

Umsatzsicherheit für Maschinen- und Anlagenbauer

*So steigern Sie Resilienz und Ihre Umsätze
auch im volatilen Marktumfeld*



Umsatzsicherheit als Garant für mehr Resilienz

Umsatzsicherheit ermöglicht Unternehmen weitestgehend unabhängig von externen Faktoren zu wirtschaften und größere Resilienz gegenüber Veränderungen aufzubauen. Somit kann Wachstum trotz eines volatilen Umfelds, gestärkter Konkurrenz oder subventionierten Industrie aus Fernost bestehen.

Ein sich wandelndes Marktumfeld mit konstant niedrigen bis negativen Prognosen für die deutsche Wirtschaft setzten alle Unternehmen unter Druck, besonders jedoch die den Maschinen- und Anlagenbau.



Was bedeutet Umsatzsicherheit?

Umsatzsicherheit beschreibt eine hohe Zuverlässigkeit, dass erwartete Umsätze unabhängig von äußeren Umständen, wie allgemeiner wirtschaftlicher Entwicklungen, getätigt werden. Dies ermöglicht eine hohe Planbarkeit und kann bspw. durch Diversifizierung oder starke Bindungen erreicht werden.

Das aktuelle Marktumfeld

Sinkende Auftragseingänge

Zuletzt wird ein erneuter Rückgang der Auftragseingänge von 10% für Februar 2024 gemeldet (Quelle: vmda.de am 03.04.2024)

Drohende Rezession

Zuletzt hatte das ifo erneut seine Wachstumsprognosen heruntergeschraubt und geht von einem Wachstum von nur 0,2% aus (Quelle: [ifo.de](https://www.ifo.de) vom 06.03.2024)

Drohender Fachkräftemangel

In den kommenden Jahren gehen viele Fachkräfte in Rente und können kaum nachbesetzt werden, was zusätzlich für Anspannung sorgt.

Längere Lieferzeiten

Als Nachwirkung der Pandemie des Suez-Kanal-Unfalls leidet die deutsche Wirtschaft nach wie vor unter verlängerten Lieferzeiten

Die größten Herausforderungen

Diversifizierung von Umsatzquellen

Die Installation und Wartung von Maschinen und Anlagen stellt ein Ökosystem dar, das sich kaum diversifizieren lässt. Durch langfristige Projekte und Service-Aufträge können Umsatzquellen schwer kurzfristig erschlossen werden, was die Reaktion auf kurzfristige Marktveränderungen erschwert. Hinzu kommen neue Akteure aus Fernost, die auf den Markt drängen und die Beziehung zwischen Unternehmen und ihren (langjährigen) Partnern zusätzlich unter Druck setzen.

Bestehende Umsatzquellen resilienter machen

Durch sich verändernde Umstände wie beispielsweise den stark steigenden Energiekosten, die den Wirtschaftsstandort Deutschland gefährden (Quelle: <http://tagesschau.de> vom 02.02.2024), ist die Steigerung der Resilienz der bestehenden Umsatzquellen unabdingbar.

Umsatzsicherheit erreichen, aber wie?

Identifizieren von Stärken – und Schwächen

Um diese zu identifizieren, können Sie folgende Fragen nutzen.

Welche internen Faktoren beeinflussen Umsätze und Margen?

Beispielsweise:

- Effizienz der Produktionskette
- Lieferketten zwischen Produktionsstandorten

Welche Möglichkeiten habe ich auf Veränderungen zu reagieren?

Beispielsweise:

- Veränderung der Verkaufs- und Einkaufspreise auf Teile
- Re-Evaluierung bestehender (Service-)Verträge

Welche Auswirkungen haben Marktpreis und -Umfeld auf meine Umsätze?

Beispielsweise:

- Abhängigkeit von günstigen Energiepreisen
- Rohstoffbezug von lediglich einem Lieferanten

Welche Geschäftsbereiche sind besonders volatil und welche nicht?

Beispielsweise:

- Verkauf von neuen Anlagen und Maschinen
- Service und Wartung von bestehenden Maschinen und Anlagen

Ziel der Analyse ist das Erreichen über Klarheit über Faktoren und Quellen der relativen Unsicherheit zu bekommen. Sowohl externe als auch interne Faktoren können hierbei eine Rolle spielen. Sie können so eine Priorisierung vornehmen und anhand dieser eine effektive Vorgehensweise in der Risikominderung sicherstellen.

Nutzen Sie Daten zu ihrem Vorteil

Die fortlaufenden Risikominderung und steigende Sicherheit sollten messbar gemacht werden, um Fortschritt monitoren und feststellen zu können und Strategien zu evaluieren. Hier sind sowohl die Quellen, die Qualität und die Aufbereitung der Daten entscheidende Punkte, die für oder gegen den Erfolg Ihrer Strategie zum Erreichen von Umsatzsicherheit berücksichtigt werden sollten.

Ein besonders wichtiger Faktor ist die erhöhte Transparenz über Wettbewerb und Marktentwicklung anhand von Daten ist um Umsatzsicherheit zu erreichen. Transparenz von Lieferzeiten und Marktpreise und deren Vergleich mit Mitbewerbern kann entscheidende Einblicke geben, wo Potentiale zur Steigerung von sicheren Einnahmequellen liegen, die ermöglichen, bestehende Umsätze resilienter zu gestalten.

Genau hierfür hat MARKT-PILOT seinen PRICERADAR entwickelt. Durch die einzigartige Verbindung aus +10.000 Datenpunkten, KI-gestützter Marktdatenrecherche und manueller Deep Dives identifizieren wir Ihre Umsatzpotenziale im Ersatzteilgeschäft treffsicher. Sie erhalten Einblick in den lokalen und globalen Wettbewerb, sichern sich einen entscheidenden Vorteil, der Sie auf dem Weg zur Umsatzsicherheit unterstützt. PRICEGUIDE ermöglicht Ihnen zudem basierend auf Ihren individuellen Einstellungen Preisvorschläge zu bekommen, die Sie genau hierbei unterstützen.

Sie möchten mehr zu unseren den Lösungen von MARKT-PILOT erfahren?

[Jetzt Termin buchen](#)

Diese Unternehmen vertrauen bereits auf die Lösungen von MARKT-PILOT

DIEFFENBACHER

KÄRCHER



BREYER

HOLMER

kardexmlog

OPTIMA

Vollert

KOENIG & BAUER



Sie möchten mehr zu Umsatzsicherheit erfahren?

Sehen Sie sich unser On-Demand Webinar gemeinsam mit unserem Partner Horváth zu genau diesem Thema an!

[Jetzt anschauen](#)