

PRESSEINFORMATION

**Ausschreibung „Strategiepreis Maschinenbau 2007“
Maschinenbau-Strategien gesucht**

- **Wettbewerb für Maschinenbau-Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz**
- **Prämiert werden strategische Ausrichtung und Prozesse**
- **Schirmherr ist Bundesminister Michael Glos**
- **Teilnehmer können Benchmarking-Daten nutzen**
- **Förderung des Maschinenbau-Images in der Öffentlichkeit**

München, 26. Juni 2007 – Der Strategiepreis Maschinenbau prämiert erfolgreiche Unternehmensstrategien und systematisch aufgesetzte Strategieprozesse. Veranstaltet wird der Strategiewettbewerb wie bereits 2005 von der Unternehmensberatung Oliver Wyman (vormals Mercer Management Consulting). Neben dem über alle Kategorien hinweg ermittelten Gesamtsieger gibt es auch Preise für das beste Geschäftsmodell, die beste Wachstumsstrategie und den besten Strategieprozess. Bewerbungen für den „Strategiepreis Maschinenbau 2007“ sind noch bis zum 27. August 2007 möglich. Teilnehmen können Maschinenbau-Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland, Österreich und der Schweiz und einem Umsatz von mehr als 25 Millionen Euro. Jeder Teilnehmer erhält Zugang zu einer aus den anonymisierten Einsendungen erstellten Strategie-Benchmarking-Studie. Sie hilft, die eigene Position in der Branche besser zu bestimmen und sich an den Besten zu orientieren. Zudem soll der Wettbewerb das Image der Branche in der Öffentlichkeit weiter steigern. Der „Strategiepreis Maschinenbau 2007“ steht unter der Schirmherrschaft von Michael Glos, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie.

Weltweit halten Maschinenbau-Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz Spitzenpositionen, zum Beispiel bei Maschinen für die Kunststoff- und Holzbearbeitung, bei Textilmaschinen oder in der Fördertechnik. In den drei Ländern arbeiten etwa zehn Prozent aller in der Industrie Tätigen für Maschinenbau-Unternehmen, und Maschinen machen rund 15 Prozent der nationalen Exporte aus. Derzeit profitiert die Branche überproportional von der Globalisierung und der konjunkturellen Belebung in Europa. Doch bereits mittelfristig könnte der Trend umschlagen: In den erstarkenden Schwellenländern und vor allem in China bildet sich zunehmend eine eigene Maschinenbau-Industrie heraus, die konkurrenzlos günstig fertigen kann.

„Ob die Maschinenbauer in den Hochlohnländern ihre starke Position auf dem Weltmarkt auch in Zukunft halten können, hängt wesentlich von ihrer strategischen Aufstellung ab“, sagt Thomas Kautzsch, Partner und Maschinenbau-Experte bei Oliver Wyman. „Dazu gehören etwa eine intelligente Produktstrategie, ein an die individuellen Unternehmensziele angepasstes Innovationsmanagement, eine vorausschauende Mitarbeiterentwicklung und die Antizipation

künftiger Kundenbedürfnisse.“ Auch wenn der Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland, Österreich und der Schweiz gegenwärtig einen außergewöhnlichen Aufschwung erlebt, dürfe dies nicht dazu führen, die strategische Ausrichtung nicht regelmäßig kritisch zu überprüfen. „Die Unternehmen müssen gerade in konjunkturellen Hochphasen ihre strategischen Hausaufgaben machen, um nicht nur die Chancen des Aufschwungs optimal für sich zu nutzen, sondern um auch für den nächsten Abschwung gerüstet zu sein“, so Kautzsch.

Gesucht werden die Besten der Branche

Die Jury des Strategiepreises Maschinenbau bewertet, aufgrund welcher Überlegungen welche Strategie verfolgt wird – und wie konsequent die Unternehmen ihre Strategien umsetzen, überprüfen und korrigieren. Neben der Bewertung der eingereichten Strategien entsteht so exklusiv für die Teilnehmer eine Datenbank existierender Strategieansätze. „Das übergreifende Ziel ist es, über die Analyse der eingereichten Strategien einen Querschnitt Erfolg versprechender Maschinenbau-Strategien aufzuzeigen“, so Oliver Wyman-Berater Kautzsch. „Viele Maschinenbauer könnten ihre strategische Ausrichtung verbessern, wenn sie mehr über ihre strategischen Optionen und die Prozesse zur Steuerung von Strategieprozessen wüssten.“

Den Strategiepreis Maschinenbau 2005 gewannen der Hersteller von Getränkeabfüllanlagen Krones (Gesamtsieger), der Holzbearbeitungsmaschinen-Hersteller Homag (bestes Geschäftsmodell), der Spezialist für Massivkaltumformung Profiroll (beste Wachstumsstrategie) und die Industrielle Messtechnik von Carl Zeiss (bester Strategieprozess). Die Liste zeigt, dass auch mittelständische Unternehmen beim Strategiepreis gute Chancen haben.

Einsendeschluss ist der 27. August 2007

Teilnehmen am diesjährigen Wettbewerb können Maschinenbau-Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland, Österreich oder der Schweiz und einem Jahresumsatz ab 25 Millionen Euro. Die Grundlage des Wettbewerbs ist ein Fragebogen, mit dem die strategische Aufstellung ermittelt wird: ob strategisch gedacht und gehandelt wird und ob eingeschlagene Strategien erfolgreich umgesetzt werden. Die Ergebnisse bleiben vollständig anonym und bilden die Grundlage für eine Benchmarking-Analyse, die den Teilnehmern exklusiv zugänglich gemacht wird. Sie soll einerseits helfen, der Branche konkrete Denkanstöße für alternative Strategien zu geben, und andererseits zum Vergleich mit anderen Unternehmen anregen. Wer in die zweite Runde kommt, hat die Chance auf einen Strategieworkshop, in dem die eigene Strategie von Oliver Wyman-Experten unter die Lupe genommen und diskutiert wird.

Strategiepreis Maschinenbau 2007

Teilnahmeberechtigt Maschinenbau-Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 25 Millionen Euro und mit Hauptsitz in Deutschland, Österreich oder der Schweiz
Schirmherr Michael Glos, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie
Einsendeschluss 27. August 2007
Kontakt Oliver Wyman
„Strategiepreis Maschinenbau 2007“
Tom Sieber
Marstallstraße 11
80539 München
Telefon: +49 89 939 49 585
E-Mail: tom.sieber@oliverwyman.com

Ansprechpartner

Pierre Deraëd
Leiter Corporate Communications
Oliver Wyman
Marstallstraße 11
80539 München

Tel.: 089.939 49 599

Fax: 089.939 49 515

pierre.deraed@oliverwyman.com

www.oliverwyman.com

ÜBER OLIVER WYMAN

Oliver Wyman ist eine führende Managementberatung mit 2.500 Mitarbeitern in mehr als 40 Büros weltweit. Das Unternehmen verbindet ausgeprägte Branchenspezialisierung mit hoher Methodenkompetenz bei Strategieentwicklung, Prozessdesign, Risikomanagement, Organisationsberatung und Führungskräfteentwicklung. Gemeinsam mit seinen Kunden entwirft und realisiert Oliver Wyman nachhaltige Wachstumsstrategien. Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre Geschäftsmodelle, Prozesse, Risikostrukturen und Organisationen zu verbessern, ihre Abläufe zu beschleunigen und ihre Marktchancen optimal zu nutzen. Oliver Wyman ist Teil der Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC). Weitere Informationen finden Sie unter www.oliverwyman.com.

Auch in den deutschsprachigen Ländern gehört Oliver Wyman zu den führenden Strategieberatungen mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten. In den Oliver Wyman-Büros in München, Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg und Zürich arbeiten 430 Mitarbeiter für die führenden Unternehmen aus den Branchen Automobil, Einzelhandel, Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen, Luft- und Raumfahrt, Maschinen- und Anlagenbau, Medien, Telekommunikation und Transport. Sie werden durch ein weltweites Expertennetz unterstützt, um für jede Aufgabe das beste Team stellen zu können.