

28.08.2013: Thielenhaus & Partner: Innovation & Vermarktung

BDI-Mittelstandspanel: Marketing gewinnt weiter an strategischer Bedeutung / Erschließung neuer Absatzpotenziale und Kundenkreise / Thielenhaus & Partner: Bewusstseinswandel auch bei Technologieunternehmen / Trend zu ausgewogenen Budgets für F&E und Vermarktung / Marketing als Schlüssel zum Produkterfolg



Die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit steht gerade bei mittelständischen Unternehmen ganz oben auf der Strategie-Agenda. 56 % der Firmen setzen dabei – so das neue BDI-Mittelstandspanel – auf die intensivere Vermarktung ihrer Produkte, um neue Absatzpotenziale und Kundenkreise zu erschließen. Als weiteres Marketing-Ziel wird von vielen Industriebetrieben die Absicht genannt, die Abhängigkeit von relativ wenigen Großkunden zu reduzieren.

Nach den Erfahrungen der Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner (T&P) ist im Industriebereich ein tiefgreifender Bewusstseinswandel festzustellen. Noch vor 10 Jahren sei professionelle Marketing-Kommunikation von vielen Herstellern vernachlässigt worden in der Annahme, dass sich Qualität und Innovation von selbst am Markt durchsetzen würden. Aus dieser Einschätzung heraus habe sich vor allem in Technologieunternehmen ein mitunter abstruses Missverhältnis zwischen den Aufwendungen für F&E sowie MarCom ergeben. Manche Mittelständler hätten hier erhebliches Lehrgeld bezahlen müssen, weil sich ihre an sich beachtlichen Produktinnovationen ohne entsprechende Markteinführung und flankierende Vermarktung nicht etablieren konnten. Inzwischen überwiege die Erkenntnis, dass eine langfristig angelegte Marketing-Strategie unverzichtbar sei für den nachhaltigen Produkterfolg. Dazu Dietrich W. Thielenhaus: „Die Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen mit technischer Ausprägung sind oft Diplom-Ingenieure mit hoher Qualifikation. Der hier früher typische Fokus auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb ist in den meisten Fällen durch eine adäquate Marketing-Kompetenz austariert worden. Man investiert heute nicht nur in F&E, sondern auch in die Vermarktung. Das gilt für den deutschen Markt ebenso wie für die internationale Vermarktung.“

Thielenhaus & Partner entwickelt und realisiert als Full-Service-Agentur – auch international – komplette Strategien und Aktionsprogramme in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kommunikation und Produktinnovation. Weitere Informationen via www.thielenhaus.de oder bei

Telefon: 0202 - 97010-0

THIELENHAUS & PARTNER

Agentur für Marketing GMBH
Dönberger Straße 92
42111 Wuppertal
Deutschland
info@thielenhaus.de
www.thielenhaus.de

[Zurück zur Übersicht](#)

Impressum

Anbieterkennzeichnung gemäß § 6 TDG