



In che modo l'impegno aumenta la qualità del prodotto

La tecnologia più sofisticata è inutile se le C-parts non sono performanti. Gli acquirentori strategici lo sanno perfettamente. Invece il fatto che anche la migliore tecnologia potrebbe guadagnarci se il fornitore realizzasse C-parts di qualità, potrebbe essere qualcosa di nuovo per loro. Daniel Oberdanner, responsabile degli acquisti strategici di Katadyn, in un'intervista ha parlato della sua passione professionale e di come la condivide con Angst+Pfister: "Questo impegno si riflette sulla qualità e sull'economicità del prodotto".



Si tratta di vita e di sopravvivenza: l'uomo ha bisogno di acqua pulita. Katadyn sviluppa, produce e commercializza da oltre 80 anni sistemi di depurazione dell'acqua e prodotti per uso individuale. Con i suoi filtri per l'acqua, con il famoso Micropur per la disinfezione dell'acqua e con la sua tecnologia di desalinizzazione, l'azienda svizzera detiene una quota di mercato globale di oltre il 50%.

Signor Oberdanner, il vostro business ruota interamente intorno alla salute umana. Questo presuppone, anche da parte del fornitore, una competenza tecnica, un'elevata consapevolezza della qualità e un forte senso di responsabilità: tutte qualità che Angst+Pfister può vantare. Eppure questo non sembra ancora essere tutto...

Daniel Oberdanner: No, questo non è tutto! Passiamo a un esempio concreto: Abbiamo avuto un problema nella produzione con una guarnizione estrusa tagliata. Angst+Pfister ha esaminato il processo di produzione e quindi ha suggerito una soluzione alternativa con una guarnizione stampata. In questo modo, non solo il nostro problema è stato risolto, ma abbiamo anche potuto ridurre i costi.

Angst+Pfister si è distinta con questo e con altri esempi come un partner di riferimento che non si limita ad accettare ordini, ma che pensa e si impegna. Questo elevato impegno personale che arriva fino alla direzione ha fatto sì che Angst+Pfister diventasse, dopo un'analisi approfondita, uno dei nostri principali fornitori di C-parts. Abbiamo più o meno raddoppiato il nostro volume di ordinativi nel corso di circa cinque anni. Otteniamo soluzioni convincenti dal punto di vista tecnico ed economicamente molto interessanti. E naturalmente, i componenti sviluppati da Angst+Pfister sono conformi alle più severe linee guida internazionali per il trattamento dell'acqua potabile!

Le C-parts sono così importanti per voi che le trattate come se fossero articoli di classe A. Pertanto fate riferimento agli esperti di Angst+Pfister già nello sviluppo di nuovi prodotti.

Daniel Oberdanner: C'è anche un secondo motivo! Nello sviluppo non sono richieste solo le competenze tecniche, ma anche la rapidità. Gli specialisti di Angst+Pfister possono aiutarci da due punti di vista: da un lato con la loro conoscenza ed esperienza e dall'altro con il loro impegno. Possiamo dare per scontato che essi siano sempre sul posto e che lavorino in parallelo con i nostri sviluppatori. In questo modo possiamo risparmiare tempo e denaro e beneficiare completamente e in modo diretto delle loro conoscenze.

Anche il tempo e i costi hanno un ruolo importante nella catena di fornitura. Anche qui un impegno elevato?

Daniel Oberdanner: La produzione ha luogo presso la nostra sede svizzera a Kempthal e nella nostra fabbrica in Romania. Il nostro sistema Kanban Katadyn si basa su mappe fisiche che servono per l'acquisto. Il nostro magazzino non è né grande né pieno e si trasforma rapidamente. A intervalli relativamente brevi richiamiamo lotti di piccole dimensioni e le nostre confezioni sono conformi alle dimensioni del montaggio a U. Si tratta di una sfida che Angst+Pfister tuttavia affronta in modo affidabile. Il tempo di rifornimento di sette giorni è comunque molto breve. Questo è possibile anche attraverso i contratti quadro che sigliamo e che danno sicurezza a entrambe le parti. Anche la logistica funziona perché presso Angst+Pfister lavorano persone capaci che pensano a ciò che fanno. A questo proposito un giorno potrà essere positivo inviare i nostri ordini elettronicamente. Ha già avuto luogo un primo scambio di idee in merito all'Electronic Data Interchange.

La vostra conclusione personale?

Daniel Oberdanner: Siamo dipendenti dagli O-ring e dalle guarnizioni di tenuta di altissima qualità, nonché da tubi in silicone assolutamente di prima classe che non sono e non devono essere perfetti solo tecnicamente, ma anche al tatto e alla vista. Questo è ciò che otteniamo da Angst+Pfister, perché dallo sviluppo alla produzione fino alla logistica c'è un impegno personale, che va oltre la semplice vendita.



«Le soluzioni che ci vengono fornite sono allo stesso tempo molto convincenti da un punto di vista tecnico e molto interessanti da un punto di vista economico.»

Daniel Oberdanner, Direttore Acquisti Strategici della Katadyn.