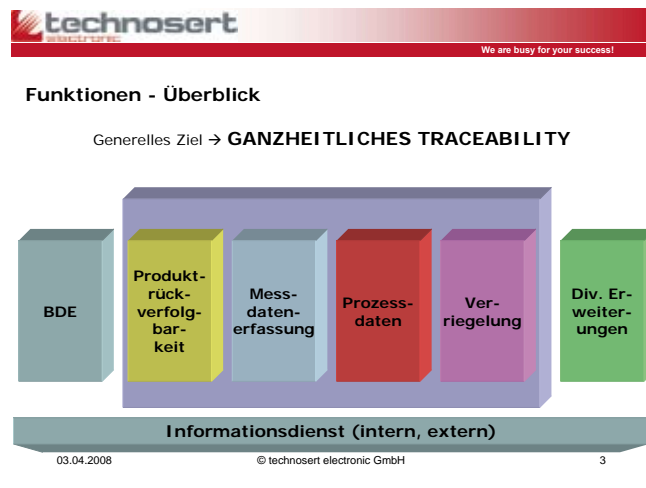


Low risk, high fun

Risikomanagement ist ein Begriff, den man in erster Linie aus dem Banken- und Versicherungswesen kennt. Das Elektronikunternehmen technosert in Wartberg ob der Aist machte diesen Begriff zu einem Teil seiner Entwicklungs- und Produktionsphilosophie und verspricht damit seinen Kunden weit über die eigentliche Elektronik hinausgehend ein Produkt namens Erfolg. Teil dieses philosophischen Ansatzes ist Traceability, das dadurch erst gewinnbringend Nutzen stiftet.

Autor: Ing. Peter Kempfner / x-technik



Das in der x-Technik AUTOMATION 4/2007 vorgestellte Rückverfolgungssystem Traceability von technosert hört nicht dort auf, wo man es angesichts seiner Kernfunktionalität vermuten könnte. Vielmehr wurde von technosert gleich ein Größeres geformt. Zwei weitere Systeme, die sonst meist isoliert betrachtet werden, wurden mit Traceability von vorn herein zu einem Gesamtpaket verflochten, das Dokumentenmanagement und die Warenwirtschaft. Aus Traceability entstehende Daten fließen dort ein und versehen das Ganze erst mit einem gewinnbringenden Nutzen.

„Dass die entstehenden Kosten nur durch die verbesserte Datenqualität im Ernstfall gerechtfertigt werden, war mir zu wenig“, sagt technosert-Geschäftsführer Ing. Johannes Gschwandtner. „Es sollte schon ein finanzieller Nutzen gestiftet werden.“

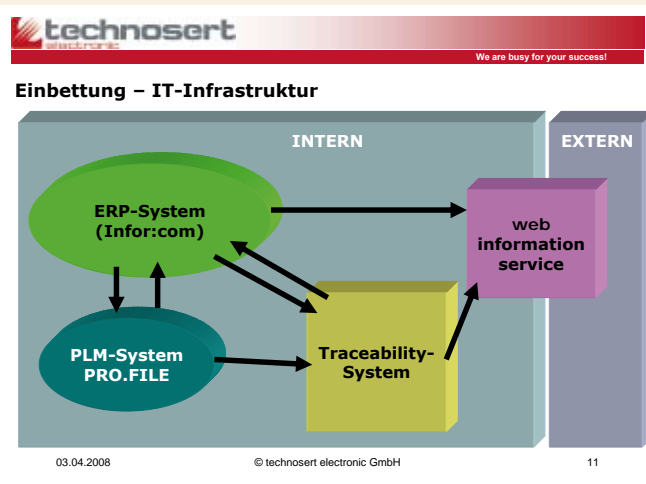


technosert beschäftigt sich ausschließlich mit der kundenspezifischen Entwicklung und Herstellung von Elektronik-Produkten. „Unsere Definition des Begriffs „Produkt“ geht weiter als die der meisten“, sagt Johannes Gschwandtner. „Einer unserer Leitgedanken ist, dass maximal ein Drittel des Gesamtprodukts die Elektronik ausmacht. Der Rest ist direkte Nutzenstiftung am Menschen, ob das der Produktverantwortliche ist, der System-integrator oder sonst jemand.“

Der will sich nicht mit Problemen beschäftigen, sondern ein fertiges Produkt einsetzen, das die intendierten Funktionen erfüllt, auch wenn das solche sind, die nicht in der ersten Anforderungsbeschreibung stehen. Das erfordert Mitdenken und Mitwirken in allen Phasen der Gesamtproduktentwicklung beim Kunden. Nicht jeder Kunde erkennt die Wichtigkeit und den Wert dieser Philosophie. Viele sind jedoch gebrannte Kinder und wissen sehr wohl, wie rasch die Kosten von Integrationsproblemen die Ersparnis für billigere Entwicklungen übersteigen können. „Kunden geben gern die gesamte Aufgabe ab. Sie erwarten ein Rundum-Sorglos-Paket. Und sie kaufen eines mit, was die meisten nicht sehen: Das Image des eigenen Unternehmens, das nicht durch unvorhergesehene Fehler und Ausfälle getrübt werden soll.“, weiß Johannes Gschwandtner. Dazu ist das Bewusstsein des Auftraggebers nötig, dass es um weiter gehende Prozesse als die reine technische Entwicklung geht.

Risikomanagement als Doping

Nachträgliche Verbesserungen und Weiterentwicklung über den Produktlebenszyklus, also Produktpflege, gibt es in fast allen Projekten. Das bedingt, um es mit einem populären Schlagwort zu bezeichnen, kontinuierliche Verbesserungsprozesse (KVP).



Bei technosert werden diese, der oben beschriebenen Philosophie folgend, nicht isoliert betrachtet, sondern jeder für sich in einen Risikomanagementprozess eingebettet. Damit das Erfolg haben kann, war es erforderlich, das gesamte Unternehmen mit allen Funktionen mit Risikomanagement zu durchziehen. Analog zur Erkenntnis, die sich vor 15 bis 20 Jahren im Qualitätsmanagement durchgesetzt hat, können solche Prozesse nicht von außen aufoktroiert werden, sondern funktionieren nur dann ohne Reibungsverluste, wenn sie Teil der „Lebensweise“ einer Firma, Teil des Bewusstseins aller MitarbeiterInnen sind. Da das, um in der täglichen Routine nicht in Vergessenheit zu geraten, ständige Auffrischung braucht, wurde bei technosert eine Führungskraft mit ungewöhnlicher Bezeichnung installiert: Der CRO (Chances and Risk Officer). Ohne ein Risikomanagement sind KVP nicht vollständig kalkulierbar und bleiben daher verhältnismäßig weich. „Risikomanagement ist Doping – im positiven Sinn – für die kontinuierliche Verbesserungsprozesse“, erklärt Johannes Gschwandtner.

Versicherung für Qualität

„Für jeden Unternehmer liegen die Chancen in der Zukunft, daher ist es nötig, diese seriös zu betrachten.“, beschreibt Johannes Gschwandtner den für ihn logischen ersten Schritt jeder Annäherung an Kunden oder Projekte. Darauf folgt als zweiter Schritt die Bewertung des Risikos. Diese Risikobewertung ist bereits Teil des Angebotes und wird im Lauf eines Projekts auch weiterhin kommuniziert. „Nicht jeder kann unser Kunde werden, denn nur wer diesen Ansatz nachvollziehen kann und dessen Wert erkennt, wird ihn auch zu honorieren wissen.“

In der industriellen Welt ist es ein absolutes Novum, dass ein Anbieter von technischer Dienstleistung wie eine Versicherung auftritt. Die drei Säulen, auf denen die Leistungsfähigkeit des Unternehmens ruht, nämlich Technologie, Know-how und Service müssen für ein kalkulierbares Ergebnis mit Rückversicherungen versehen werden, die beide beteiligten Partner ruhig schlafen lassen. Und wie in jeder Beziehung ist es auch im Zusammenspiel von Partnern in der Industrie wichtig, alle wichtigen Faktoren ständig zu kommunizieren. Deshalb steht das Beziehungsmanagement als permanenter Prozess im Vordergrund.

Produktlebenszyklus begleiten

Seit seiner Gründung vor 20 Jahren hat technosert an diesem Konzept erfolgreich festgehalten.



Ing. Johann Gschwandtner, Geschäftsführer der technosert electronic GmbH.

ten. Gerade zu Zeiten, in denen Unternehmen erfolgreich sind, ist das Risikomanagement besonders wichtig.

Traceability lässt in Verbindung mit ERP- und PDM-Systemen Schlüsse auf die Zukunft zu und erlaubt damit eine Prävention. In einem iterativen Prozess können auf Basis einer ersten Risikoanalyse beschlossene Maßnahmen und deren Auswirkungen durch Simulation durchgetestet werden. Dadurch entstehen Szenarien, die wiederum bewertet werden können und nach einigen Durchläufen ein planbares Gesamtergebnis liefern.

Konsequent angewendet, und zwar bei jeder einzelnen Maßnahme in punkto Weiterentwicklung oder Produktpflege, hilft diese Vorgehensweise im Endeffekt sehr viel besser als bisherige Methoden, den restlichen Produktlebenszyklus zu planen. Das unter anderem deshalb, weil der Entscheidung zwischen Weiterentwicklung eines bestehenden Produktes und Ablöse durch ein Nachfolgeprodukt auf Basis dieser Untersuchungen harte Fakten zugrunde gelegt werden können.

„Nur dadurch, dass die konsequente Anwendung dieser Grundsätze gelebte Geschäftskultur ist, können wir minimale Feldausfallsquoten im Bereich von 500 ppm in einem Bereich zusichern, wo Quoten um 2.000 ppm keine Seltenheit sind“, so Johannes Gschwandtner. „Und nur mithilfe der permanenten Risikoanalyse auf Basis der Traceability-Daten können wir unseren Partnern den Erfolg mit einem Gesamtpreis versehen und auch garantieren.“

KONTAKT

technosert electronic GmbH
Angererweg 7
A-4224 Wartberg ob der Aist
Tel. +43-7236-20900-0
www.technosert.com



Mehr Komfort für die Anbindung von Modbus-Netzwerken an Allen-Bradley ControlLogix

In Verbindung mit dem Allen-Bradley ControlLogix Prozessor bieten die SST - Module von Woodhead Industries die schnelle, einfache und zuverlässige Kommunikation über Modbus bzw. Modbus TCP. Sowohl für die serielle Anbindung als auch für Industrial Ethernet.

BUXBAUM AUTOMATION - WIR SCHÄRFEN IHREN BLICK



Buxbaum Automation GmbH
Thomas A. Edisonstraße 2
A-7000 Eisenstadt
Tel: +43 2682 704560
Fax: +43 2682 7045610
email: office@myautomation.at