

# Mit Ideenmanagement in Richtung Zukunft

Um die Unternehmensentwicklung langfristig zu sichern, setzt Vormann unter anderem auf das sogenannte Ideenmanagement. Damit will man dauerhaft auch bei der Produkt- und Sortimentsentwicklung die Nase vorn behalten.

Ursprünglich hat sich das Unternehmen August Vormann ganz auf die Herstellung und den Vertrieb von Stanzartikeln aus Metallen konzentriert. Doch in den vergangenen Jahren wurde zusätzlich das Sortiment um einige Bausteine ergänzt. Beispiele sind Handlauf- und Geländersysteme, Ketten, Seile und Schläuche, sowie Universalhaken, Holz- und Glasablagen, aber auch Regalsysteme und Konsolen. Gerade beim letztgenannten Bereich handelt es sich um eine Sparte, die immer wichtiger geworden ist und in der das Unternehmen viele Patente, Gebrauchs- und

Geschmacksmuster angemeldet hat. Das gilt auch für die neuen Systemkonsolen. „Dabei handelt es sich um den ersten Wandträger, der zwei Böden aufnehmen kann“, beschreibt Geschäftsführer Ulf Günther das Produkt. Dabei kann das System zu einer kompletten Regalwand ausgebaut und mit speziellen Elementen für Bücher, DVDs und CDs kombiniert werden. Mit den Regalsystemen insgesamt generiert Vormann immerhin rund 15 Prozent seines Umsatzes. Weiter zählen Verbindungselemente zum Sortiment wie Scharniere, Beschläge, Winkel und Verbinder



Patentiert: die Systemkonsolen von Vormann, die erstmals auch zwei Böden aufnehmen können.



Seit 2002 im Programm: Ketten und Seile.

sowie Holzverbinder. Insgesamt umfasst das Produktprogramm rund 4.500 Artikel.

An der hohen Fertigungstiefe und dem hohen Fertigungsanteil an den gebotenen Produkten „Made in Germany“ will man auch künftig festhalten. Gleichzeitig soll mit Blick auf die Anforderungen einzelner Vertriebslinien das Programm weiter ausgebaut und um Ergänzungssortimente erweitert werden. „Darin sehen wir eine der wichtigsten

Aufgaben für die kommenden Jahre“, so Geschäftsführer Ulf Günther.

Ein weiteres wichtiges Zukunftsthema ist die Logistik. Diese findet sich bisher in Ennepetal. Noch. Denn dort, in der Weichselstraße, stößt man nach immer wieder erfolgten Erweiterungen inzwischen an klare Grenzen. Deshalb hat man sich bei Vormann entschlossen komplett neu zu bauen und ist derzeit auf der Suche nach einem geeigneten

ten Grundstück in der Umgebung. Ein Unterfangen, das sich allerdings als nicht ganz einfach erweist, weiß Geschäftsführer Günther. „Wir wollen die Kompetenz Logistik unbedingt in den eigenen Händen behalten“, so Günther. Die Option auf einen Dienstleister auszuweichen werde deshalb nur im absoluten Notfall gezogen. Mit der neuen Logistik will man vor allem den gewachsenen Anforderungen des Handels an Lieferzuverlässigkeit (derzeit bei rund 98 Prozent) und Lieferzeiten gerecht bleiben.

Vormann ist ein Traditionsunternehmen mit tiefen Wurzeln. Bereits 1863 von Ludwig Vormann als Schmiedewerkstatt in Ennepetal gegründet, wurde es 1888 von seinem Sohn August Vormann übernommen, dessen Name das Unternehmen bis heute trägt. In den 1970er Jahren erfolgte der Einstieg in die DIY-Branche, über die heute rund 50 Prozent des Umsatzes generiert wird. Neben dem Produktionsstandort in Ennepetal wurde 1992 ein zweiter Standort im

brandenburgischen Elsterwerda (unter anderem findet sich dort auch eine Pulverbeschichtung) eingeweiht. Und 2000 erfolgte die Eröffnung einer Vertriebsgesellschaft in Südafrika.

In den vergangenen Jahren wurde zudem der jüngste Generationenwechsel vollzogen, womit sich das Unternehmen nun in der fünften Generation in Familienbesitz befindet. Geschäftsführer sind neben Ulf Günther, Thomas Vormann (Produktion Ennepetal) und Andreas Külpmann (Elsterwerda). Derzeit beschäftigt Vormann 225 Mitarbeiter (100 am Stammsitz in Ennepetal, 50 im Logistikzentrum und 75 in Elsterwerda) und erzielte zuletzt einen Umsatz von rund 30 Mio. €.

In den vergangenen Jahren lag das durchschnittliche jährliche Wachstum zwischen vier und fünf Prozent. „In diesem Jahr allerdings“, freut sich Günther, „liegen wir deutlich darüber.“ Grund für diese beschleunigte Expansion ist einmal mehr das Wachstum im Ausland. Durch

die verstärkte Entwicklung der Märkte in Osteuropa inklusive Russlands stieg zusammen mit dem Umsatz auch der Exportanteil am Umsatz auf rund ein Drittel. „Mittelfristig wollen wir diesen jedoch noch weiter steigern“, so Günther. Deshalb werden nicht nur die Sortimente in den jeweiligen Landesprachen geliefert, sondern auch der Internetauftritt auf die Auslandsexpansion ausgerichtet und in zahlreichen Sprachen zugänglich gemacht. „Vorteile auf den internationalen Märkten versprechen wir uns zudem davon, dass wir länderspezifische Sondermaße und Oberflächenveredelungen anbieten können“, merkt Günther an.

Neu bei Vormann ist das sogenannte Ideenmanagement. Darunter versteht man ein Programm, mit dem langfristig die Unternehmensentwicklung sichergestellt werden soll. Unter der Moderation eines externen Beratungsunternehmens wurden so Konzepte entwickelt, wie die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die

Motivation der Mitarbeiter und die Kompetenzen der Führungskräfte weiterentwickelt werden können. In einem ersten Schritt wurde im Frühjahr ein Vorschlagswesen eingeführt, mit dem vermehrt Ideen der Mitarbeiter generiert, bewertet und honoriert werden sollen. „Wir wollen damit letztlich erreichen, dass sich die Mitarbeiter noch stärker in unsere Entscheidungsprozesse einbringen“, erklärt Günther. „Denn gerade in der Kompetenz und der Erfahrung der eigenen Mitarbeiter sehen wir eine unserer großen Stärken.“ In diesem Zusammenhang wurden auch die Budgets für Schulungen deutlich aufgestockt. Ein weiteres Resultat des Ideenmanagements ist die Einrichtung einer kommunikativen Plattform, die unterschiedliche Firmen aus völlig anderen Bereichen, aber ähnlichem Know-how zusammenbringen. Dadurch soll ein kreativer Fluss von Ideen und Anregungen zum gegenseitigen Nutzen erzeugt werden. ■



Das Kugel-Handlauf-System von Vormann.