

ZUKUNFTSTHEMEN UND PAIN POINTS

MASCHINENBAU VERPACKUNGSINDUSTRIE

Branchenumfrage

Karsten Beutner
Berlin, November 2022

Über die Studie	3
Key Takeaways	4
Teilnehmer	5
Überblick Schwerpunktthemen	6
Deepdives Schwerpunktthemen	8
Hemmnisse	14
Wachstumsaussichten	15
Über Berndt+Partner Consultants	16

Über die Studie

Trotz positiver Aussichten für Verpackungsmaschinenbau steht die Branche vor vielen marktseitigen Veränderungen und Herausforderungen.

Für die durch mittelständische Unternehmen geprägte Industrie mit zumeist globaler Ausrichtung sind dadurch viele Herausforderungen gleichzeitig zu meistern.

Um der Branche daher eine zusätzliche Orientierungsmöglichkeit zu geben, hat Berndt+Partner Consultants im September 2022 eine Onlinebefragung zu den relevanten Zukunftsthemen und den spezifischen Pain Points durchgeführt.

Die Zukunftsthemen wurden vor der Befragung im Rahmen einer umfangreichen Recherche auf Grundlage aktueller Fachzeitschriftenartikel, White Paper, Studien und Expertengesprächen identifiziert.

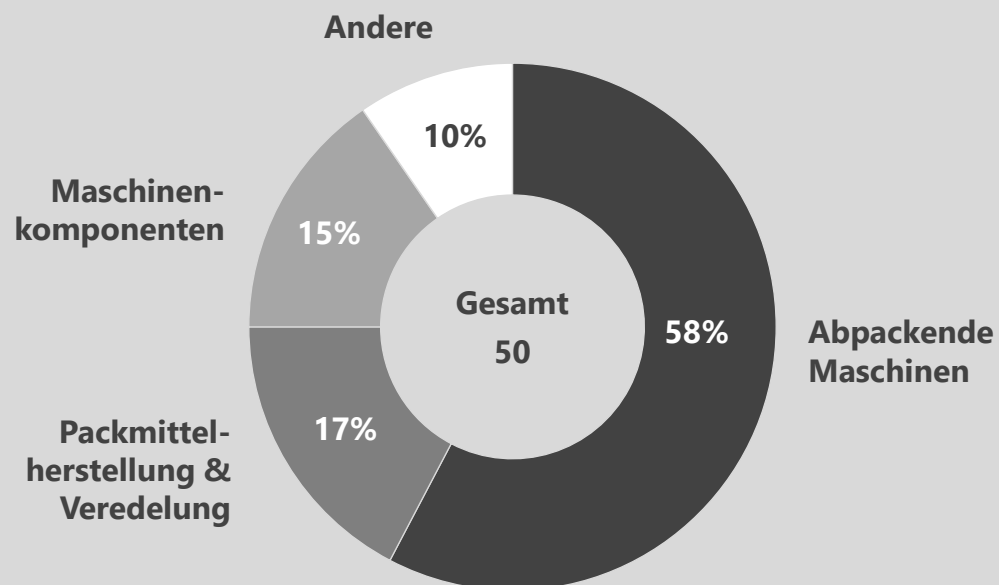
Das vorliegende Ergebnis basiert auf den Antworten von 50 Unternehmen aus der Region DACH.

Key Takeaways

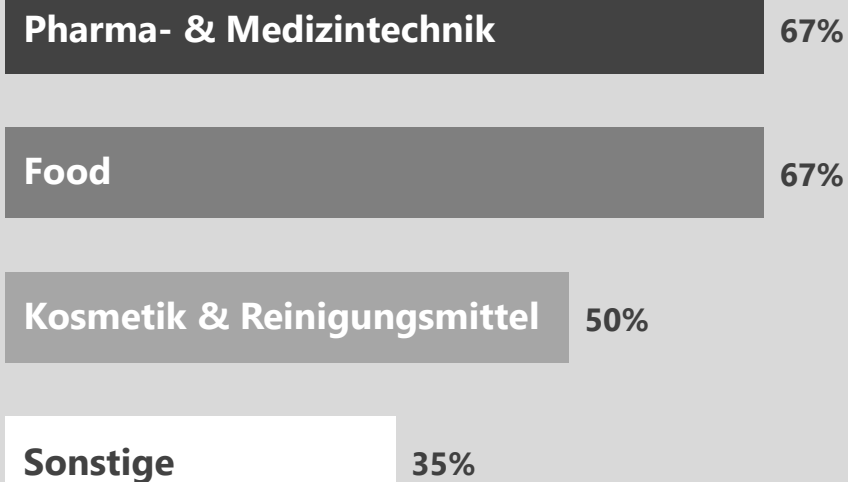
- Der Verpackungsmaschinenbau steht einer Vielzahl von existenziellen Herausforderungen gegenüber, die nicht alle gleichzeitig gelöst werden können. Die identifizierten Zukunftsthemen (Wettbewerbsfähigkeit, Supply Chain, Wachstum, Nachhaltigkeit, Human Resources und Digitalisierung) wurden hinsichtlich Ihrer Relevanz für den Verpackungsmaschinenbau bestätigt.
- Der Verpackungsmaschinenbau sieht sich bezüglich den Zukunftsthemen überwiegend gut aufgestellt. Insbesondere bei den disruptiven Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung wird der Handlungsbedarf jedoch unterschätzt.
- Operative und kurzfristig zu lösende Themen stehen derzeit im Vordergrund. Bezüglich der konkreten Pain Points liegen die Wichtigsten derzeit im Bereich der Energie- und Rohstoffpreise, der Lieferkettenstabilität und des Personalmangels.
- Die globale Aufstellung des Verpackungsmaschinenbaus ist ein relevanter Ausgleichsfaktor für wirtschaftliche Risiken. Während für die deutsche und Teile der europäischen Wirtschaft eine Rezession erwartet wird, geht der Verpackungsmaschinenbau von einem durchschnittlichen Wachstum von über 4 % aus. Wachstumsmotoren sind das Neukundengeschäft und der Ausbau des Servicegeschäftes.
- Entscheidend für den langfristigen Unternehmenserfolg ist eine konsequente Marktorientierung, die bei den tatsächlichen Bedürfnissen der Stakeholder ansetzt. Größte Hemmnisse liegen heute in den Unternehmen selbst. Insbesondere fehlende personelle Ressourcen und die eigene Veränderungsfähigkeit sind die größten Bremsen für Fortschritt. Finanzielle Mittel sind dagegen in der Regel kein Engpass.

Branchenumfrage Verpackungsmaschinenbau – Befragungsteilnehmer

Branchenzugehörigkeit



Zulieferer für die Branchen (Mehrfachnennungen möglich)



Die identifizierten Zukunftsthemen sind alle relevant für den Verpackungsmaschinenbau

Frage: Welche strategische Bedeutung (nächsten 5 Jahre) haben die folgenden Themen für Ihr Unternehmen?

Anteil der Befragten, die mit "Groß"/"Sehr groß" geantwortet haben.

Strategische Bedeutung der Schwerpunktthemen

Wettbewerbsfähigkeit

94%

Künftige Aussicht klarer Differenzierungsmerkmale und USPs

Supply Chain

94%

Optimierung aller Prozesse rund um die Lieferkette vom Lieferanten bis zum Endprodukt

Wachstum

90%

Realisierung von profitablen Wachstum durch Kunden-, Markt- und Produktentwicklung

Nachhaltigkeit

88%

Gesetzliche Vorgaben, nachhaltige Markt- und Materialveränderungen

Human Resources

85%

Anwerbung, Einstellung und Entwicklung von Personal

Digitalisierung

81%

Digitale Geschäftsmodelle, Transformation und Umsetzung digitaler Kundenanforderungen

Die disruptiven Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung werden unterschätzt

Frage: Wie gut sehen Sie sich im Hinblick auf die Themen aufgestellt?

Anteil der Befragten, die mit "Gut"/"Sehr gut" geantwortet haben.

Vorbereitungsgrad in Bezug auf die Schwerpunktthemen

Wettbewerbsfähigkeit

69%

Künftige Aussicht klarer Differenzierungsmerkmale und USPs

Supply Chain

64%

Optimierung aller Prozesse rund um die Lieferkette vom Lieferanten bis zum Endprodukt

Wachstum

67%

Realisierung von profitabllem Wachstum durch Kunden-, Markt- und Produktentwicklung

Nachhaltigkeit

50%

Gesetzliche Vorgaben, nachhaltige Markt- und Materialveränderungen

Human Resources

38%

Anwerbung, Einstellung und Entwicklung von Personal

Digitalisierung

50%

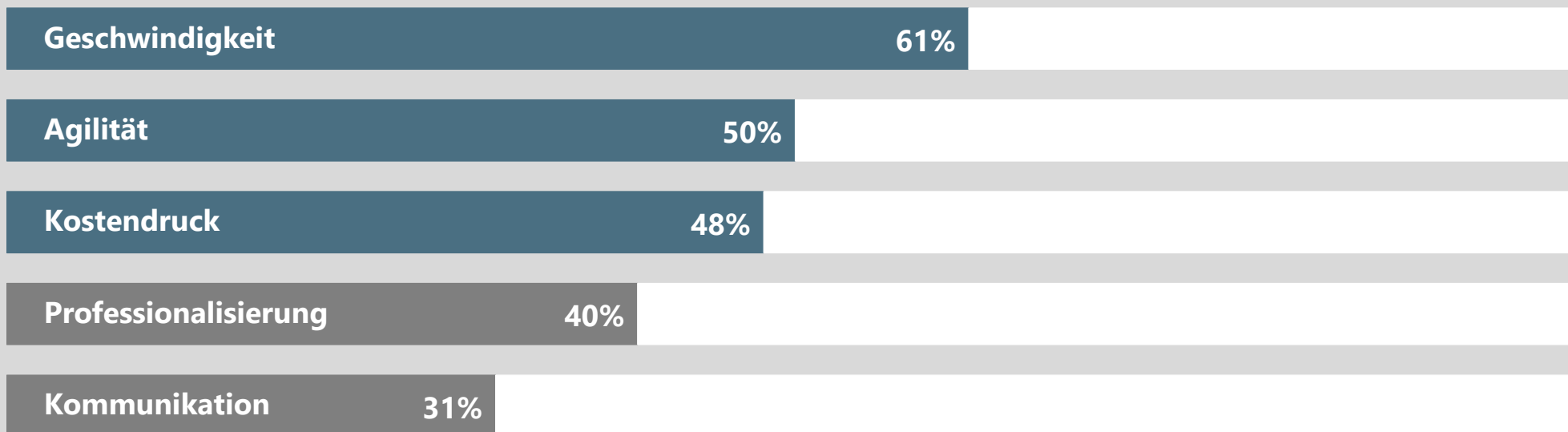
Digitale Geschäftsmodelle, Transformation und Umsetzung digitaler Kundenanforderungen

Der Wettbewerb macht Druck bei Entwicklungszeiten und Preisen.

Frage: Wie groß ist für Ihr Unternehmen der Pain Point der folgenden Wettbewerbsthemen?

Anteil der Befragten, die mit "Groß"/"Sehr groß" geantwortet haben.

Pain Points rund um das Thema Wettbewerbsfähigkeit

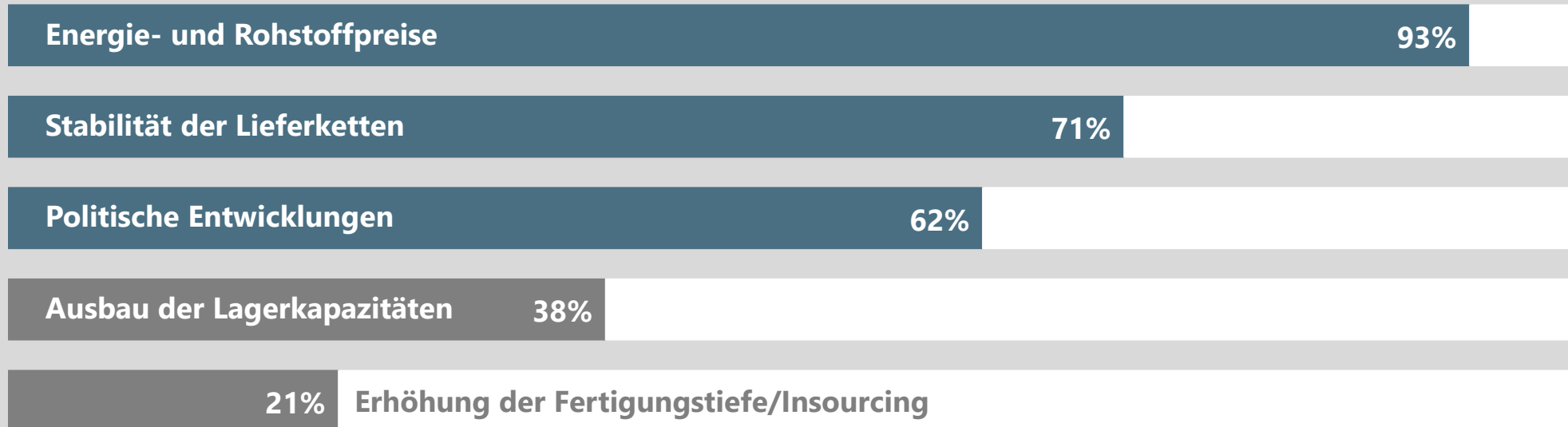


Als Folge des Ukraine Konflikts rückt die Sorge um Rohstoffpreise in den Vordergrund – vor der Lieferkettenstabilität

Frage: Wie groß ist für Ihr Unternehmen der Pain Point der folgenden Supply-Chain-Themen?

Anteil der Befragten, die mit "Groß"/"Sehr groß" geantwortet haben.

Pain Points rund um das Thema Supply Chain

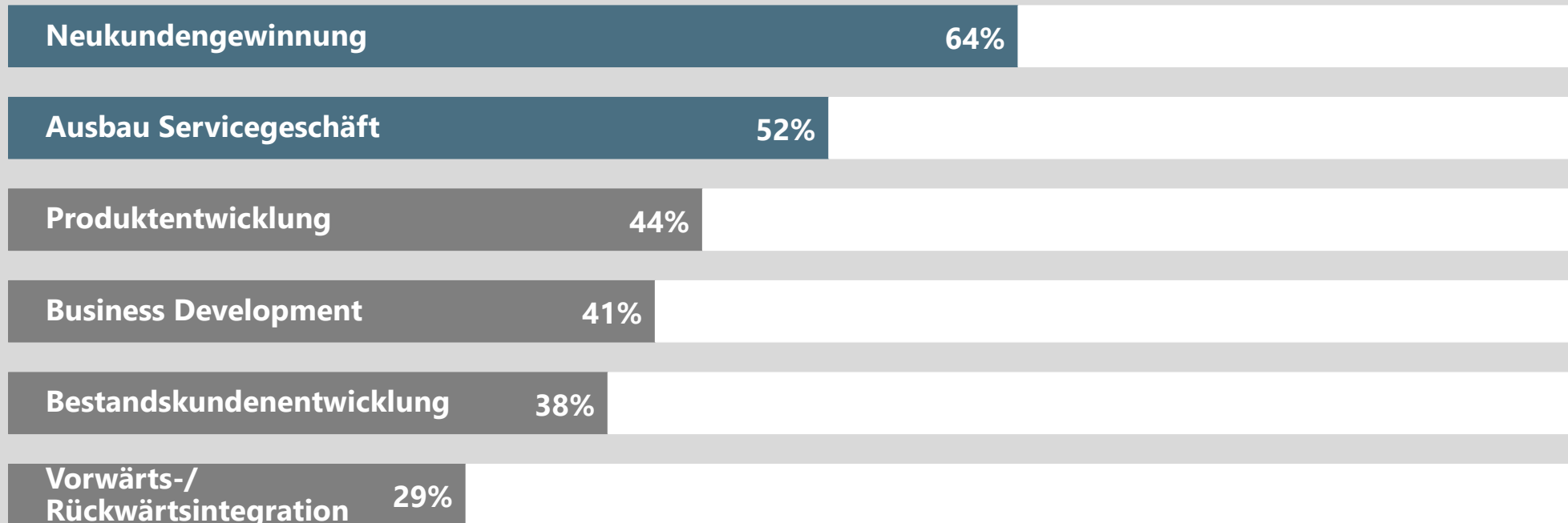


Neukundengewinnung und Servicegeschäft sind die Wachstumsmotoren

Frage: Wie groß ist für Ihr Unternehmen der Pain Point der folgenden Wachstumsthemen?

Anteil der Befragten, die mit "Groß"/"Sehr groß" geantwortet haben.

Pain Points rund um das Thema Wachstum



Die grundsätzlichen Nachhaltigkeitsthemen werden durch akuten Personalmangel überschattet

Frage: Wie groß ist für Ihr Unternehmen der Pain Point der folgenden Nachhaltigkeitsthemen?

Anteil der Befragten, die mit "Groß"/"Sehr groß" geantwortet haben.

Pain Points rund um das Thema Nachhaltigkeit

Mitarbeitersicherung durch Nachhaltigkeitsorientierung 49%

Entwicklung nachhaltiger Maschinen 41%

Gesetzliche Anforderungen 39%

ESG-Anforderungen 33%

27% Unternehmens-Nachfragestrategie

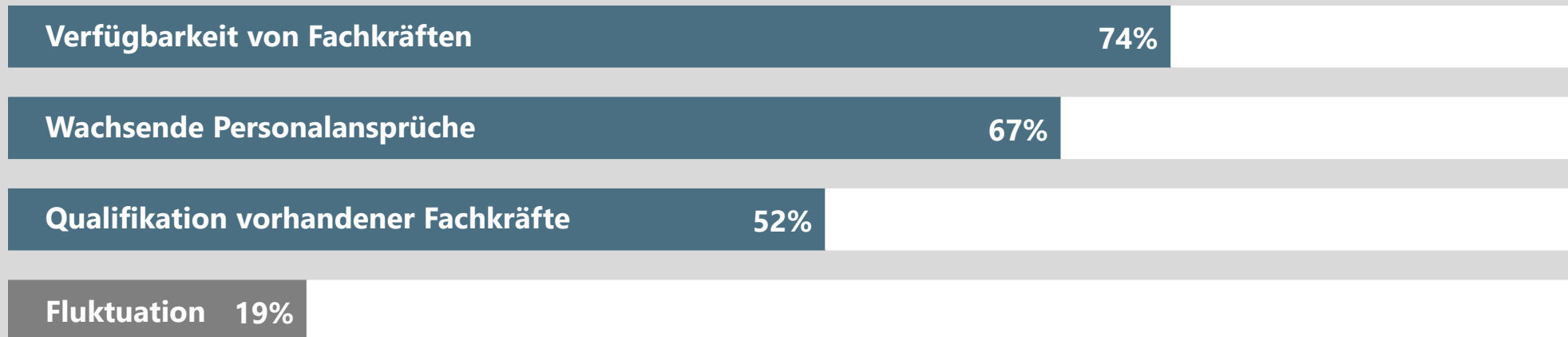
20% Nachhaltigkeitstransformation des eigenen Geschäftsmodells

Primäre Sorge beim Personal bleibt der Fachkräftemangel – aber auch wachsende Ansprüche schmerzen die Arbeitgeber.

Frage: Wie groß ist für Ihr Unternehmen der Pain Point der folgenden Personalthemen?

Anteil der Befragten, die mit "Groß"/"Sehr groß" geantwortet haben.

Pain Points rund um das Thema Personal

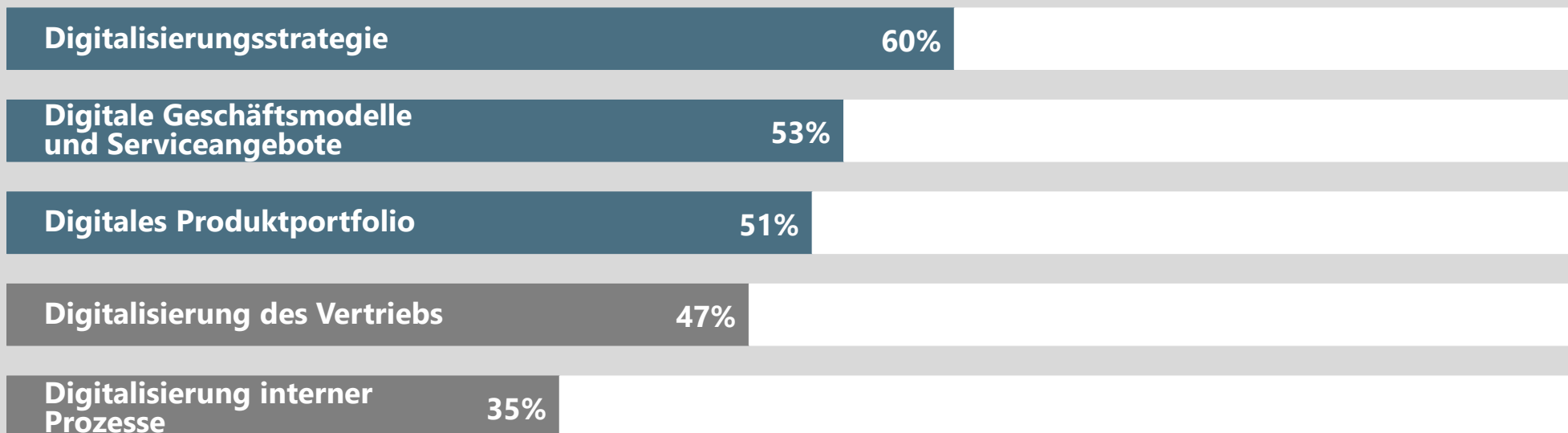


Vor allem die Digitalisierung eigener Produkte beschäftigt den Maschinenbau. Der Knackpunkt – eine handfeste Strategie.

Frage: Wie groß ist für Ihr Unternehmen der Pain Point der folgenden Digitalisierungsthemen?

Anteil der Befragten, die mit "Groß"/"Sehr groß" geantwortet haben.

Pain Points rund um das Thema Digitalisierung



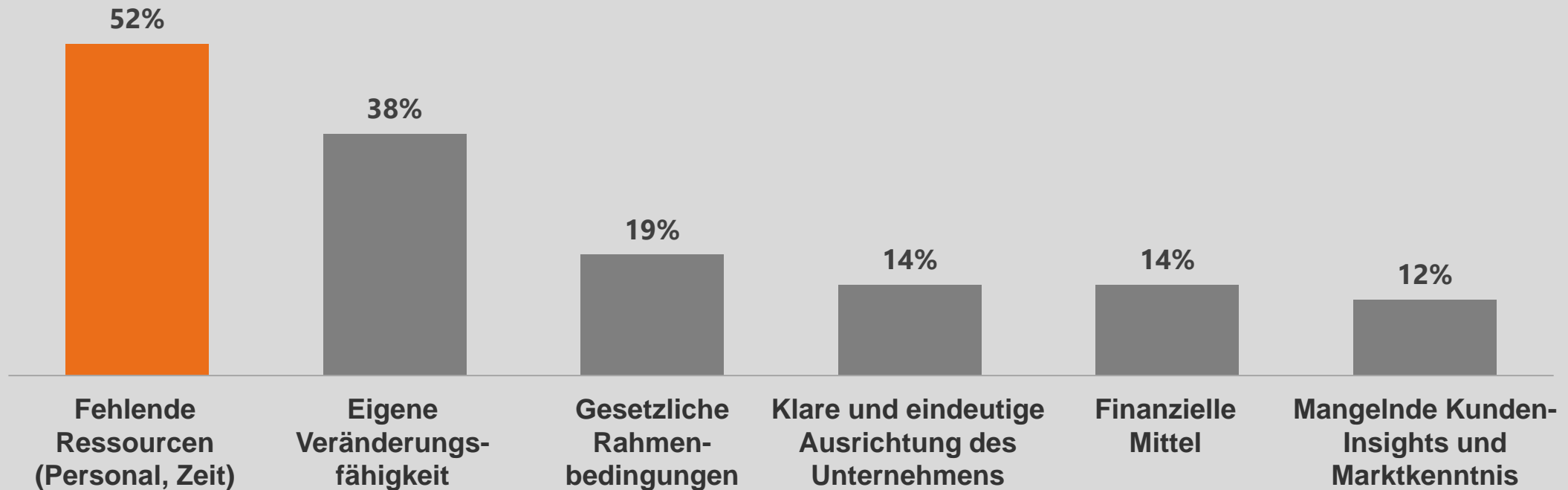
Fehlende Personalressourcen und mangelnde Veränderungsfähigkeit sind die größten internen Hemmnisse.



Frage: Wie stark hemmen die folgenden Aspekte Ihrer Meinung nach den Fortschritt Ihres Unternehmens?

Anteil der Befragten, die mit "Stark"/"Sehr stark" geantwortet haben.

Barrieren für Unternehmensentwicklung

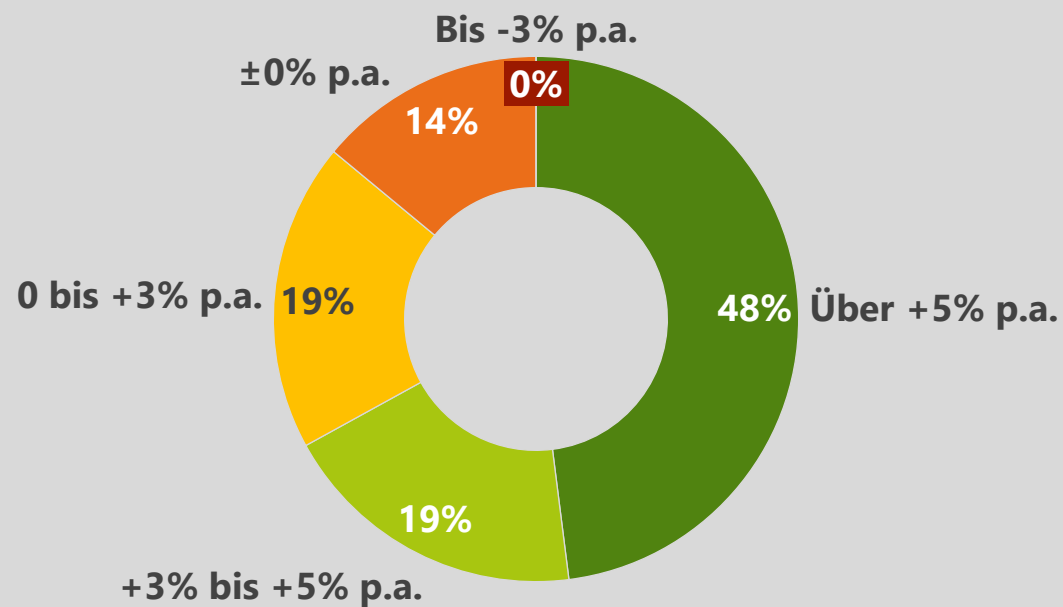


Trotz Rezessionsanzeichen sieht die Branche optimistisch in die Zukunft.

Frage: Wie schätzen Sie die Wachstumsaussichten Ihres Unternehmens über die nächsten 3 Jahre ein?

Anteil der Befragten in %.

Wachstumsaussichten



Über Berndt+Partner Consultants

B+P Consultants ist der führende Beratungspartner für die Verpackungsindustrie. Wir sind seit über 25 Jahren voll auf die Verpackungsindustrie fokussiert.

Unser Kundenportfolio umfasst Global Player und Local Heroes aus allen Bereichen der Verpackung, was sich in einem enormen Erfahrungsschatz niederschlägt.

Wir bieten umfassende Beratung mit einem tiefen Verständnis für die Dynamik und Komplexität der Märkte. Für unsere Kunden bedeutet das mehr Wissen, mehr Wertschöpfung, mehr Effizienz und mehr Chancen. In unseren Beratungsleistungen ist alles enthalten - von der ersten Diagnose bis zur erfolgreichen Umsetzungsbegleitung.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Falls Sie eine differenziertere Auswertung erhalten möchten oder eine weitere Frage zum Thema Marktkennntnis haben, wenden Sie sich gerne an mich persönlich.

Karsten Beutner | **Managing Partner**

Tel. 030 7 367 524-25

beutner@bp-consultants.de