

# AVIATION NEWS

01/2013 – ZIELE UND PERSPEKTIVEN



## WACHSTUM BRAUCHT VISIONEN

Eines der spektakulärsten Ereignisse im Aviation-Jahr 2012 geht sicherlich auf das Konto von Felix Baumgartner, der als erster Mensch die Schallmauer durchbrochen hat – ohne Flugzeug oder Raumschiff, wohl-gemerkt. Auch wenn wir ihm die Daumen gedrückt haben, hoffen wir als Aviation-Spezialisten doch insgeheim, dass diese Art der Fortbewegung ein Einzelfall bleiben wird. Dabei demonstrierte das Ereignis die technische Dynamik, die immer noch in der Luft- und Raumfahrtindustrie steckt. Selbst Rückschläge konnten den langfristigen Aufwärtstrend nicht stoppen, weil die Pioniere klare Ziele vor Augen hatten: die Schallmauer, die Mondlandung, die Internationale Raumstation oder, wie bei Baumgartner, den höchsten Fallschirmsprung aller Zeiten.

Auch FERCHAU AVIATION verfolgt klare Ziele: ein profitables Umsatzwachstum sowie die Verstärkung unseres Netzwerks durch Partnerschaften und neue Niederlassungen. Auch daher können wir mit einem Anstieg der Einnahmen von rund 20 Prozent auf ein überaus erfolgreiches Jahr 2012 zurückblicken.

Zudem sind wir in der Fläche gewachsen: Durch unser Standortnetzwerk, dessen Eckpfeiler auf unseren Kunden Airbus hin ausgerichtet sind, kann FERCHAU AVIATION auf internationaler Ebene vorhandene Kompetenzen noch enger verzahnen und den

auf einen neuen Kontinent an: Mit der Niederlassung im indischen Bangalore unterstreicht FERCHAU, dass Offshoring und Internationalisierung in der Engineering-Branche inzwischen unverzichtbar sind, wenn man seine Ziele erreichen will.

Bei aller Euphorie dürfen wir jedoch nicht vergessen, mit Nachdruck auf Themen wie Standardisierung und Effizienz, Profitabilität und Synergie, Funktionstüchtigkeit und Qualität zu achten. Diese Leuchtfelder sollen uns auch in turbulenten Zeiten auf Kurs halten. Und Turbulenzen gibt es naturgemäß genug: Ein herausforderndes wirtschaftliches Umfeld, die Lieferantenkonsolidierung, Offshoring- und Offset-Quoten unserer Kunden, steigende Risiken, die passgenaue Ausbildung der Mitarbeiter, der Fachkräftemangel und die Pflicht zur kontinuierlichen Prozessoptimierung sorgen dafür, dass der technische

Fortschritt kein Selbstläufer wird. Nicht nur für FERCHAU AVIATION gilt daher im laufenden Jahr:

**Wir fliegen wieder neuen Zielmarken entgegen – mit einem Fallschirm auf dem Rücken.**



Dipl.-Ing. Harald Felten Chief Executive Officer (CEO)  
FERCHAU AVIATION

Kontakt mit Kunden sowie Lieferanten intensivieren. Ebenso freuen wir uns über die bekräftigten und die neugeschlossenen Partnerschaften – das Netzwerk ist auch 2012 wieder enger geknüpft worden. Und nicht zuletzt stand für uns der Sprung

# NÄHER RAN AN DAS PROJEKT

**FERCHAU Engineering eröffnet eine eigene Niederlassung in Indien – der Geschäftsbereich AVIATION fliegt als Pionier voraus. So viel ist klar: An Offshoring führt in der Luftfahrtbranche kein Weg mehr vorbei.**

Nachdem FERCHAU AVIATION in den vergangenen Jahren erste Erfahrungen mit dem Offshoring-Standort Indien sammeln konnte, geht der Geschäftsbereich nun den logischen nächsten Schritt: Ein eigener Standort in Bangalore, einer Boomtown im Süden des Subkontinents, soll die Bedeutung des Offshorings unterstreichen. »Wir müssen näher an die Projekte heran und unseren Qualitätsanspruch gezielt umsetzen«, erläutert Thomas Hucht, Chief Technical Officer (CTO) von FERCHAU AVIATION, den Schritt.

Bangalore ist das Zentrum der indischen Luft- und Raumfahrtindustrie. Neben der Firma Hindustan Aeronautics Limited (HAL), die zivile und militärische Flugzeuge produziert, finden sich in der knapp neun Millionen Menschen zählenden Stadt auch die National Aerospace Laboratories (NAL) sowie die Indian Space Research Organisation (ISRO). Dementsprechend stehen vor Ort viele erfahrene Fachkräfte zur Verfügung.

Trotz der neuen Niederlassung sollen unsere lokalen Partner den Hauptteil der Aufgaben übernehmen, berichtet der CTO; für Aktivitäten am Flugzeug sind Mahindra Satyam (Rumpf & Kabine) sowie QuEST (Flügel) eingesetzt. Von den FERCHAU-Mitarbeitern vor Ort wird erwartet, dass sie die eigene AVIATION-Erfahrung in die Steuerung und Kontrolle der Projekte einbringen: »Wir verringern die Offshoring-Distanz und senken somit auch die Kosten

**»Wir verringern die Offshoring-Distanz und senken somit auch die Kosten für Nacharbeiten und Qualitätssicherung.«**

für Nacharbeiten und Qualitätssicherung.« Offiziell geplant ist, im Jahr 2015 rund 130 Mitarbeiter in Bangalore zu beschäftigen – »es kann aber auch schnell die doppelte Anzahl werden«, gibt sich Hucht optimistisch. Dabei ist die Strategie festgelegt: »Wir wollen nicht am größten sein oder am schnellsten wachsen, sondern auch in anderen Märkten unseren Ruf als »quality



Thomas Hucht Chief Technical Officer (CTO) FERCHAU AVIATION

supplier« stärken und unsere gewohnt hohe Qualität ebenfalls aus Indien realisieren.«

Neben der Sicherung der Qualität gibt es Hucht zufolge noch andere Gründe für die Entscheidung, einen eigenen Standort in Indien zu eröffnen: »Indien fordert von den großen OEMs wie EADS eine Offset-Verpflichtung, wenn sie Geschäfte auf dem Subkontinent machen wollen.« Bei einem Vertragsabschluss muss der Konzern daher einen Teil der Kaufsumme vor Ort erwirtschaften, wobei er die Wertschöpfung seiner Lieferanten, die auch in Indien erfolgt, anrechnen kann. »Noch ist das keine Verpflichtung für uns«, sagt Hucht, »aber es würde unser Geschäft enorm beschleunigen.«

Hinzu kommt die Offshoring-Quote von 20 Prozent, die ein »Preferred Supplier« von EADS erfüllen sollte, wenn er sich erneut für das Programm qualifizieren will. Da FERCHAU AVIATION derzeit über eine wesentlich niedrigere Offshoring-Quote verfügt, erwarte sich der Geschäftsbereich durch den neuen Standort zusätzliche Impulse – »um nicht wieder eine »Verwarnung« von unserem Kunden zu bekommen«, so Hucht. Die Her-

ausforderung: Da der eigene Anteil der Wertschöpfung durch das große Partner- und Lieferantennetzwerk nur bei rund 60 Prozent liegt, ist die Quote auf den Gesamtumsatz aus eigener Kraft kaum zu schaffen. Daher muss es auch gelingen, Lieferanten von FERCHAU AVIATION zum Offshoring zu bewegen. »

#### LESSONS LEARNED IN INDIEN

- Die Fachkräfte sind in der Regel gut ausgebildet, und es gibt kaum Engpässe.
- Die Aufgaben für die indischen Lieferanten müssen genau definiert werden.
- Unternehmen können »atmen« und die Personalstärke rasch an die Erfordernisse anpassen.
- Die technische Infrastruktur in den Technologiezentren ist sehr gut.
- Für die Steuerung braucht es eine starke Führung und ein umfassendes Controlling.
- Die indische Kultur muss respektiert werden – eine eurozentrische Perspektive ist fehl am Platz.

»Wir wissen, dass der Schritt nach Indien nicht einfach ist«, sagt Hucht im Rückblick auf die Erfahrungen der vergangenen Jahre. »Nun arbeiten wir verstärkt daran, unseren Lieferanten die Reise zu erleichtern.« Das neue Office in Bangalore sei als Brückenkopf zu verstehen, der nicht nur dem FERCHAU-Konzern, sondern auch den Partnern des Geschäftsbereichs AVIATION als erste Anlaufstelle dienen soll. Gerade kleinere Mittelständler tun sich schwer, Verträge mit großen indischen Lieferanten und Dienstleistern abzuschließen – »daher wollen wir alle

Anfragen sammeln und gemeinsam im Verbund die kritische Masse erreichen«.

**»Mit unseren Projektmanagern und der Infrastruktur vor Ort, den Partnern sowie unseren Erfahrungen können auch unsere Lieferanten vom Offshoring profitieren.«**

Die Dynamik des indischen Marktes bringt aber nicht nur Herausforderungen, sondern auch handfeste Vorteile. Gutausgebildete

Fachkräfte, die relativ flexibel abgerufen werden können, sowie niedrige Lohnkosten wirken sich positiv auf die Gewinnspanne aus und sind eine Chance, den Kostendruck und den Fachkräftemangel in der Branche abzufedern. Auch daher bekräftigt Hucht die »Einladung an die Lieferanten, uns nach Indien zu folgen«. Langfristig führe ohnehin kein Weg an Offshoring vorbei, argumentiert der CTO: »Ich bin zuversichtlich, dass mit unseren Projektmanagern und der neuen Infrastruktur vor Ort, den kompetenten Partnerunternehmen sowie unseren Erfahrungen auch unsere Lieferanten vom Offshoring profitieren können.«

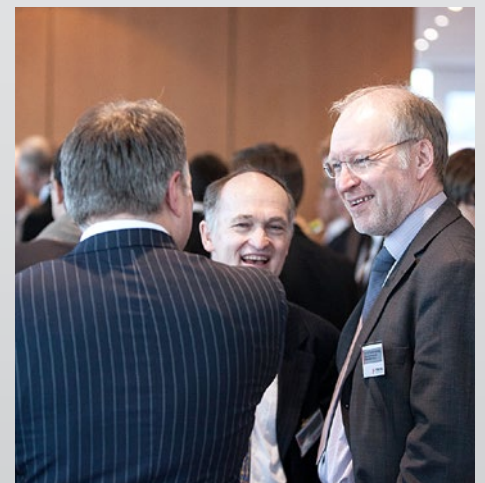
## TAKE-OFF 2013

# NEUJAHRSTREFFEN VON FERCHAU AVIATION

**Tradition verpflichtet – FERCHAU AVIATION ist auch 2013 gemeinsam mit Kunden und Partnern ins neue Jahr gestartet.**

Zum nunmehr achten Mal hat FERCHAU AVIATION ausgewählte Kunden, Partner und Mitarbeiter zum Neujahrstreffen in das Hotel Hafen Hamburg geladen. Knapp 50 Luftfahrtexperten aus über 20 Unternehmen waren dem Aufruf gefolgt, ihr Netzwerk zu stärken und sich über die Trends der Branche auszutauschen – vorrangig in

Englisch, um die Teilnehmer aus Großbritannien, Frankreich, Spanien und Indien von Anfang an zu integrieren. Dabei war noch vor der offiziellen Eröffnung der Veranstaltung durch Harald Felten für jeden ersichtlich, dass sich die meisten Luftfahrtexperten kannten und viel zu berichten hatten. »





Der CEO von FERCHAU AVIATION präsentierte die aktuellen Zahlen des abgelaufenen Jahres: Der Umsatz stieg um knapp 20 Prozent auf 66 Millionen Euro, wobei vor allem die Niederlassungen in Großbritannien und Frankreich mit Zuwächsen von 42 bzw. 32 Prozent ein hohes Tempo vorlegten. Das FTI-Geschäft (Flight-Test-Installation) konnte die Einnahmen um fast ein Drittel ausbauen. Auch die Zahl der Vollzeitstellen von FERCHAU AVIATION wuchs deutlich auf über 900. »Zudem generieren wir inzwischen 30 Prozent unserer Einnahmen aus dem Partnernetzwerk«, erläuterte Felten ein Grund für den Aufwärtstrend.

Anschließend ging der CEO auf die neuen Standorte von FERCHAU AVIATION ein und gab Details zur Leistung einzelner Geschäftsfelder sowie zu deren Auftragsentwicklung preis, bevor er die Planungen für das laufende Jahr skizzierte: Auf der Agenda 2013 stehen neben dem Wachstum der weitere Umbau zu einer standortübergreifenden Functional Organisation, Synergien in der Lieferkette, Standardisierung und Effizienz im Workpackage-Bereich sowie der Fokus auf Serviceability im Bereich Time & Material. Zudem lenkte Felten das Augenmerk auf Länder wie Spanien und Indien, in denen FERCHAU AVIATION ab sofort mit einer eigenen Niederlassung an den Start geht.

CMO Dr. Kolja auf der Heide analysierte detailliert die einzelnen Standorte sowie die Marktentwicklung von Kunden wie Airbus, Eurocopter, Cassidian oder Astrium. Global-Sourcing-Managerin Silke Stark ging zum Schluss auf die Tendenzen im Procurement und beim Geschäft



Dipl.-Ing. Harald Felten betonte die Notwendigkeit in der Luftfahrtindustrie, das Streben nach Kosteneffizienz sowie die Qualität der Leistungen in Einklang zu bringen.



CMO Dr. Kolja auf der Heide analysierte die Marktentwicklung von Standorten und Kunden.

mit Zulieferern und Partnern von FERCHAU AVIATION ein. Auch hier lagen die Schwerpunkte auf einer verbesserten Qualität bei wettbewerbsfähigen Kosten. Nach den Worten eines Teilnehmers der Veranstaltung führt hier vor allem ein Weg zum Ziel: »Durch eine klare Definition der Aufgaben und Verantwortungen sowie prägnant beschriebene Prozesse wird ein erfolgreiches QMS in der globalen Wertschöpfungskette unterstützt.«

Angesichts der ökonomischen Unsicherheiten fielen die Prognosen der Teilnehmer für das laufende Jahr zurückhaltend aus. Der Tenor: Es geht voran, aber noch ist nicht klar, ob mit dem Flugzeug oder dem Ballon. Dennoch schwang auf der Abendveranstaltung eine gehörige Prise Hoffnung mit, dass die Branche an die zuletzt guten Jahre anknüpfen kann. Nach Husumer Rind und geistigem Champagnersüppchen wurden dann auch Fachgespräche bis in die frühen Morgenstunden geführt.



## PREFERRED SUPPLIER VON EADS

EADS hat den FERCHAU-Geschäftsbereich AVIATION erneut als »EADS E2S preferred supplier for engineering services« im exklusiven Kreis weltweit bevorzugter Airbus-Zulieferer bestätigt. CEO Harald Felten freut sich über diesen Kompetenzbeweis: »Ausschlaggebend für die Entscheidung von EADS war die stetige Verbesserung unserer Prozesse und Methodiken, gepaart mit einer noch gezielteren Personalentwicklung.« Beides zusammen habe dazu beigetragen, die Zuverlässigkeit und Qualität

bei der Abwicklung kompletter Arbeitspakete zu optimieren – »und zwar sowohl im Hinblick auf die technische als auch auf die Projektmanagement-Kompetenz«. Dies war ein zentraler Punkt beim Auswahlprozess, der sich über neun Monate erstreckte. Ausschlaggebend waren indes auch die internationale Aufstellung von FERCHAU AVIATION sowie die Gewährleistung, alle Business-Units von EADS unterstützen und bei der Abwicklung von Arbeitspaketen einen bestimmten Offshoring-Anteil garantieren zu können.

»Die spanische Luftfahrtindustrie ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Umfassende Forschungsvorhaben sowie Investitionen in Entwicklung, Design und Technologien haben den Sektor zu einem wichtigen Standbein der spanischen Industrie gemacht. So wird Luft- und Raumfahrttechnik inzwischen an sechs Universitäten des Landes gelehrt. Daher bietet ein eigener Standort in Getafe für FERCHAU AVIATION viele Einstiegs-möglichkeiten in den lokalen Markt.«



Óscar Elvira  
Site-Manager Spanien, FERCHAU AVIATION

## NEUE DEPENDANCE IN SPANIEN

Im Dezember 2012 hat FERCHAU AVIATION damit begonnen, eine Niederlassung in Spanien zu installieren. Site-Manager Óscar Elvira leitet den Entwicklungsprozess, der mit einem Büro in Getafe im ersten Quartal 2013 abgeschlossen wird. Die Industriestadt im Süden von Madrid verfügt über eine

Luftwaffenbasis und einen Airbus-Standort. Flugzeuge haben es sogar ins offizielle Stadtwappen von Getafe geschafft. Head of Engineering in Spanien ist Ana Monge. Mit Airbus Military und weiteren Projekten wurden bereits die ersten Meilensteine erreicht. Ziel ist es auch hier, profitabel zu wachsen.

## NEUE DEPENDANCE IN ENGLAND

Im Sommer hat der Geschäftsbereich AVIATION seine Präsenz in Großbritannien ausgebaut und einen neuen Standort in Filton eröffnet. Der Vorort von Bristol ist ein Zentrum der Luftfahrtindustrie – neben dem Airbus-Werk und einem Rolls-Royce-Motorenwerk ist auch noch BAE Systems ansässig. Vom Flughafen Filton startete 1969 der britische Prototyp der Concorde zu seinem Erstflug. Die Standorteröffnung unterstreicht

die strategische Bedeutung Großbritanniens für den Geschäftsbereich AVIATION und sein weiteres Wachstum. Unsere Mitarbeiter vor Ort sind vorrangig in der Konstruktion sowie der Stressberechnung bei der Entwicklung von Tragflächen eingesetzt. Kapazitäten gibt es für insgesamt 20 Spezialisten, die auch lokal rekrutiert werden sollen, um auf der Suche nach qualifizierten Fachkräften einen Zugang zum dortigen Arbeitsmarkt zu etablieren.

### KURZ NOTIERT

## Save the date: Partner-Meeting 2014

Unser Neujahrstreffen 2014 findet am 15. Januar 2014 wie immer im Hotel Hafen Hamburg statt.

## PARTNERSCHAFTEN

Im Jahr 2012 hat FERCHAU AVIATION weiter sein Ziel verfolgt, das Netzwerk aus Partnerunternehmen zu verstärken und zu erweitern. In diesem Zusammenhang konnten wir viele neue Partner gewinnen und gewachsene Beziehungen beleben. Dazu zählen renommierte Unternehmen wie

- Eurogiciel, ein Engineering- und IT-Dienstleister aus Frankreich,
- ADS, Dienstleister für System- und Softwareentwicklungen,

- Sonovision, ein Spezialunternehmen für die technische Dokumentation,
- FEM Consult, Experten für Strukturanalysen und Festigkeitsnachweise,
- QuEST, ein indischer Engineering-Dienstleister, der uns im »Wing«-Bereich unterstützt, sowie
- Mahindra Satyam, ein indischer Engineering-Dienstleister, mit dem wir im Bereich »Cabin« zusammenarbeiten.

## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

FERCHAU Engineering GmbH  
Geschäftsbereich AVIATION  
Geschäftsbereichsleitung  
Paul-Neumann-Platz 5, 22765 Hamburg  
Fon +49 40 181703-30, Fax +49 40 181703-39

### VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Harald Felten, Melanie Esser

### REDAKTION

Bernd Seidel, Fon +49 89 23230703  
seidelfriends.de

### GESTALTUNG

Matthias Müller, Fon +49 211 63559150  
grafish.de