

# Umsetzung der Transformation „aus der Praxis „



We connect **plastics**  
with **sustainability!**

10.04.2024 / Anton Brunner

## Standort Deutschland, Untersteinach



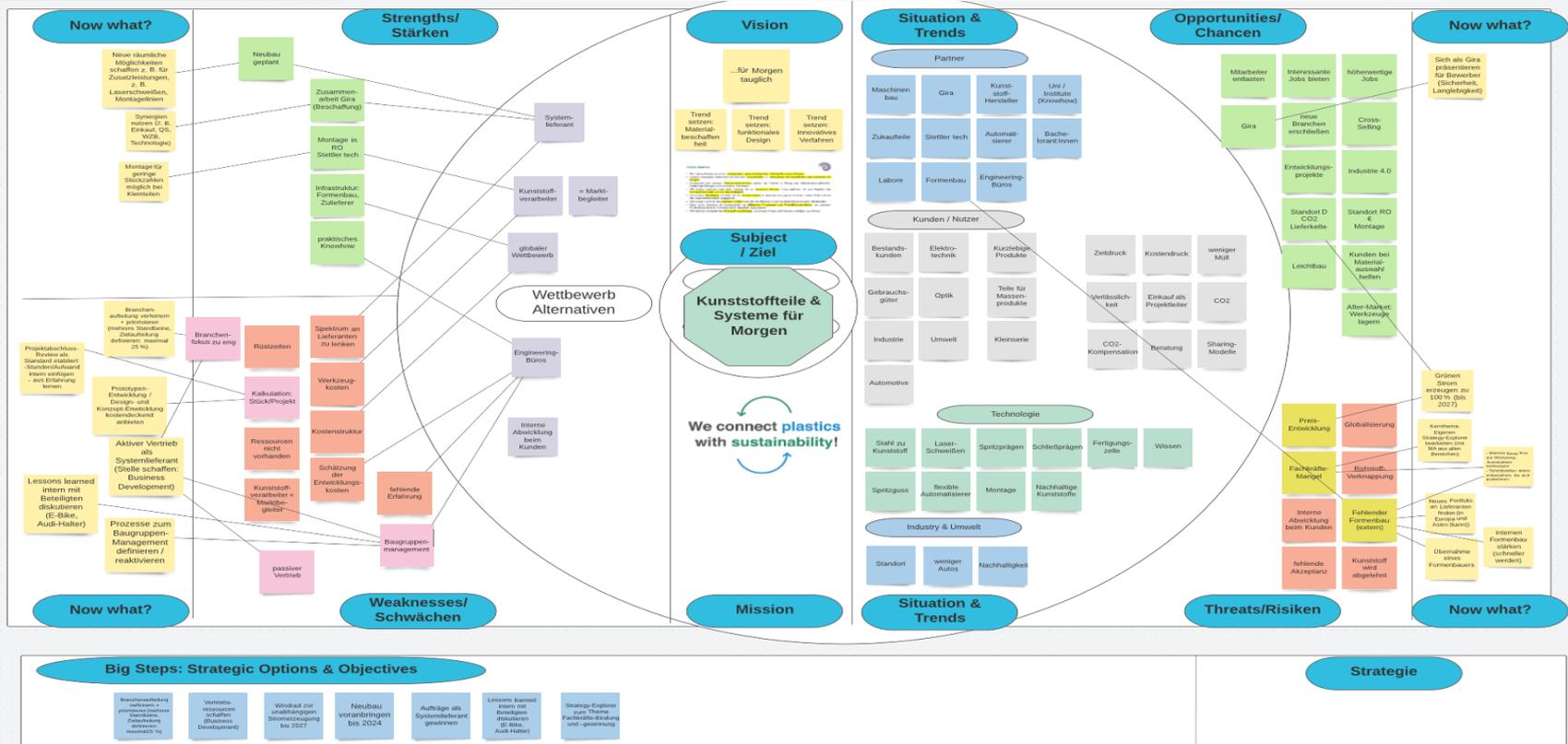
## Standort Rumänien, Bistrita



- Stabile langfristige Kundenbeziehungen mit gleichbleibenden Umsätzen
- Aktuelle Kunden generieren kein Wachstum
- Veränderung der Kundenstrategien
- Neukundenbetreuung durch Tagesgeschäft nicht wirklich möglich
- Bestehende Strategie stimmte nicht mehr mit der Veränderung überein

# Was haben wir gemacht?

## Strategieworkshop



- **Globalisierung/Sourcing** (Standortverlagerungen der Kunden)
- **Mengensituation** (Reduzierung Massenmarkt)
- Nachhaltigkeit/CO2
- Lieferkette/Global-Player/auch Rohstoffe
- **Mitarbeiter/Qualifikation**
- Digitalisierung/Wissenssammlung
- Politik/Weltwirtschaft
- **Lieferanten/WKZB/Mittelstand Spritzgießwerkzeuge**
- „Nicht-Wissen“ der Kunden
- Forderungen und Vertragserfüllung
- Produktentscheidung / Verbrenner oder E
- Mittelstand findet kein Gehör ( **Mittelstand hat keine Lobby** )
- Steigende Kosten mit geringer **Kompensationsmöglichkeit**
- Komplexe Projektbearbeitung mit dem Kunden – hoher Aufwand ohne Ausgleich

Kategorien	Stettler	Fakten
Geographie, klimatisches sozio-kulturelles Umfeld	Natur (Vision Wärmekreislauf), neue Rahmenbedingungen (CO2), Verkehrsanbindung, außerhalb der Ballungsräume (Autobahnkreuz A3/A7)	
Branchen, Marktbereiche des Endprodukts	eBike, Automotive, Brennstoffzelle LKW,	
Segmente im Marktbereich	Exterieur, Fahrwerk, Lüfterräder (Unwucht), Fluidtechnik (Dichtheit)	Prüfgeräte und Erfahrung
Umfeldbedingungen in der Anwendung	Nachhaltigkeit/CO2 Bilanz, Ressourcennutzung/Kreislaufdenken, Transparenz, Sauberraum	
Zulassung, Zertifizierung, Vorschriften	ISO 9001, IATF 16949, ISO 50001, ISO 14001, VDE (Rumänien)	
Anwendungsfeld, Funktion, System	Outdoor, Funktionselemente (nach Klassifizierung), Fluidführende Funktion, Kabelkonfektion	<u>Klassifizierung Automobilindustrie</u>
Leistungsinhalt/Package	Messtechnik, Großserienteile, Zusatzprozesse, Werkzeuglagerung (max 1to oder 1000x800mm) Multikavitäten (bis 64-gach), Montage, Rumänien (Kabel und Montage), Unwucht, Konsilager; <u>DE=Prozessentwicklung; RO=Bestandsabwicklung</u>	Externes Lager mit Spezial Verpackung für WKZG Standort Rumänien
Produkt und Produktfamilie	Multikavitäten (bis 64-fach), Mehrkomponenten (2-K), Strukturbauteile (Metallersatz), Insert-Outsert (Stanzteile und Biegeteile), Sichtteile (Exterieur), Montage	
Fertigungs- und Liefer-Prozesse	Spritzguss, Montage, Strahlen, Schweißen, Dichtheit, Drucken, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Messtechnik, Schließkräfte bis max 500to (IST 350to) ERP, CAQ, CAD	
Werkstoff-, Materialkompetenz	Technische Kunststoffe (PA,POM,ASA,PP,PEEK,PBT,PC,TPE) Zukaufteile (Stanzteile, Biegeteile, Textil, Normteile)	Mengen: 2.000 to/Jahr

# Longlist

10 + x potentielle Märkte/Kundenbranchen

**stettler.de**

Kunststofftechnik GmbH & Co. KG  
Ein Unternehmen von GIRA

Märkte (Auswahl Artikel)	←	Branchen (IST-)	Fahrzeug	Elektronik	Maschinen	E-Bike	Sonstige
Automotive			x			x	
Zweirad			x			x	
Sonderfahrzeuge (Bau- und Landwirtschaft)			x				
Schienerfahrzeuge			x			x	
Gebäudetechnik			x				x
Sicherheitstechnik							x
Energietechnik			x	x			x
Roboter und Automation					x		
Fluidtechnik			x		x		x
Optik, Photonik – „Branchen übergreifend“			x	x	x		x
Medizintechnik							x
Recyclingindustrie – „Synergien“							x
Lagertechnik (WKZG) – „Synergien“			x				

# Zielmarktanalyse

## Neue Geschäftsfelder

Zielmärkte	IST-Komponenten	Begründung
Fluidtechnik - Hydraulik - Anschlüsse - Stutzen - Heizungstechnik	Rückschlagventile Kupplungsverbindungen Brennstoffzelle Verbindungen Heizungstechnik	Verbindung von Flüssigkeitsführenden Bauteilen durch US-Schweißen Dichtheitsprüfungen Sauberkeitserfahrung Berstdruckprüfungen VDA Stutzen CT Analysen Komplexe Geometrien
Elektronik (Bereiche Dichtigkeit/Sauberkeit) - Sensoren - Consumer - Photonic - Automotive - Sicherheitstechnik	Keyboard-Teile Sensoren PKW Träger für Eprom Abdeckungen Batteriegehäuse	Multikavitäten Massenteile Geometrien Sauberkeitstechniken Gratfreiheit Messtechnik VDE Zertifiziert in Rumänien, Konfektion von Kabeln
Optik - Sensoren - Sicherheitstechnik	Deckel RGB Lichtleiter Schalter	Wissensträger im Unternehmen Lichtleiter Lichtleiter Gebäudetechnik

Analyse nach den Kriterien der potentiellen Geschäftsfelder:  
(mögliche Top 3 für kurz (1-3 Jahre) und mittelfristig (2-5 Jahre))

### Top 1 Optik

- Bauteile für die optischen Anwendung mit Schwerpunkt transparente Teile

### Top 2 Fluidtechnik

- Kunststoffbauteile mit Medienführung (z.B. Luft, Wasser, Öl)

### Top 3 Elektronik/Elektrotechnik

- Artikel für die Bereich in der Anwendung Elektronik/Elektrotechnik

### Top 4 langfristig - Silikonverarbeitung

- Silikon im non Automotive

### Top 5 langfristig – Medical

- Medical (nicht im Reinraum und mit gesonderten Zertifizierungen)

Ein Business Development Manager ist ein Zukunfts-Analyst, der im rasanten Wandel der Wirtschaftsmärkte strategisch auf neue Bedingungen reagiert.

Insgesamt gewährleistet ein Business Development Manager, dass das Unternehmen mit der Zeit geht und sich erfolgreich weiterentwickelt.

Erstellung von Prognosen für zukünftige Trends und Marktentwicklungen: Entwurf von Business-Strategien und Aufbau strategischer **Partnerschaften und Kooperationen** mit anderen Unternehmen.

# Warum ? Darum ?

Anton Brunner

**stettler.de**

Kunststofftechnik GmbH & Co. KG  
Ein Unternehmen von GIRA

- 47 Jahre Erfahrung in der Kunststoffindustrie in unterschiedlichen Funktionen mit allen Höhen und Tiefen des Managements.
- Querdenker und Integrator von neuen Produkten und Innovationen im Betrieb und im Firmenverbund.
- Internationale Erfahrung in Asien mit Kunden in den Bereichen Automotive, Medizin, Photonik, Kamerasysteme, Sicherheitstechnik und Silikon.
- Breites Netzwerk weltweit und > 100 aktive Kundenkontakte.

# Was haben wir gemacht ?

## intern

### 1.) Auswahl der **richtigen** Mitarbeiter

Wir haben talentierte und engagierte Mitarbeiter eingestellt, die unsere Unternehmenswerte teilen und bereit sind, ihr Bestes zu geben.

### 2.) Strategieabstimmung mit allen Funktionsebenen

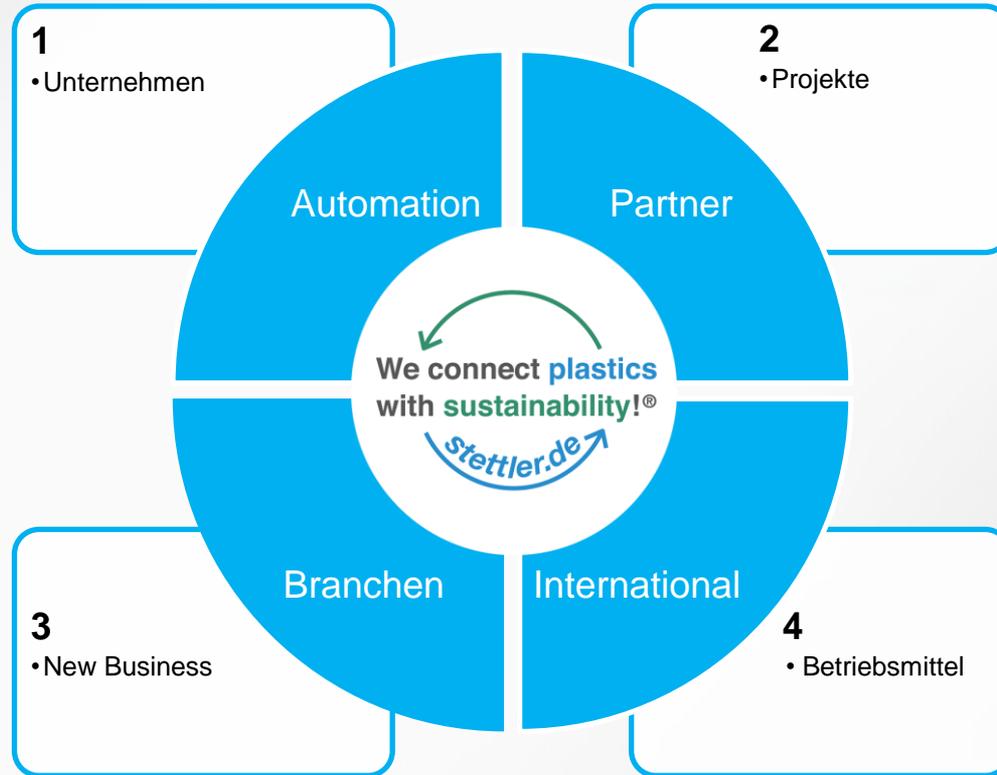
Wir haben eine klare Unternehmensstrategie entwickelt und diese mit allen Abteilungen und Teams abgestimmt. Dies ermöglicht eine einheitliche Ausrichtung und effektive Zusammenarbeit.

### 3.) Transparenz und gemeinsames Verständnis

Wir haben offene Kommunikation gefördert und ein gemeinsames Verständnis für unsere Ziele, Werte und Herausforderungen geschaffen. Dies stärkt das Vertrauen und die Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen

### 4.) Marktumfeld und Anpassungsfähigkeit

Wir haben uns kontinuierlich mit den Entwicklungen im Marktumfeld auseinandergesetzt und sind flexibel auf Veränderungen eingegangen. Dies ermöglicht es uns, wettbewerbsfähig zu bleiben und Chancen zu nutzen.



# Was haben wir gemacht ?

## extern

- Neue Präsentation der gesamten Firmengruppe erstellt
- Social-Media Darstellung ausgebaut
- Messe Fakuma als Plattform
- Neue Supply Chain für Betriebsmittel mit deutschen und asiatischen Werkzeugmachern umgesetzt, um Umsetzungsgeschwindigkeit deutlich zu erhöhen und kosteneffizient anbieten zu können.
- Neue Angebotsoffensive mit Transparenz für Teile, Werkzeuge incl. Simulationen, Betriebsmittel, Fertigung und Ersatzteilkpakete.
- Finanzierungen als Option mit Vertragsabsicherung
- Übernahme von Verantwortung in der Produktentstehungsphase

# Was sind die Ergebnisse?

100 Neukundenansprachen

**stettler.de**

Kunststofftechnik GmbH & Co. KG  
Ein Unternehmen von GIRA

- 1.Keine Zeit
- 2.EDV-Umstellung
- 3.Kein Interesse an neuen Lieferanten
- 4.Reduzierung der aktuellen Lieferanten
5. Ohne weltweite Produktionswerke brauchen sie nicht mehr antreten
- 6.Bitte nächstes Jahr wieder melden
- 7.Ich gebe Ihre Präsentation weiter

Diese Rückmeldungen sind typisch für den Umgang mit neuen Kunden und können eine Vielzahl von Gründen haben. **Es ist wichtig, geduldig zu bleiben und weiterhin hartnäckig zu sein, um potenzielle Geschäftsmöglichkeiten zu erkunden.** Vielleicht ergeben sich im nächsten Jahr neue Chancen!

## Ergebnis nach den Kriterien der potentiellen Geschäftsfelder:

### **Top 1 Optik**

- 1 Neukunde – Fertigung Lichtleiter

### **Top 2 Fluidtechnik**

- 1 Neukunde – Weiße Ware
- 1 Neukunde - Brennstoffzelle

### **Top 3 Elektronik/Elektrotechnik**

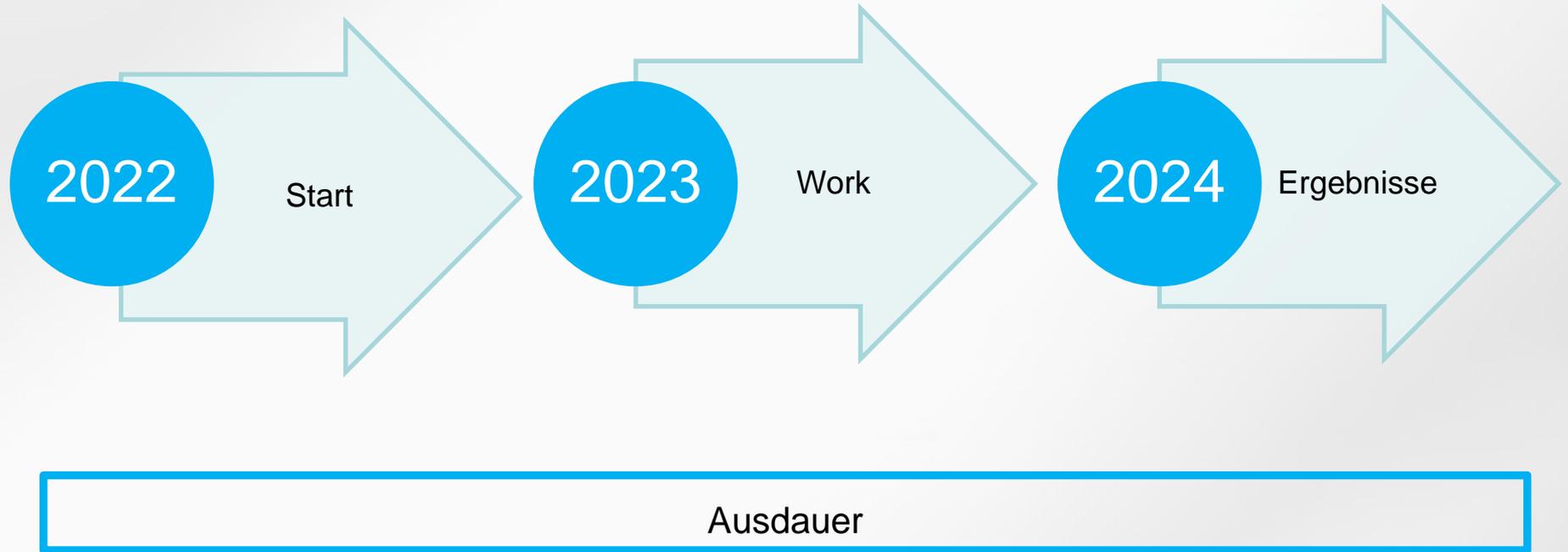
- 3 potentielle Neukunden im Haus

### **Top 4 langfristig - Silikonverarbeitung**

- Kein Erfolg

### **Top 5 langfristig – Medical**

- 2 Neukunden (kurzfristig)



Wir sind Ihr Partner für hochwertige Kunststofflösungen, die die Zukunft gestalten. Mit über 80 Spritzgießmaschinen und einem Fokus auf Innovation sind wir führend in den Bereichen Medizin, Industrie, Automotive und E-Bike. Unsere maßgeschneiderten Kunststoffprodukte setzen neue Maßstäbe und treiben die Entwicklung in verschiedenen Branchen voran.

Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft mit innovativen Kunststofflösungen gestalten!

# Woran arbeiten wir ?

## Holographie

Unsere innovative holografische Anwendung revolutioniert die Art und Weise, wie Ihr Unternehmen mit Kunden interagiert.

Durch die nahtlose Integration holografischer Darstellungen in Ihre Produkte oder Dienstleistungen bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben und ein unvergessliches Kundenerlebnis zu schaffen. Mit unserer Technologie können Sie Ihre Produkte auf eine völlig neue Art und Weise präsentieren, die die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden auf sich zieht.



# Woran arbeiten wir ?

## Displays mit integrierten Funktionen

Unsere hochwertigen Kunststoffteile für Displays mit Beleuchtungsfunktion bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre Produkte auf eine ganz neue Weise zu präsentieren. Durch die Verwendung innovativer Materialien und modernster Technologie ermöglichen wir es Ihnen, Displays herzustellen, die nicht nur ästhetisch ansprechend sind, sondern auch eine beeindruckende Beleuchtungsfunktion bieten. Mit unseren Teilen können Sie die Attraktivität Ihrer Produkte steigern und Ihren Kunden ein unvergessliches visuelles Erlebnis präsentieren.



Wir sind davon überzeugt, dass unsere maßgeschneiderten Lösungen Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe heben werden. Lassen Sie es uns gemeinsam anpacken und Großes erreichen! 

Die **Arbeit** wird oft als **höchstes Gut** und **Fähigkeit** der Deutschen betrachtet. Sie ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Kultur und Identität. **Deutsche Tugenden** wie **Fleiß, Pünktlichkeit, Genauigkeit und Zuverlässigkeit** sind in der Arbeitswelt hoch geschätzt. Diese Eigenschaften tragen dazu bei, dass Deutschland als **attraktiver Arbeitsmarkt** wahrgenommen wird.

Der **deutsche Mittelstand** ist ein **wesentlicher Motor** für die Wirtschaft und den Wohlstand unseres Landes. Er besteht aus einer Vielzahl von **kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)**, die eine breite Palette von Branchen abdecken. Diese Unternehmen sind oft das **Rückgrat** der deutschen Wirtschaft und tragen maßgeblich zur Beschäftigung und Innovation bei.

Der Mittelstand ist ein wertvoller Teil unserer Wirtschaft, **der es verdient, in den Fokus gerückt zu werden.**

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

*stettler.de*

Kunststofftechnik GmbH & Co. KG  
Ein Unternehmen von GIRA



***Wir helfen und unterstützen zur Lösung und Realisierung von  
Kunststoffapplikationen aller Art***

Anton Brunner

New Business Development

[a.brunner@stettler.de](mailto:a.brunner@stettler.de)

+49 173 7553703



This document and all its parts are protected by copyright.

Any use not expressly permitted by copyright law requires the prior written consent of Stettler Kunststofftechnik GmbH & Co. KG

This applies, in particular, to reproductions, editing, translation and storage and processing in electronic form. Any further distribution to third parties is only permissible with the prior written consent of Stettler Kunststofftechnik GmbH & Co. KG

**Stettler Kunststofftechnik GmbH & Co.KG**

Untersteinach 15  
96154 Burgwindheim  
Germany