

Neue Studie: Kundenwünsche bei der Lohnbearbeitung

Persönlich

Metallverarbeiter, die Lohnbearbeitungsprozesse auslagern, wünschen sich einen persönlichen Ansprechpartner auf Seiten des externen Dienstleisters. Das ist eines der Kernergebnisse einer qualitativen Studie von Günther + Schramm und Hoberg & Driesch Processing. Die beiden Unternehmen haben gemeinsam 140 Einkäufer, Verkäufer und Produktionsleiter bei Metallverarbeitern befragt.



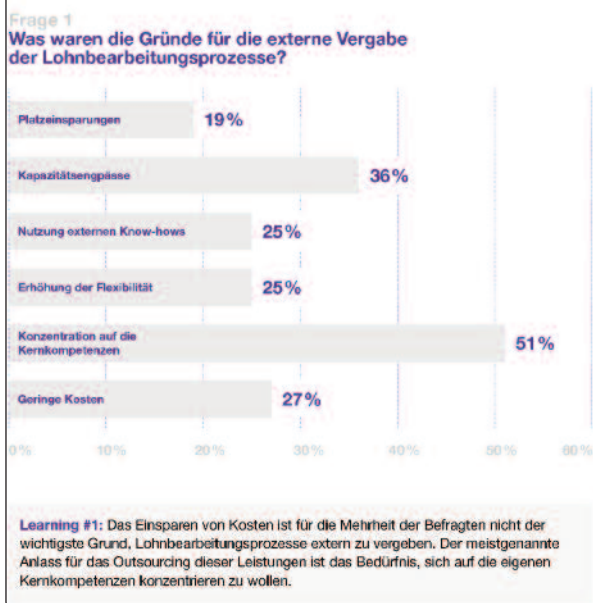
Fotos/Grafiken: H&D/G+S

Marktbefragung: 140 Interviews mit Einkäufern, Verkäufern und Produktionsleitern wurden geführt

Die Studienergebnisse zeigen, dass auch während und nach der Krise der direkte Draht zum Lieferanten mit einem persönlichen Ansprechpartner ein entscheidender Erfolgsfaktor ist. Mit dem Ziel, frühzeitig auf Veränderungen zu reagieren und die Lieferfähigkeit hochzuhalten, erhoffen sich rund 60 Prozent der Befragten in Zukunft regelmäßig aktuelle Informationen zur Marktlage. In Anbetracht dessen wünscht sich knapp die Hälfte aller Studienteilnehmer sogar eine gemeinsame Bedarfsplanung zwischen Vertrieb, Einkauf, Fertigung und dem Dienstleister für die externe Lohnbearbeitung. Ziel ist es, mit dieser strate-

gischen Form der Zusammenarbeit Mehrkosten zu vermeiden.

Im Zentrum steht in der aktuellen Ausnahmesituation durch die Corona-Krise das Thema Sicherheit. Demnach gaben 61 Prozent der Studienteilnehmer an, dass Ihnen die Vorfertigung, die Lagerung und die Bereitstellung durch den Dienstleister auf Abruf wichtig ist. Auf diese Weise möchten Kunden die Verfügbarkeit und die Lieferfähigkeit auch in Krisensituationen sicherstellen. „Den Befragten war auch hier der persönliche Kontakt zu einem in der Branche erfahrenen Experten auf Seiten des Dienstleisters

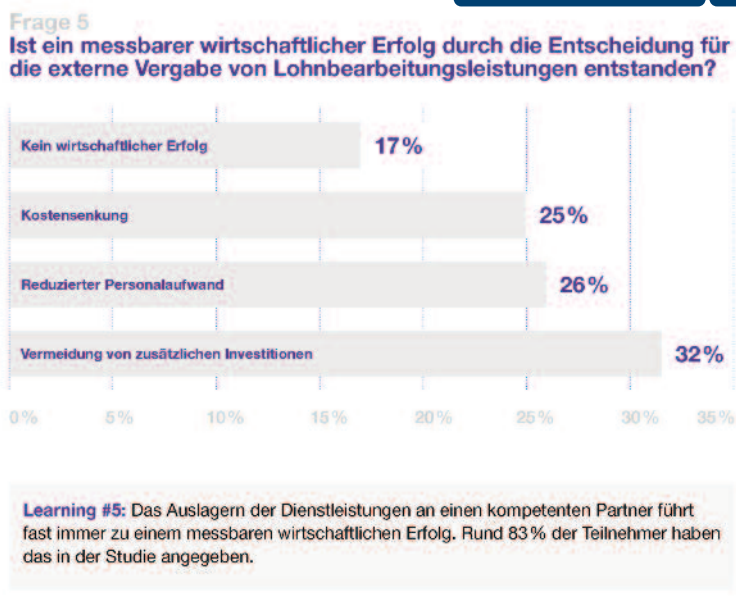


Kosteneinsparung ist für die Mehrheit der Befragten nicht der wichtigste Grund, um Lohnbearbeitungsprozesse extern zu vergeben

wichtig“, erklärt Bernd Seibold, Geschäftsführer bei Günther + Schramm. Brandolf Schneider, Geschäftsführer bei Hoberg & Driesch Processing ergänzt: „Die Umfrage hat gezeigt, wie wichtig es ist, den administrativen Aufwand für die Kunden so klein wie möglich zu halten. So lassen sich kurze und flexible Lieferzeiten viel einfacher ermöglichen.“

Zum Download

Ab sofort können Interessierte die vollständige Studie mit allen Ergebnissen kostenlos unter folgendem Link herunterladen: <https://www.hd-processing.com/externe-lohnbearbeitung-2021> ■



Das Auslagern der Dienstleistungen an einen kompetenten Partner führt fast immer zu einem messbaren wirtschaftlichen Erfolg

metall-markt.net

KONTAKT

Günther + Schramm GmbH
Heidenheimer Str. 65, D-73447 Oberkochen
Tel. +49 (0)7364 24110
info@gs-stahl.de, www.gs-stahl.de

Hoberg & Driesch Processing GmbH
Hans-Sachs-Str. 16-18, D-50389 Wesseling
Tel. +49 (0)2232 944050
info@hoberg-driesch.de
www.hd-processing.com

Service • Tipps zur Auswahl externer Dienstleister

Obwohl viele Unternehmen lange vor dem Outsourcing des Materiallagers zurückgeschreckt sind, hat das Just-in-time-Geschäft in den vergangenen 15 Jahren rasant an Fahrt aufgenommen. Dieser Trend zeichnet sich auch bei der externen Vergabe von Lohnbearbeitungsleistungen ab. Es lohnt sich, dabei einen kompetenten und zuverlässigen Partner an seiner Seite zu haben. Doch worauf kommt es bei der Auswahl des Dienstleisters an? Was muss ein Lohnfertigungspartner bieten und auf welche Aspekte sollten Sie bei der Wahl achten?

Achten Sie darauf, dass Ihr externer Partner ...

- ... ausreichend Produktionskapazitäten aufweist. So sichern Sie die Lieferverfügbarkeit.
- ... Just-in-time-Lieferungen bzw. Lieferungen bei Bedarf in kürzester Zeit anbietet. Der Partner sollte Ihnen ein individuelles Logistikkonzept erstellen. Auf diese Weise halten Sie die Lieferzeiten ein; es gibt keine Verzögerungen.

- ... seine Angebote mit passendem Leistungsumfang individuell auf Sie und Ihre Anforderungen abstimmt.
- ... ein vollständiges und akkurates Pflichtenheft führt.
- ... ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis vorweisen kann.
- ... die von Ihnen nachgefragten Dienstleistungen vollumfänglich abdeckt, sodass Sie die Zahl Ihrer Lieferanten niedrig halten.
- ... den Verwaltungsaufwand auf Ihrer Seite proaktiv niedrig hält.
- ... ein zertifiziertes Qualitätsmanagement lebt, das auch den Anforderungen der Automobilindustrie entspricht.
- ... über eine sehr gute EDV-Infrastruktur verfügt, damit administrative Nebenprozesse zur Nebensache werden und Sie Ihre Bedarfe digital an Ihren Partner weitergeben können.
- ... ein etablierter Marktteilnehmer ist, der Ihre Bedürfnisse erkennt und erfüllt.