

Life Cycle Management

Outsourcing verkürzt die Time to Market

Seminar der Erfa-Gruppe PIM «Produktions- und Informationsmanagement»

AUPARC AG, Au/Wädenswil

Am 5. April besuchten mehr als 100 Teilnehmer das Erfa-PIM-Firmenseminar "Life Cycle Management" bei der AUPARC AG in Au/Wädenswil. Sie erfuhren anhand von Praxisbeispielen, wie Outsourcing erfolgreich gestaltet werden kann und welche Wettbewerbsvorteile sich dadurch erzielen lassen. Einblicke in die effiziente Organisation der AUPARC AG zeigten Ansätze, mit denen sich die Dauer von der Entwicklung bis zur Markteinführung eines Produktes (Time to Market) reduzieren lässt.

Die AUPARC AG für Industrialisierung und Produktion entstand im Jahr 1998 durch einen Management-Buy-Out des Produktionsbereiches der Alcatel Schweiz AG. Bis heute ist die AUPARC AG eines der wenigen Unternehmen in der Schweiz, welches die komplette Herstellung von hochwertigen elektronischen und mechanischen Produkten als Dienstleistung anbietet – ohne mit eigenen Produkten am Markt aufzutreten. Für ihre Kunden aus den Bereichen Telekommunikation, Medizin, Sicherheit sowie Mess- und Regeltechnik fertigt sie kleinere bis mittlere Serien mit einem Jahresbedarf von 100 bis 10'000 Stück. Das Angebot umfasst Entwicklung, Prototypenbau, Industrialisierung und Serienproduktion sowie Distribution und Service.

Eingeleitet wurde das Firmenseminar vom Geschäftsführer der AUPARC AG, Herrn Walter Wyss, der das Unternehmen in seinem Vortrag vorstellte. Er ging zunächst auf die Geschichte der AUPARC AG ein und zeigte auf, wie sich aus der Loslösung von der Alcatel die Notwendigkeit zu einem eigenen Finanz- und Rechnungswesen, zu einem ERP-System und die Zertifizierung nach ISO 9001 ergab. Herr Wyss erläuterte ferner die Hintergründe der jüngsten Entwicklung in der Unternehmensgeschichte: die Zusammenfassung der AUPARC AG, der ENGINEERINGPARC AG und der Tessiner Unternehmen Systel SA und Monti & Heim SA in der ELECTRONICPARC Holding.



Herr Peter Hutzler stellte anschliessend Ziele des Supply Chain Management bei der AUPARC AG vor und präsentierte die aus seiner Sicht für erfolgreiches SCM notwendigen Voraussetzungen. Er wählte dabei eine Einteilung in "soft factors" wie gute Kommunikation, Kooperation und Koordination unter den Beteiligten und in "hard factors" wie Prozessorientierung, Abbau von Schnittstellen, Kostentransparenz und Definition gemeinsamer Ziele. Schliesslich wies er auf das Konzept des Kundenmanagers als "Process Owner" hin, das den Kunden einen kompetenten Ansprechpartner zur Verfügung stellt.



Der Geschäftsführer der ENGINEERINGPARC AG, Herr Othmar Schälli, ging in seinem Vortrag auf die gegenwärtigen Trends ein, die Outsourcing zu einem strategischen Wettbewerbsvorteil werden lassen. Er klassifizierte Kompetenzen in einem Portfolio nach Kompetenzstärke und Kundennutzen und empfahl solche Aufgaben zum Outsourcing, bei denen die eigene Kompetenz nicht als stark bewertet wird und die nicht direkt zum Kundennutzen beitragen. In einem weiteren Vortrag stellte er die ENGINEERINGPARC AG vor.

Herr Julian Schrupf, Leiter von Verkauf und Marketing, zeigte den Ansatz der AUPARC AG zur Akquisition, von der Generation von "Leads" (Anfragen) auf Messen, Seminaren sowie durch Erfahrungsberichte und Mailings bis hin zum Auftrag. Sein Ansatz "Beziehungsnetz-Check" (Informationen über einen anfragenden Kunden bei Mitarbeitern, Lieferanten und in externen Beziehungsnetzen einzuholen) stiess bei den Zuhörern ebenso auf Interesse wie die – insbesondere bei einem hohen Materialanteil und stark schwankenden Einkaufspreisen – notwendigen kreativen Kostenmodelle, die die AUPARC AG in Offerten anwendet.



Nach einer Kaffeepause, die den Teilnehmern Gelegenheit zum Kennlernen und zum Austausch über die Vortragsthemen bot, setzte Herr Alex Bänninger, Projektleiter bei der ENGINEERINGPARC AG, das Seminar fort. Er zeigte am Beispiel eines Industrie PC, wie auch Engineering outgesourct werden kann und stellte die besonderen Herausforderungen in diesem Projekt vor. Herr Bänninger belegte den Erfolg des Projektes, indem er den eigentlich in Fahrkartenautomaten zur Anwendung kommenden PC für seinen Vortrag mit einem Office-Paket versah und ihn zur Präsentation benutzte. Der Industrie PC zog sich als roter Faden auch durch die drei folgenden Praxisbeiträge: Wie die Industrialisierung mit kurzen Informationswegen und schnellen Entscheidungsfindungen in kleinen, interdisziplinären Teams Ihren Beitrag zu einer kurzen Time to Market leistet, erfuhren die Teilnehmer von Herrn Robert Staub, Kundenmanager der AUPARC AG.



Frau Edith Wippel, Leiterin des Beschaffungsmanagements, zeigte, wie die AUPARC AG selbst Leistungen outsourct und welche Vorteile sich aus einer effizienten Arbeitsteilung ergeben. Herr Martin Bürgi, der das Prozesscenter Montage und Prüfung leitet, stellte die Aufteilung der Produktion in die Prozesscenter Mechanik, Elektronik sowie Montage und Prüfung vor. Die Teilnehmer lernten Faktoren, die zu kurzen Durchlaufzeiten und geringen Produktionskosten führen, kennen.

Beim Lunch im Personalrestaurant kam es zu einem regen Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern des Firmenseminars und manche Kontakte konnten geknüpft werden.



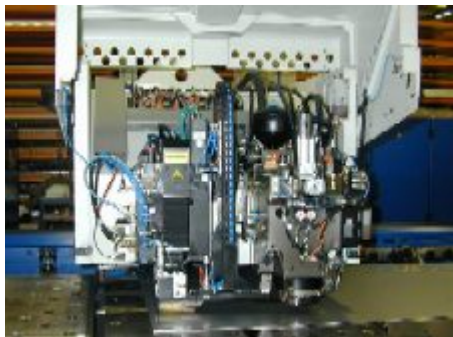
(Foto: AUPARC AG)

Nachdem die Teilnehmer sich und die empfindlichen elektronischen Komponenten durch Erdung vor elektrischer Aufladung geschützt hatten, konnte ein 90minütiger Betriebsrundgang in Gruppen beginnen.

Dieser liess sehr offene Strukturen erkennen: Die Prozesscenter Elektronik sowie Montage und Prüfung teilen sich mit der Verwaltung eine Etage. Keine Türe trennt die Fertigung von der Verwaltung. So sind die Wege kurz und Tageslicht dringt von zwei breiten Fensterfronten an jeden Arbeitsplatz.



(Foto: AUPARC AG)



(Foto: AUPARC AG)

Die besonderen Anforderungen an die AUPARC AG wurden noch einmal deutlich: Der Materialanteil ist mit 60% sehr hoch und es werden kleine bis mittlere Serien gefertigt. So ist die Produktion sehr flexibel ausgelegt. Dies wurde an Beispielen wie der Laserschneid- und Stanzmaschine wie auch an Bestückungsautomaten deutlich.

Ein Medizinaltechnik-Hersteller hat vor einiger Zeit die komplette Fertigung an die AUPARC AG übergeben. Dabei war es beiden Firmen wichtig, dass die Mitarbeiter ihre Arbeitsplätze behalten, auch um den Know-how-Transfer zu gewährleisten.



(Foto: AUPARC AG)

Die Fertigung von Medizinaltechnik unterliegt sehr strengen Auflagen, z.B. durch die Federal Drug Administration (FDA) für den Export in die USA. Beispielsweise muss für jeden an der Fertigung beteiligten Mitarbeiter eine spezifische Ausbildung nachgewiesen werden.

In der Fertigung begegnete den Teilnehmern wieder der Industrie PC, den sie im Prozesscenter Montage bei der Konfiguration und Prüfung erleben konnten.



(Foto: AUPARC AG)

Herr Walter Wyss schloss die Reihe der Vorträge mit einem Ausblick auf die Entwicklungen durch die ELECTRONICPARC Holding ab. Zum Abschluss des Seminars gab es im Plenum Gelegenheit zur Diskussion mit den Referenten, die von den Teilnehmern intensiv genutzt wurde.

