

# OEM-Partnermodell für ein Engineering-Unternehmen

Student



Nicolas Hofer

**Einleitung:** Seit Herbst 2020 ist die Firma Ansorix AG operativ tätig. Das Kerngeschäft liegt in der Entwicklung und dem Bau von kundenspezifischen fahrerlosen Transportsystemen (FTS). Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt in der Antriebssteuerung des Transportsystems, um mit Navigationstechnik und im Austausch mit peripheren Gewerken sowie im Personenverkehr die optimale Leistungserbringung zu gewährleisten. Getrieben von der Absicht, einen Auftragsvorrat und ein repetitives Geschäft für das FTS und die Fahrerlosen Transportfahrzeuge (FTF) sicherzustellen, will Ansorix möglichst rasch ein OEM-Geschäft aufbauen. Ungeklärt sind die Fragen, wie potenzielle OEM-Kunden identifiziert und akquiriert werden. Ebenfalls ungeklärt ist der Vorgang, wie ein solches Geschäft abgewickelt werden muss, um eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit zwischen Ansorix und den OEM-Kunden zu ermöglichen.

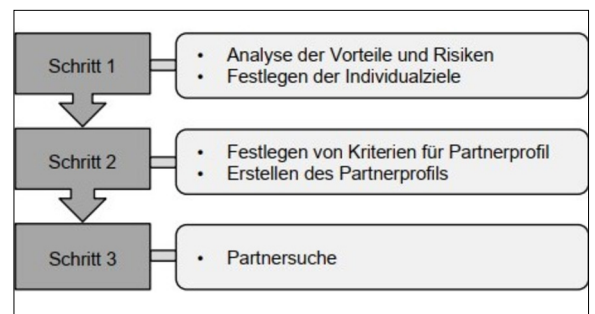
**Vorgehen:** Zu Beginn wird Ansorix und seine Transportlösungen betrachtet und ein Business Model Canvas aufgestellt. Darauf folgt eine Literaturrecherche zum Thema Partnerschaft. Danach werden die Themen Partnersuche, Partnerakquise und Abwicklung der Partnerschaft behandelt. Für jedes Thema wird schrittweise aufgezeigt, wie vorzugehen ist und auf was geachtet werden soll. Beim Vorgehen wird in drei Fälle unterschieden: Partner mit Projektidee, Partner ohne Projektidee und Projektidee ohne Partner. Die unterschiedlichen Fälle werden auf die Partnerwahl Einfluss haben.

**Ergebnis:** Mit dem OEM-Partnermodell ist die Suche bis zum Finden eines OEMs abgedeckt. Ergänzend dazu sind Fragebögen und Checklisten erstellt

worden, damit fundierte Entscheidungen getroffen und Planungsschritte auf Vollständigkeit geprüft werden können. Weitere Dokumente für die Abwicklung decken die Rechtssicherheit ab.

## Vorgehen bei der Partnersuche

Eigene Darstellung



## Ausschnitt - Checkliste für die Gestaltung und Abwicklung der Partnerschaft

Eigene Darstellung

Checkliste	Ja	Nein	Was ist zu tun?	Zuständige Person
<b>Businessplan</b>				
Ist der Businessplan erstellt?				
<b>Grundformalitäten</b>				
Sind die partnerschaftlichen Ziele festgelegt?				
Ist eine gemeinsame Vision formuliert?				
Ist eine gemeinsame Mission formuliert?				
Sind die Potenziale der Partner bekannt und aufgelistet?				
Sind die Arbeitstakte erstellt?				
Ist ein Zeitplan erstellt?				
Ist bekannt, bis wann welche Aufgaben zu erledigen sind?				
Ist ein Budgetplan erstellt?				
Sind die Personalregeln festgelegt?				
Sind die Zuständigkeitsregeln festgelegt?				
Ist ein Lenkungsteam aufgestellt?				
<b>Aufbauorganisation</b>				

## Ausschnitt - Beurteilung OEM-Kunde

Eigene Darstellung

Unternehmen: <input type="text"/>		Beurteilung:				
		Muss		Wunsch		
Allgemeine Kriterien: <b>Muss- / Wunsch-Anforderung:</b>		Ja	Nein	P	A	N
Rechtsform:	AG					
Standort des Partners:	CH					
Unternehmensgrösse:	KMU (max. 249 Angestellte)					
Sprache des Partners:	Deutsch					
Jährlicher Umsatz:	50 Mio. Euro					
Unternehmensziel:	Will seinen Kunden ein umfassendes Angebot anbieten können.					
Werte:	Swissness					
Qualitätsverständnis:	Unternehmen legt viel Wert auf Qualität.					
Servicenet:	Muss vorhanden sein damit der Servicesupport für das					

Examinator  
Prof. Daniel F. Keller

Themengebiet  
Innovation in Products,  
Processes and  
Materials - Business  
Engineering and  
Productions

Projektpartner  
Ansorix AG,  
Niederrohrdorf, Aargau