

Referenz WAGO

Die Fertigung in Deutschland hat Wettbewerbsvorteile

WAGO lässt seine Produkte in Deutschland fertigen. Das hat für WAGO ganz praktische Gründe, „denn aus Beschaffungssicht sind Standortentfernungen, lange Lieferwege, große Zeitverschiebungen und interkulturelle Konflikte nicht zu unterschätzende Herausforderungen“, erläutert Andre Schlesiger, Leiter Einkauf bei WAGO. Generell habe WAGO fast nur Produkte, die komplett über automatisierte Fertigungsstrukturen hergestellt werden können. Da die Fertigungstechnik überall auf der Welt das gleiche koste, sei die Organisation und der Automatisierungsgrad entscheidend: „Deutsche Produktionsstandorte müssen sich bei einem Preis-Leistungsvergleich nicht verstecken, sie nutzen die Möglichkeiten der Automatisierung intensiver und erreichen dadurch Wettbewerbsvorteile.“

Erwartungen an Lieferanten

Bei der Auswahl eines Fertigungspartners sind für WAGO drei Kriterien besonders wichtig: Der Lieferant sollte ein Familienunternehmen, mittelständisch geprägt und technologieorientiert sein. Gegenüber Konzernunternehmen habe man es vielleicht mit vergleichbar engagierten Mitarbeitern zu tun, „bei Konzernen steht aber das kurzfristige Ertrags- und Maximierungsdenken stärker im Vordergrund. Ich erlebe bei Konzernunternehmen außerdem einen häufigeren Wechsel bei den Ansprechpartnern. Familienunternehmen zeichnen sich durch eine größere Kontinuität aus.“

Der Lieferant sollte mittelständisch geprägt sein, damit einem Kunden wie WAGO eine ausreichend große Aufmerksamkeit sicher ist. Schließlich sollte bei dem Lieferanten die Technologie besonders im Fokus stehen. Diese Anforderungen sieht der Einkaufsleiter von WAGO bei Ihlemann bestens erfüllt.

Hohe Erwartungen an die Flexibilität

WAGO hat mit mehr als 600 Artikeln eine extrem hohe Produktvielfalt. Durch die Vielzahl an Produkten kommt es immer irgendwo zu Änderungen. Solche Anpassungen sind oft nicht vorhersehbar und müssen dann sehr kurzfristig umgesetzt werden. Für WAGO muss ein Lieferant deshalb sehr flexibel und kundenorientiert sein. Schlesiger: „Ich erwarte, dass wir für ein Problem schnell Gehör bekommen, das es sofort aufgenommen, intern weiter getrieben und die Anforderung schnell umgesetzt wird. Bei Ihlemann wird das beispielhaft gelebt. Das führe ich insbesondere auf den KATA-Ansatz in der internen Organisation zurück. Dadurch werden Anforderungen sehr flexibel umgesetzt. Die Prozesse dafür sind eingeübt und automatisiert. Jeder kennt seine Rolle wie im Schlaf und weiß, was zu tun ist.“

Für Andre Schlesiger ist offensichtlich, wie sehr Ihlemann von dem Lean-Ansatz profitiert hat. Es sei die Art, wie mit Anforderungen umgegangen werde, was in welcher Reihenfolge und mit welcher Effizienz gemacht wird. „Die Mitarbeiter sind sich ihrer Handlungen sehr bewusst. Die Prozesse werden permanent hinterfragt und alle Beteiligten lernen ständig dazu. Dadurch wird ein Mehrwert generiert und Potenziale gehoben, die sonst nicht im Fokus gewesen wären. Als Kunde profitieren wir davon, denn die höhere Qualität und das angemessene Preis-Leistungs-Verhältnis sind sozusagen die Mitnahmeeffekte der KATA-Philosophie.“

Der Einkaufsleiter bestätigt auch Themen wie Liefertreue und Qualität. Das sei aber eine Voraussetzung für die Zusammenarbeit und gehöre zu den Auswahlkriterien eines Lieferanten.

Mut zum Einsatz neuer Technologien

Für eine preiswürdige Fertigung in Deutschland ist ein hoher Automatisierungsgrad und der Einsatz effektiver, moderner Technologien erforderlich. Andre Schlesiger schätzt bei Ihlemann daher „die äußerst vernünftige Mischung aus Investitionen und der Weiterentwicklung bestehender Systeme und Technologien“. Er hebt bei dem Fertigungslieferanten besonders den Stellenwert und die hohe Aufmerksamkeit für neue Technologien hervor. Das sei für die Größe des Dienstleisters recht ungewöhnlich und zeuge von Mut und Entscheidungsfreudigkeit. Als Beispiel nennt er das vor einigen Jahren eingeführte 3D-Pastendruck-Kontrollsystem. Ihlemann sei auf die moderne und neue Technologie eines asiatischen Anbieters recht früh aufmerksam geworden, habe das System getestet und zügig eingeführt. Das sei auch bei der Selektivlöttechnik oder bei der 3D-Bauteil-AOI so gewesen. „Ihlemann ist hier technologisch führend. Selbst größere Anbieter sind in einigen Bereichen noch nicht soweit.“

Offenheit, Transparenz und intensive Kommunikation

Für WAGO steht eine sichere und qualitativ hochwertige Bestückung im Vordergrund. Sie muss zeitlich verlässlich und wirtschaftlich sein. Von seinem Lieferanten erwartet WAGO deshalb ein hohes Maß an Aufmerksamkeit und Kommunikation. „Wir stimmen uns zweimal wöchentlich per Telefonkonferenz ab. Zusätzlich gibt es für die Zusammenarbeit eine Vielzahl an vertikalen Schnittstellen. Die Mitarbeiter im Qualitätsmanagement der Unternehmen sprechen sich direkt miteinander ab und die Entwickler haben ebenfalls ihre direkten Ansprechpartner im technischen Dienst. Die Organisationsstruktur bei Ihlemann ist sehr leistungsfähig, belastbar und mit starkem Output. So muss ein Dienstleister organisiert sein.“

Ihlemann bietet eine Reihe von zusätzlichen Services an, wie Software-Evaluierung, Obsoleszenz-Management oder Schutzlackierungen. WAGO nimmt die Angebote je nach den eigenen Anforderungen gerne in Anspruch. So ist der Aufbau eigener Ressourcen für die Lackierung von Baugruppen aus Sicht von WAGO ein interessantes Zusatzangebot.

„Wir schätzen die Zusammenarbeit mit Ihlemann. Der Dienstleister hat sich viele Stärken erarbeitet, die dem Unternehmen eine langfristige Stabilität geben. Wir werden sicher noch viele Jahre mit Ihlemann zusammenarbeiten“, fasst der Einkaufsleiter von WAGO seine Erfahrungen zusammen.