

Durchgeführte Marktforschungsprojekte im Verbundstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen

Im Rahmen des Seminars Marktforschung im Verbundstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule Bochum und der Fachhochschule Südwestfalen wird jedes Jahr eine firmenindividuelle Studie für ein Unternehmen durchgeführt. Dies schließt komplette Projekte von der Konzepterstellung über die Fragebogenerstellung bis hin zur Präsentation ein. Bei Interesse wenden Sie sich gerne an uns.

Ansprechpartnerin:

Fachhochschule Südwestfalen
Dipl.-Betriebswirtin Michaela Rothhöft
Tel. 02331/9330-741
E-Mail: rothhoeft.michaela@fh-swf.de



Inhaltsverzeichnis

Marktbefragung der Firma etex Building Performance GmbH (2021).....	3
Weitere Marktbefragung der Firma gwk GmbH (2020).....	4
Marktbefragung der Firma gwk GmbH (2019).....	5
Marktbefragung der Firma ecom GmbH (2018).....	6
Arbeitgeberbefragung zum Verbundstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen (2016).....	7
Kundenzufriedenheit für die Abfallwirtschaftsgesellschaft Wuppertal GmbH (2015).....	8
Marktstudie: Wahl eines Strom-/Gaslieferanten für die SGV GmbH (2014).....	9
Marktbefragung der Firma Gustav Klauke GmbH (2013).....	10
Kundenbefragung der Firma Vieler International GmbH (2012).....	11
Kundenbefragung der Firma ERCO Leuchten GmbH (2011).....	12
Marktstudie: Wahl eines Strom-/Gaslieferanten (2010).....	13
Untersuchung des Weiterbildungsangebots der SIHK (2009).....	14
Marktstudie für einen Pumpenhersteller (2008).....	15
Kundenzufriedenheitsanalyse für einen Hersteller von Baubefestigungen (2006).....	16
Mitglieder- und Nichtmitgliederbefragung für einen Verband (2005).....	17
Untersuchung des Marktes von Nutzfahrzeugwerkstätten (2004).....	18
Kundenzufriedenheitsanalyse für einen Hersteller von Baubefestigungen (2003).....	19
Untersuchung des Weiterbildungsangebots der SIHK (2002).....	20

Marktbefragung der Firma etex Building Performance GmbH (2021)

Im Sommer 2021 haben Studierende des Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen im Rahmen des Seminars Marktforschung eine Studie für die Firma Etex Building Performance GmbH durchgeführt – und zwar zum Thema Brandabschottungssysteme.

Im Folgenden finden Sie das Feedback der Etex Building Performance GmbH:

*Sehr geehrte Frau Rothhöft,
sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,
liebe Verbundstudenten!*

Etex entwickelt sein Leistungsangebot stets weiter. Eine wichtige Grundlage dafür ist die externe Marktforschung. Hiermit können sich repräsentative Erkenntnisse zu den Anforderungen des Marktes und Bedürfnissen der Marktteilnehmer gewonnen werden. Bei dem Marktforschungsprojekt „Entscheidungsfindung von Fachunternehmen bei Abschottungen“ für die Marke Promat haben wir uns für die Zusammenarbeit mit Akteuren des Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule Bochum und der FH Südwestfalen entschieden, da wir zum einen auf die fachliche Kompetenz und Erfahrung der Hochschulen zurückgreifen wollten und zum anderen uns einen unvoreingenommenen und kreativen Blick der Studierenden auf den Abschottungsmarkt wünschten.

Wir blicken auf eine sehr angenehme Zusammenarbeit zurück, die durch eine hohe Zuverlässigkeit und Professionalität geprägt war. Seit dem Startschuss und dem detaillierten Briefing wurden wir stets über die Fortschritte des Projekts auf dem Laufenden gehalten und in wichtige Entscheidungen eingebunden. Wir fühlten uns bis zum Schluss gut aufgehoben.

Zum Schluss stand die Übergabe der Umfrageergebnisse und der Handlungsempfehlungen an. Unsere Erwartungen wurden hier mehr als erfüllt. Durch eine sehr strukturierte und freundliche Präsentation wurden uns die Ergebnisse der Marktforschung nähergebracht und die daraus folgenden Handlungsempfehlungen nachvollziehbar vorgestellt. Außerdem wurde die Projektunterlage mit mehr als 200 Seiten übergeben. Ein Bonbon gab es auch noch: Die Studierenden haben uns wichtige Hinweise und gute Verbesserungsvorschläge für unseren Internetauftritt an die Hand gegeben. Vielen Dank für dieses sehr gelungene Projekt!

Etex wird alle Ergebnisse und Empfehlungen genau studieren, um den Kundennutzen bei Abschottungen weiter zu steigern und damit den eigenen wirtschaftlichen Erfolg zu vergrößern.

Mit freundlichen Grüßen

Sascha Rodenberg

Produktmanagement

Weitere Marktbefragung der Firma gwk GmbH (2020)

Im Sommer 2020 haben Studierende des Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen im Rahmen des Seminars Marktforschung eine weitere Studie für die Firma gwk Gesellschaft Wärme Kältetechnik mbH durchgeführt – und zwar zum Thema Temperiergeräte im Bereich Spritzgussmaschinen inkl. Klimaschutz

Im Folgenden finden Sie das Feedback der Geschäftsführung der gwk GmbH:

Sehr geehrte Frau Rothhöft,

sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,

liebe Verbundstudenten,

wir bedanken uns ganz herzlich für die durchgeführte Marktforschungsstudie zum Thema „Temperiergeräte im Bereich Spritzguss inkl. Klimaschutz 2020“ und die Bereitstellung der dazugehörigen Unterlagen.

Hervorzuheben ist die erneute sehr professionelle und praxisorientierte Zusammenarbeit bei der Durchführung der Kundenbefragung – wir können uns jederzeit austauschen und fühlen uns bei Ihnen sehr gut betreut.

Mit der gut verständlich aufgebauten Präsentation der Ergebnisse der Kundenbefragung wurde nicht nur unsere Markteinschätzung bestätigt, sondern es kamen gleichermaßen neue und interessante Erkenntnisse hinzu. Vielen Dank auch für die der aktuellen Lage geschuldete Möglichkeit eine virtuelle Präsentation zustande zu bringen, welche einwandfrei und komplikationslos funktioniert hat.

Die Zusammenarbeit mit Ihnen, sowie der Fachhochschule Südwestfalen und Hochschule Bochum würden wir jederzeit weiterempfehlen und bei Bedarf gerne wieder in Anspruch nehmen.

Den Studierenden des Verbundstudiengangs wünschen wir für Ihren beruflichen und privaten Werdegang weiterhin viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen

Geschäftsleitung gwk

Marktbefragung der Firma gwK GmbH (2019)

Im Sommer 2019 haben Studierende des Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen und des MBA-Verbundstudiengangs TBW im Rahmen des Seminars Marktforschung eine Studie zum Thema Temperiergeräte im Bereich Spritzgussmaschinen für die Firma gwK Gesellschaft Wärme Kältetechnik mbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das Feedback der Geschäftsführung der gwK GmbH:

*Sehr geehrte Frau Rothhöft,
sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,
liebe Verbundstudenten!*

wir bedanken uns ganz herzlich für die durchgeführte Marktforschungsstudie zum Thema „Temperiergeräte im Bereich Spritzguss“.

Hervorzuheben ist die sehr professionelle und praxisorientierte Zusammenarbeit bei der Durchführung der Kundenbefragung - wir haben uns die ganze Zeit über sehr gut betreut gefühlt.

Mit der gut verständlich aufgebauten Präsentation der Ergebnisse der Kundenbefragung wurde nicht nur unsere Markteinschätzung bestätigt, sondern es kamen gleichermaßen neue und interessante Erkenntnisse hinzu.

Die Zusammenarbeit mit Ihnen, sowie der Fachhochschule Südwestfalen und Hochschule Bochum würden wir jederzeit weiterempfehlen und bei Bedarf gerne wieder in Anspruch nehmen.

Den Studierenden des Verbundstudiengangs wünschen wir für Ihren beruflichen und privaten Werdegang viel Erfolg und nur das Beste.

Geschäftsleitung gwK

Marktbefragung der Firma ecom GmbH (2018)

Im Sommer 2018 haben Studierende des Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen und des MBA-Verbundstudiengangs TBW im Rahmen des Seminars Marktforschung eine Studie zum Thema Messinstrumente im Sanitär-/Heizungs-/Klima-Handwerk für die Firma ecom GmbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das Feedback der Geschäftsführung der ecom GmbH:

*Sehr geehrte Frau Rothhöft,
sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,
liebe Verbundstudenten!*

Wir – die Firma ecom GmbH - bedanken uns recht herzlich bei Ihnen und allen beteiligten Studenten für die durchgeführte Marktforschungsstudie zum Thema „Messinstrumente im Bereich Sanitär-Heizung-Klima“.

Angefangen von den Vorabgesprächen, über die gemeinsamen Termine bis hin zur Erstellung des Fragenkatalogs und dessen Durchführung sowie der nachgelagerten Auswertung ein rundum gelungenes Projekt.

Die Ergebnisse werden uns mehr als nur hilfreich bei den weiter angedachten Marktangängen in Bezug auf unsere Produkte aber auch für unsere After-Sales-Dienstleistungen sein.

Eine solche praxisorientierte Zusammenarbeit mit der Hochschule Bochum und der Fachhochschule Südwestfalen können wir daher nur empfehlen und würden gerne im Bedarfsfall auch selbst wieder darauf zurückgreifen.

Den Studierenden des Verbundstudiengangs wünschen wir für Ihren beruflichen als auch privaten Werdegang nur das Beste.

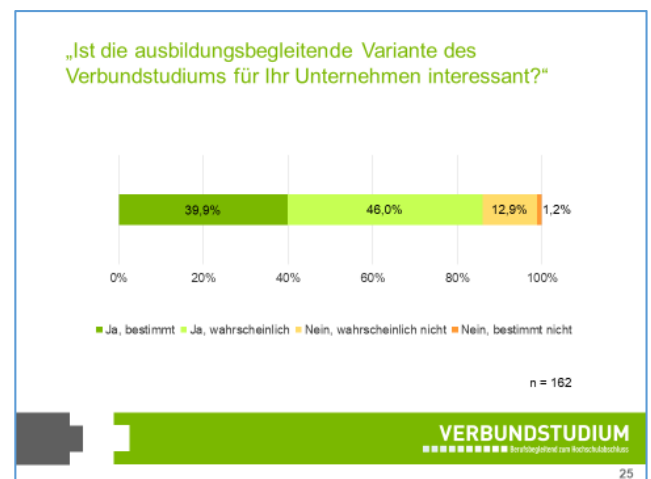
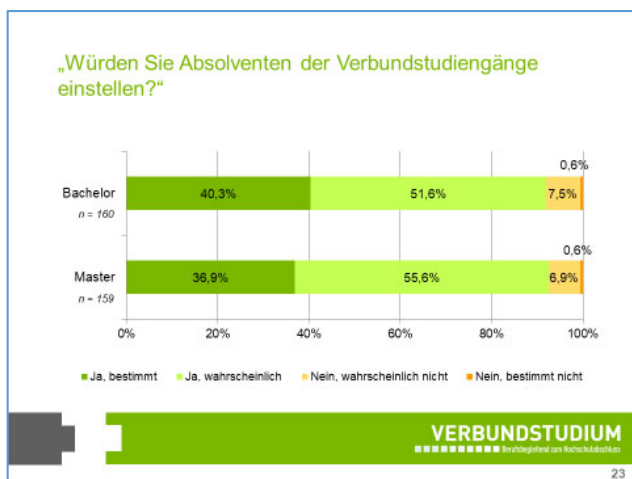
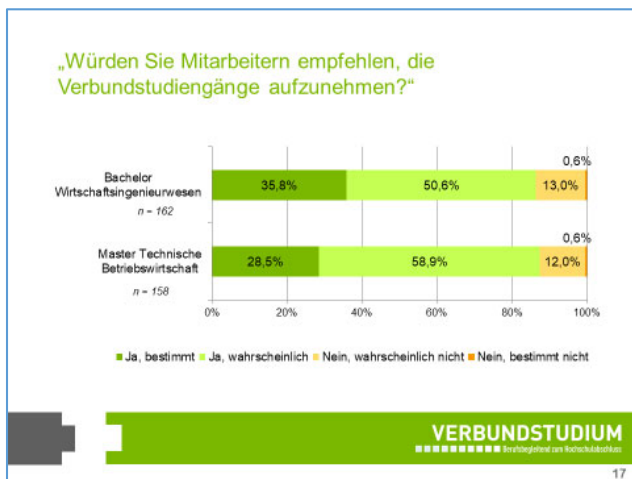
Nochmals recht herzlichen Dank an alle Beteiligten!

Freundliche Grüße aus Iserlohn,

Frank Binz

Arbeitgeberbefragung zum Verbundstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen (2016)

Im Sommer 2016 haben Studierende im Rahmen des Seminars Marktforschung eine Arbeitgeberbefragung zum berufs-/ausbildungsbegleitenden Verbundstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen und zum MBA-Verbundstudiengang Technische Betriebswirtschaft durchgeführt. An dieser Befragung haben sich 164 Industrie-Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen mit mehr als 70 Mitarbeitern beteiligt. Nachfolgend finden Sie einen Auszug der Ergebnisse:



Kundenzufriedenheit für die Abfallwirtschaftsgesellschaft Wuppertal GmbH (2015)

Im Sommer 2015 haben Studierende des Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen und des MBA-Verbundstudiengangs TBW im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Studie über die Kundenzufriedenheit für die Abfallwirtschaftsgesellschaft Wuppertal GmbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das schriftliche Feedback der Geschäftsführung der Abfallwirtschaftsgesellschaft Wuppertal GmbH:

*Sehr geehrte Frau Rothhöft,
sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,*

wir bedanken uns ganz herzlich für die durchgeführte Marktforschungsstudie zum Thema "Kundenzufriedenheit für die Abfallwirtschaftsgesellschaft mbH Wuppertal" bei Ihnen und allen beteiligten Studenten.

Das gesamte Projekt zeichnete sich besonders durch das professionelle Vorgehen und die wissenschaftlich fundierte Bearbeitung aus, die Präsentation wurde gut gestaltet und verständlich aufgebaut.

Die Ergebnisse der Marktforschungsstudie haben unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Einerseits haben wir uns sehr über die äußerst positive Meinung unserer Bürger gefreut und andererseits werden uns die kritischen Anmerkungen helfen unsere Dienstleistungen zu verbessern.

Wir waren mehr als zufrieden, vielen Dank!!!

Den Studierenden des Verbundstudienganges wünschen wir viel Erfolg für den weiteren Studienverlauf und ihren beruflichen Werdegang.

Mit freundlichen Grüßen

*Herkenberg Tschersich
(Geschäftsführer) (Geschäftsführer)*

Marktstudie: Wahl eines Strom-/Gaslieferanten für die SGV GmbH (2014)

Im Sommer 2014 haben Studierende des Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Studie über die Wahl eines Strom-/Gaslieferanten für die Firma Strom- und Gasversorgung Versmold GmbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das schriftliche Feedback der Marketingleiterin der Strom- und Gasversorgung Versmold GmbH:

*Sehr geehrte Frau Rothhöft,
sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,*

wir bedanken uns ganz herzlich bei Ihnen und allen beteiligten Studenten für die erneut durchgeführte Marktforschungsstudie zum Thema „Wahl eines Strom-/Gaslieferanten“ im Privatkundensegment.

Hervorzuheben sind neben der wissenschaftlich fundierten Vorgehensweise vor allem die professionelle Durchführung sowie die Ableitung praxisorientierter, unternehmensspezifischer Handlungsempfehlungen.

Die Ergebnisse bestätigen uns erfreulicherweise einerseits in unserem bisherigen Handeln und zeigen gleichzeitig wertvolle Potenziale für zukünftige Vertriebsaktivitäten auf.

Eine Zusammenarbeit mit der Hochschule Bochum und der Fachhochschule Südwestfalen würden wir jederzeit weiterempfehlen und bei Bedarf gerne wieder in Anspruch nehmen.

Herzliche Grüße aus Versmold

Nadine Birkmann

Marktbefragung der Firma Gustav Klauke GmbH (2013)

Im Sommer 2013 haben Studierende des grundständigen Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen und des MBA-Studiengangs Technische Betriebswirtschaft im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Befragung eine Marktbefragung für die Firma Gustav Klauke GmbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das Feedback des Marketingleiters der Firma Gustav Klauke GmbH:

Sehr geehrte Frau Rothhöft,
Sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,

für die Durchführung der Marktforschungsstudie „Werkzeuge in der Elektroinstallation“ bedanken wir uns ganz herzlich bei Ihnen und allen beteiligten Studenten des Verbundstudienganges Technische Betriebswirtschaft.
Die wissenschaftliche Herangehensweise, sowie die überaus professionelle Durchführung und Begleitung während des gesamten Projektes hat uns überzeugt.

Auch die Aufbereitung und Präsentation der Ergebnisse braucht den Vergleich mit namhaften Dienstleistern der Branche nicht zu scheuen.

Gefreut hat uns, dass die Ergebnisse der Studie einerseits unsere Einschätzungen bestätigt, andererseits aber auch wertvolle Ansätze für zukünftige Marketing- und Vertriebsaktivitäten geliefert hat.

Mit diesen sehr positiven Erfahrungen können wir die Zusammenarbeit mit der Hochschule Bochum und der Fachhochschule Südwestfalen weiterempfehlen und werden bei Bedarf Ihr Leistungsangebot gerne wieder in Anspruch nehmen.

Viele Grüße aus der Werkzeugstadt Remscheid

Jörg Sokat

Kundenbefragung der Firma Vieler International GmbH (2012)

Im Sommer 2012 haben Studierende des grundständigen Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen und des MBA-Studiengangs Technische Betriebswirtschaft im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Befragung der Kunden der Firma Vieler International GmbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das schriftliche Feedback des Vertriebsleiters der Vieler International GmbH:

Sehr geehrte Frau Rothhöft,

wir bedanken uns bei Ihnen und Herrn Prof. Dr. Uhe für die hervorragende Betreuung und die vielen professionellen Anregungen bei der Durchführung unserer Kundenbefragung. Natürlich gilt unser Dank auch den zahlreichen Studenten im Seminarprojekt des Verbundstudiengangs Technische Betriebswirtschaftslehre und des Bachelorstudienganges der Fachhochschule Südwestfalen.

Mit den von den Studenten präsentierten Ergebnissen der Kundenbefragung wurden unsere Vermutungen in Bezug auf die Kundenzufriedenheit manifestiert. Da wir, basierend auf Vermutungen, im Vorfeld bereits Konzepte entwickelt hatten, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, waren die Erkenntnisse aus der Befragung ein Katalysator bei der Entscheidungsfindung für die anstehenden Investitionen. Diese basieren nun auf aussagekräftigen Zahlen, Daten und Fakten. Gleichzeitig werden die Ergebnisse unserer abgeleiteten Konzepte und der damit verbundenen Investitionen messbar.

Es ist somit nicht unwahrscheinlich, dass wir Sie erneut mit einer Kundenbefragung beauftragen werden, um die Wirksamkeit der Maßnahmen zu überprüfen.

Den beteiligten Studenten wünschen wir viel Erfolg für das weitere Studium und ihren beruflichen Werdegang.

Mit besten Grüßen nach Hagen

Lambert Gonschorek

Kundenbefragung der Firma ERCO Leuchten GmbH (2011)

Im Sommer 2011 haben Studierende des grundständigen Verbundstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen und des MBA-Studiengangs Technische Betriebswirtschaft im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Befragung der Kunden der Firma ERCO Leuchten GmbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das schriftliche Feedback des Geschäftsführers der ERCO Leuchten GmbH:

„Sehr geehrter Herr Prof. Uhe,
sehr geehrte Frau Griesenbruch,

für die Erstellung der emotionalen und sachlichen Profilanalyse unseres Unternehmens bedanken wir uns bei Ihnen und Ihren Studierenden sehr.

Besonders haben wir die engagierte Arbeit geschätzt, mit der man zu Werke ging. Dabei wurde der Blick von außen gewinnbringend und selbstbewusst eingesetzt. Die gewonnenen Erkenntnisse werden wir in unsere strategische Arbeit einfließen lassen.

Jederzeit würden wir ein Marktforschungsprojekt wieder an Sie vergeben. Wir waren mehr als zufrieden.

Freundliche Grüße

Thorsten Muck“

Marktstudie: Wahl eines Strom-/Gaslieferanten (2010)

Im Sommer 2010 haben Studierende des grundständigen Verbundstudiengangs Technische Betriebswirtschaft und des MBA-Studiengangs im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Studie über die Wahl eines Strom-/Gaslieferanten für die Firma Strom- und Gasversorgung Versmold GmbH durchgeführt.

Im Folgenden finden Sie das schriftliche Feedback des Geschäftsführers der Strom- und Gasversorgung Versmold GmbH:

*Sehr geehrte Frau Griesenbruch,
Sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,*

auf diesem Weg möchten wir uns noch einmal ganz herzlich bei Ihnen und den beteiligten Studenten für die gute wissenschaftliche und professionell durchgeführte Marktforschungsstudie bedanken.

Das Ergebnis der Studie wird uns bei unseren weiteren Vertriebsaktivitäten sehr hilfreich sein. Natürlich hat uns auch das überwiegend positive Ergebnis sehr gefreut.

Eine Zusammenarbeit mit Ihnen sowie der Fachhochschule Südwestfalen würden wir jederzeit weiterempfehlen bzw. bei Bedarf gerne wieder in Anspruch nehmen

Herzliche Grüße aus Versmold

Jörg Kogelheide

Untersuchung des Weiterbildungsangebots der SIHK (2009)

Im Sommer 2009 haben Studierende des grundständigen Verbundstudiengangs Technische Betriebswirtschaft und des MBA-Studiengangs im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Studie über das Weiterbildungsangebot der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer durchgeführt.

Aus verständlichen Gründen können Ergebnisse hier leider nicht veröffentlicht werden. Wir möchten aber gerne die schriftliche Aussage des Hauptgeschäftsführers der SIHK Hagen bekannt machen:

Sehr geehrter Herr Prof. Dr. Uhe,

seit fast einem Jahrzehnt begleiten Sie und Frau Griesenbruch uns in der Ausrichtung unserer Weiterbildungsaktivitäten für die südwestfälische Region.

Wir möchten uns daher noch einmal für die besondere Leistung, die die Studierenden des grundständigen Verbundstudienganges TBW sowie des Masterstudienganges unter Ihrer persönlichen Leitung erbracht haben, bedanken. Insbesondere möchten wir auch Frau Griesenbruch für ihr starkes Engagement, sowie ihrem persönlichen Einsatz, der weit über die gesetzten Aufgaben hinausging, bei dieser Studie danken.

Der hohe Grad an Professionalität, der zielgerichtete Aufbau der Studie und die sehr gute Abstimmung Bezug nehmend auf unsere speziellen Bedürfnisse, unterstreichen die gewonnenen Ergebnisse dieser 4. Marktstudie.

Bildungsqualität und Dienstleistung für die Unternehmen in dieser Region sind für uns die Voraussetzung, dass trotz der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen, diese für sich wieder Perspektiven entwickeln können.

Wir betrachten Sie als einen festen Partner der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer, mit dem wir die Interessen und Bedürfnisse der Unternehmen in einem engen Austausch zu Bildungsfragen teilen können.

Mit einem herzlichen Dank verbinden wir auch für die Zukunft die besten Wünsche für eine gute partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Ihr

*Hans-Peter Rapp-Frick
Hauptgeschäftsführer*

Marktstudie für einen Pumpenhersteller (2008)

Im Sommer 2008 hat der Verbundstudiengang TBW im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Marktstudie für einen Pumpenhersteller durchgeführt.

Aus verständlichen Gründen können Ergebnisse hier leider nicht veröffentlicht werden. Wir möchten aber gerne die schriftliche Aussage des Unternehmens nach Beendigung der Studie bekannt machen:

Wir können von unserer Seite auf jeden Fall sagen, dass die Zusammenarbeit mit Ihnen und Ihrem Team sehr positiv für uns war und wir Sie bei Bedarf auch wieder ansprechen bzw. weiter empfehlen werden.

Wir hatten jederzeit das Gefühl, dass auf Ihrer Seite das Interesse und das Verständnis für die durch uns an sie herangetragene Aufgabenstellung gewährleistet war. Die Zusammenarbeit mit dem Team, wie auch die Unterstützung durch ihr Team, speziell auch durch Sie, während der Projektumsetzung können wir als sehr gut bewerten.

Die Ergebnisse und ihre Dokumentation sind als professionell in Hinsicht auf Verständlichkeit und Darstellung zu bezeichnen. Die Präsentation wurde gut gestaltet und verständlich aufgebaut.

In diesem Sinne und an dieser Stelle noch einmal: Dankeschön!

Kundenzufriedenheitsanalyse für einen Hersteller von Baubefestigungen (2006)

Im Sommer 2006 hat der Weiterbildende Verbundstudiengang TBW im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung wiederum eine Kundenzufriedenheitsanalyse für die Firma EJOT Baubefestigungen in Bad Laasphe durchgeführt (eine Wiederholung der Befragung aus dem Jahr 2003).

Aus verständlichen Gründen können Ergebnisse hier leider nicht veröffentlicht werden. Wir möchten aber gerne die schriftliche Aussage des Geschäftsführers nach Beendigung der Studie bekannt machen:

*Sehr geehrter Herr Prof. Uhe,
Sehr geehrte Frau Bentz,*

vielen Dank für die gute Zusammenarbeit bei der Durchführung der Kundenzufriedenheitsanalyse in unserem Produktbereich DWF (Dach, Wand, Flachdach), die wir im Sommer 2006 gemeinsam mit Ihnen durchführen konnten. Unser Dank gilt auch allen am Seminarprojekt beteiligten Studierenden des Verbundstudienganges Technische Betriebswirtschaft.

Das Ergebnis der Befragung hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen - nicht nur, was das erfreulich positive Gesamtergebnis angeht. Wir sind begeistert vom Informationsgehalt der Studie, die viele interessante Hinweise für weitere Optimierungsmöglichkeiten liefert. Denn gerade in wettbewerbsintensiven Märkten wie unseren gilt es, in den entscheidenden Punkten der Konkurrenz möglichst einen Schritt voraus zu sein. Dies gilt für EJOT umso mehr, als dass der kontinuierliche Verbesserungsprozess wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie ist. Unser Slogan "EJOT Qualität verbindet" ist schließlich Versprechen und Ansporn zugleich.

Wir werden die Ergebnisse nun intern kommunizieren und gezielt Verbesserungsmöglichkeiten ableiten. Sollten wir dafür weitere Analysen benötigen, wissen wir jetzt, mit der FH Südwestfalen einen sehr guten Partner zu haben. Die nächste Befragung wird dann zeigen, wie erfolgreich wir waren. Insofern stellen derartige Befragungen ein wichtiges Kontroll- und Steuerungsinstrument dar.

Den Studierenden des Verbundstudienganges wünschen wir viel Erfolg für den weiteren Studienverlauf und ihren beruflichen Werdegang.

Mit freundlichen Grüßen

Michael Hoffmann

EJOT BAUBEFESTIGUNGEN GmbH

Mitglieder- und Nichtmitgliederbefragung für einen Verband (2005)

Im Sommer 2005 hat der Weiterbildende Verbundstudiengang TBW im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Befragung für den Landesverband Westfalen des DVS e.V. durchgeführt.

Eine Stellungnahme zum Verlauf des Projekts haben wir bislang leider nicht erhalten. Einen Einblick erhält man aber durch einen [Artikel](#), der sowohl in der Zeitschrift "Schweißen und Schneiden", als auch in der Zeitschrift "Der Praktiker" jeweils im Heft 10/2006 erschienen ist. Den Artikel finden Sie [hier](#).

Untersuchung des Marktes von Nutzfahrzeugwerkstätten (2004)

Im Sommer 2004 hat der Weiterbildende Verbundstudiengang TBW im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Marktanalyse über Nutzfahrzeugwerkstätten für die Firma Markwort (MAN-Vertragshändler) in Soest/Hamm durchgeführt.

Aus verständlichen Gründen können Ergebnisse hier leider nicht veröffentlicht werden. Wir möchten aber gerne die schriftliche Aussage des Geschäftsführers nach Beendigung der Studie bekannt machen:

Hallo Frau Griesenbruch,

Unser Statement zum Projekt: als MAN-Nutzfahrzeug-Servicebetrieb übernehmen wir normalerweise die Marketingmaßnahmen unseres Herstellers. Allerdings wussten wir nie, ob und wie das bei unseren Kunden ankommt. Über das Internet haben wir nach einem kompetenten Partner gesucht, der eine anonyme Kundenbefragung durchführen kann. Dabei stießen wir auf die Fachhochschule Südwestfalen. Nach einem kurzen Vorgespräch merkten wir, dass die Chemie zwischen Wissenschaftlern und Handwerkern stimmte. Im Rahmen einer Projektarbeit haben die Studenten und ihre wissenschaftlichen Betreuer dann ganze Arbeit geleistet. Ein Fragebogen wurde entwickelt, die Kunden anschließend schriftlich befragt, die Ergebnisse umfassend erläutert und klar präsentiert. Ganz nebenbei wurde auch unsere Kunden- und Interessentenkartei auf Vordermann gebracht. Als Projekt- oder Semesterarbeit dauerte es natürlich etwas länger, bis wir die Ergebnisse in Händen hielten. Schließlich sollten und wollten die Studenten anhand des Projekts lernen. Da wir letztlich nur die Selbstkosten und eine kleine Spende aufbringen mussten und uns die Wissenschaftler stets auf dem Laufenden gehalten haben, ist uns das aber wirklich leichtgefallen. Also kurzum: Eine gelungene Sache von der alle Seiten profitiert haben. Ein dickes Dankeschön an Studenten und Mitarbeiter der Fachhochschule Südwestfalen!

*Gruß aus Soest
Jörg Markwort*

Kundenzufriedenheitsanalyse für einen Hersteller von Baubefestigungen (2003)

Im Sommer 2003 hat der Weiterbildende Verbundstudiengang TBW im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Kundenzufriedenheitsanalyse für die Firma EJOT Baubefestigungen in Bad Laasphe durchgeführt.

Aus verständlichen Gründen können Ergebnisse hier leider nicht veröffentlicht werden. Wir möchten aber gerne die schriftliche Aussage des Marketingleiters nach Beendigung der Studie bekannt machen:

*Sehr geehrter Herr Prof. Uhe,
sehr geehrte Frau Griesenbruch,*

vielen Dank für die gute Zusammenarbeit bei der Durchführung der Kundenzufriedenheitsbefragung in unserem Produktbereich Dach & Wand, die wir im Sommer gemeinsam mit Ihnen durchführen konnten und deren Ergebnis wir vergangenen Dienstag präsentiert bekommen haben. Unser Dank gilt ausdrücklich auch allen am Seminarprojekt beteiligten Studierenden des Verbundstudiengangs Technische Betriebswirtschaftslehre.

Das Ergebnis der Befragung hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen - nicht nur, was das erfreulich positive Gesamtergebnis angeht. Wir sind begeistert vom Informationsgehalt der Studie, die viele interessante Hinweise für weitere Optimierungsmöglichkeiten liefert. Denn gerade in wettbewerbsintensiven Märkten wie unseren gilt es, in den entscheidenden Punkten der Konkurrenz möglichst einen Schritt voraus zu sein. Dies gilt für EJOT umso mehr, als dass der kontinuierliche Verbesserungsprozess wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie ist. Unser Slogan "EJOT Qualität verbindet" ist schließlich Versprechen und Ansporn zugleich.

Wir werden die Ergebnisse nun intern kommunizieren und gezielt Verbesserungsmöglichkeiten ableiten. Sollten wir dafür weitere Analysen benötigen, wissen wir jetzt, mit der FH Südwestfalen einen sehr guten Partner zu haben. Die nächste Befragung wird dann zeigen, wie erfolgreich wir waren. Insofern stellen derartige Befragungen ein wichtiges Kontroll- und Steuerungsinstrument dar.

Den Studierenden des Verbundstudiengangs wünschen wir viel Erfolg für den weiteren Studienverlauf und ihren beruflichen Werdegang.

Mit freundlichen Grüßen

Michael Hoffmann

EJOT BAUBEFESTIGUNGEN GmbH

Untersuchung des Weiterbildungsangebots der SIHK (2002)

Im Sommer 2002 hat der Weiterbildende Verbundstudiengang TBW im Rahmen des Seminars Technisches Marketing / Marktforschung eine Studie über das Weiterbildungsangebot der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer durchgeführt.

Aus verständlichen Gründen können Ergebnisse hier leider nicht veröffentlicht werden. Wir möchten aber gerne die schriftliche Aussage des Leiters der Abteilung Weiterbildung nach Beendigung der Studie bekannt machen:

nochmals vielen Dank für die professionelle Bearbeitung in der Durchführung der Marktanalyse für die Weiterbildung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen.

Wie bereits erwähnt, haben die gewonnenen Ergebnisse der Umfrage, die unter Ihrem Lehrstuhl sehr professionell und aussagekräftig durchgeführt wurde, Einklang in unserer strategischen Betrachtung gefunden. Nicht zuletzt führen wir unser Teilnehmerwachstum auf die Umsetzung der Empfehlungen in dieser Studie zurück.

Hierbei ist unsererseits die Anschaffung einer Kundendatenbank, die Werbeaktionen bei Stammkunden (Rabattierungssystem), die Zielgruppenfokussierung mit exklusiven Angeboten, die einheitliche und verbesserte Ausstattung, sowie die Werbung und persönliche Präsenz bei Großunternehmen zu nennen.

Nochmals vielen Dank und in Hoffnung auf eine weitere gute Zusammenarbeit

viele Grüße aus Hagen