

# Technik- und IT-Marketing in der Region Braunschweig

**Das Wachstumspotenzial von Technik- und IT-Unternehmen in der Region Braunschweig ist überdurchschnittlich. Trotz der aktuell wieder besseren Konjunktur zeigt sich allerdings: Die Nutzung dieser Chancen durch die überwiegend kleinen und mittelständischen Unternehmen ist unterdurchschnittlich.**

Die Voraussetzungen sind vorhanden: Die Region Braunschweig ist geprägt durch den Fahrzeugbau (Volkswagen AG), die Metallerzeugung (Salzgitter AG), einer großen Zahl an Zulieferern und Dienstleistern und eine hoch entwickelte wissenschaftlich-technische Infrastruktur (TU, Fachhochschule, F&E-Einrichtungen) mit Schwerpunkt im Ingenieurs- und naturwissenschaftlichen Bereich (vgl. Veröffentlichungen zur Projekt Region Braunschweig). Der aktuelle Prognos "Zukunftsatlas Branchen" zählt Braunschweig im Vergleich mit 413 Kreisen und kreisfreien Städten hinsichtlich der Wachstumspotenziale im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie zu den Top-20-Regionen in Deutschland. Gemessen an den Ausgaben für Forschung & Entwicklung liegt die Region sogar europaweit vorn (Eurostat, Statistics in focus, 35/2009).

## **Fachlich top - Vermarktung ein Flop**

Fachlich sind die Technik- und IT-Unternehmen meistens exzellent aufgestellt. Viele verfügen über gut ausgebildete Spezialisten oder sind Ausgründungen der TU. Gute Produkte und Dienstleistungen allein reichen allerdings in wettbewerbsintensiven Märkten nicht aus. Es mangelt häufig an einem strategischen Marktkonzept, an klaren Vermarktungszielen und den notwendigen fachlichen Ressourcen für das Technik- und IT-Marketing.

Das Problem ist bekannt: Je kleiner das Unternehmen, desto stärker mangelt es an systematischem Marketing und PR. So zeigen Untersuchungen, dass größere Unternehmen (500 und mehr Mitarbeiter) zu über 50% eine Kommunikationsstrategie haben, die sich an der Unternehmensstrategie ausrichtet. Bei kleineren Unternehmen sind das nur 30 bis 40%. Es mangelt u.a. an klar identifizierten Zielgruppen (33%), konkreten Zielen (40%) oder die Zeit- und Maßnahmenplanung passt nicht zu den vorhandenen Kapazitäten (PR-Trendmonitor 07-2009 von news aktuell).

## **Für Marketing- und PR-Spezialisten zu klein**

Das Größenproblem zeigt sich in der Region Braunschweig besonders. Sie ist geprägt durch wenige Großunternehmen und zu 99,8 % aus Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten. Bei den kleinen Unternehmen bestimmt das Tagesgeschäft das Handeln. Sie haben zwar eine sehr hohe Sach- und Lösungskompetenz - sie sind aber häufig nicht in der Lage, dies in der Öffentlichkeit zu kommunizieren. Allzu oft stehen nur die technischen oder Produktdetails im Vordergrund. Unklar bleibt, worin Innovationen bestehen, wo sich das Produkt oder die Leistung unterscheidet und welchen Nutzen der Anwender hat. Es fehlt in der Regel an der Bekanntheit im Markt und an den personellen Ressourcen, das zu ändern.

## **Technik- und IT-Marketing haben sich verändert**

Früher waren für das Technik- und IT-Marketing die Instrumente wie Messen und Printanzeigen besonders wichtig. Heute ist auch das B2B-Geschäft (Business-to-Business) durch das Internet als wichtigem Kommunikationskanal geprägt. Zu wenig beachtet wird aber, dass B2B-Medien eine wechselseitige Aktivierungsleistung haben (Studie von TNS Emnid "B2B-Entscheideranalyse 2010", 05-2010): Internet und Fachzeitschriften sind die stärksten Treiber im Informations-Mix. So leiten Fachmedien beispielsweise 85 Prozent ihrer Nutzer im Anschluss auf die Websites von Herstellern

weiter. Ein erfolgsorientierte PR- und Marketing-Strategie orientiert sich daran.

### **Über Ortgies Marketing&Communications**

Ortgies Marketing&Communications ist die Agentur für IT-Marketing und Technik-Marketing, speziell für die Kommunikation technischer und erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen im Raum Braunschweig. Unsere Kunden sind im Business-to-Business (B2B) tätig und kommen z.B. aus den Bereichen IT, Telekommunikation, Elektronik, Industrie oder der Automatisierungstechnik.

Ortgies Marketing&Communications

Martin Ortgies

In den Mühlenmorgen 15

38154 Königslutter

Tel.: 05353/910 95 32

<http://www.marketing-fuer-b2b.de/>