



**DR.-ING.  
CORNELIUS CHUCHOLOWSKI**  
Geschäftsführer  
Tesis Dynaware GmbH

## DIENSTLEISTUNG MIT ERFOLG

Der Gastkommentar „Erfolg dank Dienstleistung“ von Michael Dick im ATZextra AEP 2012 hat mich bewogen, nun die Sicht des Zulieferers darzustellen. Was für Fahrzeughersteller gilt, ist in ähnlicher Weise auch auf Dienstleister übertragbar. Sie verdanken ihren Erfolg der neuen Art von Arbeitsteilung in der modernen Welt. Die OEMs vergeben einen Teil ihrer Tätigkeiten an Fremdfirmen. Es gibt große Dienstleister, die diesen Markt nutzen, Arbeitskräfte anbieten und über die Masse profitabel davon leben. Von diesen soll hier nicht die Rede sein. Ich beziehe mich auf die vielen mittelständischen Unternehmen, die mit ihrem besonderen Angebot an Ingenieursleistung hervorstechen und damit Erfolg haben.

Gerade bei Entwicklungsprojekten im Neuaufbau, wie beispielsweise bei der Elektromobilität oder bei Fahrerassistenzsystemen, bei denen firmenintern noch wenig Kapazitäten oder Wissensbasis vorhanden sind, wird gerne auf externe Unternehmen zurückgegriffen, die etwas Besonderes bieten können – ein Grund, warum es kleine Ingenieurdienstleister gibt, die sich erfolgreich gegen große Massenanbieter durchsetzen. Nicht alleine der Stundensatz, sondern die Gesamtleistung des Anbieters ist ausschlaggebend für den Auftrag. In die Gesamtbewertung gehen dabei Kriterien wie Fachkompetenz, Kontinuität und Verlässlichkeit ein. Die Konzentration auf einen Kompetenzbereich garantiert den Erfolg des Anbieters, wie zum Beispiel der Tesis Dynaware als Anbieter von Produkten und Dienstleistungen im Modellierungs- und Simulationsumfeld. Der Kompetenzaufbau wird in der eigenen Ent-

wicklungsabteilung mit eigenen Produkten gebündelt. In diese Produkte fließt das Know-how aus vielen unterschiedlichen Projekten ein. Dies kommt den Kunden durch die Bereitstellung umfangreicher Erfahrungen wieder zugute. Dabei gilt es, die Exklusivität kundenspezifischer Ergebnisse zu wahren. Am Ende zählen aber Vertrauen und langjährige Verlässlichkeit. Für manche Entwicklungen begrüßt der OEM sogar eine Verbreitung seiner Erkenntnisse und unterstützt die Kommerzialisierung. Er erhofft sich dadurch eine Erleichterung oder aber eine Kosteneinsparung. Das gilt für technische Bauteile wie ein Steckermaß gleichermaßen wie für Dateiformate oder Programmmodule.

Beratungsdienstleistung ist ein weiterer Schwerpunkt bei Tesis Dynaware. Langjährige und hochkompetente Mitarbeiter beraten die Kunden bei der Gestaltung effizienter Entwicklungs- und Absicherungsprozesse von Fahrzeugfunktionen durch Simulation. Die Tätigkeit in einem Dienstleistungsunternehmen mit vielen verschiedenen Auftraggebern und Projekten verschafft ihnen einen Überblick, der internen Mitarbeitern oftmals verschlossen bleibt. Typischerweise greift der OEM nur für eine begrenzte Zeit auf externe Berater zurück, um dann die Aufgabe selbst zu übernehmen.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit ist Voraussetzung für gemeinsamen Erfolg. Ich freue mich, dass Michael Dick aus Sicht der Fahrzeughersteller die Rolle der Dienstleister für die OEMs hervorhebt, denn in dieser engen Zusammenarbeit sehe ich einen wichtigen Beitrag zur Innovationskraft der deutschen Automobilindustrie.