

Von der Vision bis zum Auftrag

In vielen industriellen Sektoren werden kurzfristig fähige Mitarbeiter für spezielle Projekte benötigt. Nur wenige Unternehmen sind sich bewusst, dass es auch für diese Tätigkeiten Dienstleister am Markt gibt. Ein Beispiel ist die Softpace GmbH aus dem deutschen Unterhaching bei München. Das Unternehmen verfügt über einen großen Pool an freien Ingenieuren und IT-Spezialisten und stellt diese als Dienstleister für Projekte bei Kunden zur Verfügung.



Die Grafik veranschaulicht die Vorgehensweise bei einem Festpreis-Projektvertrag



Die Geschäftsführer von Softpace: Diplom-Physiker Manfred Förstner (links) und Dipl.-Ing. Raimund Schweinberger (rechts)

Softpace, eine Abkürzung für „Software Partnership for Computational Engineering“, wurde im Jahr 2002 von Diplom-Physiker Manfred Förstner und Raimund Schweinberger, einem Diplom-Ingenieur für Elektrotechnik, in Unterhaching als GbR gegründet. „Im Jahr 2010 erfolgte dann eine Firmierung als GmbH“, erklärt Manfred Förstner, geschäftsführender Gesellschafter von Softpace. „Seit der Gründung des Unternehmens sind wir kontinuierlich und gesund mit etwa 15 bis 20% pro Jahr gewachsen und verfügen heute über zehn feste und 25 freie Mitarbeiter in dauerhafter Verwendung.“

Breites Leistungsspektrum

Die Schwerpunkte von Softpace liegen in Dienstleistungen durch Ingenieure und IT-Spezialisten für Kundenprojekte, die in zwei Varianten erfolgen können. „Zum einen gibt es Einzelprojekte, bei denen

der Kunde nur für den tatsächlichen Aufwand bezahlt“, berichtet der Gesellschafter. „Außerdem bieten wir Festpreisprojekte an, die für den Klienten Planungssicherheit bei minimiertem Preisrisiko bedeuten.“ Mit diesen Angeboten hilft das Unternehmen seinen Kunden, ihre Produkte schneller am Markt zu

„Wir bieten Festpreisprojekte an, die für den Klienten Planungssicherheit bei minimiertem Preisrisiko bedeuten.“

etablieren und gleichzeitig Kosten einzusparen. „Zu den Projektarten zählen beispielsweise Entwicklungsaufträge für Hard- und Software sowie technische Planungen und Projektleitungen“, sagt Manfred

Förstner. „Weiterhin werden Tests, Beratungsleistungen und technische Dokumentationen immer wieder angefragt.“

Kunden und Märkte

Insbesondere die schnelle und unkomplizierte Projektbesetzung macht die Leistungen von Softpace für viele Zielgruppen interessant. „Wir zählen kleine Firmen und große Konzerne zu unseren Klienten“, erklärt der Gesellschafter. „Mit 70% unseres Umsatzes macht der Elektrotechnik-Sektor den größten Teil der Kunden aus. Aber auch die Luft- und Raumfahrt und die Automobilbranche sind vertreten.“ Die Ansprache erfolgt über das eigene Netzwerk, Empfehlungen und einen Vertriebsmitarbeiter. „Unser Auslandsgeschäft generiert 2% der Erlöse“, berichtet Manfred Förstner. „Wir konnten bereits einen Mitarbeiter für ein Projekt in Indien bereit-

stellen.“ In Zukunft strebt Softpace weiteres Wachstum an. „Wir sind professionell und stehen im engen Kontakt zu unseren Kunden“, sagt der Gesellschafter. „Kurzfristig planen wir nun auch, Hard- und Softwareprodukte zu realisieren. Viele Menschen haben kreative Ideen, aber wissen nicht, wie sie diese umsetzen sollen.“

Kontakt

Softpace GmbH

Parkstrasse 27
 82008 Unterhaching
 Deutschland
 Tel.: +49 89 627499-41
 Fax: +49 89 627499-42
 info@softpace.net
 www.softpace.net