

V D W F im Dialog



Spieglein, Spieglein an der Wand,
wo steh' ich genau im ganzen Land?



Marktspiegel Werkzeugbau | Ihre Zukunftsfähigkeit

Ihre Zukunftsfähigkeit - Zahlen & Fakten

Gesamtergebnis auf einen Blick

Zahlen & Fakten - sehen Sie hier Ihr unternehmensspezifisches Ergebnis, Ihre Position im Marktvergleich und die wesentlichsten Handlungsfelder, die Sie angehen sollten.

Ihr ZINDEX: 0,XX

Zukunftskonzept erkennbar – klaren Fokus setzen und konsequent umsetzen

Position XX/16

Legend: Top 5 Werte (orange), Beste 5 Firmen (dark blue), Branchen-Durchschnitt (light blue), XXXXXX (green)

| Unternehmenskennzahlen | XXXXX | Top 5 (Einzelwerte) | Best 5 in Class | Branchen-durchschnitt | Vgl. | Handlung |
|--|-------|---------------------|-----------------|-----------------------|------|----------|
| Unternehmensstruktur | | 0,77 | 0,69 | 0,55 | ● | ↑ |
| Profitabilität | | 0,43 | 0,29 | 0,24 | ● | → |
| Nachhaltigkeit | | 0,43 | 0,25 | 0,29 | ● | → |
| Kapitalfluss, Kapital- und Vermögensstruktur | | 0,40 | 0,34 | 0,30 | ● | → |
| Absatzmarktstruktur | | 0,50 | 0,33 | 0,29 | ● | ↑ |

| Produktion, Organisation, Prozesse | XXXXX | Top 5 (Einzelwerte) | Best 5 in Class | Branchen-durchschnitt | Vgl. | Handlung |
|------------------------------------|-------|---------------------|-----------------|-----------------------|------|----------|
| Produktivität | | 0,67 | 0,51 | 0,44 | ● | → |
| Personal | | 0,96 | 0,91 | 0,77 | ● | ↑ |
| Leitbild- und Strategie | | 0,90 | 0,61 | 0,58 | ● | ↑ |
| Organisation | | 0,89 | 0,76 | 0,65 | ● | ↔ |
| Softwarelandschaft | | 0,83 | 0,60 | 0,62 | ● | ↔ |
| Maschine/Betriebsmittel/IT | | 0,91 | 0,74 | 0,71 | ● | ↔ |
| Prozesse | | 0,79 | 0,68 | 0,60 | ● | ↔ |

| Marketing, Kommunikation, Vertrieb | XXXXX | Top 5 (Einzelwerte) | Best 5 in Class | Branchen-durchschnitt | Vgl. | Handlung |
|------------------------------------|-------|---------------------|-----------------|-----------------------|------|----------|
| Marketing | | 0,69 | 0,39 | 0,46 | ● | ↑ |
| Arbeitgebermarkenbildung | | 0,75 | 0,66 | 0,53 | ● | ↑ |
| Vertrieb | | 0,58 | 0,39 | 0,35 | ● | ↑ |

| Digitalisierung, Automatisierung | XXXXX | Top 5 (Einzelwerte) | Best 5 in Class | Branchen-durchschnitt | Vgl. | Handlung |
|----------------------------------|-------|---------------------|-----------------|-----------------------|------|----------|
| Digitalisierung | | 0,75 | 0,61 | 0,59 | ● | → |
| Automatisierung | | 0,88 | 0,76 | 0,68 | ● | ↔ |

| ZINDEX - Der Zukunftsindex | XXXXX | Top 5 (Einzelwerte) | Best 5 in Class | Branchen-durchschnitt | Vgl. | Handlung |
|----------------------------|-------|---------------------|-----------------|-----------------------|------|----------|
| ZINDEX | | 0,57 | 0,54 | 0,47 | ● | ↑ |

Der Branche und sich selbst den «Marktspiegel» vorhalten

Angelo Arabia im Gespräch mit Jens Lütke

Um die Markttransparenz im Werkzeug-, Formen- und Modellbau zu gewährleisten, wurde 2017 die Initiative «Marktspiegel Werkzeugbau» ins Leben gerufen. Der praxisorientierte Unternehmensvergleich gibt nicht nur einen exakten Einblick in die Branche, sondern bietet den Verantwortlichen in den teilnehmenden Betrieben auch konkret umsetzbare Handlungsempfehlungen. Die Initiative ist genossenschaftlich organisiert. 26 Gründungsmitglieder – von Einzelpersonen bis Großunternehmen, darunter Formen-, Werkzeug- und Modellbauer – zeichneten für 130 Anteile zu je 1000 Euro. Der Geschäftsbetrieb der Genossenschaft startete somit mit einem Kapital von 130 000 Euro. In den Aufsichtsrat wurden VDWF-Geschäftsführer Ralf Dürrwächter als Vorsitzender sowie Professor Ludwig Gansauge (TH Deggendorf), René Haidlmair (Haidlmair), Werner Hauk (Hauk Modell- und Formenbau), Gerald Schug (Huissel) und Richard Pergler («werkzeug & formenbau») gewählt. VDWF-Präsident Professor Thomas Seul steht gemeinsam mit dem Gutachter-Trio Benedikt Ruf (Gindumac), Claus Hornig (ClaHo) und Jens Lütke der Initiative vor. Mit Letzterem, dem Leiter der Tebis Consulting aus Göppingen und einem der Väter der Idee, sprachen wir über neueste Entwicklungen des Marktspiegels ...

Herr Lütke, seit zwei Jahren arbeiten Sie daran und vor ziemlich genau 12 Monaten wurde das Konzept erstmals auf der VDWF-Jahreshauptversammlung vorgestellt. Heute ist der Marktspiegel Werkzeugbau umgesetzte Realität. Was steckt hinter der Initiative?

Nun, der Marktspiegel ist ein Projekt, das aus dem VDWF heraus entstanden ist und aus den Anforderungen der ersten Pilotteilnehmer. Die Idee dahinter: Branchentransparenz schaffen, Kennzahlen ermitteln und daraus resultierende Handlungsempfehlungen für die teilnehmenden Unternehmen ausarbeiten. Immer mit dem Ziel, relevantes Branchenwissen zu vermitteln und Unternehmen aus dem Werkzeug-, Formen- und Modellbau auf die schnelllebigen Veränderungen des Marktes – Stichwort Digitalisierung, Fachkräftegewinnung und Führungsstil – vorzubereiten. Es ist einfach extrem wichtig zu wissen, an welchem Stellrad man drehen muss, um welchen Effekt zu erreichen.

Jens Lütke präsentiert in Füssen bei der «voll wild»-Veranstaltung des VDWF den Marktspiegel.



Die Gründungsmitglieder der Marktspiegel Werkzeugbau eG i.G. nach der erfolgreichen Gründungsversammlung am 6. Februar 2019 in Stuttgart.

MARKTSPIEGEL WERKZEUGBAU

Marktspiegel Werkzeugbau – Vom Werkzeugmacher zum Zukunftsmacher

Der praxisorientierte Unternehmensvergleich für Werkzeug-, Formen- und Modellbauer

UNTERNEHMERISCHE ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

- Unternehmenskennzahlen
- Produktion, Organisation, Prozess
- Marketing, Kommunikation, Vertrieb
- Digitalisierung, Automatisierung

ZINDEX - Zukunftsindex

Sie bilden für den Marktspiegel die Handlungsfelder der Branche in vier Kategorien ab ...

Ja, wir reden hier 1. über Unternehmenskennzahlen – also über den Umsatz, die Rendite oder die Azubiquote; 2. über Methoden und Prozesse – also über die Organisation, Unternehmensstrategie, aber auch über die Motivation der Mitarbeiter; 3. das Stiefkind: Marketing und Kommunikation – dort hat unsere Branche an vielen Stellen Handlungsbedarf; und zu guter Letzt als 4. Punkt die Digitalisierung und Automatisierung – der Trend zeigt branchenübergreifend: Mehr als 50 Prozent aller momentan angefragten Maschinen, sollen immer inklusive Automatisierungslösungen angeboten werden.

Warum ist gerade das Thema Marketing und Kommunikation ein «Problemfall»?

Oft steckt man allzu sehr fest im Tagesgeschäft. Dabei gewinnen Themen wie Marketing, Kommunikation, Pflegen der Arbeitgeber-Marke und Vertrieb immer mehr an Bedeutung. Es ist für den Erfolg entscheidend, wie wir uns präsentieren, wie unser Image in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Und diese Leitfrage betrifft schließlich auch die Mitarbeitergewinnung. Nur mit eindeutig herausgearbeiteten Differenzierungsmerkmalen ist man attraktiv für neue Fachkräfte und potenzielle Auszubildende. Und gerade hier gilt: Das, was für Firma A passt, muss nicht für Firma B stimmen.



Leistungssteller THYPO

Modularer Mehrkanal-Leistungssteller für präzise Temperatursteuerung ohmscher Lasten

Pluspunkte für Ihre Anwendung:

- » Anbindung an eine Vielzahl von Schnittstellen/Steuerungen
- » Einfache Installation und Setup
- » Genaue und einfache Prozess- und Systemdiagnose
- » Platzsparend, robust und schnell montiert
- » Netzspannungsmessung/Überwachung
- » Laststrommessung

www.psg-online.de

Das Marktspiegel-Konzept mündet im Wesentlichen in zwei Indizes: in den «Bindex» und in den «Zindex». Welche Rückschlüsse kann man aus ihnen ziehen?

Nun, zunächst füllt man einen Fragebogen aus, bekommt eine Auswertung zurück, sieht sich selbst im Verhältnis zur Branche und man erhält für das eigene Unternehmen individuelle und konkrete Handlungsempfehlungen, die auf die eigenen Prozesse, auf die eigene Wertschöpfung zugeschnitten sind. Das soll es den Unternehmen ermöglichen, sich im Vergleich zu Mitstreitern einzuordnen. Letztlich bekommen die Verantwortlichen hier ein Werkzeug an die Hand, mit denen sich schnell und direkt Verbesserungspotenziale erschließen lassen. Das ist der Hauptbenefit für alle Beteiligten. Neben diesem jährlich erstellten unternehmensspezifischen «Zindex», der die Zukunftsfähigkeit der einzelnen Werkzeug-, Formen- und Modellbaubetriebe darstellt, gibt es alle zwei Jahre zur Moulding Expo den «Bindex». Dieser spiegelt die aktuelle Lage und die Entwicklungen der gesamten Branche wider und soll Trends aufzeigen. Kurz: Hier erhält man den Blick von oben auf den Markt, um zu sehen, wohin die Entwicklung geht. Sowohl technologisch als auch organisatorisch. Während der Individualreport nur an das jeweilige Unternehmen geht und diesen über die Jahre auch eine Entwicklung aufzeigen soll, mündet die Gesamtbetrachtung, die sich aus allen gesammelten Daten ergibt, in den allgemeinen Branchen- und Trendreport.

Wie umfangreich wird denn der Individualreport für die einzelnen Unternehmen?

60 Seiten hatte der Report im Pilotprojekt mit allen erhobenen Kriterien. Da sieht man seine Position in Relation zu den Top 5, aber auch zu allen Unternehmen der Branche. Und dann gibt's natürlich über die Kennzahlen zudem spezifische Aussagen zum eigenen Unternehmen. Hier liefern wir ganz konkrete Antworten auf Fragen, z. B. wie rentabel ist das Unternehmen, wie nachhaltig wirtschaftet es, wie prozesssicher läuft die Produktion, greifen die Geschäftsmodelle, sind die Mitarbeiter motiviert etc.

Am Marktspiegel können Betriebe mit unterschiedlichsten Größen oder Ausrichtungen teilnehmen. Wie schafft man hier Transparenz, wenn's ans Vergleichen geht?

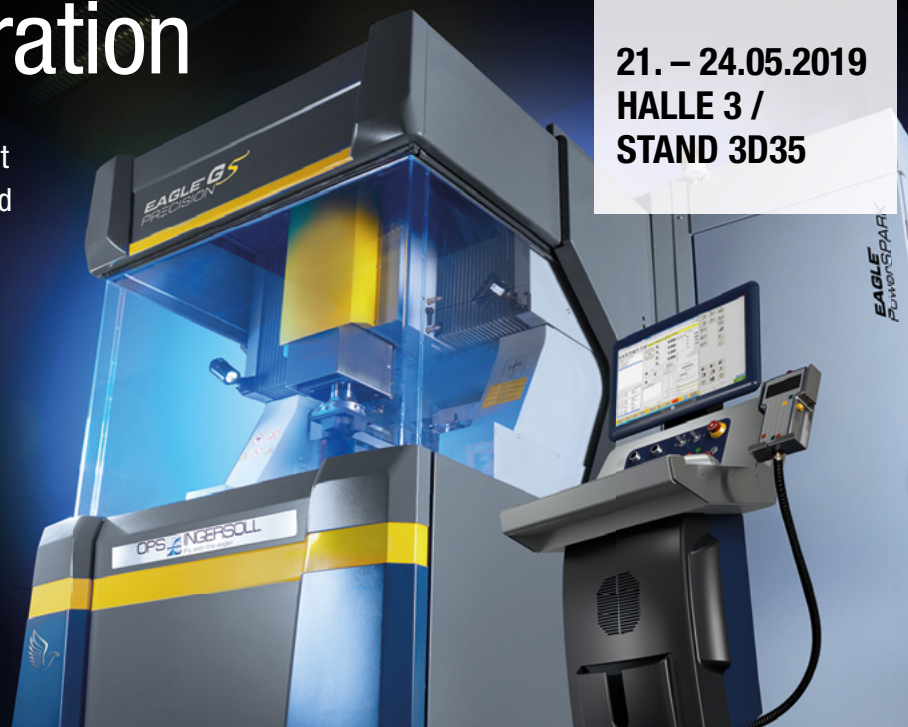
Damit der 10-Mann-Lohnfertiger und auch das 200-Mitarbeiter-Werkzeug- und Formenbau-Unternehmen sowie der Erodier-spezialist und auch der Kompletanbieter ihr passendes Vergleichsfeld finden, haben wir Filterkriterien definiert. Das war aus der Pilotphase heraus eine wesentliche Erkenntnis – und gleichzeitig eine große Herausforderung bei der Ausarbeitung. Unternehmen lassen sich beim Marktspiegel nun anhand von vier Kriterien einordnen: 1. Produktbereich – also ob man Werkzeug-, Formen- Modell- oder Maschinenbauer ist; 2. Branchen der Kunden – Automotive, Medizintechnik, Weiße Ware etc.;

EAGLE G5 Precision: die neue Generation

Die neue Senk-Erodiermaschine ermöglicht mit geschlossener Bauweise höchste Präzision und Oberflächengüte bei geringstem Verschleiß.

- Gesteigerte thermische Stabilität
- Optimale Zugänglichkeit – hervorragende Bedienbarkeit
- 50% weniger Verschleiß
- Mattglänzende Oberflächen mit Graphit bis VDI 8

OPS INGERSSOLL
Fly with the eagle!



**MOULDING
EXPO**
Stuttgart

**21. – 24.05.2019
HALLE 3 /
STAND 3D35**

«Natürlich braucht man eine entsprechend breite Masse an teilnehmenden Firmen, um aussagekräftige Ergebnisse liefern zu können», erklärt Jens Lüdtkke. Teilnehmen und Genosse werden heißt also die Devise des Marktspiegel-Mitbegründers.

Aber auch die Sponsoren seien wichtig. Diese sind keine Mitglieder in der Genossenschaft, finden aber die Idee des Marktspiegels gut und unterstützen ihn. «Das ist schon wichtig», sagt Lüdtkke, weil das Genossenschaftsmodell weniger gewinnorientiert ausgerichtet sei als privatrechtliche Gesellschaften.



3. Unternehmensgröße – also Bilanzsumme, Mitarbeiteranzahl und Umsatz und 4. die Unterscheidung, ob das Unternehmen ein interner oder ein externer Werkzeug-, Formen- bzw. Modellbau ist.

Und was passiert mit den erhobenen Daten? Die sind ja durchaus sensibel.

Wir möchten natürlich, dass der Umgang mit den Daten so sicher wie möglich abläuft. Hier wollen wir nicht, dass Unternehmen – egal ob auf Arbeits- oder auf Genossen-Ebene – mit den erhobenen Daten Akquise machen können. Daher war es uns äußerst wichtig, einen Daten-Treuhänder zwischenzuschalten. Das ist jemand, der zu Verschwiegenheit verpflichtet ist. In unserem Fall ist das ein externer Steuerberater, der als einzige Person den Zusammenhang zwischen Identnummer und Firmennamen kennt – der aber die erhobenen Daten niemals zu sehen bekommt. Dr. Claus Hornig, Benedikt Ruf und ich sind ja die Gutachter des Marktspiegels. Wir kennen zwar die Daten und die zugehörige ID, nicht aber das Unternehmen. Das heißt, wir werten die Fragebogen anonymisiert aus.

Und wo liegen die Daten physisch?

Bei der Datenhaltung wollen wir das Maximum an Sicherheit, das es derzeit gibt. Also haben wir uns für eine «Software as a Service»-Lösung mit 2-Faktor-Authentifizierung entschieden. Relevante Software und die Daten liegen hier also nicht lokal auf unseren Laptops oder bei uns in den jeweiligen Firmen, sondern in einem virtuellen Save.

Wie kam es zur Organisationsform des Marktspiegels als Genossenschaft?

Diese Organisationsform hat den Vorteil, dass die Genossen, also die Akteure der Branche selbst mitbestimmen. Hauptlenkungskriterium ist die Generalversammlung. Hierüber sind die Unternehmen selbst in der Lage zu entscheiden, wie die Initiative ausgerichtet ist, in welche Richtung sich dieses «Hilfsmittel» für die Branche weiterentwickeln soll. Dabei spielt auch der Aufsichtsrat eine sehr wichtige Rolle. Hier sind ein Werkzeugmacher, ein Formenbauer und ein Modellbauer vertreten, ebenso wie jeweils ein Funktionär des VDWF und des BVMF. Außerdem war es uns wichtig, den Schulterchluss zur Hochschul-Ausbildung und zur Presse zu haben. Diese Gesamtkonstellation ist uns ganz gut gelungen. Am 6. Februar wurde die Genossenschaft dann ins Leben gerufen – so richtig geschäftsfähig sind wir dann in den kommenden Tagen, wenn als letzte organisatorische Hürde das Amtsgericht die Genossenschaft auch endgültig eingetragen hat.

Wann kann mit dem ersten «Bindex» gerechnet werden?

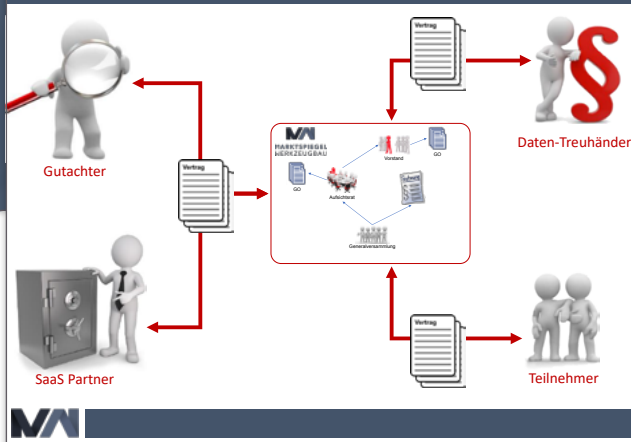
Die Moulding Expo wird für uns die Feuertaufe sein, um unsere erarbeiteten ersten Ergebnisse der Branche vorzustellen. Zur Messe werden wir einen Branchenausblick geben, der erste Trends aufzeigt und bisherige Erfahrungen detailliert aufführen wird. Für 2021, wieder zur Moulding Expo, werden wir dann eine erste vollumfängliche Auswertung im Ausmaß eines Branchenreports veröffentlichen. |

MARKTSPIEGEL WERKZEUGBAU

Ob Du wirklich richtig stehst, siehst Du, wenn das Licht angeht



DATENSCHUTZ UND NEUTRALE BEWERTUNG



Nürnberg, Germany
14.– 16.1.2020



EUROGUSS 2020

Internationale Fachmesse für Druckguss:
Technik, Prozesse, Produkte

Save the date
14.– 16.1.2020

euroguss.de

Ideelle Träger

VDD Verband Deutscher
Druckgießereien

CEMAFON

The European Foundry Equipment
Suppliers Association

Wir beraten Sie gerne

Veranstaltungsteam EUROGUSS
T +49 9 11 86 06-86 52
T +49 9 11 86 06-86 23
euroguss@nuernbergmesse.de

NÜRNBERG MESSE