

Herzlich willkommen!

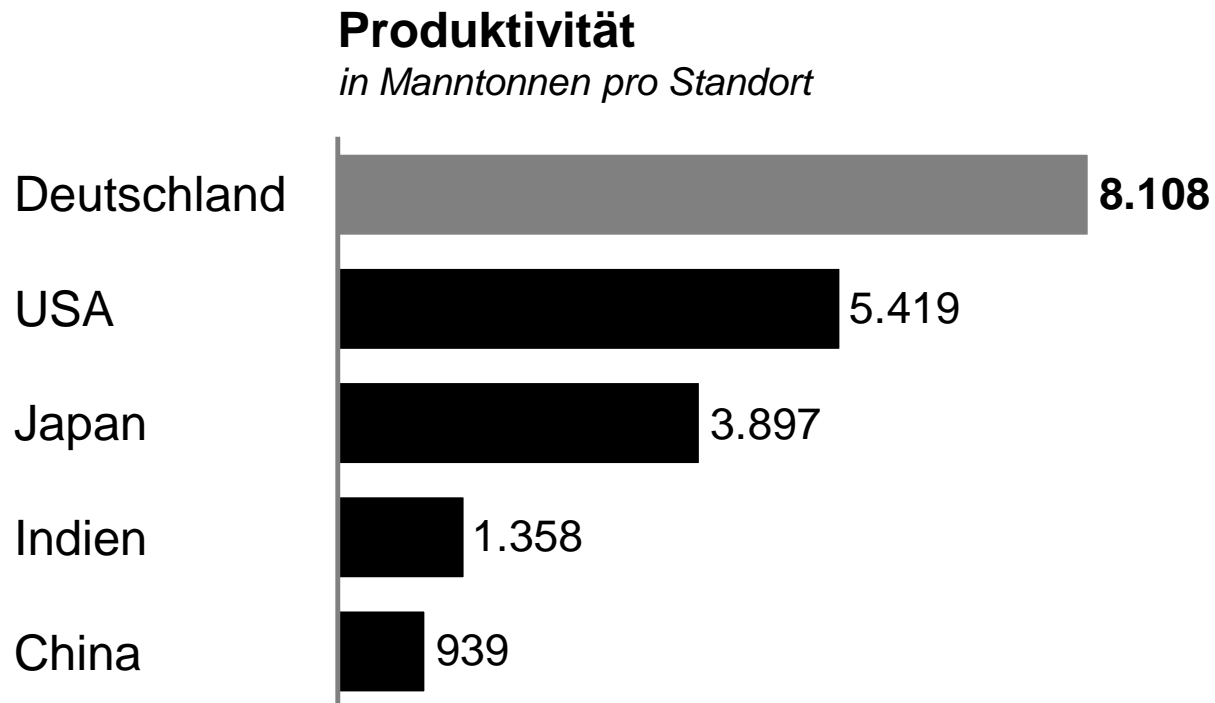
**Wachstumsstrategien in gesättigten Märkten – wie die
Gießereibranche auch zukünftig erfolgreich sein kann**

Dr. Anja Henke, Carpe Viam GmbH / Düsseldorf

Agenda

- Die Stärke der Deutschen Gießereibranche ... bröckelt und ist bedroht
- Im Würgegriff der Konkurrenz, auch untereinander
- Wenn es so weiter geht ... die Gießereibranche am Scheideweg
- Die Zukunft ist vorhersehbar, die Themen liegen auf dem Tisch
- Ohne die (emotionale) Akzeptanz von Handlungsbedarf bleiben neue Lösungen versperrt
- Die Zukunft liegt in Ihrer Hand

Die Stärke der Deutschen Gießereibranche ...



Die Stärke der Deutschen Gießereibranche ... bröckelt

	2010	2015	Veränderung	
			2010-2014	2014-2015
Umsatz <i>(in Mio. Euro)</i>	10.590	12.758	+20,5	+0,3%
Produktion <i>(in t)</i>	4.807.989	5.292.632	+10,1	-0,3%
Beschäftigte <i>(Anzahl)</i>	74.258	78.868	+6,2%	+0,1%
Export <i>(in t)</i>	1.668.208	1.737.131	+4,1%	-1,2%
Auftragseingang <i>(in t)</i>	5.418.135	5.327.036	-1,7%	-4,9%

... und ist bedroht

Eine Fülle von Wettbewerbern ist heran gewachsen

Anzahl der Gießereien



* ~600 in Deutschland

Quelle: Global and Chinese Foundry Industry Report 2014-2015

... und ist bedroht

- **Schwieriges Umfeld – Gesetze / Wettbewerbsverzerrungen**
 - Rahmen wie EEG, TA Luft, Leiharbeit und Werksverträge
 - Subvention von Betrieben in Süd-Europa / bei Insolvenz
- **Wirtschaftlicher Rahmen**
 - Prognose: Sinkende Wachstumsraten ab 2016 (Deflation, Preisverfall bei Commodities, Situation USA / China)
 - Stagnierende Nachfrage in der EU
- **Schneller Wandel und hohe Volatilität**
 - Wandel der Abnehmerindustrien, Technologien, Werkstoffe
 - Gefahr der Substitution, etwa durch Carbon / Kunststoffe



Quelle: <http://detektor.fm/kultur/skandal-im-sumoringen>

Im Würgegriff der Konkurrenz, auch untereinander

- **Preiskampf im Bereich Automotive**
 - Schwierige, einseitig dominierte Beschaffungsbeziehungen
 - Überkapazitäten
 - Fehlende Kostendisziplin (in Richtung Mitarbeiter / Gewerkschaften)
- **Traditionell geprägte Branche**
 - Fokus auf Deutschland und Europa
 - Ausrichtung auf Etabliertes – Kunden, Prozesse, Verfahren
 - Wenig Agilität und Mobilität der Mitarbeiter, zusätzlich Fachkräftemangel
 - Dünne Liquidität und begrenzte Investitionen

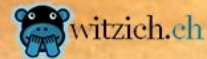
Wenn es so weiter geht ... Reaktion heute

- **Klagen** über den rechtlichen Rahmen (wie EEG, TA Luft) und Wettbewerbsverzerrungen, ...
- **Ruf** nach „Vater Staat“ und Lobby-Arbeit
- **Viele gute Strategien und Innovationen** – doch die Gießereien kämpfen mehr oder weniger alleine um das Überleben

Wohin wird dies führen?

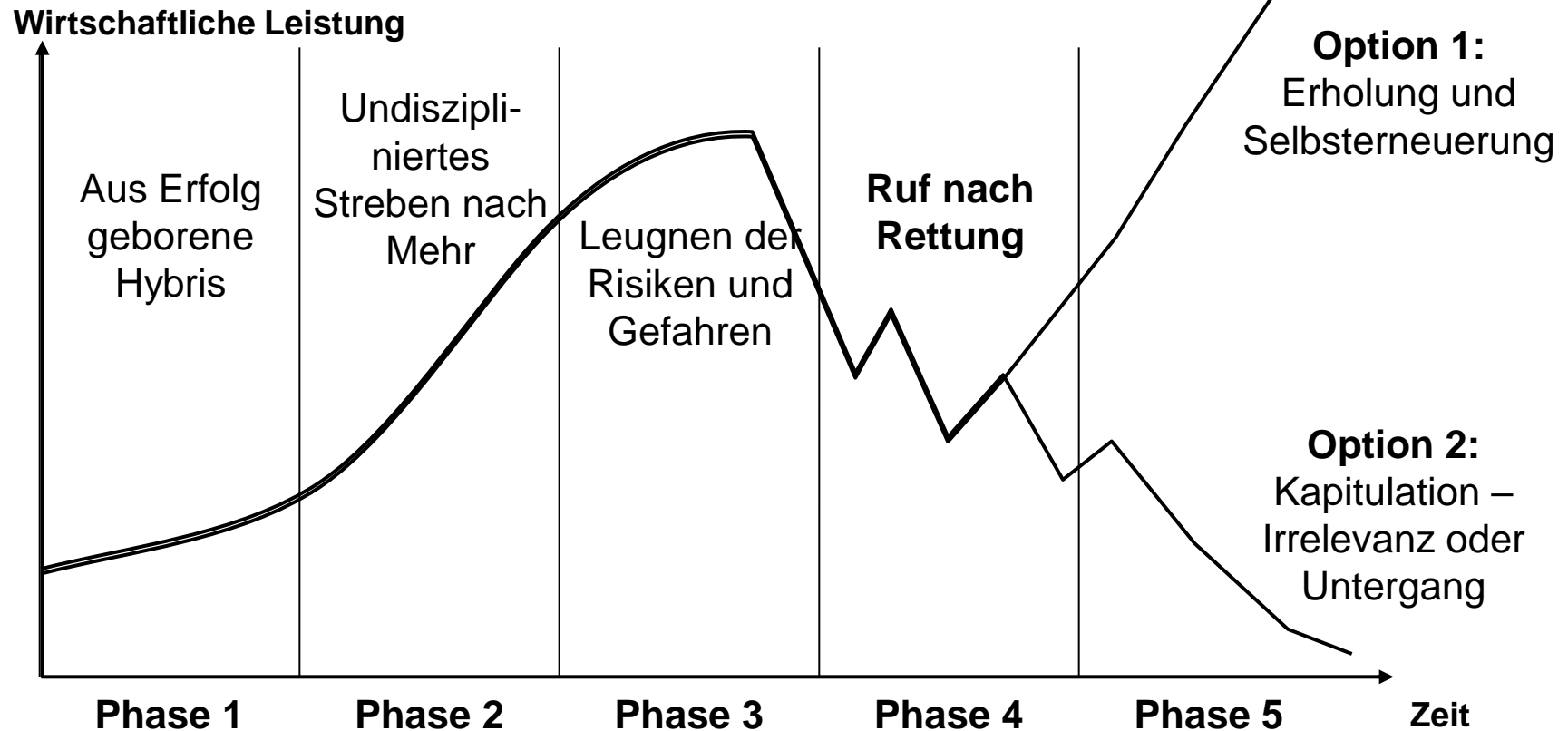


Quelle: witzich.ch



Wenn es so weiter geht ... Gießereibranche am Scheideweg

Fünf Phasen des Niedergangs – oder der Erneuerung



Die Zukunft ist vorhersehbar – Themen auf dem Tisch

Beispiel 1: Udo Kiel / Volker Volkholz 1998

- Prognose eines ruinösen Preiskampfes
- Skizzierung von möglichen Geschäftsmodellen:
 - Massenproduktion mit klaren Prozessen und Automatisierung
 - Einzelfertigung mit flexiblen Arbeitsprozessen
 - Kleinserien mit hoher Qualifikation der Belegschaft
 - Mischmodelle

Die Zukunft ist vorhersehbar – Themen auf dem Tisch

Beispiel 2: VDMA-VDG Fachgespräch 2005

- Erhöhung der Fertigungsflexibilität – Ansätze / Auszüge
 - Prozessentwicklung, Prozessoptimierung, Prozessregelung
 - Steuerung von Prozessen mit Methoden des Wissensmanagement
 - Innovative Produktionstechniken für hochkomplexe Bauteile
 - Innovative Werkzeuge und Methoden der Bauteilentwicklung
 - Virtuelle Fertigung durch Modellierung & Sim. von Prozessketten
 - Werkstoffentwicklung
 - Integration des Umweltschutzes in den Produktionsprozess
 - Qualifikation
 - Qualitätsmanagement

Basis: Handlungsbedarf (emotional) akzeptieren!

Reaktionen heute in Richtung Kapitulation und Niedergang

- **Ohnmacht:** Ruf nach Rettung
- **Tunnelblick:** Verengter Blick und Kampf ums Überleben
- **Komfortzonen:** Orientierung an Etabliertem und Gewohntem

Die Zeit läuft ab – Liquidität und Wissen erodieren; Sie sind gefragt, den Schalter im Inneren umzulegen:

Handlungsbedarf (emotional) akzeptieren!

Zugang zu neuen Lösungen – was es braucht

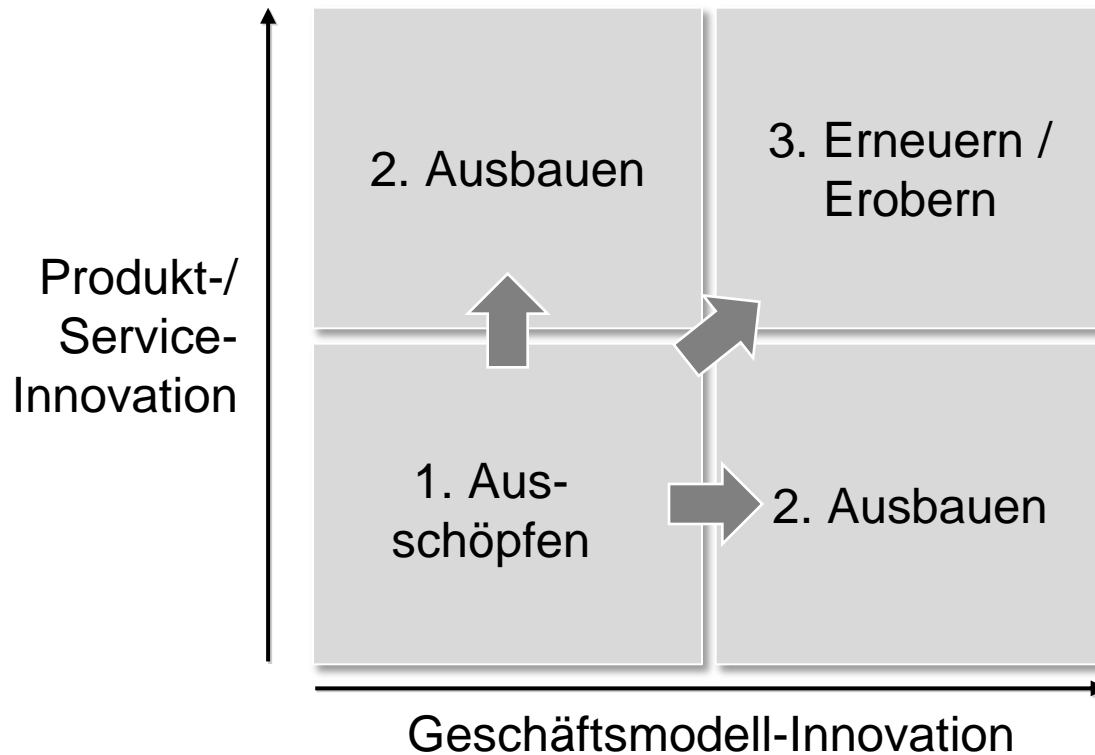
1. **Produktivität** für Wettbewerbsfähigkeit
2. **Qualität** als Unterscheidungsmerkmal

Eintrittsticket

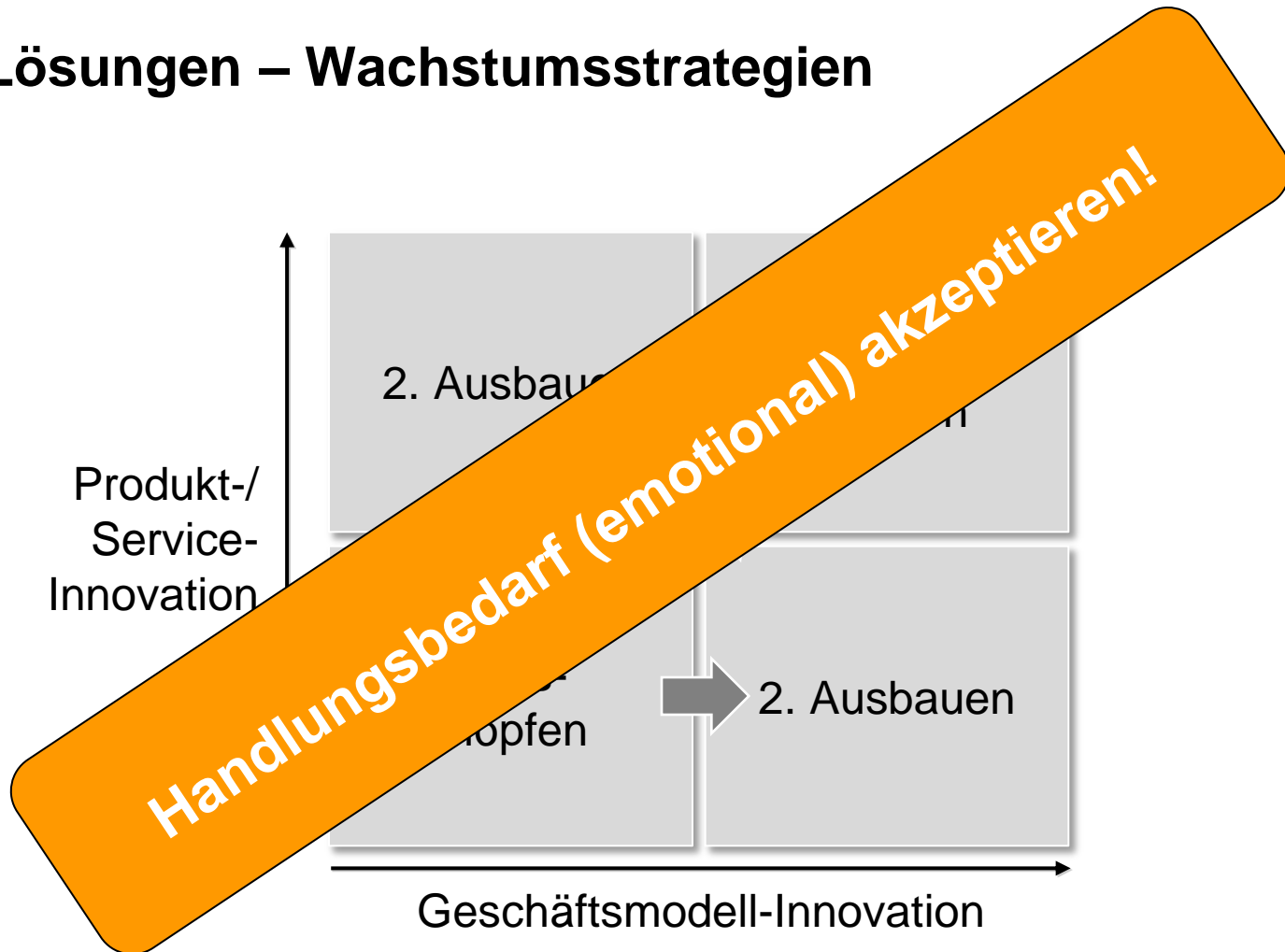
3. **Wachstumsstrategien** für den Erfolg
4. **Innovationen** für neue Anwendungen, Kunden, Märkte
5. **Agilität** für zügige Anpassungen

Handlungsbedarf (emotional) akzeptieren!

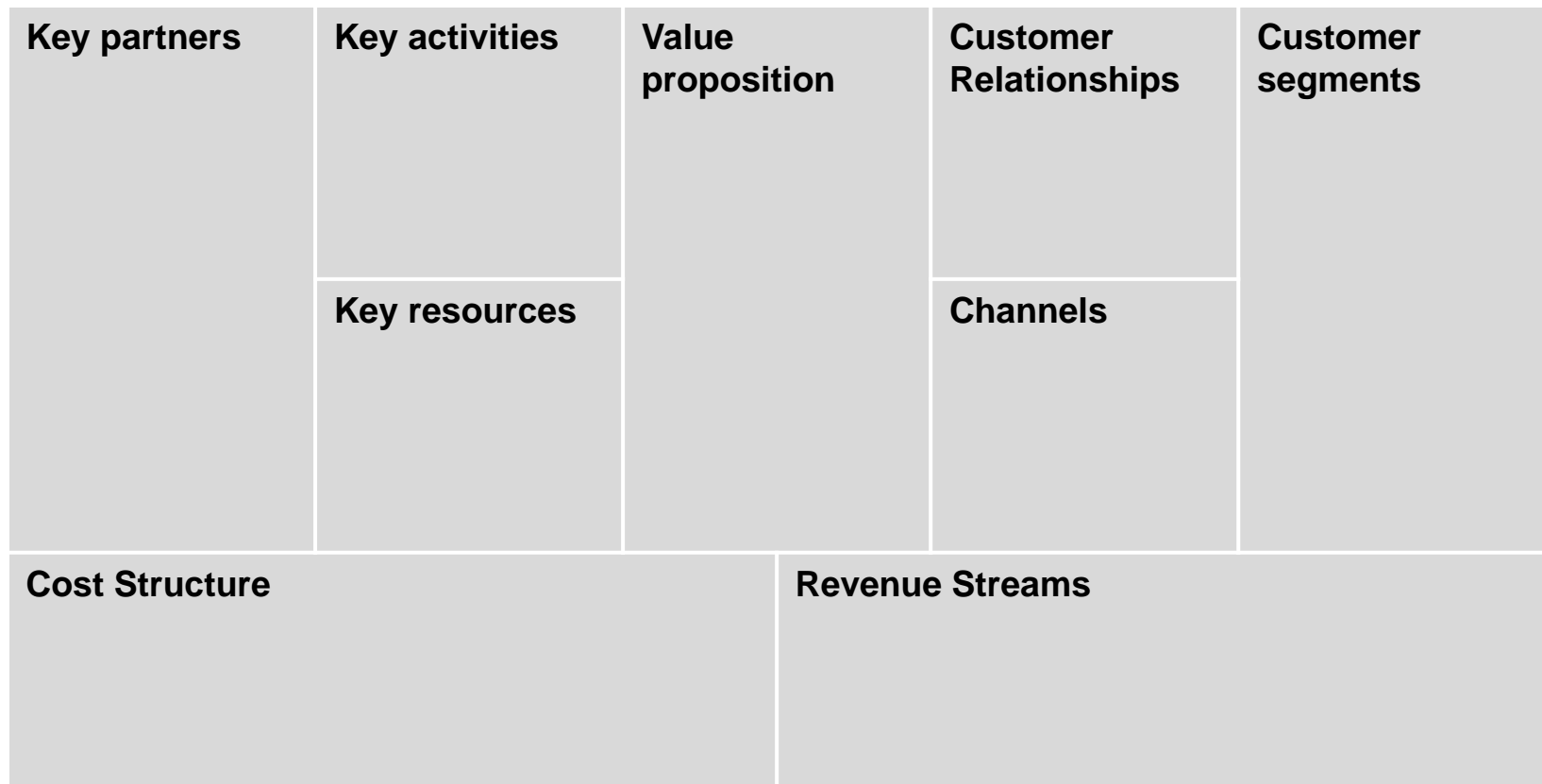
Neue Lösungen – Wachstumsstrategien



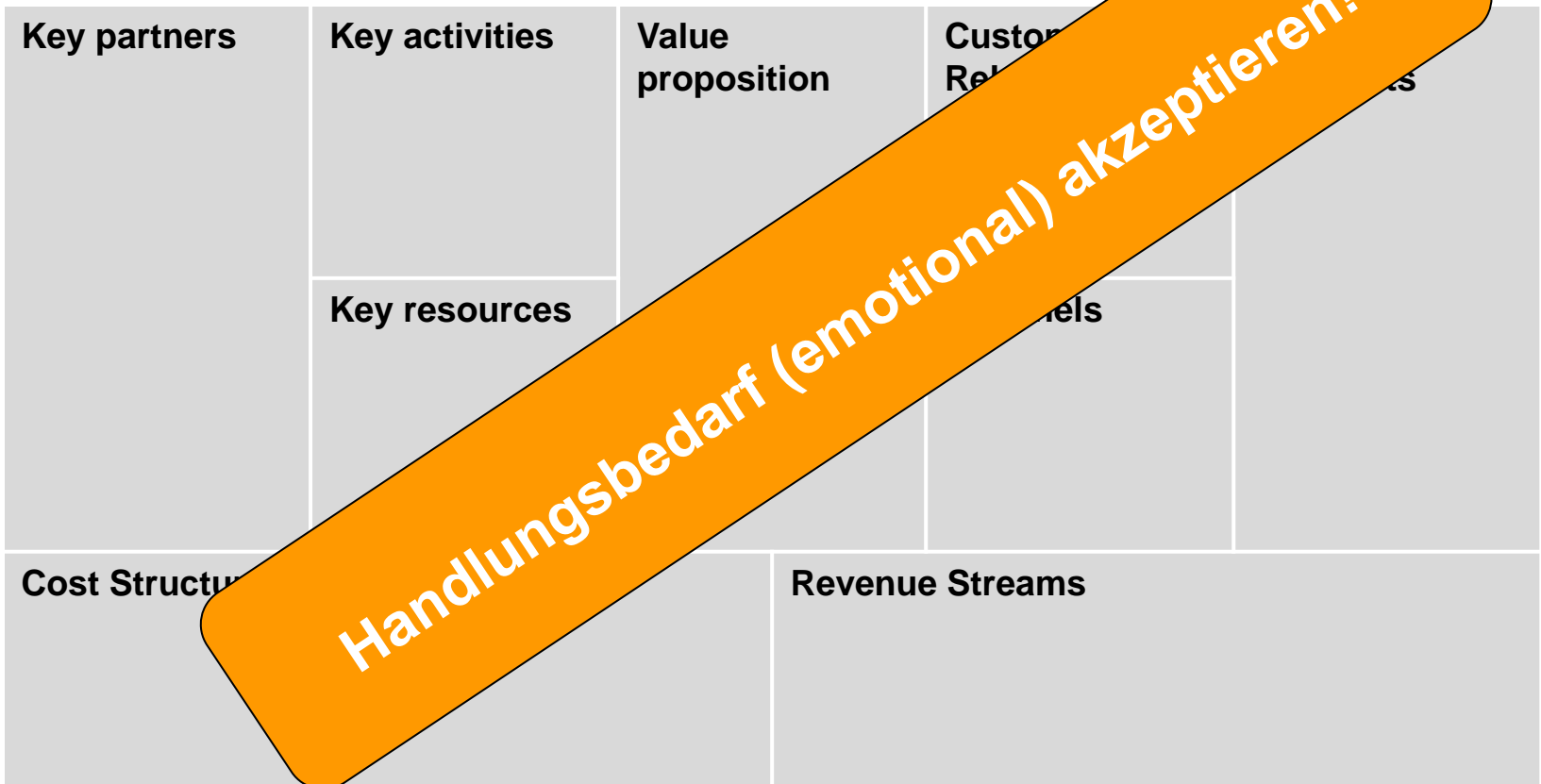
Neue Lösungen – Wachstumsstrategien



Neue Lösungen – Geschäftsmodelle

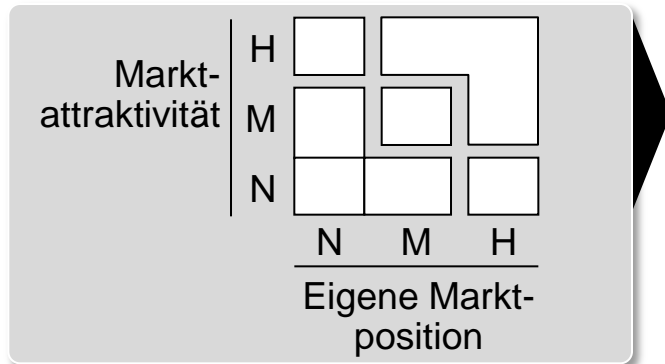


Neue Lösungen – Geschäftsmodelle

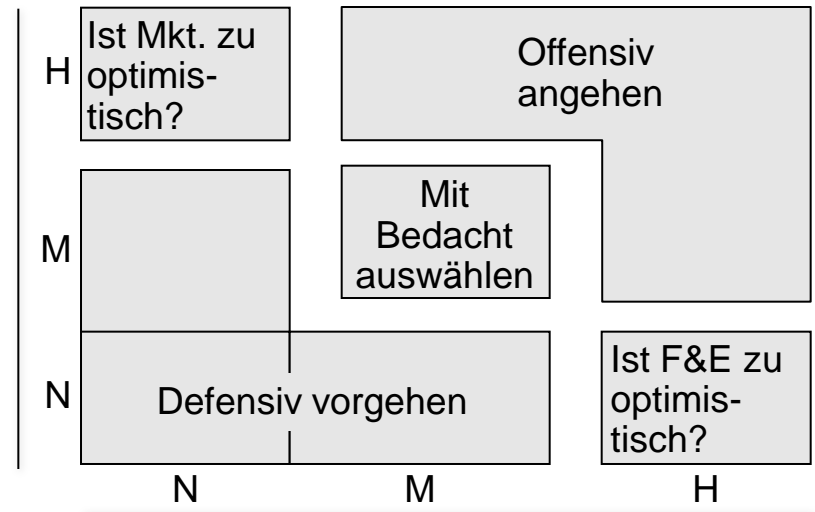


Neue Lösungen – Innovation

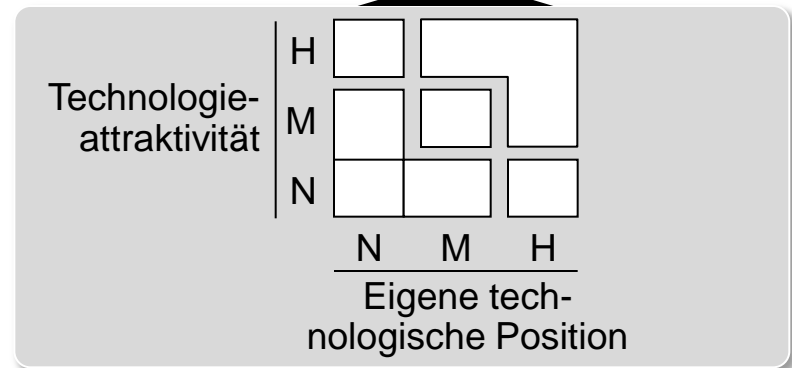
Input 1



Marktpriorität



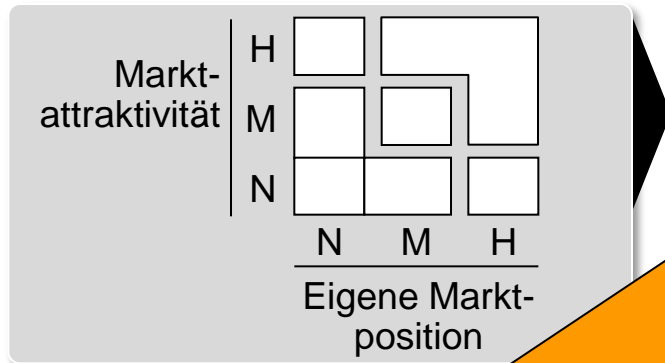
Input 2



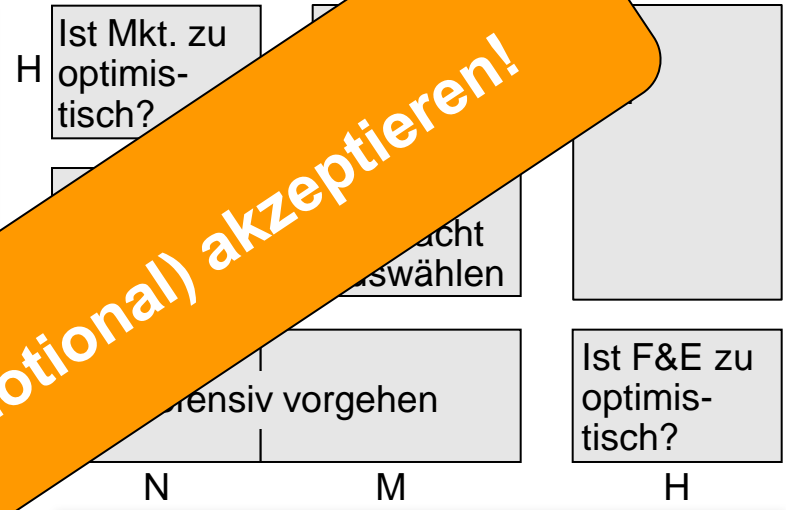
H = Hoch M = Mittel N = Niedrig

Neue Lösungen – Innovation

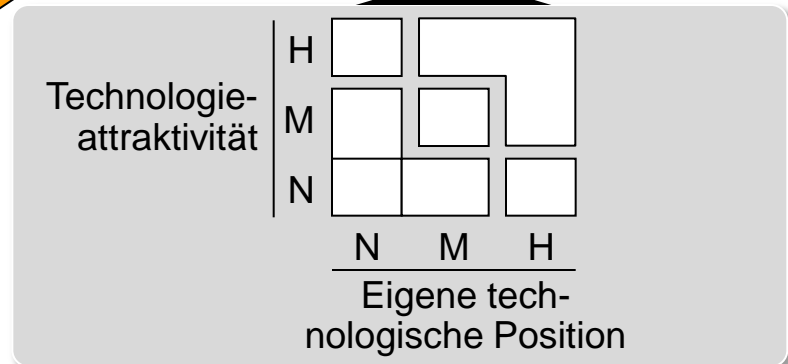
Input 1



Markt-
priorität



Input 2



Handlungsbedarf (emotional) akzeptieren!

H = Hoch M = Mittel N = Niedrig

Neue Lösungen – Kompetenzen für Agilität

	1. Führung	2. Veränderung	3. Zusammenarbeit
Basis	<ul style="list-style-type: none">• Führungsaufgaben• Führungsprozesse	<ul style="list-style-type: none">• Komfortzonen• Veränderungskurve	<ul style="list-style-type: none">• Basiselemente Team- bildung• Team-Uhr
Aufbau	<ul style="list-style-type: none">• Führungskompetenzen<ul style="list-style-type: none">– Fragen statt Sagen– Feedback– Kurskorrektur• Persönliche Wirkung• Umgang mit der Macht	<ul style="list-style-type: none">• Veränderungs- gleichung• Umgang mit Widerstand• Typische Gründe für Widerstand• Acht Emotionen im Geschäftsleben	<ul style="list-style-type: none">• Konfliktlösung• Persönlichkeitstypen• Interpretationen, Präferenzen und Handlungsmuster• Führen und Folgen

Neue Lösungen – Kompetenzen für Agilität

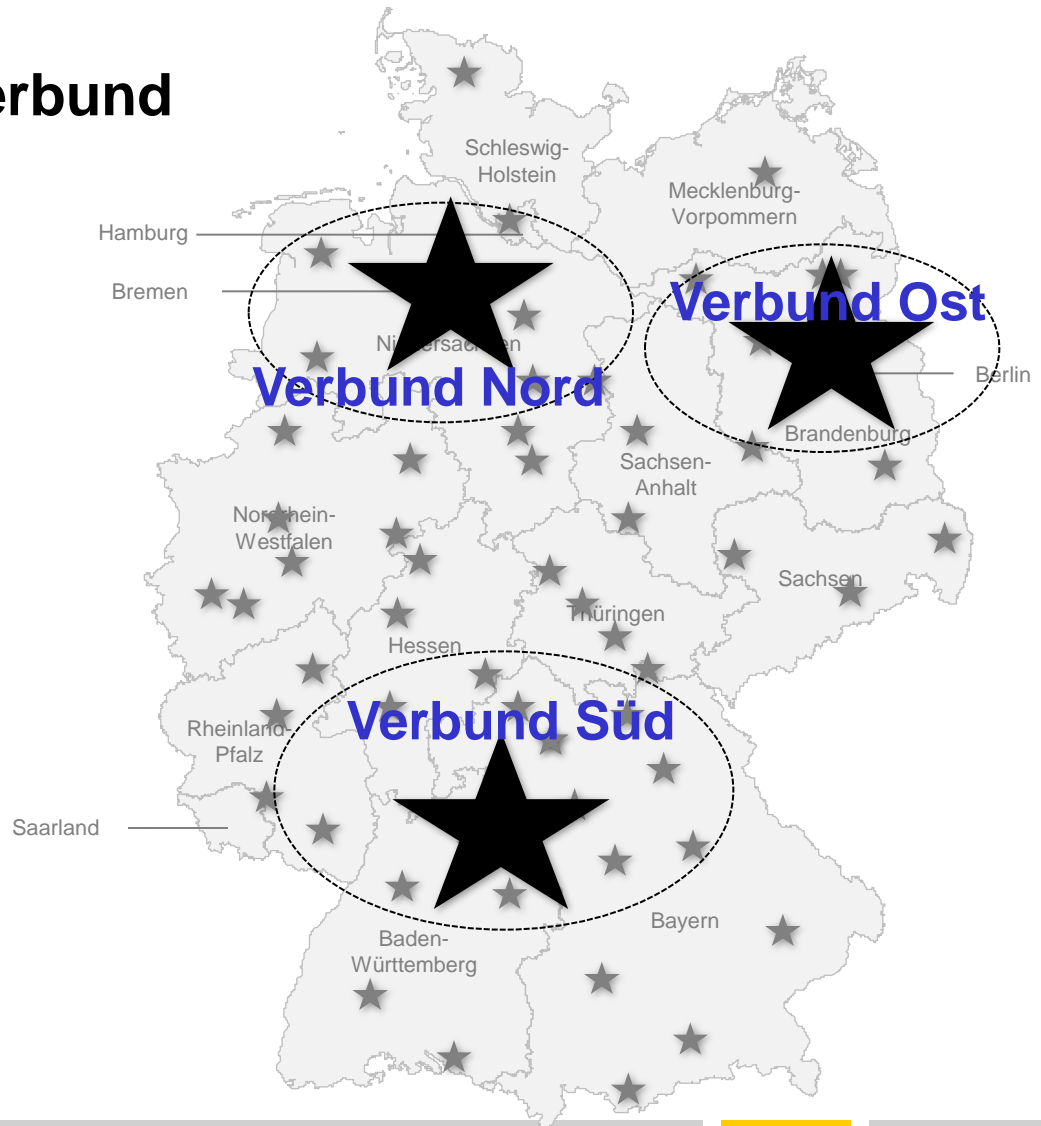
	1. Führung	2. Veränderung	3. Teamarbeit
Basis	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsaufgaben • Führungsprozesse 	<ul style="list-style-type: none"> • Komfortzonen • Veränderung 	<ul style="list-style-type: none"> • Team- • am-Uhr
Aufbau	<ul style="list-style-type: none"> • Führungskompetenzen <ul style="list-style-type: none"> – Fragen statt S... – Feedback – Kursk... • Persönliche... • Umgebungs... 	<ul style="list-style-type: none"> • Typische Gründe für Widerstand • Acht Emotionen im Geschäftsleben 	<ul style="list-style-type: none"> • Konfliktlösung • Persönlichkeitstypen • Interpretationen, Präferenzen und Handlungsmuster • Führen und Folgen

Handlungsbedarf (emotional) akzeptieren!

Neue Lösungen – Verbund

1. Einzelne Betriebe

2. Im Verbund



Die Zukunft liegt in Ihrer Hand

- Mit dem Preiskampf im Bereich Automotive strategisch umgehen
- Dafür gezielt unwirtschaftliche Kapazitäten abbauen und gemeinsame Standards entwickeln
- Selbst konsolidieren und im Verbund arbeiten
- Strategien für Aufträge in gesättigten Märkten entwickeln
 - Operative Exzellenz und kontinuierliche Verbesserung
 - Internationalisierung – Ost-Europa, NAFTA, China
 - Diversifizierung – Kunden, Produkte, Werkstoffe, etc.
 - Strategische Exzellenz – Geschäftsmodelle, Innovation, Vorausschau
- Personal- und Wissensmanagement

Fangen Sie direkt an!

- Den inneren Schalter umlegen – jetzt handeln
 - Statt reagieren gestaltend agieren
 - Statt Schwächen beklagen auf Stärken bauen
 - Statt einsam gemeinsam handeln
 - Statt mehr vom Selben Neues wagen
 - Statt alles alleine Unterstützung nutzen
- Zeit für neue Strategien nehmen
- Ein gutes Buch lesen
- ...

Ihre Experten für Wachstum

Carpe Viam GmbH

Wege zu Wachstum
Analysen Strategien Umsetzung

Königsallee 61
D-40215 Düsseldorf

Phone: +49(0) 2 11 301 22 202
Fax: +49(0) 2 11 301 22 222
E-mail: contact@carpeviam.com

www.carpeviam.com