

# BVW Benchmarking



BVW-Statistik 2011: Mit wenigen, einfachen Kennziffern zu aussagefähigen Ergebnissen

Wer die Leistung des Betrieblichen Vorschlagswesens (BVW) verschiedener Organisationen vergleichen will, kann sein Benchmarking auf verschiedensten Kennziffern aufbauen.

Dieser Fachbericht zeigt Ihnen am Beispiel der fiktiven IDEAG, wie Sie

- ohne den üblichen Zahlenfriedhof
- mit wenigen, aber einfachen Kennziffern
- zu aussagefähigen Ergebnissen kommen
- gegebenenfalls auch KVP-Ideen mit berücksichtigen
- und typische unprofessionelle Denkfehler vermeiden.

## Ideen/Mitarbeiter

Im Jahr 2011 waren bei der IDEAG<sup>1)</sup> 800 Mitarbeiter beschäftigt. Es wurden insgesamt 600 Ideen eingereicht. Das ergibt  $600 : 800 = 0,75$  *Ideen/Mitarbeiter*.

BVW der IDEAG 2011	
Mitarbeiter	800
Eingereichte Ideen	600
<b><i>Ideen/Mitarbeiter</i></b>	<b>0,75</b>

Die Kennziffer *Ideen/Mitarbeiter* ist wohl die beliebteste und bekannteste beim BVW Benchmarking. Sie ist allerdings nur eine rein quantitative Vergleichsgröße: Sie sagt nichts über den Wert der Ideen aus, sondern beschreibt lediglich den quantitativen Grad der Beteiligung der Gesamtbelegschaft am Vorschlagswesen.

In den 1990er Jahren galten bereits  $0,3$  *Ideen/Mitarbeiter* als respektables Ergebnis. Um diese Kennziffer möglichst imposant erscheinen zu lassen, multiplizierte man sie damals mit 1.000: Bei der IDEAG hätte man also 1995 nicht von  $0,3$  *Ideen/Mitarbeiter*, sondern von 300 Ideen pro 1.000 Mitarbeiter gesprochen:

BVW der IDEAG 1995	
Mitarbeiter	800
Eingereichte Ideen	240
<b><i>Ideen pro 1.000 Mitarbeiter</i></b>	<b>300</b>

Man kann es drehen und wenden, wie man will:  $0,3$  *Ideen/Mitarbeiter* sind ein eher mageres Ergebnis:

- Wieso hat 1995 bei der IDEAG innerhalb von 12 Monaten nicht einmal jeder dritte Mitarbeiter eine gute Idee?
- Oder andersherum: Wieso erkannte 1995 ein Mitarbeiter bei der IDEAG im Durchschnitt nur etwa alle drei Jahre eine Verbesserungsmöglichkeit?
- War die IDEAG tatsächlich derart perfekt organisiert, dass es kaum noch etwas zu verbessern gab?

Inzwischen haben viele Firmen die Schallgrenze von  $1$  *Ideen/Mitarbeiter* überschritten. Auch 2, 4 oder 12 Ideen pro Mitarbeiter und Jahr sind bei genauer Betrachtung nichts wirklich Erstaunliches: Warum soll einem durchschnittlich engagierten Mitarbeiter nicht einmal im Halbjahr, im Quartal oder gar jeden Monat etwas auffallen, das sich verbessern ließe?

## Einreicher/Mitarbeiter

Bei der IDEAG mit  $0,75$  *Ideen/Mitarbeiter* im Jahr 2011 lässt diese Kennziffer offen, ob die 600 Ideen beispielsweise von

- 2 Einreichern mit im Schnitt je 300 Ideen
- 100 Einreichern mit im Schnitt je 6 Ideen
- 400 Einreichern mit im Schnitt je 1,5 Ideen
- 600 Einreichern mit im Schnitt je 1 Idee

stammen. Bei einer Belegschaft von 800 Mitarbeitern würde jede dieser vier Varianten zu  $0,75$  *Ideen/Mitarbeiter* führen.

Der gravierende Unterschied läge in der personellen Beteiligung, die bei der IDEAG in den obigen Fäl-

len bei einer Belegschaft von 800 Mitarbeitern je nach dem wäre:

- 2 Einreicher : 800 Mitarbeiter =  $0,25\%$  *Einreicher/Mitarbeiter*
- 100 Einreicher : 800 Mitarbeiter =  $12,5\%$  *Einreicher/Mitarbeiter*
- 400 Einreicher : 800 Mitarbeiter =  $50\%$  *Einreicher/Mitarbeiter*
- 600 Einreicher : 800 Mitarbeiter =  $0,75\%$  *Einreicher/Mitarbeiter*

Es ist ein beträchtlicher Unterschied, ob ein Vorschlagswesen auf einer breiten oder schmalen Basis von Einreichern aufbauen kann.

Hätte die IDEAG tatsächlich nur 2 Einreicher, so würde das Vorschlagswesen auf tönernen Füßen stehen und bei Ausfall dieser beiden engagierten Mitarbeiter kollabieren.

Wären es 300 Mitarbeiter mit durchschnittlich 2 Ideen, deutete das auf wesentlich gesündere Verhältnisse hin. Man müsste sich dennoch fragen, warum die anderen 500 Mitarbeiter keine Ideen einreichen.

Tatsächlich sind es bei der IDEAG 400 Einreicher mit im Schnitt  $1,5$  je Idee. Es sind  $400 : 800 = 50\%$  *Einreicher/Mitarbeiter*. Aus diesem %-Anteil lässt sich die Notwendigkeit ableiten, auch bei der anderen Hälfte der Belegschaft das Verständnis für das Vorschlagswesen zu fördern. Denn das noch schlummernde Potential der bisher 400 Nichteinreicher sollte unbedingt erschlossen werden.

BVW der IDEAG 2011	
Mitarbeiter	800
Einreicher	400
Eingereichte Ideen	600
<i>Ideen/Mitarbeiter</i>	0,75
<b><i>Einreicher/Mitarbeiter</i></b>	<b>50%</b>

Fazit: Die Kennziffer *Ideen/Mitarbeiter* allein sagt nicht viel aus. Man muss beim Benchmarking auch die Kennziffer *Einreicher/Mitarbeiter* berücksichtigen:

$1$  *Idee/Mitarbeiter* kann bedeuten, dass sich so gut wie jeder Mitarbeiter am BVW beteiligt. Vielleicht ist es aber auch die Hälfte oder

ein Drittel der Belegschaft, wobei allerdings die kreativen Mitarbeiter dann mehr als eine Idee einreichen.

### [Exkurs: Input und Output]

Die bisherigen Kennziffern waren rein quantitativ, sie sagen überhaupt nichts aus über den Nutzen des Vorschlagswesens.

Ein typischer Denkfehler basiert bei erstaunlich vielen BVW-Fachleuten auf der mangelnden Differenzierung von Input- und Output-Messgrößen. Beispiel:

„2011 wurden bei der IDEAG 600 Ideen eingereicht, die einen Nutzen von 500.000 € brachten.“

Irrtum!

- Im Jahr 2011 wurden bei der IDEAG 600 Ideen *eingereicht*, das mag wohl so sein.
- Auch hatte die IDEAG im Jahr 2011 unbestritten einen Nutzen von 500.000 €.
- Dieser Nutzen stammte aber *teilweise auch* aus Ideen, die bereits in Vorjahren (2010, 2008, ...) eingereicht und 2011 erstmals prämiert oder vielleicht auch nachprämiert wurden.
- Auch waren ganz bestimmt *nicht alle* 2011 eingereichten Ideen bereits bis zum 31.12.2011 abgearbeitet.

Die 500.000 € Nutzen wurden bei der IDEAG von 500 im Jahr 2011 *bewerteten* Ideen erbracht, nicht aber von den 2011 *eingereichten* 600 Ideen. Die 500 *bewerteten* Ideen wurden teilweise bereits in 2008 und 2010, also nicht erst 2011 *eingereicht*.

Vielleicht wurde die Mehrzahl der 2011 *bewerteten* Ideen auch in 2011 *eingereicht*. Die Menge der in einem bestimmten Zeitraum *eingereichten* Ideen ist aber niemals identisch mit der Menge der in diesem Zeitraum *bewerteten* Ideen. Es gibt lediglich eine Schnittmenge, die umso größer ist, je kürzer die Bearbeitungszeit ist.

Der Nutzen im Jahr 2011 basiert bei der IDEAG teilweise aus der Nachprämiierung von Ideen, die in Vorjahren noch nicht oder nur mit einem Vorschuss prämiert worden waren.

Andererseits werden einige der 2011 *eingereichten* Ideen erst in

2012 oder später *bewertet* und frühestens dann, sofern nicht vorab realisiert, zu einem Nutzen führen.

Aus diesem Grunde müssen

- Input des Jahres 2011: 600 *eingereichte* Ideen
- Output des Jahres 2011: 500 *bewertete* Ideen, 500.000 € *Nutzen*

gedanklich und statistisch sauber differenziert werden.

Letztendlich - wie beim Jahresabschluss einer Firma, bei dem der tatsächlich realisierte *Umsatz* zählt und nicht die *Zahl der eingegangenen Anfragen von Interessenten* - ist die entscheidende Größe der in € bewertete Output.

Beim Vorschlagswesen ist der Output der in € bewertete Nutzen.

Wie viel Ideen *eingegangen* sind, ist eine eher nachrangige Information. Sie gibt allerdings im Jahresvergleich Anhaltspunkte über Tendenzen und Vorhersagen, wie sich vielleicht die Zukunft entwickeln könnte.

Dass letztendlich der Nutzen entscheidet, versteht sich von selbst: Denn das Vorschlagswesen bewegt sich nicht in irgendeinem luftleeren Raum oder Elfenbeinturm, sondern muss - zumindest im Normalfall - die Wettbewerbsfähigkeit des jeweiligen Unternehmens stärken.

Zweifellos hat ein BVW nicht nur sogenannte „harte“ Ziele. Aber auch die sogenannten „weichen“ Ziele wie Firmenkultur und ähnliches müssen letztendlich zu einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit führen.

Selbst den Organisationen im öffentlichen Sektor (Beispiel: Stadtverwaltungen) stellt sich inzwischen zwar nicht unbedingt die Frage des Wettbewerbs, aber dennoch die existentielle Frage des wirtschaftlichen Überlebens.

### Nutzen/Idee

Die 500 Ideen, die bei der IDEAG 2011 bewertet wurden, haben 500.000 € eingebracht. Es hätten aber auch nur 100.000 €, möglicher Weise aber auch 1.000.000 € sein können.

Diese Unterschiede verdeutlicht die Kennziffer *Nutzen/Idee*. Sie

würde in den genannten Fällen so ermittelt werden:

- 100.000 € : 500 Ideen = 200 € *Nutzen/Idee*
- 500.000 € : 500 Ideen = 1.000 € *Nutzen/Idee*
- 1.000.000 € : 500 Ideen = 2.000 € *Nutzen/Idee*

BVW der IDEAG 2011	
Mitarbeiter	800
Input	
Einreicher	400
Eingereichte Ideen	600
<i>Ideen/Mitarbeiter</i>	0,75
<i>Einreicher/Mitarbeiter</i>	50 %
Output	
Bewertete Ideen	500
Nutzen	500.000 €
<b><i>Nutzen/Idee</i></b>	<b>1.000 €</b>

Unbestritten wäre - bei identischer Anzahl Ideen/Mitarbeiter - ein Vorschlagswesen mit 2.000 € *Nutzen/Idee* leistungsfähiger, als eines mit 1.000 € oder mit nur 200 € *Nutzen/Idee*.

### Nutzen/Mitarbeiter

Die Kennziffer *Nutzen/Mitarbeiter*, die den Nutzen ins Verhältnis zur Belegschaftsgröße stellt, ist wahrscheinlich die wichtigste von allen Benchmarking-Kennziffern.

Da bei der IDEAG 500 bewertete Ideen von insgesamt 800 Mitarbeitern zu einem Nutzen von 500.000 Euro führen, ergibt das 500.000 € : 800 Mitarbeiter = 625 € *Nutzen/Mitarbeiter*.

BVW der IDEAG 2011	
Mitarbeiter	800
Input	
Einreicher	400
Eingereichte Ideen	600
<i>Ideen/Mitarbeiter</i>	0,75
<i>Einreicher/Mitarbeiter</i>	50 %
Output	
Bewertete Ideen	500
Nutzen	500.000 €
<i>Nutzen/Idee</i>	1.000 €
<b><i>Nutzen/Mitarbeiter</i></b>	<b>625 €</b>

Nehmen wir an, eine andere Organisation habe 1,5 *Ideen/Mitarbeiter* bei 300 € *Nutzen/Idee*.

Das ergäbe 1,5 *Ideen/Mitarbeiter* x 300 € *Nutzen/Idee* = 450 € *Nutzen/Mitarbeiter*.

Trotz niedrigerer Beteiligung (0,75 *Ideen/Mitarbeiter*) wäre das IDEAG Vorschlagswesen, bei dem pro Mitarbeiter 625 € erwirt-

schafft werden, das leistungsfähigere von beiden.

Interessant ist, dass die Kennziffer *Nutzen/Mitarbeiter* es beim Vergleich der IDEAG mit der anderen Firma nicht erforderlich machte, die Belegschaftsgröße der anderen Organisation zu kennen:

Wir wissen, dass die IDEAG mit 800 Mitarbeitern einen höheren Nutzen/Mitarbeiter hat (625 € gegenüber 450 €); keine Rolle spielt es bei dieser Überlegung, ob die andere Firma 500, 1.000 oder 10.000 Mitarbeiter hat.

Fazit: Der *Nutzen/Mitarbeiter* ist eine Kennziffer, die hervorragend dazu geeignet ist, auch Organisationen unterschiedlicher Größe zu vergleichen.

Übrigens ist auch der Vergleich mit den Japanern, die extrem viele Klein-Ideen haben, schnell geklärt: Wenn beim japanischen Mitbewerber der IDEAG 25 Ideen/Mitarbeiter mit durchschnittlich nur 30 € Nutzen/Idee bewertet wurden, ist das mit  $25 \times 30 \text{ €} = 750 \text{ €}$  *Nutzen/Mitarbeiter* ein besseres Ergebnis, als das der IDEAG mit 625 € *Nutzen/Mitarbeiter*. Kleinvieh macht auch Mist - und die wichtige Kennzahl *Nutzen/Mitarbeiter* macht diesen Zusammenhang transparent.

## Annahmequote

Über die Effizienz eines Vorschlagswesens gibt unter anderem die Relation von angenommenen zu eingereichten Ideen Aufschluss.

Dabei wird in der Praxis sehr häufig folgender Fehler gemacht: Es werden die *angenommenen* mit den *eingereichten* Ideen in Relation gesetzt. Diese Relation kann aber erst dann gebildet werden, wenn von den 2011 eingereichten Ideen auch der letzte noch offene Idee erledigt ist. Bis dahin kann es 2013 werden, denn irgendeine Idee ist immer dabei, die eines besonders langen Entscheidungsprozesses bedarf.

Richtig ist es, statt dessen bei der Annahmequote den Anteil der *positiv bewerteten* (=angenommenen) Ideen innerhalb der im selben Zeitraum *insgesamt bewerteten* Ideen auszuweisen.

Bei der IDEAG mussten 500 Ideen bewertet werden, von denen nur 300 brauchbar waren.

Wäre es nicht effizienter gewesen, wenn nur 400 Ideen zu bewerten gewesen wären, um daraus 300 brauchbare zu gewinnen?

Dies stellt die Annahmequote dar:

- 300 *angenommene* Ideen : 500 *bewertete* Ideen = 60 % *Annahmequote*
- 300 *angenommene* Ideen : 400 *bewertete* Ideen = 75 % *Annahmequote*

BVW der IDEAG 2011	
Mitarbeiter	800
Input	
Einreicher	400
Eingereichte Ideen	600
<i>Ideen/Mitarbeiter</i>	0,75
<i>Einreicher/Mitarbeiter</i>	50 %
Output	
Bewertete Ideen	500
- davon positiv	300
<b>Annahmequote</b>	<b>60 %</b>
Nutzen	500.000 €
<i>Nutzen/Idee</i>	1.000 €
<i>Nutzen/Mitarbeiter</i>	625 €

Eine niedrige *Annahmequote* kann ein Indiz dafür sein, dass den Mitarbeitern besser vermittelt werden sollte, wie man erfolgversprechende Ideen entwickeln kann. Dazu ist insbesondere die Präsentation typischer guter Ideen im Intranet ein bewährtes Mittel.

## [Exkurs: Wozu Ablehnungen zählen?]

Es gibt BVW-Experten, die die Ansicht vertreten, dass die Annahmequote uninteressant sei, weil ohnehin nur die positiv bewerteten Ideen relevant seien. Zitat: „Wozu sollen wir Ablehnungen zählen? Das ist doch überhaupt nicht wertschöpfend!“

Dem ist entgegenzuhalten, dass die Frage, wie viele Ideen von den Entscheidern bearbeitet werden müssen, damit soundsoviel positiv bewertete Ideen unter dem Strich übrig bleiben, bei der Beurteilung der Effizienz eines Vorschlagswesens durchaus relevant ist.

Parallellfall: Ein Vertriebsleiter wird wohl zu Recht wissen wollen, wie viel Angebote geschrieben werden müssen, damit 100

Bestellungen eingehen. Wenn der Konkurrent das vielleicht mit 300 Angeboten schafft, sollte man selbst nicht 500 Angebote brauchen. Derartige Fragestellungen sind es ja gerade, auf Grund derer man Benchmarking macht.

Die Annahmequote ist offensichtlich eine wichtige Größe zur Beurteilung der Effizienz eines Vorschlagswesens und gibt beispielsweise Aufschluss über Nachschulungsbedarf sowohl auf Seiten der Einreicher, als auch der Entscheider.

## [Exkurs: Nicht berechenbarer Nutzen]

Schwierigkeiten beim Benchmarking machen Ideen, deren Nutzen sich nicht ohne weiteres quantifizieren lässt.

- Manche Ideen entziehen sich der Berechenbarkeit. Beispielsweise Ideen zur Arbeitssicherheit, bei denen weder die Wahrscheinlichkeit verhinderter Unfälle, noch der tatsächliche Wert der möglichen Weise sogar geretteten Menschenleben in exakte Zahlen zu fassen ist.
- Manche Ideen haben zwar einen Nutzen, der sich vom Prinzip her berechnen ließe. Der Datenermittlungs- und Berechnungsaufwand dafür wäre aber unangemessen hoch.

In diesen Fällen ist es bewährte Praxis, den nicht berechenbaren Nutzen *hochzurechnen*:

Beispiel: Die IDEAG zahlt bei berechenbaren Ideen 20 % vom Nutzen. Bei 1.000 € berechenbarem Nutzen würde also die Prämie 200 € betragen.

Im Umkehrschluss kann man den Standpunkt vertreten, dass dann ein nicht berechenbarer Idee mit 200 € Prämie wohl mehr oder weniger 1.000 € wert sein müsste. Ansonsten wäre das Prämien-system ja inkonsistent.

Daher gehen immer mehr Firmen dazu über, die Prämien für Ideen mit nicht berechenbarem Nutzen durch Division mit dem Prämienfaktor für berechenbare Ideen *hochzurechnen*.<sup>2)</sup> Beispiel:

Die Prämien-summe für Ideen mit nicht berechenbarem Nutzen beträgt bei der IDEAG 20.000 €, der Prämienfaktor ist 20 %:

20.000 € : 0,2 = 100.000 € *nicht berechenbarer Nutzen*.

Dieses Verfahren ist selbstverständlich aus rein formaler Sicht angreifbar. So lange aber der berechenbare Nutzen und der nicht berechenbare Nutzen in einer Statistik separat ausgewiesen werden, bevor die beiden Werte zur Ermittlung weiterer Kennziffern möglicher Weise zusammengefasst werden, macht dieses Verfahren den gesamten Nutzen *aller* Ideen auf pragmatische und legitime Weise sichtbar.

BVW der IDEAG 2011	
Mitarbeiter	800
<b>I n p u t</b>	
Einreicher	400
Eingereichte Ideen	600
<i>Ideen/Mitarbeiter</i>	<i>0,75</i>
<i>Einreicher/Mitarbeiter</i>	<i>50 %</i>
<b>O u t p u t</b>	
Bewertete Ideen	500
- davon positiv	300
<i>Annahmequote</i>	<i>60 %</i>
Nutzen	500.000 €
- <b>berechenbar</b>	<b>400.000 €</b>
- <b>nicht berechenbar</b>	<b>100.000 €</b>
<i>Nutzen/Idee</i>	<i>1.000 €</i>
<i>Nutzen/Mitarbeiter</i>	<i>625 €</i>

Sicher ist die Fiktion des *nicht berechenbare Nutzens* sinnvoller, als eine Statistik, die den Gesamtwert aller Ideen ohne berechenbaren Nutzen mit insgesamt 0 € ausweist und diese wertvollen Ideen diskriminiert, indem sie ihren Nutzen vollkommen unter den Tisch fallen lässt.

### Durchlaufzeit

Die Durchlaufzeit errechnet sich aus der Differenz von Abschlussdatum und Eingangsdatum. Eine Durchlaufzeit kann es daher nur für abgeschlossene Ideen geben.

Die durchschnittliche Durchlaufzeit der 2011 eingereichten Ideen wird man daher erst errechnen können, wenn die letzte noch offene Idee aus 2011 endgültig erledigt ist. Dies wird frühestens im Jahr 2012 der Fall sein, vielleicht auch erst 2013.

Alles, was noch offen ist, hat überhaupt noch keine *Durchlaufzeit*, sondern allenfalls eine *bisherige Bearbeitungszeit*.

Wenn die Durchlaufzeit ermittelt wird, so muss sich diese Kennziffer aus diesen Gründen sinnvoller Weise auf die in einem bestimm-

ten Jahr *bewerteten* Ideen und nicht auf die in diesem Jahr *eingereichten* Ideen beziehen.

Trotzdem ist äußerste Vorsicht geboten, denn: Wann ist eine Idee „abgeschlossen“?

Beispiel Idee Nr. 4711:

Ereignis	Datum	Monate
Eingang	01.06.2011	
Ablehnung	01.07.2011	1
Einspruch	01.08.2011	2
Annahme	01.09.2011	3
Vorprämierung	01.09.2011	3
Einführung	01.02.2012	8
Nachprämierung	01.02.2013	20

Wann ist diese Idee abgeschlossen? Wenn Sie verschiedene BVW-Praktiker befragen, wird Ihnen jeder ein anderes Abschlussdatum nennen: Frühestens den 01.07.2011 und spätestens den 01.02.2013.

Die Durchlaufzeit liegt also für ein und dieselbe Idee je nach Gutdünken der Experten irgendwo im Bereich von 1 bis 20 Monaten.

Fazit: Wenn man Durchlaufzeiten-Benchmarking durchführt, muss man sehr genau wissen, welche Paradigmen den Angaben der verschiedenen Firmen zu Grunde liegen. Bei keiner anderen in diesem Fachbericht behandelten Kennziffer ist die Gefahr ähnlich hoch, Äpfel und Birnen zu vergleichen.

In der *externen* IDEAG Statistik wird daher die Durchlaufzeit zur Vermeidung von Interpretationsfehlern beim Benchmarking nicht ausgewiesen. *Intern* wird sie hingegen sehr aufmerksam beobachtet.

### [Exkurs: BVW und KVP]

Auch im KVP<sup>3)</sup> entstehen Verbesserungsvorschläge. Es bietet sich an, die BVW-Ideen und die KVP-Ideen in einer konsolidierten Sicht zu präsentieren und auch beim Benchmarking beide zu berücksichtigen.

Dies ist möglich auf Basis von Output-Kennziffern, insbesondere an Hand des *Nutzen/Mitarbeiter*.

Auch eine Input-Kennziffer wie *Ideen/Mitarbeiter* mag von Interesse sein.

Die Kennziffer *Einreicher/Mitarbeiter* hat jedoch beim KVP keine Aussagekraft, da die Teilnahme beim KVP nicht auf spontaner Ideenfindung basiert, sondern

von unterschiedlichsten Teilnahmemodalitäten an den KVP-Gruppen abhängt.

Die IDEAG hat sich aus Wettbewerbsgründen dafür entschieden, KVP-Ideen vorerst nicht für externe Benchmarkingzwecke bereitzustellen.

### [Weitere Kennzahlen]

Die folgenden Kennzahlen sind zwar von zweitrangiger Bedeutung, können aber ebenfalls für aufschlussreiche Vergleichszwecke herangezogen werden:

- Anteil der Gruppenvorschläge
- Summe der Geld- und Sachprämien
- Durchschnittliche Prämie pro bewerteter Idee
- Höchste bezahlte Geldprämie
- Anteil der bereits eingeführten Ideen

### [Abschlussübung]

Errechnen Sie zur Übung die Kennziffern der IDEAG für 2012, interpretieren Sie diese und vergleichen Sie die Ergebnisse mit den für Ihr eigenes Vorschlagswesen ermittelten entsprechenden Daten und Kennziffern:

BVW der IDEAG 2012	
Mitarbeiter	800
<b>I n p u t</b>	
Einreicher	500
Eingereichte Ideen	700
<i>Ideen/Mitarbeiter</i>	_____
<i>Einreicher/Mitarbeiter</i>	_____ %
<b>O u t p u t</b>	
Bewertete Ideen	600
- davon positiv	400
<i>Annahmequote</i>	_____ %
Nutzen	_____ €
- berechenbar	450.000 €
- nicht berechenbar	100.000 €
<i>Nutzen/Idee</i>	_____ €
<i>Nutzen/Mitarbeiter</i>	_____ €

### [Konsequenzen]

Dieser Fachbericht behandelt einige fundamentale Aspekte der BVW Statistik und des darauf aufbauenden BVW Benchmarkings.

BVW-Praktiker werden die eine oder andere Überraschung erleben, wenn sie die Systematik ihrer bisherigen Statistik vor diesem Hintergrund kritisch überprüfen.

- 
- 1) Fiktive Beispielfirma. Siehe auch:  
[www.ideal.de](http://www.ideal.de)  
EUREKA impulse 3/2000:  
Die Ideenmanagement Website der  
IDEAG - Eine interaktive Fallstudie
  - 2) Peter Koblanck: *BVW-Nutzen deutlich machen - Wie Ideenmanagement Profis ihr Licht nicht unter den Scheffel stellen*, EUREKA impulse 3/2003  
<http://www.koblanck.de/ideethek>  
(27.12.2011)
  - 3) Peter Koblanck: *Was ist KVP? - „Japanische Philosophie“ - Ideen im Team - Abgrenzung zum BVW*, EUREKA impulse 3/2001  
<http://www.koblanck.de/ideethek>  
(27.12.2011)

Lösung der Abschlussübung:

Ideen/Mitarbeiter

= 700 : 800 = 0,875 (Vorjahr: 0,75)

Einreicher/Mitarbeiter

= 500 : 800 = 62,5 % (Vorjahr: 50%)

Annahmequote

= 400 : 600 = 66,7 % (Vorjahr: 60%)

Nutzen

= 450.000 € + 100.000 €

= 550.000 € (Vorjahr: 500.000 €)

Nutzen/Idee

= 550.000 € : 600 = 917 € (Vorjahr: 1000 €)

Nutzen/Mitarbeiter

= 550.000 € : 800 = 688 € (Vorjahr: 625 €)

Trotz gesunkenem Nutzen/Idee stieg der absolute Nutzen und der Nutzen/Mitarbeiter auf Grund höherer Beteiligung, neu hinzugekommener Einreicher und höherer Annahmequote.

Diesen und andere Fachberichte finden Sie als PDF-Datei unter [www.koblanck.de](http://www.koblanck.de) in der Rubrik [ideeThek](#)

---

Impressum:

EUREKA impulse 12/2002 ISSN 1618-4653

Überarbeitete Version vom Dezember 2011

EUREKA e.V. · Hartmannweg 12

D-73431 Aalen · [www.eureka-akademie.de](http://www.eureka-akademie.de)

Diese Veröffentlichung ist urheberrechtlich geschützt

© 2002, 2012 Peter Koblanck