



## «Bei der Beschaffung von Verbrauchsmaterial legen Unternehmen immer mehr Wert auf eine umfassende Evaluation.»

Dr. Roland Müller  
Mitglied der Geschäftsleitung, 3M (Schweiz) AG

### Testen und vergleichen lohnt sich

**Herausgefordert durch die Internationalisierung des Wettbewerbs**, sinkende Preise bei gleichzeitig steigenden Vertriebskosten sowie immer besser informierte Kunden, müssen Unternehmen heute bei ihren Beschaffungsvorhaben fundierte Lieferantenevaluationen betreiben. Bei Investitionsentscheiden für grössere Maschinen und Anlagen wird über einen längeren Zeitraum verglichen, getestet und abgewogen. Hier spielt die Gesamtkostenbetrachtung über den Lebenszyklus eine grosse Rolle. So werden Verfahren wie die Methode der Total Cost of Ownership (TCO), die alle Kosten gesamthaft erfasst, immer häufiger eingesetzt. Bei diesen ganzheitlichen Beschaffungskonzepten kommt dem Verhältnis von Qualität und Preis eine zentrale Rolle zu, was mit der Haltung und der Unternehmensphilosophie unserer Schweizer Mittelstandsbetriebe einhergeht.

Dieses unternehmerische Vorgehen stellen wir bei der Beschaffung von Verbrauchsmateri-

alien wie zum Beispiel unseren Schleifsystem- oder Verbindungslösungen bisher nur vereinzelt fest. Dabei kann gerade mithilfe dieser Produkte die Produktivität im Betrieb erheblich gesteigert werden.

Denn auch Verbrauchsmaterialien unterliegen Innovationszyklen und einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Hinzu kommt, dass mit innovativen, neuen Materialien nicht nur Produktivitätssteigerungen, sondern oft sogar Produktivitätssprünge möglich werden. So führt zum Beispiel der Einsatz von Premium-Schleifmitteln der neusten Generation zu längeren Standzeiten und weniger Werkzeugwechseln bei gleichzeitig schnellerer Zielerreichung. Dies führt im Endeffekt zur Verringerung der Zykluszeiten bei der Produktion von Einzelteilen. Gleichzeitig hat sich die Anzahl der Anbieter und Produkte am Markt stark erhöht, was letztlich den Beschaffungsprozess wesentlich anspruchsvoller gestaltet. Eine konsequente ganzheitliche Sicht schafft

Transparenz. Mithilfe dieser Ansätze kann sogar aufgedeckt werden, dass ein in der Beschaffung auf den ersten Blick niedrigerer Stückkostenpreis im Rahmen der Gesamtkostenbetrachtung zu wesentlich höheren Kosten und damit geringeren Margen bei der Auftragsrealisierung führen kann.

Zusammenfassend gilt aus meiner Sicht: Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern bieten wir Ihnen hochinnovative Produkte und Leistungen. Im direkten Kontakt werden Sie in Tests vor Ort begleitet und umfassend bei der Auswahl der richtigen Produkte unterstützt. Dabei werden Gesamtkosten und Produktivitätseinsparungen berechnet und transparent gemacht. Nicht nur die Leistung des Produktes, sondern auch moderne Dienstleistungen wie Verfügbarkeit, Logistik und Verrechnungsleistungen müssen in die Evaluation der besten Lösung miteinbezogen werden. Eine sorgfältige Spezifikation der richtigen Produkte bringt somit unzählige Vorteile und kann sich innerhalb kurzer Zeit lohnen. ■

### Cela vaut la peine de tester et de comparer

« Les entreprises accordent de plus en plus d'importance à l'évaluation complète des fournisseurs lors de l'acquisition de consommables. »

**Face à la mondialisation de la concurrence**, la baisse des prix et la hausse simultanée des coûts d'exploitation, ainsi qu'à des clients de mieux en mieux informés, les entreprises doivent aujourd'hui effectuer des évaluations approfondies des fournisseurs avant de concrétiser leurs projets d'acquisition. Elles prennent plus de temps pour comparer, tester et évaluer les grandes machines et installations avant de se décider à investir. La prise en compte de la totalité des coûts tout au long du cycle de vie des produits joue ici un rôle essentiel. Ainsi, des processus tels que la méthode du coût total de possession (CTP ; angl. : TCO), qui permet de répertorier l'ensemble des coûts, sont de plus en plus utilisés. Le rapport qualité / prix a un rôle central à

jouer dans ces concepts d'acquisition globaux et va de pair avec l'attitude et la philosophie d'entreprise de nos PME suisses.

Jusqu'à présent, nous ne retrouvons cette approche que de manière sporadique dans l'acquisition de consommables, comme nos solutions de système de ponçage ou d'assemblage. Or, ces produits peuvent contribuer à augmenter considérablement la productivité de l'exploitation.

En effet, les consommables sont eux aussi soumis aux cycles d'innovation et à un processus d'amélioration continu. De plus, ces nouveaux produits innovants permettent non seulement d'augmenter la productivité, mais aussi bien souvent de réaliser des gains de productivité. L'utilisation des abrasifs premium de

dernière génération allonge par exemple les temps d'utilisation, réduit le nombre de changements d'outils, tout en permettant d'atteindre les objectifs plus rapidement. Au final, elle entraîne une réduction du temps de cycle dans la production de pièces détachées. Simultanément, le nombre de fournisseurs et de produits présents sur le marché a fortement augmenté, rendant le processus nettement plus exigeant. Une vision d'ensemble cohérente est donc une garantie de transparence. Ces approches peuvent même nous permettre de détecter si le prix unitaire d'une pièce qui semble à première vue plus bas peut entraîner des coûts bien plus élevés et donc des marges plus faibles lors du traitement des commandes, une fois la totalité des

coûts pris en compte. En conclusion, je dirai qu'à mon sens : nous vous proposons des produits et des solutions fortement innovants, en collaboration avec nos partenaires de distribution. En contact direct, nous vous guidons sur place pour assister à des tests et vous accompagnons dans le choix des produits. Les coûts globaux et les économies de productivité sont calculés en toute transparence. La performance du produit, mais aussi les prestations de service modernes comme la disponibilité, la logistique et la facturation doivent être intégrées dans l'évaluation de la meilleure solution. Une spécification méticuleuse des bons produits comporte donc de nombreux avantages et peut en valoir la peine. ■