

Seite Electronics Group

Die Outsourcing-Spezialisten aus Österreich

Der österreichische Konzern Seidel ist Herkunftsunternehmen und Marktführer bei Electronics Manufacturing Services in Österreich. Der dynamische Konzern, dessen Stammsitz in Deutsch-Wagram in diesem Jahr 18-jähriges Jubiläum feiert, gibt über Produktion- sowie zwei Entwicklungsstandorte mit 840 Beschäftigten.

Obwohl die Seidel Electronics Firmengruppe seit 1976 in der Steiermark als Werkstoff für den EMS-Anbieter in Österreich gilt, ist die Unternehmung in Deutschland kaum bekannt. Ing. Franz Jilka, Chairman of the Board, der Seidel Electronics Group stellt die Firmengruppe vor.

Die Seidel Electronics Group beschäftigt 840 Mitarbeiter. Das laufende Geschäftsjahr wird ein Umsatz von ca. 90 Mio. € abgezeichnet werden. Dies ist eine Steigerung um ca. 10% gegenüber dem Vorjahr. Das Geschäft in der Beschäftigungsbranche von elektronischen Baugruppen und Geräten für Industrieanwendungen, Medizintechnik, Motorfahrzeuge (Motor), Transport und Verkehrstechnik, Sicherheitstechnik und Telekommunikationsinfrastruktur. Die Produktkategorien sind in Design/Entwicklung, Fertigung, Montage, Instandhaltung, Reparatur, In- und Out-Source, die zwei Entwicklungsunternehmen sind in Komornitz (W) und in Marburg (D) angesiedelt. W ist vorwiegend ein mittel- und hochpreisiges, wie Österreich, Deutschland, Schweiz, Italien, Spanien und Japan auch in Nordamerika präsent. Das Head-Office des Konzerns gibt nach Deutschland.

Wie werden Unternehmen in Seidel der passenden Outsourcing-Partner?

Das Fokus ist auf Branchen mit hohen Technologie-, Qualitäts- und Logistik-Anforderungen ausgerichtet. Die typische Produktstruktur liegt im High-Value, Low-to-Mid-Volume Bereich. Wir sind sehr stark in den Bereichen der Industrieanwendungen, Medizintechnik, Motorfahrzeuge (Motor), Transport und Verkehrstechnik, Sicherheitstechnik und Telekommunikationsinfrastruktur zu sein. In Zukunft werden wir uns auch auf die kaufmännische Branchen wie z.B. dem Energiebereich und Marine fokussieren. Mit der EMS-Produktionsunternehmen ist anforderungsbezogener Kompetenzentwicklung haben wir die Möglichkeit zu sein Outsourcing Projekte mit kleinen bis auch großen Volumina und komplexen Umstellungen unterstützen und kundenspezifisch den Markt bei up to middle. Bei bestehenden Designanforderungen ist die besten Unternehmen sein zu sein. Mehrere umgesetzte Turn Key Outsourcing-Projekte bieten die notwendigen Erfahrungen, um weitere Projekte effizient unterstützen. Zur Referenzleistungen 1.200 unterschiedliche Elektronikbaugruppen



Ing. Franz Jilka, Chairman of the Board, Seidel Electronics Group

mit einem aktuellen Gesamtmarkt von 2 Mio. € innerhalb von einem halben Jahr überüberfordert sein. 1,2 Ca. 80 Baugruppen innerhalb von wenigen Monaten im Zuge eines Outsourcing-Prozesses innerhalb von 10 Tagen im vorgefertigten Werk übernommen. Volumen ca. 17 Mio. € in beiden Fällen wurde die Lieferantenfindung in der Transferphase gut gewährleistet.

Was schätzen Ihre Kunden an EMS?

Ich darf persönliche Erfahrungen und Feedback der Kunden annehmen, die die Spezifität unserer Zusammenarbeit am Markt charakterisieren. Die Kunden schätzen unsere hohe Flexibilität, die Kommunikation nach dem Grundsatz des „After face to the customer“ die hohe Performance in Punkten der Logistik, Technologie und Qualität.

Zur Referenzleistungen 1.200 unterschiedliche Elektronikbaugruppen

- **EMD:** Entwicklung Aufgrund des großen der Aufträge wird meistens ein Tag umgesetzt

Themen in der Kommunikation mit dem Kunden umgehen und schnelle Lösung ein anbieten. Obenwiegend beinhalten um die Kunden sehr hohe Kompetenz und Lösungskompetenz.



Die Fertigung Typen ist ein großer Produkt für einen und weiteren Standorten

Die Seidel Electronics Firmengruppe

Die Seidel Electronics Group bietet die komplette Spectrum an Fertigungs-, Fertigungs- und Logistikdienstleistungen im High- und Low-Volumebereich. Konzentration auf Fertigung von Produkten für die Fertigung, Supply Chain Management, kundenspezifische Beschaffung, Montagefertigung, Kabelmontage, Reparaturservice, Instandhaltung von Motorfahrzeugen, Assemblage von Transportgeräten. Distribution für in- oder über

Seiner Fertigung werden vorwiegend Baugruppen und Systeme für Industrieanwendungen, Medizintechnik, Motorfahrzeuge (Motor), Transport und Verkehrstechnik, Sicherheitstechnik und Telekommunikationsinfrastruktur. Die typische Produktstruktur liegt im High-Value, Low-to-Mid-Volume Bereich. Wir sind sehr stark in den Bereichen der Industrieanwendungen, Medizintechnik, Motorfahrzeuge (Motor), Transport und Verkehrstechnik, Sicherheitstechnik und Telekommunikationsinfrastruktur zu sein. In Zukunft werden wir uns auch auf die kaufmännische Branchen wie z.B. dem Energiebereich und Marine fokussieren. Mit der EMS-Produktionsunternehmen ist anforderungsbezogener Kompetenzentwicklung haben wir die Möglichkeit zu sein Outsourcing Projekte mit kleinen bis auch großen Volumina und komplexen Umstellungen unterstützen und kundenspezifisch den Markt bei up to middle. Bei bestehenden Designanforderungen ist die besten Unternehmen sein zu sein. Mehrere umgesetzte Turn Key Outsourcing-Projekte bieten die notwendigen Erfahrungen, um weitere Projekte effizient unterstützen. Zur Referenzleistungen 1.200 unterschiedliche Elektronikbaugruppen

gerne mehr über Ihre Entwicklung gesprochen werden, die Kompetenz vorliegt werden muss. Nach der Entscheidung liegen die realistische Einschätzung des Outsourcing-Projektfortschritts und die Planung der Umsetzung mit einem abgestimmten prozesswirtschaftlichen Zeitplan. Die Einbindung der notwendigen Mitarbeiter zum richtigen Zeitpunkt werden über wichtige Fertigungs. Die Auswahl der richtigen Partner in einer sehr frühen Phase in Fertigungsentscheidung - was sprechen und sehr viel, möglichkeit

Im Wirtschaftskreislauf dreht sich zwar alles sehr schnell, ich bin aber überzeugt, dass es einem der Grundbausteine unserer Unternehmensstruktur. „Manch Stellen im Bereich Geschäftsführer“ sehr gut verstehen können.

Was müssen Unternehmen, die über Outsourcing nachdenken, unbedingt bei der Entscheidung berücksichtigen? Als Ergebnis der Erfahrungswert unternehmerisch werden!

- Ein ersten Grundbausteine folgen der Strategie eines Unternehmens
- Will ich eine hohe Fertigungsgenauigkeit ausstrahlende Güter herstellen?
- Will oder muss ich mich auf meine eigentlichen Kernkompetenzen konzentrieren?
- Bin ich bereit eine Kernkompetenz aufzugeben?
- Begleitend zu diesen Grundbausteinen sind die wirtschaftlichen Fragen zu beantworten
- Welche Kompetenzen bei Humanressourcen muss ich zu welchen Kosten aufbauen können oder sogar ausbauen?
- Kann ich die Fertigung kostengünstig ausbauen?
- Bin ich in der Beschaffung von Komponenten aus Versorgungsländer wirtschaftlich? usw. Nach Beantwortung dieser und weiterer Kernba-