

Benchmarking-Wettbewerb für den Mittelstand

Durch Unternehmensvergleich von den Besten lernen

Fragebogen PRODUKTION

Informationen über den Ablauf und die Bedingungen

1. Fragebogen

Dieser Fragebogen zur Ermittlung der aktuellen Unternehmens-Performance basiert auf den Daten der International Best Factory Awards. Dieses Benchmarking Programm wird seit 1997 in Deutschland von der Hochschule Reutlingen / Export-Akademie Baden-Württemberg durchgeführt.

2. Bewertungsprozess

Ihr Unternehmen wird anhand der Datenbasis der letzten zwei Jahre bewertet. Die Bewertung erfolgt durch Analyse der beantworteten Fragebögen und einen individuellen vergleichenden Bericht für jedes teilnehmende Unternehmen. Er stellt Schlüsselprozesse und deren Vergleich mit den anderen Unternehmen besonders heraus, damit jedes Unternehmen Verbesserungsprozesse und Aktionspläne in Eigenregie einleiten kann.

3. Vertraulichkeit

Alle aus den Fragebögen oder bei Unternehmensbesuchen erhaltenen Informationen werden vertraulich behandelt. Sobald die Fragebögen bei der Hochschule Reutlingen eingegangen sind, erfolgt die weitere Verwendung ausschließlich anhand von Codenummern. Ohne ausdrückliche Zustimmung des teilnehmenden Unternehmens werden keine Informationen freigegeben oder für andere Zwecke als den Bewertungsprozess genutzt.

4. Kosten

Die angebotene Leistung besteht aus Fragebogenauswertung, Erstellung eines Benchmarking-Reports und der Bewertung der Unternehmensleistung, Betreuung bei Fragen, die sich aus dem Benchmarking-Report ergeben, Herstellen des Kontakts mit den besten Unternehmen (auf Wunsch), Preisverleihung an die „Besten Mittelständler in Nürnberg“. Die Kosten für alle diese Leistungen betragen 250 Euro.

5. Organisatoren

Die Vor- und Nachbereitung des Benchmarking und die Betreuung der teilnehmenden Unternehmen geschieht durch das **Amt für Wirtschaft der Stadt Nürnberg**.

Die Export-Akademie Baden-Württemberg an der Hochschule Reutlingen und die GiMA Gesellschaft für integriertes Management mbH organisieren die Auswertung und Analyse der Fragebögen. Senden Sie bitte den ausgefüllten Fragebogen an:

Christian Harde
Hochschule Reutlingen / Export-Akademie
Alteburgstraße 150
72762 Reutlingen

Für alle Fragen, auch für Hilfestellung beim Ausfüllen des Fragebogens, steht Ihnen **das Amt für Wirtschaft der Stadt Nürnberg** mit der **Benchmarking-Serviceline** unter **Tel. 0911 / 231 68 23** oder **herbert.gschwandtner@stadt.nuernberg.de** zur Verfügung.

Alle Fragen beziehen sich auf das einzelne Unternehmen (Werk), wenn dies nicht ausdrücklich anders angegeben wird.

A. UNTERNEHMENSPROFIL

A1 Eigentumsverhältnisse

A1a Wem gehört das Unternehmen / Werk mehrheitlich? (1)

In Familienbesitz (1)

Streubesitz oder professioneller Kapitalgeber (2)

A2 Umsatz und Branche

A2a Wie hoch ist der Umsatz Ihres Unternehmens (ohne außerordentliche Einnahmen) in T€?

im vorletzten Geschäftsjahr T€ (2) im letzten Geschäftsjahr T€ (3)

A2b Was sind Ihre beiden Hauptprodukte (nach Umsatz)?

1. _____ (4)

2. _____ (5)

A2c Welcher Branche / Wirtschaftszweig wird Ihr Unternehmen zugeordnet (bitte ein Kästchen ankreuzen):

Elektro	<input type="checkbox"/> (1)	Maschinenbau	<input type="checkbox"/> (5)
Elektronik	<input type="checkbox"/> (2)	Metallbearbeitung	<input type="checkbox"/> (6)
Fahrzeugbau	<input type="checkbox"/> (3)	Kunststoffbearbeitung	<input type="checkbox"/> (7)
Verfahrenstechnik	<input type="checkbox"/> (4)	_____	<input type="checkbox"/> (8) (6)

B. UNTERNEHMENSSTEUERUNG

B1a Mit welchen Kennzahlen steuern Sie Ihr Unternehmen? (mehrere sind möglich) (7)

Umsatz	<input type="checkbox"/> (1)
Umsatzrendite	<input type="checkbox"/> (2)
Rohrertrag	<input type="checkbox"/> (3)
Gewinn	<input type="checkbox"/> (4)
Marktanteil	<input type="checkbox"/> (5)
Eigenkapitalrentabilität	<input type="checkbox"/> (6)
Fremd-/Eigenkapital (Eigenkapitalquote)	<input type="checkbox"/> (7)
Cash Flow	<input type="checkbox"/> (8)
Kosten	<input type="checkbox"/> (9)
Investitionen	<input type="checkbox"/> (10)
Andere (bitte angeben): _____	<input type="checkbox"/> (11)

C. MITARBEITER/-INNEN**C1a Aktueller Personalstand (Teilzeit + Leiharbeiter auf Vollzeit umgerechnet)**

	Anzahl Beschäftigte	
(a) Gesamtbeschäftigte der Produktion	<input type="text"/>	(8)
(b) Beschäftigte Forschung + Entwicklung + Konstruktion	<input type="text"/>	(9)
(c) Beschäftigte Verwaltung	<input type="text"/>	(10)
Gesamtbeschäftigte	(a+b+c) <input type="text"/>	(11)

C1b Fehlzeiten und Fluktuation

Durchschnittliche Fehlzeit	<input type="text"/> %	(12)
Fluktuationsrate (Eigenkündigung + Kündigung)	<input type="text"/> %	(13)

C1c Anzahl der Weiterbildungstage je Mitarbeiter pro Jahr Tage (14)

C1d Gibt es ein Vorschlagswesen für Verbesserungen (oder ähnlich, wie KVP, Kaizen,...)?

Ja Nein (15)

Anzahl der Verbesserungsvorschläge im vergangenen Jahr (16)

Anteil, der davon umgesetzt wurde? % (17)

D. KOMPLEXITÄTSFAKTOREN - FERTIGUNGSTIEFE

Bitte beantworten Sie folgende Fragen für das Produkt mit dem größten Ausstoß (nach Herstellkosten) des Werkes

D1a Geplante Beschaffungsdauer für die wesentlichen Hauptkomponenten, die den Engpaß bilden (kritische Beschaffungsdauer).

Tage (18)

D1b Wie groß sind die dem Kunden veranschlagten Lieferzeiten?

Durchschnittlich veranschlagte Lieferzeit: Tage (19)

D1c Rüst- und Umrüstzeiten

Wie lange dauert ein typischer Umrüstvorgang zwischen Produkten oder Losen?

z.B.: Zeit zum Rücksetzen der Linie, Werkzeugwechsel, Reinigen und Auffüllen (in Minuten).

Minuten (Durchschnitt)
 (20)

D1d Führen Sie formale Lieferantenbewertungen durch?

Ja
 (1)

Nein
 (2)

(21)

Wenn ja, wie ist aktuell die Liefergenauigkeit : % pünktliche Lieferungen (22)

E. LAGERBESTANDSPROFIL

Bitte machen Sie Ihre Angaben zum letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr:

E1a Wie groß war der durchschnittliche Lagerbestand für die folgenden Bereiche:
(Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer der Lagerhaltung an)

	Wochen im Lager	
Rohmaterial	<input type="text"/>	(23)
Zukaufteile und zugekaufte Baugruppen etc.	<input type="text"/>	(24)
In Produktion befindliche Produkte - z.B. Komponenten/Zwischenprodukte der Fertigung	<input type="text"/>	(25)
Verkaufsbereite Endprodukte	<input type="text"/>	(26)

E1b Wie hat sich das Profil des Lagerbestands über die letzten beiden Jahre entwickelt:
Der durchschnittliche Lagerbestand hat sich: (27)
(bitte nur einen Punkt ankreuzen)

Gesteigert um: weniger als 10%	<input type="checkbox"/>	(1)
10-24%	<input type="checkbox"/>	(2)
25-50%	<input type="checkbox"/>	(3)
mehr als 50%	<input type="checkbox"/>	(4)
Verringert um: mehr als 50%	<input type="checkbox"/>	(5)
25-50%	<input type="checkbox"/>	(6)
10-24%	<input type="checkbox"/>	(7)
weniger als 10%	<input type="checkbox"/>	(8)
nicht verändert	<input type="checkbox"/>	(9)

F. PRODUKTINNOVATION

Signifikant neu ist ein Produkt dann, wenn es vorher in Ihrem Werk nicht hergestellt wurde und es sich um mehr als eine einfache Änderung von Material, Farbe oder einer Konstruktionsvariante handelt. Sollte zum Beispiel ein Bekleidungshersteller eine Hose in einem anderen Material für die neue Saison herstellen, wird das als nicht „signifikant“ angesehen. Wenn jedoch ein Hosenhersteller die Produktion von Mänteln beginnt, wird dies als wesentlich für das Werk angesehen.

F1a Wie lange dauert es im Regelfall, eine wesentliche Produktinnovation auf den Markt zu bringen
(Vom Start der Detailkonstruktion bis zur Markteinführung)?

Monate (28)

F1b Wie viele Hauptprodukte haben Sie in Ihrem Produktportfolio? Anzahl (29)

Wie viele Hauptprodukte (keine Material- oder Detailänderungen berücksichtigt) haben Sie in den letzten 3 Jahren in den Markt eingeführt? Anzahl (30)

Wie hat sich die Innovationsrate über die letzten 5 Jahre geändert?

Gleichbleibend (1)

Fallend (2)

Steigend (3) (31)

F1c Welchen Anteil am Gesamtumsatz hatten diese Neuprodukte im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr? % (32)

F1d Welche Strategie verfolgen Sie mit Ihren Produkten? (bitte nur das *wichtigste* Kriterium ankreuzen)

Marktführerschaft (1)

Preisführerschaft (2)

Innovationsführerschaft (3) (33)

F1e Wie hoch ist der prozentuale Anteil des Umsatzes, der jährlich in die Entwicklung neuer Produkte investiert wird? % (34)

G. MARKETING - VERTRIEB

G1a Arbeiten Sie nach einer verbindlichen Marketing-Konzeption? (35)

Ja Nein

G1b Gesamtzahl der Kunden im letzten Geschäftsjahr (36)

Davon Anteil Neukunden (weniger als ein Jahr Kunde) % (37)

G1c Befragen Sie die Kunden, wie sie mit der angebotenen Leistung zufrieden sind? (38)

- gar nicht (1)

- gelegentlich / unregelmäßig (2)

- systematisch (3)

H. LEISTUNGSFAKTOREN

Bitte geben Sie bitte den aktuellen Wert an, sofern dieser bei Ihnen erfasst ist.

H1a Liefertgenauigkeit (just-in-time)
(Für Teile nach veranschlagter Lieferzeit)

Pünktlich ausgeliefert in %

Vorjahr

 %

aktuell

 %

(39,40)

H1b Ausschuss-/Abfallrate (% Ausschuss oder % unter ideal):

Vorjahr

 %

aktuell

 %

(41,42)

Ausschuss: Nicht durch Nacharbeit zu reparieren (nicht einkalkulierter Ausschuss)

H1c Nacharbeitszeit

% der Kapazität

 %

(43)

H1d Rüst- und Umrüstzeiten

% der Kapazität

 %

(44)

H1e Reklamationen/Rücksendungen
aus Qualitätsgründen

% Reklamationen bzgl. Umsatz

Vorjahr

 %

aktuell

 %

(45,46)

H1f Fehlerquote nach der Produkt-Schlussprüfung
(Untermenge von H1b)

aktuell

 %

(47)

H1g Wie ordnen Sie Ihr Unternehmen ein?

Einzelfertiger

Serienfertiger

(48)

UNTERNEHMENSINFORMATIONEN

Wir versichern Ihnen, daß dieses Identifikationsblatt sofort nach Eingang Ihres Fragebogens separat aufbewahrt wird und die Identifikation ausschließlich über die zugewiesene Referenznummer (Code) erfolgt.

Firmenname	_____
Standort	_____
wenn nicht gleich, Muttergesellschaft:	_____

Adresse	_____

Kontaktperson(en) im Unternehmen, an die die Reports zu senden sind und an die Anfragen gerichtet werden können:	_____
Position im Unternehmen:	_____
Telefon u. Telefax	_____
E-mail	_____

➔ Wir bitten Sie, Ihrem Fragebogen eine Produktbroschüre beizulegen, da diese zu einem besseren Verständnis Ihres Produktportfolios beiträgt. Vielen Dank!

Abgabetermin: 25.06.2008

Senden Sie bitte den ausgefüllten Fragebogen an:
Christian Harde
Hochschule Reutlingen / Export-Akademie
Alteburgstraße 150
72762 Reutlingen