



Flott unterwegs
Designer Boehm
sucht ständig nach
neuen Formen für
Zweiräder

Impulse von außen

OUTSOURCING | Um effizienter und flexibler arbeiten zu können, lagern immer mehr Mittelständler Entwicklungsprojekte aus.

Jesko Boehm schaut auf seinen Bildschirm: Dreidimensionale, sich drehende Fahrradrahmen sind zu sehen. „Wir müssen einen Rahmen entwickeln für ein neues E-Bike“, sagt Boehm. „Es soll nicht wuchtig wirken, eher sportlich.“

Der Produktdesigner des Hamburger Fahrradherstellers Bergamont sucht nach neuen Formen. Das Unternehmen, das vor 20 Jahren nur mit Fahrrädern handelte, ist inzwischen auch ein florierender Produzent mit 60 Mitarbeitern und 28 Millionen Euro Umsatz. Zweiräder sind in urbanen Zentren wie der Hansestadt beliebt. Städter greifen dafür tief ins Portemonnaie. Seit ein paar Jahren hat Bergamont auch Pedelecs im Angebot, das sind Fahrräder mit Elektromotor. „Die Nachfrage wächst seit etwa fünf Jahren

kontinuierlich“, sagt Boehm. Doch die Fans elektrischer wie konventioneller Räder erwarten Jahr für Jahr Innovationen. Bei Bergamont kümmern sich zehn Mitarbeiter um neue Entwicklungen. Zusätzlich holen sich die Hanseaten Ideen vom Industriedesign-Unternehmen Teams Design mit Hauptsitz in Esslingen: „Wir brauchen Impulse von außen“, konstatiert Boehm, „die technische Umsetzung danach können wir selbst.“

HILFE VOM DIENSTLEISTER

Damit ist Bergamont in guter Gesellschaft. Immer mehr Konzerne, aber auch Mittelständler übertragen große Teile ihrer Entwicklungsbudgets teilweise oder sogar komplett an externe Dienstleister. Der Markt für Technologieberatung und Inge-

nieurdienstleistungen in Deutschland hat heute ein Volumen von 8,5 Milliarden Euro, so eine Studie des in Kaufbeuren ansässigen Marktforschers Lünendonk (siehe Grafik Seite 84). Lünendonk listet jedes Jahr die 25 größten Anbieter auf, darunter Bertrandt, IAV, Ferchau, Altran und MBtech.

„Der hohe Innovationsdruck, komplexe Technologien, verbunden mit kurzen Innovationszyklen, sowie eine limitierte Zahl an internen Ingenieuren verstärken die Nachfrage nach externen Entwicklungsdienstleistungen“, sagt Studienautor Hartmut Lüterßen. Größter Auftraggeber ist die Automobilindustrie, gefolgt von der Luft- und Raumfahrtbranche.

Der Hamburger Teams-Design-Geschäftsführer Ulrich Schweig übernimmt nicht nur Entwicklungsaufgaben für Bergamont. Das internationale tätige Unternehmen, das mit 30 Mitarbeitern 3,2 Millionen Euro umsetzt, liefert Kreativ- und Strategieberatung in unterschiedlichen Planungs- und Umsetzungsstadien.

So werden die Industriedesigner auch zu Rate gezogen, wenn die Technik be- >>

» reits da ist, ein ausgereiftes Produkt aber noch fehlt. Bosch kam mit einem Fahrrad-Elektromotor zu Teams Design, um ihn marktreif zu entwickeln. Die Hanseaten erarbeiteten mit Bosch ein Konzept, um das Unternehmen zum Komponentenlieferanten für E-Bike-Hersteller zu machen. Heute ist Bosch mit 30 Prozent Marktanteil ein führender Teilelieferant im E-Bike-Geschäft.

Auch Bode Chemie holt sich Hilfe von außen. Seit 90 Jahren stellen die Hamburger Mittel zur Desinfektion, Hygiene und zum Hautschutz her. Die rund 400 Produkte des Mittelständlers mit einem Umsatz von zuletzt rund 100 Millionen Euro sollen Keime und Bakterien töten und Infektionen verhindern. Das Unternehmen arbeitet bei der Forschung mit dem ortsansässigen öffentlichen Centrum für Angewandte Nanotechnologie (CAN) zusammen.

Gemeinsam erforschen die Partner neue Methoden, um unterschiedliche Oberflächen wie Tischplatten oder PC-Bildschirme einfacher zu desinfizieren. „Wir sehen uns als verlängerte Forschungs- und Entwicklungsbank der Wirtschaft“, sagt Frank Schröder-Oeynhausen, Geschäftsführer des Gemeinschaftsprojektes, das als öffentlich-private Partnerschaft geführt wird.

Die Betriebe kämen meistens schon mit relativ konkreten Produktideen auf das CAN zu, sagt er. Gemeinsam definiere man dann die notwendigen Forschungs- und Entwicklungsschritte. Entsteht am Ende ein marktfähiges Produkt, erhält das CAN häufig eine Gewinnbeteiligung.

SCHNELLER AUF DEN MARKT

Bode-Chemie-Forschungsleiterin Barbara Krug lobt das professionelle Projektmanagement und den ausgeprägten Forschergeist der externen Wissenschaftler: „Durch die Ausgliederung einiger F&E-Aktivitäten werden viele Prozesse beschleunigt, und wir können schneller mit neuen Produkten auf den Markt kommen.“

Neben der Geschwindigkeit gibt es noch andere Gründe für den zunehmenden Trend zum Outsourcing. Bei vielen Mittelständlern, insbesondere technisch orientierten, sind Fachkräfte knapp.

So braucht etwa Klaus Onderka, Prokurist bei Salzbrenner Stagetec Mediagroup, einem Unternehmen mit 260 Mitarbeitern aus dem fränkischen Buttenheim, dringend Ingenieure für neue Entwicklungsprojekte. Doch der Arbeitsmarkt ist leer gefegt. Salzbrenner Stagetec hat gerade das Opernhaus in Sydney und das Bolschoi



Konstruieren, programmieren, projektieren
Ingenieurdienstleister Ferchau und seine Mitarbeiter unterstützen Mittelständler

Theater in Moskau mit professioneller Ton- und Videotechnik sowie speziellen Signalanlagen für Theater ausgestattet. „Solche Großaufträge sind für uns ohne externe Dienstleister nicht zu schaffen“, sagt Onderka.

2012 hat sein Unternehmen 60 Millionen Euro umgesetzt. Die Franken entwerfen für Kunden rund um den Globus maßgeschneiderte hochwertige Audio- und Video-Lösungen, die hauptsächlich in Opernhäusern, Sportstadien und Fernsehstationen zum Einsatz kommen.

Seit zehn Jahren arbeitet Onderka regelmäßig mit Ingenieuren des Gummersbacher Dienstleisters Ferchau Engineering zusammen. Für die Arbeiten in Australien benötigte Onderka 16 externe Fachkräfte: „Federführend bei den Projekten bleiben aber immer unsere eigenen Mitarbeiter.“

Die Angst in mittelständischen Chefetagen, Kernkompetenzen nach draußen zu geben, kennt Frank Ferchau. Er führt mit mehr als 5700 Mitarbeitern in über 60 Nie-

derlassungen einen der größten deutschen Dienstleister für Engineering und Outsourcing. 2012 lag der Umsatz bei 430 Millionen Euro. Seine Spezialisten arbeiten vor allem für Mittelständler aus Autoindustrie, Maschinenbau und Luftfahrt: „Wir entwickeln, konstruieren, projektieren – kurz: unterstützen den Kunden in allen Bereichen des Engineerings“, sagt Ferchau.

Neben den Dienstleistungen wie bei Salzbrenner Stagetec, bei dem die Fachkräfte des Dienstleisters zum Kunden kommen und ihn bei Projekten unterstützen, bearbeitet das Unternehmen auch ganze Auftragspakete in den eigenen Büros.

KOSTEN DRÜCKEN

Solche Kooperationen funktionieren aber auch in umgekehrte Richtung. Das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) beispielsweise, das zur Helmholtz-Gemeinschaft gehört, holt sich Rat in der Wirtschaft. Olaf Wollersheim, Projektleiter am KIT, und seine Forscherkollegen wollen mit ihrem Projekt Competence E die Kosten für die Produktion von Lithium-Ionen-Batterien drücken. Darum beauftragten sie den Anlagenbauer M+W Group aus Stuttgart, der zuletzt auf einen Jahresumsatz von 2,5 Milliarden Euro kam, mit dem Bau eines Trockenraums, in dem Lithium-Ionen-Akkus gebaut werden können.

Seit ein paar Wochen ist der Raum fertig. „Durch die Kooperation haben wir eine enorme Qualität erreicht“, sagt Wollersheim. „Unsere Messgeräte sind an der unteren Grenze ihres Messbereichs angelangt, es ist fast keine Luftfeuchtigkeit mehr feststellbar.“ Das seien optimale Voraussetzungen für die Herstellung von Stromspeichern.

„Die Kooperation gibt uns die Möglichkeit, unsere Entwicklungsergebnisse direkt in neue Fabrikkonzepte für die Batterieherstellung einfließen zu lassen und damit weltweit zu vermarkten“, sagt Andreas Gutsch, Koordinator des Projekts am KIT. Und auch der Dienstleister profitiert: „Gemeinsam werden wir schneller zu neuen Möglichkeiten der Kostensenkung in der Batterieproduktion unserer Kunden kommen“, sagt Jürgen Wild, Vorsitzender der Geschäftsführung bei M+W.

Es gibt aber auch Grenzen für Outsourcing. So würde Bergamont-Fahrrad-designer Boehm auf keinen Fall die Projektleitung aus der Hand geben. „Das Briefing muss immer unsere Aufgabe bleiben. Wir müssen den Überblick behalten.“

