



Bild: shutterstock | Monster Zudio

WHITEPAPER

# Der Verpackungsmaschinenbau im Wandel: Top 6 Strategiethemem

B+P Consultants | Berlin | März 2023

# Einleitung

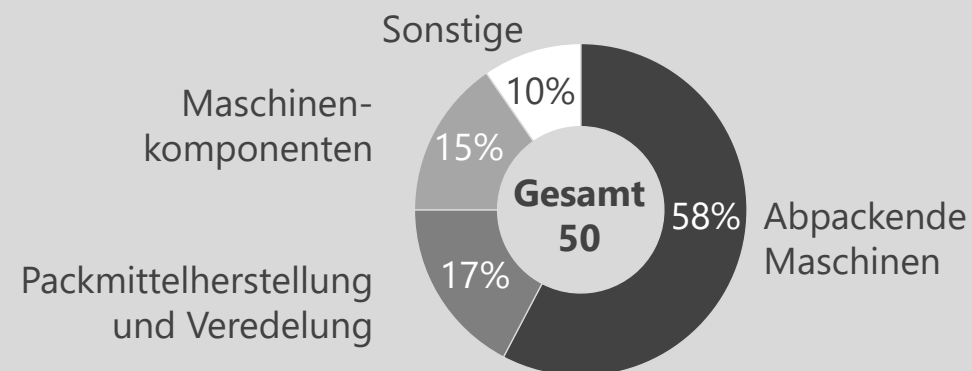
Wirtschaftliche, gesellschaftliche und ökologische Veränderungen konfrontieren den Verpackungsmaschinenbau mit einer ganzen Reihe marktseitiger Veränderungen. Die durch mittelständische Unternehmen mit zumeist globaler Ausrichtung geprägte Industrie muss in der Folge einer Vielzahl neuer Herausforderungen gleichzeitig meistern.

Um der Branche eine zusätzliche Orientierungsmöglichkeit zu geben, haben wir **Ende 2022 eine Onlinebefragung unter 50 repräsentativen Unternehmen der DACH-Region** durchgeführt.

Im Fokus:  
**Relevante Zukunftsthemen  
und spezifische Pain Points.**

**Unsere Top-6-Ergebnisse haben wir für Sie in diesem Whitepaper gebündelt und in einem Ausblick bewertet.**

## Eckdaten der Befragung<sup>1)</sup> Branchenzugehörigkeit



## Zulieferer für die Branchen (Mehrfachnennungen möglich)



# #1 Wettbewerbsfähigkeit

**94 % der Befragten glauben, dass es für Unternehmen von größter strategischer Bedeutung ist, in den nächsten 5 Jahren klare Differenzierungsmerkmale und USPs zu entwickeln.**

Obwohl 69% der Teilnehmer angeben, dass ihr Unternehmen gut für diese Herausforderung aufgestellt ist, sind Professionalisierung, Agilität Kommunikation und Geschwindigkeit nach wie vor ein großer Schmerzpunkt.

Um auf dem disruptiven Markt zu überleben, müssen Unternehmen in der Lage sein, schnell und effizient auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. Dies erfordert ein hohes Maß an Kommunikation, strategisches Denken, effektivere Beschaffungs- und Produktionsprozesse, sowie die Entwicklung vorhersagbarer Vertriebsmodelle.

Unternehmen müssen sich mit effektiven Strategien auf diese Wettbewerbsbedingungen einlassen, um sich in einem zunehmend disruptiven Markt zu behaupten.

## Die größten Pain Points

Ergebnisse der Branchenumfrage  
Verpackungsmaschinenbau<sup>1)</sup>



**61 %**  
Geschwindigkeit



**50 %**  
Agilität

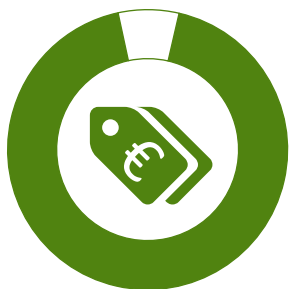


**48 %**  
Kosten-  
druck

## #2 Supply Chain

### Die größten Pain Points

Ergebnisse der Branchenumfrage  
Verpackungsmaschinenbau<sup>1)</sup>



**93 %**

**Energie- und  
Rohstoffpreise**



**71 %**

**Stabilität der  
Lieferketten**



**62 %**

**Politische  
Entwicklungen**

**94 % der Umfrageteilnehmer bewerten die Bedeutung des Themas als "groß" oder "sehr groß", während 64 % sehen sich bei diesem Thema gut aufgestellt.**

Preiserhöhungen bei Energie und Rohstoffen, aber auch vorhandene politische Entwicklungen und die Stabilität der Lieferkette werden als die größten Schwierigkeiten angesehen. Darüber hinaus erfordert die Situation den Ausbau von Lagerkapazitäten und eine intensive Insourcing-Integration.

Die Optimierung der Supply Chain ist ein wesentlicher Bestandteil der Strategie für Unternehmen aus der Verpackungsmaschinenindustrie. Neben der effizienten Lieferung von Materialien, Ersatzteilen und Erzeugnissen kommt es in Zeiten knapper Ressourcen auch auf Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit an.

Um diese Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen, ist es für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, professionell und nachhaltig auf neue Tools zurückzugreifen, welche eine sichere Kontrolle über globale Lieferketten ermöglichen.

## #3 Wachstum

**90 % der Befragten haben das Wachstum als ein sehr wichtiges Thema eingestuft und über Zwei Drittel von ihnen bewerteten ihre eigene Bereitschaft zum Wachstum als "gut" oder sogar "sehr gut".**

Die Gewinnung neuer Kunden, die Ausweitung von Dienstleistungen und Produktentwicklungen stellen für viele der befragten Unternehmen insgesamt ein Problem dar. Zur Förderung eines erfolgreichen Wachstums sind auch Business Development und die Stärkung der Bindung an bestehende Kunden ebenso wichtig.

In den letzten Jahren hat das Erreichen von Wachstum als entscheidender Schritt für viele Marktteilnehmer an Bedeutung gewonnen. Viele Unternehmen sind sich der Notwendigkeit bewusst, Kunden zu pflegen, Märkte zu entwickeln und neue Produkte einzuführen, um ihre Wachstumsziele zu erreichen.

Um die sich abzeichnenden Herausforderungen zu bewältigen, ist es wichtig, klare Ziele und strategische Zwischenschritte festzulegen sowie die Bedürfnisse der Verbraucher besser zu verstehen.

### Die größten Pain Points

Ergebnisse der Branchenumfrage  
Verpackungsmaschinenbau<sup>1)</sup>



**64 %**  
Neukunden-  
gewinnung



**52 %**  
Ausbau  
Service-  
geschäft



**44 %**  
Produkt-  
entwicklung

## #4 Nachhaltigkeit

### Die größten Pain Points

Ergebnisse der Branchenumfrage  
Verpackungsmaschinenbau<sup>1)</sup>



**49 %**

**Mitarbeiter-  
sicherung durch  
Nachhaltigkeits-  
orientierung**



**41 %**

**Entwicklung  
nachhaltiger  
Maschinen**



**39 %**

**Gesetzliche  
Anforderungen**

**88 % der Befragten gaben an, dass Nachhaltigkeit für ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren sehr wichtig sein wird, aber nur die Hälfte der Teilnehmer ist in diesem Bereich bereits gut aufgestellt.**

Unter den Herausforderungen, die für das Thema relevant sind, wurden die größten Schmerzpunkte in der Sicherung der Mitarbeiter durch Nachhaltigkeitsorientierung, der Entwicklung nachhaltiger Maschinen und den regulatorischen Anforderungen gefunden. Darüber hinaus sind die Nachfragestrategie, ESG-Anforderungen und die Nachhaltigkeitstransformation des eigenen Geschäftsmodells die Themen, mit denen sich die Unternehmen weiter beschäftigen müssen.

Marktteilnehmer, die über ihre Auswirkungen auf die Umwelt nachdenken, stehen vor einer Reihe von neuen Herausforderungen. Damit sich Unternehmen auf Nachhaltigkeit einstellen können, muss zunächst das Potenzial für ein nachhaltiges Geschäftsmodell ermittelt und bewertet werden.

Es ist wichtig, dass Firmen die Lösungen entwickeln, die sowohl die Bedürfnisse des Unternehmens als auch die des Planeten schützen, weil ein nachhaltiger Ansatz in Zeiten des Umbruchs unerlässlich ist, um zukunftsfähig zu sein.

## #5 Personal

**Obwohl 85 % der Unternehmen ein gutes Gespür für die Ernsthaftigkeit des Problems haben, gibt es bezüglich der Bearbeitung der Kernpunkte eine relevante Lücke.**

Dabei handelt es sich um das Qualifikationsgefälle, den Umschulungsbedarf und schließlich die Fluktuation. Es sei darauf hingewiesen, dass sich nur 38% der Befragten gut auf die Zukunft vorbereitet fühlen, was zu neuen Problemen in der Organisation führen kann. Die Firmen sollten daher überprüfen, ob ihre Mitarbeiter ausreichend qualifiziert, motiviert und vertrauenswürdig sind, um in einem disruptiven Umfeld bestehen zu können.

Human Resources ist ein zentraler Aspekt erfolgreicher Unternehmen. HR-Strategien können entscheidend sein, um qualifiziertes und motiviertes Personal zu gewinnen, das ein Unternehmen leitet und es bei seiner Entwicklung unterstützt.

Unternehmen müssen echte Verbindungen zu ihren Mitarbeitern aufbauen und eine langfristige Loyalität und Zufriedenheit gewährleisten. Diese vernetzte und adaptive Unternehmenskultur wird ihnen helfen, sich dynamisch an zukünftige Herausforderungen anzupassen.

### Die größten Pain Points

Ergebnisse der Branchenumfrage  
**Verpackungsmaschinenbau<sup>1)</sup>**



**74 %**  
**Verfügbarkeit  
von Fachkräften**



**67 %**  
**Wachsende  
Personal-  
ansprüche**



**52 %**  
**Qualifikation  
vorhandener  
Fachkräfte**

## #6 Digitalisierung

### Die größten Pain Points

Ergebnisse der Branchenumfrage  
Verpackungsmaschinenbau<sup>1)</sup>



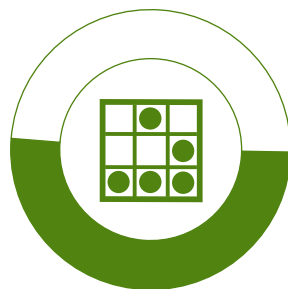
**60 %**

**Digitali-  
sierungs-  
strategie**



**53 %**

**Digitale  
Geschäfts-  
modelle und  
Serviceangebote**



**51 %**

**Digitales  
Produkt-  
portfolio**

**81 % der Umfrageteilnehmer bezeichneten die digitale Transformation als ein zentrales strategisches Dilemma, wobei nur die Hälfte ihre digitalen Fähigkeiten als gut oder sehr gut einstufte.**

Es gibt mehrere Schmerzpunkte, mit denen sich Interessenten auseinandersetzen sollten, darunter die Digitalisierungsstrategie, das digitale Produktportfolio sowie die Digitalisierung von Serviceangeboten und Geschäftsmodellen. Weitere Herausforderungen sind die Digitalisierung des Vertriebs und der internen Prozesse.

Die Digitalisierung hat unsere Welt verändert, und das Potenzial, das sie für die Zukunft birgt, ist groß. Die Technologie hat einen immer größeren Einfluss auf unsere Wirtschaft, daher ist es wichtig, sich mit den verschiedenen Aspekten der Digitalisierung zu befassen.

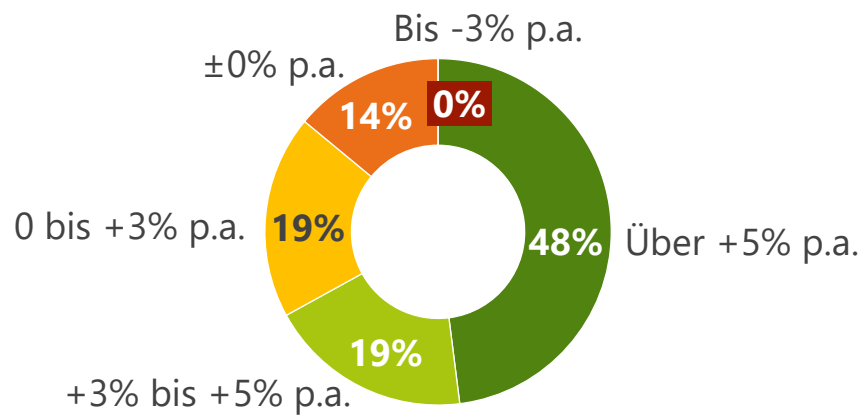
Die Digitalisierung bietet Unternehmen die Möglichkeit, schneller auf Veränderungen zu reagieren, Wettbewerbsvorteile zu erzielen und sich leistungsfähig zu positionieren. Unternehmen müssen sich also auf alle diese Bereiche konzentrieren und die Ressourcen nutzen, um ihre digitale Transformation erfolgreich abzuschließen.



# Ausblick

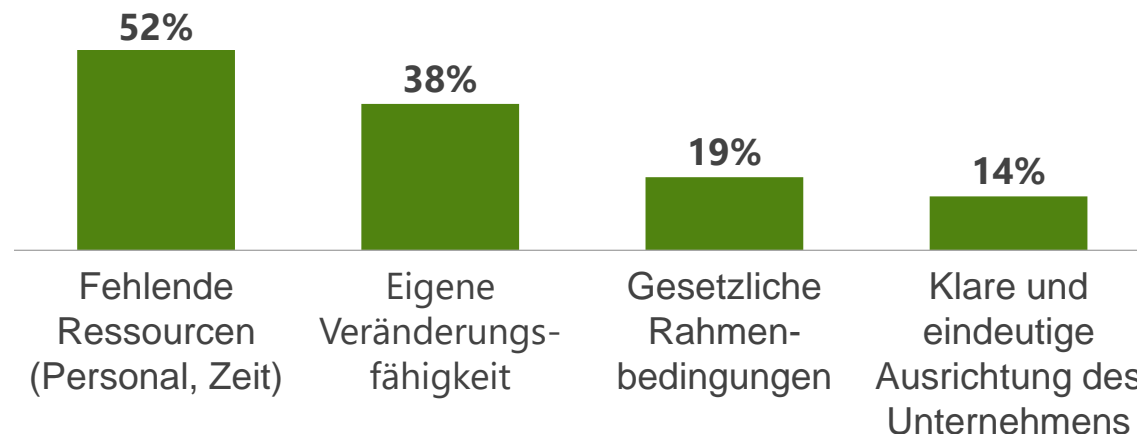
## Wachstumsaussichten

Die Wachstumsaussichten für die Verpackungsmaschinenbauindustrie in den nächsten drei Jahren sehen insgesamt optimistisch aus. 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.



## Barrieren für die Unternehmensentwicklung

Die größten Hindernisse liegen heute in den Unternehmen selbst. Vor allem fehlende Humanressourcen und die eigene Fähigkeit zum Wandel sind die größten Bremsen für den Fortschritt. Finanzielle Ressourcen und mangelnde Kunden- und Marktkenntnisse wurden als die am wenigsten einschneidenden Hindernisse angesehen. Diese Daten zeigen, dass eine ganze Reihe verschiedener Faktoren an der Entwicklung eines Unternehmens beteiligt sind und diese in unterschiedlichem Maße beeinflussen können.



# Empfehlung

Der Verpackungsmaschinenbau ist in Bezug auf die Zukunftsthemen vergleichsweise gut aufgestellt. Allerdings wird der Handlungsbedarf bei disruptiven Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung häufig unterschätzt. Daher empfehlen wir Unternehmen, den Ausbau und die Sicherung des Geschäftsmodells zur Priorität zu machen.

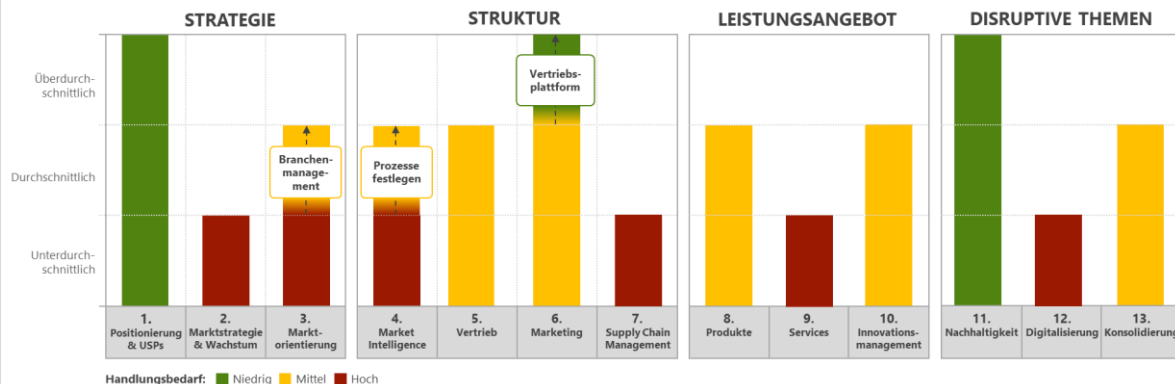
## Check des Business Models

Ein Business Model-Check hilft dabei, den Wettbewerbs- und Marktanforderungen Rechnung zu tragen. Er identifiziert die wesentlichen Bereiche, in denen eine Erneuerung der Strategie angeraten oder notwendig.

Unternehmen, die disruptiven Trends in der Verpackungsindustrie verstehen, können neue Geschäftsmodelle, Lösungen und Chancen schaffen, die das Wachstum fördern und auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereiten.

Mehr über den B+P Business-Model-Check: [hier](#)

**Finden Sie genau heraus, wo Sie stehen und auf welche Maßnahmen Sie sich konzentrieren sollten, um die effektivsten Ergebnisse zu erzielen.**  
**Wir vergleichen Ihre Leistung ganzheitlich mit den Marktanforderungen und ermitteln den Handlungsbedarf**



**Wir schaffen Klarheit, ermitteln die "Quick Wins" und zeigen einen konkreten Weg für die Zukunft auf.**

# Über Berndt+Partner Consultants

B+P Consultants ist der führende Beratungspartner für Verpackungshersteller und Verpackungsmaschinenbauer. 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 / 367 524-25

[beutner@bp-consultants.de](mailto:beutner@bp-consultants.de)



Bild: shutterstock | Monster Zudio

KNOWLEDGE IS POWER –  
**Stay up to date with us!**



**Website**  
[www.bp-consultants.de](http://www.bp-consultants.de)



**Newsletter**  
<https://bp-consultants.de/newsletter/>



**LinkedIn**  
<https://www.linkedin.com/company/berndt-partner-consultants>