

# **DIPLOMARBEIT**

## ***Ein Leitfaden zum erfolgreichen Outsourcing im Weinbaubetrieb***

**Kandidatennummer 04000533**

**Anzahl der Wörter 5.048**

**Weinakademie Österreich 2007**

## **INHALTSVERZEICHNIS**

### **1. Einleitung**

### **2. Technische Beschreibung des Begriff „Outsourcing“**

- 2.1. Begriffsdefinition und Historie
- 2.2. Voraussetzungen für Outsourcing
- 2.3. Identifikation der potentiellen Partner
- 2.4. Auswahl des Partners
- 2.5. Umsetzung inkl. Umsetzungscontrolling

### **3. Vorteile des Einsatzes eines Beraters im Outsourcing Prozess**

### **4. Mögliche Anwendungen für Outsourcing und Ihre Tücken**

- 4.1. Neuauspflanzung eines Weingartens
- 4.2. Conopy Management
- 4.3. Lese und Anlieferung ins Weingut
- 4.4. Vinifikation
- 4.5. Abfüllung
- 4.6. Transportlogistik
- 4.7. Vermarktung
- 4.8. PR, Corporate Identity, Design

### **5. Mögliche Partner und Ihre Vor- und Nachteile**

- 5.1. Rebschulen, Großgärtnereien
- 5.2. Erntehelfer-Gemeinschaften
- 5.3. Önologen und Winemaker
- 5.4. Genossenschaften
- 5.5. Maschinenring Kooperationen
- 5.6. Spediteure
- 5.7. Marketing- und Weinberater
- 5.8. Werbeagenturen und PR-Profis

### **6. Erfahrungsberichte aus dem In- und Ausland**

### **7. Schlussfolgerung und Empfehlung**

### **Literaturverzeichnis**

## 1. Einleitung

Die immer weiter schreitende Notwendigkeit Weinbaubetriebe nach streng wirtschaftlichen Überlegungen zu führen hat in den letzten zehn Jahren immer wieder vereinzelte Fälle von Ausgliederungen (=Outsourcing) mit sich gebracht.

Damit wurde aber erst der Beginn einer dynamischen Entwicklung skizziert die in den kommenden 10 Jahren zu einer wahren Welle von Ausgliederungen führen wird.

Die möglichen Bereiche für Ausgliederungen erstrecken sich von der Neupflanzung, über die Weingarten Bewirtschaftung, sämtliche Schritte im Keller bis zur Abfüllung, Vermarktung und letztendlich der Transportlogistik.

Alle erwähnten Schritte sollten in der Regel zu Realisierung von erheblichen Synergiepotentialen führen und sind jedoch mit einer partiellen Aufgabe der eigenen Identität bzw. zumindest der 100% autonomen Entscheidungsfindung verbunden.

Da es auch etliche nicht erfolgreiche Versuche von Outsourcing gegeben hat, soll eine wissenschaftliche Ausarbeitung eines Leitfadens für Weinbaubetriebe die Zahl der erfolgreichen Ausgliederungen signifikant erhöhen.

Tabelle 1 : Ziele des Leitfadens

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bewusstsein der Winzer für Outsourcing schaffen</li> <li>• Transparenz über die potentiellen Outsourcing Partner erhöhen</li> <li>• Hürden für Outsourcing Projekte reduzieren</li> <li>• Chancen für die Organisationsentwicklung im Weinbaubetrieb aufzeigen</li> <li>• Nutzenargumentation liefern, die über den Kostenaspekt hinausgeht</li> </ul> |
|---|

## 7. Schlussfolgerung und Empfehlung

Die Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Outsourcing können wie folgt skizziert werden :

- Potenziale und Risiken für Outsourcing Projekte klären, sinnvollerweise kann dabei ein Unternehmensberater helfen
- Eigene Ist-Situation verstehen und dabei die auch die Kostenstruktur einzelner Arbeitsschritte erkennen
- Ziele des identifizierten Outsourcing Projekt sowohl kurz-, mittel- als auch langfristig klar definieren
- Entscheidungskriterien für die Auswahl des Outsourcing Partner und die dabei gewählte Form und Vergütung klar legen
- Umsetzung nach selbst gewählten Kriterien und Zeitplan mit strengem Umsetzungscontrolling

Wenn diese Voraussetzungen erfüllt werden steht einem erfolgreichem Outsourcing nichts mehr im Wege, gut beraten ist der Winzer sich jedoch auch die entsprechende für die Planung zu nehmen.

Als den Zukunftsbereich für Outsourcing würde ich den Logistikbereich identifizieren, in diesem liegen die wirtschaftlichen Vorteile unmittelbar auf dem Tisch. Die Geschwindigkeit der Umsetzung wird jedoch durch Investitionen in Lagerkapazitäten der letzten 10 Jahre mit erheblichen EU-Förderungen verzögert werden. Nur wenn

eine sinnvolle Nachnutzung des Objektes gegeben ist, kann auch nach kürzlichem Neubau einer Halle grünes Licht für die Logistik Outsourcing Lösung gegeben werden.

Der betriebswirtschaftliche Erfolg der Weinbaubetriebe in Österreich könnte durch vermehrte Bereitschaft zum Outsourcing und ein klares Bekenntnis sich auf die wesentlichen Arbeitsschritte im Weinerzeugungsprozess zu beschränken signifikant erhöht werden. Diese Bereitschaft ist allerdings oft erst nach Generationenwechsel oder aber nach Vorliegen effektiver Kosten der eigenen Arbeitsschritte gegeben. Da sich die Betriebsübergaben heutzutage vermehren und sich die jüngeren Winzer auch intensiver mit den wirtschaftlichen Eckdaten und Kostenpositionen in Ihrem Betrieb intensiver auseinander setzen, ist der Weg für den verbreiteten und erfolgreichen Einzug des Outsourcing im Weinbaubetrieb geebnet.