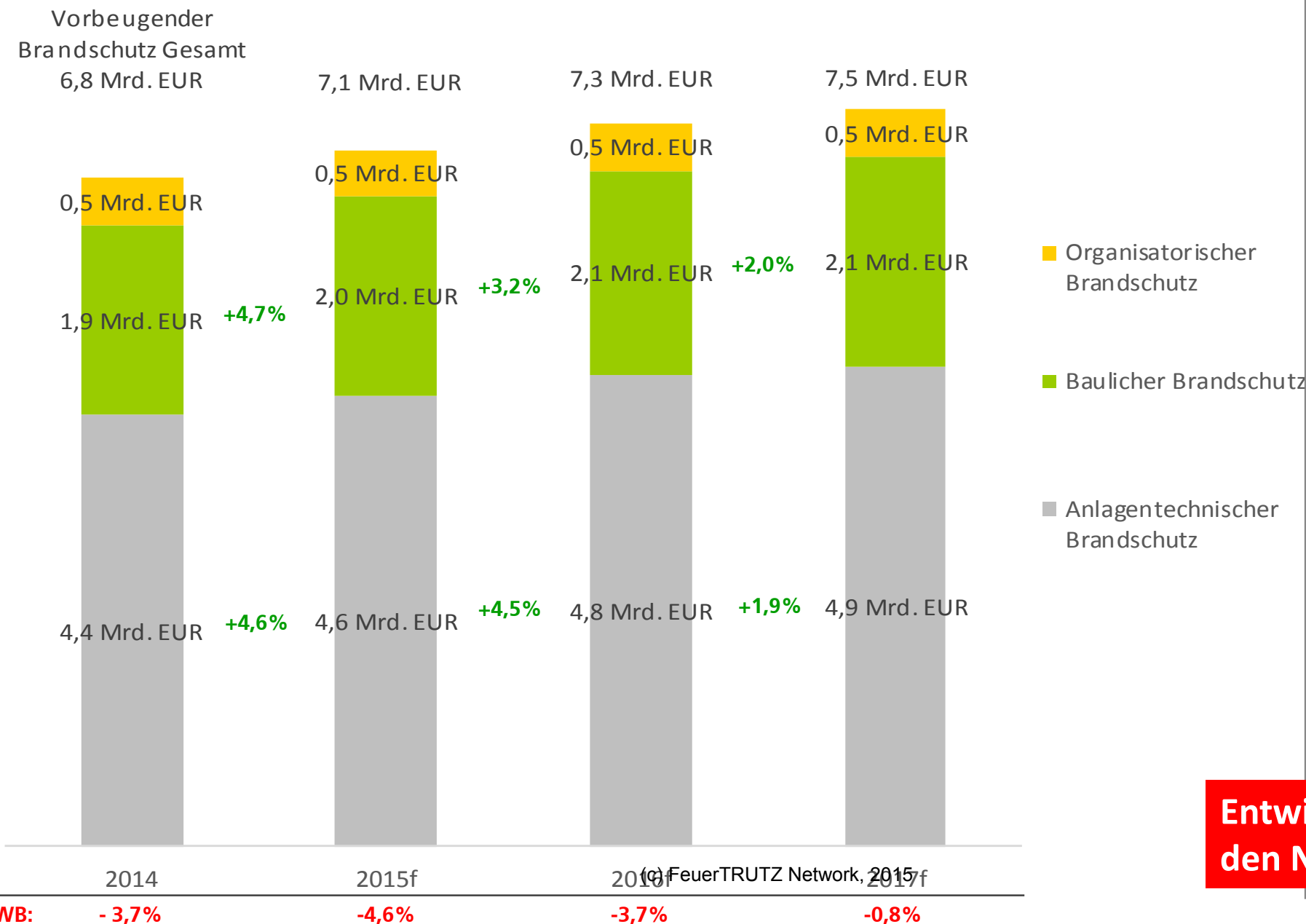


Brandschutz Insights 2015:

Wie entwickelt sich der Brandschutzmarkt bis 2017? ... und was den Markt treibt (außer Regelungen)

Martin Langen | ML@BL2020.com
27. Mai 2015

Gesamtmarkt Brandschutzprodukte (2014-2017) [EUR] / jährl. Veränderung [%]

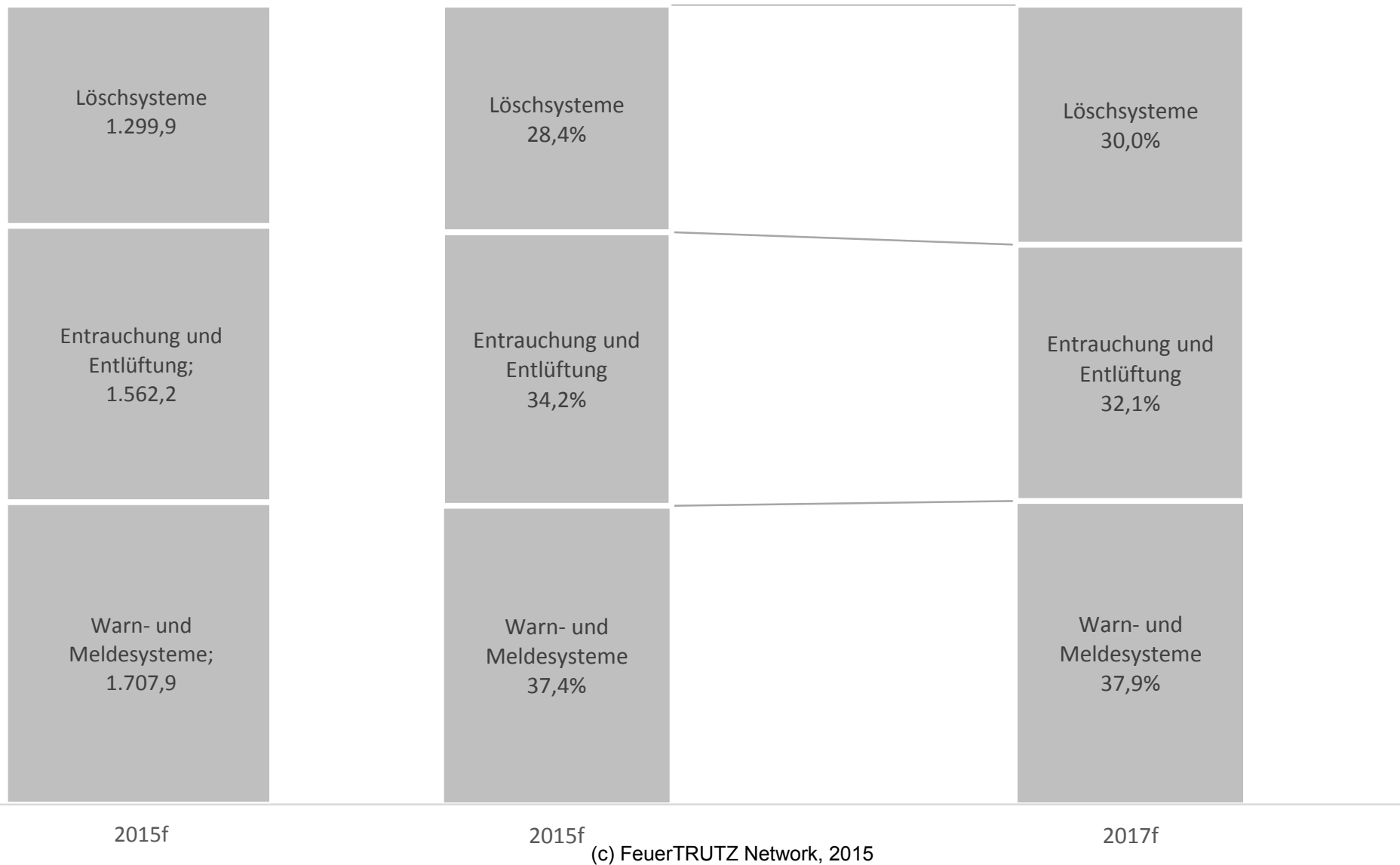


Marktaufteilung Baulicher Brandschutz (2015 / 2017) [in Mio. EUR, %]

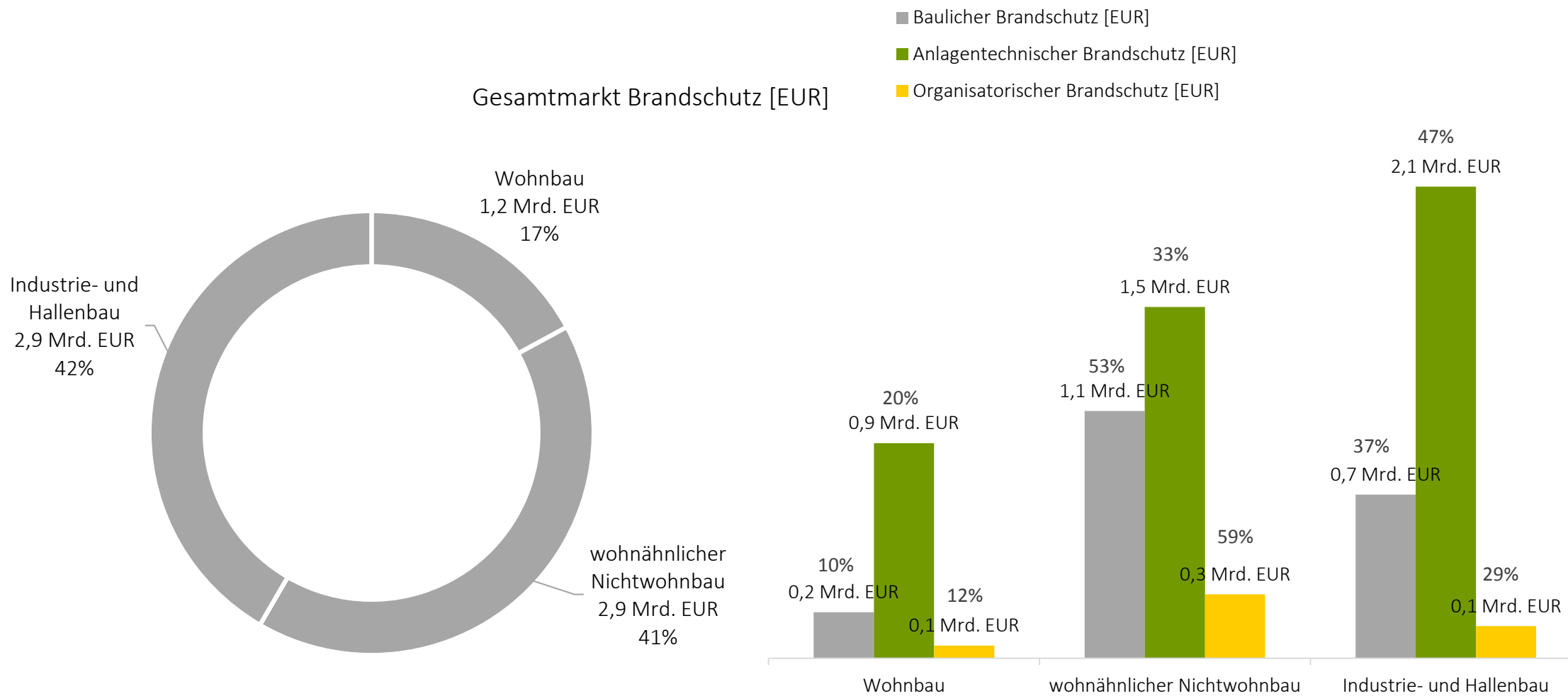
Mio.	2015f	2015f	2017f
303	Wände- und Fassaden 303,2	Wände- und Fassaden 15,1% 15,1%	Wände- und Fassaden 15,6%
141	Funktionserhalt 141,3	Funktionserhalt 7,0% 7,0%	Funktionserhalt 6,9%
188	Fenstertechnik und Verglasung; 187,7	Fenstertechnik und Verglasung; 9,3% 9,3%	Fenstertechnik und Verglasung; 8,5%
303	Decken und Unterdecken 348,8	Decken und Unterdecken 17,3% 17,3%	Decken und Unterdecken 15,9%
704	Abschlüsse (Türen, Tore, Vorhänge) 704,1	Abschlüsse (Türen, Tore, Vorhänge) 35,0% 35,0%	Abschlüsse (Türen, Tore, Vorhänge) 36,9%
171	Anstriche und Beschichtungen; 170,5	Anstriche und Beschichtungen; 8,5% 8,5%	Anstriche und Beschichtungen; 8,6%
160	Abdichtungen und Abschottungen; 156,9	Abdichtungen und Abschottungen; 7,8% 7,8%	Abdichtungen und Abschottungen; 7,6%
	2015f	2015f	2017f

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Marktaufteilung Anlagentechnischer Brandschutz (2015 / 2017) [in Mio. EUR, %]



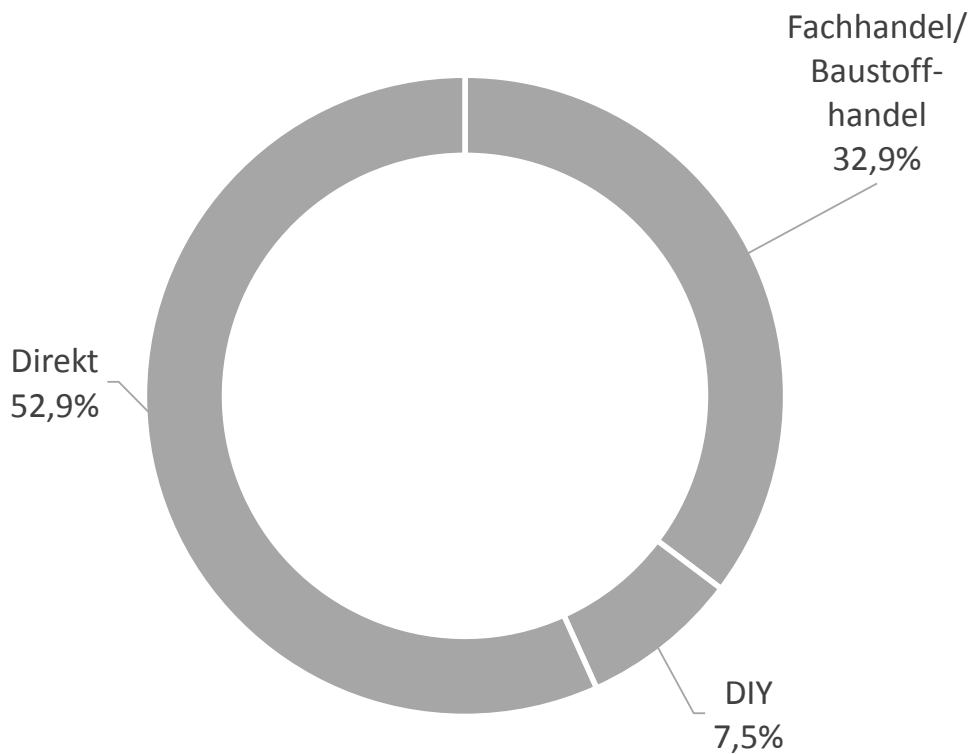
Einsatz nach Gebäudetypen [EUR, %]



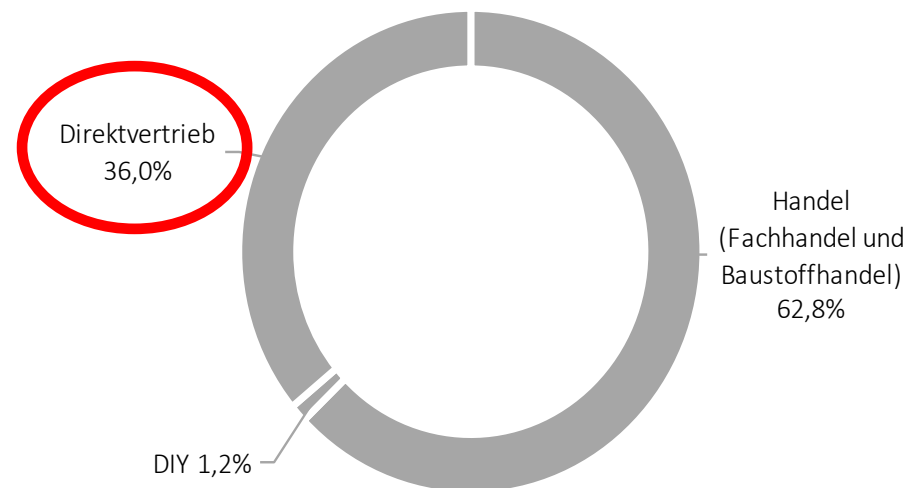
(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Vertriebswege

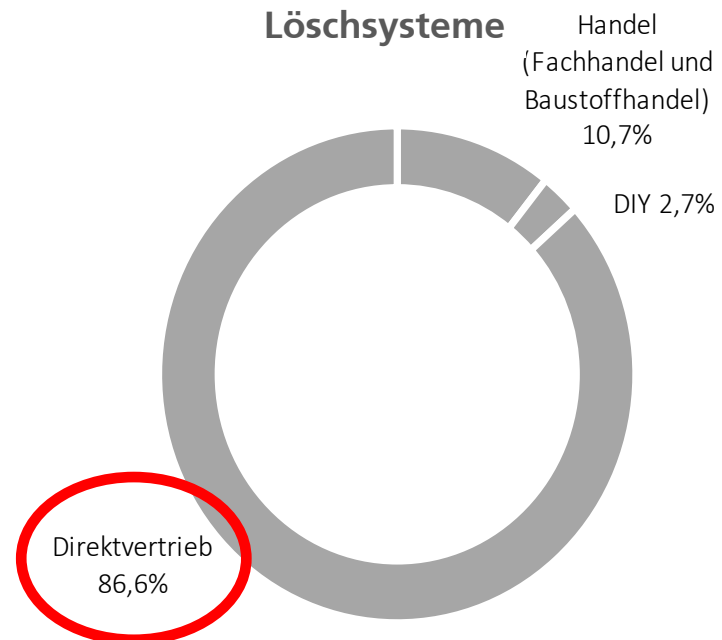
Gesamtmarkt Brandschutz [%]



Decken / Unterdecken

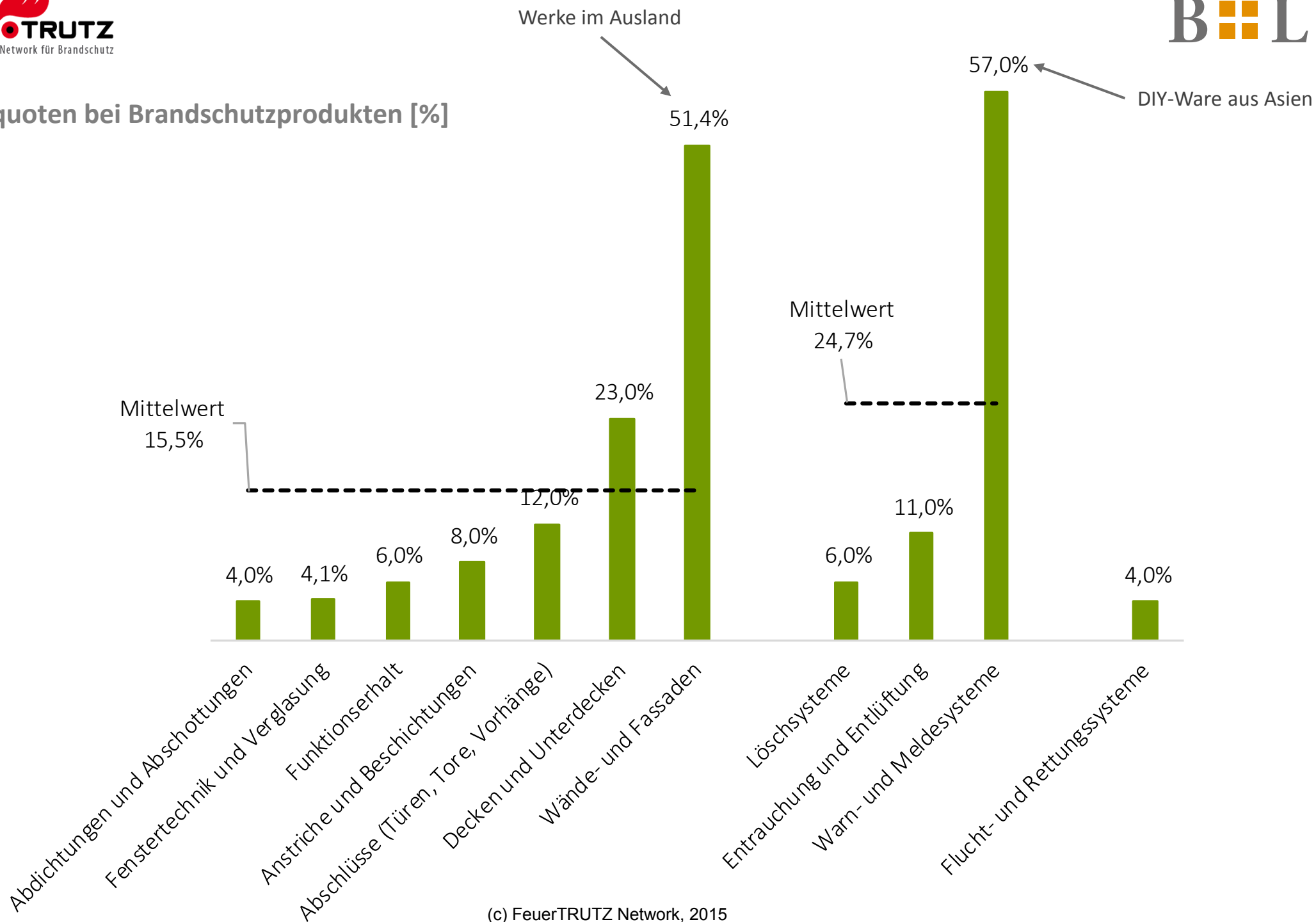


Löschsysteme



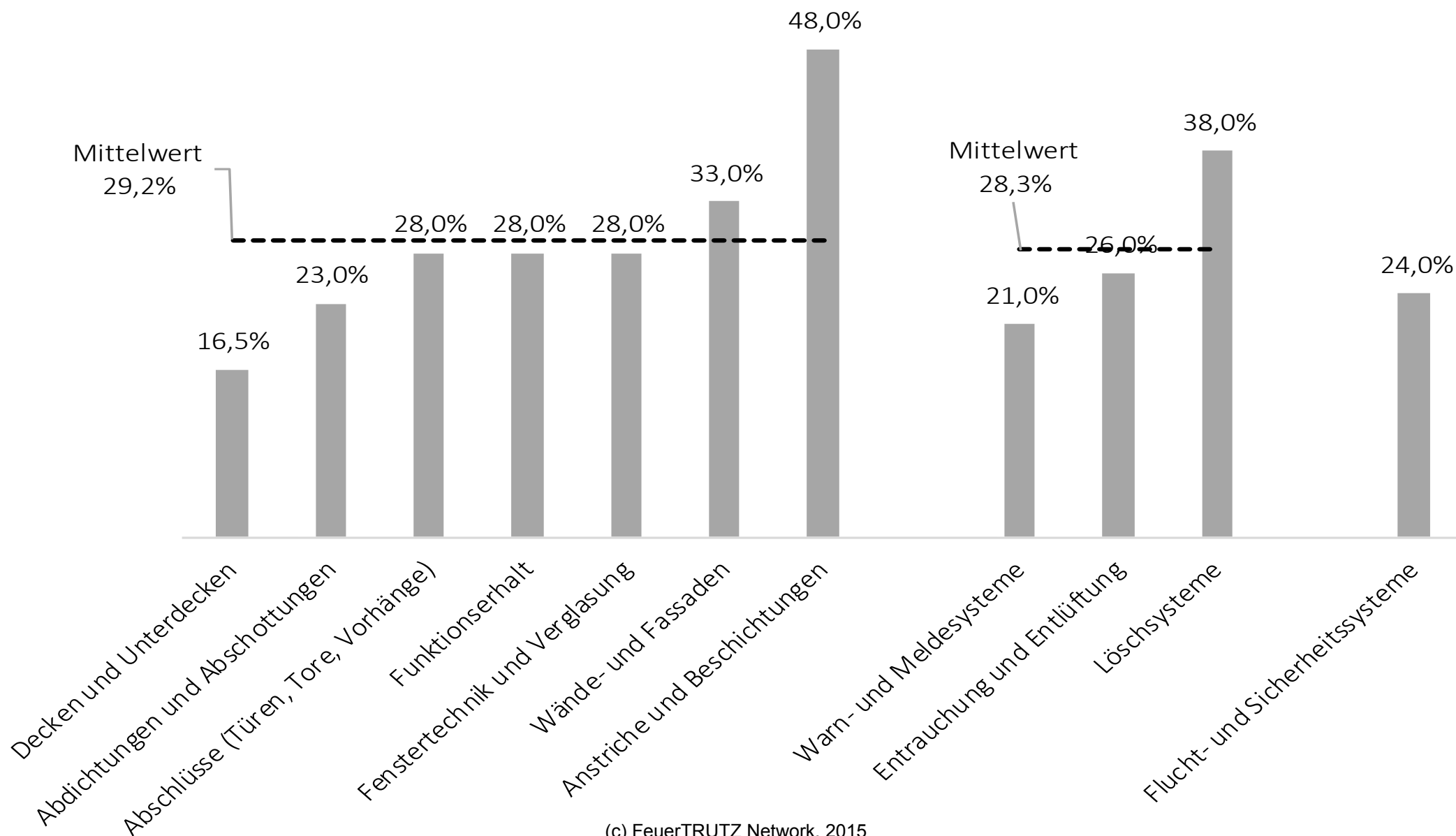
(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Importquoten bei Brandschutzprodukten [%]

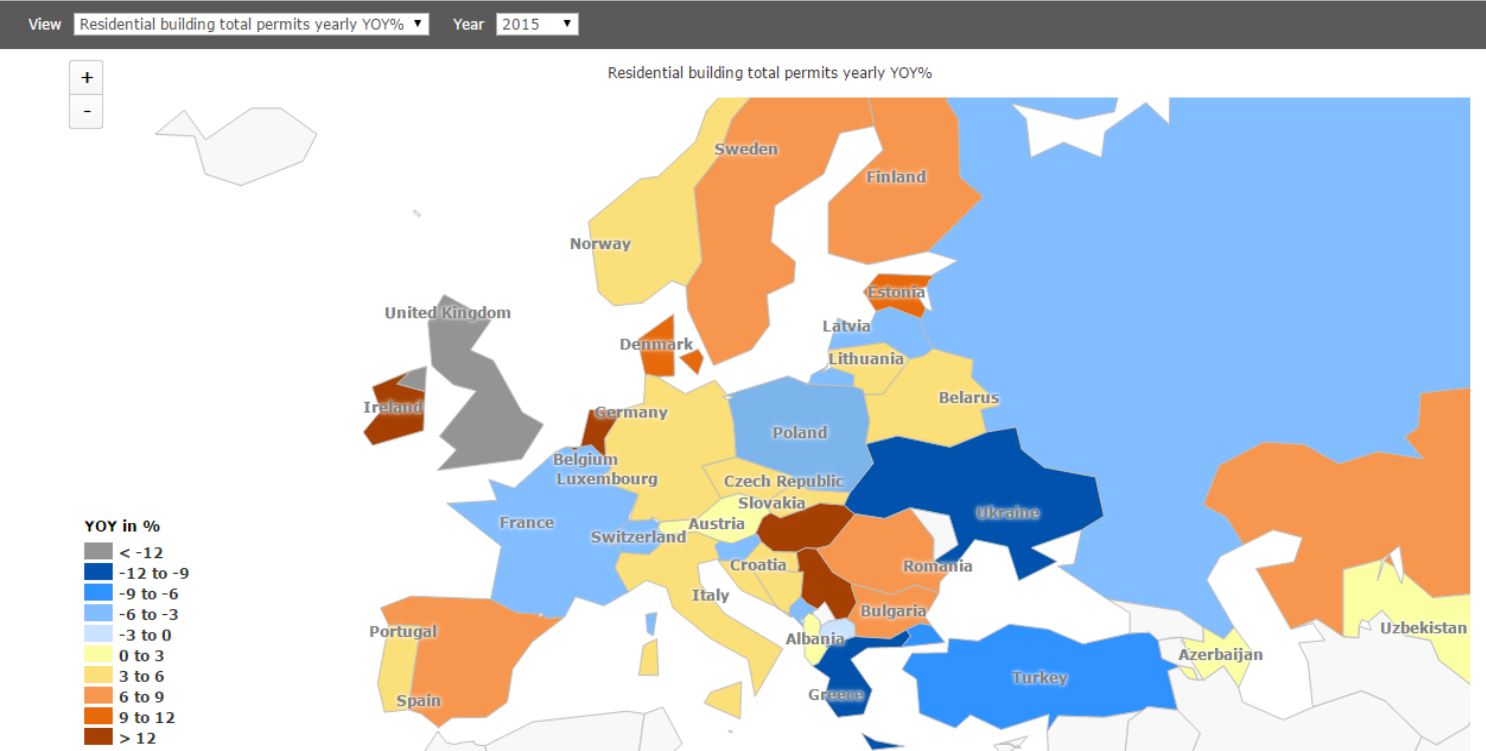


(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Exportquoten bei Brandschutzprodukten [%]



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015



30 % Export!

Wie entwickeln sich die Exportmärkte?

Units yoy [%]

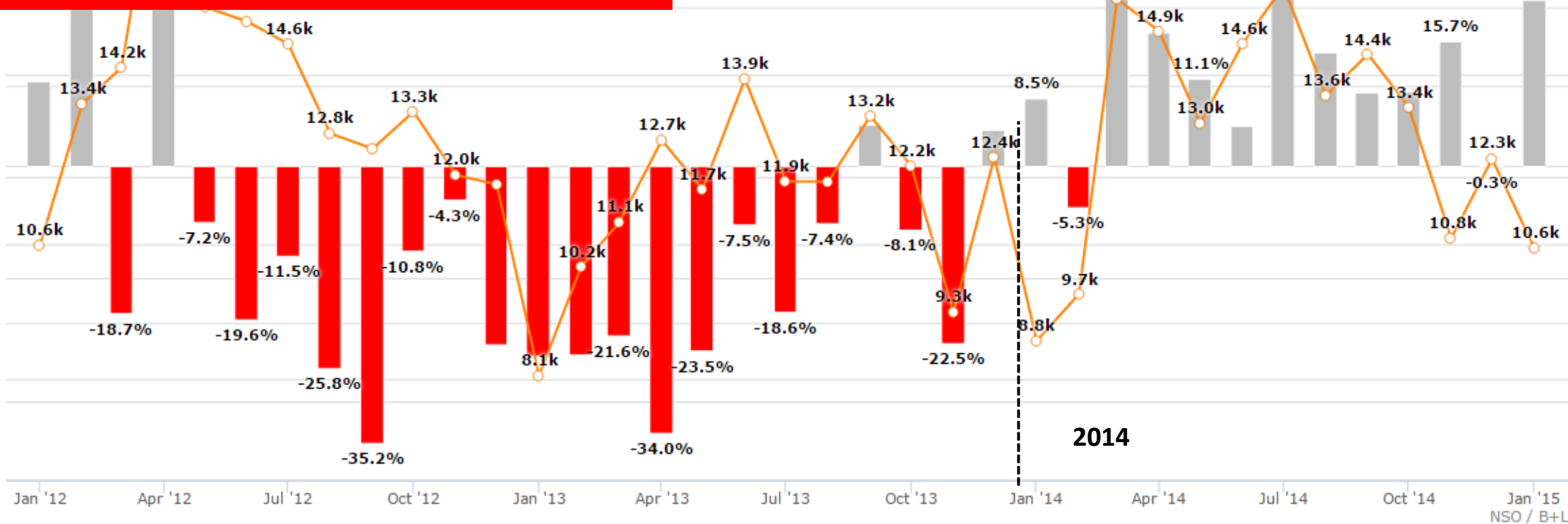
PL - dwellings permitted units monthly

Poland

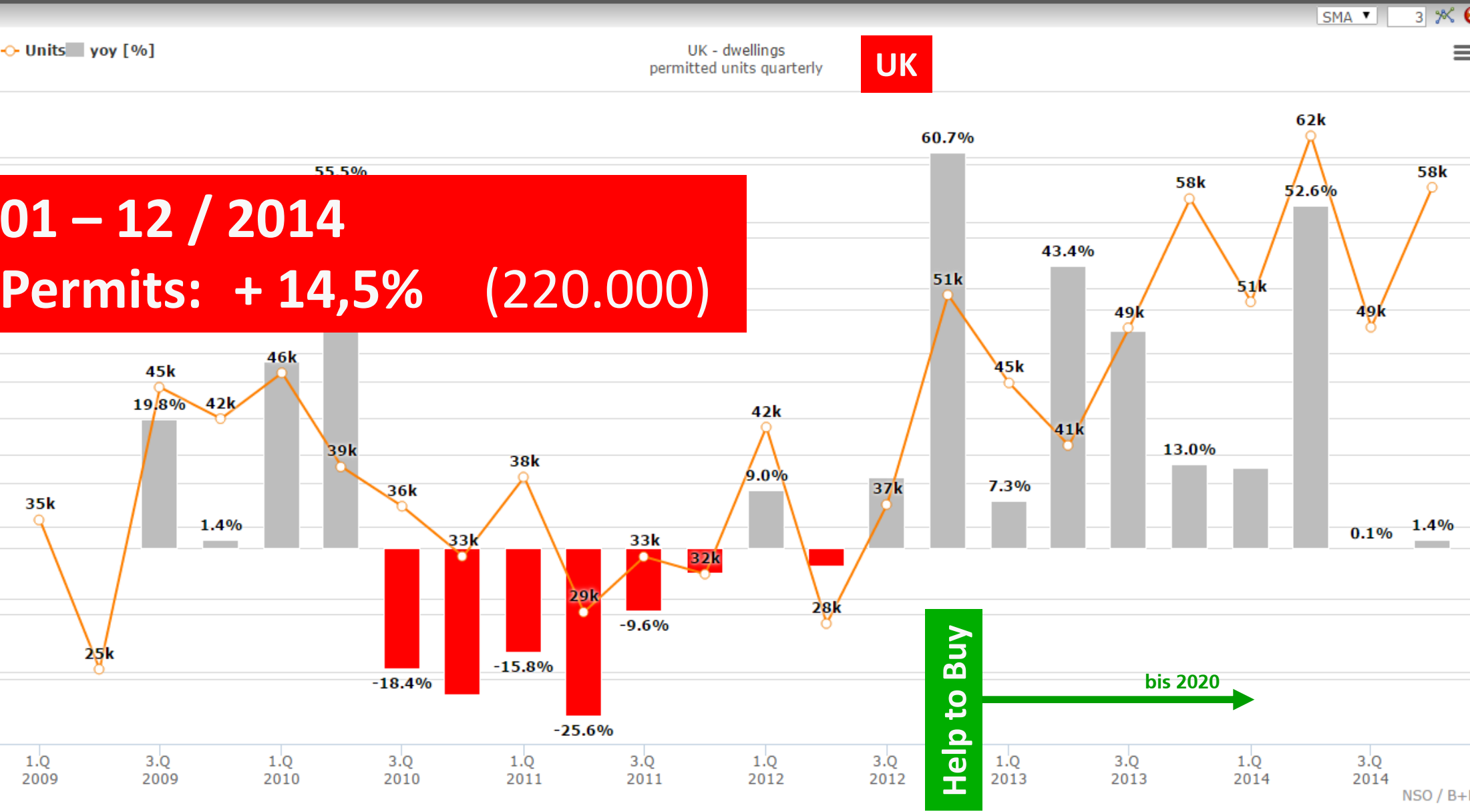
2013 / 2014

SFH: +/- 0% (72.000)

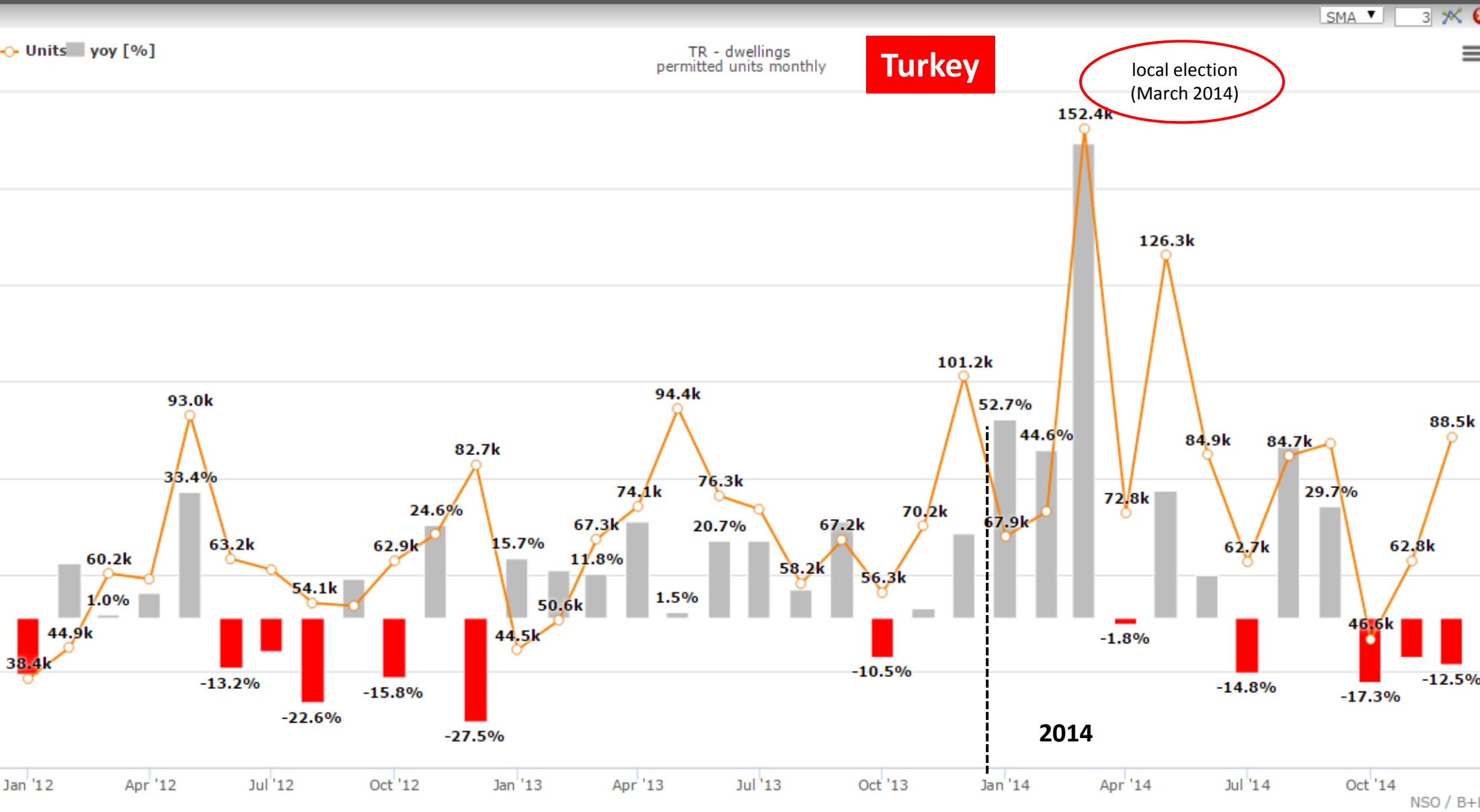
MFH: + 27% (85.600)



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

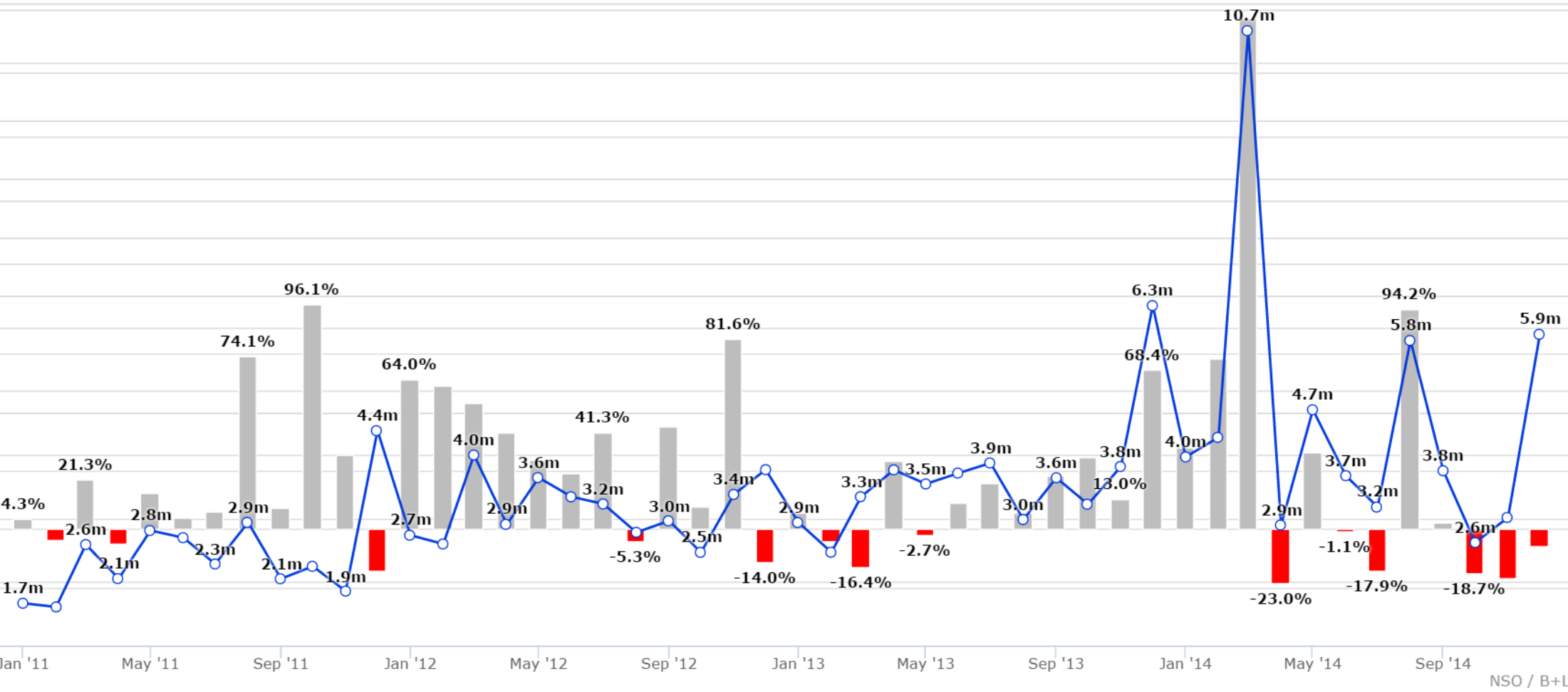


(c) FeuerTRUTZ Network, 2015



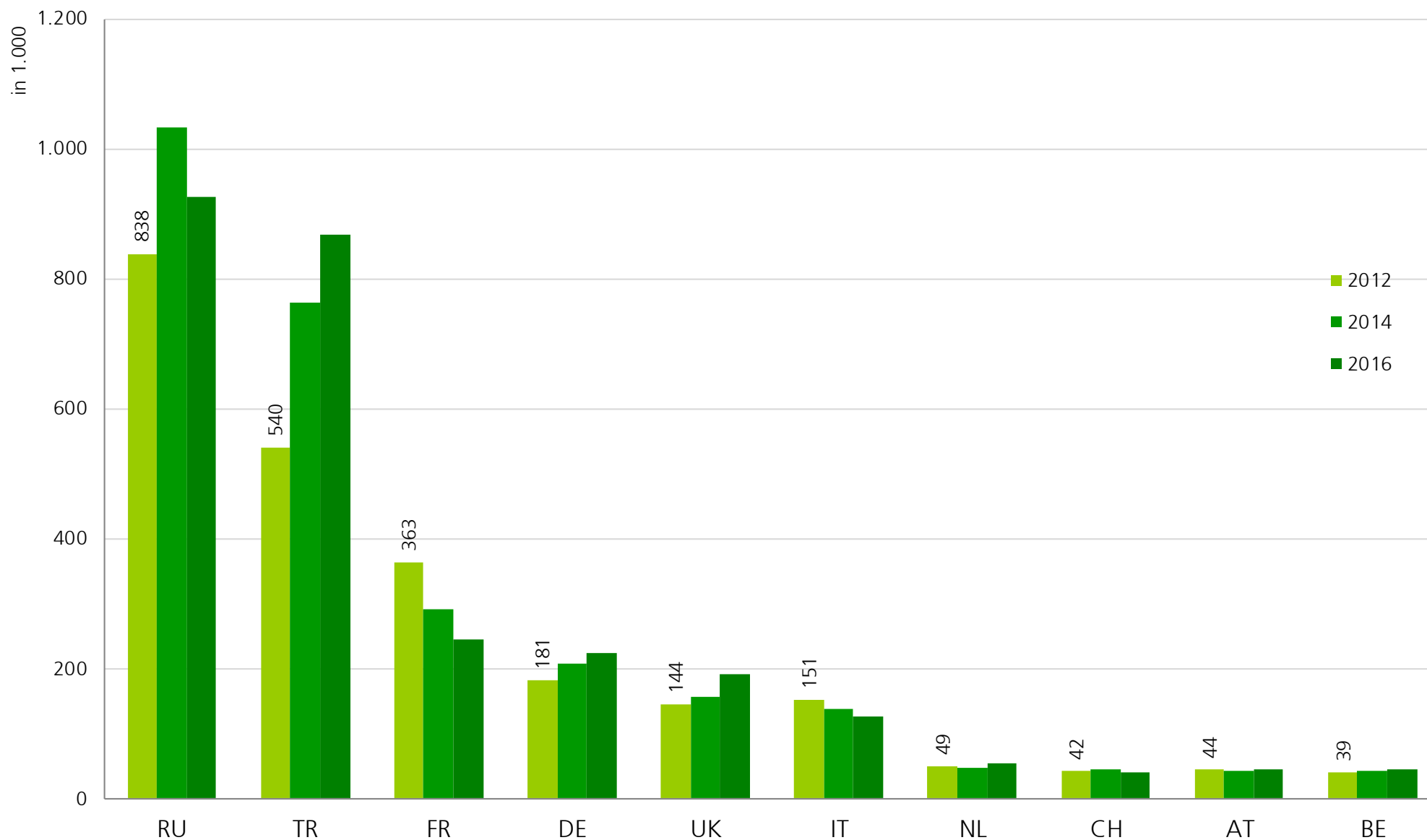
(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

m² yoy [%] TR - non-residential buildings permitted m² monthly Turkey / Nichtwohnbau



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

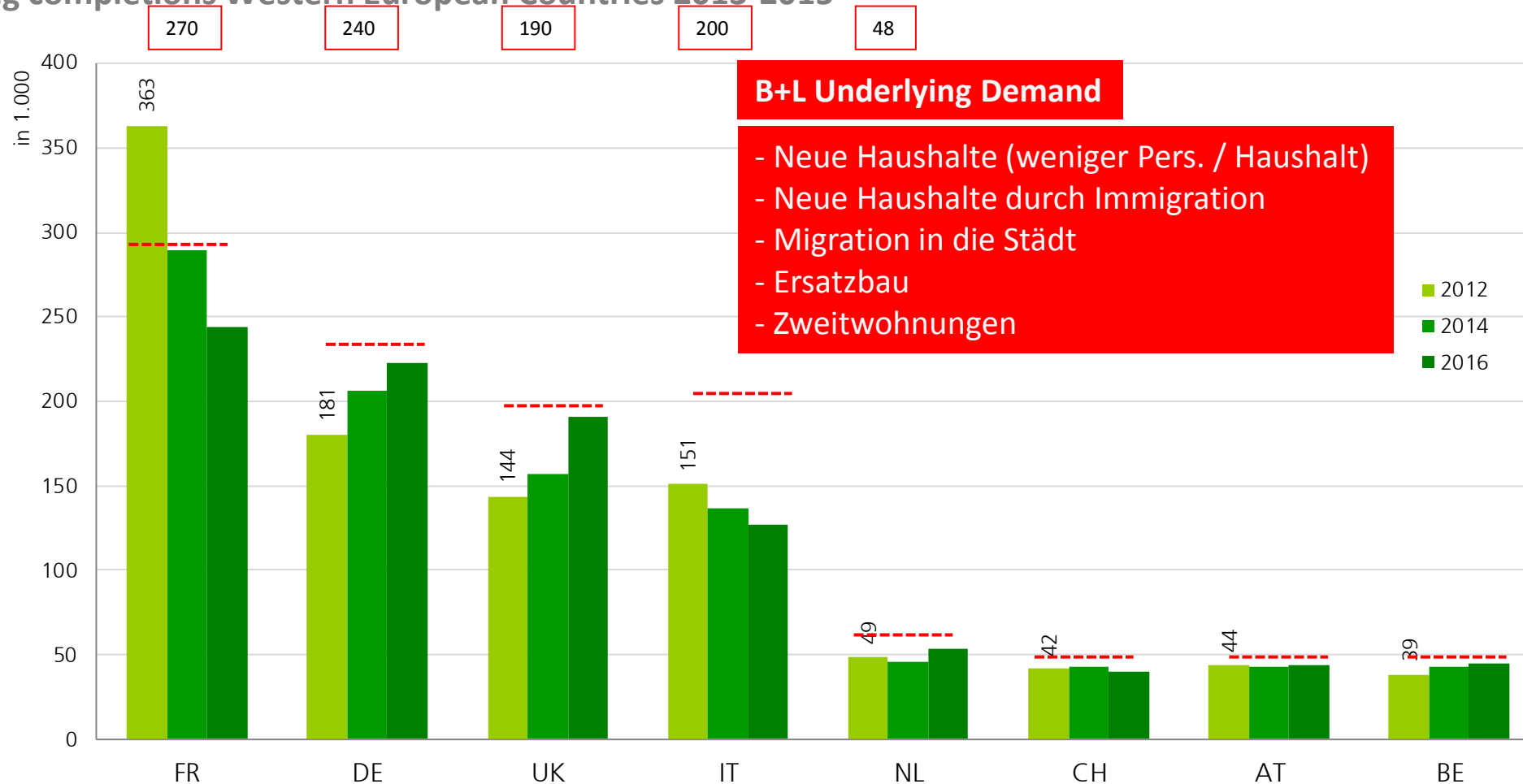
Dwelling completions Western European Countries 2013-2015



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Quelle: NSO | B+L, f = forecast;03/2015;

Dwelling completions Western European Countries 2013-2015



B+L Underlying Demand

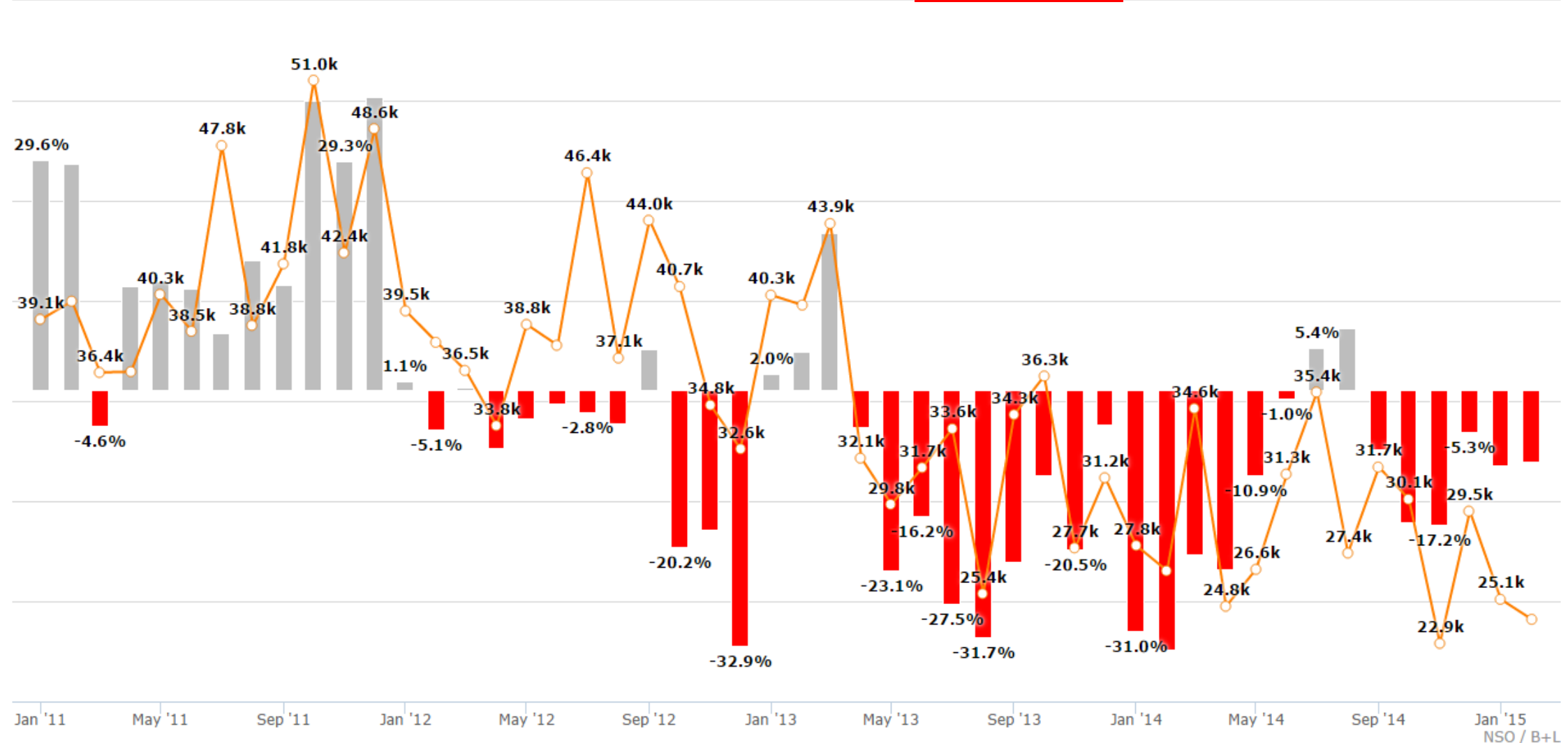
- Neue Haushalte (weniger Pers. / Haushalt)
- Neue Haushalte durch Immigration
- Migration in die Städte
- Ersatzbau
- Zweitwohnungen

1/3 public building
Trust is gone
Un-employment is growing

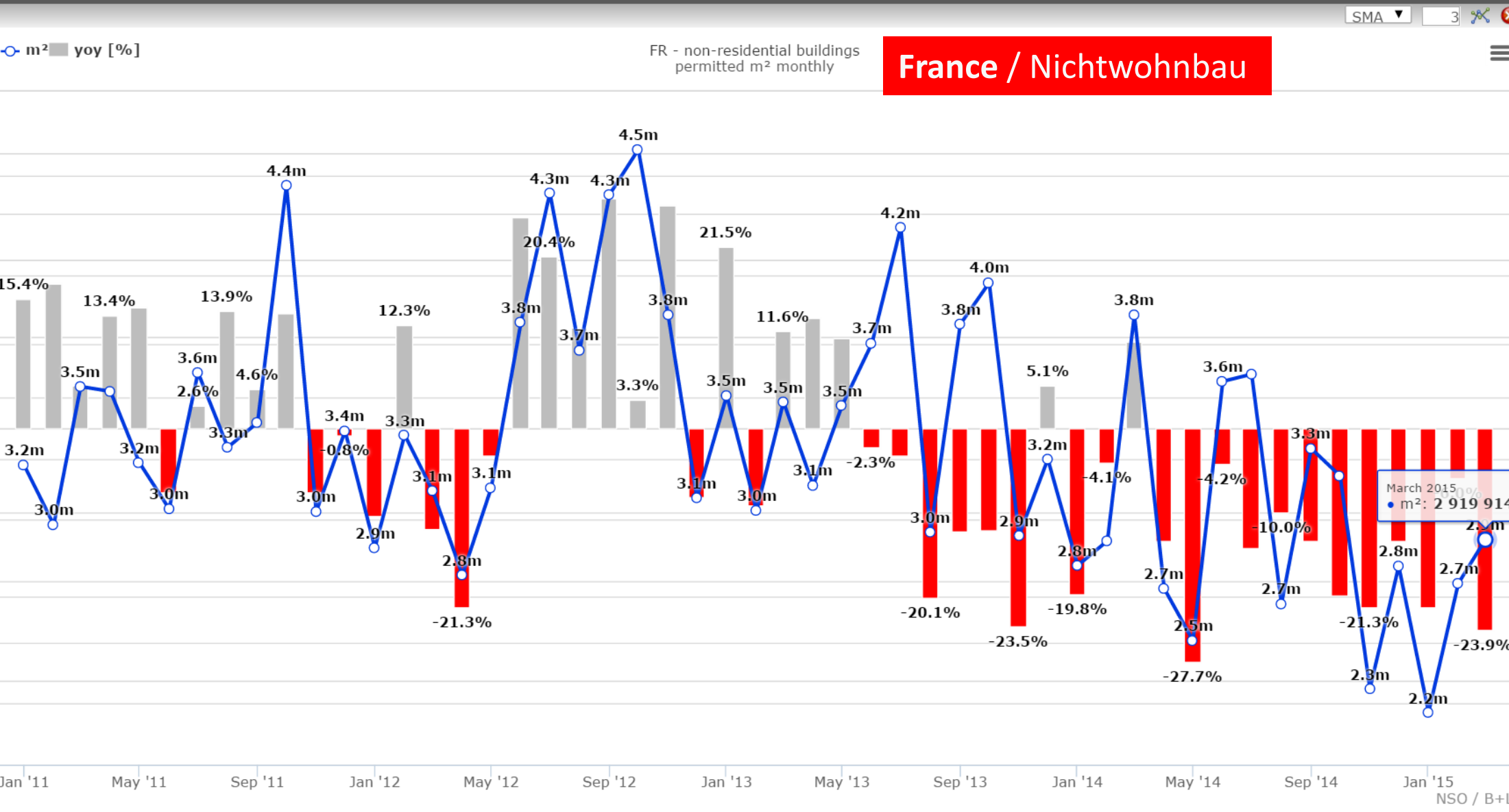
Help to Buy was the kick starter
Un-employment decreasing
Wave of euphoria (incl. Foreign investors)

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Quelle: NSO | B+L, f = forecast;03/2015;



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

EFH / MFH Entwicklung

DE - dwellings in single-family houses / multi-family houses
permitted units

Deutschland

Mehrfamilienhaus

Einfamilienhaus

Veränderungen für DE

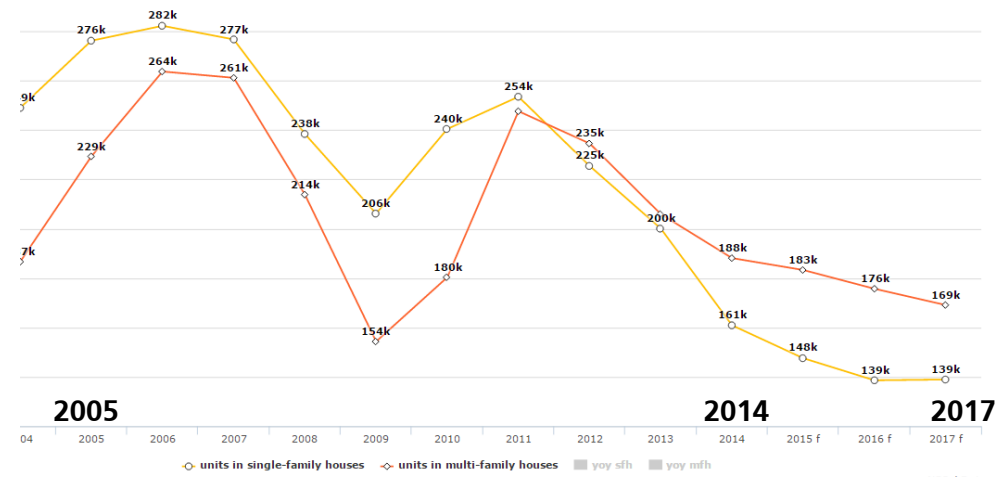
- Architekt gewinnt (wieder) an Bedeutung
- Professionalisierung des Bauens



NSO / B+L

FR - dwellings in single-family houses / multi-family houses
permitted units

Frankreich / France



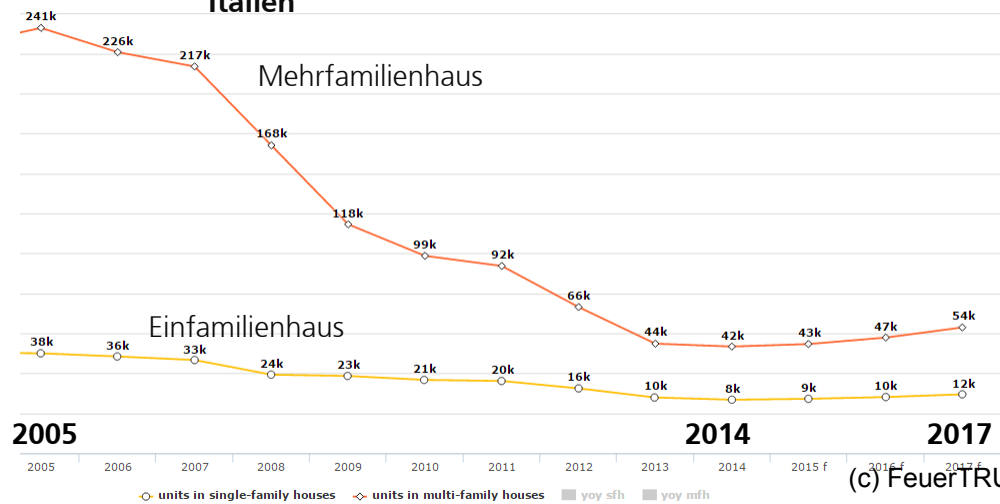
NSO / B+L

IT - dwellings in single-family houses / multi-family houses
permitted units

Italien

Mehrfamilienhaus

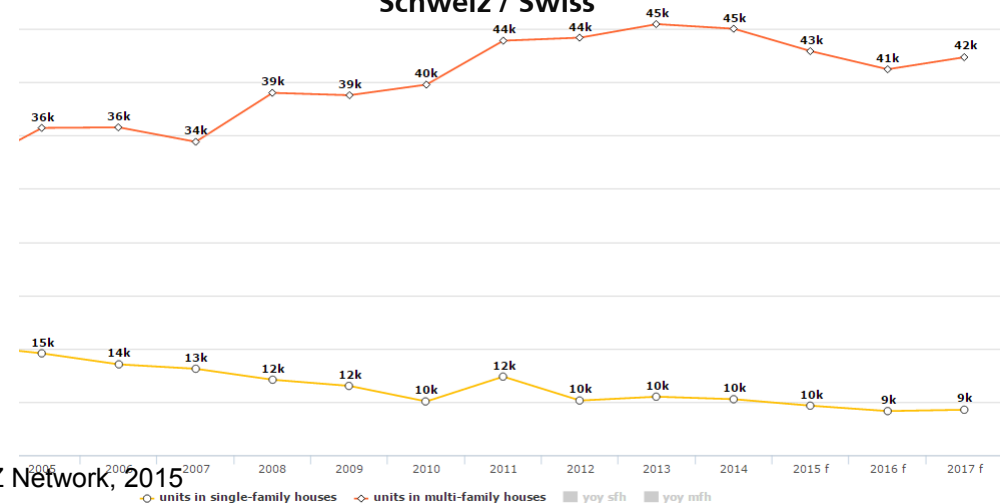
Einfamilienhaus



NSO / B+L

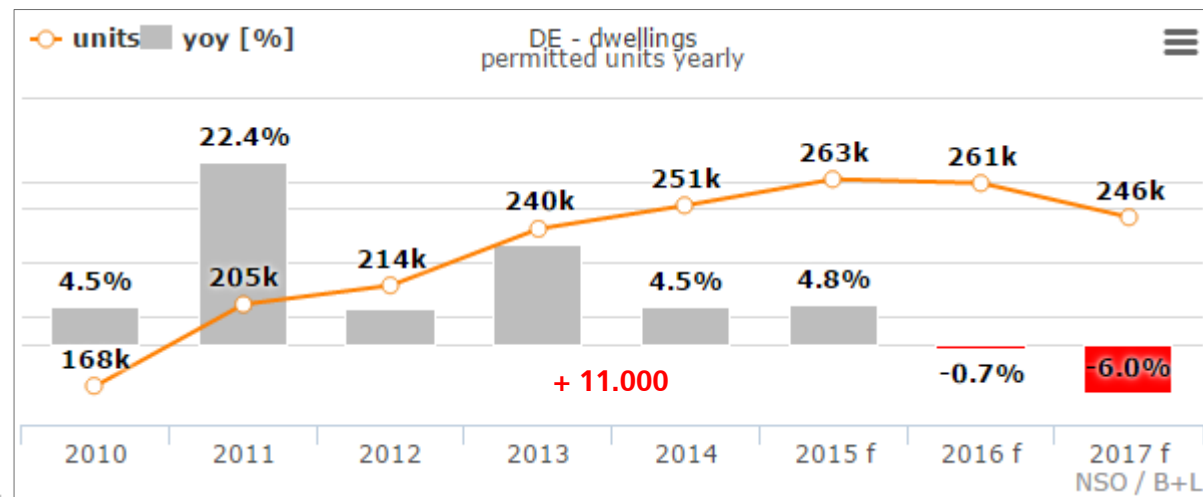
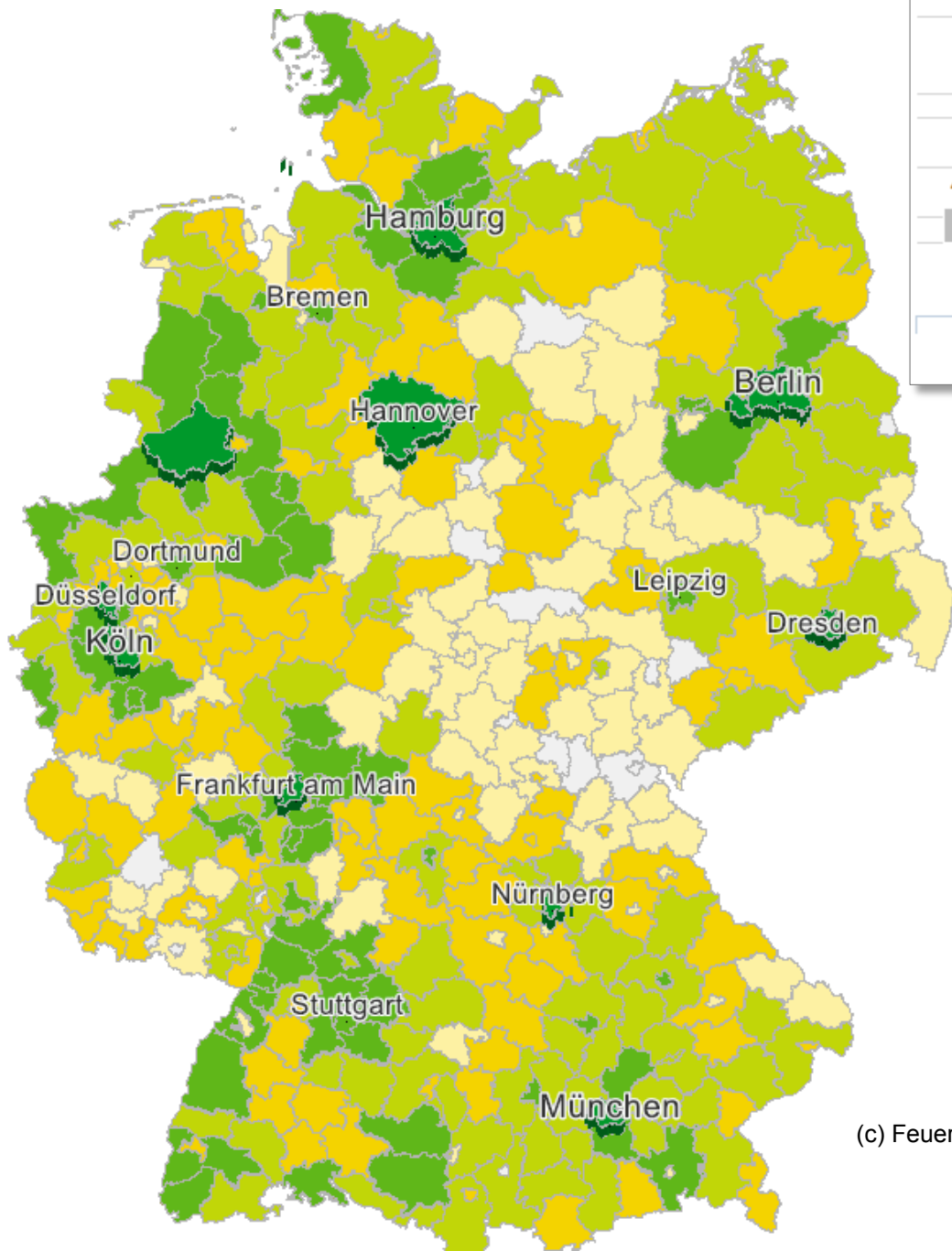
CH - dwellings in single-family houses / multi-family houses
permitted units

Schweiz / Swiss



NSO / B+L

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

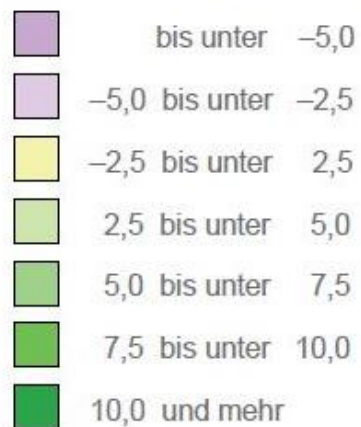


Kreis	Genehmigte Wohnungen	Veränderung (Absolut)	Veränderung (%)
SK Berlin	19.272	6.761	54,0
SK Hamburg	10.923	911	
SK München	8.566	1.367	19,0
SK Frankfurt am Main	5.138	-204	-3,8
SK Köln	3.752	784	26,4
SK Dresden	3.638	1.111	44,0
SK Düsseldorf	2.910	704	31,9
SK Potsdam	2.735	1.936	242,3
LK Region Hannover	2.302	280	13,8
LK Steinfurt	2.103	-251	-10,7
SK Nürnberg	2.102	-163	-7,2
LK Emsland	1.981	-301	-13,2
SK Stuttgart	1.936	-39	-2,0
LK Rhein-Sieg-Kreis	1.915	-325	-14,5
LK Esslingen	1.790	175	10,8
LK Karlsruhe	1.675	652	63,7
LK Ortenaukreis	1.671	184	12,4
LK Rhein-Neckar-Kreis	1.657	-162	-8,9
LK Borken	1.648	-139	-7,8
LK Regensburg	1.604	567	54,7

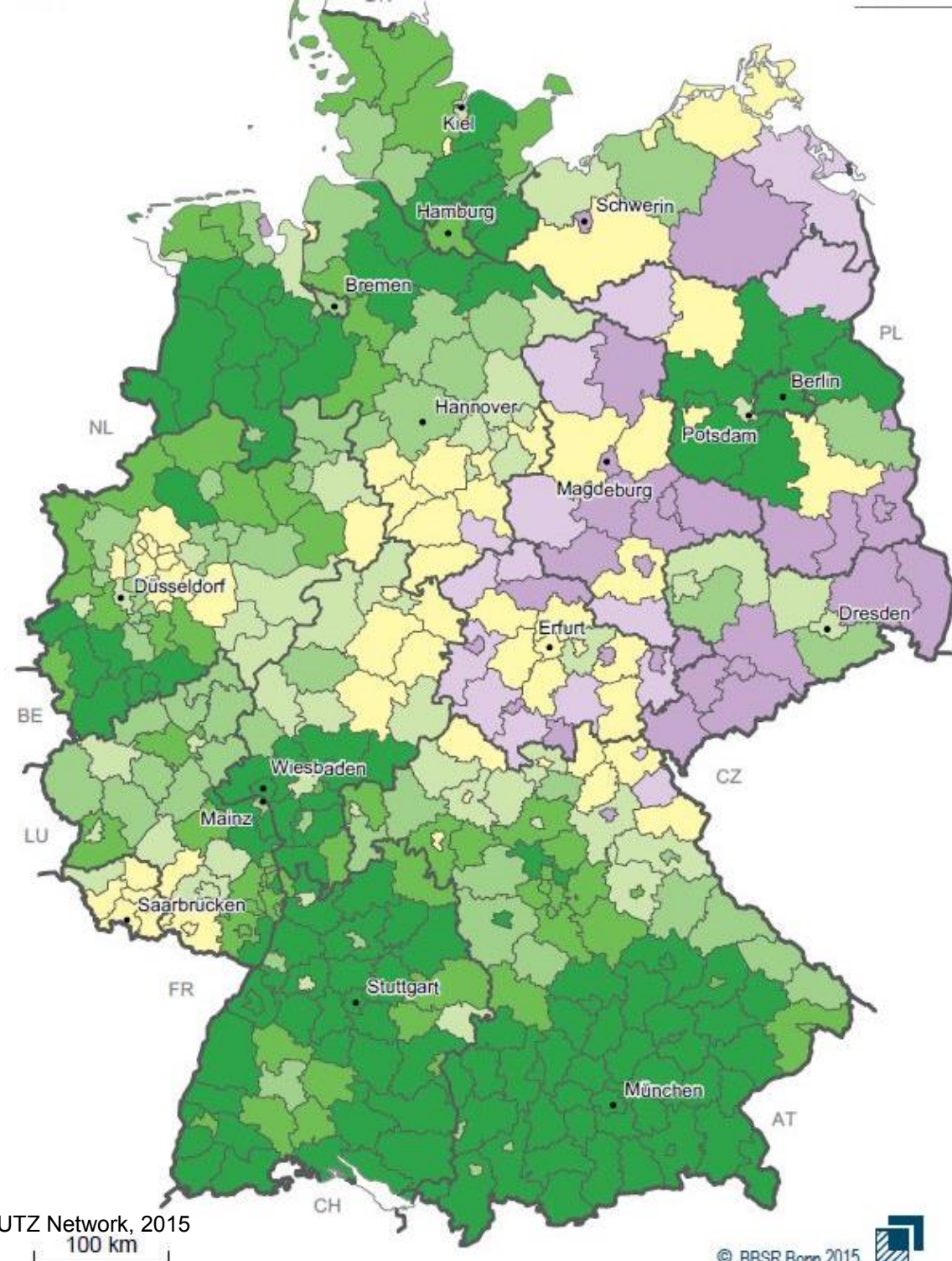
(c) FeuerTRUTZ Network 2015

Wohnflächennachfrage bis 2030

Entwicklung der Wohnflächennachfrage
insgesamt 2015 bis 2030 in %



Datenbasis: BBSR-Wohnungsmarktprognose 2030
Geometrische Grundlage: BKG, Kreise, 31.12.2013
Bearbeitung: T. Held, J. Nielsen

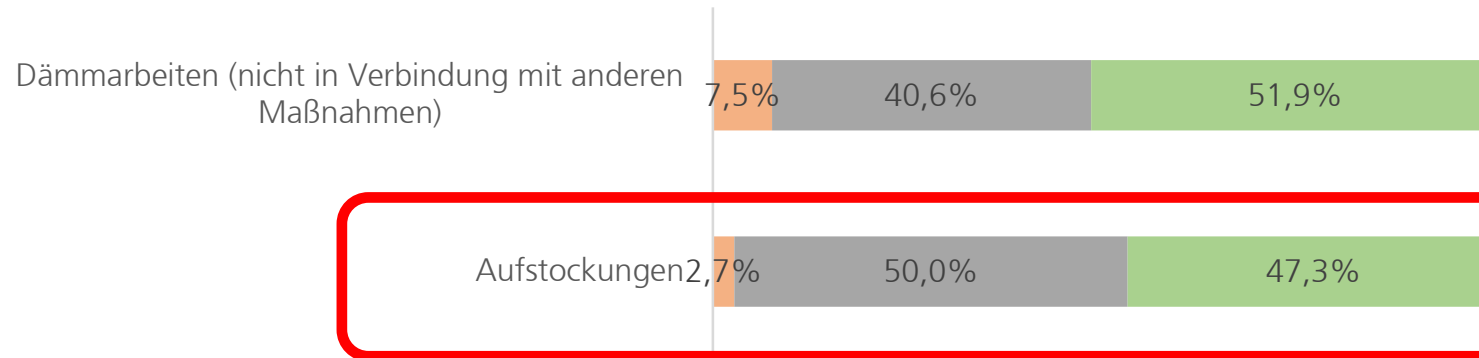


(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

© BBSR Bonn 2015

B+L Holzbau-Befragung: Was nimmt 2015/16 zu?

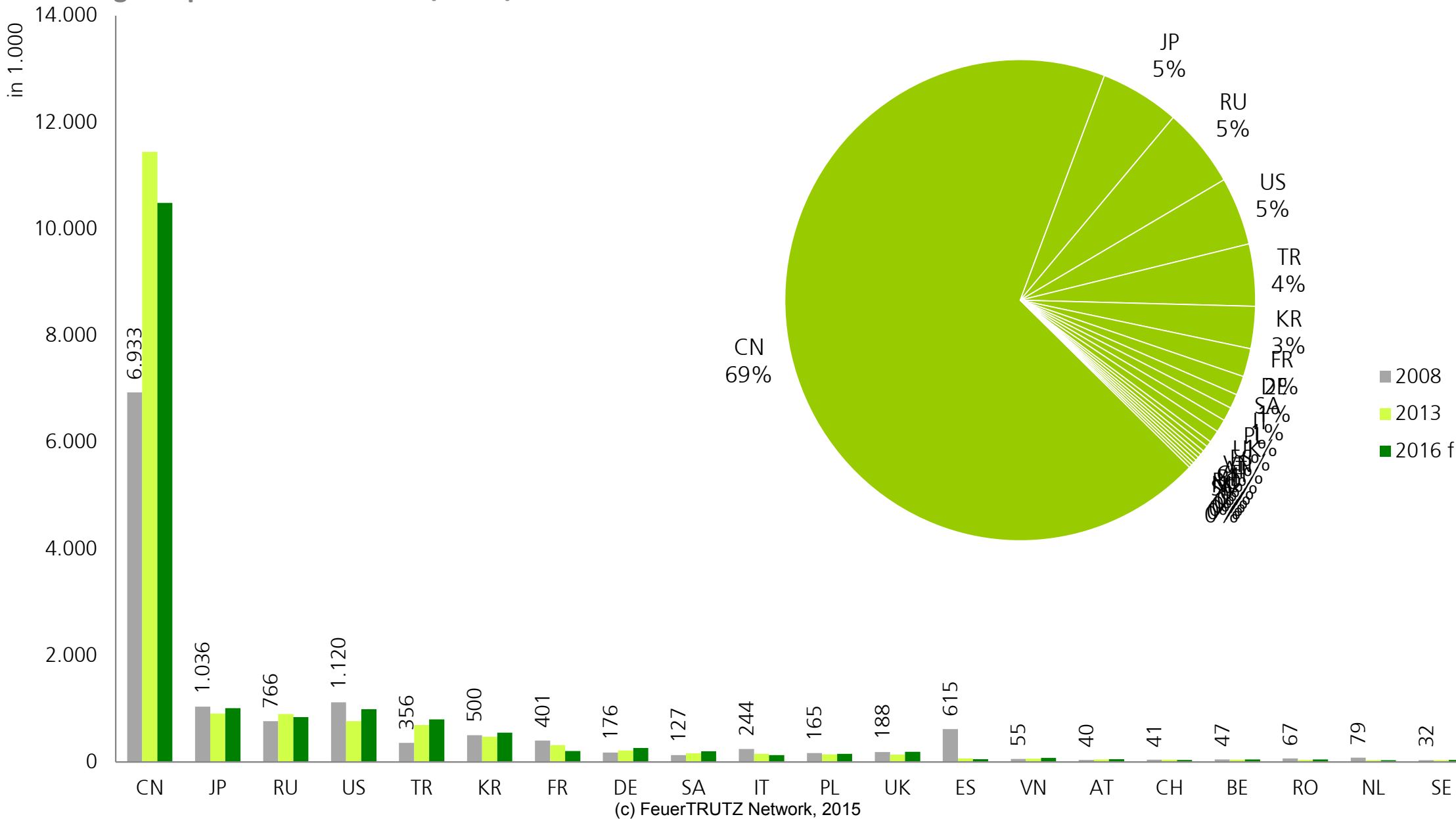
■ Abnahme im kommenden Jahr ■ bleibt konstant ■ Zunahme im kommenden Jahr



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

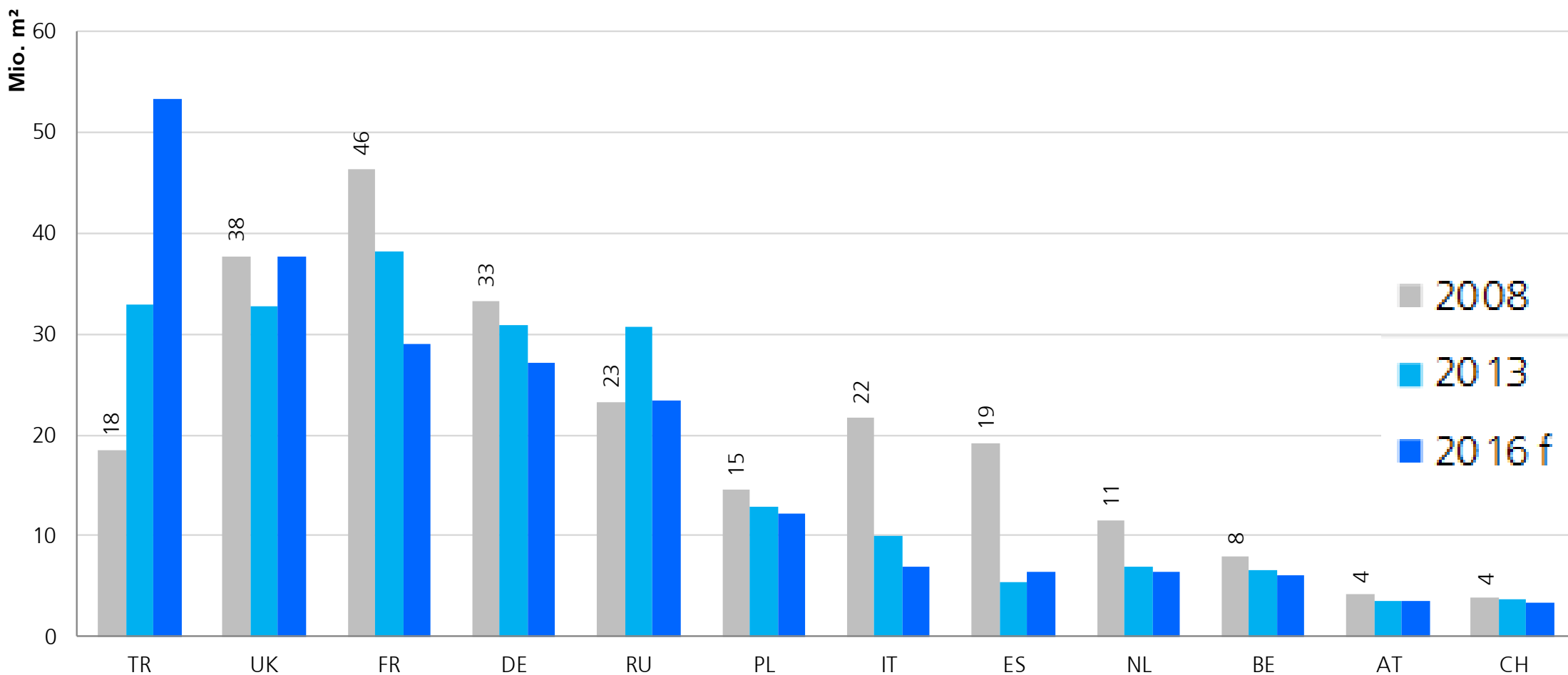
Quelle: B+L Holzbaustudie 2015

Dwelling completions world 2008/2013/2016



Quelle: NSO | B+L, f = forecast; 03/2015;

Non-residential building completions Europe 2008/2013/2016

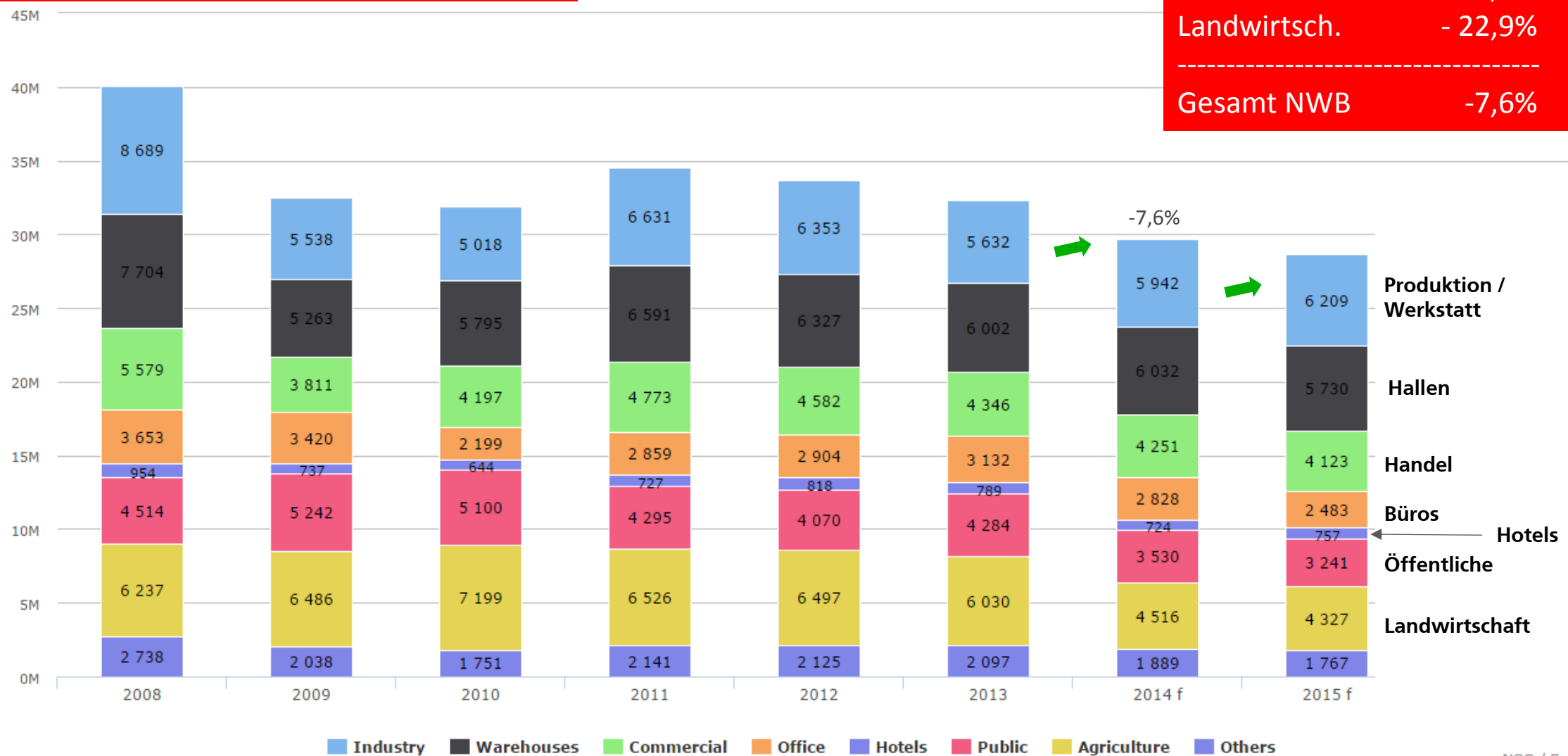


(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Quelle: NSO | B+L Forecast; Stand: 03/2015

Fabrik	+ 2,5%
Handel / Lager	- 3,0%
Hotel	- 6,0%
Büro	- 8,5%
Öffentliche	- 12,5%
Landwirtsch.	- 22,9%

Gesamt NWB	-7,6%

Nichtwohn-Neubau 2014/2015DE - NRB all buildings permitted m² yearly

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Quelle: Destatis; f=Prognose B+L; Stand: 12/2014

Wirtschafts Woche

45

4.11.2013/Deutschland €5,00
4 5
4 198065 805008

B L

Deutschlands nächste CEOs

Diese 22 Top-Managerinnen
sollten Sie kennen

Fluglinien

Maßgeschneiderte Extras
für Passagiere



Die Paket-Bombe

Wie Amazon, Zalando und Co. unsere
Innenstädte zerstören

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Die Logistikimmobilie ist der Aufsteiger des Jahres

Für die einen sind sie langweilige Hallen, für andere die zur Zeit interessanteste Anlageform für Immobilieninvestoren: Logistikimmobilien werden immer stärker gefragt.

Eine wichtige Rolle spielen Megatrends wie Onlinehandel und das industrielle Internet.

ps. FRANKFURT, 8. Mai. Traditionell gibt es unter den Gewerbeimmobilien in Deutschland nur zwei bedeutende Gruppen: Bürohäuser, am besten in der Frankfurter Innenstadt, und Einzelhandelsflächen, zum Beispiel Geschäfte in der Münchener Fußgängerzone oder Einkaufszentren am Rande der Ballungsräume. Alles andere rangiert unter Spezialitäten, um die sich am besten Spezialisten kümmern: Hotels, Warenlager, Flughäfen oder auch Raritäten wie Gebäude für Internet-Server.

Zumindest im Falle der Lagerhallen bahnt sich aber im Moment eine Neuorientierung an: Unter dem Begriff der Logistikimmobilien stürmt eine Klasse von Immobilien geradezu voran. Nach den Angaben des Dienstleisters JLL nahm das Transaktionsvolumen im ersten Quartal 2014 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 128 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro zu – ein Rekordwert seit der erstmaligen Erfassung dieser Anlageklasse im Jahr 2006. Drei Viertel der Investitionen stammten von Ausländern. Als Gründe nennt JLL unter anderem den Anlagedruck, der unter ausländischen Investoren herrsche, sowie die Verzögerung von Käufen, die eigentlich schon für 2013 geplant waren.

Dennoch war auch 2013 ein sehr starkes Jahr für Logistikimmobilien: Das Transaktionsvolumen stieg um fast ein



Logistische Großinvestition: Zur Belieferung seiner zahlreichen Supermärkte im Rhein-Main-Gebiet baut Rewe in Neu-Isenburg ein Zentrallager.

Foto Marcus Kaufhold

lien noch immer mit Industrieimmobilien zusammen, worunter Gewerbeparks mit gemischter Nutzung zu verstehen sind, in denen Büros aber keine dominierende Rolle spielen.

Warum werden Logistikimmobilien derzeit besonders stark nachgefragt? Eine Erklärung liegt darin, dass erstklassige Büroimmobilien und Einzelhandelsflächen knapp geworden sind. Die großen Investoren aus dem In- und Ausland, meist Kapitalsammelstellen wie Pensions- oder Staatsfonds oder Versicherungen, suchen grundsätzlich sogenannte

Wohnungssubventionen als fehlgeleiteter Aktionismus. Seite 13

Core-Objekte in besten Lagen, mit sol-

auch erstklassige Logistikimmobilien nicht ganz vergleichbar seien mit der Sicherheit und dem Prestige eines Bürohochhauses in der Frankfurter City. Zudem sei ein zehnjähriger Mietvertrag für eine Logistikimmobilie nicht unbedingt eine feste Bank, da der Nutzer mit seinem Kunden, etwa einem Produktionsunternehmen, meist über deutlich kurzfristigere Vertragsbeziehungen verbunden sei. Dem wiederum hält Kassner entgegen, dass auch in Bürogebäuden manchmal wichtige Mieter auszögen. Entscheidend sei bei Logistikimmobilien, die meist nur einen einzelnen Mieter hätten, die Einschätzung des Feuer- und Trittschalls. Die Vermietung wahrscheinlich sei. Das erfordert eine intensive Objektprüfung, die wiederum die etwas höhere Rendite begründen könnte.

Einig sind sich die meisten Beobachter

Route zwischen Hamburg und München, liege heute eher fernab und leide deshalb stärker als früher an der bergigen Lage mit winterlichen Schwierigkeiten für die Lastwagen.

Neue Bewegung löst auch der dynamische Online-Handel aus. Während dieser den traditionellen stationären Einzelhandel teils gewaltig unter Druck setzt, beflügelt er die Logistikbranche. Die Tendenz, Verbraucher in immer kürzerer Zeit zu beliefern, erfordert neue Logistikstandorte: näher an den Ballungsgebieten, kleiner, aber zahlreicher. So errichtet die Deutsche Post 70 Umschlagplätze in 7000 Quadratmetern Hallenfläche, um den rasch wachsenden Paketumschlag zu bewältigen. Gleichzeitig baut sie ihre großen Frachtzentren weiter aus. Die führenden Internethändler Amazon und Zalando haben nach

allein in Deutschland acht Logistikzentren mit jeweils mehr als 100 000 Quadratmetern Fläche angemietet. Allerdings hat Amazon zuletzt auch entschieden, neue Zentren in Polen und Tschechien zu belegen und auch für die Belieferung in Deutschland zu nutzen.

Noch Zukunftsmusik sind die Auswirkungen, die der Megatrend des industriellen Internets auf die Logistikbranche haben dürfte. Mit der Bestrebung, die industrielle Produktion über das Internet zu verzahnen und zu steuern, erwartet zum Beispiel Kassner von Bulwiengesa, dass auf die Logistikbranche ganz neue Funktionen zukommen. Als Beispiel nennt er die Produktion von Ersatzteilen über 3-D-Drucker an Logistikstandorten: „Der Logistiker wird mehr Aufgaben von der Produktion übernehmen“, meint Kassner – ein Argument für weiter wachsende

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Lagertheorien

Von Michael Psotta

Nachrichten Lagerhallen viel Geld. Ein besonderes Risiko werden sie aber nicht sein. Bei deutschen Logistikimmobilien scheint das derzeit der Fall zu sein. Das Interesse am deutschen Markt für Gewerbeimmobilien ist besonders groß. Wegen der stabilen Position der deutschen Wirtschaft interessieren sich zunehmend ausländische Investoren in die Gebäude, in denen diese Wirtschaft im Inland arbeitet. Da die erstklassigen Büros und Geschäfte langsam rar werden, rücken – neben zweitklassigen Büros und Geschäften – eben auch Spezialitäten wie Lagerhallen ins Blickfeld. Die Aussichten dieser Güterverteilzentren sind auch längerfristig nicht schlecht. Wie jedermann auf deutschen Autobahnen, aber auch auf innerstädtischen Verkehrswegen beobachten kann, werden immer mehr Güter durchs Land transportiert. Diese Güter aber benötigen Zentren, in denen sie gelagert und umsortiert werden – immer mehr auch in den Ballungsgebieten selbst, da der stark wachsende Online-Handel den direkten Weg zum Kunden nach Hause geht. Zu den längerfristigen Phantasien gehört, dass Logistik Waren nicht nur lagern und von A nach B bringen, sondern auch technisch bearbeiten – die stärkere Verknüpfung der Produktion mit dem Internet könnte es möglich machen, etwa bei Reparatur. Die derzeit noch erkennbar höheren Rendite der Logistikimmobilien zeugt allerdings, dass diese Immobilienklasse auch ihre höheren Risiken hat. So gibt es seit Mauerfall und Osterweiterung nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer in Standorten, die an Bedeutung eingebüßt haben. Und eine der größten Herausforderungen dürfte die Verkehrsinfrastruktur sein. Vor allem ein funktionierendes Straßennetz ist die Kernvoraussetzung aller Logistik. Da scheint es zunehmend zu hapern in Deutschland, wie die jüngste Debatte zeigt. Hohe Gewinne ohne besondere Risiken – das ist leidlich auch bei Investitionen in Logistikimmobilien. (c) Feuer- und Trittschall

Finanzinvestoren dominieren den Nichtwohnbau



Umbau eines Büro- und Geschäftshauses
Fertigstellung Frühjahr 2015

Schildergasse 111 / Neumarkt 1a

ein Projekt von

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.
ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.
Alte Leipziger-Platz 1
61440 Oberursel

Einzelhandelsvermietung
Einzelhandelsvermietung direkt vom Eigentümer
Ansprechpartnerin: Frau Spangenberg
Tel.: 06171 / 66-2664

Architekt
LINDENER + PARTNER
ARCHITEKTEN UND INGENIEURE
Hansaring 102-104 50670 Köln

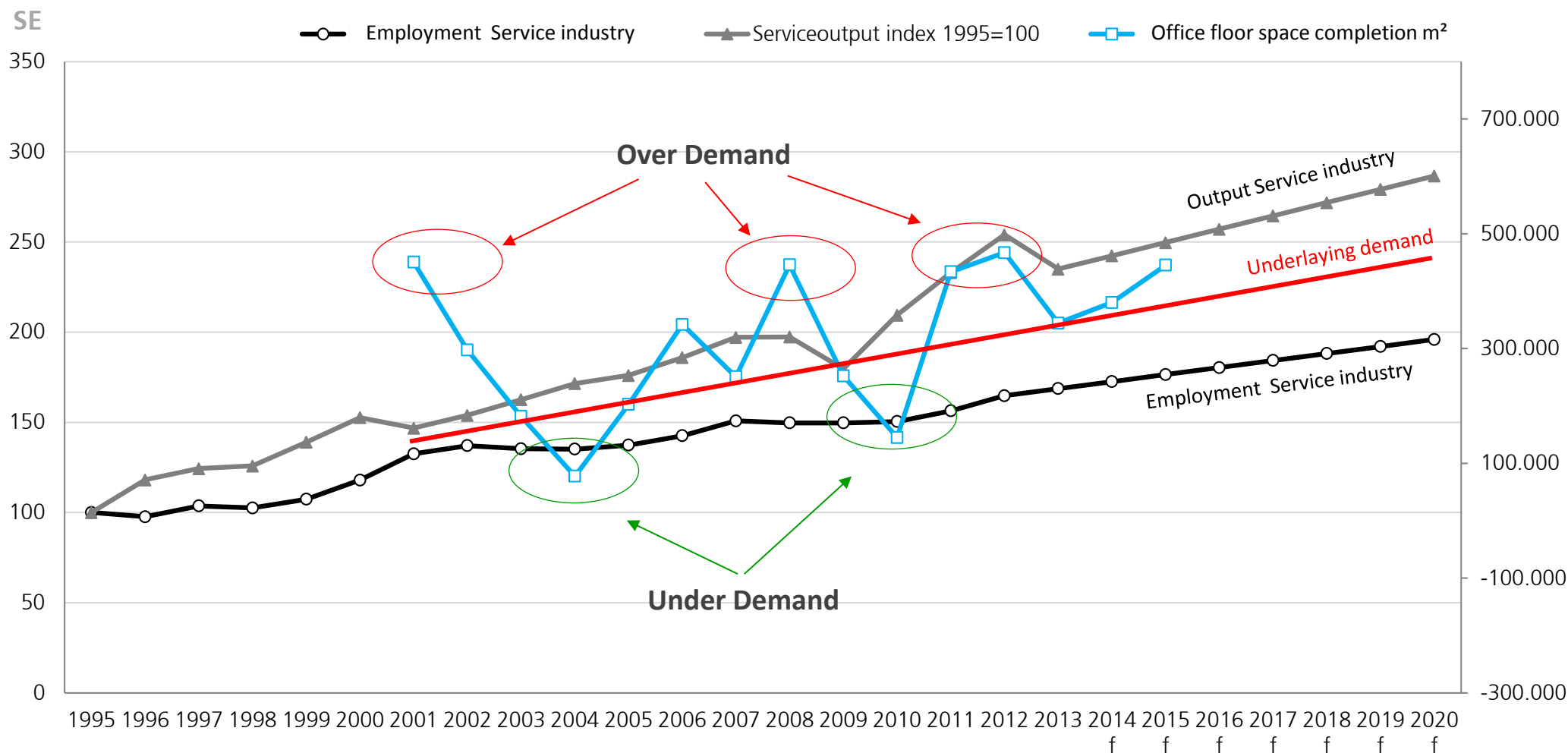
Statik
JEROMIN + VESTER
Dipl.-Ing. Klaus Vester
Prüfingenieur für Baustatik
Butzweilerhofallee 2
50829 Köln

Haustechnik
HPI Himmen
Ingenieurgesellschaft mbH & Co. KG
Zülpicherstr. 58 e
50674 Köln

FRIEDRICH WASSERMANN
Bauunternehmung für Hoch- & Tiefbauten GmbH & Co. KG
Eupener Straße 74
50931 Köln
Tel.: 0221 / 498 76-0
info@friedrich-wassermann.de

B+L Underlying Demand Model: Non Residential Building

SE: Underlying demand office



(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Quelle: NSO | B+L Forecast; Stand: 03/2015



Robert Shiller,
Nobel price economy 2013
[Case-Shiller home price index]

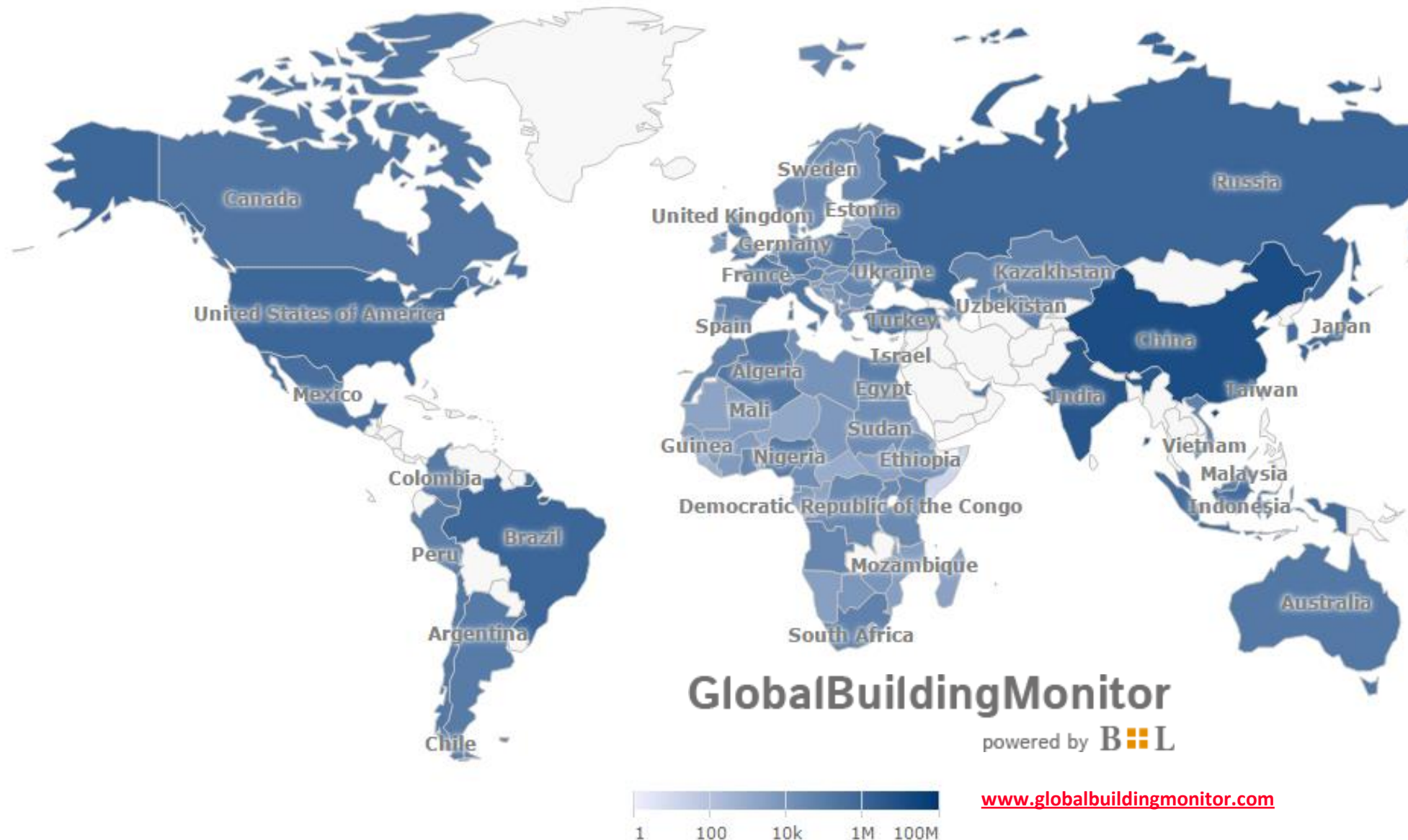
- **Investoren nicht rational**
- **Wellen der Euphorie**
- **Herdeninstikt**

(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

View Residential building total completions yearly Year 2013

construction data for 60+ countries monthly updated

Residential building total completions yearly



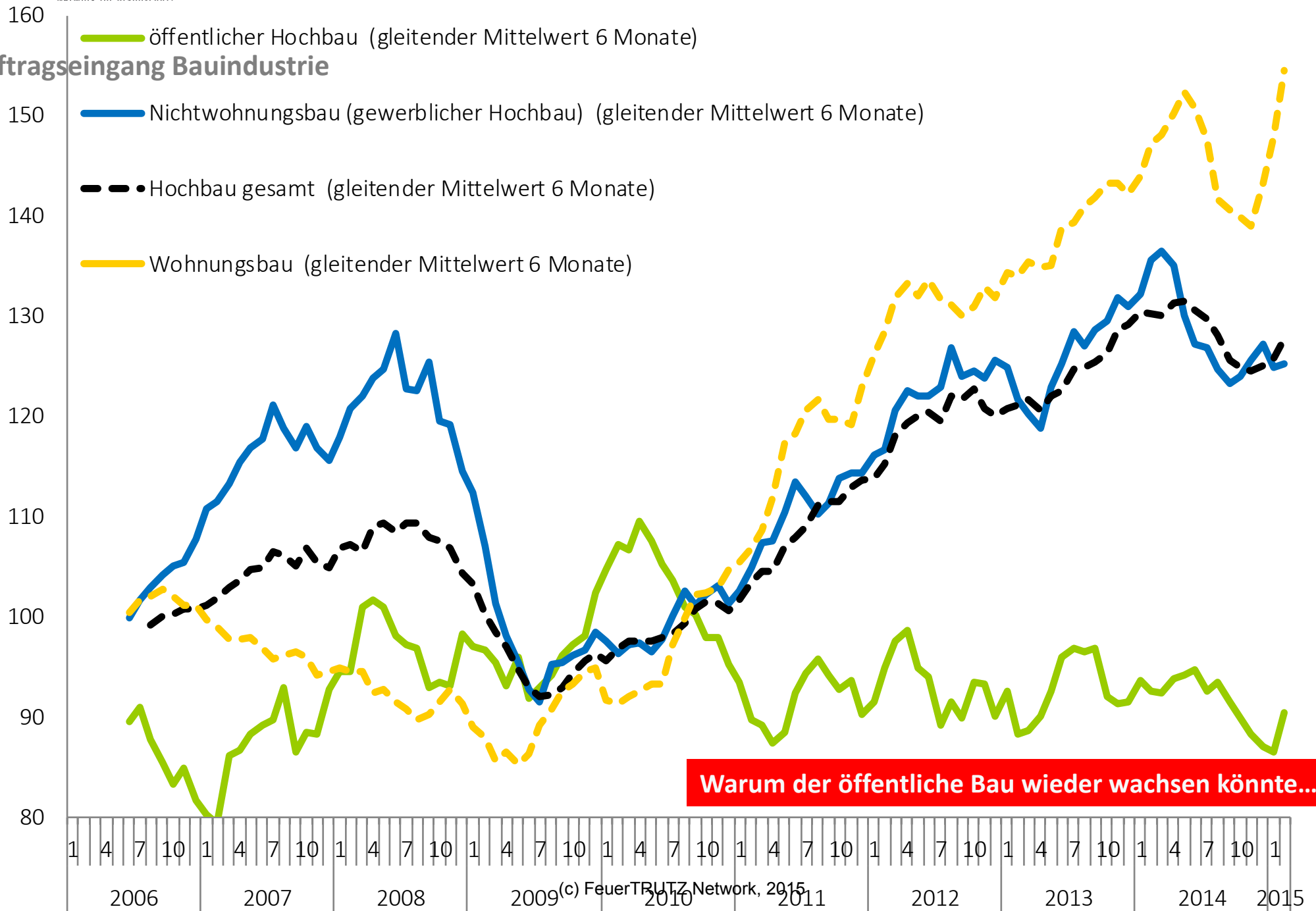
(c) FeuerTRUTZ Network, 2015

Südosteuropa erwacht

von Martin Langen | Mai 4, 2015 | Allgemein | 0 Kommentare



Auftragseingang Bauindustrie



Warum die Steuereinnahmen (und Renovierung) steigen werden

Einwohner pro Jahrgang

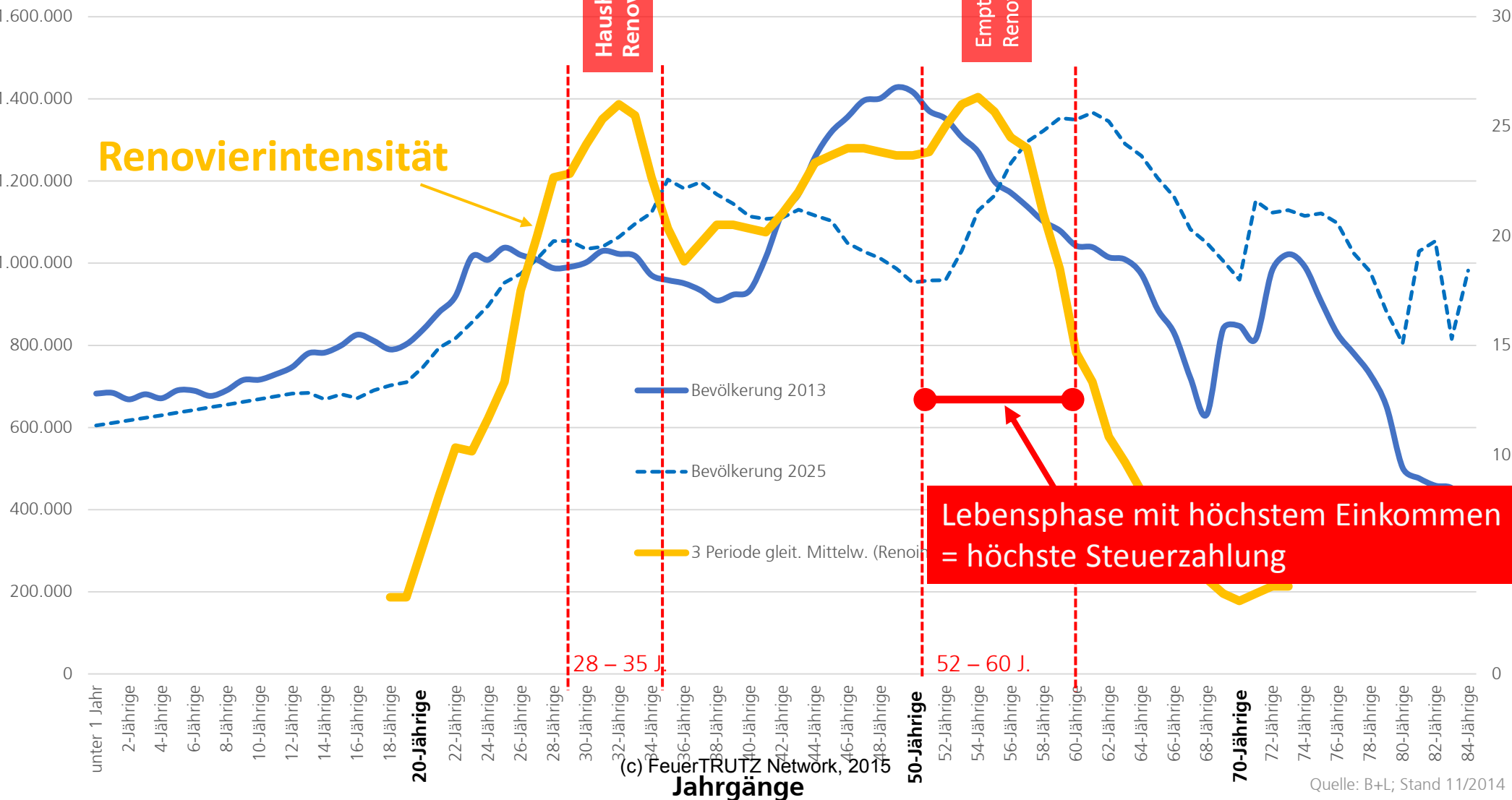
Die müssen

Haushaltsgründung-
Renovierung

Empty-Nest
Renovation

Die können

Renovierintensität



Quelle: B+L; Stand 11/2014



Vierteljährliches Update/
Quaterly Update

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
- Quaterly 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

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) ■ Handelsgelände (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 multivariante 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

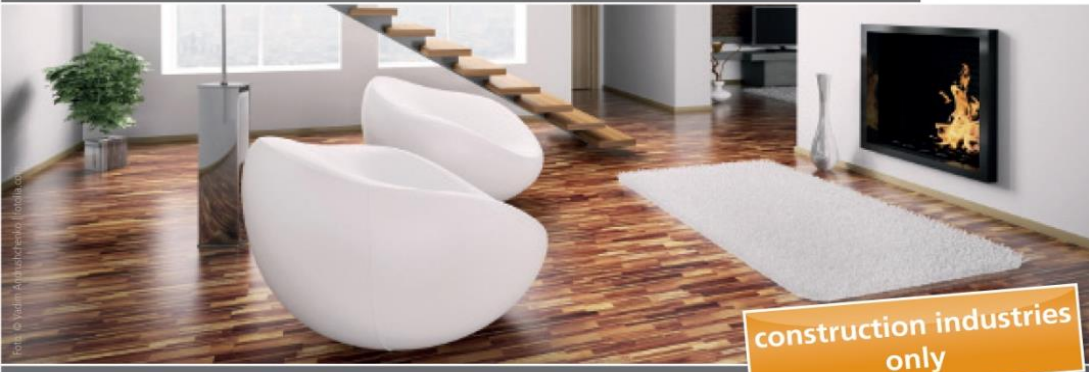
Innovationen auf Ihre Zielgruppe ausrichten!

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

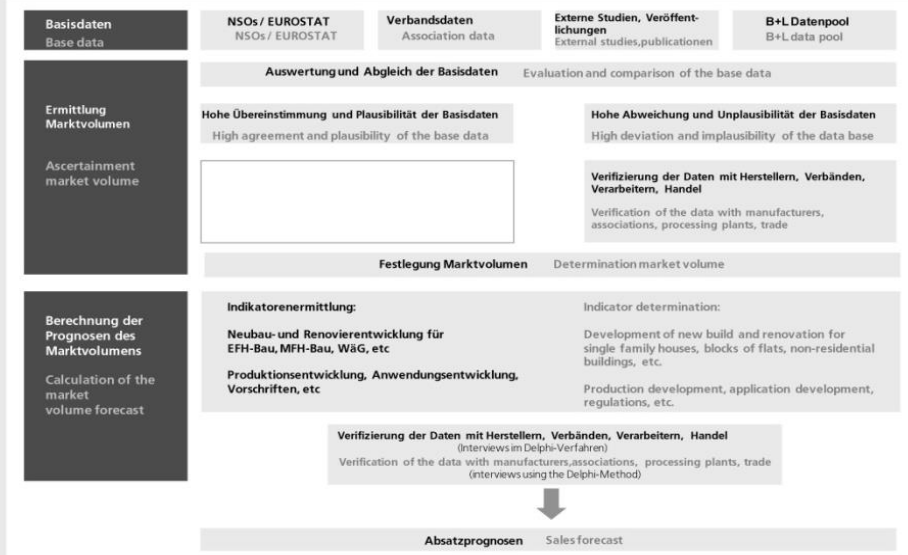
Wie arbeitet B+L?

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	■ 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
■ Rhein-zink			

construction industries
only

„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

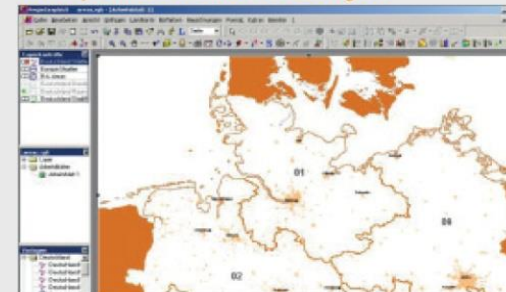
What does B+L deliver?

- 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

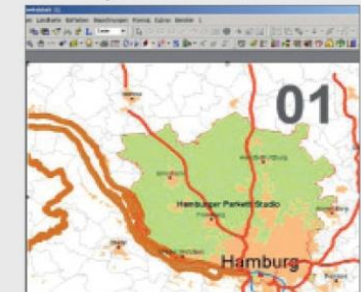
How does B+L deliver?

- 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

Schönen Tag noch