

> **Der Kunde**

Ein mittelständisches Unternehmen mit Schwerpunkt Fertigung von Wellpappeverpackungen.

> **Die Herausforderung**

Das Unternehmen verfolgt eine organische Wachstumsstrategie. Es soll die Marktattraktivität eines zweiten Produktionsstandortes in Deutschland geprüft werden, um eine fundierte Entscheidungsgrundlage für die Investition zu schaffen.

> **Die Lösung**

Das Projekt wurde gemeinsam mit Berndt + Partner durchgeführt und umfasste folgende Analyseschritte:

- > Analyse der Produktportfolios des Kunden und Marktanalyse der daraus resultierenden Zielbranchen mit dem Ziel die Attraktivität des Produktportfolios des Kunden für die Zielbranchen zu klären
- > Identifikation potenzieller Kunden und deren Umsatzpotenziale im regionalen Umfeld des potenziellen Standortes
- > Befragung einer Auswahl potenzieller Kunden zur Identifikation von Marktanforderungen und Markteintrittsbarrieren.
- > Durchführung einer Wettbewerbsanalyse mit Fokus auf den neuen Standort inklusive Bewertung der Stärken und Schwächen der Wettbewerber im Vergleich zum Auftraggeber.

Die verschiedenen Analyseergebnisse wurden der Umsatzerwartung am potenziellen Standort gegenübergestellt. Die Chancen und Risiken wurden bewertet. Daraus resultierten Empfehlungen, die im Rahmen eines Workshop mit den Auftraggebern diskutiert wurden.

> **Das Ergebnis**

Die detaillierte Analysen verschafften dem Kunden einen Überblick über die marktseitigen Rahmenbedingungen eines zweiten Standortes. Die Entscheidung wurde daraufhin sehr schnell getroffen.

> Was können wir für Sie tun? Erfahren Sie mehr unter [www.gvmonline.de](http://www.gvmonline.de) oder rufen Sie uns an: +49 (0) 6131 33673-0. Wir beraten Sie gerne!