



KEMÉNY BOEHME & COMPANY

KBC YACHTREPORT 2016

Industrie, Produkt und Kunde im Blickpunkt

München, im Dezember 2016



WIR SIND
POTENZIALVERWIRKLICHER.

MANAGEMENT SUMMARY



Der KBC YACHTREPORT 2016 umfasst die Aussagen von über 1.000 Teilnehmern zu Industrie, Produkt und Kunde.

KEMÉNY BOEHME & COMPANY



INDUSTRIE

Die Anforderungen an Produkteigenschaften/Funktionen sind künftig besonders hoch.



PRODUKT

Insbesondere Segel-/Fahreigenschaften, Qualität, Komfort und Ausstattung stehen künftig im Fokus.

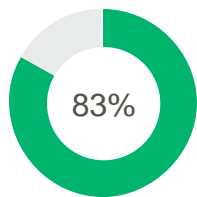


KUNDE

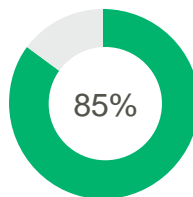
Bei der Produktentwicklung müssen die unterschiedlichen Kundentypen berücksichtigt werden.

Im Rahmen der Messe **boot in Düsseldorf** wurde in Kooperation mit einem großen Yachthersteller eine Kundenstudie mit **über 1.000 Teilnehmern** durchgeführt. Ziel war es, Impulse für Produktentwicklung und Markenpositionierung zu gewinnen.

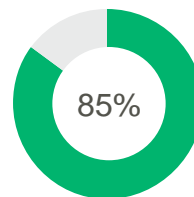
Die Teilnehmer¹⁾ werden wie folgt charakterisiert:



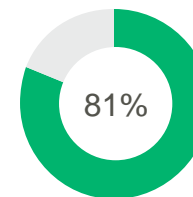
aktive Motorboot/
Segelsportler



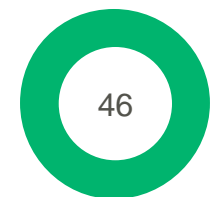
aus Deutschland,
Österreich, Schweiz



männlich



Angestellte oder
Selbstständige



Jahre
Durchschnittsalter

¹⁾ Quelle: KBC YACHTREPORT 2016 | Anzahl Befragte gesamt: 1.058



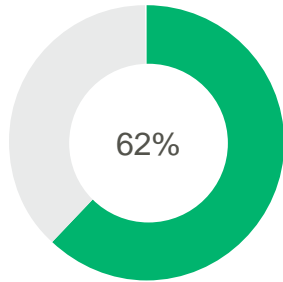
INDUSTRIE

Die Anforderungen an Produkteigenschaften/Funktionen sind künftig besonders hoch.

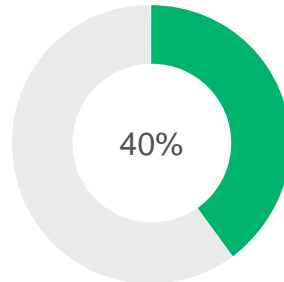


KEMÉNY BOEHME & COMPANY

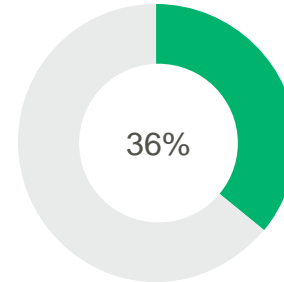
Sehr wichtige Kriterien aus Kundensicht bei der Wahl einer Yacht.¹⁾



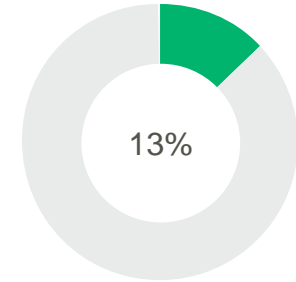
PRODUKT-EIGENSCHAFTEN/FUNKTIONEN



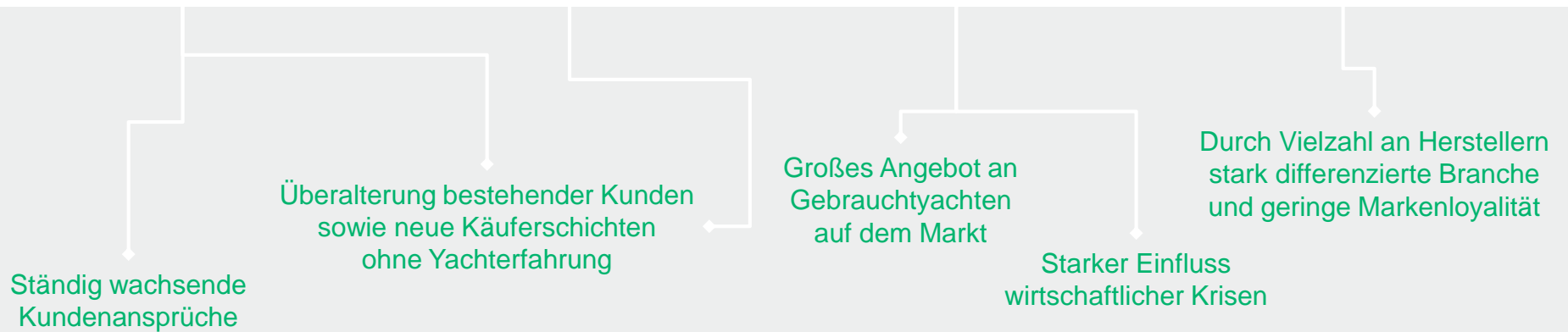
DIENSTLEISTUNG & SERVICE



PREIS



MARKE



Auswahl aktueller Herausforderungen, welchen durch die Erfüllung der Kundenanforderungen entgegnet werden kann.²⁾

¹⁾ Quelle: KBC YACHTREPORT 2016 | Anzahl Befragte gesamt: 1.058 ²⁾ Quelle: KBC-Insights und Industrieexperten



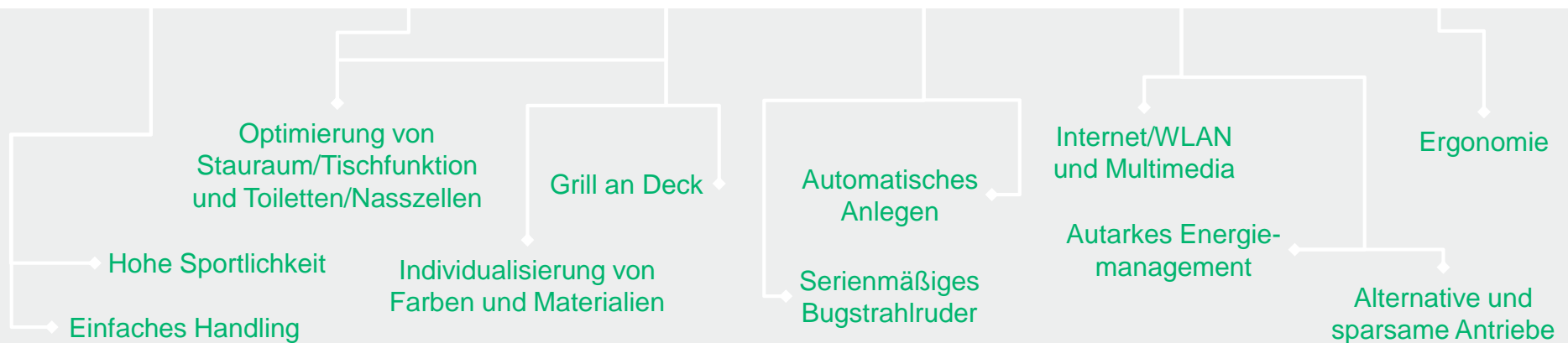
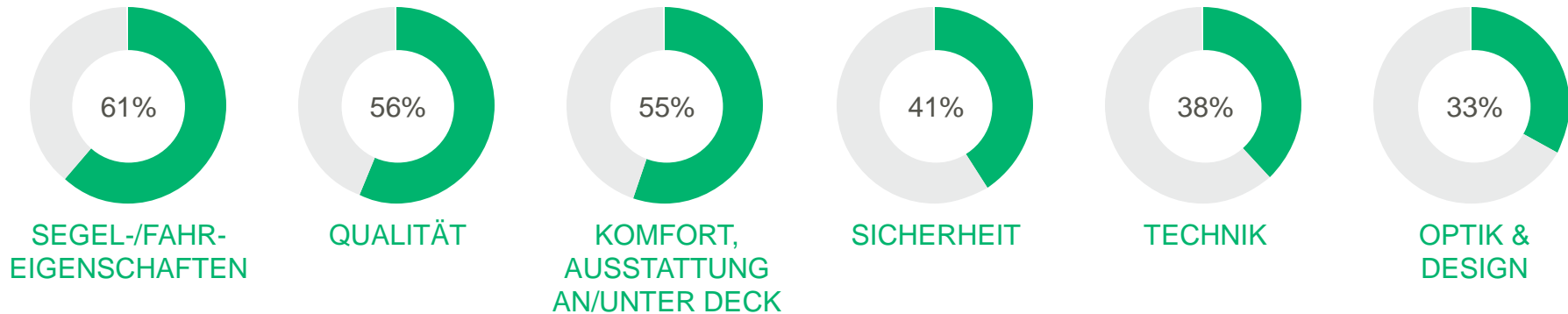
PRODUKT



KEMÉNY BOEHME & COMPANY

Insbesondere Segel-/Fahreigenschaften, Qualität, Komfort und Ausstattung stehen künftig im Fokus.

Die für Kunden in Zukunft wichtigsten Produkteigenschaften einer Yacht.¹⁾



Auszug von spezifischen Handlungsbedarfen beim Produkt.

¹⁾ Quelle: KBC YACHTREPORT 2016 | Anzahl Befragte gesamt: 1.058



KUNDE

Bei der Produktentwicklung müssen die unterschiedlichen Kundentypen berücksichtigt werden.



KEMÉNY BOEHME & COMPANY



DER TYPISCHE SEGELYACHT-KUNDE¹⁾

DER TYPISCHE MOTORYACHT-KUNDE¹⁾



- ◆ ... ist zu **36%** Eigner (zukünftig +18%) und zu **52%** Charterkunde (zukünftig -6%)
- ◆ ... gibt im Durchschnitt **103.033 EUR** (zukünftig +25%) für seine Yacht aus oder chartert im Jahr für **2.917 EUR** (zukünftig +14%)
- ◆ ... nutzt eine Yacht mit einem Durchschnittsalter von **7,7 Jahren** und mit einer Rumpflänge von durchschnittlich **11,7 Metern** (zukünftig +5%)
- ◆ ... verbringt durchschnittlich **17,1 Tage pro Jahr** auf der Yacht, insbesondere aus den Gründen **Entspannung** (80%) und **Natur** (62%)

- ◆ ... ist zu **64%** Eigner (zukünftig +17%) und zu **21%** Charterkunde (zukünftig -2%)
- ◆ ... gibt im Durchschnitt **125.355 EUR** (zukünftig +27%) für seine Yacht aus oder chartert im Jahr für **2.606 EUR** (zukünftig +28%)
- ◆ ... nutzt eine Yacht mit einem Durchschnittsalter von **7,5 Jahren** und mit einer Rumpflänge von durchschnittlich **10,1 Metern** (zukünftig +11%)
- ◆ ... verbringt durchschnittlich **17,5 Tage pro Jahr** auf der Yacht, insbesondere aus den Gründen **Entspannung** (85%) und **Natur** (56%)

¹⁾ Quelle: KBC YACHTREPORT 2016 | Anzahl Befragte gesamt: 1.058



Studienleiter

BASTIAN IMHOF

Kemény Boehme & Company GmbH
Lyonel-Feininger-Str. 28
D-80807 München

Mobil: +49 151 14 84 72 01
E-Mail: b.imhof@kbc-consultants.com
Website: www.kbc-consultants.com



KBC Industrieexperte Yachtbau

JOCHEN CZABKE

Kemény Boehme & Company GmbH
Lyonel-Feininger-Str. 28
D-80807 München

Mobil: +49 151 14 84 72 26
E-Mail: j.czabke@kbc-consultants.com
Website: www.kbc-consultants.com