

# KOSTEN SENKEN DURCH LOHNPRODUKTION DIREKT BEIM MASCHINENBAUER

*Die Einsparpotentiale in der Produktion von Massenartikeln sind seit jeher nicht groß. Neu ist der Ansatz, Lohnproduktion direkt im Haus des Maschinenbauers zu betreiben. Kurze Wege, Service und Ersatzteile direkt vor Ort scheinen vielversprechende Argumente zu sein.*

Diesen neuen Weg in der Lohnproduktion geht auch der Montage-Maschinenbauer Contexo aus Winterbach. Das Familienunternehmen bietet in den letzten Jahren ein großes Serviceangebot rund um die Montage von Massenprodukten an.

„Vor drei Jahren sprach uns ein Kunde aus der Automobilindustrie an, ob wir für ihn zusätzlich zum Bau der Maschinen auch die komplette Lohnproduktion bei uns im Haus übernehmen könnten“, erzählt Matthias Müller, Geschäftsführer Vertrieb. „Wir waren sofort von der Idee überzeugt, weil uns klar war, wie effizient man eine Produktion betreiben kann, wenn die Erbauer und Ersatzteile direkt vor Ort sind.“

Wer den eigens für die Lohnproduktion errichteten Anbau bei Contexo besucht, ist erstaunt darüber, wie nah alles ist. Entwicklung, Bau der Maschinen und Lohnproduktion sind nur wenige Schritte voneinander entfernt.

„Im 24-Stunden-Betrieb erreichen wir einen Leistungsfaktor von 96 Prozent. Unsere Kunden merken dann relativ schnell, dass Lohnproduktion beim Erbauer deutlich bessere Kennzahlen liefert als bei ihrer herkömmlichen Produktion“, meint Müller. Aktuell betreiben 20 Mitarbeiter die Lohnproduktion – rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr.

## **AN DEN MARKT ANGEPASSTE FLEXIBLE LOHNPRODUKTIONS-KONZEPTE**

Es sind aber auch nicht nur die kurzen Wege, die bei Contexo von der klassischen Lohnproduktion abweichen. Vor allem im Bereich des Maschinenbetriebs gibt es innovative Ansätze: „Wir haben den Kundenwünschen genau zugehört. Neben der bisher üblichen Lohnproduktion gibt es ja heute auch sehr viele Mischformen, weil man sich dem Markt anpassen muss“, erklärt Müller.

So bietet Contexo z.B. neben der klassischen dauerhaften Lohnproduktion ein Modell an, das sie „First Season“ nennen. Dabei produziert das Unternehmen die Zielmenge für die Markteinführung im Haus. Ist das Produkt erfolgreich, werden die Mitarbeiter des Kunden geschult und die Maschine ausgeliefert. So steht der Kunde nicht vor einem nutzlosen Maschinenpark, wenn die Markteinführung floppt.

„Unser Vorteil ist, dass unsere Maschinen flexibel umgerüstet und dann für andere Produkte weiterverwendet werden können. Dadurch können wir auch temporäre Lohnproduktionen mit geringen Investitions- und Anfangskosten anbieten.“

Es bleibt abzuwarten, wie die Branche auf diese neuen Modelle der Lohnproduktion reagiert. Das Winterbacher Modell scheint zumindest sehr Erfolg versprechend zu sein.

→ [www.contexo-automation.de](http://www.contexo-automation.de)

📄 2720 Zeichen