



05.03.2007

## **Newsletter schloms + partner Nr. 02**

Was haben Sie und schloms + partner garantiert gemeinsam?

- Wir wollen alle mit, vom und für den Partikelschaum leben!!!

und damit das auch so bleibt, werden wir in den folgenden Newslettern verschiedene aktuelle Aspekte rund um unsere Branche behandeln.

### **Benchmarking - ...**

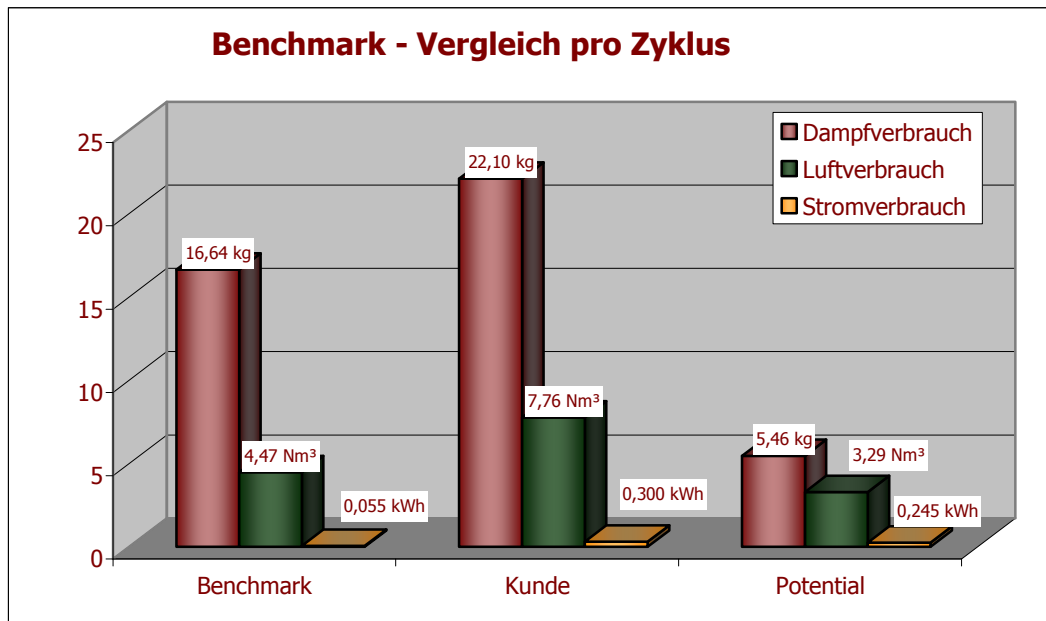
Einer, zugegebenermaßen nicht repräsentativen Umfrage unsererseits zufolge, haben immer mehr Firmen Probleme das aktuelle Marktpreisniveau für Produkte aus EPS, EPP und EPE Partikelschaum in der eigenen Fertigung kostendeckend darzustellen. Die Gründe hierfür reichen von stark gestiegenen und weiter steigenden Energiekosten über gleichfalls steigende Rohstoffkosten, nicht ausreichende Produktivität in den Betrieben, strukturellen Problemen bis hin zu Know-How Defiziten.

Um den Preisdruck vergangener Jahre abzufedern, wurden viele Betriebe in der technischen Leitung und Weiterentwicklung „verschlankt“. Die Reduktion von Overheadkosten stellte zunächst einmal die Produktion kalkulatorisch besser dar. Auf diese Weise konnten Marktanteile erhalten oder sogar neu gewonnen werden.

Um im jetzt wieder positiven Markttrend weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben muss an Sparpotentialen im Bereich Energieverbrauch, Prozessoptimierung, Zykluszeit gearbeitet werden. Diese notwendige Effizienzsteigerung eröffnet weitere Kapazitäten um und unter Umständen kurzfristig gesteigerten Ausstoß liefern zu können.

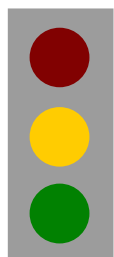
Die Lösung zur Verbesserung einer unbefriedigenden Ertragssituation ergibt sich nach einer Ist-Analyse im Vergleich mit Referenzwerten (Benchmarking) durch schloms + partner.

Aus diesem Benchmarking heraus lassen sich Ihre internen Ziele für die Zukunft definieren und daher auch eine Grundlage für das Handeln Ihrer Mitarbeiter schaffen.



Aufgrund langjähriger internationaler Erfahrung verfügt schloms + partner über das nötige Wissen, Ihren Betrieb oder auch nur einige Ihrer Schlüsselaufträge zu analysieren, zu bewerten und eventuell gefundene Sparpotentiale gemeinsam mit Ihnen zu realisieren.

In der Praxis sieht das wie folgt aus:



Je nach Betriebsgröße wird in 1-3 Tagen eine momentane Aufnahme der Produktion gemacht und im Hinblick auf den jeweiligen Benchmark im Bereich Energie bzw. Processing bewertet. Hinter jedem in dieser Zeit gefertigten Auftrag steht am Ende eine Ampel mit Begründung als Basis für eine Abschlussbesprechung mit Erklärung und Lösungsvorschlägen.

Die Umsetzung im Sinne von „realizing potentials“ geschieht im engen Verbund mit Ihren Mitarbeitern in Form von Vor-Ort Workshops zu den festgestellten Problembereichen und entsprechender Erfolgskontrolle.

Wir zeigen Ihnen, wo Sie stehen und unterstützen Sie dabei dort hinzukommen, wo Sie hin möchten.

Mit freundlichen Grüßen

schloms + partner