. An der aktuellen Studie des Jahres 2011 nahmen 122 Führungskräfte der Branche teil.

In der Befragung 2011 ist die Bewertung der aktuellen Geschäftslage auf einen neuen Höchstwert gestiegen. So sind nun 95% aller Befragten zufrieden mit ihrer derzeitigen geschäftlichen Situation, gegenüber 66% im Jahre 2010 und 43% im Jahre 2009. Ausdruck dieser positiven Einschätzung der Befragten ist der tatsächliche Umsatz der Unternehmen in 2010, der 23% höher lag als im Vorjahr. Auch die Erwartung für die nächsten 12 Monate wird von den Experten positiv bewertet - gut neun von zehn Befragten erwarten weiterhin ein Wachstum im Umsatz. „Die Werte belegen eindrucksvoll, dass die Transport- und Logistikbranche wieder zurück auf Wachstumskurs ist“, führt Dr. Thomas Lüers, Partner und Leiter des Kompetenzzentrums Transport & Logistics bei Homburg & Partner, aus.

Als wichtigste Themen in Marketing & Vertrieb der Logistikbranche werden von den Befragten vor allem die Stärkung der Kundenbindung und Kundenorientierung gesehen, die neben den Bereichen Green Logistics/Nachhaltigkeit und Preise & Pricing auch als die Hauptherausforderungen der Branche hervorgehoben werden. „Die Fokussierung auf Kundenorientierung wird zwar in vielen Unternehmen als zentral bewertet, jedoch zeigen die Ergebnisse der Studie auch, dass die Kundenzufriedenheit und -loyalität in vielen Bereichen der Logistikbranche noch wenig systematisch gemessen wird. Gerade in der momentanen Marktsituation des Aufschwungs bietet es sich für die Unternehmen der Branche an, Investitionen in die Messung der Kundenzufriedenheit zu tätigen, da auf diese Weise Margen gezielt gesichert werden können“, schließt Dr. Lüers 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:

Dr. Thomas Lüers (Partner), Tel.: +49 89 20359 0, E-Mail: thomas.lueers@homburg-partner.com

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