

Brücke zu Kontinenten

Follow the customer: Dieses „Kunden-Prinzip“ bedeutet für die Automobilindustrie und ihre Zulieferer den Schritt in internationale Märkte. Europäische Firmen schaffen mit eigenen Standorten in Übersee beste Voraussetzungen für Expansions-Erfolge.

Das Wachstum der Automobilindustrie in Europa ist begrenzt. So können Anlagenbauer beim derzeitigen Trend zur Standardisierung lediglich bei Anlagenumbauten Marktanteile gewinnen. Des



Oberösterreich trifft Brasilien

Weiteren können geringere Auftragseingänge für neue Anlage längerfristig mit entsprechenden Verlusten an Arbeitsplätzen verbunden sein.

Der Eintritt in fremde Märkte eröffnet neue Chancen, erfordert aber umfangreiche Vorbereitungen. Erst örtliche Flexibilität und Mobilität machen Geschäftsbeziehungen für potenzielle internationale Auftraggeber interessant. Qualifizierte Ansprechpartner vor Ort fungieren als „Brückenkopf“, um Kontakte zu knüpfen, Partnerschaften einzugehen und reibungslose Abläufe sicherzustellen.

Kooperation zur Qualifizierung

Doch was macht ein Oberösterreicher in fernen Kontinenten, wenn er weder markt- noch länderspezifische Besonderheiten kennt oder die Landessprache nicht beherrscht?

Die drei Unternehmen VA TECH TMS, IMA und TAT haben ein Qualifizierungs-Paket für Mitarbeiter erstellt und verwirklicht, das alle Aspekte zur Internationalisierung und speziell zur Eroberung des südamerikanischen Raumes berücksichtigt.

Das Zwei-Wege-Programm garantierte den Know-how-Fluss in beide Richtungen. Südamerikanische Mitarbeiter wurden auf technisches und kaufmännisches Fachwissen, Sozialkompetenz und unternehmensbezogenes Basis-Know-how geschult.

Oberösterreichische Mitarbeiter bereiten sich auf den projektbezogenen Einsatz in Südamerika vor, um die in Europa aufgebauten Kundenkontakte im Sinne eines Key-Account-Managements kontinuierlich zu pflegen. Konstrukteure erlernten die Anwendung der automobilspezifischen Software CATIA. Ein weiterer Schwerpunkt war die Abarbeitung internationaler bzw. fremdsprachiger Aufträge. Sprachkurse und nachfolgende Coachings begleiteten die Spezialtrainings im technischen Zukauf, in Montage und Vertrieb und in der Projektrealisierung.

Intensive Marktvorbereitungen

Parallel erfolgten Erhebungen des südamerikanischen Beschaffungsmarktes, um geeignete Partner für die Fertigung ausfindig zu machen. Diese Unternehmen gewährleisten den geforderten Anteil an lokalen Zukäufen. Testaufträge und Kontrollen der Maßhaltigkeit der gefertigten Teile sollten zeigen, ob die Qualitätskriterien erfüllt werden.

Ansichten & Einsichten

VA TECH TMS:

Mit der Öffnung des südamerikanischen Marktes durch eine Brückenkopf-Einheit ist unser Unternehmen in den Wettbewerb mit örtlichen Anbietern getreten. Jeder in Südamerika lancierte Auftrag lastet das Stammhaus in Linz weiter aus.

Eine wichtige Voraussetzung wurde durch die sprachliche Weiterbildung geschaffen. Sie ermöglicht unseren Mitarbeitern, im südamerikanischen Markt in der Landessprache zu kommunizieren bzw. ihren brasilianischen Kollegen, Kontakte zu Linz in deutscher Sprache abzuwickeln.

Durch die Kompetenzerweiterung beim IMA Ingenieurbüro für Maschinen- und Anlagenbau stehen uns weitere Kapazitäten an CATIA-Konstrukteuren zur Verfügung. Damit verbleibt ein größerer Teil des Konstruktionsumfangs im Raum Oberösterreich.

TAT:

Die Schulung für die einzelnen Spezialpakete wurden plangemäß durchgeführt. Das Sprachtraining erfolgte besonders intensiv im ersten Halbjahr des Projektes.

Der Beschaffungsmarkt wurde gemeinsam erreicht und der Absatzmarkt soweit vorselektiert, dass mit der Kontaktaufnahme zu den Firmen begonnen werden kann.



TAT-Technom Antriebstechnik GesmbH
4061 Pasching, Haidbachstraße 1
Tel: ++43-7229-64840-0
Fax: ++43-07229-61817
URL: www.tat.at



VA TECH Transport- und Montagesysteme GmbH & Co
4031 Linz, Lunzerstraße 64
Tel: ++43-732-6988-2774
Fax: ++43-732-6980-3780
URL: www.vatms.co.at



IMA Ingenieurbüro für Maschinen- und Anlagenbau GesmbH
4061 Pasching, Haidbachstraße 1
Tel: ++43-7229-64840-0
Fax: ++43-7229-61817
URL: www.ima.co.at

..... Brücke zu Kontinenten

Die Analyse des Absatzmarktes sondierte Verkaufsmöglichkeiten für oberösterreichische High-Tech-Produkte. Präsentationsmaterial und mehrsprachige Prospekte und Produktmuster unterstützen die Akquisitionsphase ebenso wie ein CD-ROM-Produktkatalog. Auch die Homepages wurden auf mehrere Sprachen umgestellt, um internationalen Anforderungen Rechnung zu tragen.

Szenario der Wirtschaftlichkeit

Eigene Produktionsstätten der Automobilhersteller in Südamerika eröffnen der VA TECH TMS neue Absatzmöglichkeiten. Schon ein Südamerika-Anteil von 10% des Auftragsvolumens sichert rund 100 oberösterreichische Arbeitsplätze in Konstruktions- und Fertigungsfirmen und eine Auslastung von 20 Ingenieuren bei VA TECH TMS.

Für die TAT Technom Antriebstechnik ermöglicht die Erweiterung der Vertriebsaktivitäten eine Verdreifachung

der bisherigen Exportquote bei gleichzeitigen Synergien im Vertriebsbereich. Der neue Markt für Fertigungszukäufe erweitert das Portfolio für Lieferanten um jene aus Südamerika.

Das IMA Ingenieurbüro für Maschinen- und Anlagenbau erwartet sich neben der Sicherung von Arbeitsplätzen langfristig ein weiteres Standbein durch den Aufbau eigener Konstruktionskompetenz. Das sprachliche Rüstzeug zur Projektabwicklung und Konstruktion internationaler Aufträge sowie die intensivere Zusammenarbeit mit dem Projektleiter VA TECH TMS verbessert die Wettbewerbsfähigkeit ebenfalls.

Besserstellung Österreichs

Der umfassende Ansatz ist ein wesentlicher Schritt, um den Stellenwert Österreichs als Zulieferer der Automobilindustrie zu steigern. Vor allem der Zugewinn von Aufträgen im industriellen Anlagenbau kann eine wesentliche Besserstellung bedeuten.



Optimale Arbeitsbedingungen für die neuen Mitarbeiter in Brasilien

Ansichten & Einsichten

IMA:

Das Spezialtraining Konstruktion wurde von IMA betreut und erfolgte anhand eines konkreten Projektes für die Automobilindustrie, das bereits mit CATIA-Software abgewickelt wurde.

In der technischen Abwicklung simulierte unser Mitarbeiter mittels „Distance-Learning“ örtlich getrennte Arbeitsplätze, um die adäquate Vorbereitung zu überprüfen.

Das gemeinsame CAD-Training wurde zur Vertiefung des Know-hows über einen längeren Zeitraum hinweg fortgesetzt.

TMG Projektbetreuer Mag. Andreas Hubinger:

Der Nutzen des Kooperationsprojektes lag einerseits in den Synergieeffekten, die sich durch das gemeinsame Training ergaben, aber auch in der Intensivierung der bestehenden Zusammenarbeit der Partner. Die Ergebnisse haben die Erwartungen teilweise noch übertroffen, beispielsweise bei der Kooperation in der Lieferantenbewertung.

Die Mitarbeiter der Projektpartner wurden auf ihre unterschiedlichen Aufgaben speziell vorbereitet und waren bzw. sind teilweise bereits vor Ort tätig.

Kerndaten

| | |
|----------|---|
| Titel | Mitarbeiterqualifizierung zur Öffnung des südamerikanischen Marktes Ein Kooperationsprojekt im Rahmen des Automobilclusters |
| Partner | Projektkoordinator: VA TECH TMS, Linz Projektpartner: IMA Ingenieurbüro für Maschinen- und Anlagenbau, Pasching TAT Technom Antriebstechnik, Pasching |
| Laufzeit | Jänner 2000 bis Dezember 2000 |