

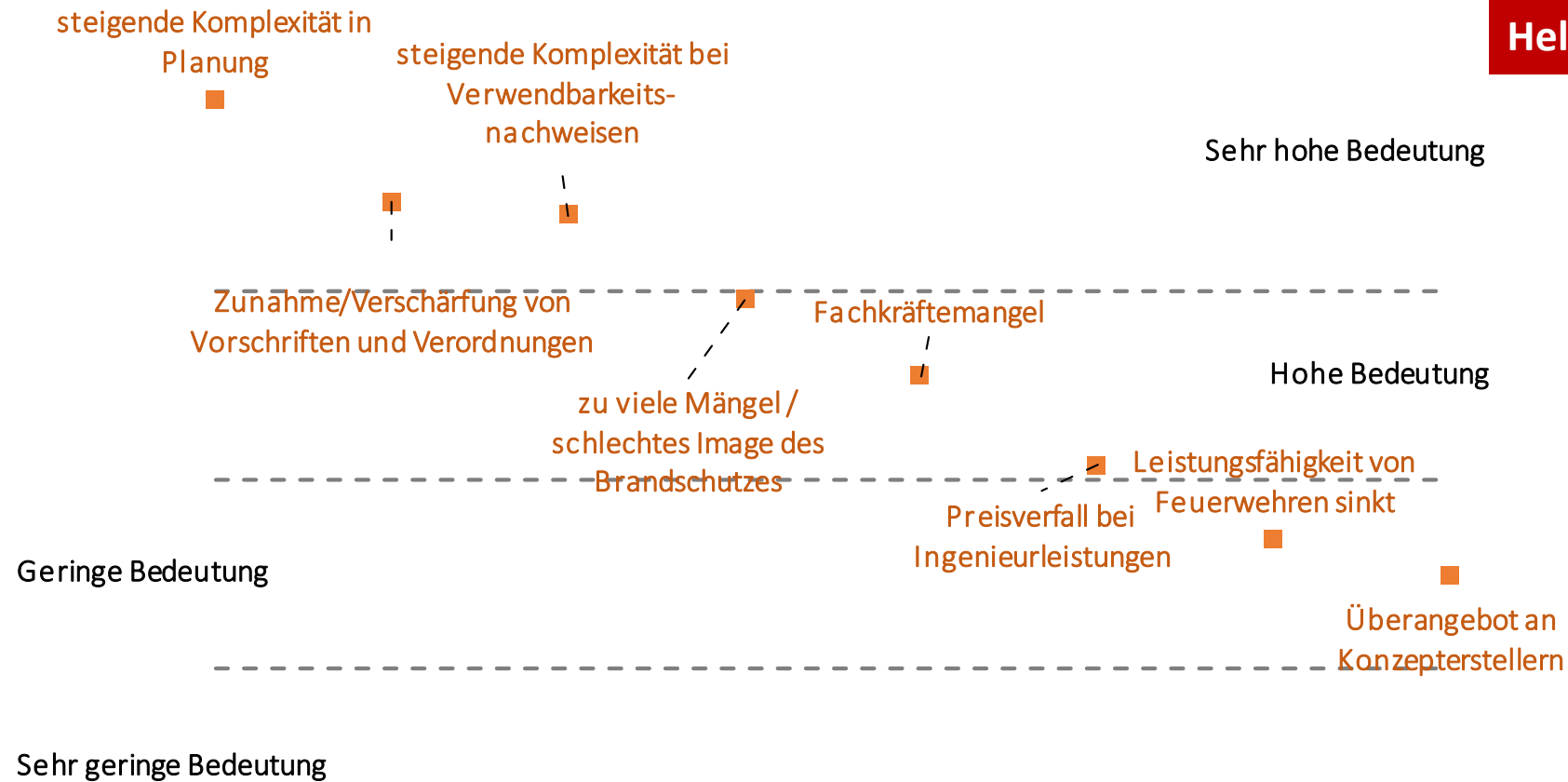
Brandschutz Insights 2015:
Eine Zielgruppenanalyse

Kai-Stefan Beinke | KSB@BL2020.com
27. Mai 2015

Aus Ihrer Sicht: Welches sind die wichtigsten Herausforderungen der Brandschutzbranche? [Scoring Modell]

**Die Arbeit der Anwender
wird immer komplexer!**

Helfen Sie durch Schulungen!

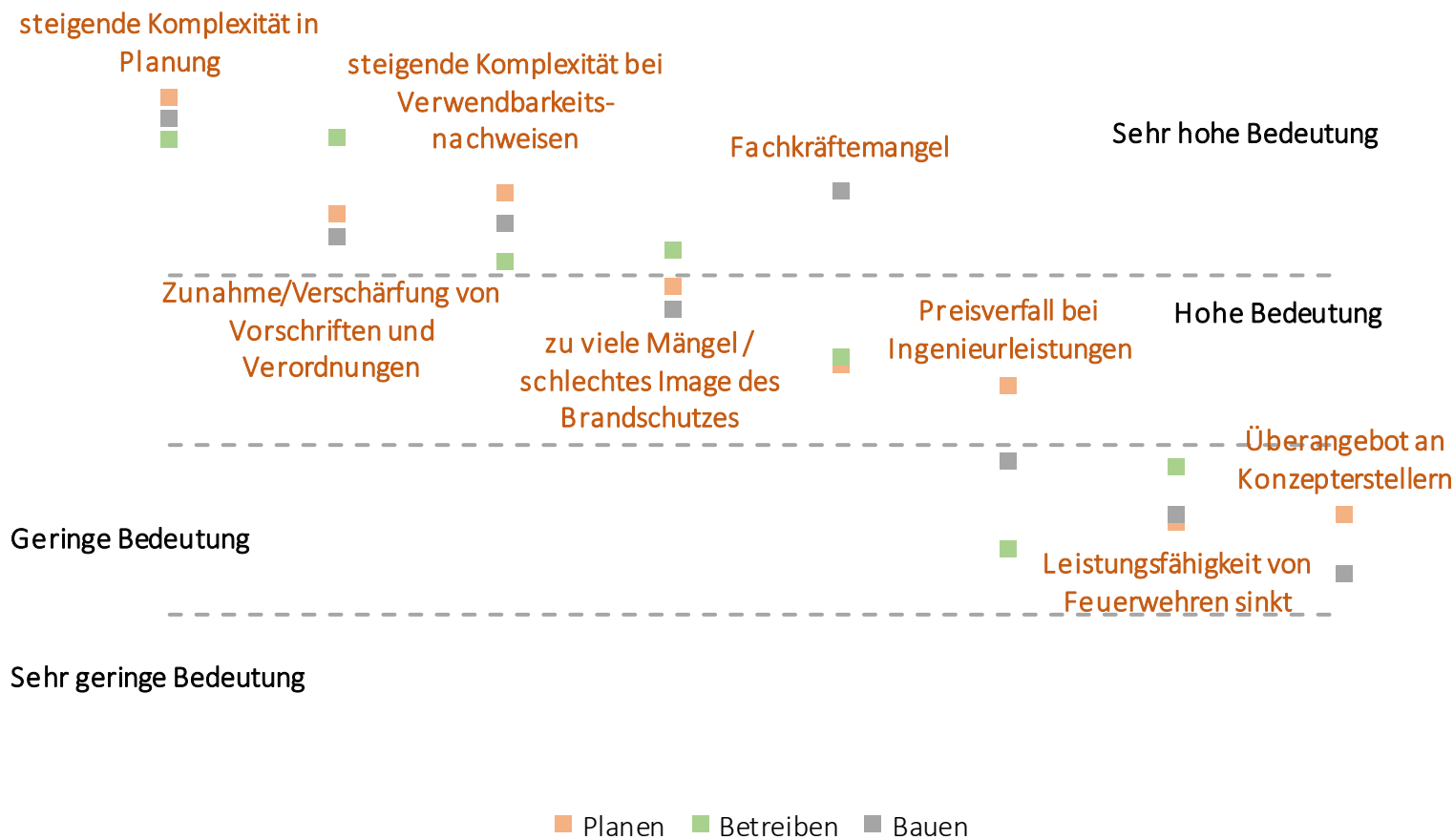


(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

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

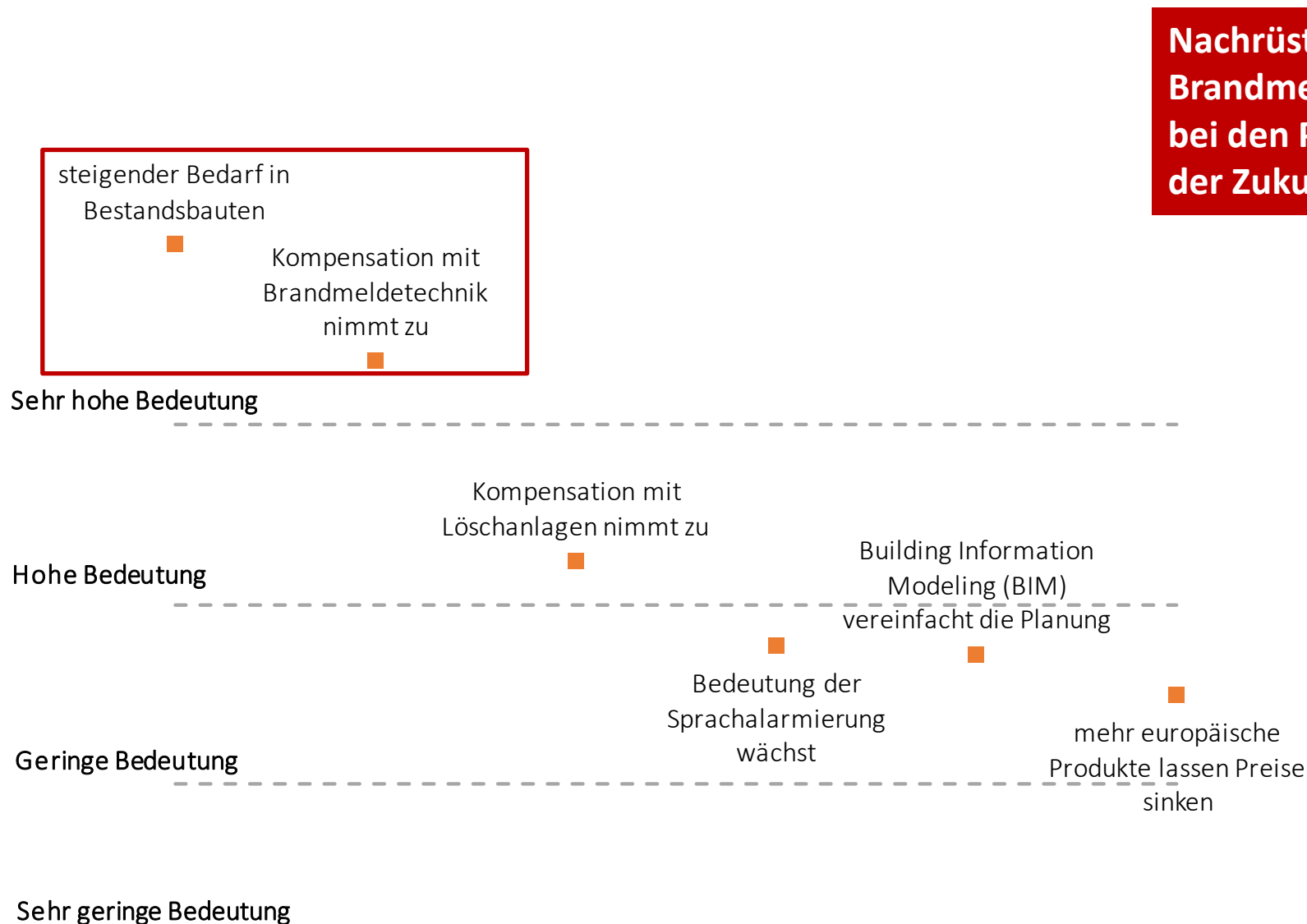
Ausbildung schafft Nachfrage

Vor allem bei Errichtern!



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Und worin sehen Sie die größten Chancen für die Branche (aus Sicht der Zielgruppe)? [Scoring-Modell]

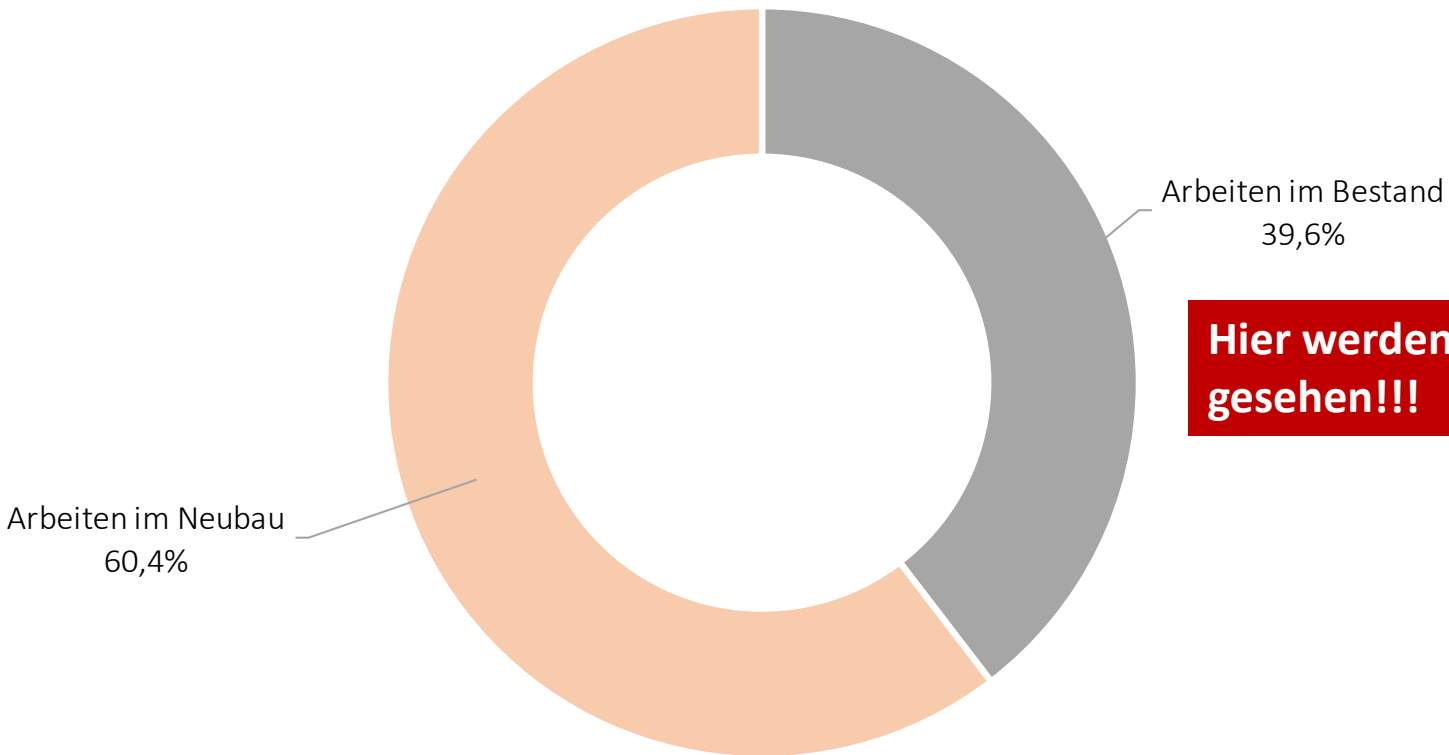


Nachrüstung und Brandmeldetechnik (insbesondere bei den Planern) sind die Chancen der Zukunft!

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Wie viel Prozent Ihrer Projekte sind im Bestand bzw. im Neubau? [% der Projekte]

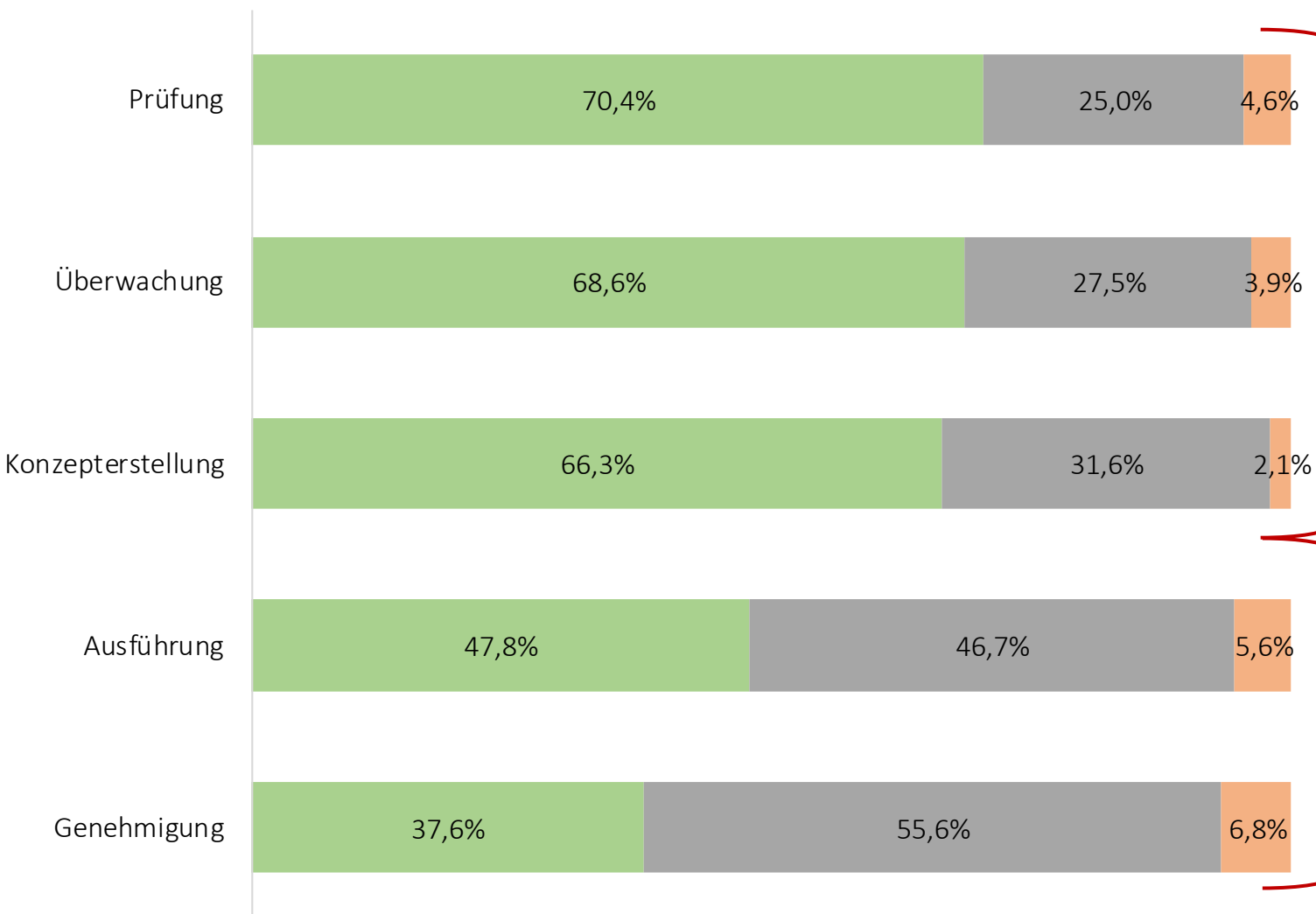
**Genaues Gegenteil vom Bau-
Gesamtmarkt**



**Hier werden die Potenziale
gesehen!!!**

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

**Wenn wir einmal einen Ausblick auf die kommenden zwei Jahre im Brandschutz wagen:
Wie werden sich die folgenden Tätigkeitsbereiche entwickeln? [% der Befragten]**

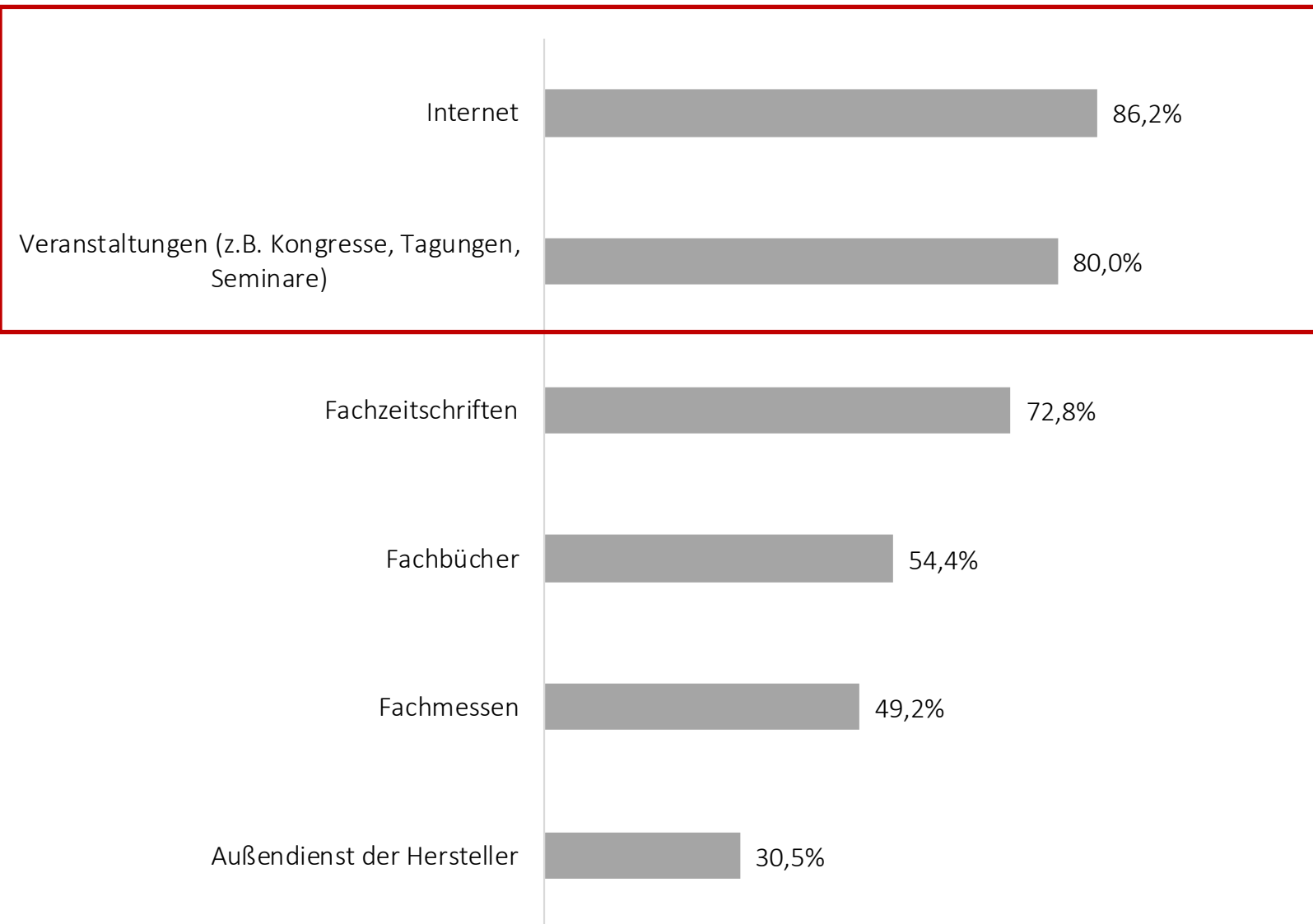


Trendthemen der Zukunft!

Schon jetzt auf hohem Niveau!

■ Zunahme in den kommenden Jahren ■ bleibt konstant ■ Abnahme in den kommenden Jahren
(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

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



In das Internet und Schulungen investieren!

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

„Weiterbildungs-Wochenendseminare bei denen der Hersteller mit einem Ausstellungswagen zu uns kommt.

Das ist eine sinnvolle Unterstützung von der Industrie!“

O-Ton Errichter

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

„Ich wünsche mir eine deutlich bessere und schnellere Information zu neuen Produkten. Inzwischen ist durch das Internet die Situation eingetreten, dass immer häufiger die Kunden besser informiert sind als wir. Wir haben aber [...] am Abend keine Zeit mehr für intensive Internetrecherchen. Das ist total unangenehm und vermittelt unseren Kunden kein gutes Bild.“
O-Ton Errichter

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

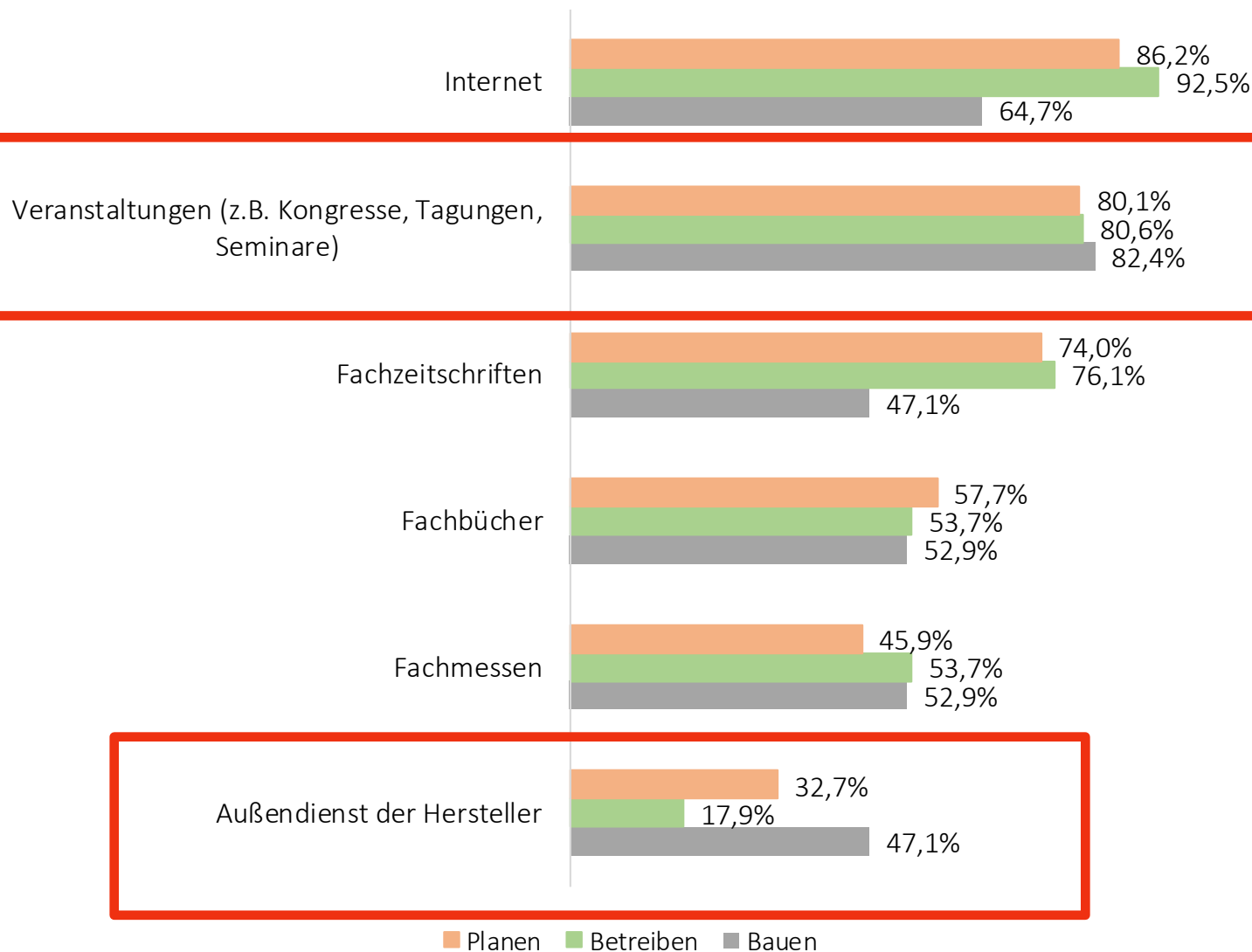


Google-Suche

Auf gut Glück!

**Findet der Planer, Verarbeiter oder Betreiber bei
Ihnen SCHNELL die Information, die er GERADE
benötigt???**

Woher beziehen Sie Ihre Informationen über neue Systeme, Produkte und technische Lösungen?



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

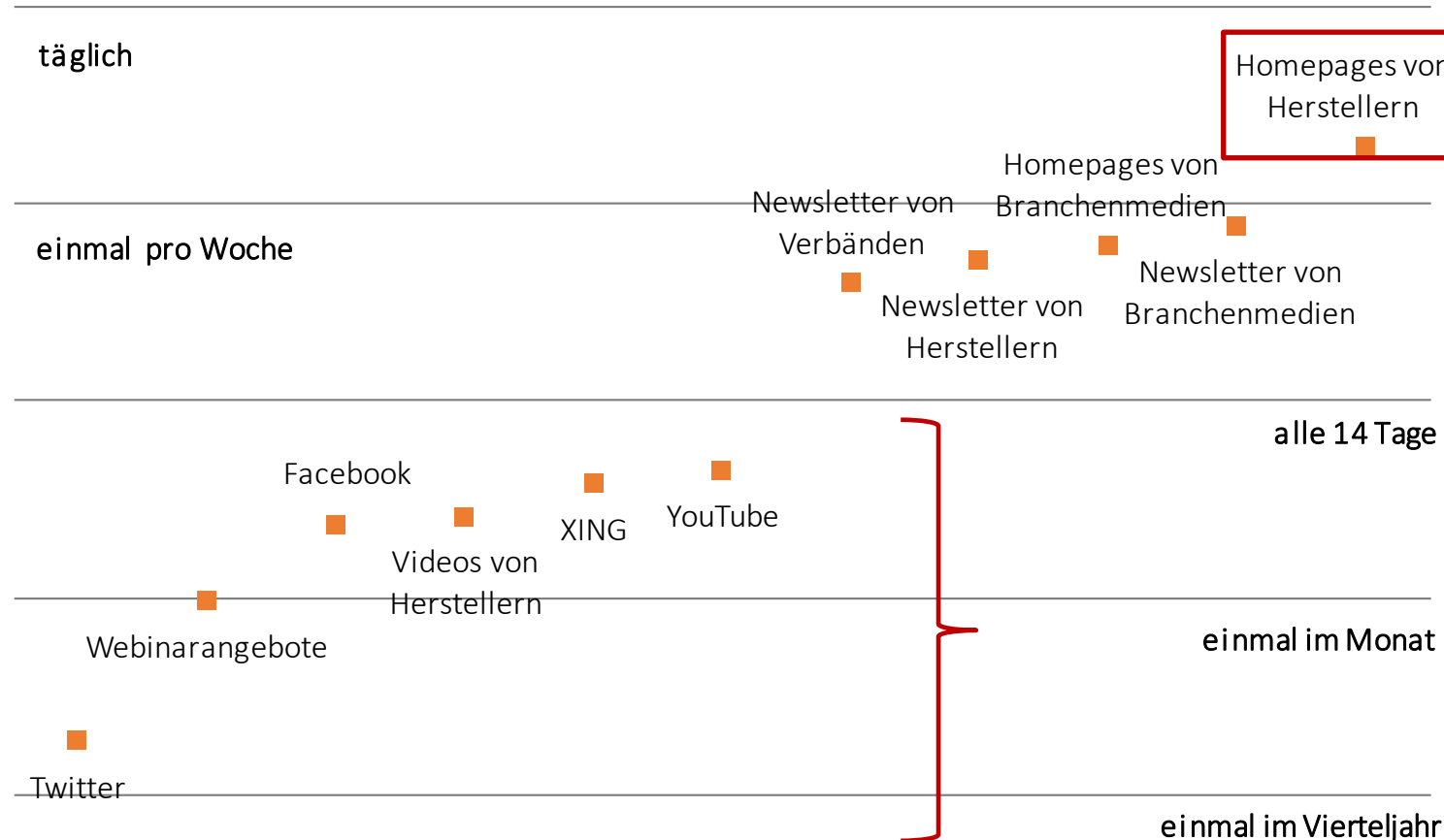
Ihre Veranstaltungen sind WICHTIG!

Etwa jeder zweite Errichter und Verarbeiter informiert sich beim Außendienst!

*„Ohne permanente Schulungen der
Mitarbeiter braucht man im Brandschutz
doch überhaupt nicht anfangen!“
O-Ton Errichter*

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Wie häufig nutzen Sie die folgenden Seiten im Internet, um sich zu informieren? [Häufigkeit]

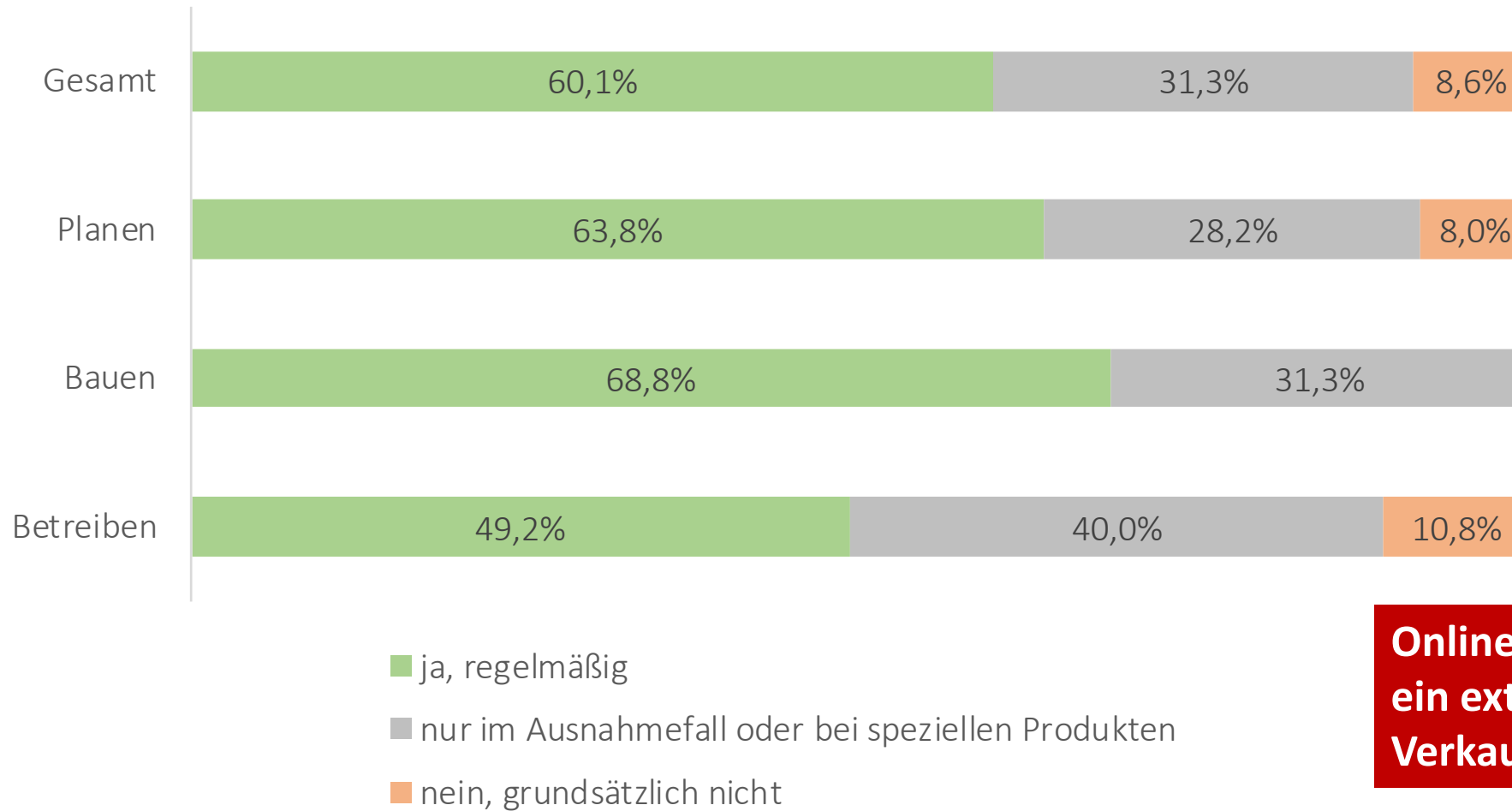


Ihre Kunden sind TÄGLICH auf Ihrer Seite!

Bloß nicht zu viel Energie in Social Media!

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Bestellen Sie Ihre benötigten Produkte auch online? [Prozent der Befragten]

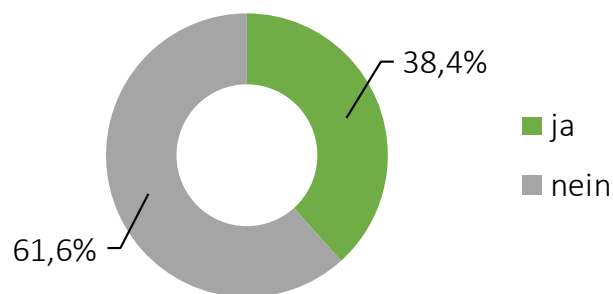


**Online ist jetzt schon
ein extrem wichtiger
Verkaufskanal!**

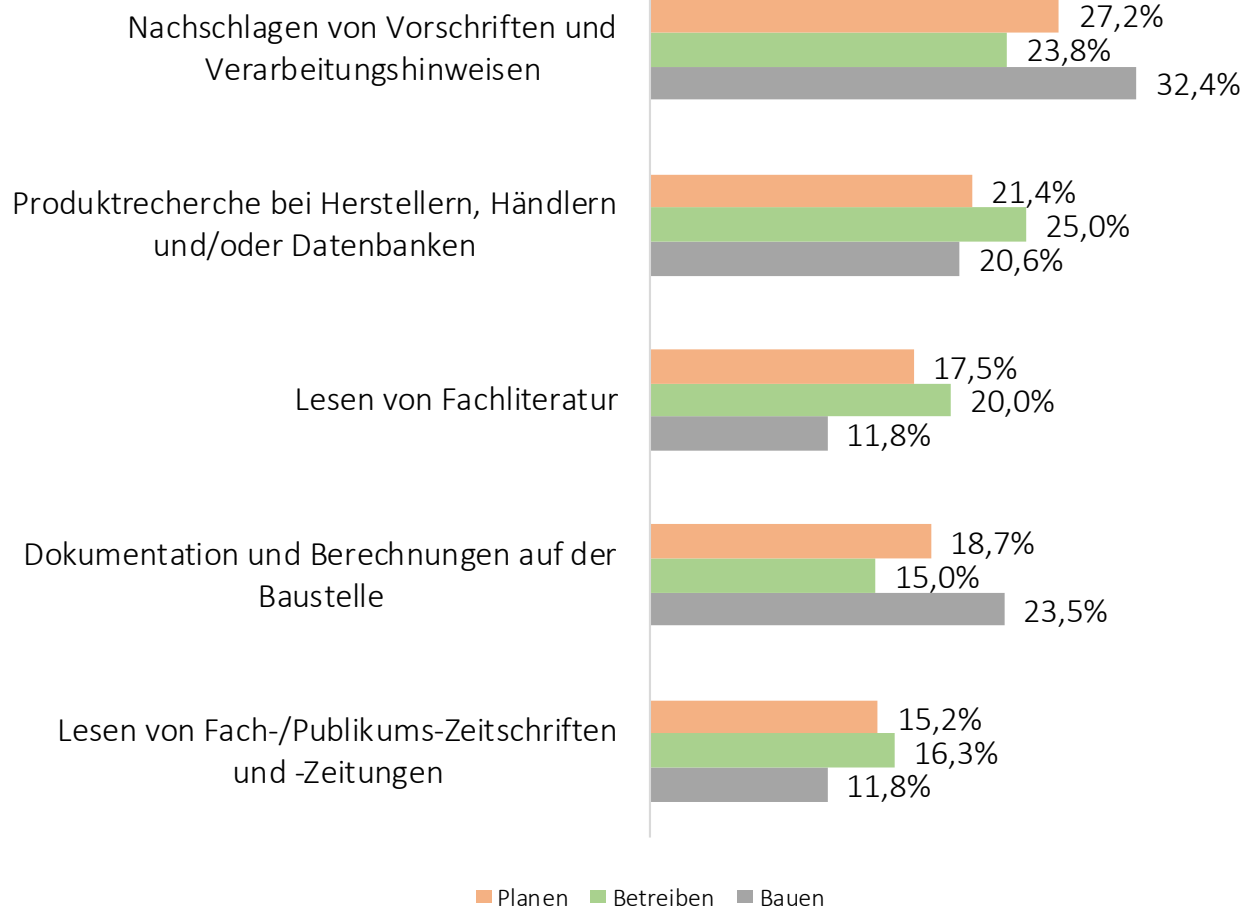
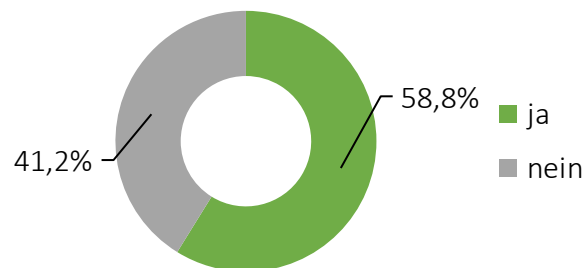
(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Arbeiten Sie in Ihrem Unternehmen auch mit Tablets? / Außer für Email, Telefon und SMS: Wofür nutzen Sie die Tablets? [Prozent der Befragten]

Arbeiten Sie in Ihrem Betrieb auch mit iPad/Tablets?

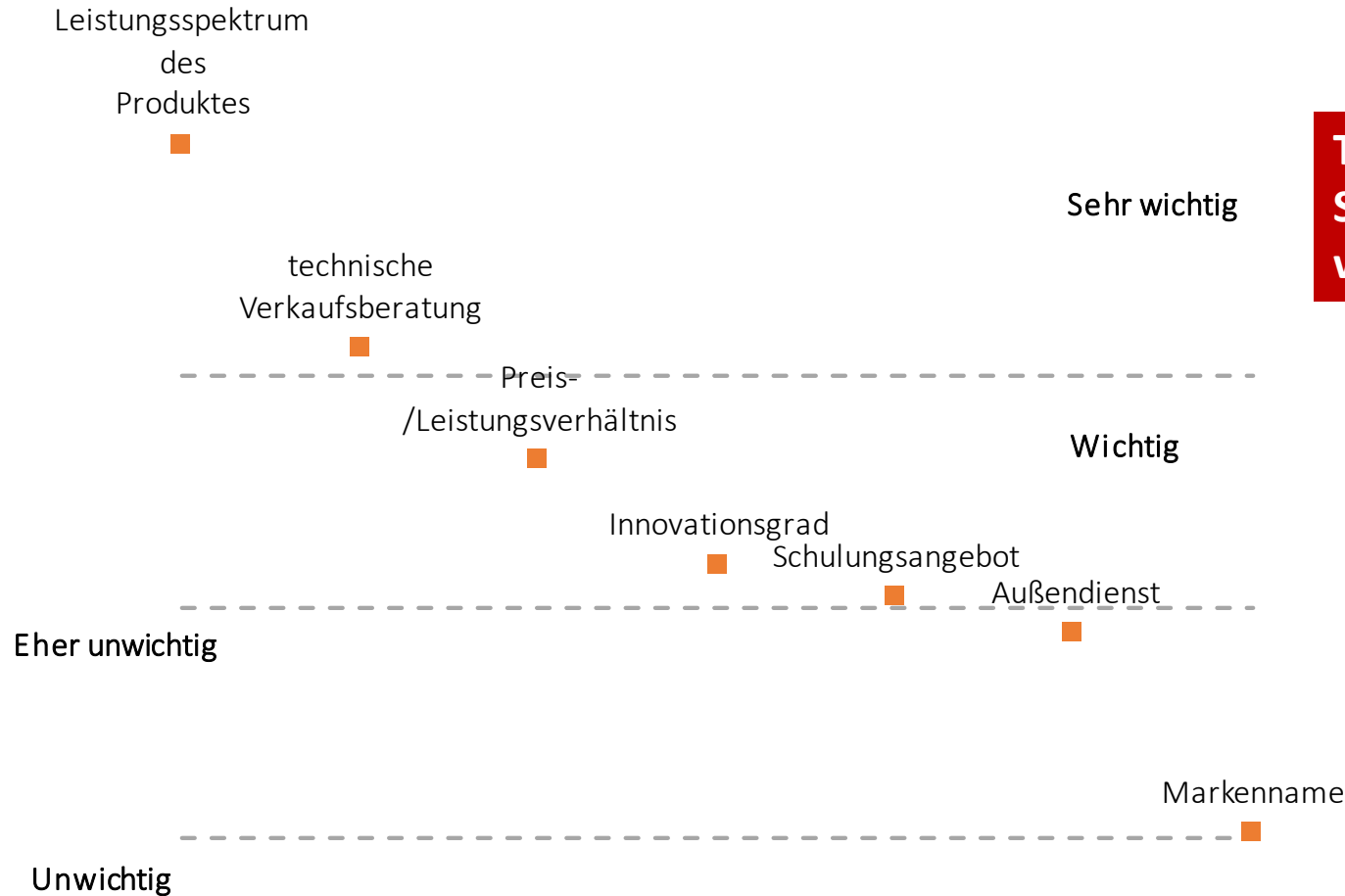


Tabletnutzung in Betrieben mit dem Schwerpunkt Bauen



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Bitte sortieren Sie die folgenden Kriterien für einen Hersteller nach Wichtigkeit! [Scoring Modell]

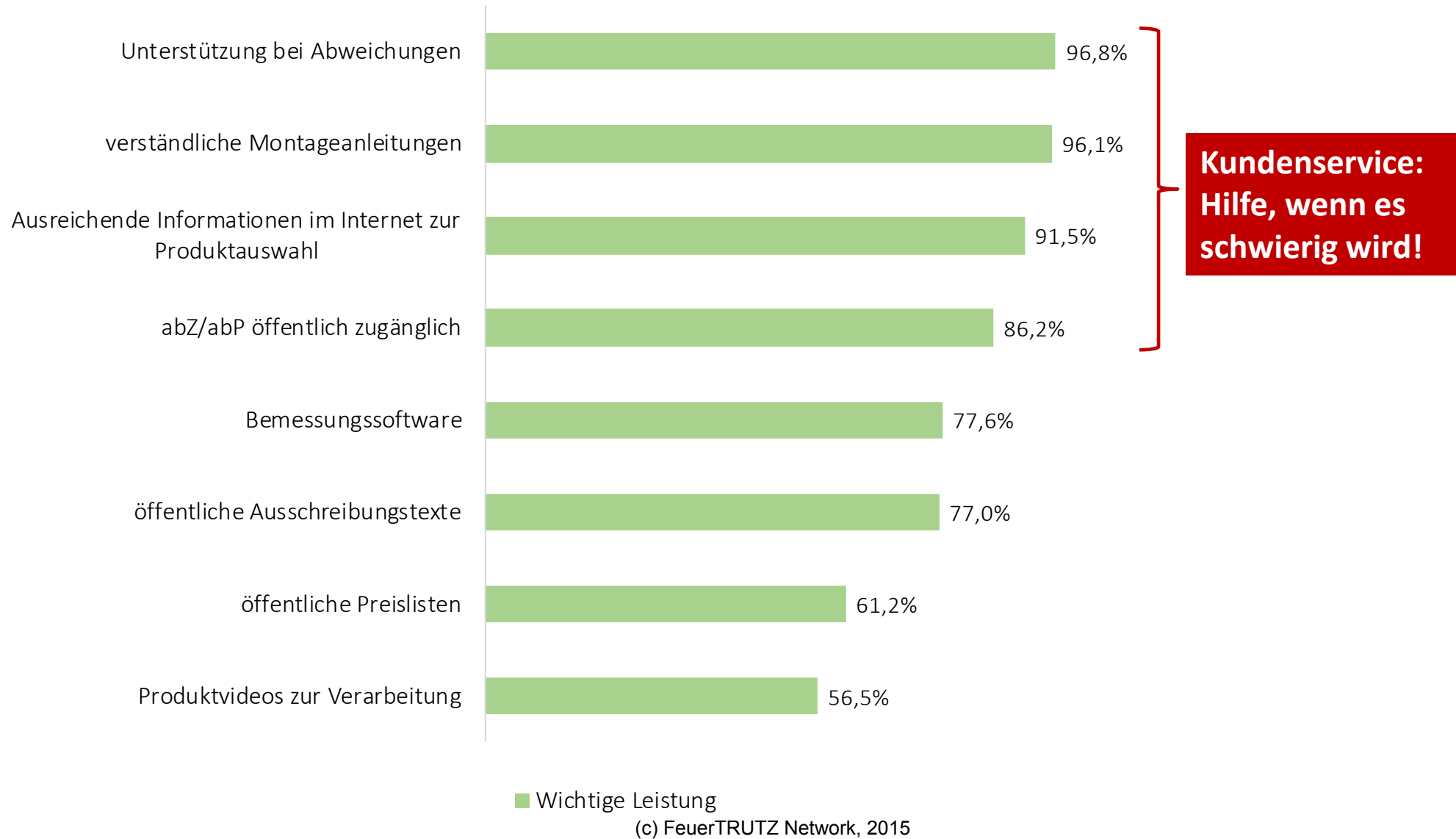


Technische Verkaufsberatung gibt Sicherheit in einem immer komplexer werdenden Umfeld!

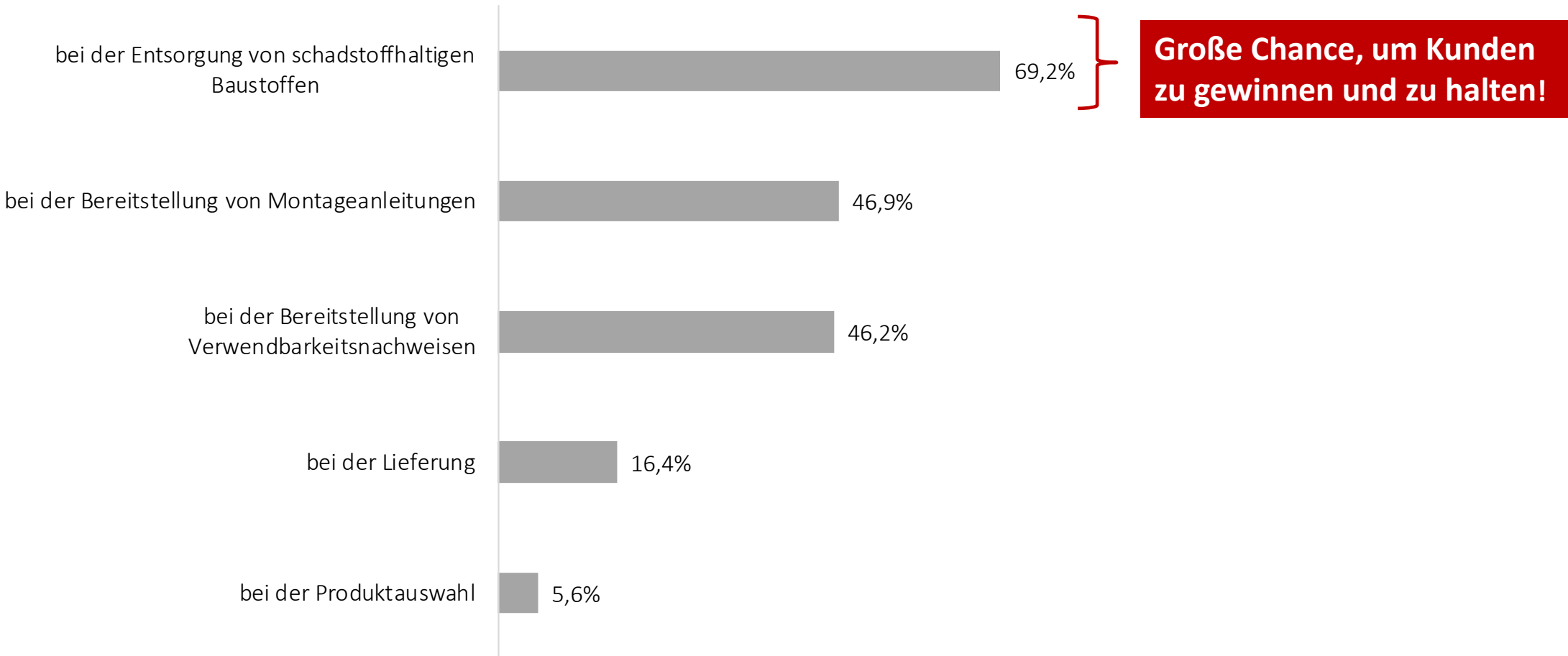
Ein Markenname allein reicht dafür nicht aus!

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Serviceleistungen der Hersteller? [Prozent der Befragten]



In welchen Punkten würden Sie sich von den Herstellern mehr Unterstützung wünschen? [Prozent der Befragten]

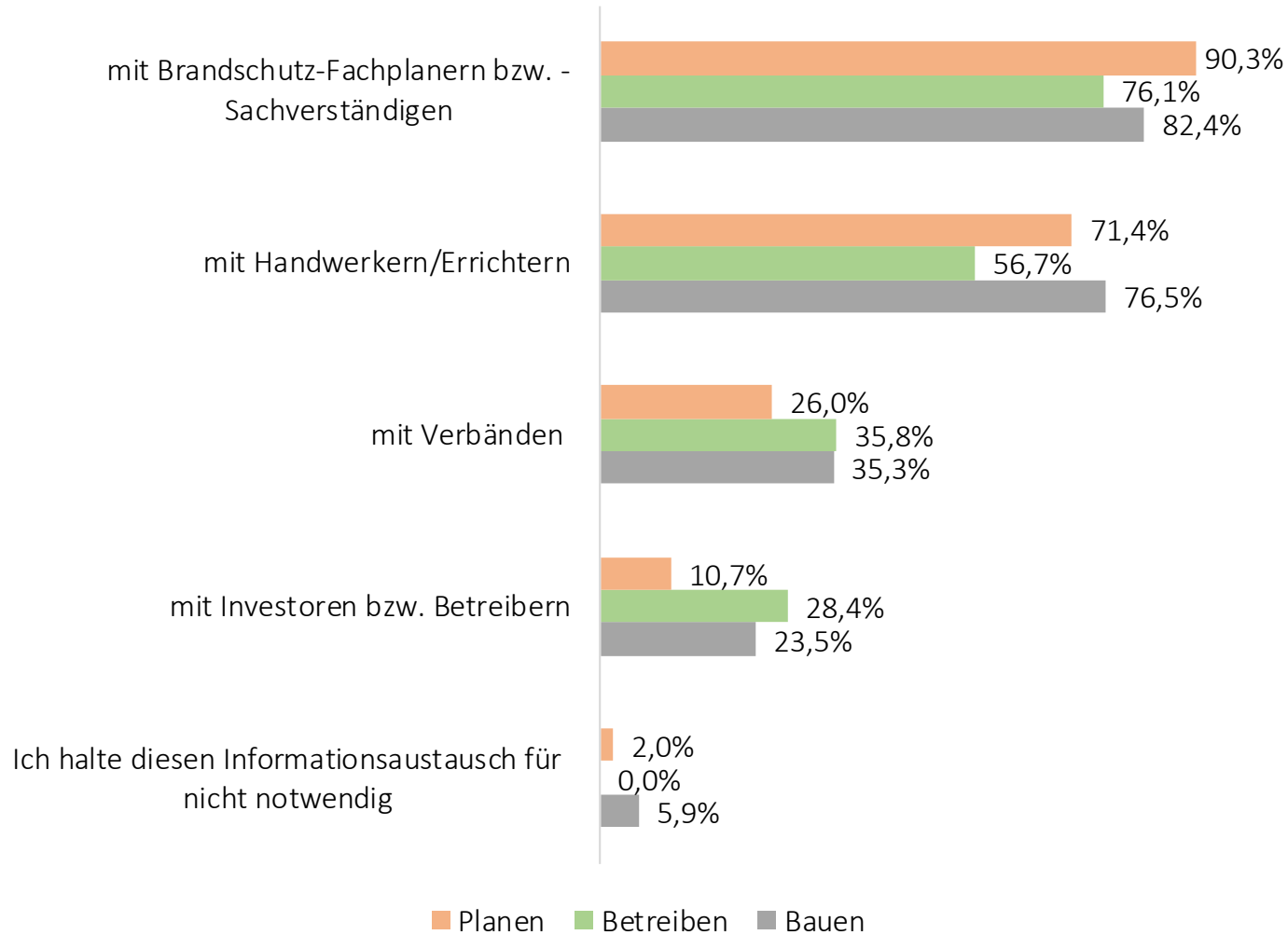


(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

„Ich möchte noch nicht von abnehmender Servicebereitschaft bei Herstellern und Händlern sprechen, aber man hat schon das Gefühl, die Hersteller tun immer weniger.“
O-Ton Planer

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Mit wem sollten die Produkthersteller im Brandschutzbereich aus Ihrer Sicht enger zusammenarbeiten? [Prozent der Befragten]

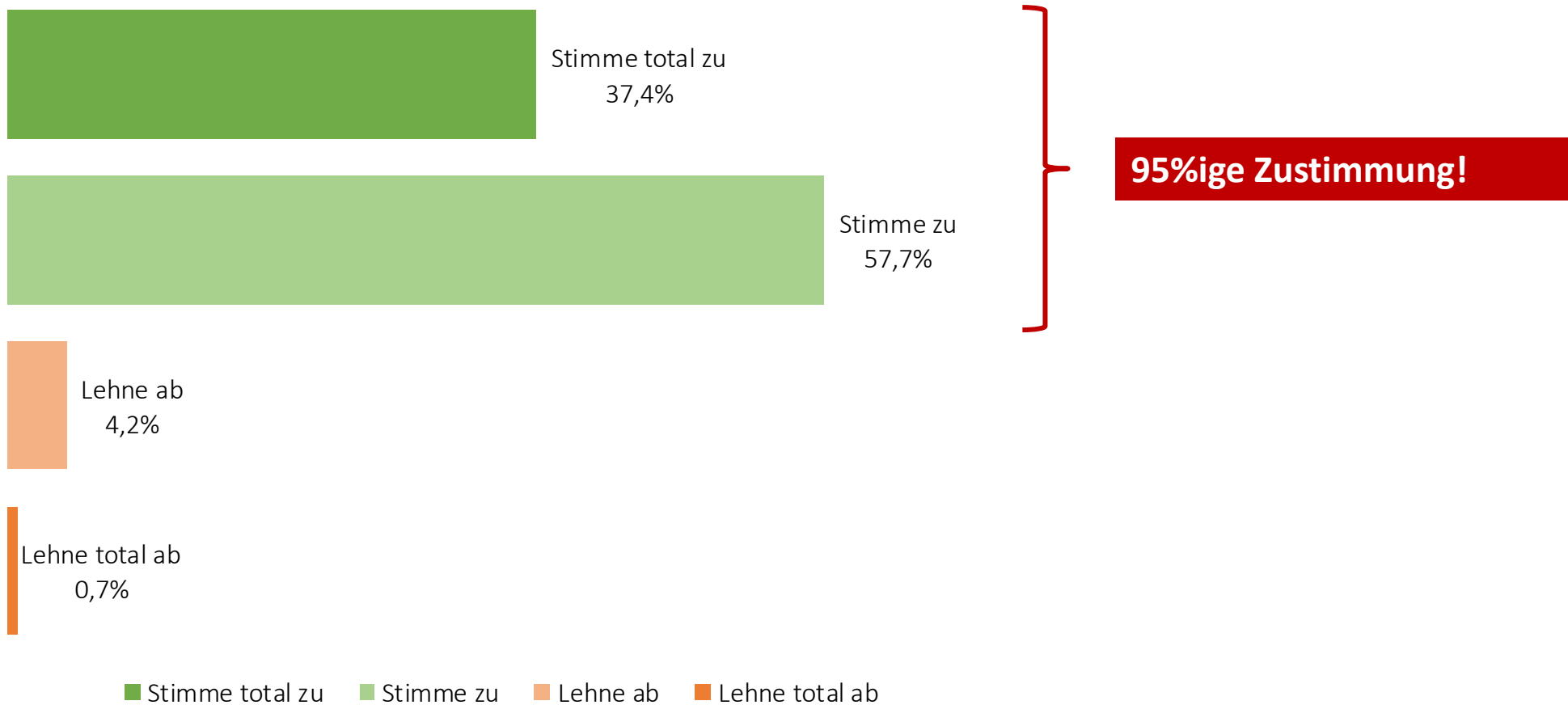


**Kooperation mit Kollegen
wird groß geschrieben!**

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Bitte geben Sie an, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden! [Prozent der Befragten]

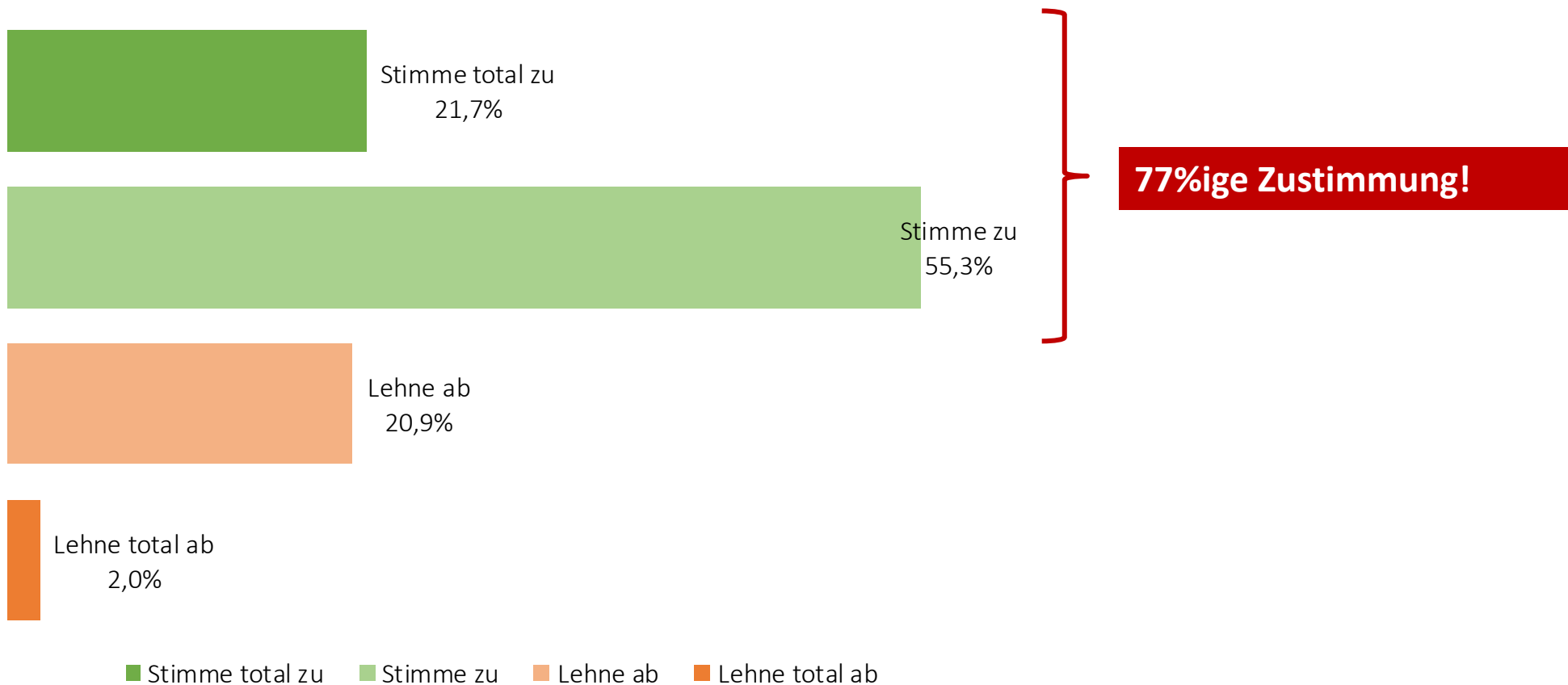
Die Verwendbarkeitsnachweise für Brandschutzprodukte werden immer komplexer!



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Bitte geben Sie an, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden! [Prozent der Befragten]

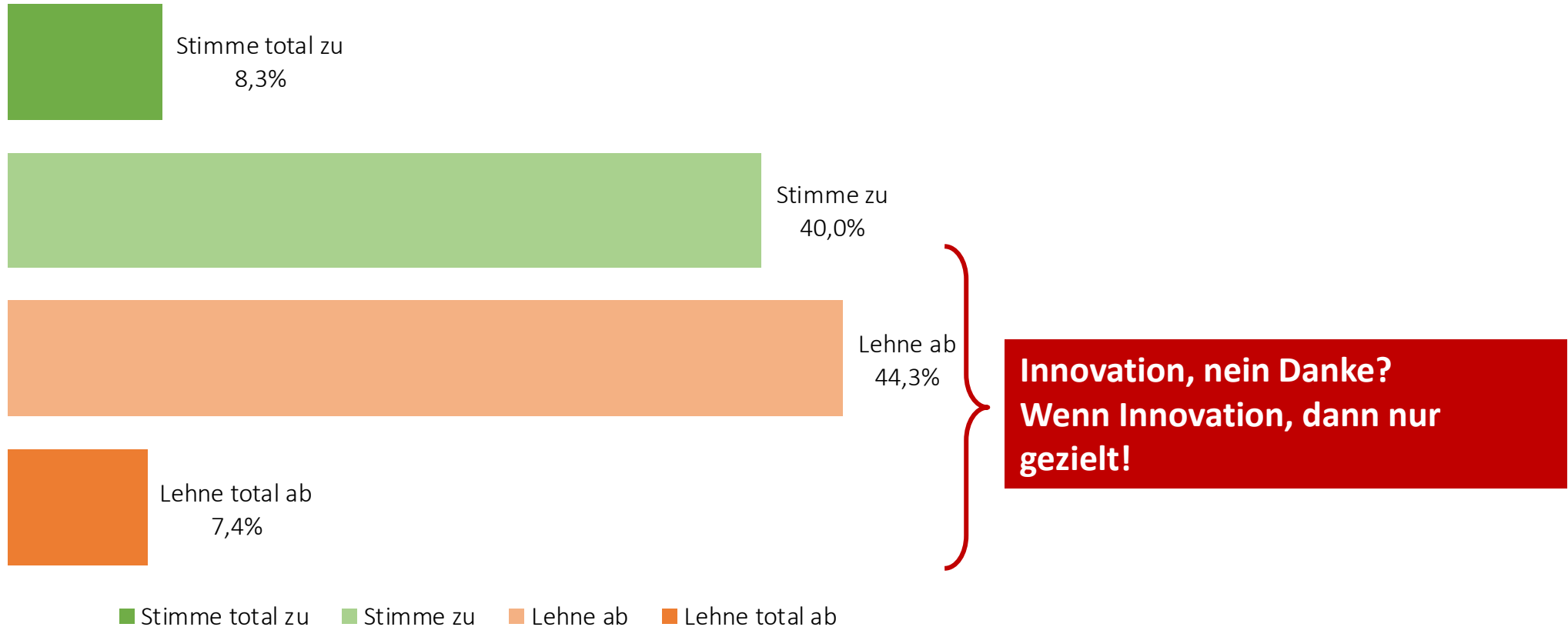
Die Einbauvorschriften sind nicht mehr zu überblicken!



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Bitte geben Sie an, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden! [Prozent der Befragten]

Es sollte insgesamt mehr Brandschutzprodukte geben!



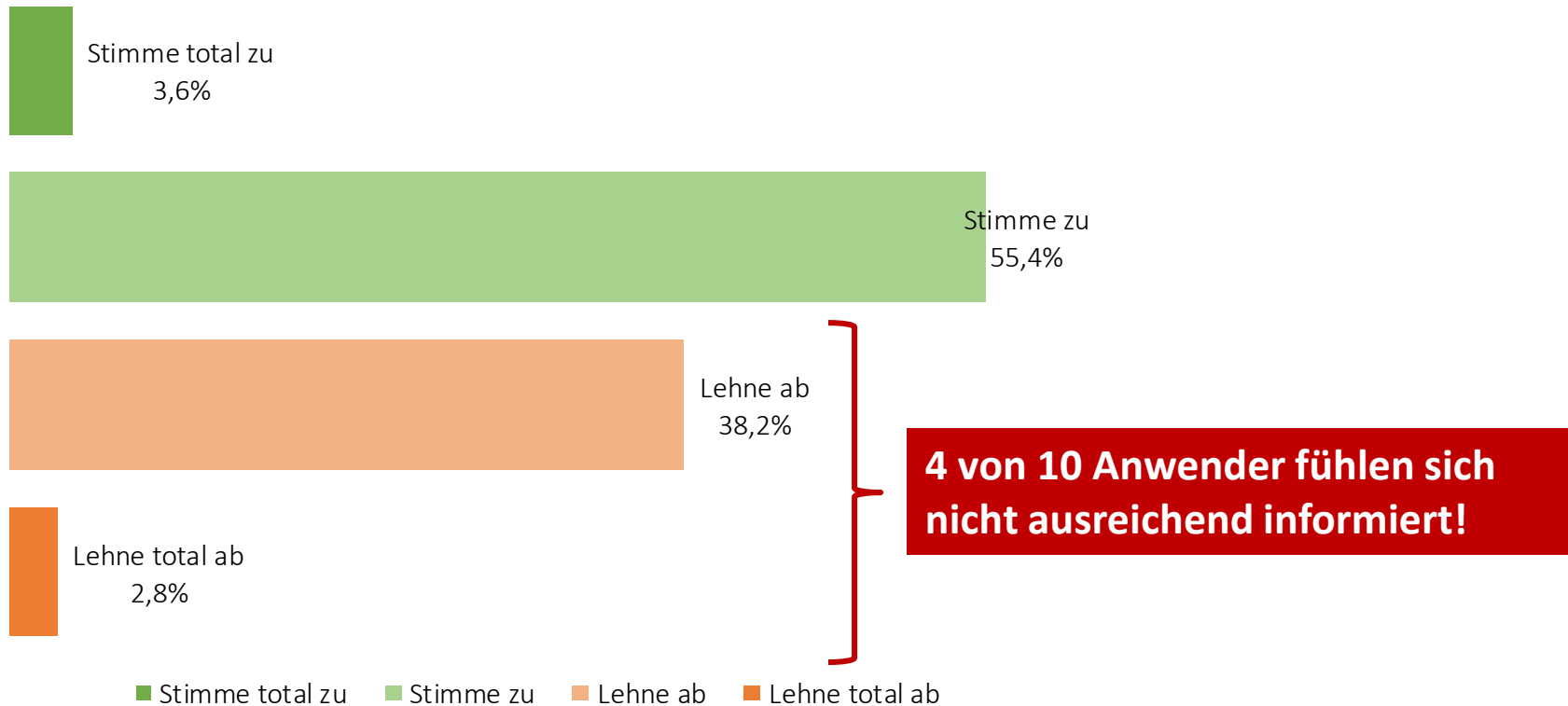
(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

*„Es wird viel Unfug auf Messen angeboten [...], der dann einfach nicht wie beschrieben funktioniert.“
O-Ton Planer*

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Bitte geben Sie an, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden! [Prozent der Befragten]

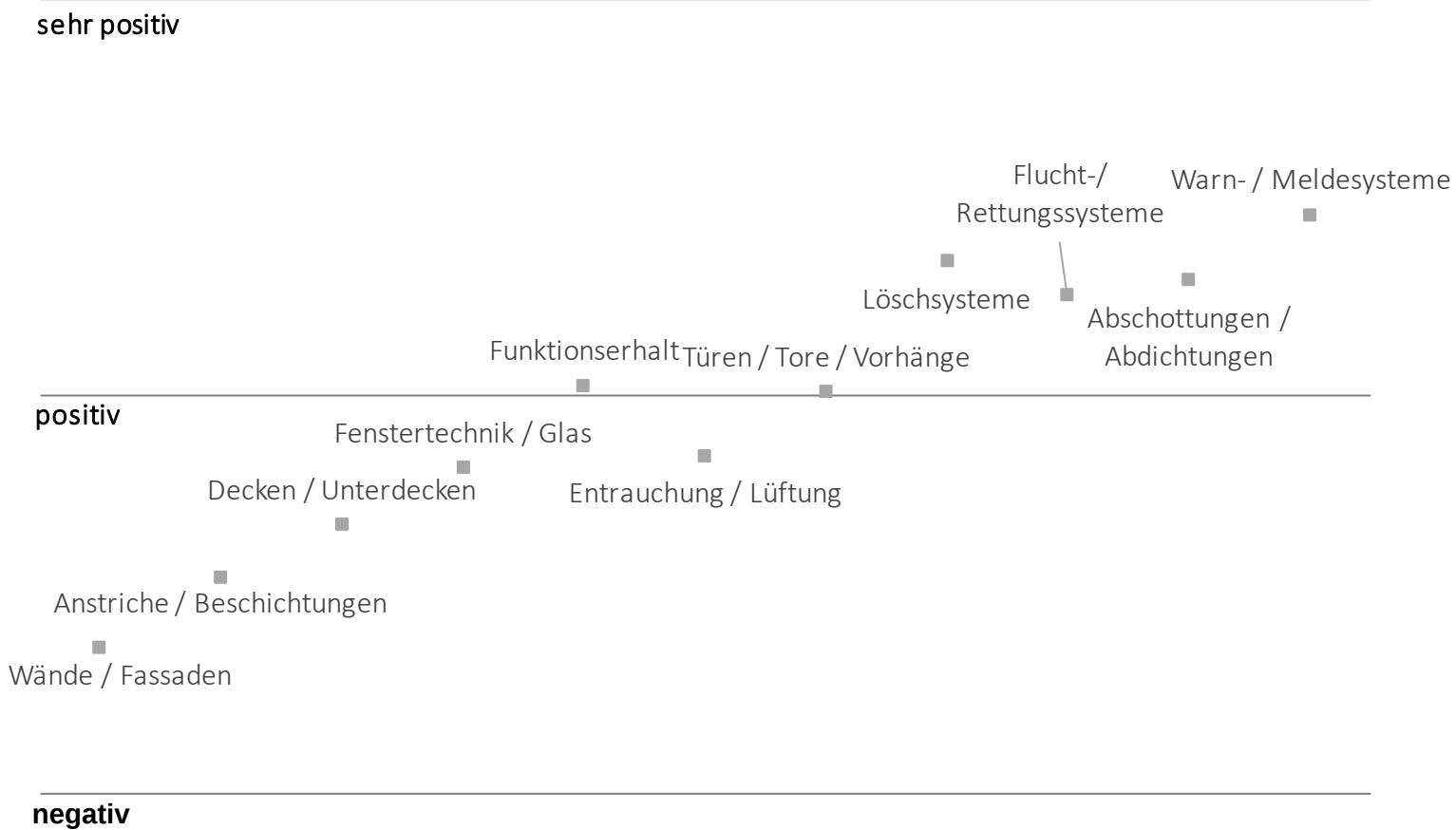
Ich fühle mich ausreichend informiert, um die richtigen Produkte auszuwählen!



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Wie sehen Sie die Zukunft der folgenden Produktgruppen? [Scoring-Modell]

Anlagentechnischer und organisatorischer Brandschutz als Top-Produktgruppen



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

GlobalBuildingMonitor

powered by B+L

Ihre Vorteile:

- Systematische, kontinuierliche Marktinformation vermeidet Überraschungen und gibt Sicherheit.
- Einfacher Dateninput in Ihre firmeneigenen Systeme und Multi-User Zugriff schafft eine effiziente Nutzung der Daten innerhalb der Firma.
- Weltweiter Überblick zeigt vorzeitig Wendepunkte in den Stammmärkten auf und macht Entwicklungen in den neuen Märkten transparent.

Was liefert B+L?

- Jahres-/Quartalsdaten
- 3-Jahres Prognosen
- Indikatoren: Bauvolumen, Wohnbau, Nichtwohnbau, Flächen
- Vierteljährliches Update (Feb., Mai, Aug., Nov.)
- B+L Building News mit Erklärungen zu den Daten und Neuheiten aus der Industrie

Building Monitor – Die Baudatenbank

Für folgende Länder können wir Ihnen heute verifizierte Baudaten anbieten:

- Europa (EU24)
- Europa, andere
- Nord- und Südamerika
- Russland / Asien
- aktuelle verfügbare Länderliste unter www.marktdaten.de

Your advantages:

- Systematical and continuous market information avoids surprises and provides security.
- easy data input in your company systems and multi user access allows an efficient use of the data inside the company.
- a worldwide overview shows early turning points in the main markets and makes developments in new markets transparent.

Verified data and reliable forecasts:

- Annual/quarterly data
- 3-year forecasts
- Indicators: construction output, residential building, non-residential building, areas
- Quarterly Update (Feb., May, Aug., Nov.)
- B+L Building News with explanations to industrial data and news

Building Monitor – The Construction Database

We are able to offer verified construction data for the following countries:

- Europe (EU24)
- Europe others
- the Americas
- Russia / Asia
- ongoing available list of countries at www.marktdaten.de

Vierteljährliches Update/
Quaterly Update

Building Monitor	Länderbaudaten	
Rahmendaten General Data	■ BIP-Wachstum Bevölkerung	■ GDP-Growth Population
Wohnbau Residential Building	■ Baugenehmigungen ■ Fertiggestellte Wohnungen ■ Fertiggestellte 1+2-Familienhäuser ■ Fertiggestellte Wohnungen in Mehrfamilienhäusern ■ Fertiggestellte Mehrfamilienhäuser ■ Fertiggestellte Wohngebäude ■ Fertiggestellte Nutzfläche	■ Building Permits ■ Dwellings completed ■ 1+2 Family-Houses completed ■ Dwellings in Multifamily-Houses completed ■ Multifamily-Houses completed ■ Residential Buildings completed ■ Floor Space completed
Nichtwohnbau Non-Residential Building	■ Fertiggestellte Nichtwohngebäude ■ Fertiggestellte Nutzfläche im Nichtwohnbau ■ Industriegebäude (m², oder Anzahl) ■ Handelgebäude (m², oder Anzahl) ■ Bürogebäude (m², oder Anzahl) ■ Hotels (m², oder Anzahl) ■ Andere Gebäude (m², oder Anzahl)	■ Non-Residential Buildings completed ■ Floor Space NRB completed ■ Industrial Building (m², or units) ■ Commercial Building (m², or units) ■ Office Building (m², or units) ■ Hotel Building (m², or units) ■ Other Building (m², or units)

Wie arbeitet B+L?

- B+L Marktdaten steht im permanenten Kontakt zu allen nationalen Statistikämtern. Vierteljährlich werden die amtlichen Statistiken weltweit abgefragt und verifiziert.
- B+L Marktdaten führt ergänzend Primärerhebungen durch. Befragungen von Baufirmen, Baustoffhändlern, Architekten, Verbänden und Experten werden fortlaufend durchgeführt.
- Für die Prognosen setzt B+L Marktdaten multi-variante Prognosemodelle ein, die je nach Erfordernissen der Datenreihen kalibriert werden. Zusätzlich kommen klassische Trendanalysen und strukturierte Expertenbefragungen im Delphi-Verfahren zum Einsatz.

How does B+L work?

- B+L Marktdaten is constantly in contact with all national statistics offices, and we source data quarterly. B+L Marktdaten undertakes primary research by holding interviews with construction companies, builders' merchants, architects, associations and experts on a regular basis.
- B+L Marktdaten's forecasts are based on a variety of forecasting instruments which are applied as appropriate to the data. In addition to conventional trend analyses, structured expert interviews are carried out using the Delphi method.

Wie liefert B+L?

- Online-Direktzugriff
- Einfache und übersichtliche Abfragemodule
- E-Mail-Benachrichtigung bei Daten-Updates
- Einfacher Datenexport in Excel zur weiteren Datennutzung

How does B+L deliver?

- Online-Access
- Clear and simple search modules
- email support regarding updates
- Simple export of data into Excel for further data-processing

Zu unseren Kunden dürfen wir u.a. folgende Unternehmen zählen / B+L has provided service to (extract):

■ BASF ■ Ursal ■ Unilin ■ DuPont ■ Saint Gobain ■ RheinZink	■ Knauf ■ Eternit ■ Tarkett ■ Akzo Nobel ■ Hornbach	■ KPMG ■ BCG ■ Bain & Company ■ A.T. Kearny ■ Pöyry	■ E/D/E ■ Rockwool ■ Siegenia Aubi ■ JELD-WEN ■ Novoferm
--	---	---	--

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

www.globalbuildingmonitor.com

B+L Marktdaten GmbH, www.BL2020.com



Marketing Research

Sehen Sie die Welt aus der Sicht Ihrer Kunden!

B+L Befragungen helfen Ihnen dabei, wertvolle Einsichten in die Welt Ihrer Kunden zu gewinnen. Gerade der Trend hin zur Professionalisierung des Bauens erfordert eine viel engere Partnerschaft von Industrie, Handel, Planern und Verarbeitern als wir sie in vielen Branchen erkennen. Wir können Sie dabei unterstützen, Ihre Kunden noch besser kennenzulernen und Ihre Beziehungen zu den Kunden zu optimieren.

Kundenwünsche erkennen!

Häufig stehen Verarbeiter vor der Qual der Wahl, wenn es um die Auswahl von Produkten und Herstellern geht. In dieser Situation sind Hersteller im Vorteil, die mit den Wünschen ihrer Kunden vertraut sind. Was für Anforderungen stellen meine Kunden an ihre Hersteller? Welche Produkteigenschaften sind relevant? Wie gut erfüllt ihr Unternehmen diese Eigenschaften im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern? Welche Serviceleistungen stiften Ihren Kunden einen echten Mehrwert?

Marketing optimieren!

Ein zielgerichtetes Marketing ist die beste Ausgangsbasis dafür, dass Sie Ihre Kunden erreichen. Wenn Sie wissen, über welche Kanäle sich Ihre Kunden informieren, dann können Sie Ihre Produkte und Services punktgenau vermarkten. Dazu sind wichtige Fragen zu klären.

- Wie wichtig ist im Onlinezeitalter noch der Außendienst als Informationsquelle?
- Welche Onlinekanäle nutzt unsere Zielgruppe?
- Erreichen wir unsere Kunden über Messeauftritte?
- Mit welcher Intensität müssen wir Social Media weiter vorantreiben?

Ihr Ansprechpartner / your contact: Kai-Stefan Beinke, T: +49 228 6298727, E: KSB@BL2020.com

Innovationen auf Ihre Zielgruppe ausrichten!

Auf der einen Seite verlangen vor allem Planer und Verarbeiter nach immer besseren Produkten. Auf der anderen Seite sorgen Innovationen aber auch immer für Unsicherheit. Ein wesentliches Ergebnis von zahlreichen Befragungen in den letzten Jahren ist, dass Verarbeiter Produktinnovationen gegenüber grundsätzlich offen sind, aber nicht um jeden Preis. Vielmehr wünschen sich viele Verarbeiter, enger in den Innovationsprozess eingebunden zu werden. An dieser Stelle kann die B+L zusammen mit Ihnen Kunden-Online-Panels aufbauen und Ihre Kunden als Experten bereits in die frühe Entwicklungsphase einbinden.

Wie arbeitet B+L?

Befragungen der B+L werden telefonisch oder online durchgeführt. Bei telefonischen Interviews arbeitet B+L ausschließlich mit erfahrenen Interviewern zusammen. Wir verzichten auf den Einsatz von Supervisoren und legen besonderen Wert auf die direkte Zusammenarbeit der Projektleitung mit muttersprachlichen Interviewern.

Bei Online-Befragungen nutzen wir unsere eigene Befragungssoftware. Das Hosting liegt zentral und datengeschützt auf unseren Servern in Bonn. Den Zugang zu einer Befragung können Sie auch leicht in Ihre Newsletter oder auf Ihrer Seite platzieren, so dass Sie Ihre Kunden und Zielgruppen leicht und kostengünstig erreichen können.



construction industries only

Marktstudien | Market studies

Ihre Vorteile

- einheitliche Datenerhebung und -darstellung von 45 Ländern und damit Vergleichbarkeit der Ergebnisse
- speziell für Ihre Märkte und für Ihre Fragestellungen erhobene Daten
- hohe Aktualität der Daten
- spezialisierte B+L Ansprechpartner zur Abklärung von Fragen nach der Projektpräsentation
- durch 15 Jahre Erfahrung hohe Branchenkenntnis und gutes Produktverständnis des B+L Teams

Your advantages

- constant data collection and -presentation of 45 countries and therefore comparable results
- customised market research: your market matters
- up to date data
- specialists can be contacted to sort out remaining questions
- deep industry insights and good product understanding of the B+L team after 15 years experience

Was liefert B+L?

- Information zur Bauentwicklung
- Absatz- / Marktvolumen für das spezifische Produkt
- 3-Jahres Prognose
- Analyse der Distributionswege
- vertiefende Kommentare zu speziellen Entwicklungen
- vergleichbare Marktinformationen für 45 Länder weltweit

What does B+L deliver?

- Information about development in the different markets
- Sales- / marketvolumes
- 3-years forecast
- Analysis of distribution channels
- comments regarding special developments
- comparable market information for 45 countries worldwide

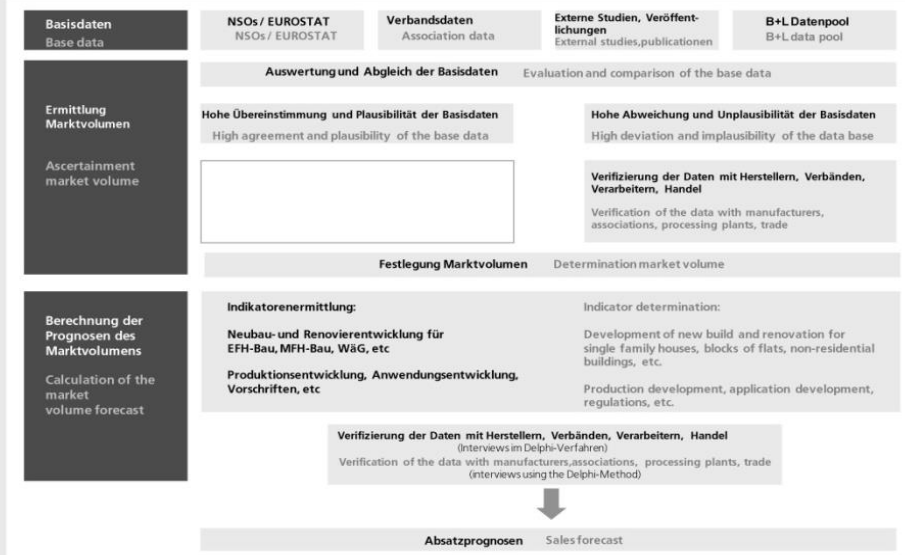
Wie arbeitet B+L?

Es werden Daten zur Verfügung gestellt, die aufgrund einer gezielten Fragestellung und einer einheitlichen Erhebungsmethode länderübergreifend vergleichbar sind.

How does B+L work?

Due to the specific and consistent methods used to collect the data, comparisons between the countries will be possible.

B+L Erhebungsmodell: Marktvolumen + Prognose B+L evaluation model market volume + forecasts



B+L Erhebungsmethode: Distributionswege

B+L evaluation model distribution channels



Zu unseren Kunden dürfen wir u.a. folgende Unternehmen zählen / B+L has provided service to (extract):

■ BASF ■ Ursal ■ Unilin ■ DuPont ■ Saint Gobain ■ Rheinzink	■ Knauf ■ Eternit ■ Tarkett ■ Akzo Nobel ■ Hornbach	■ KPMG ■ BCG ■ Bain & Company ■ A.T. Kearny ■ Pöyry	■ E/D/E ■ Rockwool ■ Siegenia Aubi ■ JELD-WEN ■ Novoferm
--	---	---	--



„RegioDaten“ | Regional Data

Ihre Vorteile

- individuelle Definition der für Sie relevanten regionalen Abgrenzung
- Unterstützung bei der Implementierung in Ihre DV + Softwarelandschaft (Vertriebscontrolling)
- aktuelle Verfügbarkeit von produktbezogenen Messgrößen auf Regionalebene zur aktiven Verwendung in Ihren Systemen:
 - Identifikation von TOP Absatzregionen
 - Ermittlung von Vertriebsregionen / AD Gebieten
 - Marktanteilsberechnungen für Regionen und AD Gebiete

Was liefert B+L?

- Marktpotenziale auf Kreisebene / PLZ-Ebene
- für alle Warengruppen rund um die Bauzulieferindustrie
- Kartographie-Software Anbindung und xls
- Daten für alle europäischen Flächenstaaten

Wie liefert B+L?

- Datenkranz von Potenzialdaten auf regionaler Ebene.
- Einbindung in die Kartographieprogramme RegioGraph oder PTV Map&Market.
- Damit können alle regionalen Analysen sowie Gebietsplanungen schnell durchgeführt werden.

Your advantages

- customized definition of sales regions
- assistance in the implementation of the data as controlling and marketing/sales support tool within a given software-portfolio
- availability of product-related indicators on regional level for ready use in your business systems:
 - identification of high potential sales regions
 - determination of sales regions / sales force areas
 - calculation of market shares by region and sales force areas

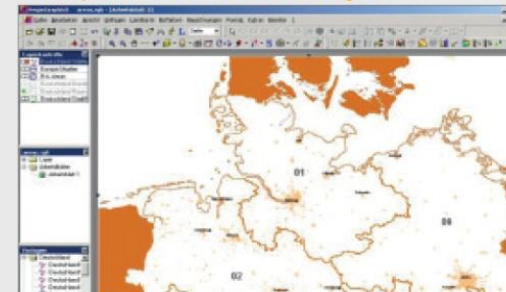
What does B+L deliver?

- market potential on country and/or postal code level
- market data for all product groups within the construction industry
- compatibility and integration into any spreadsheet and geomanagement software
- data for all large European countries

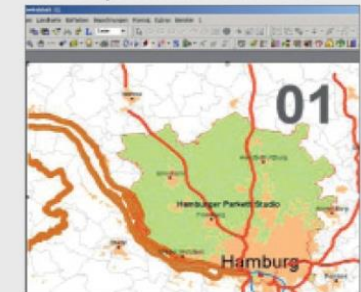
How does B+L deliver?

- Data package on market potential data on regional level.
- Data can be integrated into geomanagement software such as Regio-Graph or PTV Map&Market.
- These data-tools enable quick regional analyses and sales area planning

Marktpotenzial nach Vertriebsregion



Market potential in sales areas



Wie arbeitet B+L

Das Marktdatenpaket RegioDaten wird von der B+L seit über 15 Jahren berechnet. Es umfasst Marktpotenziale auf PLZ- / bzw. Kreis-Ebene. Basis dieser Regionaldaten ist eine detaillierte Untersuchung der jeweiligen Gesamtausgaben in den Teilmärkten (z.B. Parkett, Dämmstoffe, Flachdach, etc.). Diese bilden die Basis für die Errechnung der Pro-Kopf-Ausgaben pro Warengruppe. Im zweiten Schritt wird die nationale Distribution der Warengruppen untersucht. Dabei werden die Potenziale für die Kanäle Großhandel und Einzelhandel durch Erhebungen und Handelsbefragungen detailliert berechnet und abgegrenzt.

Im dritten Schritt erfolgt die Regionalisierung der Daten auf z.B. Kreisebene. Basis hierfür ist der von der B+L Marktdaten GmbH vor rund 15 Jahren erstmalig berechnete WBR-Index (Wohn-Bau-Renovier-Index). Dieser Index berücksichtigt neben der Einkommenssituation die Neubau- und Renoviertätigkeit, Handwerkerdichte, die Bevölkerungsdichte, den Anteil der Einfamilienhäuser und andere für die Sortimente relevante Faktoren. Das Modell wurde auf alle Flächenstaaten in Europa übertragen und umfangreich getestet.

What are the B+L methods?

B+L has been collecting and extrapolating regional market data for more than fifteen years. The RegioData package presents a given market potential on district and postal code level and is generated in essentially three steps.

The basic data is obtained by collection and detailed analysis of the total expenditure within the various market segments (flooring, doors, etc.). The data thus obtained allows the calculation of the per-capita expenditure per product segment.

As part of the second step an analysis of the national distribution is made per product segment. The potential for the wholesale and retail distribution channels is calculated in great detail and classified based on regular surveys and interviews.

The third step encompasses the calculation and extrapolation per region, e.g. postal code or district and is footed on the HCR-Index (Habitation-Construction-Renovation Index). This index generated by B+L Marktdaten GmbH fifteen year ago includes per-capita income, building and renovation activity, workmen and population density, quantification of single-family dwellings and other relevant factors for each product segment. This approach has been transferred and adapted to all larger countries in Europe.

Zu unseren Kunden dürfen wir u.a. folgende Unternehmen zählen / B+L has provided service to (extract):

■ BASF	■ Knauf	■ KPMG	■ E/D/E
■ Ursal	■ Eternit	■ BCG	■ Rockwool
■ Unilin	■ Tarkett	■ Bain & Company	■ Siegenia Aubi
■ DuPont	■ Akzo Nobel	■ A.T. Kearny	■ JELD-WEN
■ Saint Gobain	■ Hornbach	■ Pöyry	■ Novoferm
■ Rheinzink			

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015