

**Profitables Ausschöpfen
der Ideen und des Wissens von Mitarbeitern
für höhere Materialeffizienz -
"WIPMat" ein Unternehmensnetzwerk**



Agenda

- **Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmer (KMU) in Deutschland**
- **Was könnte die KMU erfolgreicher machen?**
- **Ideen und Wissen der Mitarbeiter zur Steigerung von Effizienz und Leistung**
- **WIP vernetzt zum Erfolg**
- **Projekt WIPMat, Netzwerk der Polymer- und Kunststoffbranche im WIP**
- **Schlußbemerkung**

- Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmer (KMU) in Deutschland
 - 3,5 Mio. KMU stellen 99,7% aller Unternehmen in Deutschland dar. Sie erwirtschaften rund 41,2% aller Umsätze.
 - Die Rendite bei mehr als 40% der Mittelständler liegt bei $\leq 2\%$ vom Umsatz.
 - KMU beschäftigen rund 70,2% aller in der privaten Wirtschaft tätigen Menschen und stellen mehr als 80% aller Ausbildungsplätze.
 - Es investierten rund 1,4 Mio. Unternehmen rund 168 Mrd. € in 2005. Kleine Unternehmen mit <5 Mitarbeiter investieren deutlich weniger als Unternehmen mit ≥ 50 Beschäftigten.
 - Nur rund 1/3 KMU sind in 2005 innovativ tätig gewesen. Auch in 2006 keine Änderung.



**Wichtigste Hebel zur Profitabilitäs- und Wachstumssteigerung:
Neue Märkte, Kostensenkung, Umwandlung von Ideen und Wissen in Geld**

■ Konkurrenz bei der Anbietung von Wissen

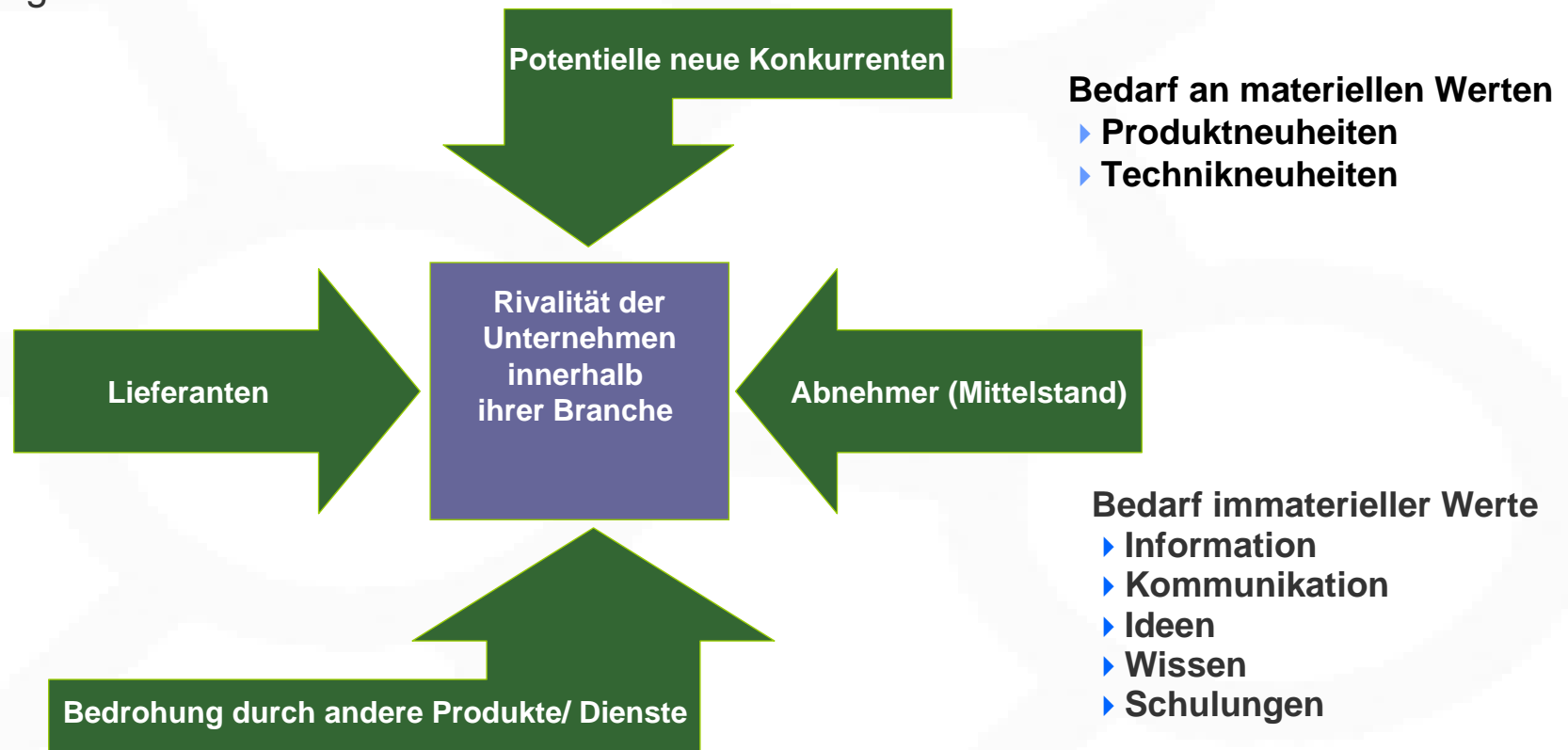
Förderverein WIP-Kunststoffe e.V.

Wissens- und Innovationsnetzwerk Polymertechnik



■ Was könnte die KMU erfolgreicher machen?

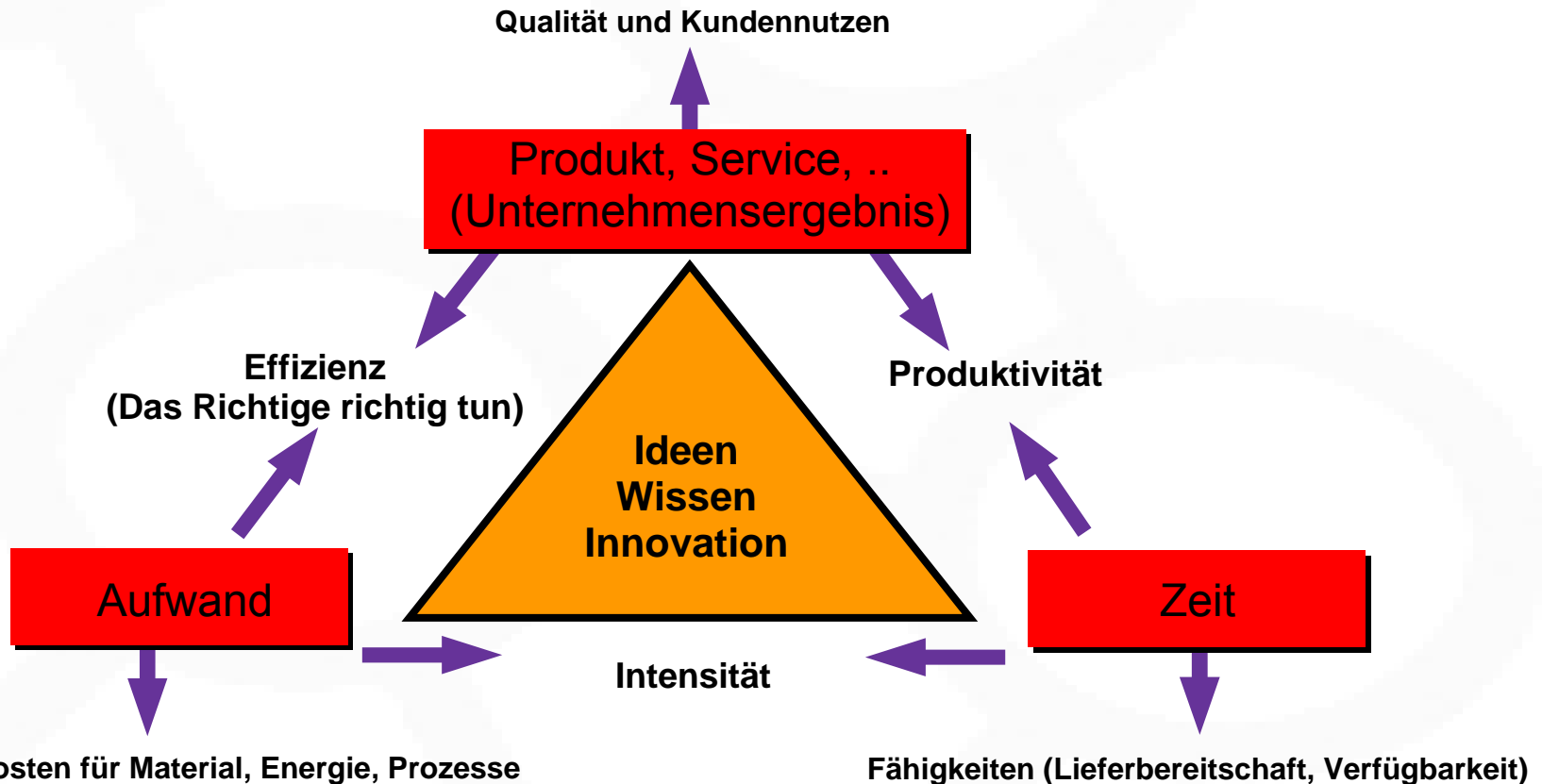
- Maßnahmen zur Profitabilitäts- und Wachstumssteigerung unter dem Einfluß der fünf Triebkräfte des Branchenwettbewerbs sind rasche und konsequente Umsetzung innovativer Ideen in materielle Werte
- Hierzu müssen aber auch die immateriellen Werte im Unternehmen systematisch gefördert werden.



Quelle: In Anlehnung Competitive Strategy, M. E. Porter, 1980; Competitive Advantage, M. E. Porter, 1985;

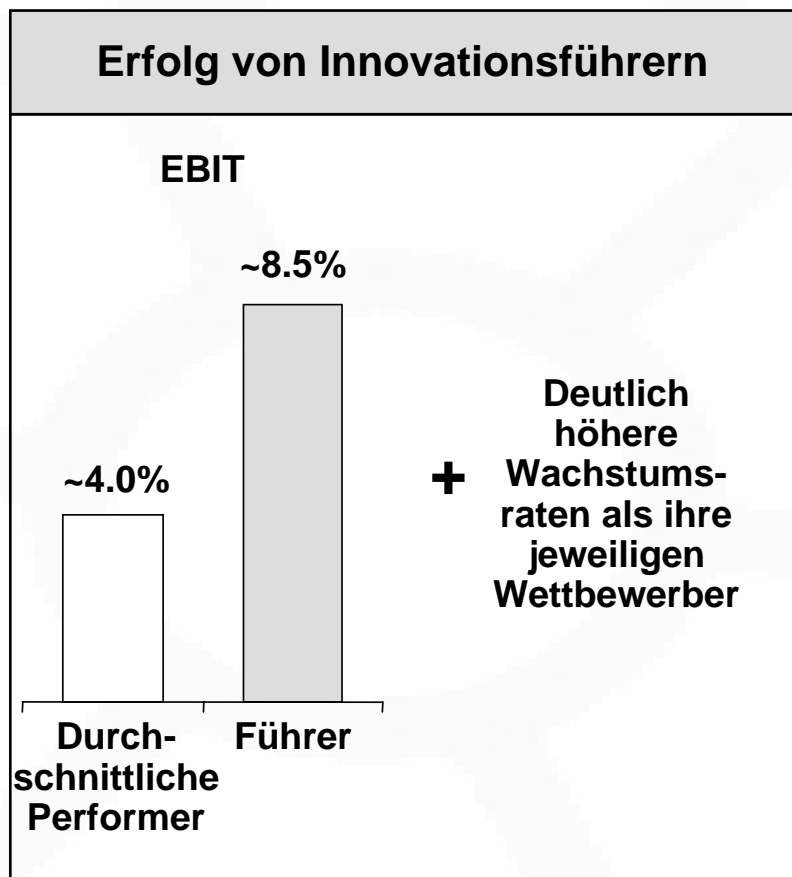
■ Was könnte die KMU erfolgreicher machen?

- Steigerung der Leistung, des Fortbestand und Erfolgs des Unternehmens durch:
 - ▶ Kundenzentrierung,
 - ▶ Reduzierung des Time to Market und
 - ▶ Senkung des Aufwands und des Ressourceneinsatzes



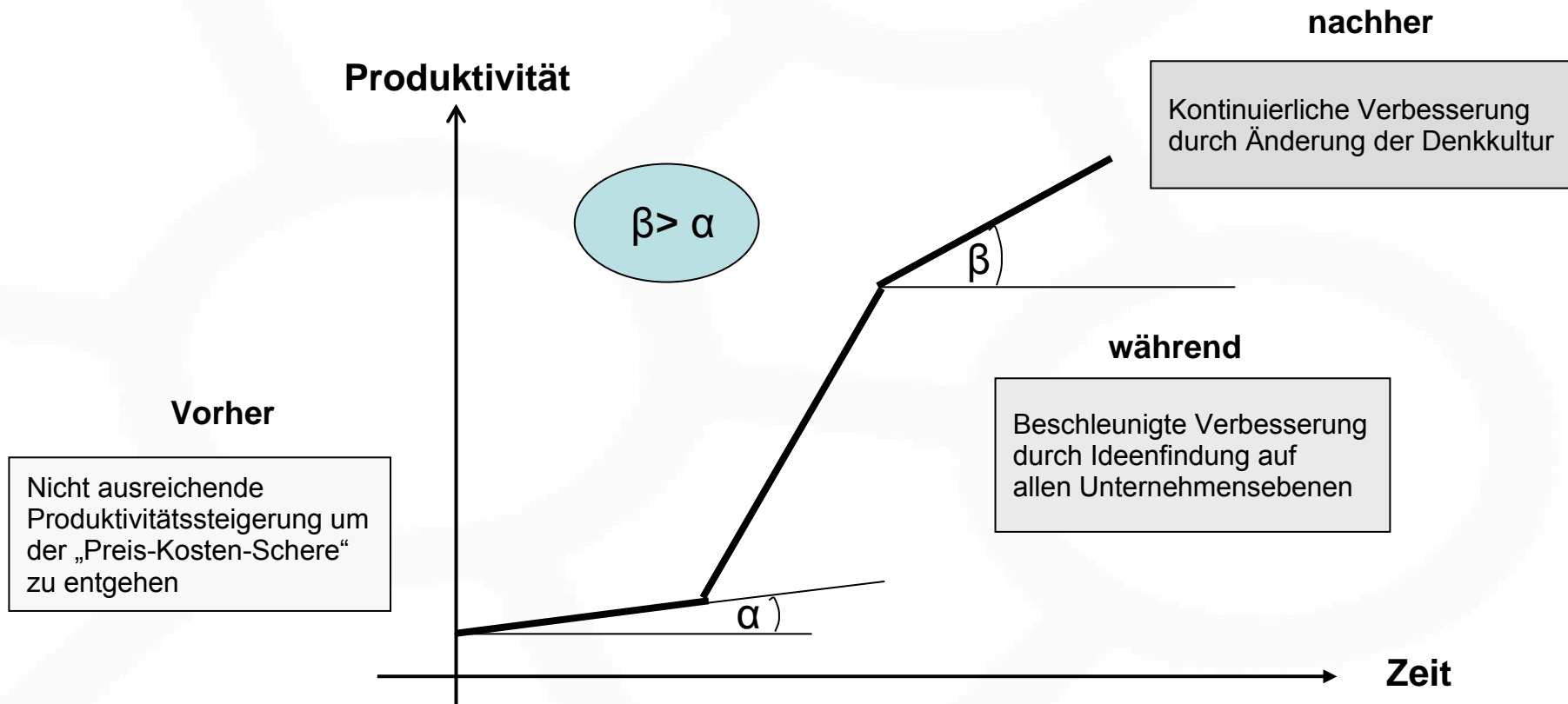
- Was könnte die KMU erfolgreicher machen?
 - Herausragendes Innovationsmanagement hilft schneller und profitabler zu wachsen

Erfolg und Erfolgsfaktoren

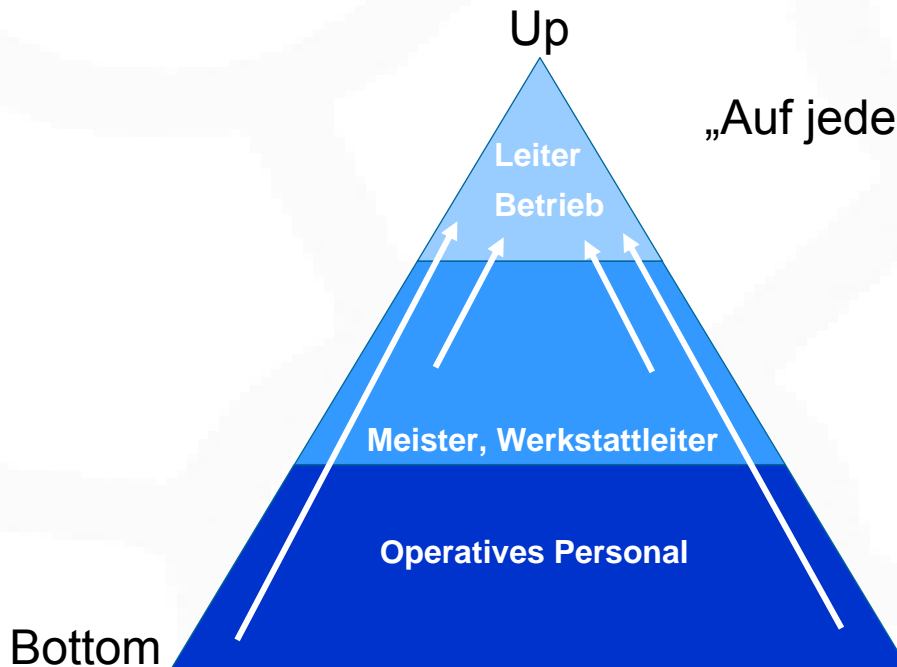


1. Langfristige Innovationsstrategie basierend auf exzellentem Verständnis der Kundenbedürfnisse (Kundenintelligenz)
2. Schaffen einer Kultur, die Innovationen fordert und fördert
3. Systematisches Generieren von Ideen und die Realisierung einer höheren Transferrate von Projekten in erfolgreiche Produkte
4. Effektive und effiziente Nutzung interner und externer Innovationsnetzwerke
5. Verantwortung für den gesamten Produktlebenszyklus oder zumindest bis zum "Time-to-profit"
6. Einsatz modernster IT-Technologien als unterstützender Faktor für "Geschwindigkeit" und "Qualität"

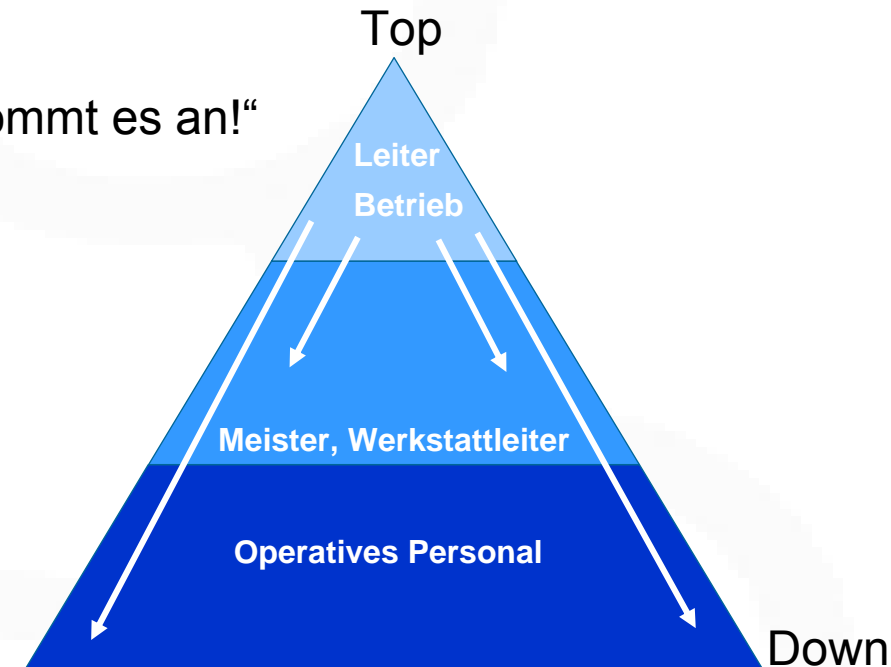
- Ideen und Wissen der Mitarbeiter zur Steigerung von Effizienz und Leistung
 - Durch systematische Vorgehensweise können Ideen und Wissens der Mitarbeiter in Geld umgewandelt werden.
 - Ziel ist die Senkung der Kosten und Durchlaufzeiten in operativen Bereichen, verbunden mit andauernder Verbesserung von Qualität, Effizienz und der Leistung.



- Ideen und Wissen der Mitarbeiter zur Steigerung von Effizienz und Leistung
 - Mittels strukturierten Abläufen und straffen Zeitplan gelingt die Wirtschaftlichkeitsverbesserung. Mitarbeiter und Management müssen mitwirken.



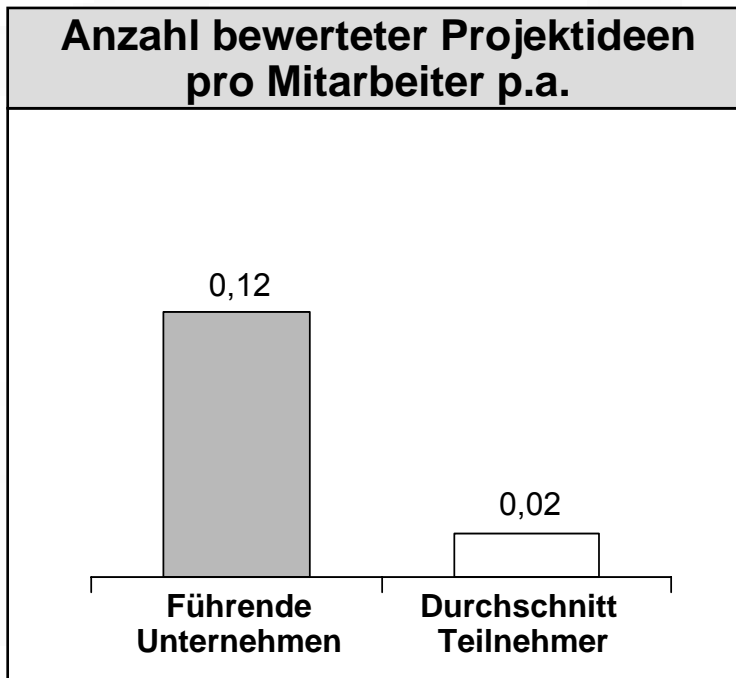
„Auf jeden kommt es an!“



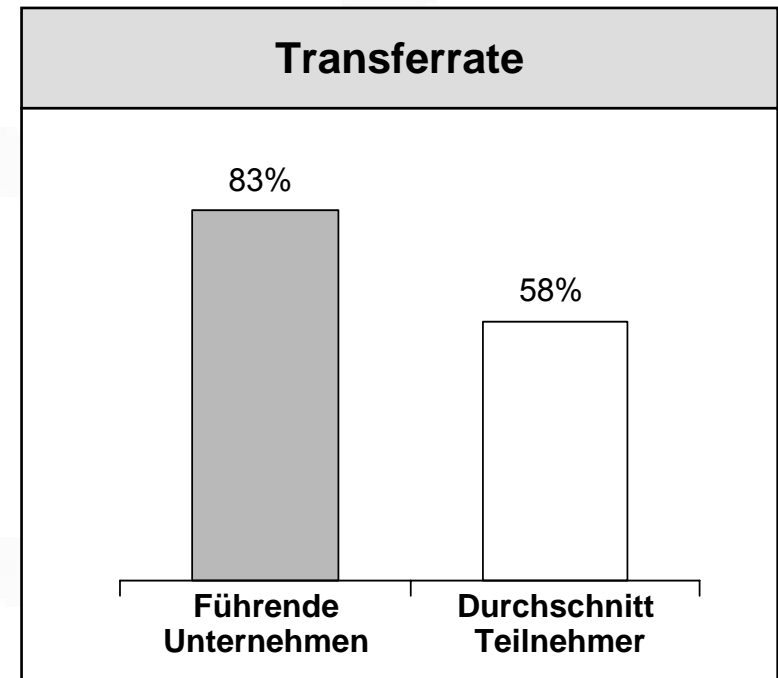
- Verstärkte Identifikation mit Unternehmen
- Stärken des Problembewußtseins
- Offenes Informieren
- Teamdenken
- Intensives Schulen

- Volle Unterstützung durch Unternehmensleitung
- Gründliche Vorbereitung des Projektes
- Entschlossene und zügige Durchführung
- Konsequent Verbesserungspotentiale umsetzen

- Ideen und Wissen der Mitarbeiter zur Steigerung von Effizienz und Leistung
 - Innovationsführer generieren mehr Projektideen und erreichen höhere Transferraten durch Effektivität der Ideengewinnung



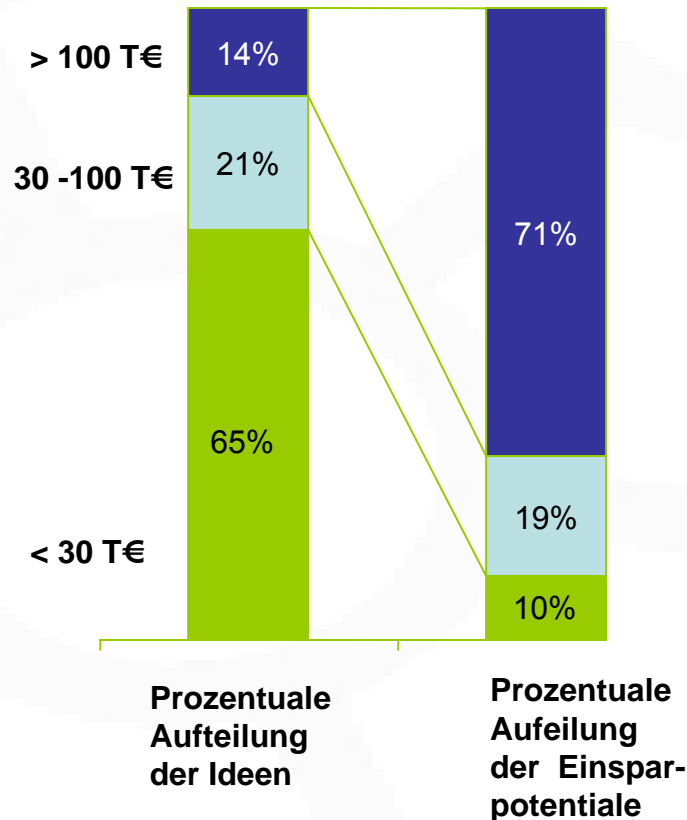
Innovationsführer nutzen die gesamte Organisation zur systematischen Ideegenerierung



Führende Unternehmen verwerten ihre Ideen effektiver und nachhaltiger

- Ideen und Wissen der Mitarbeiter zur Steigerung von Effizienz und Leistung
 - Das Haupteinsparpotential ergibt sich in der Regel aus wenigen großen Ideen.

Ideen mit Einsparpotential



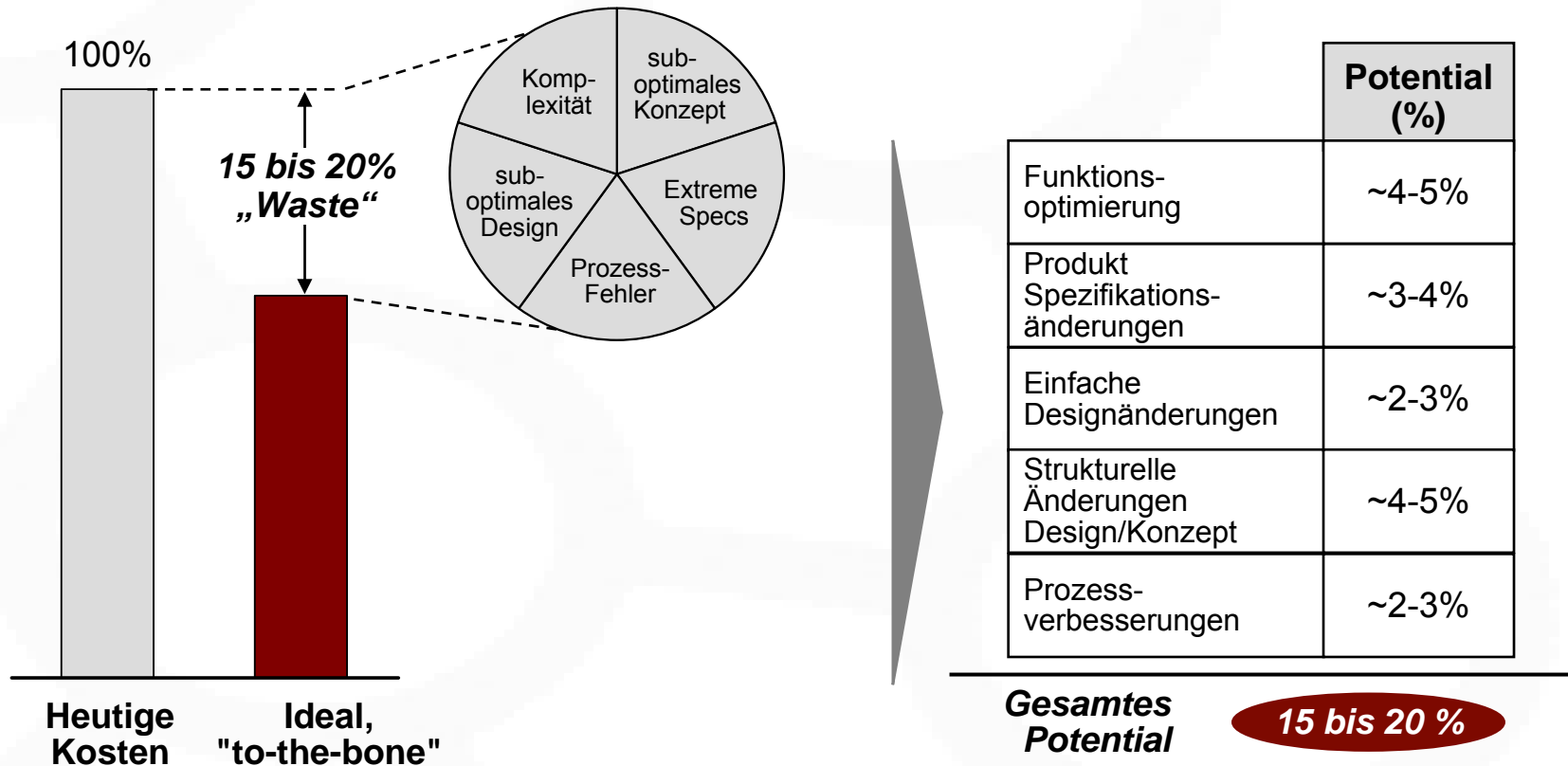
- Einteilung der Ideen nach Investitionen:
- ▶ Top-Ideen bis 30 T€ Investitionen
 - ▶ Top-Ideen bis 100 T€ Investitionen
 - ▶ Top-Ideen größer 100 T€ Investitionen

- Einteilung der Ideen wegen Prüfung
- ▶ P-Ideen ausstehende Investitionsabschätzung
 - ▶ P-Ideen Technische Überprüfung
 - ▶ P-Ideen Marktrealisierbarkeit

Mehr als 60% des Einsparpotentials ist realisierbar

- Rohstoffe, Energie, Instandhaltung
- Produkt - und Prozeßänderungen
- Debottlenecking

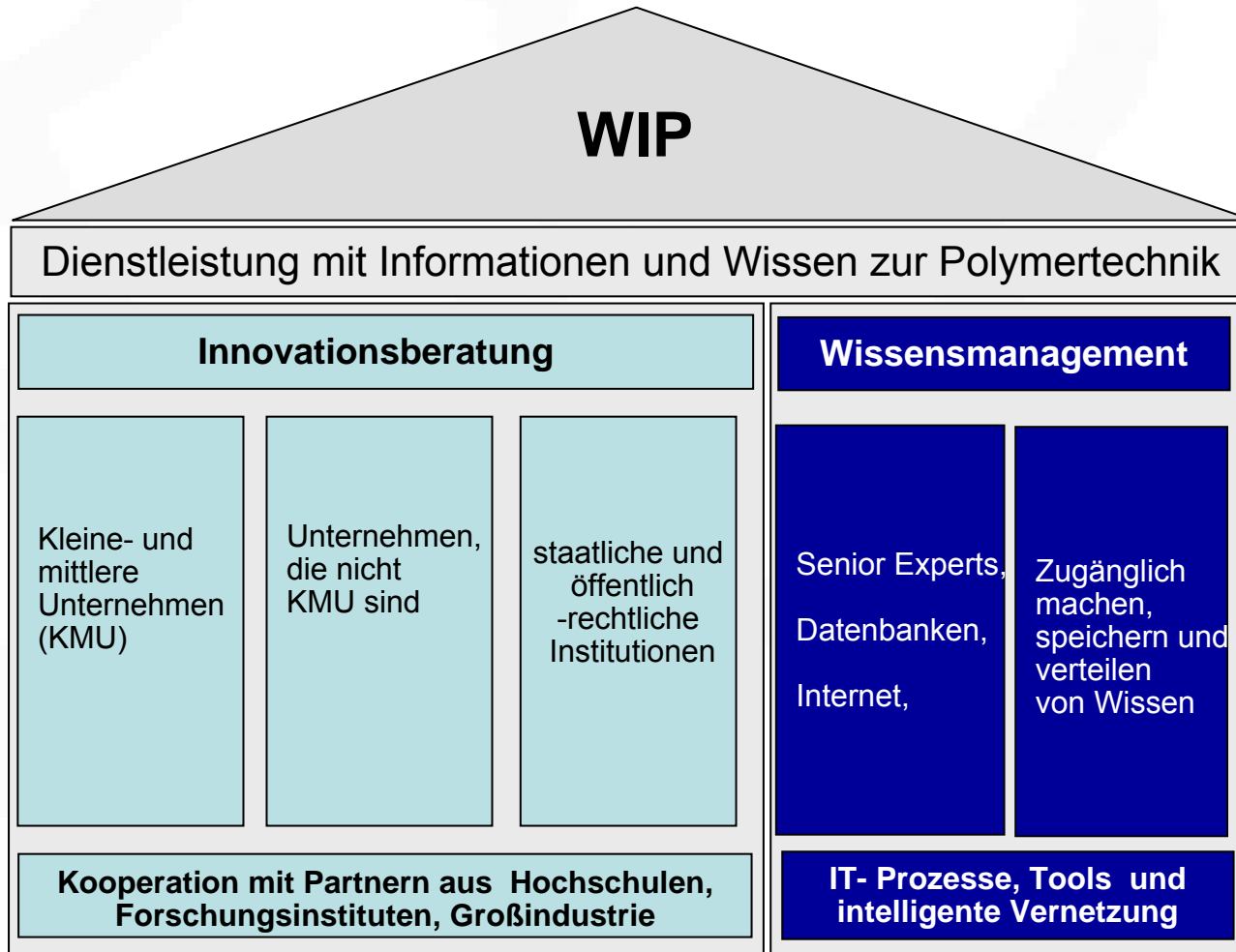
- Ideen und Wissen der Mitarbeiter zur Steigerung von Effizienz und Leistung
 - Nach Projekterfahrungen von A.T. Kearney sind mehr als 15% “waste” in Wertschöpfungsketten aufzufinden.



Kollaborative Ansätze im Management der Wertschöpfungsketten helfen, Produkte und Prozesse materialeffizienter zu gestalten

■ WIP vernetzt zum Erfolg

- Ziel des WIP ist die Kommunikation von Informationen, die Vermittlung von Wissen und die Beratung bei der Umsetzung von Ideen in Innovationen



- WIPMat Netzwerk der Polymer- und Kunststoffbranche im WIP
 - Ziel des von der Deutschen Materialeffizienzagentur www.demea.de genehmigten Projektes des Fördervereins WIP-Kunststoffe ist die Verbesserung der Profitabilität von bevorzugt KMU in Wertschöpfungsketten der Polymer- und Kunststoffindustrie.
 - Im Fokus stehen KMU der Kunststoffverarbeitung, insbesondere die Compoundeure.



■ WIPMat Netzwerk der Polymer- und Kunststoffbranche im WIP

■ Bisherige Unternehmen seit der **Startphase 01.11.2006**

- ▶ TPK-Kunststofftechnik GmbH,
Industriestraße 4,
37176 Nörten-Hardenberg



- ▶ BGS Beta-Gamma-Service GmbH & Co. KG,
Fritz-Kotz-Straße 16, 51674 Wiehl



- ▶ NeoPolymer AG,
Arenskule 9,
21339 Lüneburg



- ▶ Zülch Industrial Coatings GmbH,
Friedrich-Ebert-Str. 205 – 206,
37520 Osterode



- ▶ PolyOne Th. Bergmann GmbH,
Adolf-Dambach Straße 2,
76571 Gaggenau



1. Alle Unternehmen tragen 50% der Projektkosten in der Phase II selber.
2. Interessierte Unternehmen können für die Phase II noch mitmachen.
3. Maximale Zuwendung für WIPMat sind 300 T€.
4. Bislang 96 T€ ausgeschöpft.



- WIPMat Netzwerk der Polymer- und Kunststoffbranche im WIP
 - WIPMat – Arbeitsabläufe der genehmigten Phase I, Netzwerkkoordinator ist WIP

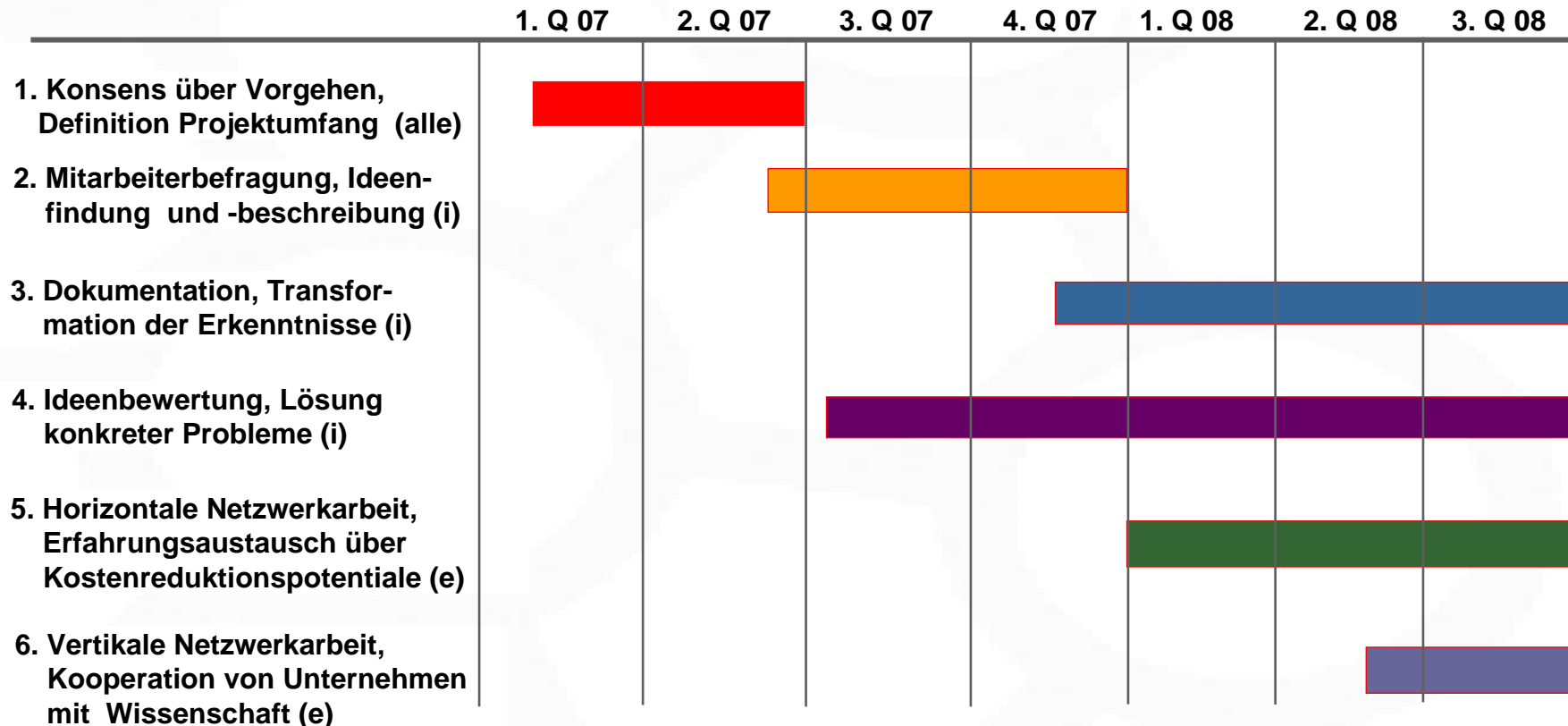
Phase I vom 01.11.2006 bis zum 31.01.2007

	Nov	Dez	Jan
1. Teilprojekt Analyse der existierenden Kunststoffbranche im Hinblick auf vergleichbare Unternehmenstätigkeit. Die Rolle der Kunststoffverarbeiter, insbesondere der Compoundeure	■	■	
2. Teilprojekt Analyse der Geschäftsprozesse der Unternehmen des Kernteams im Hinblick auf gleich gelagerte Materialeffizienz-Themen	■	■	■
3. Teilprojekt Information und Kommunikation über WIPMat, Akquisition weiterer Unternehmen für Phase II	■	■	■

■ WIPMat Netzwerk der Polymer- und Kunststoffbranche im WIP

- Planung der WIPMat – Arbeitsabläufe der Phase II, Parallelität der Arbeitsschritte in der Durchführung und kollaborativen Zusammenarbeit beschleunigt Umsetzungsprozeß.

Phase II vom 01.02. 2007 bis zum 30.09.2008



(i) im Unternehmen

(e) Unternehmen gleicher / ähnlicher Unternehmenstätigkeit

■ Schlußbemerkung

- Das bestehende ungenutzte Einsparpotential in Unternehmen kann durch effizienteres Handeln bei Produkt- und Technologieprozessen ausgeschöpft werden.
- Machen Sie mit und nutzen Sie den Hebel zur Steigerung der Profitabilität und des Wachstums durch Ideen und Wissen der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen.
- **WIPMat** hilft Ihnen durch gesteigerte Materialeffizienz wertschöpfende Kundenpotentiale in Ihrem Unternehmen zu identifizieren und zu monetarisieren.

**Holen Sie aus Ihren Mitarbeitern raus, was in Ihnen steckt,
Ihre Kunden werden es honorieren.**

**WIPMat hilft Ihnen!
Machen Sie mit.**

The logo for WIPMat features the lowercase letters 'wip' in a bold, blue sans-serif font, followed by the word 'Mat' in a bold, red sans-serif font.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Prof. Dr. Gunter Weber



mawe-beratung

mawe-beratung GmbH ♦ Kemmerhofstraße 295 ♦ D-47802 Krefeld-Traar

■ **Netzwerkkontakt**



Rückfragen richten Sie bitte an:

Frau Berit Bartram
Geschäftsstelle des WIP
Telefon: 0511 98490-27
foerderverein@wip-kunststoffe.de