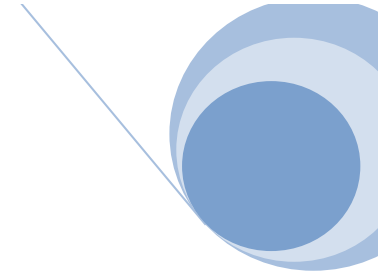


MC-Themenradar

Zusammenfassung der Ergebnisse

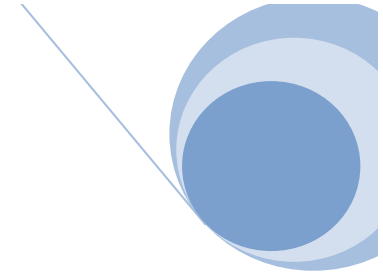


Zielsetzung



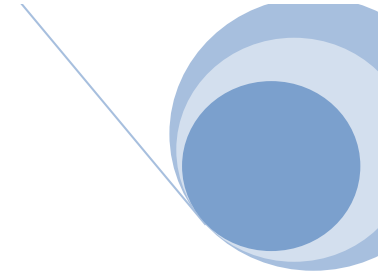
- Identifizierung der
 - aktuellen und zukünftigen Herausforderungen bei den MC-Partnerunternehmen in den Themenbereichen
 - Entwicklung & Konstruktion
 - Produktion
 - Service & Vertrieb
 - Kooperationschancen & Kooperationsbarrieren
- Ableitung von potentiellen Rollen für den Mechatronik-Cluster

Vorgehensweise

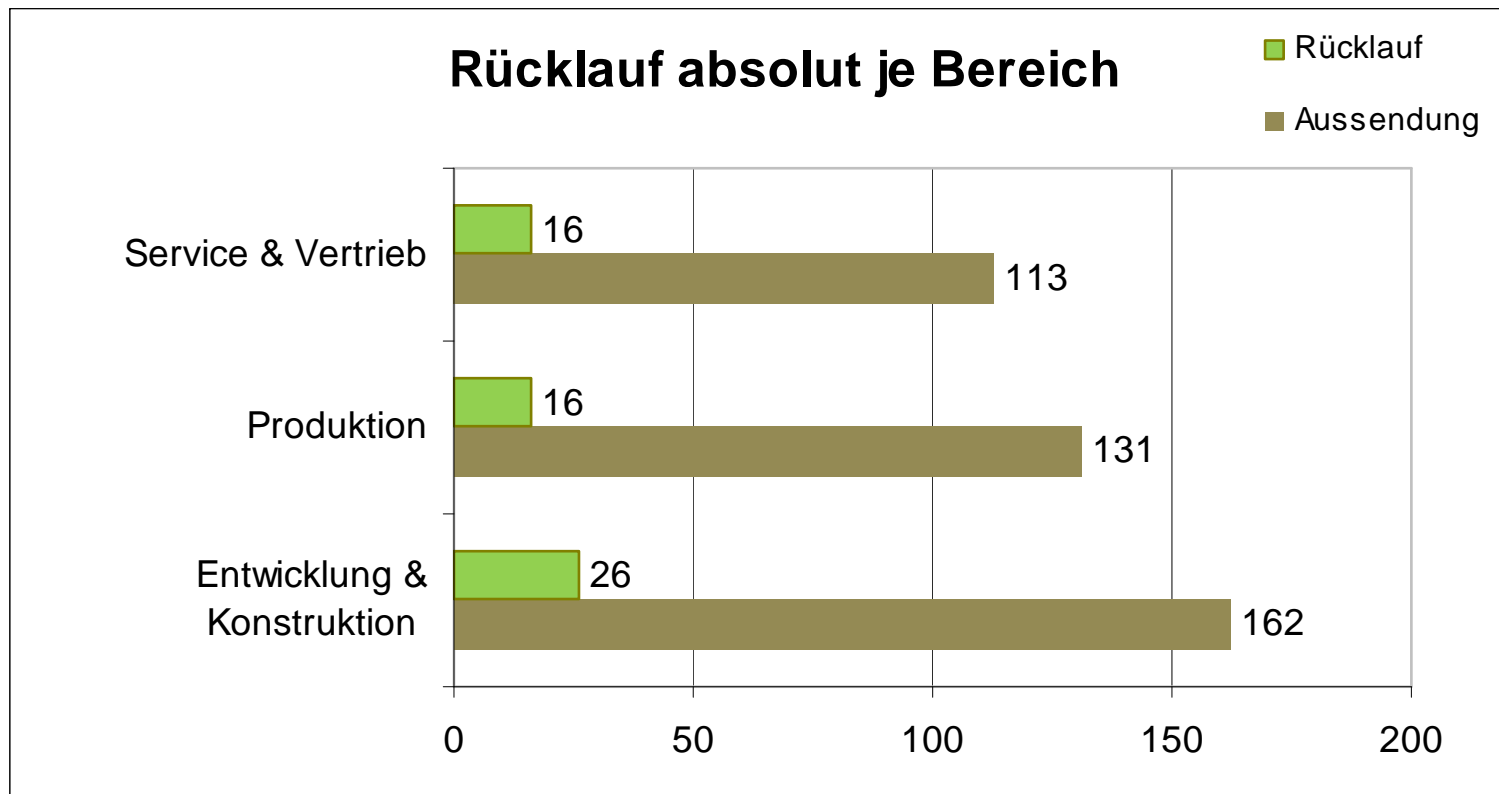


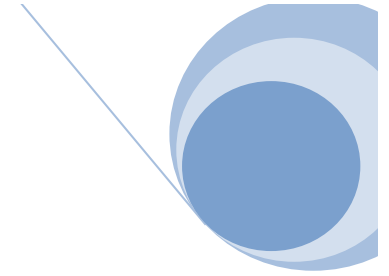
- Qualitative Vorstudie
 - Einführung und Sondierung der Themenbereiche
 - Erstellung eines Interviewleitfadens
 - Vorstudie in Form von Experteninterviews bei aktuellen und ehemaligen Beiräten des MC
- Quantitative Befragung
 - Drei individuelle Fragebögen auf Basis der Vorstudie (N= 406)

Rücklauf



- Rücklaufquote gesamt: 14,3 %





Gesamthafte Ergebnisse

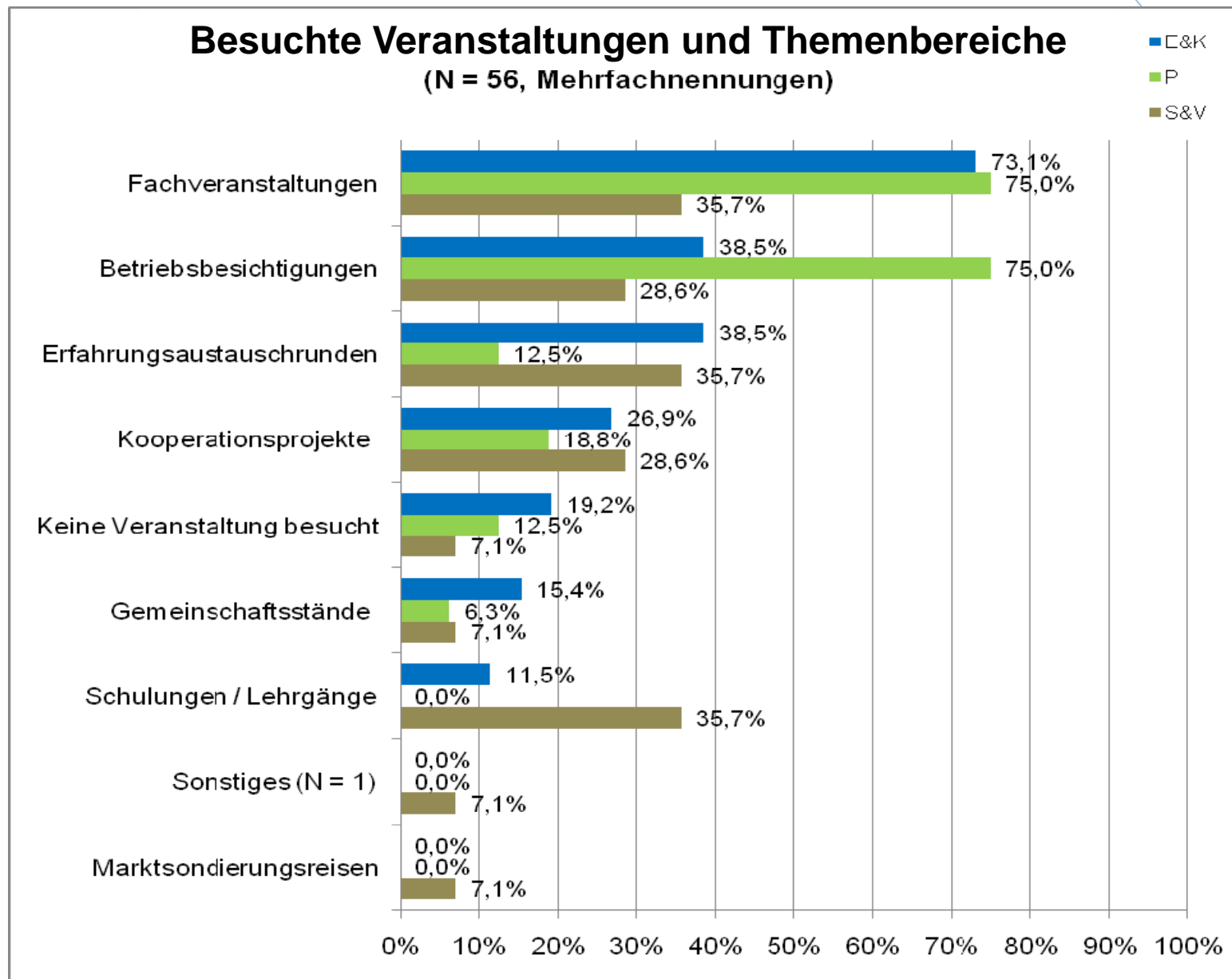
25.06.2010

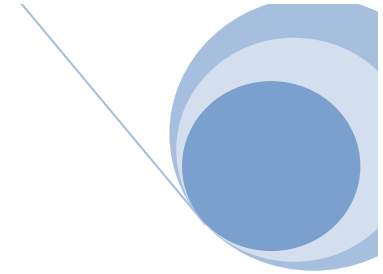
Themenradar Endergebnisse



Besuchte Veranstaltungen und Themenbereiche

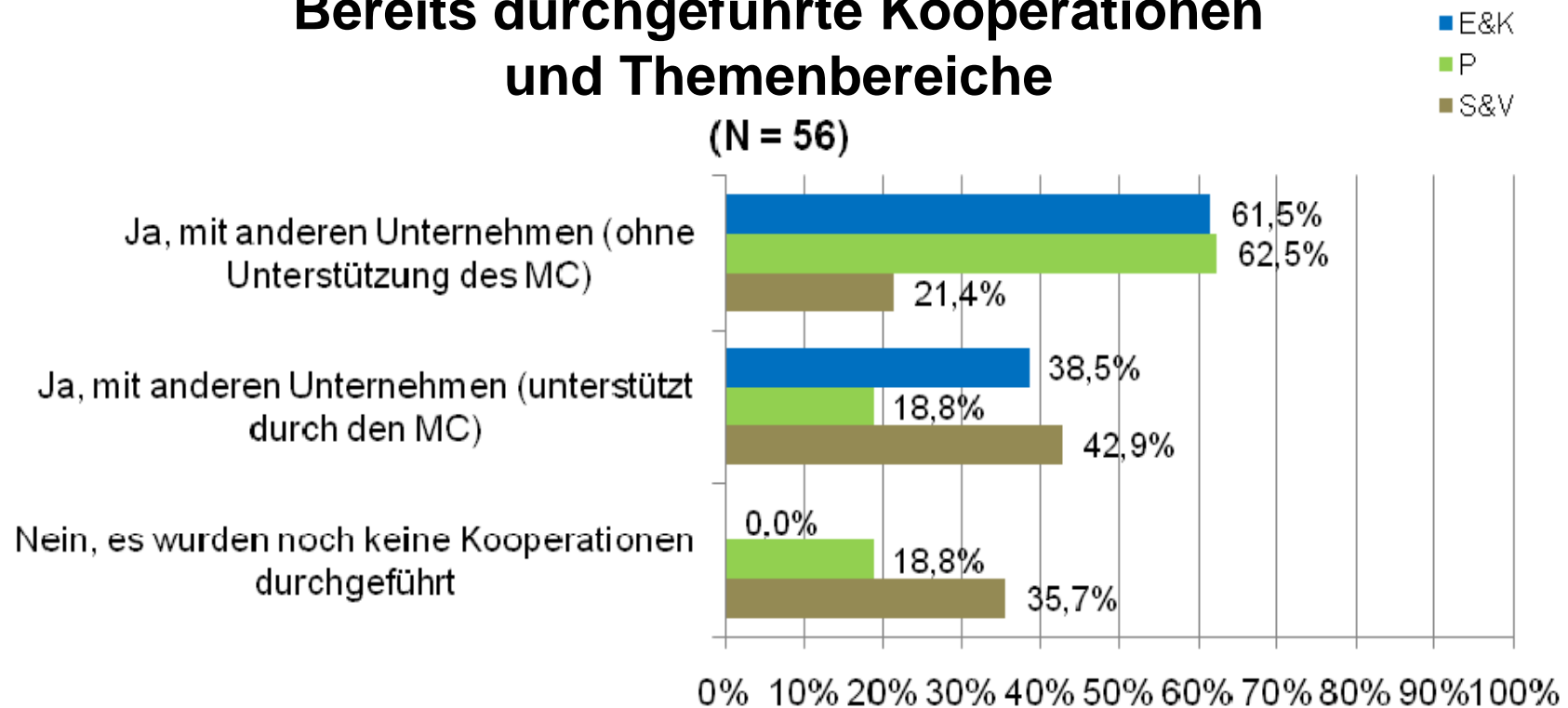
(N = 56, Mehrfachnennungen)

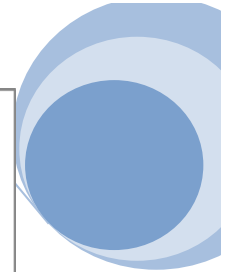




Bereits durchgeführte Kooperationen und Themenbereiche

(N = 56)

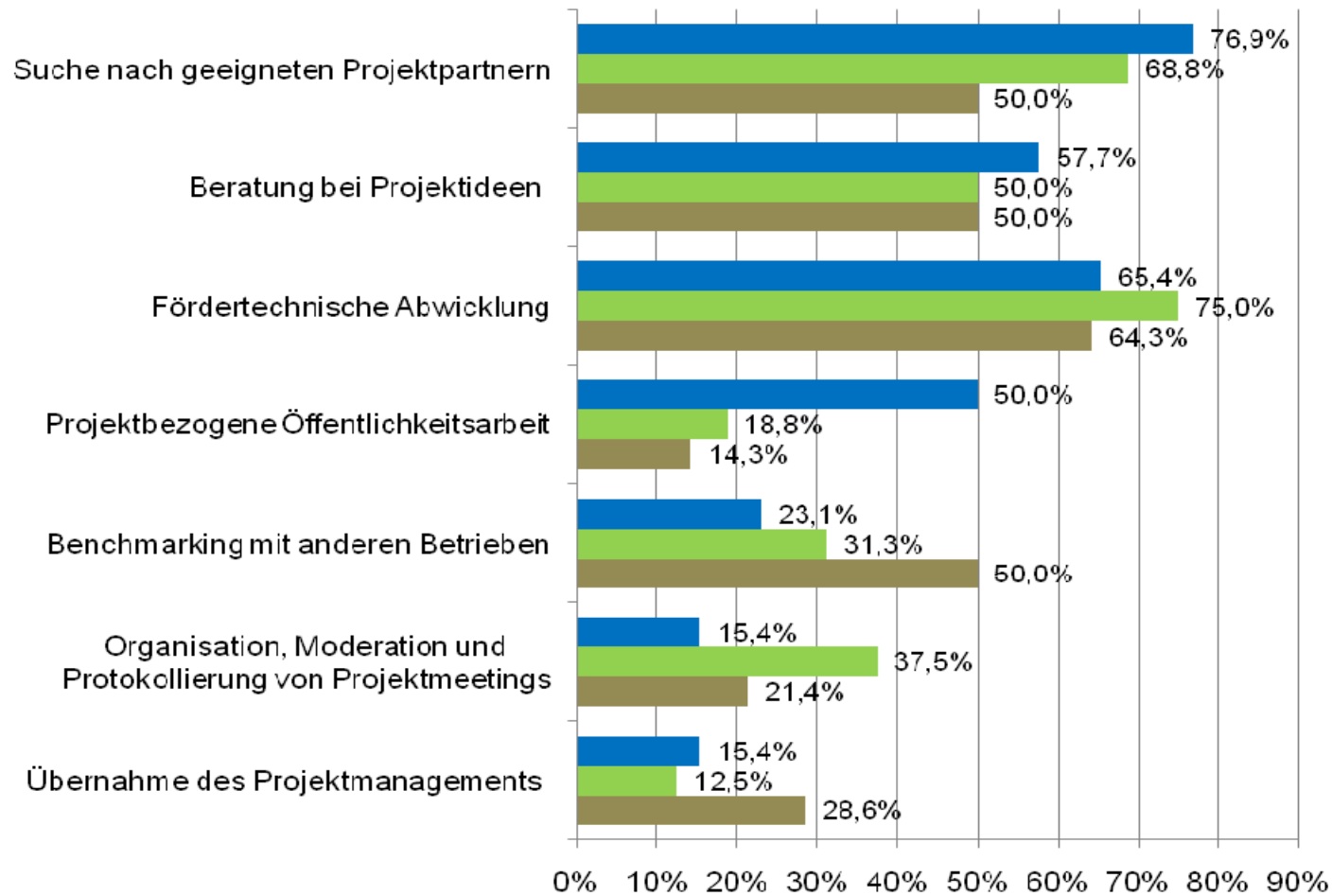




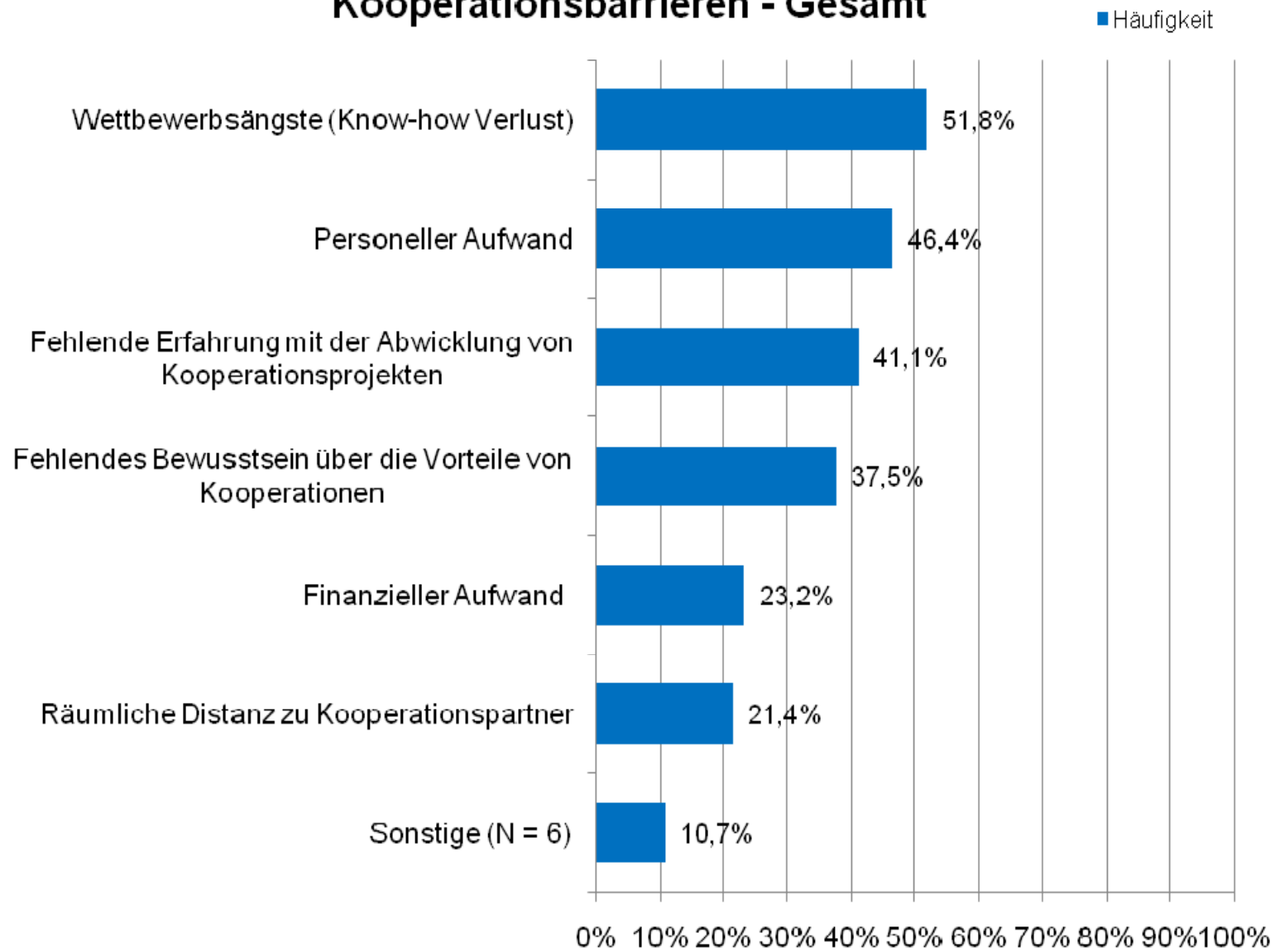
Unterstützungsmöglichkeiten und Themenbereiche

(N = 55, Mehrfachnennungen)

E&K
P
S&V



Kooperationsbarrieren - Gesamt

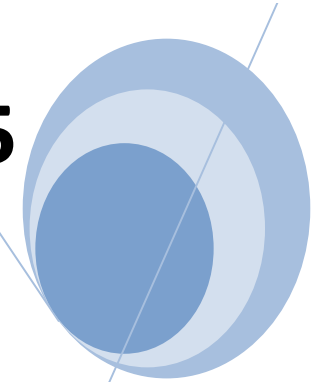


Derzeitige - Zukünftige Wichtigkeit TOP 5

Entwicklung & Konstruktion

Derzeitige Wichtigkeit	Zukünftige Wichtigkeit
Allgemeine Qualitätsstandards verbessern	Hohe Flexibilisierung bei steigender Standardisierung
Maßnahmen gegen den Mangel an Spezialisten	Rückfluss der Kundenreklamationen in die Entwicklung
Hohe Flexibilisierung bei steigender Standardisierung	Maßnahmen gegen den Mangel an Spezialisten
Wissensverlust bei Ausscheiden von Spezialisten reduzieren	Erhebung der Kundenbedürfnisse verstärken
Rückfluss der Kundenreklamationen in die Entwicklung	Wissensverlust bei Ausscheiden von Spezialisten reduzieren

Derzeitige - Zukünftige Wichtigkeit TOP 5



Produktion

Derzeitige Wichtigkeit	Zukünftige Wichtigkeit
Kosteneffizienz besonders in Krisenzeiten	Verkürzung der Rüst-/Fertigungszeiten
Standortabsicherung	Effizienter Einsatz von Ressourcen
Verkürzung der Rüst-/Fertigungszeiten	Kosteneffizienz besonders in Krisenzeiten
Präzise Kennzahlensysteme	Präzise Kennzahlensysteme
Effizienter Einsatz von Ressourcen	Standardisierung vs. Flexibilisierung

Derzeitige - Zukünftige Wichtigkeit TOP 5

Service & Vertrieb

Derzeitige Wichtigkeit	Zukünftige Wichtigkeit
Bewusstseinsbildung bei Kunden, dass hoher Servicegrad nur entgeltlich möglich ist	Service als Kundenbindungsinstrument
Aktiver Verkauf von Serviceleistungen an den Kunden	Aktiver Verkauf von Serviceleistungen an den Kunden
Flächendeckendes Angebot von Serviceleistungen	Wissensmanagement im Vertrieb
Präsenz durch Marketingmaßnahmen	Nutzung von Web 2.0
Nutzung von Service als Kundenbindungsinstrument	Nutzung des Kunden Feedbacks für Marketingaktivitäten

Kooperationschancen

- Entwicklung & Konstruktion
 - Maßnahmen gegen den Mangel an Spezialisten
 - Ausbildung von Spezialisten
- Produktion
 - Energieeffizienz
 - Smart Production
- Service & Vertrieb
 - Weiterbildung der eigenen Service-MA
 - Wissensmanagement im Vertrieb

Kooperationsbarrieren

- Entwicklung & Konstruktion
 - Wettbewerbsängste
 - Know-How Verlust
- Produktion
 - Fehlende Erfahrung in der Abwicklung von Kooperationen
- Service & Vertrieb
 - Personeller Aufwand

