

OUTSOURCING



Matthias Haug, Sales Manager Outsourcing International

Herr Haug, Sie sind Vertriebsleiter bei der Prettl Metal Components und verantwortlich für den Outsourcing Bereich.

Worauf müssen sich Outsourcing-Anbieter Ihrer Ansicht nach heutzutage einstellen?

Unternehmen suchen sich im Outsourcing-Bereich einen leistungsfähigen, zuverlässigen und erfahrenen Dienstleister, der als langjähriger Partner fungiert und auch für komplexe Produkte die Beschaffung und die Absicherung der Qualität übernehmen kann. Ein Outsourcing-Anbieter ist heutzutage gefordert, auch global und international gut aufgestellt zu sein.

Welche Vorteile sehen Sie für Unternehmen im Outsourcing?

Unternehmen können sich einerseits auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Andererseits ergeben sich mit Outsourcing Kostenersparnisse, nämlich durch Reduzierung der Kostenblöcke von Arbeitskraft-, Lohnneben- und Lagerhaltungskosten. Die Verlagerung von kostenintensiven Prozessen schafft zudem freie Flächen für neue Produkte und Produktionslinien. Das Outsourcing gilt zudem als „Türöffner“ für neue Märkte bzw. Marktaktivitäten in Ungarn bzw. Osteuropa.

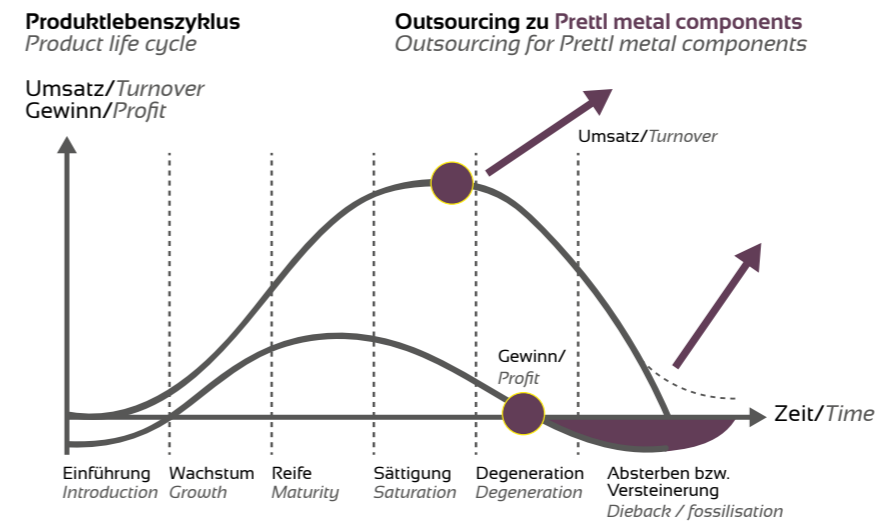
Warum sollten Unternehmen dabei speziell auf Prettl als Outsourcing Partner setzen?

Prettl ist ein Outsourcing-Partner, der global und weltweit sehr gut aufgestellt ist. Wir verstehen die Anforderungen unserer Automotive-Kunden und verfügen über einen Erfahrungsbereich von über 15 Jahren Outsourcing in verschiedenen komplexen Technologiebereichen. Die Produktivität, Mitarbeiterqualifikation und die Qualität der gefertigten Produkte hat in Osteuropa im Laufe der Jahre westliches Niveau erreicht. Die Produktionslinien unserer Kunden werden in unser Werk nach Szekszárd, Ungarn verlagert; dort werden dann die Produkte bzw. Systeme produziert. Prettl montiert und fertigt nach deutschen Qualitätsstandards auch sehr komplexe Produkte wie z. B. komplette Elektromotoren oder auch Wischergestänge und verfügt über entsprechende Zertifizierungen nach ISO TS 16949, ISO 9001 und ISO 14001. Zusammengefasst erhält der Kunde ein abgerundetes Outsourcing-Dienstleistungspaket.

Wie entwickelt sich das Outsourcing in den kommenden Jahren?

Die voranschreitende Globalisierung, Verschiebung der Märkte nach Osteuropa oder auch nach Asien und ein

Wann macht Outsourcing Sinn? When is it a good idea to outsource?



Wenn der Produktlebenszyklus aus der Sättigungsphase in die Degenerationsphase übergeht oder einer der unprofitablen, personalintensiven Geschäftsbereiche nicht mehr zu den eigenen Kernkompetenzen passt, dann ist es oft sinnvoll, die Fertigung komplett zu einem Spezialisten zu verlagern, einem Spezialisten wie der Prettl metal components.

When the product life cycle moves from the saturation phase to the degeneration phase or when one of the unprofitable, people-intensive areas of your business is no longer one of your core competencies, then it often makes sense to fully outsource production to a specialist, like Prettl metal components.

OUTSOURCING: DAS WERKZEUG ZU NOCH MEHR

OUTSOURCING:
THE TOOL TO
GENERATE MORE

Die Marktbedingungen und die Spielregeln für erfolgreiche Unternehmen haben sich in den letzten Jahren bedeutend geändert: Standorte mit hohen Personalkosten haben an Attraktivität deutlich verloren. Die Folge: Durch den zunehmenden Kostendruck sind Unternehmen gezwungen, die Produktion bzw. die Montage der Produkte vermehrt in Wachstumsregionen nach Osteuropa zu verlagern.

Konzentrationsprozess im Automotive-Markt, erhöhen den Wettbewerbsdruck noch weiter. Die Innovationszyklen der Produkte werden immer kürzer, das Produktprogramm der Hersteller breiter und tiefer. Diese Faktoren beeinflussen die Unternehmensstrategien und erhöhen den Kostendruck auf die Unternehmen, Produktionslinien zu verlagern. Das Outsourcing bleibt weiter im Fokus als ein Werkzeug für Kostenoptimierung. //

The market conditions and the rules for corporate success have changed significantly in the past ten years: sites with high personnel costs have clearly lost their appeal. The result: companies are being increasingly forced to transfer the production or assembly of products to emerging regions in Eastern Europe due to increasing cost pressure.

Mr Haug, you are the Sales Director at Prettl Metal Components and are responsible for outsourcing. In your opinion, what do outsourcing providers need to prepare themselves for today? In the field of outsourcing, companies are looking for efficient, reliable and experienced service providers that will function as long-term partners and are

able to assume the procurement and quality assurance obligations of complex products. Today, an outsourcing provider is required to be well placed on the international and global stage.

In your view, what advantages does outsourcing bring to companies?

On the one hand, it enables companies to concentrate on their core competencies. On the other, cost savings arise due to reductions in cost pools for labour, ancillary labour and storage. In addition to this, the transfer of cost-intensive processes creates space for new products/production lines. Outsourcing also opens the door to new markets and market activities in Hungary and Eastern Europe.

Why should companies focus especially on PRETTL as an outsourcing partner?

PRETTL is an outsourcing partner that is extremely well positioned globally. We understand the needs of our automotive customers and have over 15 years of outsourcing experience in a variety of complex technological sectors. Productivity, employee qualifications and the quality of the finished goods in Eastern Europe has reached Western standards in recent years. The production lines of our customers are transferred to our

plant in Szekszárd, Hungary, where the products or systems are produced. PRETTL also assembles and manufactures highly complex products, in line with German quality standards, such as complete electric motors and wiper mechanisms. We are also certified according to ISO TS 16949, ISO 9001 and ISO 14001. To sum up, the customer receives a comprehensive outsourcing service package.

How will outsourcing develop in the coming years?

Competitive pressure is ever increasing due to growing globalisation, the displacement of the markets to Eastern Europe and Asia, and a concentration process in the automotive market. Product innovation cycles are becoming ever shorter with manufacturers' product programmes becoming broader and more in depth. These factors influence the corporate strategies and raise the cost pressures of companies to transfer their production lines. Outsourcing will remain in focus as a cost optimisation tool. //

B Wie genau Outsourcing mit Prettl funktioniert, erfahren Sie hier: bit.ly/PMCOutsourcing_DE
bit.ly/PMCOutsourcing