Die Interessengemeinschaft Kunststoff (IGK)

präsentieren seinen Mitgliedern zum Aufbau einer sicheren Zukunfts- und Generationsfähigkeit die Leistungsdiagnose

‚Erfolgsoffensive 2022‘

zum Ausbau eines Wettbewerbsvorteils.

Digitalisierung, Globalisierung und der Anstieg von Dynamik und Komplexität benötigen eine Anpassung der Controlling-, Kalkulations-, Analyse- und Informationslösungen in den Unternehmen; sowie eine optimale Leistungsbündelung aller Unternehmensbereiche durch den Aufbau gleicher einfach nachvollziehbarer transparenter Bewertungs- Werkzeuge.

Außerhalb der direkten Fertigungsleistung verlieren Unternehmen bis zur 60% ihrer verfügbaren Leistungsfähigkeit durch fehlende oder ungenaue Führungs- und Entscheidungsinformationen. Erst ein integriertes proaktives Kostenmanagement liefert heute die wichtigen Zielparameter, um Unternehmen in eine gesicherte Zukunfts- und Generationsfähigkeit zu führen.

Die nur für unsere Mitglieder neu entwickelte leistungsstarke Wettbewerbs- und Kosten-Diagnose **‚Erfolgsoffensive 2022'** erfasst die vorhandene Leistungssituation ihres Unternehmens in den drei benötigten Differenzierungsbereichen:

- **Leistungsfähigkeit der Unternehmensstruktur**
- **Leistungsfähigkeit der vorhandenen Unternehmenssituation**
- **Leistungsfähigkeit der vorhandenen Kosten- Faktorleitung**

Durch den Einsatz des leistungsstärksten integrativen BI- Systems im Markt können erstmalig zusätzlich verlässliche Zielparameter (Targets) ermittelt werden, die für eine abgesicherte Zukunfts- und Generationsfähigkeit bekannt und zwingend umgesetzt werden müssen.

Folgende Fragen werden in unserer Leistungs-Diagnose beantwortet:

- **Wie hoch ist die Kostenauswirkung durch den Unterschied zwischen installierter Fertigungsleistung und tatsächlicher Absatzleistung?**
- **Verfüge ich in meinem Unternehmen über ein wettbewerbsfähiges Verhältnis zwischen vorhandenen Fertigungsabsatzleistung und Summe der Gemeinkosten? Wie hoch ist mein ALKO- Leistungsfaktor?**
- **Wie wirkt sich der Hauptkostentreiber ‚Auslastung' individuell auf die Produktkosten aus? Wie hoch ist meine Verlustleistung?**
- **Wie hoch ist meine aktuelle oder mögliche ‚Internationale Wettbewerbs- und Kostenfähigkeit'?**
- **Wie wirken sich Veränderungen von Kostenfaktoren auf die Leistungsfähigkeit des Unternehmens und auf die individuellen Produkte aus**
- **Sind in meinem Unternehmen geeignete Maßnahmen getroffen worden, insbesondere ein Überwachungssystem vorhanden, damit den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen früh erkannt werden."**
- **Sind die festgestellte Schwächen und Fehler in meinen Controlling- und Kalkulationslösungen auch in meinem Unternehmen noch nicht abgestellt**
- **Wie hoch ist der Haller- Risikofaktor und welche Entscheidungen müssen zeitnah und mit der notwendigen Entscheidungssicherheit getroffen werden?**

Entscheider müssen alle sich bietende Chancen und drohende Risiken frühzeitig erkennen und entscheidungssicher bewerten, um in einem globalen Markt bestehen zu können.

Es stellt sich die Frage, wie neu auftretende Risiken, gerade durch die Globalisierung heute frühzeitig erkannt werden können. Außerdem ist herauszufinden, welche Kosten- und Leistungsfaktoren über welches Veränderungspotential verfügen und durch welche Informationslösungen dies entscheidungssicher erkennbar und bewertbar wird.

Der Entscheider muss direkt, d.h. ohne Umwege, ziel- und ergebnisorientierte Handlungsentscheidungen (Strategien und Aktivitäten) analysieren, bewerten und verlustfrei umsetzen können.

Die Notwendigkeit unseres Diagnose- Angebots ‚Erfolgsoffensive 2020' wird z.B. auch sichtbar aus der Studie von MHP. Die Frage nach der erfolgreichen Umsetzung und Integration der heute zwingend notwendigen Erfolgsgrößen in das Unternehmen muss genauso geprüft werden, wie differenziert die vorhandene Wettbewerbs-, Leistungs- und Kostensituation des Unternehmens; immer im Vergleich zum Wettbewerb.

© MHP – A Porsche Company

Klare Statements der Studie:

Gerade in diesem Spannungsfeld bestätigten 86% der Teilnehmer die Aussage, dass eine effizientere Aufbereitung und Nutzung der im Unternehmen verfügbaren Daten einer der wichtigsten strategischen Erfolgsfaktoren der Zukunft ist.

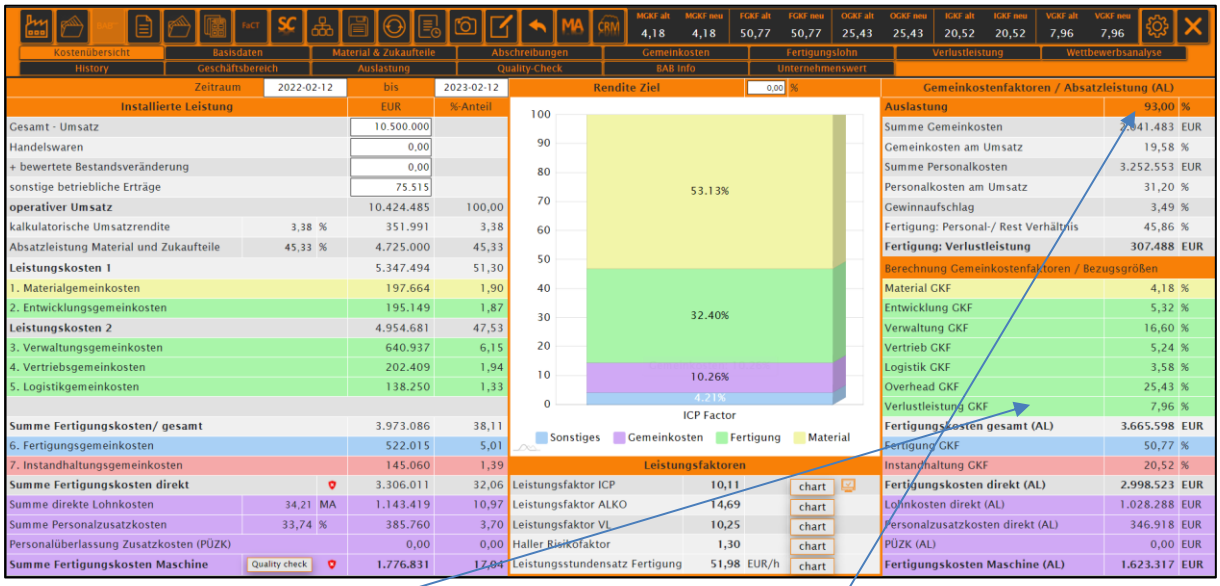
Ein weiterer, erkennbarer Trend im Produktkostenmanagement ist die Integration von Value-Benchmarking in Unternehmen.

Ziel ist nicht nur eine technisch-funktionale Einschätzung der eigenen Produkte im Vergleich zum Wettbewerb, sondern die Produktkosten im allgemeinen Markt- und Leistungsniveau zu bewerten und Optimierungspotenziale zu identifizieren.

Durch den enormen Preis- und Kostendruck im globalen Wettbewerb gewinnt Produktkostenmanagement zunehmend an Bedeutung.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor zur Sicherung der ‚Future Profitability' ist die Schaffung der notwendigen Kompetenz, sowie die Steigerung der Awareness zum Thema Produktkostenmanagement.'

Beispiel Unternehmen ‚Kunststoffverarbeitung / Spritzgussprodukte mittel:



1. **Das Unternehmen verkauft seine Produkte zu billig,** wenn nicht die vorhandenen Verlustleistung der Fertigung in der Produktkalkulationen berücksichtigt wurde! Wird dies schon in den bisherigen Kalkulationen berücksichtigt?

2. **Wie hoch ist die Kostenauswirkung durch eine Auslastungsreduzierung?** Dies kann nur durch die neuen Controlling- und Kalkulationslösungen beantwortet werden.

3. **Verfügt dies Unternehmen am Standort NRW** über eine sichere Zukunfts- und Generationsfähigkeit? Die Antwort wäre hier ‚Nein'! Wie wäre ein wettbewerbsfähiges Verhältnis zwischen aktueller Absatzleistung und vorhandener Gemeinkostensituation und um welchen Betrag müssten die Gemeinkosten reduziert werden?

4. **Wie hoch der globale Leistungs- und Wettbewerbsabstand** zum vorhandenen oder möglichen Wettbewerber und wie hoch wäre die notwendige Kostenreduzierung für die Umsetzung einer ‚Internationale Wettbewerbsfähigkeit in meinem Unternehmen?

5. **Wie hoch ist der Haller- Risikofaktor** für mein Unternehmen und zu welchen notwendigen Strategien & Aktivitäten führt dies?

6. **Mit welchen Produkten verdiene ich welche positive oder negative Umsatzrendite** in der vorhandenen oder in einer simulierten Unternehmenssituation?

7. **Wie wirken die drei (3) Leistungsbereiche** Unternehmensstruktur, Situation (z.B.: Auslastung) und Kosten- Faktorleistung auf die Gesamtleistungsfähigkeit meines Unternehmens?

8. **Wie wirken sich Veränderungen** auf meinen Unternehmenswert aus?