

30. Stuttgarter Unternehmergespräch

Vom Produktlieferant zum Lösungsanbieter

Stuttgart, 11. November 2010

Dr. Eberhard Veit
Vorstandsvorsitzender, Festo AG



Leistungsführerschaft



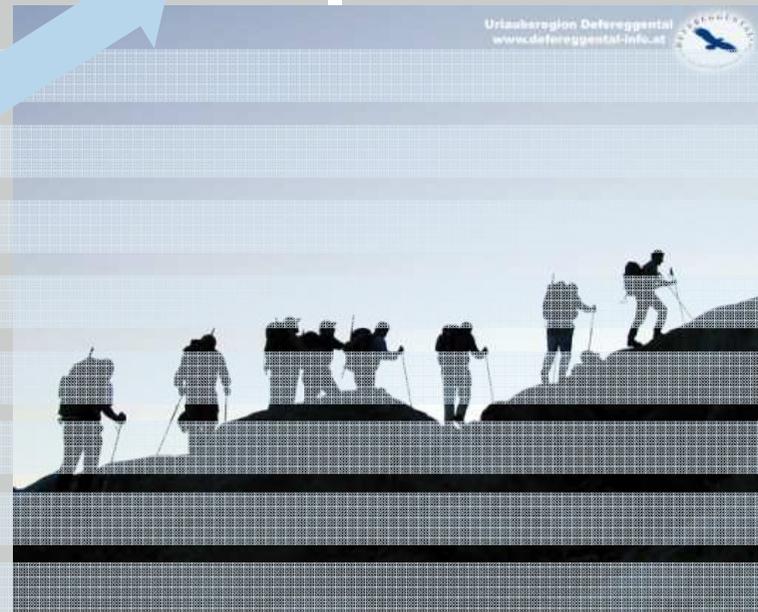
Wir wollen in der Automatisierung mit Pneumatik, erweitert um elektrische Aktuatoren, das beste, weltweit führende Unternehmen der Branche sein.

Wir sind **Partner Nr. 1** unserer **Kunden** und verfügen über die höchste Problemlösungskompetenz.

Mehrwert schaffen für unsere Kunden

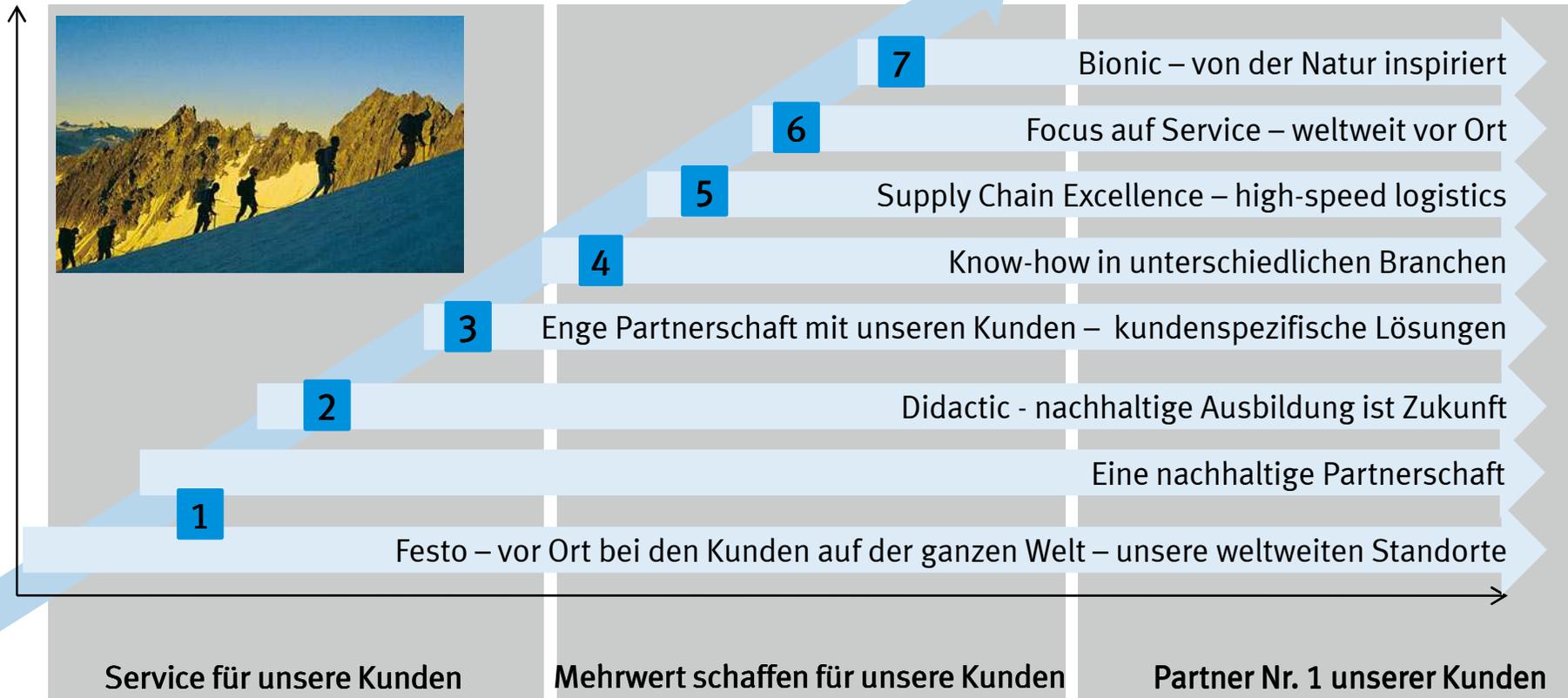
Visionen bewegen

Lassen Sie uns
diesen Weg
gemeinsam
gehen...



Mehrwert schaffen für unsere Kunden

Visionen bewegen



Service für unsere Kunden

Mehrwert schaffen für unsere Kunden

Partner Nr. 1 unserer Kunden

Menschen/Mitarbeiter: unser Erfolgsfaktor Nr. 1

1 Nah bei unseren Kunden - rund um den Globus



Die konsequente internationale Ausrichtung von Festo findet ihre Ausprägung in der durchgängigen Gründung neuer Landesgesellschaften.

... 58 Landesgesellschaften und
... 250 Niederlassungen
... weltweite Präsenz in 176 Ländern

2 Aus- und Weiterbildung sind der Nährboden des Erfolgs

Ausbildung ist Zukunft!



Festo fördert Technik-Initiativen

Unser Anspruch – die Jugend für Technik und
Zukunftsberufe begeistern!

- Gezielte Förderung von Ingenieurnachwuchs an Hochschulen im Rahmen unseres Festo Bildungsfonds
- Partner der SkillsGermany, Berufswettbewerbe und WorldSkills,
- Hauptsponsor für die Disziplin „Mechatronik und mobile Robotik“



3 Beispiele für intelligente Module für die Funktionsintegration

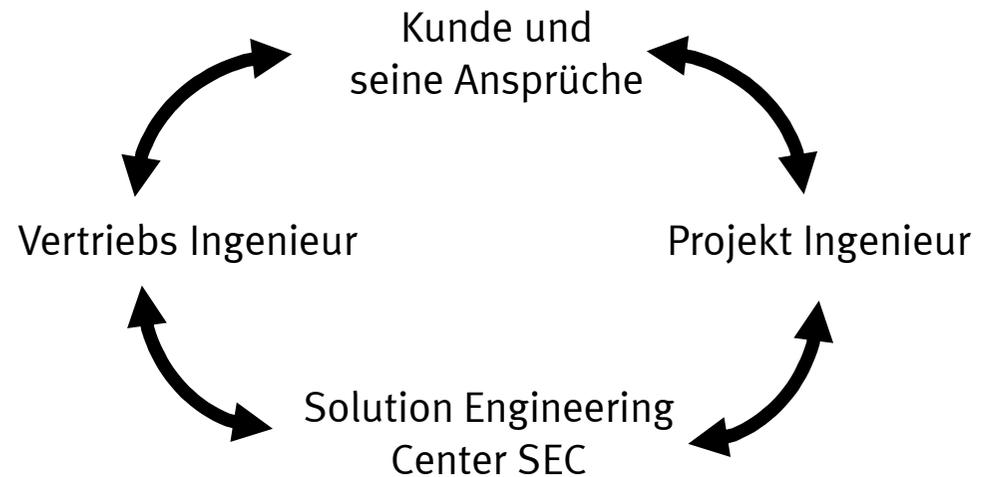
„alte“ Kundenlösung



Vorteile für den Kunden

1. Kostenreduktion von 30 bis 40 %
2. One-stop-shopping: nur ein Lieferant für alle Funktionen
3. Vereinfachung und einfacher Service

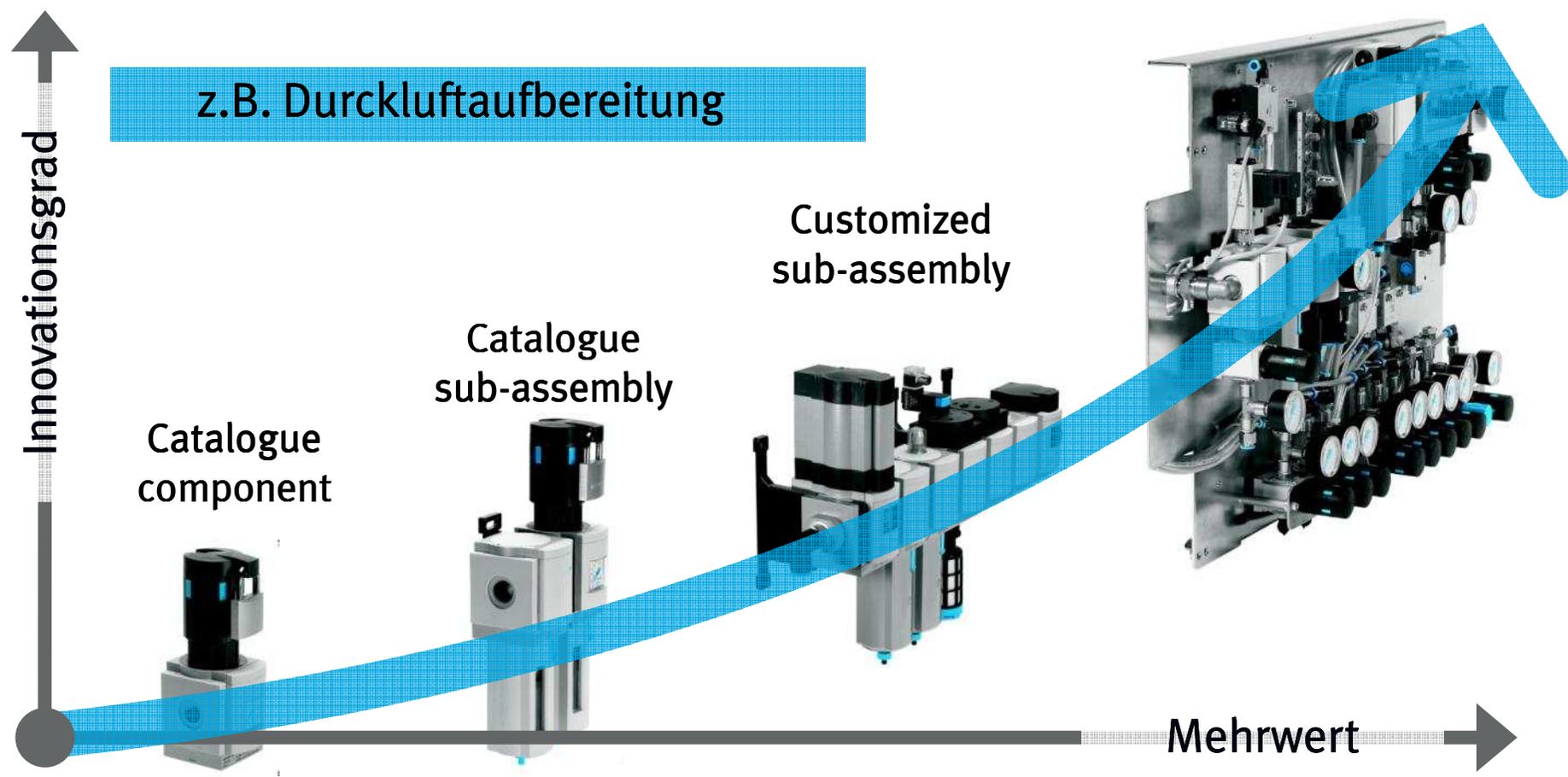
Gemeinsamer Entwicklungsprozess für eine optimale Kundenlösung



„neue“ Kundenlösung mit Festo



3 Eine Auswahl der Wertschöpfung



4 Leistungsangebot für individuelle Anforderungen

Produkt

- Pneumatik
- Elektrik
- Sensorik
- Steuerung

Service

- Engineering
- Beschaffung
- Montage
- Betrieb

Beratung

- Consulting
- Qualifizierung



30.000 Katalogprodukte
Vormontierte Lösungen,
Handlingsysteme und
Schaltschränke

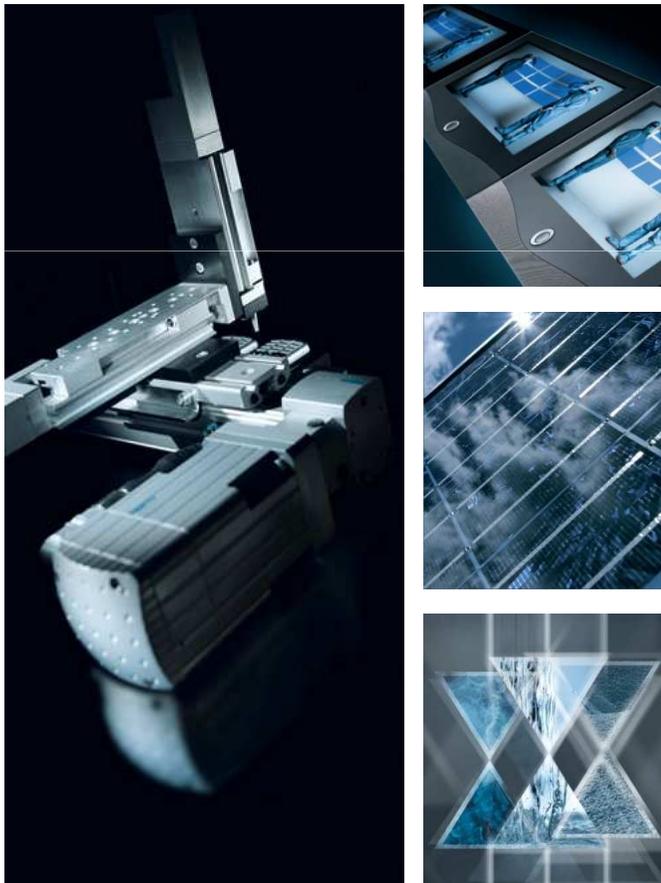


Luftqualitätsanalyse,
Logistiklösungen
und Energieeffizienz
(Energy Saving Services)



Industrietraining,
berufliche Aus- und
Weiterbildung,
Teachware

5 Zentrale Herausforderungen für die Anbieter



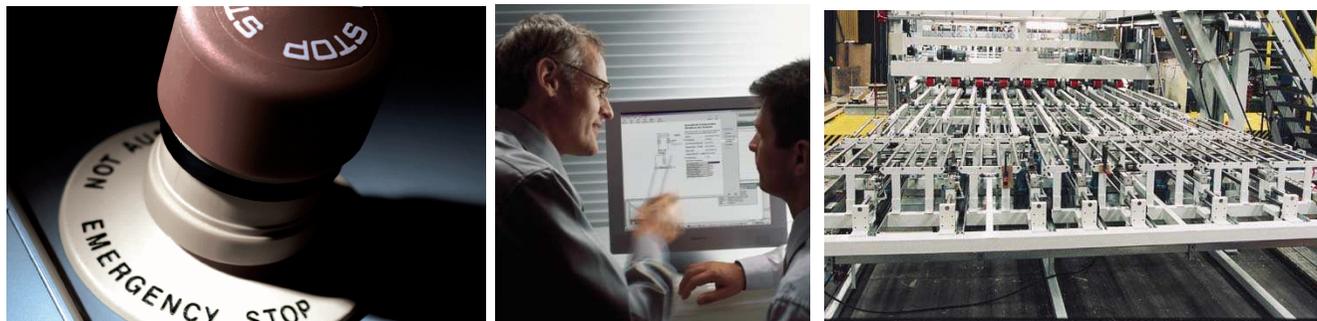
- Entwicklungsprozesse von Sachgütern und Dienstleistungen müssen abgestimmt und verzahnt werden
- Weiterentwicklung des Vertriebsprozesses mit Ausrichtung auf die Kundenprozesse
- Aufbau- und Ablauforganisation muss den Wandel zum Lösungsanbieter abbilden
- Überprüfung und Anpassung der Kompetenzen der Mitarbeiter/innen, da sie elementare Garanten für den Erfolg der Veränderung sind
- Preisfindung von hybriden Produkten ist ein wichtiger Erfolgsfaktor - Kundennutzen auf der Basis von Total Cost of Ownership darlegen

6 Beispiele aus der Praxis

1. Energieeffizienz



2. Sicherheitstechnik



7 Von der Natur inspiriert: Bionic Learning Network



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

