



**Change!
Innovate!
Grow!**

**Dr. Franz Josef Konert
CEO GELITA AG**

GELITA INSIGHT

**Präsentation PERSPECTIVES
29. Juni 2017**

GELITA

Die GELITA AG

- Familienunternehmen, gegründet 1875
- 21 Produktionsstätten weltweit
- Hidden Champion, Weltmarktführer
- Umsatz 2016: 694 Mio. €
- EBIT-Marge 2016: 11,3 %
- 2.500 Mitarbeiter weltweit
- Focus: Tierische Proteine
- Kunden: Lebensmittel- und Pharmaindustrie, technische Anwendungen

Zu meiner Person

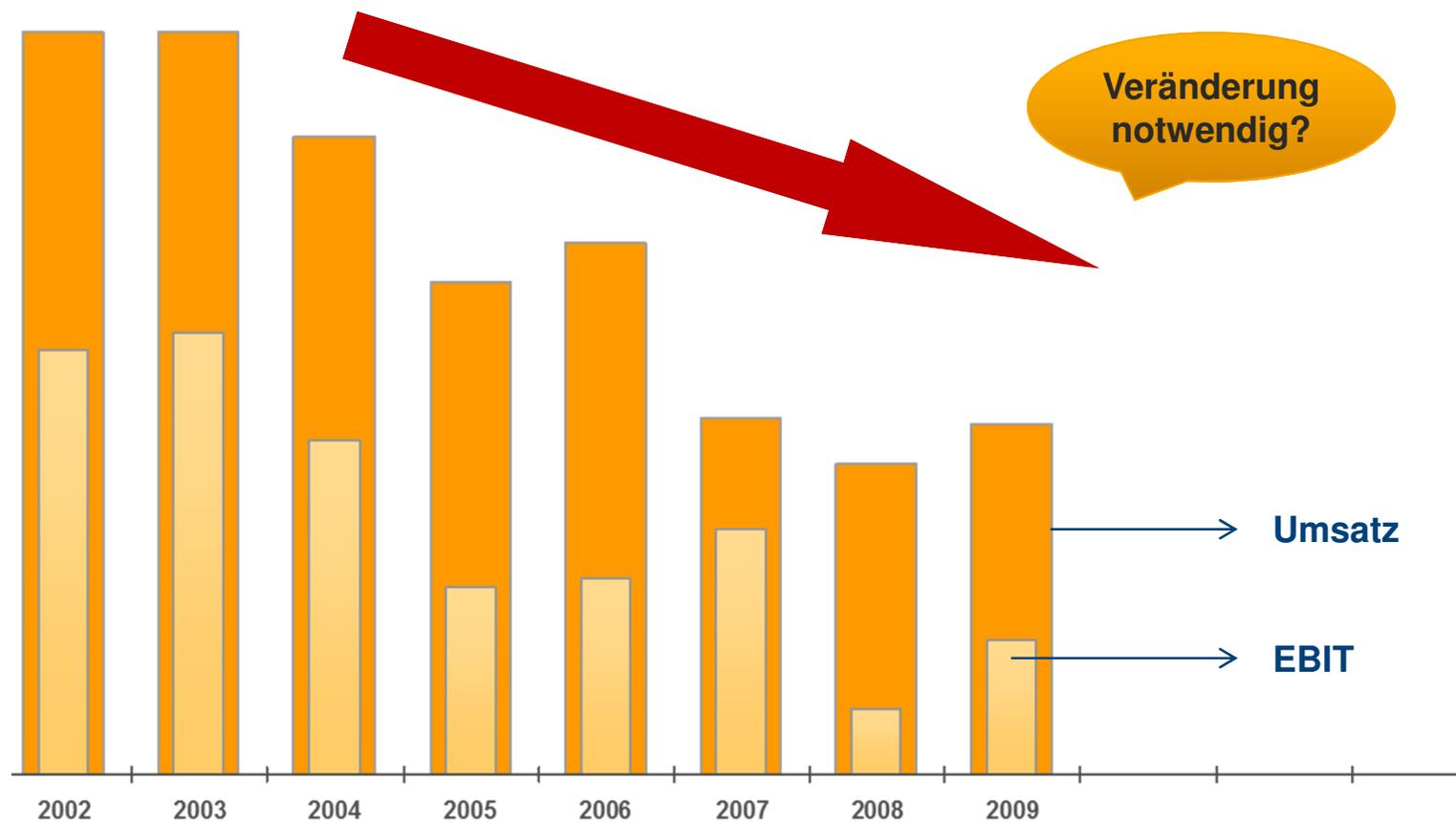
- Jahrgang 1957
- Seit 1.1. 2010: Vorstandsvorsitzender bei der GELITA AG
- 1977-1982: Abschluss zum Diplom-Kaufmann an der Universität Paderborn
- 1982-1985: Promotion zum Dr. rer. pol. an der Universität Paderborn
- Verschiedene Management Positionen (Marketing, Vertrieb, R&D) und die letzten 25 Jahre CEO im B2C (FMCG) und seit 2010 im B2B Bereich

Einführung

Meine Vision für GELITA in 2010?

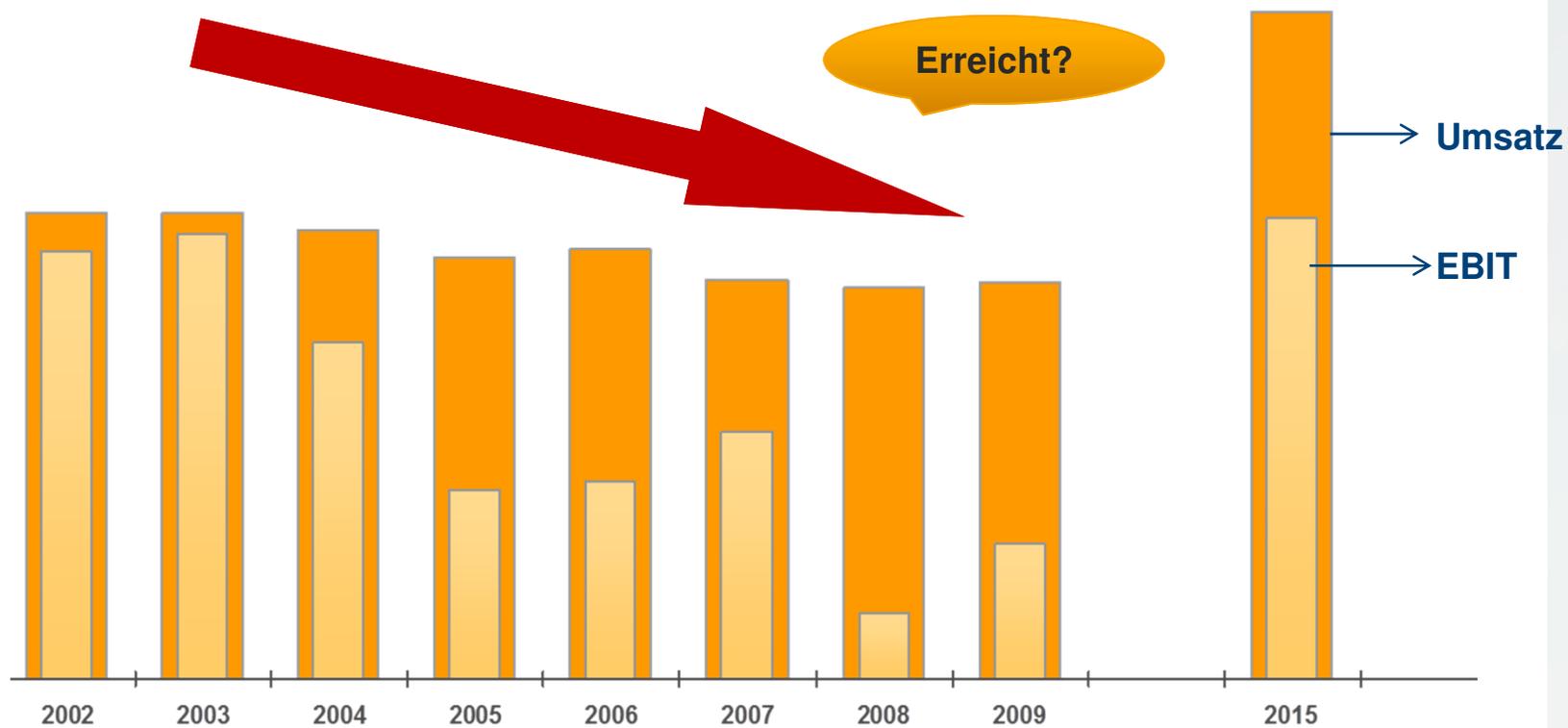
1. Entwicklung eines Konzepts für die Zukunft von GELITA unter Beibehaltung der Erfolgsfaktoren, denn das Unternehmen war in der Vergangenheit sehr erfolgreich.
2. Entwicklung einer Wachstumsstrategie, basierend auf internem und externem Wachstum.
3. Neue Unternehmenskultur mit einer Vision, mit Werten und einer Strategie für nachhaltiges und profitables Wachstum.

Umsatz und EBIT Entwicklung GELITA 2002-2009



**Schnelle Veränderung war
notwendig, ohne dabei den
genetischen Code der Firma zu
verlieren, denn dieser hat
GELITA erfolgreich gemacht.**

Umsatz and EBIT Entwicklung GELITA 2002-2015



➤ **Step 1: Veränderung**

Elemente der GELITA STRATEGIE 2015 (aus 2010)

FÜHRUNG@GELITA
FÜHRUNGSVERHALTEN & SYSTEME

INNOVATIONSKULTUR
INNOVATIONS MANAGEMENT & PROZESSE

MARKT
INTELLIGENZ

KUNDENNÄHE

INNOVATIONS
MANAGEMENT

GLOBALER
UND STRATE-
GISCHER
EINKAUF

MANAGEMENT
INFORMATION
SYSTEME

OPERATIONS
UND
SUPPLY CHAIN

VERÄNDERUNG
MANAGEN

STRATEGIE
HEALTH &
NUTRITION

STRATEGIE
MEDICAL

STRATEGIE
FPM

STRATEGIE 2015

**VISION
& WERTE**



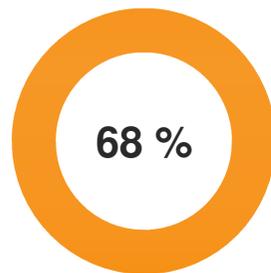
Unser GELITA Firmenkonzzept



Meilensteine der Veränderung

- Implementierung unseres Firmenkonzeptes (Vision, Werte, Strategie) als Startpunkt.
- Umsetzung der strategischen Initiativen als Treiber für die organisatorische Veränderung.
- Innovations Management (Stage Gate) und Innovationskultur als Pfeiler für Wachstum.
- Aktives Portfolio Management in Richtung höherwertige Segmente verbessert die Marge.
- Globaler Einkauf und Produktivitätsverbesserungen sind Treiber für Kostensenkungen.
- Globale Matrix Organisation sichert die zentrale Führung.
- Regelmäßige Mitarbeiterbefragungen geben Feedback und zeigen Verbesserungspotentiale.
- Führung@GELITA unterstützt die Kulturveränderung.

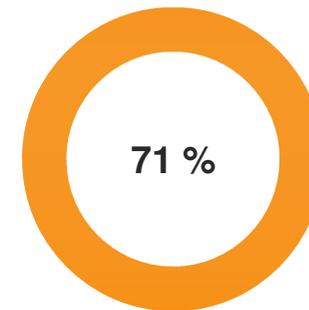
GELITA Mitarbeiterbefragung: „Die Richtung stimmt“



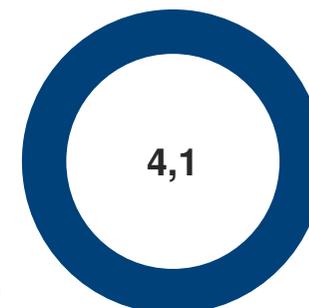
2012



Mitarbeiterzufriedenheit



2014



Mitarbeiterbindung*

*Fünf Punkte Skala: 1 = niedrig, 5 = hoch

➤ **Step 2: Innovationen !**

Unternehmensstrategie GELITA

Profitables und nachhaltiges Wachstum unseres globalen Marktanteils bei tierischen Proteinen
(Gelatine, Kollagen und Kollagenpeptide)

**Excellentes
Innovations
Management**

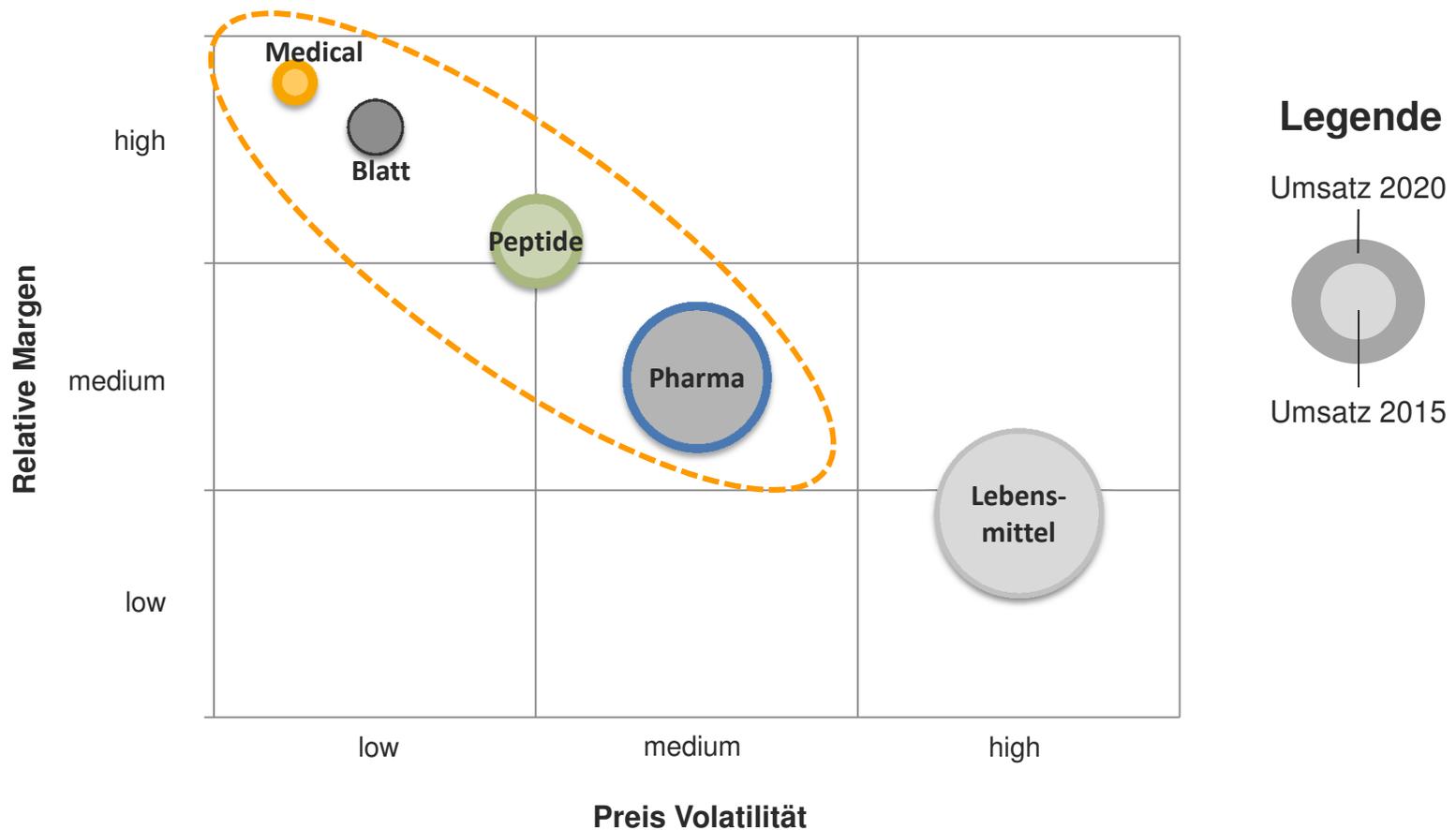
**Excellentes
Kunden
Management**

**Gezielte
Zukäufe**

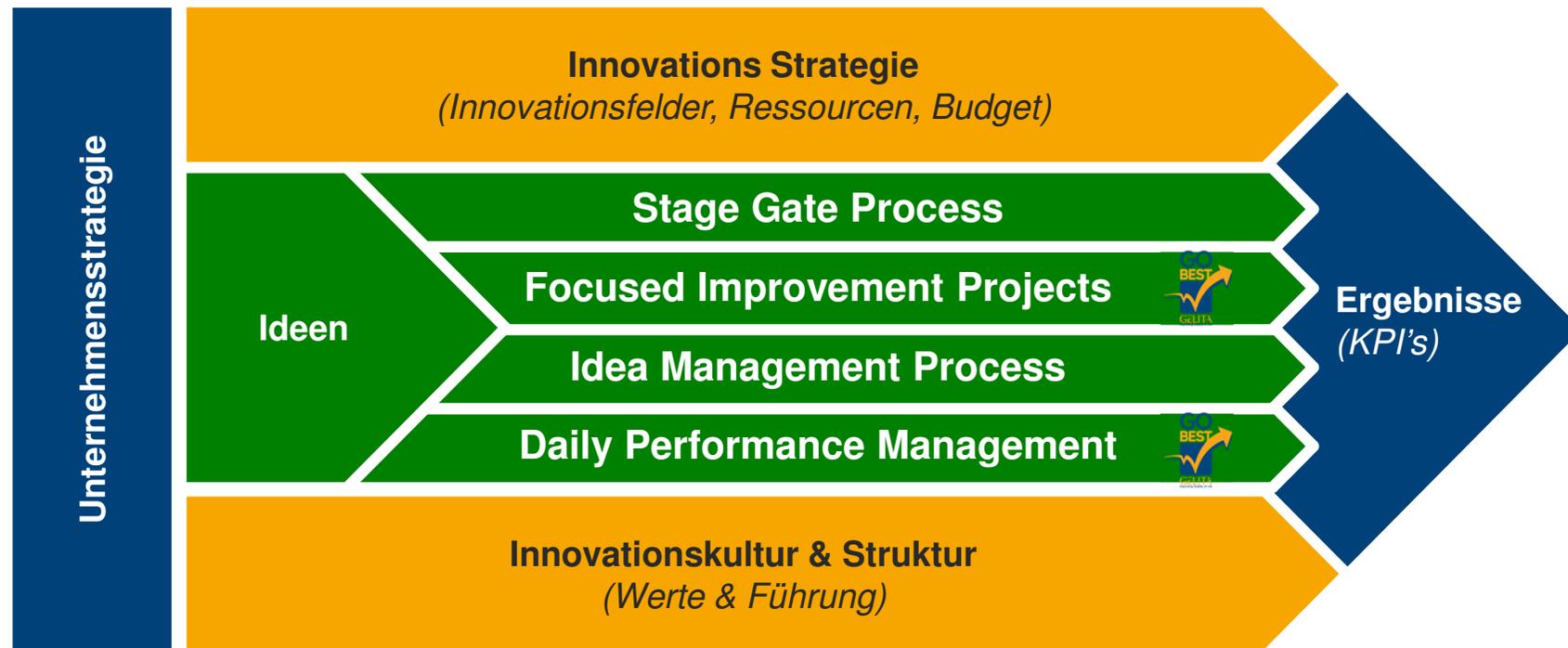
Management Prinzipien: *Leistungsorientierte Unternehmenskultur, basierend auf unseren Werten, ausgeprägte Innovationskultur, zentrale Entscheidungen mit exzellenter lokaler Umsetzung.*

Unser Produktportfolio

Focus unserer Innovationsaktivitäten



GELITA's Innovations Management



GELITA Innovationsportfolio



3%
TRANSFORMATIONAL

10%
ADJACENT

87%
CORE



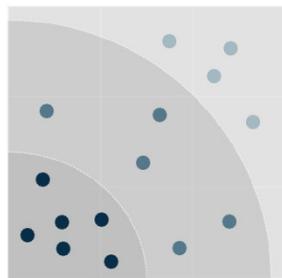
77 TOTAL INITIATIVES



17%
TRANSFORMATIONAL

22%
ADJACENT

61%
CORE



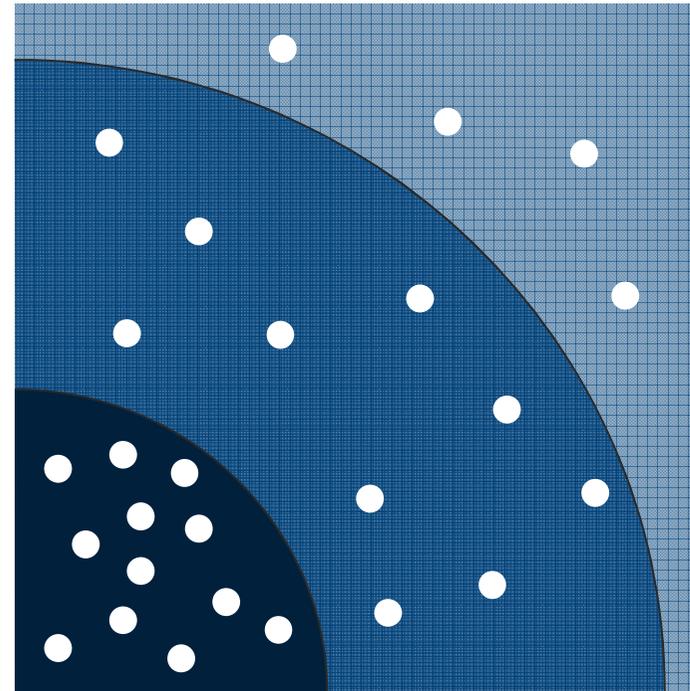
23 TOTAL INITIATIVES

GELITA

14 %
Break Through

38 %
Inkremental

48 %
Kern



104 Projects (Juni 2017)

Source: Decrypting Innovation from Doblin, 2015

➤ **Step 3: Wachsen !**

Weil der Erfolg von GELITA kein Zufall ist, sondern ...

- (1) das Ergebnis einer in 2010 festgelegten **Wachstumsstrategie**,
- (2) das Ergebnis einer strategisch geplanten **Produktportfolioumschichtung**,
- (3) das Ergebnis eines focussierten **Innovationsprozesses** als wesentlicher Wachstumstreiber, flankiert durch **Acquisitionen**,
- (4) das Ergebnis von **Effizienz- und Produktivitätssteigerungen** im Bereich Operations,
- (5) das Ergebnis einer höherwertigen Vermarktung der **Nebenprodukte** Fette, Proteine und Phosphate,
- (6) das Ergebnis kontinuierlicher Einsparungen im **strategischen Einkauf**.

Weil der GELITA Erfolg kein Zufall ist, sondern das Ergebnis einer klar festgelegten Strategie, die mit Konsequenz von den GELITA Mitarbeitern umgesetzt wird.

Der Vorstand setzt mit seiner Strategie die Leitplanken,

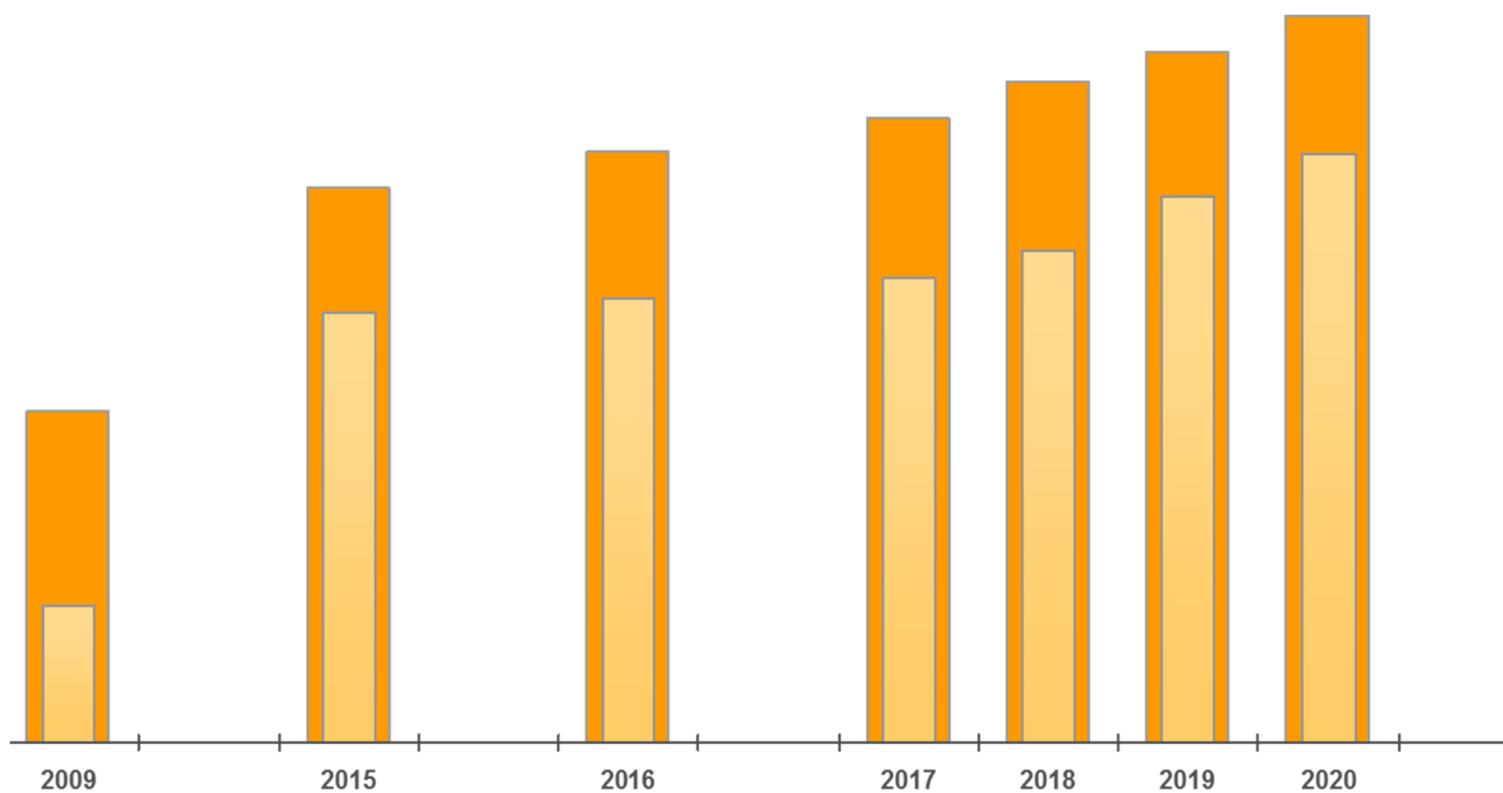
der Aufsichtsrat stellt die für dieses Wachstum benötigten Mittel zur Verfügung und unterstützt die Strategie,

die Führungskräfte stellen die Umsetzung sicher,

und die Mitarbeiter sorgen täglich dafür, dass die Umsetzung erfolgreich gelingt.



Umsatz und EBIT Entwicklung GELITA 2009-2020



HISTORIE

IST

STRATEGIEPLAN 2020 KERNGESCHÄFT

Die Fähigkeit einer Organisation zur permanenten Veränderung ist der einzig wirksame Schutz für eine Firma.

Firmen, die diese Kompetenz nicht als Kernkompetenz entwickeln, werden früher oder später vom Markt verschwinden, eher früher als später!

Quelle: Dr. F. J. Konert

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!