

» Small is beautiful

Die grossen Vorteile des kleinen Zulieferers

Es gibt unzählige Gründe, die für einen grossen Zulieferanten sprechen, wenn es um die Evaluierung eines neuen Stammlieferanten und die resultierende Auftragsvergabe geht. Oft wird den Vorteilen von kleinen Produktionsunternehmen jedoch viel zu wenig Beachtung geschenkt.

» Yves Schindler¹

Die bedeutendsten Pluspunkte sind im folgenden dargestellt und zeigen auf, dass vieles für einen kleinen Zulieferanten spricht.

Flexibilität

Die Flexibilität muss in Kleinbetrieben nicht speziell gross geschrieben werden, wie dies bei vielen Grossunternehmen der Fall ist. Aufgrund der Firmengrösse wird die Flexibilität gelebt, da ihr die Mitarbeiter tagtäglich ausgesetzt sind und es gewohnt sind mit ihr produktiv zu arbeiten. Bestellung einer Kleinmenge, kurzfristige Terminverschiebung, temporäre Zeichnungsanpassung, spezielle Kennzeichnung einer Serie – all dies sind Punkte, welche problemlos abgehandelt werden können, ohne gleich eine Ablauf- oder gar eine Softwareanpassung durchführen zu müssen.

Kurze Entscheidungswege

Aufgrund der sehr flachen – oft nur zweistufigen – Hierarchie in Kleinbetrieben sind kurze Entscheidungswege gegeben. Durch diese Tatsache und durch die in Kleinbetrieben nötige Eigeninitiative der Mitarbeiter können beliebige Entscheidungen sehr schnell gefällt und umgesetzt werden. Diese Ausgangslage ermöglicht es, Neuprojekte und Änderungen sehr rasch und trotzdem kompetent umzusetzen.

Qualität

Polyvalenz der Mitarbeiter gehört in Kleinbetrieben zum Alltag. Fachmännische Qualitätskontrollen werden in grösseren Unter-

nehmen oft von ungelerntem Personal abgedeckt – im Gegensatz zu Kleinbetrieben, wo dies zum Aufgabenbereich des gelernten Mitarbeiters gehört. Ein einzelner Kleinbetrieb-Mitarbeiter bearbeitet einen sehr grossen Teil der Wertschöpfungskette, was die Produkte-Identifikation überdurchschnittlich fördert. Dieser Umstand verstärkt den Drang nach bestmöglicher Qualität und somit werden Qualitätsprobleme entdeckt, bevor diese über einen geordneten Prozess angezeigt werden.

Beratung

Die Kundenberatung erfolgt meistens durch den Firmeninhaber persönlich. Diese fachmännische Unterstützung bereits in der Offertphase ermöglicht eine spätere kostengünstige Produktion und keine unangenehmen Überraschungen beim Produktionsstart. Kundenfragen können in Beratungsgesprächen praktisch immer direkt beantwortet werden, da breites technisches und betriebswirtschaftliches Wissen vorhanden ist, welches mit der Entscheidungskompetenz ergänzt wird. Es resultieren effiziente und zeitsparende Beratungsgespräche.

Preis

Die schmale Administration und die Polyvalenz der Mitarbeiter ergeben eine bescheidene Personenanzahl insbesondere im indirekten Bereich des Unternehmens. Die resultierenden tieferen Personalkosten, welche in Produktionsunternehmen den mit Abstand grössten Kostenblock einnehmen, widerspiegeln sich dadurch massiv im Preis. Dieser Vorteil der kostengünstigeren Teilpreise kommt somit bei kleinen und mittleren Stückzahlen gegenüber den grossen Produktionsbetrieben zum Tragen.

Swiss Made

Zahlreiche namhafte Schweizer Unternehmen haben in den letzten Jahren aufgrund

der hohen Herstellungskosten Teile ihrer Produktion ins Ausland verlegt. Anfänglich qualitative Probleme konnten ausgemerzt werden, nicht aber die verlorene Flexibilität, welche bereits durch den Transportweg von teils mehreren Wochen ein akutes Problem darstellt. Der Trend «Swiss Made» geniesst in den vergangenen Jahren wieder vermehrt Beachtung. Bei Swiss-Made Endprodukten ist ein bestimmter Wertschöpfungsanteil in der Schweiz vorgeschrieben. Zahlreiche Unternehmen, welche flexibel und ohne grosse Lagerbestände auf dem Markt agieren müssen, haben deshalb Teile ihrer Produktion wieder vor Ort transferiert. Kleine Schweizer Produktionsunternehmen sind nicht in der Lage asiatische Preise zu offerieren, jedoch ist die angestrebte Flexibilität wieder gegeben, ohne kostenmässig zu stark vom Marktpreis abweichen zu müssen. Diese Ausgangslage ergibt lukrative Möglichkeiten für grosse und kleine Unternehmen, wobei bestimmt die agilen Kleinbetriebe stark profitieren werden.

Geographische Nähe

Die geographische Nähe zum Lieferanten bringt aber nebst dem Swiss Made Argument noch weitere Vorteile für schnell agierende Unternehmen. Eine kurzfristige Besprechung vor Ort, eine persönliche Expresslieferung und/oder eine Besichtigung vor Ort ist problemlos möglich und verkürzen die Projekt-, RampUp- und die Produktionsdurchlaufzeiten frapant.

Um die Schwächen der grossen Zulieferanten müssen sich deshalb die kleinen Unternehmen nicht kümmern. Kleinbetriebe müssen sich aber weiterhin an den Stärken der grossen Zulieferanten orientieren, sich weiterentwickeln und weiterhin konkurrenzfähig bleiben – damit die Kleinen weiterhin stark bleiben!

¹ Yves Schindler ist stellvertretender Geschäftsführer der Hans Brunner AG, einer Kleinfirma in Lützelflüh (Emmental). Das Unternehmen produziert kundenspezifische Kunststoffspritzgussteile. yves.schindler@hansbrunner.ch
www.hansbrunner.ch