



www.allresist.de

Eberswalde, 07.11.2012

Wissenschaft trifft Wirtschaft

2. Unternehmertag

Vorstellung des Unternehmens Allresist





www.allresist.de

Inhalt

Allresist – ein Brandenburger Unternehmen auf dem Weg zur Excellence

1. Vorstellung

- Was produziert Allresist und wofür?
- Zahlen & Fakten
- Entwicklung

2. Vision, Strategie und Prozesse

- Vision & Unternehmensstrategie
- Strategischer Regelkreis

3. AR-Umsetzung der 8 Grundkonzepte der Excellence

- Hohen Kundennutzen erzielen
- Erfolgreich mit Mitarbeitern
- Prozesse managen
- Partnerschaften entwickeln
- Ausgewogene Ergebnisse erzielen



www.allresist.de

I. Vorstellung



www.allresist.de

Zahlen & Fakten

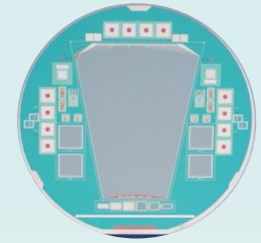
- Gründung im Oktober 1992 vor 19 Jahren in Berlin
- Firmensitz in Strausberg seit 11 Jahren mit 10 Mitarbeitern
- 35 Jahre Erfahrung in Resistherstellung & - Entwicklung
- breite Produktpalette an Standard- und kundenspezifischen Resists
- 1,5 t Resist, 15 t Prozesschemikalien für 250 Kunden in 700 Lieferungen (1500 Produktpositionen)
- regelmäßige wissenschaftliche Projekte für innovative Produkte
- 2011 integr. Managementsystem DIN EN ISO 9001 und 14001





www.allresist.de

Was produziert Allresist und wofür?



Produktherstellung bei ALLRESIST



Produktherstellung

Mischen hochreiner, speziell ausgewählter Polymere und Lösemittel unter Gelblicht
Chargengrößen: 1 bis 400 Liter



Freigabeprüfung

Einstellung der gewünschten Zielparame-ter und Freigabe durch die Qualitätskontrolle, Zertifikat auf Kundenwunsch



Filtration/Abfüllung

0,2 µm Filtration u. Reinraumbedingungen
Abfüllung entsprechend Kundenwunsch in unterschiedliche Gebinde: 1/4 l, 1 l, 2,5 l, 5 l
30 ml Testmuster auf Kundenwunsch



Lagerhaltung/Versand

Verpackung, Zwischenlagerung sowie Versand an den Kunden entsprechend Lieferwunsch

Beim Kunden

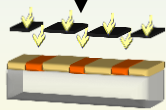
Unbeschichteter Wafer




Beschichtung mit Positivresist



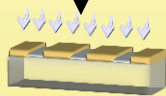
UV-Belichtung durch Maske
(belichtete Areale werden löslich)



Freientwicklung der belichteten Schicht
(unbelichtete Areale bleiben stehen)



Erzeugen der Halbleitereigenschaften durch Dotieren z.B. mit Bor



Resistentfernung
→ fertige Strukturen





www.allresist.de

Stationen unserer Entwicklung

Vorstellung

Vision, Strategie und Prozesse

Grundkonzepte

2015
Allresist ist die Nr. 1 für kundenspezifische Photoresists ...

2011 / 2012
Benchmarks,
UMS nach ISO 14001
Dtschl. MA-Champions,
711 P. Ludwig-Erhard-Preis

2010
Benchmarks, TEMP,
ABC: Ziel ☞ Mitarbeiter werden Mitunternehmer
Qualitätspreis, Deutschl. Kundenchampions

2009
Neue Vision, Leitbild, BSC
Auszeichnung Ludw.-Erhard-Preis
Exzell. Wissensorganisation

2008
Marktanalyse, Benchmarks
Technologietransferpreis
Auszeichnung Qualitätspreis

1992
Unternehmensgründung
Berlin
1999
Neubau, Umzug Strausberg

2001 / 2002
QMS nach ISO 9001
Technologietransferpreis

2006
ERP-Datensystem,
EFQM-Workshops mit allen MA:
12-Punkte-Strategiepapier (Vision)

2007
Prozessverbesserungen durch
EFQM-Selbstbewertungen
Ziel ☞ Unternehmen der Excellence





www.allresist.de

2. Vision, Strategie und Prozesse



www.allresist.de

Allresist - Vision:

Allresist ist 2015 die Nr. 1 für innovative kundenspezifische Photoresists und weltweit etablierter E-Beamresist - Produzent. Wachsenden Markterfolg erreichen wir mit begeisterten Mitarbeitern und durch exzellente Kundenpartnerschaften.

TQM-Ziele	Meilensteine	Marktwachstums- und entwicklungstechnologische Ziele
	2018	E-Beam Resists für 22 nm-Technik Umsatzziel: + 10%, + 1 MA
	2017	Umsatzziel: + 11 %
750 Punkte Ludwig-Erhard-Preis	2016	Umsatzziel: + 12%
	2015	Nr. 1 für kundenspezifische Photoresists (75% MA) E-Beamresists für 25-nm-Technik Umsatzziel: + 10%, + 1 MA
800 Punkte Qualitätspreis	2014	Umsatzziel: + 10%
	2013	E-Beam Resists für 32 nm-Technik Umsatzziel: + 13%, + 1 MA
650 Punkte Ludwig-Erhard-Preis	2012	Umsatzziel: + 9 %
Integriertes Managementsystem mit Umweltmanagement nach ISO 14001	2011	Umsatzziel: + 9% Kundenspezifische Photoresists: 60%, + 1/3 MA
724 Punkte QP: Qualitätspreis (Ziel: 700 P. erreicht)	2010	Umsatz: + 16%, + 1 MA
570 Punkte LEP 2. Platz = Auszeichnung	2009	Umsatzziel infolge Rezession nicht erreicht, jedoch Ertragsziel erreicht

Allresist - Leitbild mit Vision, Mission und Grundwerten

Vision: Allresist ist 2015 die Nr. 1 für innovative kundenspezifische Photoresists und etablierter E-Beamresist-Produzent

Geschäftsmodell Allresist

Wirkung: Kundennutzen, Wertschöpfung Ertrag

Unternehmenspolitik & Unternehmensstrategie mit Zielen bis 2020

Grundkompetenz

- Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Resists: Zulieferer der Mikroelektronik und Mikrosystemtechnik

Zielgruppe

- Hersteller von elektronischen Schaltkreisen / Mikrochips: Verarbeitende Industrie (große und mittelständische Unternehmen) Kleinproduktion, FuE, Projekte (kleine Unternehmen, Forschungseinrichtungen)

Marktsegmente

- Breitband-UV-Technologie
 - E-Beam-Technologie (Teilbereich aus "Andere Anwendungen")
- Kernprodukte: Photoresists
Kernprodukte: E-Beam Resists

Kompetenzfelder

- **FuE-Schwerpunkte:**
Photoresists für BB-UV (Kundenspezifisch, Standard inkl. Dicklacke)
Photoresists für neue Anwendungen im BB-UV
E-Beam Resists inklusive PMMA's
Ätzbare Resists und Protective Coatings
Polyimide und Sonderpolymere

Kernkompetenzen (KK)

Erfolgsfaktoren

Kundennutzen

KK A: Auswahl des optimal "passenden" Produkts in hoher Anschlussqualität
mit breiter Produktpalette an Standardresists und Eingehen auf Kundenwünsche

umfangreiches Leistungsprofil
hohes Resistanwendungs-Know-how
QMS auf höchstem Niveau (EFQM, QUM)

Qualität

KK B: enge Kundenbeziehung und hohe Spezialisierung auf technologische Kundenwünsche mit rascher Umsetzung (Alleinstellungsmerkmal)
Produktentwicklung nach Kundenwunsch

exzellente Kundenorientierung
mit kurzer Reaktionszeit, flexiblen Eingehen auf Kundenwünsche, kompetent, kreativ, individuell

Service

KK C: kostengünstige, optimal an den Produkttyp angepasste Prozesse

ressourcensparende Vorproduktion mit optimaler Chargengröße für hohe Wertschöpfung (Vorhaltungswirtschaft)

niedrige Prozesskosten
geringe Rohstoff- und Produktionskosten
Wirtschaftlichkeit durch große Serien (Vorrat)

Preis

Mission: Mit Produkten von hervorragender Qualität zu angemessenen Preisen, umweltschonend und ressourcensparend produziert, erzielen wir mit individueller Beratung einen hohen Kundennutzen.

Markt- und Entwicklungsstrategien entsprechend Kernkompetenzen und Mission

1. Produktion von Standardresists aus umfangreicher Produktpalette
Photoresists: ca. 20% Marktanteil in der Nische
E-Beam Resists: ca. 70% Marktanteil in der Nische

2. Entwicklung und Herstellung prozessangepasster Resists nach Kundenwunsch mit individueller Technologieberatung
Kundenspezifische Photoresists: ca. 64% Marktanteil in der Nische

3. Innovative Entwicklung neuer Resists und Resisttechnologien
innerhalb von FuE-Projekten



www.allresist.de

Vorstellung

Vision, Strategie und Prozesse

Grundkonzepte

Strategischer Regelkreis zur Unternehmenssteuerung (Kurzform)

Allresist- Geschäftsmodell Unternehmensstrategie

Leitbild: Vision, Mission, Grundwerte

Vision: Allresist ist 2015 die Nr. 1 für innovative kundenspezifische Photoresists und weltweit etablierter E-Beamresist-Produzent.

Wachsenden Markterfolg erreichen wir mit begeisterten Mitarbeitern und durch exzellente Kundenpartnerschaften.

Strategie mit Meilensteinen bis 2020
jährliche Aktualisierung nach Jahresbericht

Zielumsetzung in den Kernprozessen
Produktion, FuE, CRM ↔ Prozesslandkarte

Steuerung über Information,
Kommunikation und Lernen

tgl. Frühstücksgespräche mit allen MA zur gegenseit. Info
wöchentl. FuE/CRM-Runde + monatliche LK-Besprechung
monatliche Information aller MA zu Umsatz, Ertrag ...
vierteljährliche QZ- und BSC-Auswertung mit allen MA
regelmäßige Weiterbildung Mitarbeiter u. Führungskräfte

Interne Analysen

z.B. Markt, Konkurrenz,
SWOT, Risikomanagem.

Interne Bewertungen

z.B. EFQM-Strategiediskuss./Prozess-
bewertung, MA-, Kundenbefragung

Externe Analysen

z.B. Hausbankrating Basel II,
QUM-Audit, Benchmarking

Regelmäßig (1-3 J.) bzw. entsprechend Festlegung

Unternehmens-Jahresbericht mit Soll/Ist-Abgleich zur Vision

Mit neuen Zielsetzungen innerhalb einer koordinierten Marketing-, FuE- und Entwicklungs-Konzeption mit Untersetzung in Geschäfts- und Budgetplan (in Ergänzung des Managementreviews)

Steuerung der jährlichen Unternehmensziele über Unternehmensziele und strategische Kennzahlen innerhalb der Balanced Scorecard (BSC)

Quartals- und Jahresbewertungen:

21.07.07, 09.11.09, 04.07.11

Finanzbezogene Ergebnisse

z.B. Umsatz, Ertrag, Liquidität (monatlich)

Prozessbezogene Ergebnisse

z.B. Deckungsbeitrag Produkte, Lieferzeiterfüllung

Kundenbezogene Ergebnisse

z.B. Umsatz und Kundenzufriedenheit der Zielgruppe

Mitarbeiter- & Entwicklungsergebnisse

z.B. Mitarbeiterbewertung und -zufriedenheit

sowie weitere wichtige Kennzahlen

z.B. Krankenstand, Anzahl Verbesserungsvorschläge

Zur Steuerung unserer kennzahlenbasierten Unternehmensziele arbeiten wir mit eigens hierfür entwickelten Instrumenten zur Information und Kommunikation im Intranet: Geschäfts-/ Projektplan, Arbeitsprotokoll, Wochen-/Jahresplan.



www.allresist.de

3. Allresist-Umsetzung der 8 Grundkonzepte der Excellence



www.allresist.de

Grundkonzepte Allresist

basierend auf EFQM, Leitbild & Unternehmenspolitik

Ausgewogene Ergebnisse erzielen:

moderat & stetig wachsen,
unabhängig und eigenständig bleiben

Verantwortung für eine nachhaltige Zukunft übernehmen
z.B. mit Umweltmanagement

Partnerschaften entwickeln
zum gegenseitigen Nutzen, z.B.
Industrieforschung, Vermarktung

Kreativität und Innovation fördern
mit interner FuE u. Weiterbildung



Hohen Nutzen für den Kunden
schaffen mit optimalen und
maßgeschneiderten Resists

Integere und inspirierende
Unternehmensführung unter
Einbeziehung der Mitarbeiter

Prozesse mit hohen Qualitäts-
standards stetig verbessern

Mit begeisterten Mitarbeitern
wirtschaftlichen und sozialen Erfolg
schaffen (Mitunternehmertum)

Hohen Nutzen für den Kunden schaffen mit optimalen und maßgeschneiderten Resists

Oberstes Ziel für alle ist eine exzellente Kundenorientierung

- maßgeschneiderte Resists entspr. Kundenanforderungen
- kurze Lieferzeiten innerhalb von 2 Tagen
- aufgreifen von Kundenproblemen & gemeinsame Lösungen

Worauf wir stolz sind: **begeisterte Kunden**

- hohe Kundenzufriedenheit **91 %**
- hohe Kundenbindung **97 %**
- Deutschlands Kundenchampions **3. Platz**





www.allresist.de

Mit begeisterten Mitarbeitern wirtschaftlichen und sozialen Erfolg schaffen (Mitunternehmer)

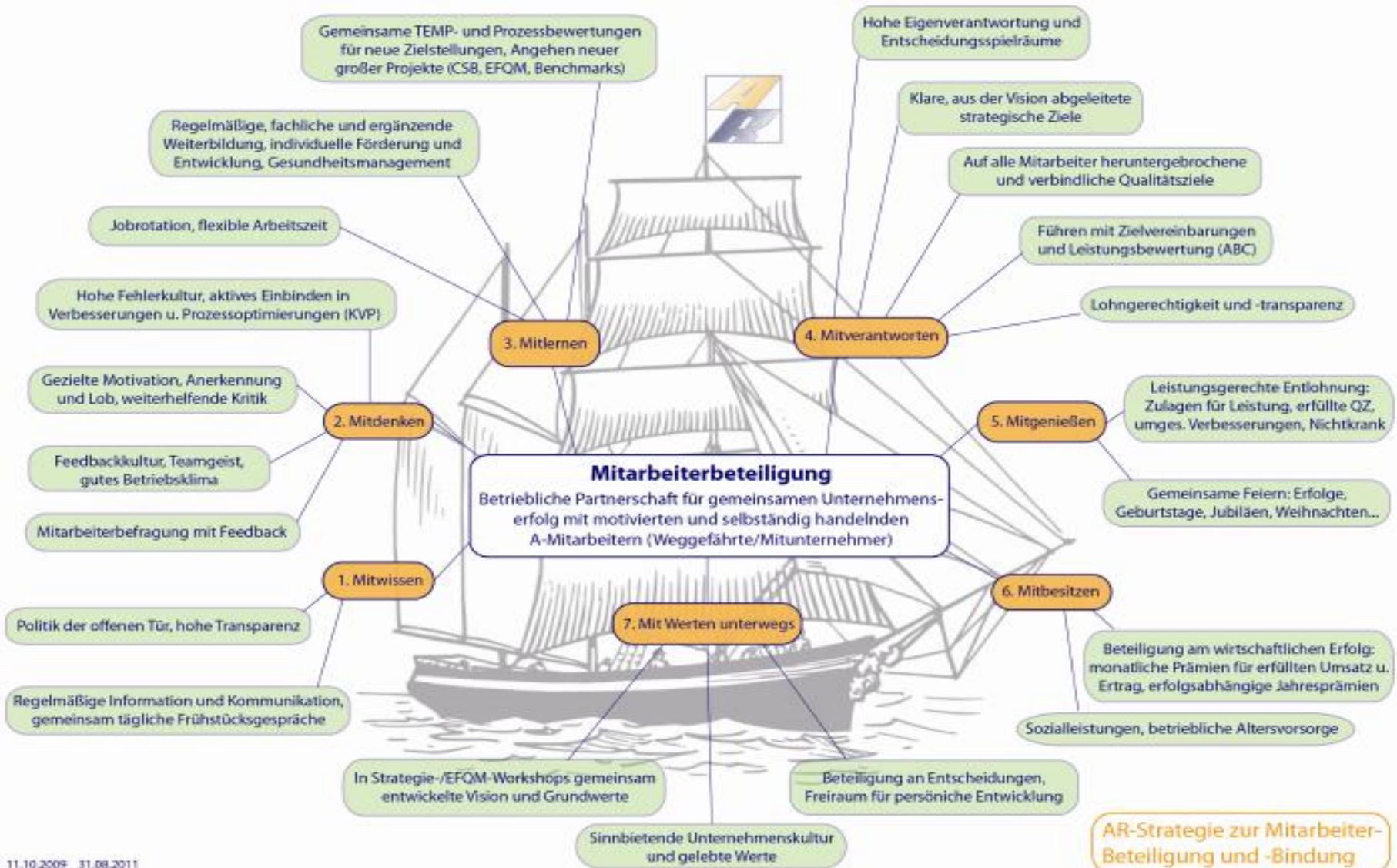
Zufriedene, engagierte & kompetente Mitarbeiter durch

- Respekt, Motivation & Anerkennung guter Leistungen
 - an Entscheidungen und wirtschaftlichem Erfolg beteiligen
 - vielfältige Lernprozesse durch regelmäßige Weiterbildung
- hohe Mitarbeiterzufriedenheit **81%**
 - niedriger Krankenstand **0,1%**, keine Fluktuation
 - Deutschlands Mitarbeiterchampions 2012 **Finalist**





AR-Strategien zur Mitarbeiterbeteiligung





www.allresist.de

Prozesse mit hohen Qualitätsstandards beherrschen und stetig verbessern

- hohes Prozessniveau: **84%**, **30** MA-Vorschläge pro Jahr
- vernetzte Steuerung aller Abläufe mit ERP-Datensystem
- **QM-Auditor verzweifelt**: seit **9** Jahren keinerlei Beanstandung
- hohe Produkt- und Anschlussqualität – Reklamationsquote **< 1%**
- hohe Arbeitssicherheit, keine Unfälle, wenige Fehler

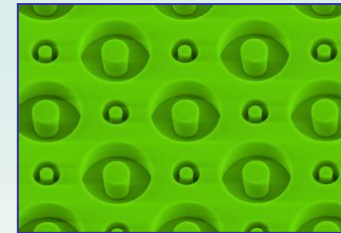
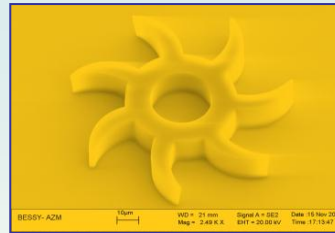
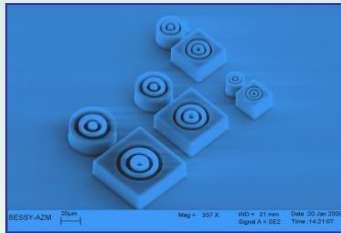




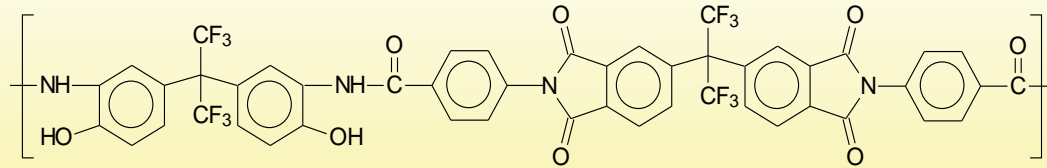
www.allresist.de

Kreativität und Innovation fördern:

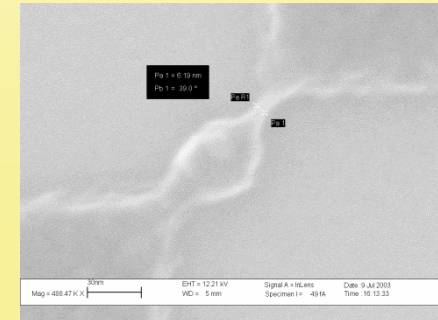
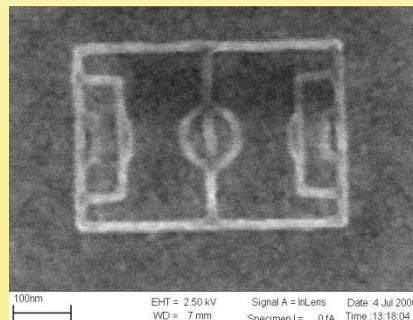
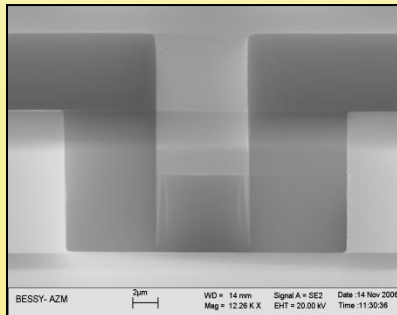
Faszination Nanokosmos: unendliche Weiten warten auf uns



- 18 erfolgreiche wissenschaftliche Projekte
- 53 maßgeschneiderte Produkte und Neuentwicklungen
- Etablierter E-Beamresist-Hersteller von Weltruf
- Unterstützung bei Praktika und Masterarbeiten



POH-AI-6F, a)

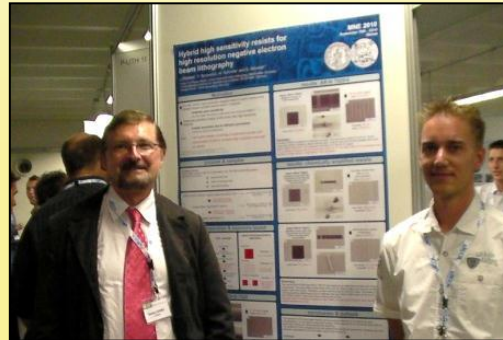




www.allresist.de

Partnerschaften entwickeln zum gegenseitigen Nutzen z.B. mit Industrieforschung und Vermarktung

- langjährige wiss. Kooperationen zur Entwicklung innovativer Produkte z.B. mit **IDM Teltow**, **Martin-Luther-Universität Halle**
- gemeinsame Vermarktungen, z.B. **Sensor**, **Semicon**, **MNE**
- Vier Partner in Asien für dortigen Vertrieb der AR-Produkte
- Produktentwicklungen nach Kundenwunsch mit vielen Kundenkooperationspartnern, z.B. **CiS Erfurt**, **UMS Ulm**



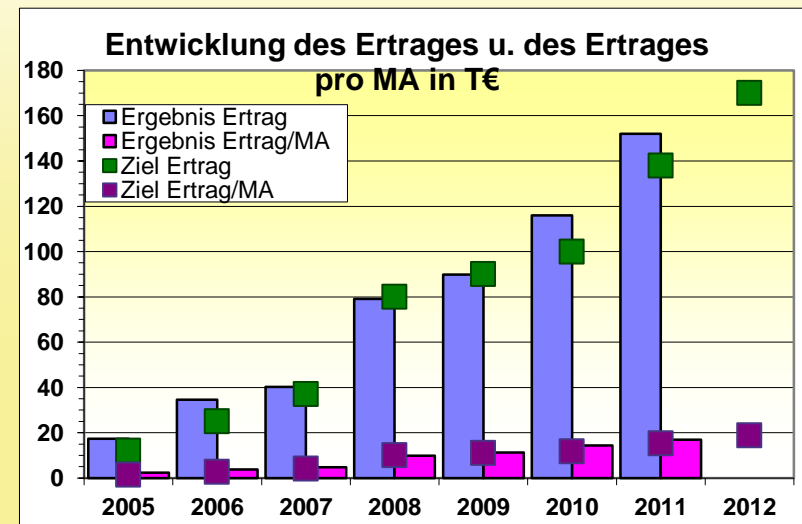
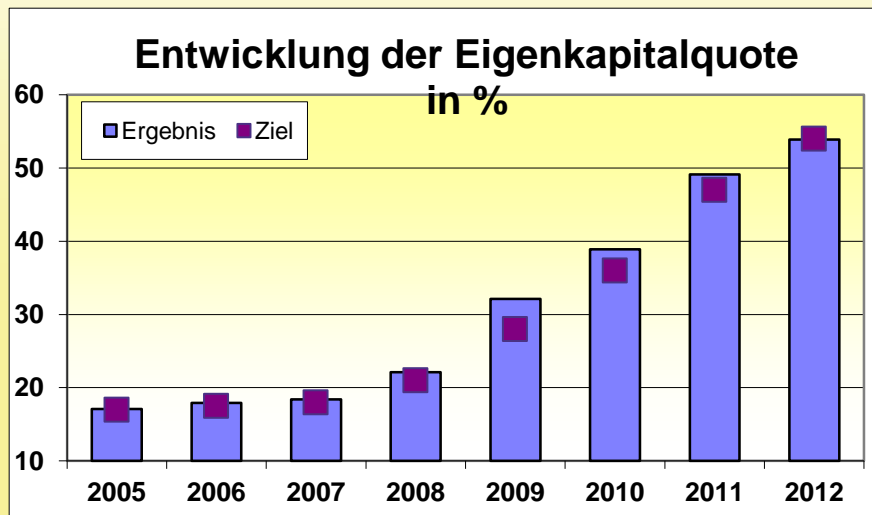


www.allresist.de

Ausgewogene Ergebnisse erzielen: moderat und stetig wachsen, dabei unabhängig und eigenständig bleiben

Nachhaltiger Unternehmenserfolg erreichen wir durch:

- erfolgreiche „lebenslange“ Kundenpartnerschaften
- integere, inspirierende & kooperative Führung mit sozialer Verantwortung und Sinnbietetung für begeisterte Mitarbeiter
- Berücksichtigung der Interessen aller Partner - Synergien bündeln
- Verzicht auf Gewinnmaximierung um jeden Preis

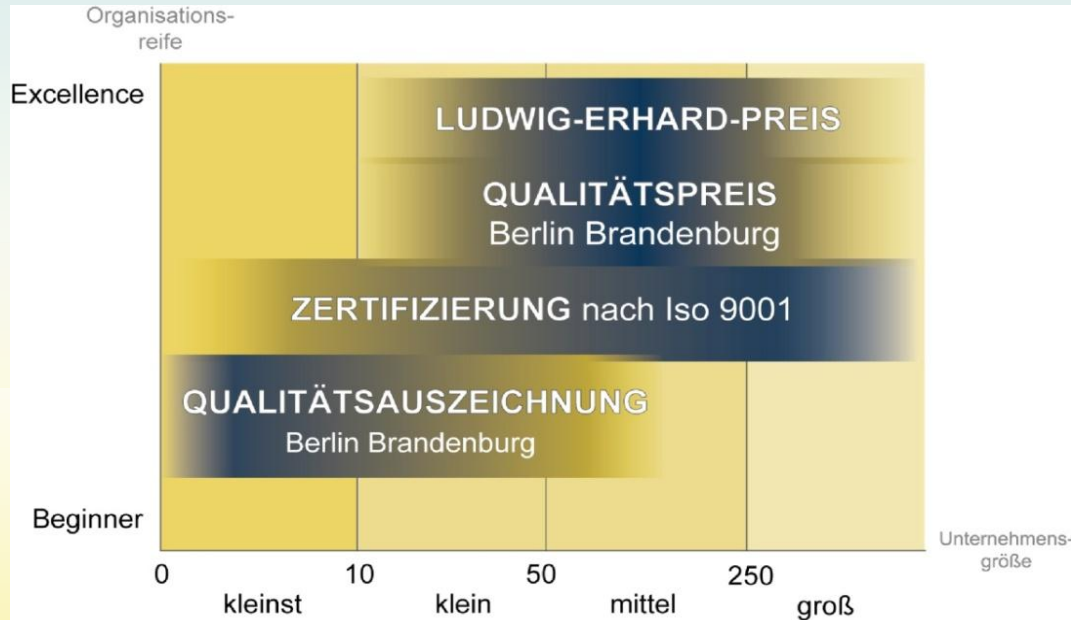


1 Grundsätze

Die Qualitätsauszeichnung Berlin Brandenburg soll besonders kleinen Unternehmen und „Anfängern“ den Einstieg in das Thema Qualität erleichtern. Einerseits ist die Schwelle für den Einstieg nicht so hoch wie bei einer Zertifizierung nach DIN, andererseits werden alle Bereiche des Unternehmens nach den Prinzipien der DIN bzw. des EFQM-Modells betrachtet.



2 Qualitätsliga



Die Qualitätsauszeichnung ist die unterste Stufe der Berlin-Brandenburger Qualitätsliga. Die einzelnen Stufen der Qualitätsliga bauen aufeinander auf (siehe Abbildung), so dass die Inhaber der Qualitätsauszeichnung sich nach einem entsprechenden Reifeprozess in einem nächsten Schritt um den Qualitätspreis bewerben können.

3 Ablauf der Bewerbung

Interessierte Unternehmen und Einrichtungen können sich bei den Industrie- und Handelskammern der Länder Berlin und Brandenburg, bei den Servicebüros oder im Internet unter <http://www.q-auszeichnung.de/> über die Qualitätsauszeichnung informieren.

Die Bewerbung besteht aus dem ausgefüllten Bewerbungsbogen mit Angaben zum Unternehmen und der im Sinne einer Selbstbewertung ausgefüllten Reifegradmatrix. Die Formulare sind bei den Servicebüros und im Internet erhältlich.



www.allresist.de



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit :-)