

Brandschutz Insights 2016:

Eine Zielgruppenanalyse

Kai-Stefan Beinke | KSB@BL2020.com

02. Juni 2016

Worin sehen Sie die größten Chancen für die Branche (aus Sicht der Zielgruppe)?

**Bedarf im Bestand als
Schlüssel für
Marktwachstum**

	Planen	Bauen	Betreiben
Wichtigste Chance	Sanierung/Nachrüstung in Bestandsbauten	Sanierung/Nachrüstung in Bestandsbauten	Sanierung/Nachrüstung in Bestandsbauten
Zweitwichtigste Chance	Kompensation mit Brandmeldetechnik nimmt zu	Kompensation mit Brandmeldetechnik nimmt zu	Kompensation mit Brandmeldetechnik nimmt zu
Drittwichtigste Chance	Einsatz von Ingenieurmethoden	Zunehmende Harmonisierung von Produktnormen	Zunehmende Harmonisierung von Produktnormen

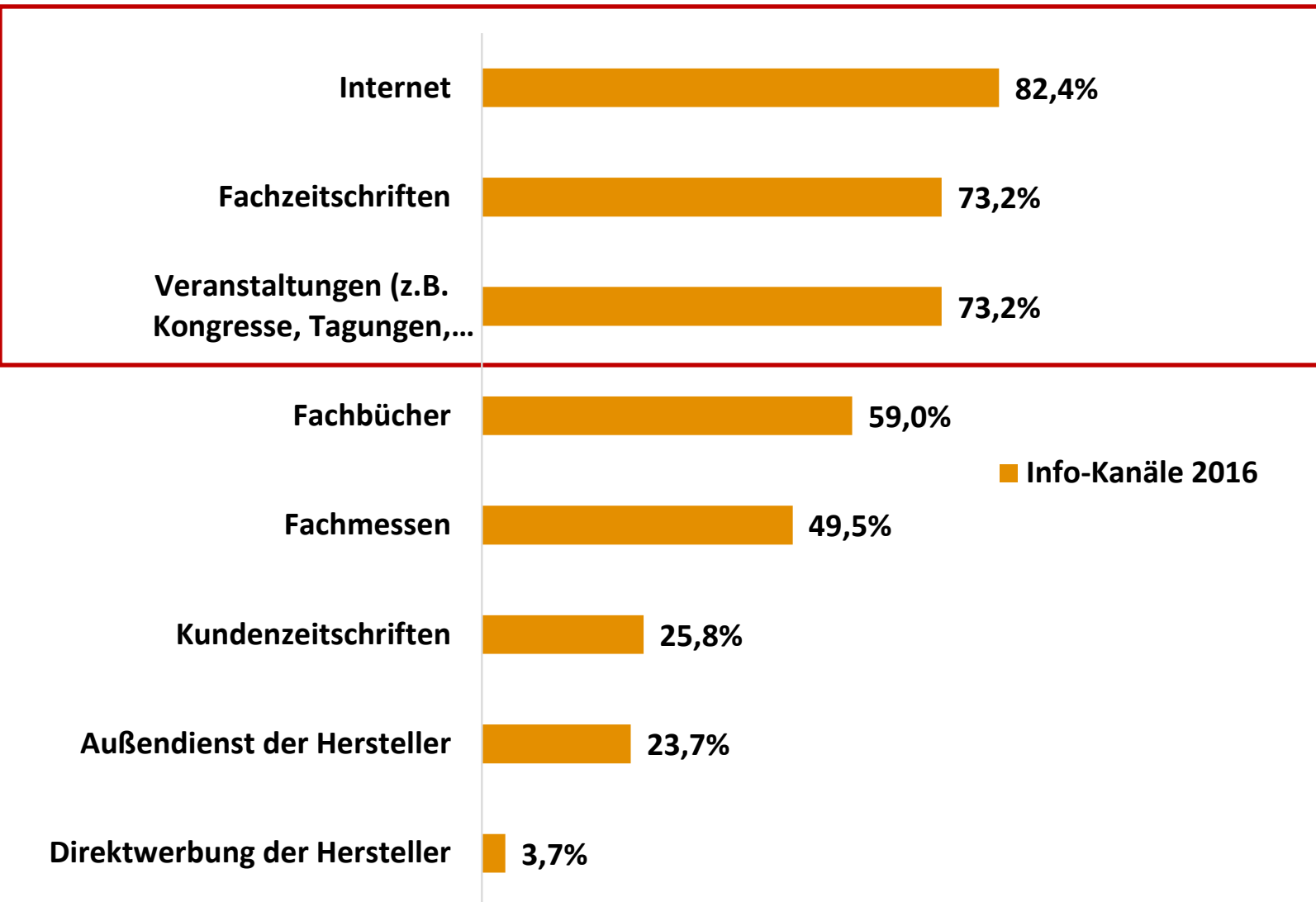
(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

Aus Ihrer Sicht: Welches sind die wichtigsten Herausforderungen der Brandschutzbranche? (nach Betriebstypen)

	Planen	Bauen	Betreiben
Wichtigste Herausforderung	Steigende Komplexität in der Planung und Ausführung	Steigende Komplexität in der Planung und Ausführung	Aufwändige Dokumentationspflichten
Zweitwichtigste Herausforderung	Unübersichtlichkeit der verschiedenen Verwendbarkeitsnachweise von Bauprodukten	Fachkräftemangel	Steigende Komplexität in der Planung und Ausführung
Drittwichtigste Herausforderung	Zunahme/Verschärfung von Vorschriften und Verordnungen	Aufwändige Dokumentationspflichten	Zunahme/Verschärfung von Vorschriften und Verordnungen

**Komplexität der
Materie als
Hemmschuh**

Woher beziehen Sie Ihre **Informationen** über neue Systeme, Produkte und technische Lösungen? [% der Befragten]

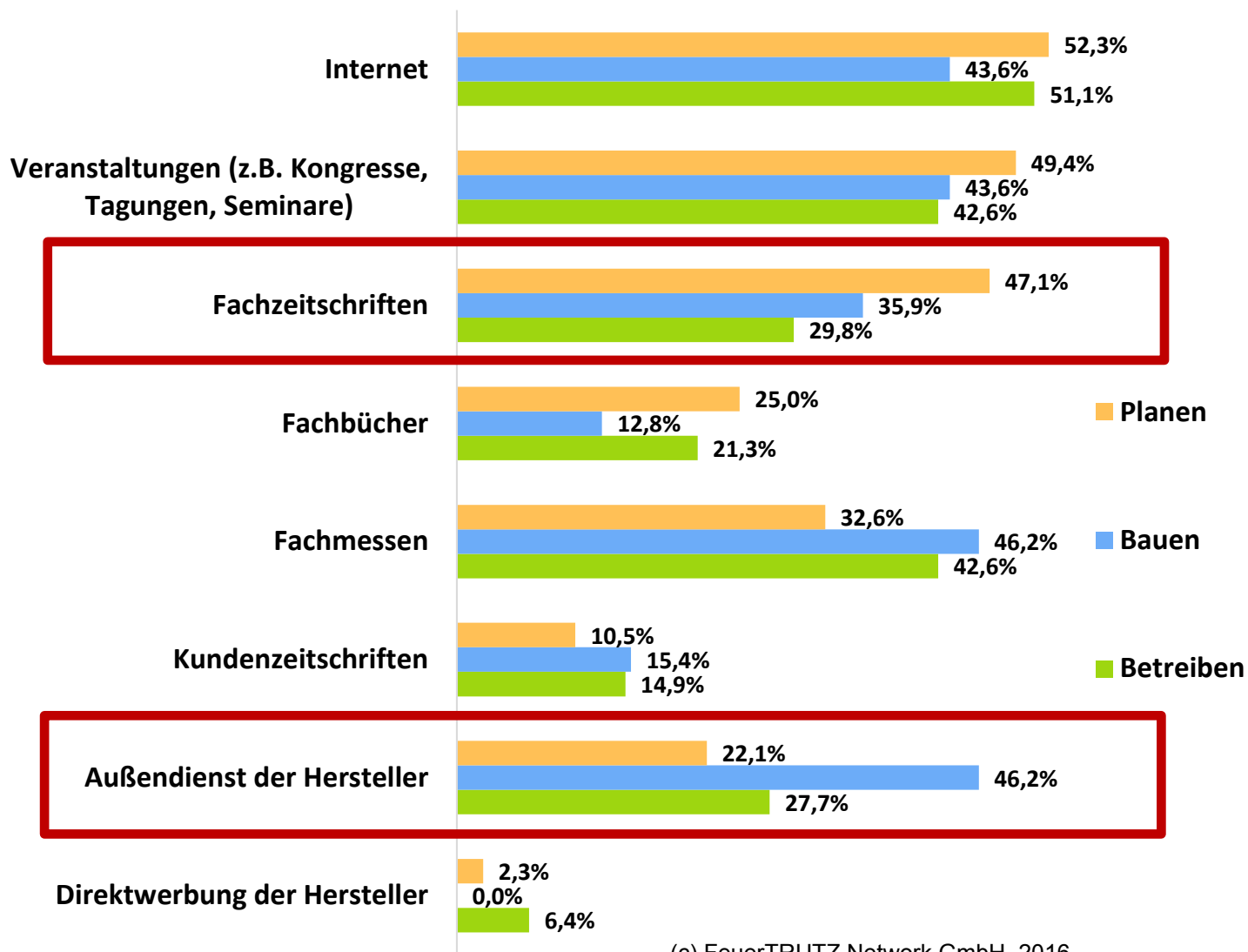


In das Internet und Schulungen investieren!

■ Info-Kanäle 2016

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

Wo erhalten Sie die meisten **Impulse für Produktentscheidungen**? [% der Befragten]



**Internet und Schulungen
liefern Impulse für
Produktentscheidungen!**

**Fachzeitschriften sind vor
allem für Planer!**

**Errichter erreicht man
über Fachmessen und den
Außendienst!**

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

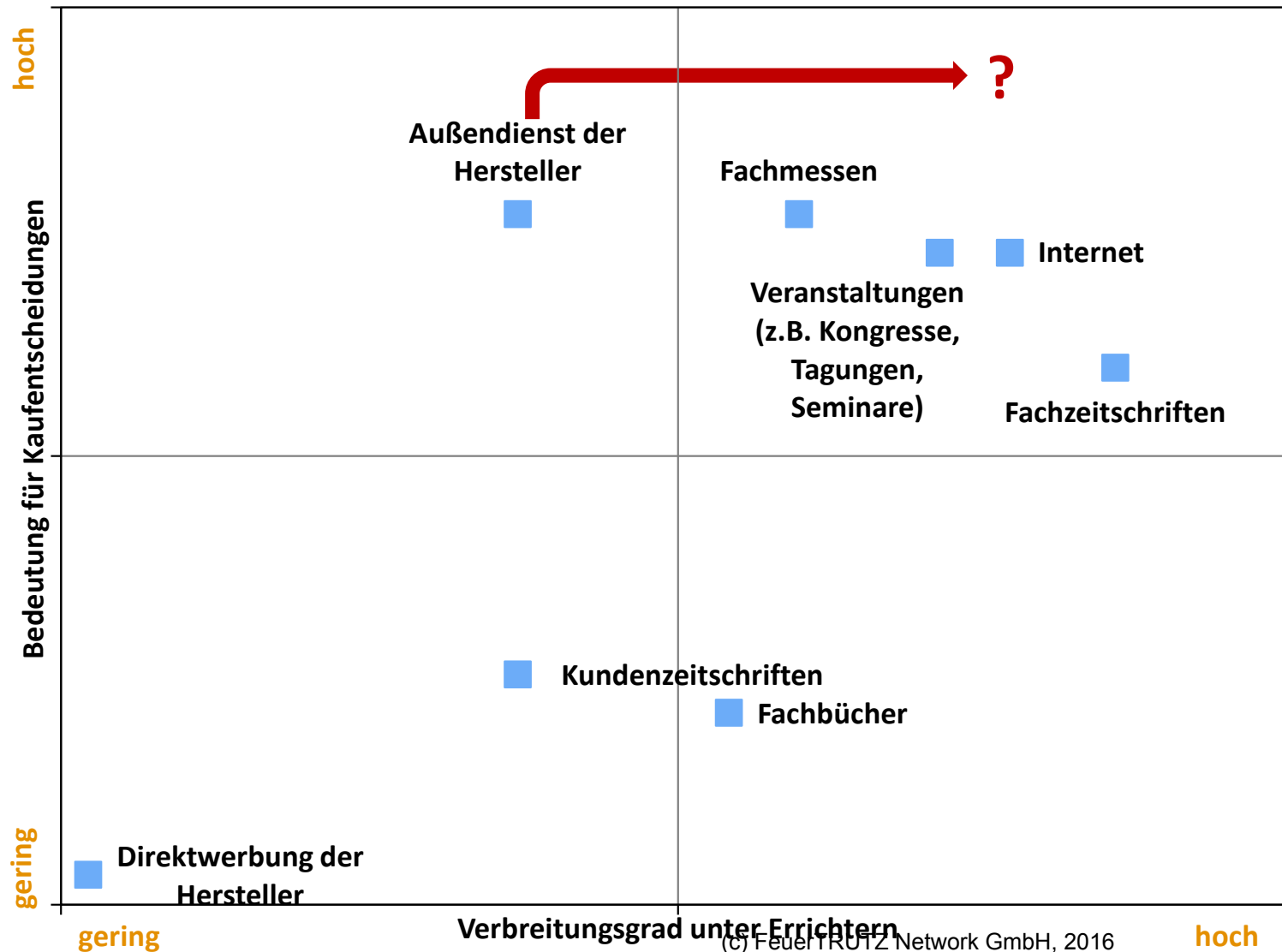
Gegenüberstellung Nutzungshäufigkeit / Bedeutung für Kaufentscheidungen bei Planern

Ergebnisse Planer



(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

Gegenüberstellung Nutzungshäufigkeit / Bedeutung für Kaufentscheidungen bei Errichtern

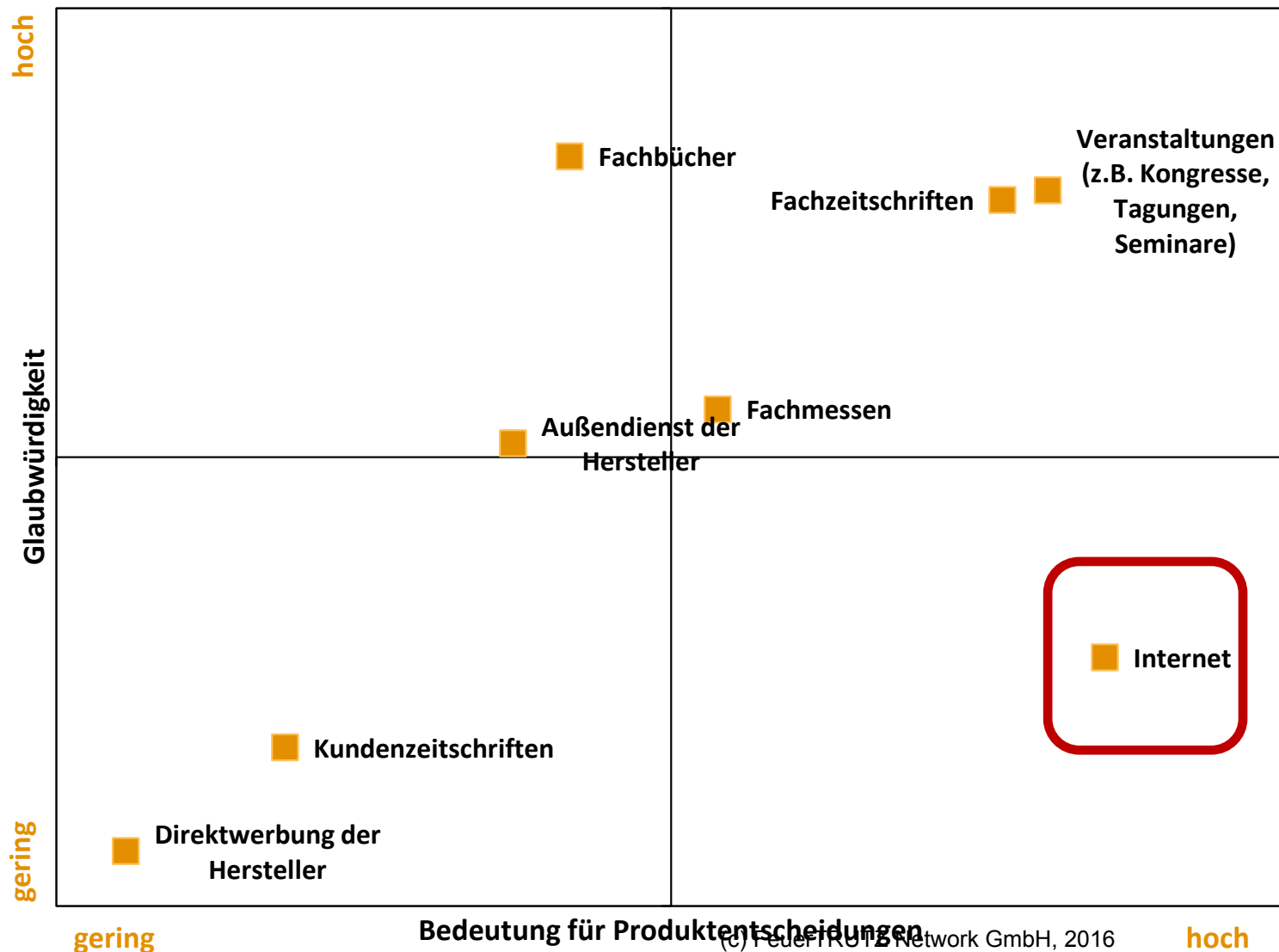


**Bei den Errichtern:
Außendienst auf keinen
Fall zurückfahren!**

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

Gegenüberstellung Glaubwürdigkeit / Bedeutung für Produktentscheidungen bei Planern

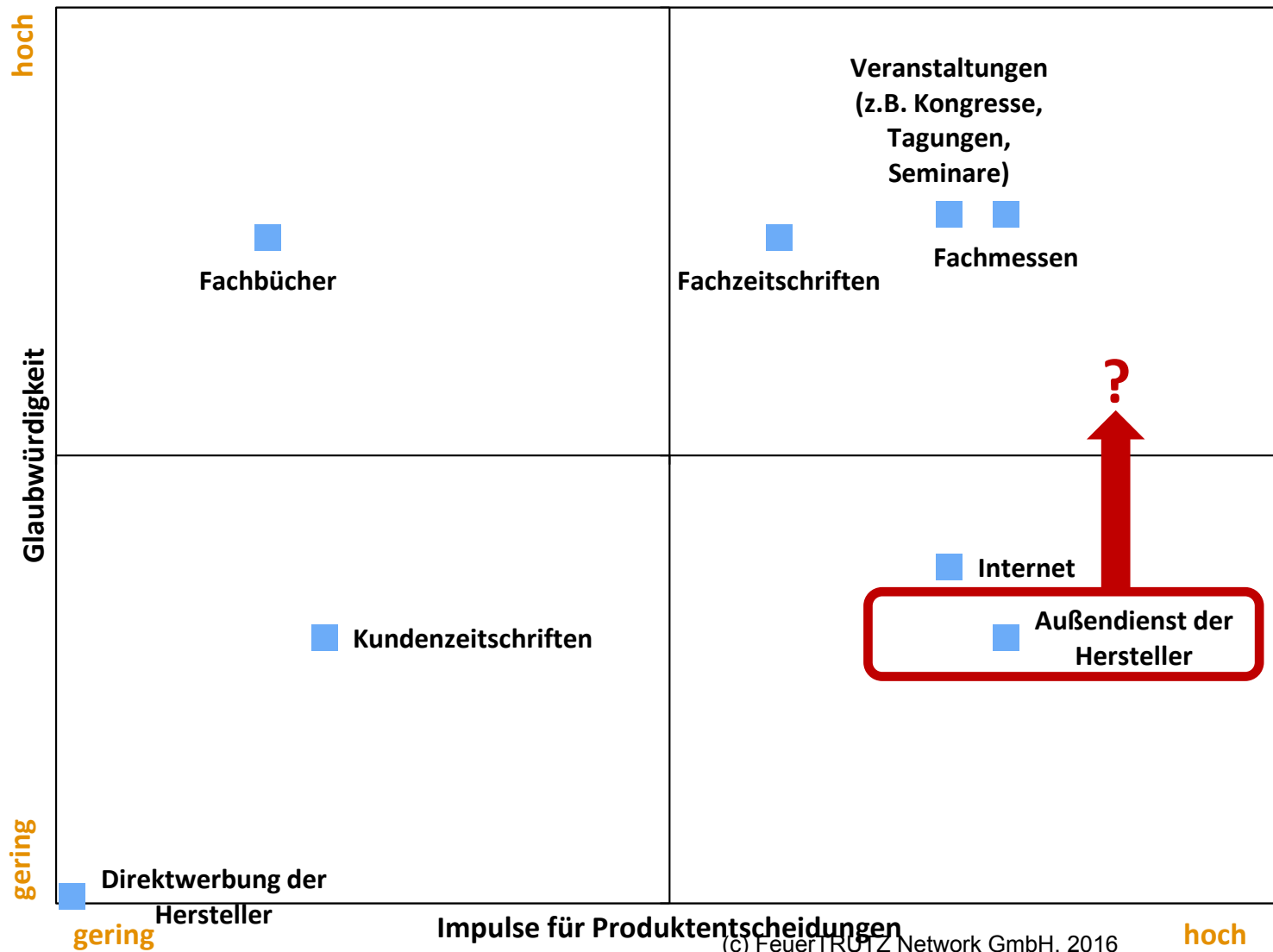
Ergebnisse Planer



Das Internet mit einem Glaubwürdigkeitsproblem!

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

Gegenüberstellung Glaubwürdigkeit / Bedeutung für Produktentscheidungen bei Planern

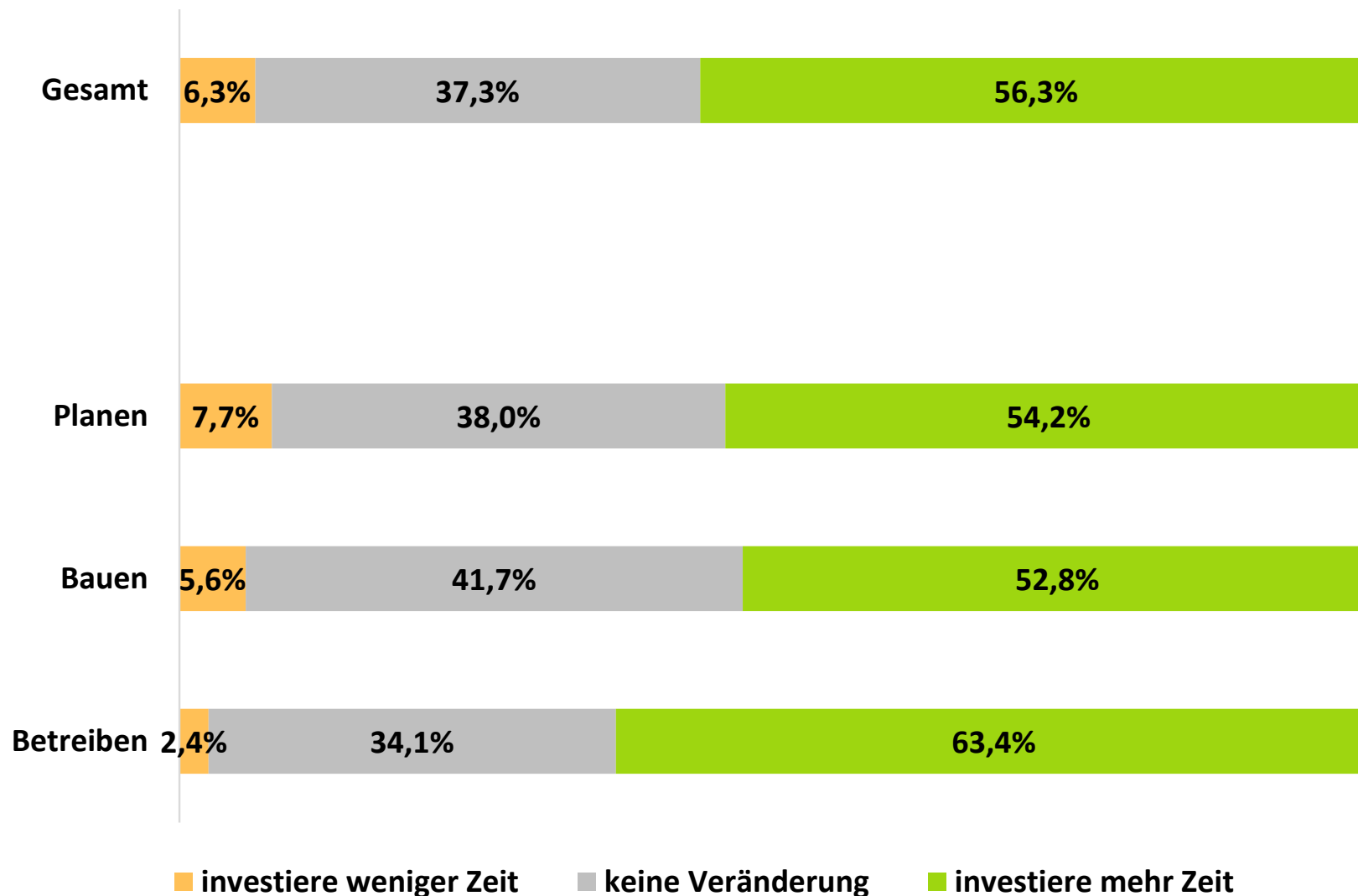


(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

„[...] Der Verkäufer sagt oft "kannst Du so machen", um sein Produkt zu verkaufen.

Der Handwerker an der Baustelle versteht dann nichts mehr, die Produkte passen vielleicht gar nicht. Dann wird geschludert. Wir Hersteller müssen da einfach auch auf unseren Außendienst achten.“ - O-Ton Marktexperte

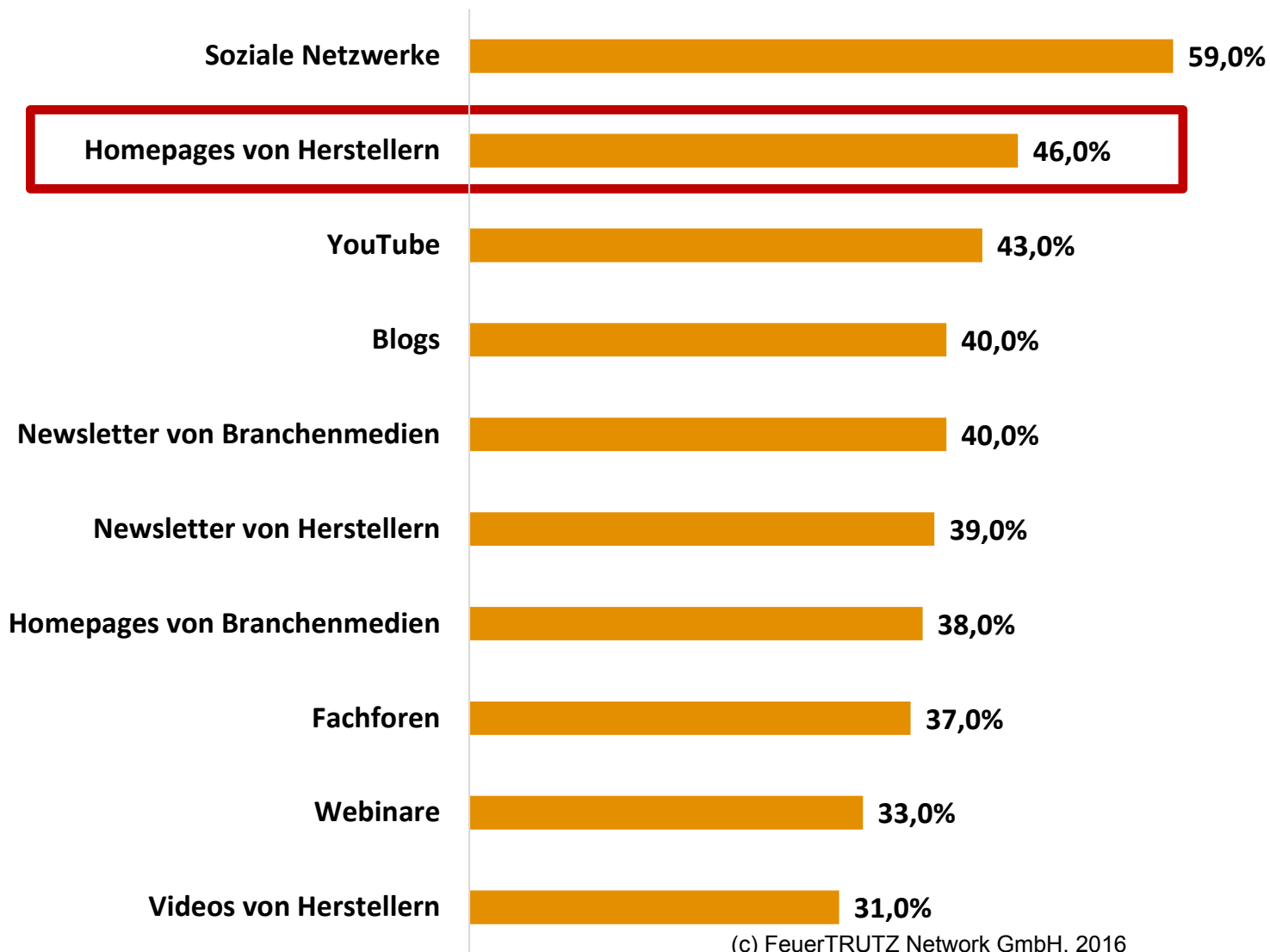
Inwieweit hat sich Ihre Nutzung von Online-Services und Apps in den letzten zwei Jahren verändert? [% der Befragten]



Trotz Glaubwürdigkeitsproblem: Online-Services werden immer wichtiger!

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

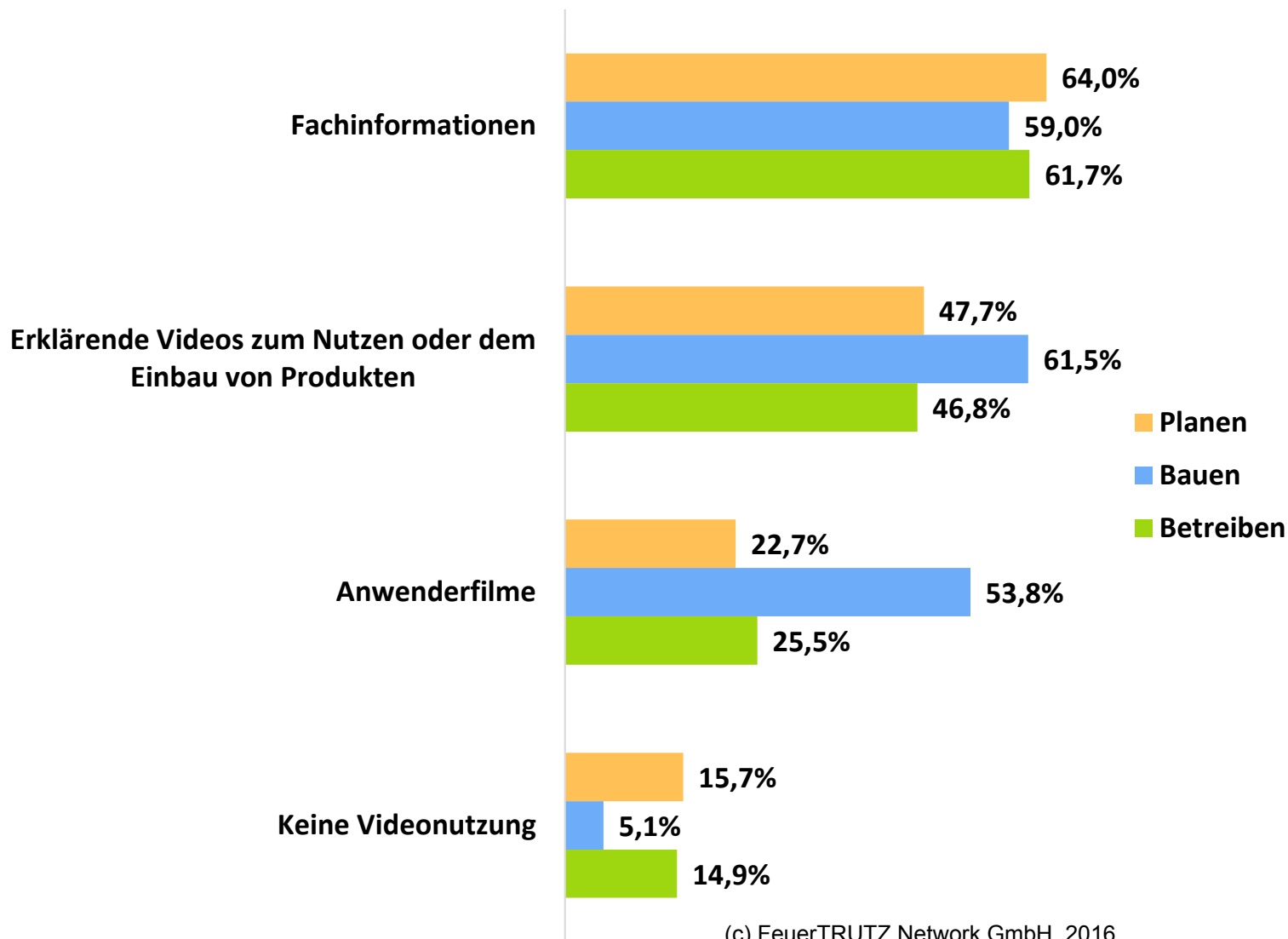
Bei den folgenden Homepages: Bei wie viel Prozent der Besuche haben Sie ein mobiles Endgerät (Smartphone, Tablet) genutzt?



**Ist Ihr Internetauftritt für
„mobile devices“
optimiert?**

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

Welche Arten von Internetvideos nutzen Sie beruflich? [% der Befragten]



**Internetvideos: vor allem
für Errichter!**

Was bewegt die Zielgruppen sonst noch?

Thesen zum Marktumfeld

„Der **Fachkräftemangel** wirkt sich zunehmend auch in meinem Unternehmen aus!“

70,7% der Befragten insgesamt stimmen zu!

87,5% der befragten Errichter stimmen zu!

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

„Das **schlechte Image** des Brandschutzes bei Großprojekten wird sich negativ auf mein Geschäft auswirken! “

72,1% der Befragten lehnen die Aussage ab!

„Ich denke darüber nach, aus Kostengründen
Brandschutzprodukte aus dem europäischen
Ausland zu beschaffen.“

71,2% der Befragten lehnen die Aussage ab!

28,8% der Befragten stimmen der Aussage zu!

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

„Mit dem aktuellen Zustrom von **Flüchtlingen** werden sich Sicherheitsstandards ändern.“

50,6% der Befragten insgesamt stimmen zu!

65,6% der befragten Errichter stimmen zu!

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016

„Die zunehmende Spezialisierung
verschiedener Bereiche des vorbeugenden
Brandschutzes erfordert eine **bessere
Gesamtkoordination!**“

96,9% der Befragten insgesamt stimmen zu!

„Es fehlt ein spezielles Berufsbild des
Brandschutzfachmonteurs!“

88,1% der Befragten insgesamt stimmen zu!

**Eine große Chance für die
gesamte Branche!**

(c) FeuerTRUTZ Network GmbH, 2016