

Preisdruck zwingt Fensterhersteller zum Umdenken

Branche setzt zunehmend auf Outsourcing für flexible, kostensparende Prozesse

Binsdorf, 19. November 2007 - Die führenden Branchenverbände melden ein Ende der Talfahrt auf dem Fenstermarkt: Der Absatz von Fenstereinheiten nimmt 2007 wieder leicht zu. Doch Entspannung bei den Preisen ist nicht in Sicht. Der Druck, stets der Günstigste sein zu müssen, belastet Fensterhersteller wie Systemgeber unverändert. Verbesserte, hochflexible Prozesse sind gefragt, um die Produktionskosten zu senken. „Das Outsourcing einzelner Herstellungsschritte wie etwa der Beschichtung gewinnt an Bedeutung“, beobachtet Wolfgang Schwarz, Geschäftsführer der Schwarz Profilbeschichtungs GmbH & Co. KG. Verbunden mit logistischen Dienstleistungen schafft die Auslagerung mehr Flexibilität, Handlungs- und Wettbewerbsfähigkeit und in vielen Fällen eine erhebliche Kostenersparnis.

„Die Preisschrauben sind am Anschlag: klassische Funktionen wie günstiges Rohmaterial, effektive Fertigung und gewinnbringender Absatz auf hohem Niveau sind ausgereizt. Spürbare Einsparungen lassen sich heute vor allem durch schlankere Prozesse erreichen“, erklärt der Branchenkenner Wolfgang Schwarz. „Anstatt enormes Kapital in Maschinen und Lager zu binden, rechnet es sich, Teile des Fertigungsprozesses wie etwa die Profilbeschichtung auszulagern.“

Als Outsourcing-Dienstleister ist die Firma Schwarz seit 20 Jahren auf die Beschichtung von Profilen und Platten spezialisiert. Fensterbauer und Systemgeber beauftragen das schwäbische Unternehmen bei Bedarf nach dem sparsamen und höchst flexiblen Make-to-Order-Prinzip. Dabei lassen sie nur exakt die Menge an Profilen beschichten, die bereits bestellt ist und damit sicher abgenommen wird. So tragen die Fensterbauer kein Risiko, dass Profile in unmodern gewordenen Farben als gebundenes Kapital in den Regalen verstauben. Zusätzlich zur Beschichtungsleistung erarbeitet Schwarz individuelle Logistikkonzepte, die die Prozesse der Kunden verbessern und Zeit und Kosten sparen. Diese Dienstleistungen können die Abholung des Rohmaterials beim Hersteller, die Kommissionierung und Lieferung direkt an den Abnehmer sowie die kostenlose Lagerung von Profilen für vier Monate beinhalten.

„Anstatt nur der Allerbilligste sein zu wollen, sollten sich Fensterhersteller eine Alleinstellung im Markt erarbeiten, die über den Preisvorteil hinausgeht“, empfiehlt Wolfgang Schwarz und fügt hinzu: „Architekten und Bauherren lassen sich auch mit einer besonderen Vielfalt oder einem erlesenen Angebot an Farben und Dekoren überzeugen.“ Eine Erweiterung des Sortiments ist im eigenen Betrieb meist nur durch kostspielige Umstrukturierungen machbar, verbunden mit Investitionen und Risiko. Die auftragsbezogene Fertigung beim Outsourcing-Dienstleister erlaubt es Fensterherstellern, auf sich wandelnde Marktanforderungen einfach und schnell einzugehen.

Über Schwarz ::

Seit mehr als 20 Jahren konzentriert sich die Schwarz Profilbeschichtungs GmbH + Co. KG ganz auf das Thema Folienbeschichtung. Als Spezialist für das Beschichten von Profilen mit vielfältigsten Folien entwickelt Schwarz zukunftsorientierte Lösungen für Unternehmen der Fensterbranche, wie auch für den Einsatz im Bereich Automotive und anderen Anwendungsgebieten. Am Standort Binsdorf (Baden-Württemberg) beschäftigt Schwarz ca. 70 Mitarbeiter.

Weitere Informationen

Schwarz
Profilbeschichtungs GmbH + Co. KG
Blütenweg 5 - 12
D-72351 Binsdorf

Telefon +49 (7428) 9302-0
Telefax +49 (7428) 9302-16

info@schwarz-group.com
www.schwarz-group.com

Katrin Renner
Storymaker
Agentur für Public Relations

Derendingerstr. 50
72072 Tübingen
Telefon +49 (7071) 93872 - 28
Telefax +49 (7071) 93872 - 29

k.renner@storymaker.de
www.storymaker.de
www.storyblogger.de