



„Kunststoff OfraCar“ ermöglicht Kostensparnis und Wissensvorsprung

Knapp 10 Monate nach Beginn von „Kunststoff OfraCar“, einer Einkaufskooperation (ober-)fränkischer Automobilzulieferer aus der Kunststoffindustrie, ziehen die beteiligten Unternehmen eine ausschließlich positive Bilanz. Die Fortsetzung der Zusammenarbeit für das kommende Jahr ist bereits beschlossen. Text/Bild: OfraCar

Wie kann ich als Zulieferunternehmen wirkungsvoll dem täglich wachsenden Kostendruck in der Automobilindustrie begegnen? Diese schwierige Frage stellt sich wohl jedem Betrieb, der in dieser Branche tätig ist – zumal auch die Rohstoffpreise kontinuierlich steigen.

Eine gleichermaßen pfiffige wie effektive Antwort geben darauf seit März 2007 sieben Unternehmen aus der kunststoffverarbeitenden Industrie: sie arbeiten im Rahmen des Automobil-Netzwerks OfraCar in einer Einkaufskooperation firmenübergreifend zusammen. Durch die Bündelung der Bestellungen konnten so für die Unternehmen die Beschaffungspreise gesenkt werden.

„Wir wussten, dass viele Automobilzulieferer in Oberfranken gleiche Materialien einkaufen und verarbeiten. Und wir wussten, dass gerade die KMU unter ihnen kaum die Möglichkeit haben, individuell günstigere Einkaufskonditionen beim Lieferanten zu erreichen. Also haben wir diese Unternehmen an einen Tisch gebracht und mit ihnen das Ziel einer Kooperationsgruppe diskutiert, in der es möglich sein sollte, günstigere Einkaufspreise durch eine unternehmensübergreifende Bedarfsbündelung zu erreichen“ sagt Dr. Gitte Händel, Projektleiterin bei OfraCar.

Diese Idee, Kostensparnisse bei der Beschaffung von Granulaten zu realisieren, fand bei mehreren Betrieben auf Anhieb Interesse. Unter ihnen die mitinitiierende SGT Spritzgießtechnik aus Weidenberg und sechs weitere Firmen, alle aus Oberfranken oder der näheren Umgebung. Entsprechend startete im April 2007 „Kunststoff OfraCar“ offiziell mit dem 1. Workshop. Neun weitere haben seitdem stattgefunden. Alle Treffen finden in vertrauensvoller Atmosphäre der Kleingruppe und unter professioneller Moderation der BMP Management GmbH statt.

Vertrauen als Basis für den gemeinsamen Erfolg

Für verschiedene Materialien wurden Bedarfslisten angelegt, Preise verglichen und auf dieser Grundlage neue Verhandlungen mit den Granulatlieferanten geführt.

Dies erforderte zu Beginn viel Vertrauen und Durchsetzungskraft, führte aber zu neuen Vertragsabschlüssen mit günstigeren Bezugskonditionen für die beteiligten Firmen. Charmanter Nebeneffekt war zudem, dass sich die Beteiligten untereinander sehr gut kennen lernten und mittlerweile bei weitem nicht mehr „nur“ von der Kostenersparung beim Granulateinkauf profitieren.

Kooperationspartner:

- SGT Spritzgießtechnik Weidenberg GmbH
- Bergplast Kunststoff GmbH
- Ermet-Buck GmbH
- LISI AUTOMOTIVE KKP GmbH & Co.KG
- Rauschert Steinbach Technische Keramik und Kunststoff-Formteile GmbH
- ROS GmbH & Co.KG
- STEWO Kunststoffverarbeitung GmbH & Co.KG

Von der operativen Kooperation zur strategischen Allianz

Die bereits dauerhaft realisierte gegenseitige Versorgung mit speziellen Granulaten oder von Kleinstmengen und der ständige Informations- und Wissensaustausch sind weitere Vorteile der Kooperationsgruppe. Neue Ziele sind ebenfalls bereits definiert und befinden sich in der Umsetzung. Hierzu gehört u.a. der Aufbau einer gemeinsamen Lieferantendatenbank, eine gegenseitige Auftragsvermittlung sowie gezieltes Benchmarking (z.B. in Bezug auf Strom- oder Logistikkosten).

Das Hauptziel, günstigere Einkaufskonditionen bei Granulaten zu erreichen, wird dabei konsequent weiterverfolgt. Es geht aber immer mehr auch darum, im Bereich der Dienstleistungen und Nicht-Produktionsmaterialien zusammenzuarbeiten, um auch dort Kostenreduzierungen zu realisieren.

Aus der Zusammenarbeit wird so eine längerfristig Partnerschaft, in der sich eine Kultur des Lernens entwickelt. Von dieser profitieren die einzelnen Mitarbeiter genauso wie die beteiligten KMU, deren Wettbewerbsposition sich dadurch verbessern kann.

Ein Beweis für diese Philosophie ist die Verlängerung von „Kunststoff OfraCar“ durch die beteiligten Unternehmen um ein weiteres Jahr. Besonders beachtlich dabei ist: wenn die aktuelle Förderung, die über das Automobil-Netzwerk OfraCar bislang für die Gruppe ermöglicht wurde, ab April 2008 wegfällt, so tragen die Kosten die Unternehmen alleine. Für neue Teilnehmer ist man durchaus offen: „Wenn es fachlich und menschlich passt, dann freuen wir uns über neue Partner“, so die einhellige Meinung. Schließlich ist Wissen eines der wenigen Dinge, das sich vermehrt, wenn man es teilt.

Zufriedene Akteure von „Kunststoff OfraCar“ blicken bereits in die Zukunft



Von links nach rechts:

M. Stelzer, C. Meister, A. Stubrach, R. Spranger, W. Grötsch, R. Adelhardt, R. Will, R. Wildermann, S. Schörner und P. Hahn. Es fehlen die Vertreter der Firmen LISI Automotive KKP und Bergplast

Weitere Informationen/Kontakt:

Projekt OfraCar
Ein Projekt der IHK für Oberfranken Bayreuth
Gottlieb-Keim-Straße 60
95448 Bayreuth
Tel.: 0921/507 36 410
Mail: christian.meister@ofracar.org
Internet: www.ofracar.org