



Wie Engagement die Produktqualität hebt

Die raffinierteste Technik nützt nichts, wenn die C-Teile mittelmässig sind. Das weiss der strategische Einkäufer. Dies hingegen könnte für ihn neu sein: Die beste Technik kann noch gewinnen, wenn der Lieferant der C-Teile mitdenkt. Daniel Oberdanner, Leiter strategischer Einkauf von Katadyn, berichtet im Interview von beruflicher Leidenschaft, wie er sie bei Angst+Pfister erlebe: „Dieses Engagement wirkt sich auf Produktqualität und Wirtschaftlichkeit aus.“



Es geht ums Leben und ums Überleben: Sauberes Wasser braucht der Mensch. Katadyn entwickelt, produziert und vertreibt seit mehr als 80 Jahren Wasserreinigungssysteme und -produkte für den individuellen Gebrauch. Mit seinen Wasserfiltern, mit dem bekannten Micropur zur Wasserdesinfektion und mit seiner Entsalzungstechnik hält das Schweizer Unternehmen einen Weltmarktanteil von mehr als 50 %.

Herr Oberdanner, Ihr Geschäft dreht sich voll und ganz um die menschliche Gesundheit. Das setzt – auch auf Lieferantenseite – technisches Know-how, hohes Qualitäts- und ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein voraus: Alles Qualitäten, die Angst + Pfister vorweisen kann. Und doch scheint das noch nicht alles zu sein ...

Daniel Oberdanner: Nein, das ist noch nicht alles! Steigen wir mit einem konkreten Beispiel ein: Wir hatten in der Produktion ein Problem mit einer extrudierten, abgestochenen Dichtung. Angst + Pfister schaute sich den Produktionsprozess an und schlug dann einen alternativen Prozessschritt mit einer Formdichtung vor. Damit war nicht nur unser Problem gelöst, sondern wir konnten zusätzlich noch die Total Cost of Ownership senken.

Angst+Pfister hat sich damit und mit anderen Beispielen als Geschäftspartner profiliert, der nicht einfach Bestellungen entgegennimmt, sondern der mitdenkt, der sich engagiert. Dieses hohe, auch persönliche Engagement bis hinauf in die Geschäftsleitung hat dazu geführt, dass Angst + Pfister nach eingehender Analyse zu unserem Hauptlieferanten für C-Teile geworden ist. Wir haben unser Bestellvolumen im Verlauf von rund fünf Jahren in etwa verdoppelt. Wir erhalten Lösungen, die technisch überzeugen und zugleich wirtschaftlich sehr attraktiv sind. Und all die Teile, die Angst + Pfister liefert, halten selbstverständlich die Normen und Vorschriften weltweit ein, die sich auf Trinkwasser beziehen.

Die C-Teile sind für Sie offenbar so wichtig, dass Sie diese wie A-Teile behandeln. Deshalb beziehen Sie die Fachleute von Angst + Pfister schon in die Entwicklung neuer Produkte ein.

Daniel Oberdanner: Es gibt noch einen zweiten Grund! In der Entwicklung ist nicht nur technische Kompetenz gefragt, sondern auch Geschwindigkeit. Die Fachleute von Angst + Pfister können uns da in doppelter Hinsicht unterstützen – einerseits mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung und andererseits mit ihrem Engagement: Wir dürfen davon ausgehen, dass sie stets schnell zur Stelle sind, um parallel zu unseren Entwicklern zu arbeiten. So können wir Zeit und Kosten sparen und erst noch ganz direkt von ihrem Know-how profitieren.

Zeit und Kosten spielen genauso in der Supply Chain eine Rolle. Hohes Engagement auch hier?

Daniel Oberdanner: Wir produzieren an unserem Hauptsitz im schweizerischen Kempthal und in unserer Fabrik in Rumänien. Unser Katadyn-Kanban-System basiert auf physischen Karten, die in den Einkauf gereicht werden. Unser Lager ist weder gross noch überfüllt, und es dreht schnell. Wir rufen in relativ kurzen Zeitabständen kleine Losgrößen ab, und unsere Verpackungsgrößen sind auf die Dimensionen im Montage-U abgestimmt. Das ist eine Herausforderung, die Angst + Pfister allerdings zuverlässig meistert. Die Wiederbeschaffungszeit ist mit sieben Tagen jedenfalls sehr kurz. Sie wird auch möglich durch die Rahmenverträge, die wir abschliessen und die beiden Seiten Sicherheit geben. Auch die Logistik funktioniert, weil bei Angst + Pfister engagierte Menschen arbeiten, die mitdenken. Kann übrigens gut sein, dass wir unsere Bestellungen dereinst elektronisch abwickeln werden. Ein erster Gedankenaustausch zum Electronic Data Interchange (EDI) hat schon mal stattgefunden.

Ihr persönliches Fazit?

Daniel Oberdanner: Wir sind auf O-Ringe und Formdichtungen in Spitzenqualität angewiesen, ebenso auf absolut erstklassige Silikonschläuche, die nicht nur technisch, sondern auch zum Anfassen und Anschauen einwandfrei sind und einwandfrei bleiben. Genau das bekommen wir von Angst + Pfister, weil da von der Entwicklung über die Produktion bis zur Logistik persönliches Engagement dahintersteckt, welches über das reine Verkaufen hinausgeht.



«Wir erhalten Lösungen, die technisch überzeugen und zugleich wirtschaftlich sehr attraktiv sind.»

Daniel Oberdanner, Leiter strategischer Einkauf, Katadyn