

OUTSOURCING IN DER KRISE, GERADE JETZT!?

Wird über Outsourcing und die Gründe die für eine solche Maßnahme sprechen diskutiert, so wird hierbei meist ein Aspekt genannt, die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen.

Dies ist sicherlich gerechtfertigt. Die Fokussierung auf die eigenen Stärken, d.h. konzentriert Dinge zu tun die Kernkompetenzen mit größter Wertschöpfung darstellen, muss immer eines der Hauptziele sein welches im Zusammenhang mit der Ausgliederung von Wertschöpfungsbereichen realisiert wird.

Gerade aber in der für viele Unternehmen und Branchen aktuell schwierigen wirtschaftlichen Situation sprechen noch andere Aspekte für die intensive Auseinandersetzung mit der Thematik. Aspekte die unserer Meinung nach einen erheblichen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen leisten und je nach Ausgangssituation auch schnell wirksame Lösungen bieten können. Gerade die Schnelligkeit einer Maßnahmen hat zur Zeit sicherlich in vielen Fällen keine geringere Bedeutung als deren Wirkung.

So lassen sich zum Beispiel üblicherweise durch Outsourcing Fixkosten in variable Kosten umwandeln. Dies ist in Zeiten mit zum Teil schwer vorhersehbaren Entwicklungen im Bereich der Auftragseingänge und Umsätze, und der damit einhergehenden Frage nach der Auslastung der internen Kapazitäten, ein wesentlicher Vorteil und führt zu einer Steigerung der unternehmerischen Flexibilität sowie der Reduzierung des unternehmerischen Risikos. Fach-Know-How steht Ihnen so zu sagen auf Abruf zur Verfügung. Weiterhin können sich aus solchen Maßnahmen auch positive Auswirkungen auf die Liquidität Ihres Unternehmens ergeben, z. B. indem kapitalintensive Investitionen vermieden oder Kapitalbindung reduziert werden können.

Die beschriebenen Vorteile sowie weitere positive Effekte (siehe nächste Seite – Vorteile im Überblick) werden aber bei der Beurteilung von Outsourcing-Entscheidungen oft nicht oder nur zum Teil einbezogen, sind aber hierbei von erheblicher Bedeutung.



productware

production of electronic equipment

Aber nicht nur in den indirekten Bereichen sondern auch im Bereich der Einzelkosten (Fertigungs- und Materialkosten) lassen sich durch Outsourcing meist bereits Kostenreduzierungen erzielen. Diese resultieren z. B. aus der Bündelung von Material-Bedarfen oder auch aus günstigeren Lohnkostenstrukturen.

Wir sind der Meinung, dass Outsourcing von Wertschöpfungsbereichen Schritt für Schritt realisiert werden soll. Entscheidend für den gemeinsamen Erfolg ist es hierbei jedoch frühzeitig und offen die beiderseitigen Erwartungen und Zielsetzungen zu besprechen und zu definieren. Dadurch soll sichergestellt werden, dass eine zielgerichtete Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen erfolgt, vereinbarte Zwischenziele definiert und beurteilt werden können und Erwartungshaltungen nicht enttäuscht werden. Mit diesem Vorgehen haben wir und die Unternehmen, die mittlerweile Ihre gesamte Wertschöpfungskette oder große Teile davon an uns ausgliedert haben gute Erfahrungen gemacht. Durch diese Herangehensweise, d.h. der gemeinsamen Abwicklung eines ersten definierten Projektes oder Auftrages, haben beide Unternehmen die Möglichkeit, sich von der Leistungsfähigkeit des potentiellen zukünftigen Partners zu überzeugen. Weiterhin zeigt sich hierbei meist in einem frühen Stadium ob die Partner „zusammen passen“, d.h. „die Chemie zwischen den Unternehmen und Personen stimmt“, denn Geschäfte werden immer noch von Menschen gemacht und gerade im Bereich Outsourcing ist gegenseitiges Vertrauen unerlässlich.

Hier noch die wesentlichen Vorteile im Überblick:

- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Erhöhung der Flexibilität
- Abdeckung von Kapazitätsspitzen
- Zugriff auf neueste Technologien und langjähriges Know-How
- Erzielung von Einkaufsvorteilen durch Bündelung von Bedarfen
- Transfer Fixkosten zu variablen Kosten
- Verbesserung der Liquidität
- Ergebnisorientierung

Für ein weiterführendes Gespräch stehen Ihnen Herr Marco Balling oder Herr Herbert Schmid gerne zur Verfügung.