

# schwarz auf weiß

:: ein newsletter der Schwarz Group :: 01.2007

Themen	Seite
:: Was tun mit Ladenhütern?	1
:: Weg damit!?	2
:: Gehen Sie neue Wege - es lohnt sich zum Beispiel: Folie auf Folie	2
:: Lagerbestandsauflösung leicht gemacht	2
:: Make-to-Order - mit auftragsbezogener Fertigung aus der Ladenhüterfalle	3
:: Kurz gemeldet	4
:: Impressum	4

## was tun mit ladenhütern?

### :: Vorhandene Ladenhüter abbauen

Mit dem »Folie auf Folie-Verfahren«  
Altbestände in Verkaufsschlager verwandeln...  
siehe Seite 2 >>

### :: Ladenhüter vermeiden

Mit »Make-to-Order« die Vielfalt erhöhen  
und bares Geld sparen...  
siehe Seite 3 >>

Fortsetzung

:: Was tun  
mit Ladenhütern?



:: Gehen Sie neue  
Wege - es lohnt sich!

# weg damit?

:: Ladenhüter stehlen nicht nur Platz, sie können auch richtig ins Geld gehen. Lagerkosten summieren sich mit Gemeinkosten. Dabei ist oft schon recht bald klar, dass sich die vor langer Zeit eingelagerten Profile wohl nicht mehr verkaufen werden. Was kann getan werden? Um bereits angehäuften Ladenhütern los zu werden bedarf es manchmal einfach nur etwas Mut - den Mut die Profile einfach wegzuworfen. Das klingt hart, kann aber wirtschaftlich durchaus Sinn machen, rechnet man es genau durch.

:: Natürlich gibt es noch andere Wege, die unser »schwäbisches« Herz vielleicht weniger bluten lassen. Einige haben wir hier für Sie einmal zusammengefasst. Die richtige Strategie ist es allerdings sicherlich Ladenhüter zukünftig erst gar nicht mehr auflaufen zu lassen. Hierbei hilft beispielsweise eine zielgerichtete Make-to-Order-Strategie.

# folie auf folie



:: So verwandeln  
Sie Ihre Altbestände  
in Verkaufsschlager

:: Eine kostengünstige Möglichkeit Ihren Ladenhüterbestand gewinnbringend abzubauen ist es, Ihre Altbestände einfach neu beschichten zu lassen. Hierfür wurde von Schwarz ein spezielles Verfahren entwickelt mit dem Sie Ihre MBAS-beschichteten Folien mit neuer MBAS-Folie direkt überkleben lassen können.

:: Ihr Vorteil: eine solche zweite Beschichtung ist gerade einmal 30 Prozent teurer und bietet Ihnen die Möglichkeit zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen. Unverkäufliche Profile werden wieder attraktiv, totes (Lager-)Kapital gewinnbringend aufgelöst. Der einzige Nachteil: eine solche zweite Folie trägt 0,2 mm auf - dies kann im Einzelfall bereits zu viel sein. Entsprechend handelt es sich bei einem doppelt beschichteten Profil nun nicht mehr um ein Standardprodukt, sprich: das Folie-auf-Folie-Verfahren empfiehlt sich daher nicht bei reiner Handelsware, sondern nur für Verarbeiter.

# lagerbestand auflösen

:: Profile bestehen überwiegend aus Luft.  
Was den Nachteil hat, dass sie richtig viel Platz  
brauchen.

Platz der Geld kostet. Schwarz hat in Binsdorf 20.000 m<sup>2</sup> Lagerflächen zur Verfügung. Diese Flächen können im Zentrum unserer, aber auch Ihrer Logistik stehen, bieten wir unseren Kunden doch die Möglichkeit Ihre Profile bis zu vier Monate kostenlos bei uns einzulagern. Selbstverständlich verwalten wir diese Lager gerne für Sie nach Mindest- und Meldebeständen. Dabei können Sie über unser PPS-System online in Echtzeit auf Ihre Lagerdaten zugreifen. Nutzen Sie dieses Angebot zu Ihrem wirtschaftlichen Vorteil und starten Sie, wie es viele unserer Kunden es bereits tun, gemeinsam mit uns ein Lagerauflösungsprojekt.

:: Gerne unterstützen wir Sie dabei mit unserem Know-how. Absolute Zuverlässigkeit und penible Behandlung Ihrer empfindlichen Profile ist hierbei garantiert.

# make-to-order

:: Mit auftragsbezogener Fertigung raus aus der Ladenhüterfalle

:: Der kostensparende Weg Ihr Lager zu entlasten: Bestellen Sie künftig doch einfach nach dem »Make-to-Order«-Prinzip immer nur noch die Folienbeschichtung, die Sie gerade benötigen. Die Vorteile gegenüber einer konventionellen, lagerbasierten »Make-to-Stock«-Wertschöpfungskette mit hoher Kapitalbindung sind gewaltig.

:: Neben dem viel geringeren Risiko, der sehr viel größeren Flexibilität bietet Ihnen dieses Konzept, die Möglichkeit ihr Sortiment zu vergrößern und dabei sogar bares Geld zu sparen. Über unser elektronisches Auftragsystem haben Sie zudem jederzeit Einblick in den aktuellen Stand Ihrer Bestellungen. Sie behalten Ihre Artikel, in all den nun möglich gewordenen Varianten jederzeit im Blick, gerade so als würden sie durch Ihr eigenes Lager laufen.

:: Das Beste daran: die externe, auftragsbezogene Beschichtung ermöglicht Ihnen die blitzschnelle und kostengünstige Markteinführung neuer Designs ohne Risiko. Damit bleiben Sie mit Ihrem Produkt voll im Trend.

:: Beispielrechnung für einen Blendrahmen mit Dichtung und 80 mm Bautiefe

Angenommen Ihr durchschnittlicher Lagerbestand beträgt 10.000 m in 20 Farben, dies entspricht ca. 22.000 € + 15.000 € für die Beschichtung = 37.000 €

Ihre Kapitalkosten belaufen sich auf etwa 5% = 1.850 €

Für den Lagerplatz fallen ca. 5 €/Palette/Monat = 1.200 €

Personal/Gemeinkosten belaufen sich auf ca. 5% = 1.850 €

Reste und Ausschuss durch Beschädigungen ebenfalls ca. 5% = 1.850 €

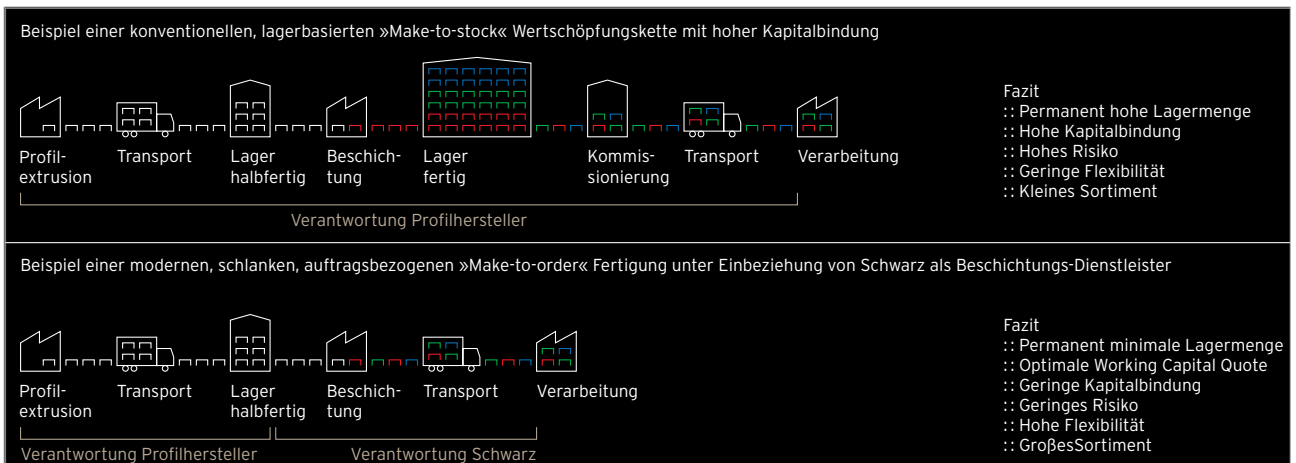
Dann belaufen sich Ihre Kosten auf circa = 6.800 €

:: Die Auftragsgrundkosten einer Make-to-Order-Bestellung bei Schwarz (Stufe 1) betragen pro Auftrag etwa 141 €. Für die 6.800 € könnten Sie also bei völliger Kostenneutralität 48 Aufträge von Schwarz erledigen lassen.



:: Ihr zusätzlicher Vorteil

- >> Kurze Lieferzeit, z. B. bei Schwarz: Lieferzeit 8 Tage für 1.000 m beschichtete Profile innerhalb Europa
- >> Größere Auswahl - Schwarz hält aktuell Folien in ungefähr 140 Farben ständig auf Lager
- >> Erhöhter Servicelevel



# kurz gemeldet ::

## :: Folien jetzt einfach online testen

Das Thema Design entwickelt sich immer mehr zum treibenden Motor mit großem Entwicklungspotenzial - gerade in der Fensterbranche. Der Nachfragetrend bei Architekten, Fensterbauern, Systemherstellern und Bauherren nach innovativen Farben und Dekoren steigt auch 2007 weiter an. Wie hier noch die Übersicht behalten? Schwarz bietet ab sofort im Internet die Möglichkeit über 140 Folien online zu testen. Unter [www.schwarz-group.com/folienfinder](http://www.schwarz-group.com/folienfinder) können Sie sich herstellerübergreifend durch das aktuelle Angebot klicken. Jede, der aufgeführten Folien, können Sie sich hier an einem Beispielprofil, in der Fläche oder gleich an einem Fenster angebracht, anzeigen lassen.

## :: Exklusivpartner für Schüco

Exklusive Schönheiten - bei der Verleihung des Black Dot Award 2006 belegten sie bereits die ersten beiden Plätze, nun kommen die herausragend schönen Fensterfolien der Siena-Serie von Cova exklusiv für Schüco auf den Markt. Schüco und Cova hatten sich für die Entwicklung des innovativen Foliendesigns zusammengetan, dafür erhielt Schüco nun die exklusiven Rechte diese Folien für ihre Fenster zu vermarkten. Cova und Schüco schätzen Schwarz als ganzheitlich denkenden Partner, deshalb wurde Schwarz jetzt als Exklusivpartner für die Beschichtung von Zubehörprofilen anderer Hersteller benannt.

## :: Schwarz gründet Technikum

Beim Beschichten von Profilen mit Folie ist komplexe Technologie gefragt. Im neu gegründeten Technikum von Schwarz bündelt sich dieses Know-how. Von hier aus werden zukünftig sämtliche Neuentwicklungen in die Fertigung begleitet und entsprechende Freigabeprüfungen durchgeführt.

Aktuell stehen Untersuchungen zur Viskositätsveränderung, zur Dauer um Klebstoff aufzuschmelzen, zur Auswirkung von wiederholtem Aufschmelzen sowie zur RAL-Schälfestigkeit und RAL-Wärmebeständigkeit im Mittelpunkt unserer Forschung. Doch damit nicht genug - zusätzlich zur neuen Entwicklungsabteilung werden wir auch unsere Qualitätssicherung weiter auszubauen und den eigenen Maschinenausbau zielgerichtet voranbringen. Es tut sich was bei Schwarz.



Seit mehr als 20 Jahren konzentriert sich Schwarz ganz auf das Thema Folienbeschichtung. Als Spezialist für das Beschichten von Profilen mit vielfältigsten Folien entwickeln wir zukunftsorientierte Lösungen für Unternehmen der Fensterbranche, wie auch für den Einsatz im Bereich Automotive und anderen Anwendungsgebieten.

schwarz beschichtet ::

Impressum

**schwarz**

:: schwarz auf weiß :: newsletter 01.2007

Herausgeber

Schwarz Profilbeschichtungs GmbH + Co. KG  
Blütenweg 5 - 12, D-72351 Binsdorf  
Telefon +49 (74 28) 93 02-0  
Telefax +49 (74 28) 93 02-16  
info@schwarz-group.com, www.schwarz-group.com

Erscheinung vierteljährlich. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.  
Alle Zahlenangaben, sonstige Beispiele und Prognosen sind unverbindlich und können nicht auf andere Geschäftssituationen übertragen werden.  
Dargestellte Geschäftsmodelle sind beispielhaft, Ähnlichkeiten mit realen Kunden sind zufällig.

04.2007 d. Apollo IT