

Unterschätzte Pricing-Potenziale in der Transport- und Logistikbranche

Zum vierten Mal hat die Managementberatung Homburg & Partner, Hidden Champion in Marketing & Vertrieb, die jährliche Studie Logistik Explorer, eine Expertenbefragung in der Transport- und Logistikbranche, durchgeführt. Diese 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 2012 nahmen, wie im vergangenen Jahr, 122 Führungskräfte der Branche teil.

Die Bewertung der aktuellen Geschäftslage bleibt auf hohem Niveau: 2012 sind immerhin 88% der Befragten zufrieden mit ihrer derzeitigen geschäftlichen Situation, nach dem Spitzenwert von 95% im vergangenen Jahr und 66% im Jahre 2010. Der Ausblick für die nächsten 12 Monate wird von 85% der Experten ebenfalls positiv eingeschätzt, wenngleich auch die Erwartungen etwas gedämpfter ausfallen als im vergangenen Jahr. „Die Werte belegen, dass sich die Transport- und Logistikbranche auf einem stabilen Wachstumspfad befindet, auch wenn die Entwicklung für das kommende Jahr etwas verhaltener eingeschätzt wird als 2011“, führt Dr. Thomas Lüers, Partner und Leiter des Kompetenzzentrums Transport & Logistics bei Homburg & Partner, aus.

Im Weiteren zeigen die Ergebnisse der Befragung, dass im Thema Pricing für viele Unternehmen der Branche noch Potenziale existieren: 64% der Experten sehen in diesem Bereich ungenutzte Wachstumschancen. „Ein Großteil der Unternehmen ist mit der eigenen Gewinnmarge unzufrieden. Dabei wird von vielen Unternehmen gleichzeitig die Hebelwirkung des Pricing auf den Unternehmensgewinn unterschätzt. Wir empfehlen unseren Kunden daher, Maßnahmen im Hinblick auf ein effizienteres Pricing zu ergreifen, da aus unserer Sicht ansonsten die Gefahr einer Abwärtsspirale besteht“, schließt Dr. Lüers sein Statement ab.

Darüber hinaus werden als wichtigste Themen in Marketing & Vertrieb der Logistikbranche die Stärkung der Kundenbindung und Kundenorientierung gesehen, die neben den Bereichen Produktentwicklung und Neukundengewinnung als Hauptherausforderungen hervorgehoben werden.

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

Julian Schlingensiepen (Studienleiter), Tel. +49 621 1582-360, E-Mail: julian.schlingensiepen@homburg-partner.com

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