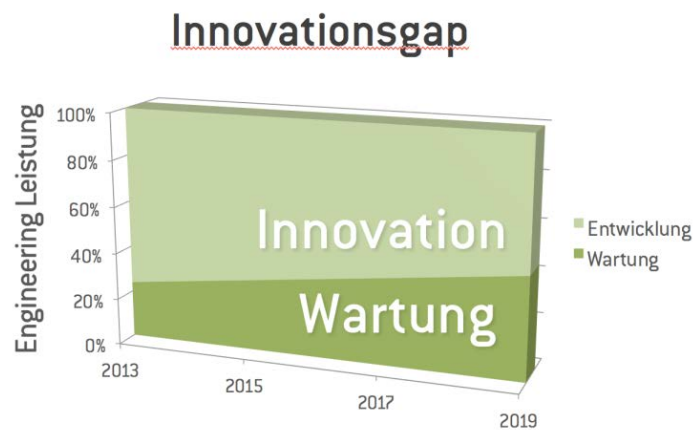




OUTSOURCING ALS INNOVATIONSTREIBER

Die Innovationszyklen verringern sich in den letzten Jahren dramatisch. Kam bisher alle 7 Jahre ein neues Produkt auf den Markt für Industrieelektronik oder Medizintechnik, so sind heute Innovationszyklen von 4 Jahren die Regel bzw. Standard. Gleichzeitig wird dieser Trend durch den Mangel an Fachkräften, den hohen Wartungsaufwand in der Entwicklung und durch immer kürzere Abkündigungsintervalle von Elektronik Bauteilen massiv beeinflusst. Dies führt dazu, dass viele Unternehmen ihre Innovationen nicht schnell genug vorantreiben können und somit Marktanteile verlieren. Eine Konsequenz daraus ist, dass innovative und erfolgreiche Unternehmen sehr früh nach einem spezialisierten Outsourcing Partner Ausschau halten, um ihre Marktposition zu behaupten und auszubauen.

Solche spezialisierte Outsourcing-Partner bieten den Zugang zu modernsten Technologien, Entwicklungs- und Produktionsmethoden, ausreichend Kapazitäten und Ressourcen, die den Innovationszyklus beherrschen und vorantreiben. Gleichzeitig sichern solche Outsourcing Spezialisten die Qualität und verbessern, bzw. optimieren, die bestehenden Prozesse.



Nicht von der Hand zu weisen ist auch der Umstand, dass durch strategische Partnerschaften neue Geschäftsfelder eröffnet werden können. Die exceet Gruppe und speziell Contec verstehen sich hier als Innovationstreiber.

Erfolgreiche Outsourcing-Strategien verlangen:

- Definition der eigenen Kernkompetenzen
- Offenheit und Bereitschaft für einen neuen Lösungsansatz
- Bereitschaft, auf den Innovationspool des Outsourcing-Partners zuzugreifen und damit seine Innovationskraft zu vervielfachen
- „best practice“ Erfahrungen

Heute geht es nicht mehr nur einzig allein darum, dass der Outsourcing-Partner die Produktion oder das End-of-Life einiger Produkte oder einzelner Systeme betreut. Die Auftraggeber erwarten, dass der Partner neue technologische Entwicklungen aufnimmt und in die laufenden Prozesse des Kunden integriert, sowie mit seinem Lösungsansatz und seinen Erfahrungswerten insbesondere im Engineering Bereich die Innovationskraft erhöht.

Dieser Kundenanspruch verlangt allerdings eine frühe Einbindung des Partners schon während der Planungsphase, beispielsweise bei der Erarbeitung des Pflichtenhefts.

In dieser Phase wird das optimale Outsourcing-Konzept definiert und damit die ideale Kostenstruktur geschaffen. Eine spätere Einbindung von Outsourcing-Partnern führt zu weniger zufriedenstellenden

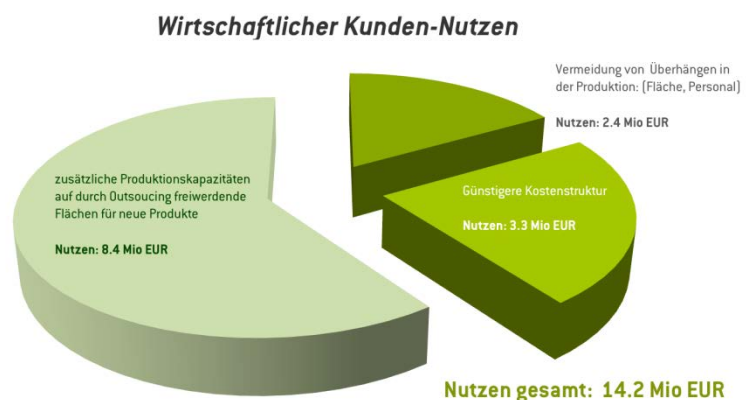
Realisierungen und oftmals kommt es zu Kompromissen. Damit entfernt man sich immer weiter von der optimalen Kostenstruktur.

Das Beste und damit kundenindividuelle Outsourcing-Konzept beinhaltet klare Zuständigkeiten aufgrund der jeweiligen Kernkompetenz und definiert einen Projektplan, der sowohl hinsichtlich Innovationszielen und Prozessabläufen messbar wird.

Gleichzeitig werden durch solche Outsourcing-Konzepte interne Ressourcen für höherwertigere Tätigkeiten verfügbar und mit dem externen Technologiepool gebündelt, um den Innovationsprozess zu forcieren.

Die Erfahrungen eines etablierten Outsourcing-Partners aus zahlreichen Kundenprojekten garantieren daher nicht nur Innovationssprünge, sondern bestärken den Kunden in der Erwartung, dass der Partner das Unternehmen in innovativer Weise beim Erreichen seiner operativen und strategischen Ziele unterstützt.

Genau hier setzt die Contec GmbH an.



CONTEC
electronic innovations

EIN INTERVIEW MIT WOLFGANG UNTERLERCHNER - GESCHÄFTSFÜHRER DER CONTEC GMBH, AUSTRIA

„Wir wollen mit Outsourcing Innovationen vorantreiben.“



Was bietet Contec im Bereich Outsourcing?

Wir sehen zwei zentrale Angebote bei uns. Zum einen das Innovation-driven Outsourcing und zum anderen das Cost-driven Outsourcing.

Innovation-driven Outsourcing bedeutet eine Entwicklungspartnerschaft, die einerseits dazu dient, den Ideenpool des Kunden durch das unterschiedliche Know-how zu erweitern und andererseits, Innovationszyklen durch die zusätzlichen Ressourcen zu verkürzen.



Beim Cost-driven Outsourcing geht es darum, die internen Kosten durch Auslagerung von Entwicklungs-, Produktions- oder Services Leistungen zu optimieren und dadurch eine höhere Variabilität der Kosten zu erreichen. Einzelne Bereiche werden ganz oder teilweise an Partner übergeben. Den größten Nutzen bringt diese Form des Outsourcings z.B. bei der Produktion von Produkten mit hohen Abnahmeunsicherheiten.

Contec greift zum Beispiel dann ein, wenn Engineering-Engpässe entstehen oder der Produktlebenszyklus auslaufender Produkte das Unternehmen hindert, Innovationen voranzutreiben.



Welche Unternehmen brauchen ein Innovation-driven Outsourcing?

Das sind in erster Linie sehr innovative Unternehmen, die pro Jahr ca. 10 bis 20 % und mehr Wachstum vorweisen können. Diese Unternehmen lancieren häufiger neue Produkte, als sie alte Produkte vom Markt nehmen.

Die für die Entwicklung der neuen Produkte zuständigen Ressourcen müssen dadurch zunehmend mehr Zeit in die Pflege und Wartung der alten Produkte investieren.



Durch den Fachkräftemangel ist es mittlerweile schwer geworden, genügend ausgebildetes Fachpersonal für die steigenden Anforderungen zu finden. Die immer schnelleren Abkündigungen von Bauteilen, bzw. immer längeren Lebenszyklen der Produkte bewirken ihrerseits, dass sich der Aufwand für die Pflege und Wartung von Jahr zu Jahr massiv erhöht.



Welche Konsequenzen hat ein fehlendes Outsourcing-Konzept für Unternehmen?

Die Innovationskraft sinkt und die Unternehmen verlieren Geld! Meist kommt die Erkenntnis erst sehr spät und oft fehlt auch der Mut eine strategische Partnerschaft mit einem Outsourcing-Partner einzugehen - auch gegen interne Widerstände.



Worauf müssen Ihrer Meinung nach die Unternehmen in Bezug auf Outsourcing achten?

Um den vollen Nutzen von Outsourcing in ein Unternehmen einzubringen, ist es notwendig, Outsourcing in einem strategischen Gesamtkonzept zu sehen. Das beginnt bei der Definition der eigenen Kernkompetenzen und geht bei der LifeCycle Planung von Produkten weiter. Zu einem sehr frühen Zeitpunkt muss bereits definiert werden, was und wann outsourced werden kann und soll. Im besten Fall nimmt der Outsourcing-Partner bei diesen strategischen Planungen bereits teil.



Und hier kommt dann Contec als Outsourcing-Partner ins Spiel?

Genau. Je nach Anforderung können wir verschiedenste Outsourcing-Konzepte mit dem Kunden umsetzen. Zunehmend erwarten unsere Kunden, dass wir neue technologische Entwicklungen aufnehmen und in die laufenden Prozesse des Kunden integrieren, sowie mit unserem Lösungsansatz und Erfahrungswerten die Innovationskraft unserer Kunden erhöhen. Je früher uns der Kunde in seinen Entwicklungsprozess einbindet desto höher ist der Gesamtnutzen für das Projekt. Es entsteht eine innovationsgetriebene Partnerschaft.



Ein anderer Fall wäre, dass Contec am Ende des Produktlebenszyklus die komplette Verantwortung für das Produkt inklusive der nachfolgenden Wartung (End of Life Engineering), Beschaffung und Logistik der Ersatzteile übernimmt. Ein Produkt lebt zu diesem Zeitpunkt für ein Unternehmen noch zwei bis drei Jahre, danach muss allerdings nochmal sieben bis zehn Jahre die Ersatzteilverfügbarkeit gewährleistet sein. Während dieser Zeit bindet die Produktwartung und die Instandhaltung die Entwicklungsmannschaft. Gleichzeitig müssen die Unternehmen in der

Produktion einen gewissen Fertigungsplatz für das Produkt freihalten, um auf Anfragen reagieren zu können. Dieser Fertigungsplatz wird nur selten genutzt, kann nur für dieses spezielle Produkt verwendet werden und belegt Raum für Fertigungslinien neuer Produkte. Wirtschaftlich ist das eine echte Herausforderung und im Detail eine wirkliche Belastung für das Net Working Capital und den Cashflow.



Was bietet Contec im End-of- Life-Management?

Contec übernimmt die Komplettverantwortung in diesem Bereich. Wir haben eine Entwicklungsabteilung speziell für die Produktwartung und Instandhaltung und können diese Produkte im Lebenszyklus komplett betreuen. Contec hält ein Produkt auch über die eigentliche Lebensdauer hinaus verfügbar. Contec bietet somit ein Gesamtpaket für den Kunden. Die wirtschaftliche Berechnung und Prüfung übernehmen wir ebenfalls, so dass der Return on Investment für unsere Kunden transparent und greifbar wird.



Was bedeutet eine Outsourcing-Partnerschaft für ihre Kunden?

In erster Linie schaffen wir Freiräume für Innovation. Das Kern-Knowhow der Unternehmen bleibt im Haus und wichtige Ressourcen werden gebündelt und verstärkt. Die Innovationskraft und die Produktivität werden damit gewährleistet und deutlich erhöht. Gleichzeitig können die Unternehmen mit unserer Unterstützung ihren Kunden absolute Zuverlässigkeit für neue und auslaufende Produkte garantieren.



Warum Outsourcing mit Contec?

Mit der Wertschöpfung, die wir anbieten, angefangen von der eigenen Entwicklungsabteilung, über Serienüberleitung bis zu Produktion, Wartung, Reparatur sowie Services bieten wir unseren Kunden die komplette Palette an, Innovationen voranzutreiben und das End-of-Life sicher zu stellen. Wir übernehmen bereits heute für viele unserer Kunden sowohl in der Medizintechnik als auch im Industriebereich die Gesamtverantwortung für Entwicklung und Fertigung von Geräten und ermöglichen deren Zulassung. Contec ist ein etablierter Full-Service-Outsourcing-Partner und davon wird der Kunde massiv profitieren.