

Dynamische Geschäftsverläufe beim EMS-Anbieter

# Die Krise gemeistert

Auch die BuS Elektronik in Riesa war 2009 von den Auswirkungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen. Wie hat man diese Krise überstanden? Wie geht es weiter?

Gegenüber 2008 mussten bei der BuS Elektronik 2009 deutliche Abstriche an Umsatz- und Ergebniserwartungen gemacht werden. Da der Bereich Automobilelektronik bei BuS Elektronik mit nahezu 50% einen erheblichen Anteil am Gesamtgeschäft hat, war dieser Rückgang nicht gerade überraschend. Dazu kam, dass auch das Industrieelektronikgeschäft im Laufe des Jahres 2009 noch stark eingeknickt ist.

Im Ergebnis kam ein Umsatz von 75 Mio. Euro gegenüber 2008 mit 92 Mio. Euro heraus. Das führte zu einer Neuausrichtung der geschäftlichen Ziele und zu entsprechenden Maßnahmen:

- ▶ Beginn der Kurzarbeit im Januar und Fortführung bis Sept. 2009. Danach konnte diese bis zum heutigen Tage im Wesentlichen wieder ausgesetzt werden.
- ▶ Beendigung von Zeitarbeitsverträgen.
- ▶ Nichtverlängerung von befristeten Arbeitsverträgen.
- ▶ Investitionsanpassung auf ein vertretbar niedrigeres Niveau von immer noch 1,5 Mio. Euro.

„Im Laufe des Jahres 2009 schwand trotz vorsichtiger Einschätzung aber immer mehr der Glaube an die prognostizierte Umsatzzahl 75 Mio. Euro“, erläutert Dr. Werner Witte, Geschäftsführer der BuS Elektronik GmbH & Co. KG in Riesa. „Erst um die Jahresmitte gab es wieder positive Signale und wir konnten das Jahr sogar mit einem Umsatz von 76 Mio. Euro abschließen. Ebenfalls übertroffen wurden – wenn auch bescheiden – die Gewinnerwartungen. Immerhin konnten wir auch für das Krisenjahr 2009 eine freiwillige Erfolgsbeteiligung an die Belegschaft auszahlen.“

## BuS 2009 in Zahlen

Der Umsatz erreichte den Wert von 76 Mio. EUR, davon 30 Mio. Euro Wertschöpfung. Am 31.12. 2009 hatte BuS 645 Vollzeitmit-

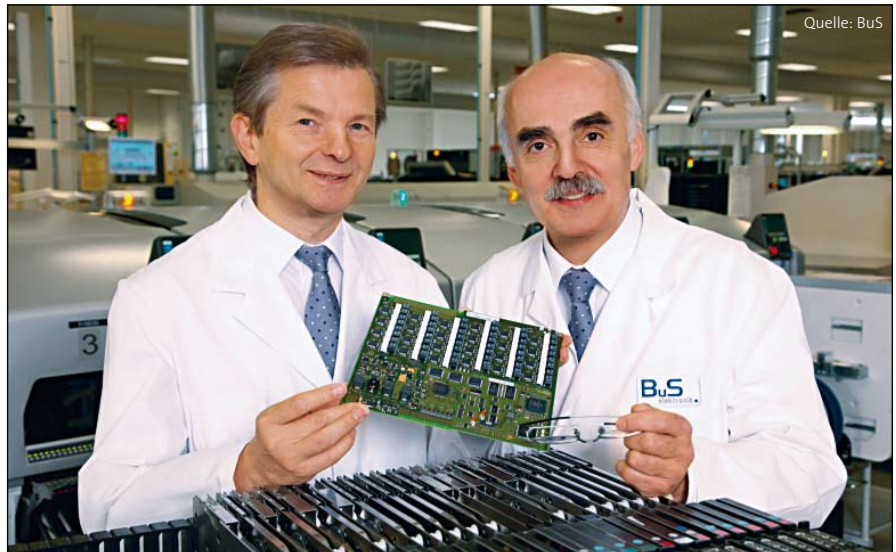


Bild 1: Dr. Werner Witte (rechts) und Jürgen Streubel, Geschäftsführer der BuS Elektronik in Riesa

arbeiter. In knapp 600 000 Arbeitsstunden wurden

- ▶ 430 Mio. Bauelemente auf
- ▶ 15 Mio. Baugruppen bestückt, die auf
- ▶ 2000 verschiedene Typen verteilt waren.

Es wurden rund 200 Kunden beliefert. Die Mehrzahl der Kunden hat ihren Firmensitz in den alten Bundesländern.

Der direkte Exportanteil betrug 11%, indirekt aber schätzungsweise mehr als 50%.

BuS hat 24 Azubis und BA-Studenten ausgebildet. Davon schlossen vier Absolventen ihre Ausbildung erfolgreich ab. Zwei hat man bereits übernommen, die anderen zwei begannen anschließend eine Weiterqualifizierung.

Auch mit Blick auf das Thema Umweltmanagement kann die BuS Elektronik als Elektronikproduzent im Vergleich zu anderen Industriebetrieben beachtliche Kennzahlen liefern:

- ▶ Der Energieverbrauch pro Mitarbeiter: 5 650 kWh
- ▶ Die Fernwärme pro Mitarbeiter: 2 970 kWh

- ▶ Der Wasserverbrauch/Mitarbeiter: 7,6 m<sup>3</sup>

- ▶ Der Flächenbedarf (Fertigung, Verwaltung, Lager) pro Mitarbeiter: 32,5 m<sup>2</sup>

Am 16. Juni 2009 fand das 5. Fach-Podium für BuS-Anwender statt (vgl. *productronic* 8-9/2009) und am 15. Sept. konnte man stolz auf 40 Jahre Elektronikproduktion in Riesa zurückblicken (24 Jahre Robotron und 18 Jahre BuS Elektronik. Zwei Jahre lang haben beide Firmen parallel existiert). Somit hat die BuS Elektronik die Elektronikproduktion am Standort Riesa kontinuierlich fortgesetzt und der Stadt Riesa wichtige Arbeitsplätze erhalten.

## Vier Säulen

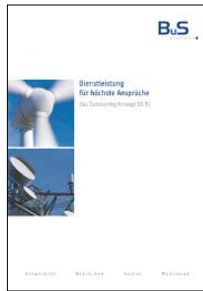
Auf vier Säulen ruhen die Geschäftsprinzipien bei BuS in Riesa: Qualität, Flexibilität, Verlässlichkeit und Leistungsvermögen.

Qualität nach außen ist selbsterklärend, denn Qualität ist, wenn der Kunde zurückkommt und nicht die Ware.

Qualität nach innen bedeutet, dass auch interne Maßnahmen hohe Qualität beanspruchen. Sie ist äußerlich sichtbar an der

## OUTSOURCING NACH OS 10

Betriebe fangen meist dann an, über Outsourcing nachzudenken, wenn sie feststellen, dass Baugruppen aus eigener Produktion teurer sind als die am Markt zugekauften. Vor allen Auslagerungsbestrebungen sollte daher eine umfassende Gesamtkostenbetrachtung stehen. Ob die Fertigung ausgelagert wird oder nicht, entscheidet am Ende nicht das EMS-Unternehmen, „vielmehr muss der auslagernde Betrieb sehr genau wissen, was er tut und worauf bzw. auf wen er sich einlässt“, gibt Dr. Werner Witte, Geschäftsführer des Elektronik-Dienstleisters BuS Elektronik GmbH & Co. KG, zu bedenken.



In dem BuS-Outsourcing-Konzept OS 10 sind die 20-jährigen Erfahrungen in einer Broschüre zusammengestellt. Die Auslagerung der eigenen Fertigung auf einen fremden Partner führt in der Regel zur Kostensenkung und Konzentration auf eigene Stärken

und somit zur nachhaltigen Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. In der Broschüre „Dienstleistung für höchste Ansprüche – Das Outsourcing-Konzept OS 10“ (Bild 2) hat BuS Elektronik die häufig gestellten Fragen für die am Outsourcing interessierten Unternehmen zusammengestellt und entsprechende Antwortvorschläge erarbeitet. Die Broschüre (info@bus-elektronik.de) erläutert die wesentlichen Aspekte einer Fertigungsverlagerung: Was für das Outsourcing spricht, welche Risiken bestehen, was bei der Auswahl des Dienstleisters berücksichtigt werden sollte und welche mit dem Outsourcing verbundenen Kostenreduzierungspotenziale erreicht werden können.

Zu allen Fragen gibt es jeweils zehn Argumente, die bei der Beantwortung und individuellen Entscheidungsfindung hilfreich sein können. Zudem ist dargelegt, wie ein Outsourcing-Projekt ablaufen kann.

Qualität der Arbeitsplätze und Arbeitsbedingungen. Dazu gehören auch ein guter Zustand der Gebäude und ordentliche und ansehnliche Freiflächen. Weniger „sichtbar“, jedoch spürbar ist die innere Qualität der Ausbildung, des Betriebsklimas, der sozialen Verantwortung usw.

Flexibilität nach außen bedeutet schnelle Reaktionen auf jegliche Art von Kundenanforderungen wie Bedarfschwankungen, technische Änderungen, Kundenreklamationen.

Flexibilität nach innen heißt, sich personell und kapazitätsmäßig den Wünschen des Kunden, also den Anforderungen des Marktes zu stellen. Die eingangs erwähnten Maßnahmen sind erprobte Instrumente auch für große Umsatzenschwankungen.

Verlässlichkeit nach außen bedeutet Vertrauen schaffen, Vertraulichkeit garantieren, Pünktlichkeit erreichen, Zusagen einhalten usw. Verlässlichkeit nach innen bedeutet vor allem, sich an Vereinbarungen und Zusagen an die Mitarbeiter zu halten und die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat zu pflegen. Leistungsvermögen nach außen: Das heißt

das gewünschte Produkt in der geforderten Menge zu liefern – zu einem akzeptablen Preis, mit der passenden Technologie und dem branchenspezifischen Service. Leistungsvermögen nach innen heißt Erfolg. Und der wird durch Gewinn bestätigt.

### Ausblick

BuS Elektronik wird sich als deutsches EMS-Unternehmen am Standort Riesa bei Dresden auf jeden Fall auch in den nächsten Jahren als eines der großen der Branche in Deutschland behaupten. 2010 ist besser angelaufen als das vergangene Jahr und man sieht neue Kunden und Produkte im Auftragseingang. „Wir haben deshalb eine leichte Umsatzsteigerung auf 90 Mio. Euro eingeplant. Es besteht aber noch eine genügende Kapazitätsreserve für schnell entschlossene Kunden“, meint Dr. Werner Witte. (hb)

|   |  |                  |
|---|--|------------------|
|  | <b>infoDIRECT</b>  | <b>424pr0510</b> |
|   | <a href="http://www.productronic.de">www.productronic.de</a> |                  |
|   | <a href="#">▶ Link zu BuS Elektronik</a>                     |                  |