

Präzisions AG

Lieferantenbericht: Präzisions GmbH

Die Geschäftsbeziehung zur Präzisions GmbH lässt sich wohl am treffendsten mit dem Begriff „unerfülltes Potenzial“ beschreiben. Vor einigen Jahren, konkret vor rund fünf Jahren, hatten wir intensiv geprüft, ob die Präzisions GmbH als strategischer Lieferant für die Belieferung mit hochpräzisen Zylindern in Frage kommt. Unsere damalige Analyse war sorgfältig, umfassend und durchaus von Hoffnung getragen. Schließlich schien die Präzisions GmbH in vielen Bereichen genau das zu bieten, was wir für unsere hochsensiblen Anwendungen benötigten: fundiertes Know-how im Bereich der Zylinderfertigung, moderne Fertigungsanlagen, erfahrene Fachkräfte und ein ambitioniertes Qualitätsbewusstsein. Doch die praktischen Erfahrungen, die wir damals sammelten, zeichnen ein differenzierteres Bild.

Schon in der Evaluierungsphase zeigte sich, dass die Qualität der gelieferten Zylinder stark schwankte. Während einzelne Chargen absolut unseren hohen Anforderungen entsprachen, fielen andere Lieferungen deutlich ab. Die Mängel reichten von leichten Maßabweichungen, Oberflächenunregelmäßigkeiten bis hin zu Problemen in der Härtebehandlung und Formgenauigkeit. Besonders bei engeren Toleranzbereichen traten häufig Schwierigkeiten auf. Die Ursachenanalyse offenbarte damals, dass die Prozessstabilität der Präzisions GmbH noch nicht ausgereift war. Einzelne Fertigungslose hingen offenbar stark von den verantwortlichen Maschinenbedienern, der Auslastung der Maschinen und den Rahmenbedingungen der Fertigungsschichten ab.

Besonders auffällig war damals der Einfluss der Mitarbeiterqualifikation. Es zeigte sich, dass die langjährigen Fachkräfte exzellente Arbeit lieferten, während neu eingestellte oder weniger erfahrene Kollegen häufig mit den hohen Anforderungen überfordert waren. Die internen Schulungsprozesse waren offensichtlich noch nicht in dem Maße standardisiert, wie es für eine gleichbleibende Qualität erforderlich gewesen wäre. Während man auf Leitungsebene durchaus das Qualitätsbewusstsein erkennen konnte, fehlte es in der Umsetzung an klaren, systematisch gelebten Prozessen.

Ein weiterer Faktor, der uns damals von einer intensiveren Zusammenarbeit abgehalten hat, war der Preis. Die Präzisions GmbH lag bei den Angebotskonditionen deutlich über dem Marktdurchschnitt. Im Vergleich zu Anbietern wie der Zylinder AG bewegten sich die Preise der Präzisions GmbH im oberen Segment, häufig sogar an der Schmerzgrenze unserer internen Kalkulationen. Zwar wurde seitens der Präzisions GmbH immer wieder betont, dass dieser Preisaufschlag durch die hohen internen Qualitätsanforderungen, strengere Prüfverfahren, zusätzliche Zwischenkontrollen und höhere Personalkosten

begründet sei — dennoch blieben die wirtschaftlichen Differenzen ein entscheidender Hemmschuh.

Trotz dieser Schwächen war die Kommunikation mit der Präzisions GmbH damals von einer bemerkenswerten Offenheit und Kooperationsbereitschaft geprägt. Insbesondere Frau Schneider, unsere damalige Hauptansprechpartnerin, zeigte stets großes Engagement. In vielen gemeinsamen Gesprächen räumte sie die bestehenden Schwächen offen ein, scheute sich nicht vor Kritik und zeigte gleichzeitig einen klaren Willen zur kontinuierlichen Verbesserung. Ihre Zusicherung, dass die Prozesssicherheit und Qualität innerhalb der kommenden Monate systematisch optimiert werden sollten, vermittelte uns damals durchaus Vertrauen.

Im Rahmen dieser Zusicherung wurde seitens der Präzisions GmbH damals ein umfassendes Maßnahmenpaket angekündigt: Investitionen in neue Messtechnik, Schulungsprogramme für das Fertigungspersonal, Implementierung eines durchgängigen Qualitätsmanagementsystems nach den neuesten Normen, engmaschigere Zwischenprüfungen während der Bearbeitung sowie eine intensivere Dokumentation der Produktionschargen. Die angestrebten Ziele waren ehrgeizig, und die begonnene Umsetzung erschien grundsätzlich plausibel.

Wir haben damals jedoch entschieden, die weitere Entwicklung zunächst von außen zu beobachten, statt umfassende Lieferverträge abzuschließen. Parallel dazu intensivierten wir die Zusammenarbeit mit der Zylinder AG, die zu diesem Zeitpunkt deutlich stabiler erschien und die Anforderungen kurzfristig besser erfüllen konnte. Im Rückblick wissen wir, dass die Probleme bei der Zylinder AG später ebenfalls wuchsen — und so rückt die Präzisions GmbH nun, nach mehreren Jahren, wieder in den Fokus unserer Überlegungen.

In den letzten Monaten wurde in unserem Hause vermehrt diskutiert, ob es sinnvoll wäre, die Präzisions GmbH erneut als Lieferantenkandidat aktiv zu prüfen. Die Gründe hierfür sind vielfältig: Einerseits hat sich die Qualität der Zylinder AG zunehmend verschlechtert, andererseits wäre es strategisch sinnvoll, unsere Abhängigkeit von einem einzigen Hauptlieferanten zu reduzieren. Gleichzeitig hat sich der Markt für hochpräzise Zylinder in den letzten Jahren nicht wesentlich verbreitert — Anbieter mit der erforderlichen Kompetenz bleiben rar. Somit rückt die Präzisions GmbH wieder als möglicher Partner ins Blickfeld.

Was hat sich seit unserer letzten intensiven Zusammenarbeit verändert? Zwar verfügen wir derzeit nur über begrenzte, aktuelle Informationen zur Lage der Präzisions GmbH, doch erste informelle Gespräche, u.a. erneut mit Frau Schneider, deuten auf durchaus positive Entwicklungen hin. Die damals angekündigten Maßnahmen wurden demnach tatsächlich größtenteils umgesetzt. Insbesondere der Bereich Qualitätssicherung soll massiv ausgebaut worden sein. Moderne 3D-Koordinatenmesssysteme, Oberflächenanalysegeräte sowie automatisierte Zwischenprüfstationen seien

inzwischen Standard. Die Prüfprotokolle werden mittlerweile durchgängig digital erfasst, Rückverfolgbarkeit und Chargendokumentation sollen vollständig gewährleistet sein.

Auch das Thema Personalqualifikation scheint verstärkt in den Fokus gerückt zu sein. Laut Aussage von Frau Schneider wurden umfangreiche interne Schulungsprogramme etabliert, regelmäßige Trainingszyklen für Maschinenbediener eingeführt und neue Qualitätsstandards verpflichtend verankert. Zudem habe man gezielt erfahrene Fachkräfte aus der Branche rekrutieren können, um Know-how-Lücken zu schließen. Die Fluktuation sei deutlich reduziert worden, was sich positiv auf die Prozessstabilität auswirke.

Besonders interessant erscheint die Einführung eines proaktiven Prozessmonitorings: Fertigungsdaten werden offenbar inzwischen kontinuierlich überwacht und bei Abweichungen sofortige Korrekturmaßnahmen eingeleitet. Dieses kontinuierliche Feedbacksystem soll maßgeblich dazu beigetragen haben, die Qualität nachhaltig zu stabilisieren. Erste Stichprobenprüfungen bei Referenzkunden der Präzisions GmbH scheinen diesen positiven Trend ebenfalls zu bestätigen.

Trotz dieser positiven Entwicklungen bleibt das Thema Preisgestaltung weiterhin ein kritischer Punkt. Die Präzisions GmbH bewegt sich nach wie vor am oberen Ende des Preisspektrums. Laut aktuellen Angaben von Frau Schneider liegt das Preisniveau für vergleichbare Zylinder etwa 20–30 % über dem aktuellen Angebot der Zylinder AG. Die Präzisions GmbH argumentiert hierbei konsequent mit den höheren internen Qualitätskosten, sieht ihre Position aber auch als Premiumanbieter klar definiert.

Diese Preisstruktur erfordert aus unserer Sicht eine sehr sorgfältige Abwägung. Einerseits stellt sich die Frage, ob wir bereit sind, für eine stabilere Qualität und höhere Liefersicherheit einen signifikanten Aufpreis in Kauf zu nehmen. Andererseits müssen wir die indirekten Kosten der aktuellen Situation mit der Zylinder AG gegenrechnen: Produktionsstillstände, Nacharbeiten, Reklamationsprozesse, Störungen im Lieferfluss, Kundenunzufriedenheit und Mehraufwand in der internen Planung verursachen mittlerweile erhebliche Folgekosten, die rein rechnerisch oft über dem nominellen Preisunterschied liegen dürften.

Ein weiteres wichtiges Argument für die Präzisions GmbH ist die positive Entwicklung im Bereich Liefertreue. Während viele Wettbewerber mit langen Vorlaufzeiten kämpfen, scheint die Präzisions GmbH durch konsequenten Aufbau eigener Lagerpuffer und eine vorausschauende Fertigungsplanung inzwischen deutlich reaktionsschneller agieren zu können. Die durchschnittlichen Lieferzeiten sollen derzeit bei rund 4–6 Wochen liegen — ein Wert, der für komplexe Präzisionszylinder als durchaus wettbewerbsfähig gilt. Expresslieferungen für dringende Sonderbedarfe könnten innerhalb von 10–15 Arbeitstagen realisiert werden, so zumindest die aktuellen Zusagen. Diese Flexibilität wäre für unsere Produktionsplanung ein erheblicher Vorteil.

Auch organisatorisch scheint sich die Präzisions GmbH weiterentwickelt zu haben. Die Strukturen wirken heute deutlich professioneller als noch vor fünf Jahren. Klare Prozessverantwortungen, nachvollziehbare Eskalationsketten und eine verbesserte interne Kommunikation tragen dazu bei, dass Anfragen heute schneller bearbeitet und Probleme zielgerichteter gelöst werden können. In den Gesprächen mit Frau Schneider spürt man nach wie vor ihr persönliches Engagement, gepaart mit einer gewachsenen operativen Schlagkraft innerhalb des Unternehmens.

Besonders bemerkenswert ist dabei die offenbar gewachsene Selbstkritik des Unternehmens. Frau Schneider räumte offen ein, dass man in den vergangenen Jahren durch die zwischenzeitlich verloren gegangene Großkundenaufträge gezwungen gewesen sei, die eigenen Prozesse fundamental zu hinterfragen. Dieser interne Druck habe letztlich zu der heute verbesserten Qualität geführt. Die Präzisions GmbH scheint also durch die Krise gewachsen zu sein und präsentiert sich nun als lernfähiger, gereifter Partner.

Vor diesem Hintergrund erscheint es durchaus sinnvoll, die Präzisions GmbH in einem neuen Auswahlverfahren systematisch zu prüfen. Denkbar wäre zunächst eine begrenzte Pilotphase mit definierten Losgrößen, um die tatsächliche Qualitätsentwicklung unter realen Serienbedingungen zu evaluieren. Parallel dazu könnten wir die neuen Qualitätsdokumentationen sowie die Prüf- und Fertigungsprozesse vor Ort auditieren. Sollte sich der positive Trend bestätigen, wäre ein sukzessiver Ausbau der Zusammenarbeit möglich, ohne die vollständige Abhängigkeit von der Zylinder AG abrupt zu riskieren.

Eine Rückkehr zur Präzisions GmbH als strategischer Lieferant wäre durchaus mit Chancen verbunden. Neben der offenbar verbesserten Qualität und Stabilität bietet uns das Unternehmen die Option, unser Lieferantenportfolio zu diversifizieren, Risiken besser zu verteilen und unsere Produktionssicherheit langfristig abzusichern. Gleichzeitig müssten wir jedoch bereit sein, die höheren Einkaufspreise zu akzeptieren oder zumindest im Rahmen fairer Verhandlungen auf ein tragbares Niveau zu reduzieren. Hier könnte auch eine mittelfristige Mengenbündelung helfen, um bessere Konditionen zu erzielen.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Die Präzisions GmbH hat in den vergangenen Jahren offenbar aus ihren Schwächen gelernt, ihre Prozesse professionalisiert und sich in wichtigen Bereichen deutlich weiterentwickelt. Während wir sie damals aufgrund durchwachsender Qualität und hoher Preise zunächst nicht als Hauptlieferanten etabliert haben, könnte sich nun, fünf Jahre später, ein zweites Zeitfenster für eine belastbare Partnerschaft öffnen. Ob dieses Potenzial tatsächlich tragfähig ist, muss nun in einem strukturierten, faktenbasierten Evaluierungsprozess geprüft werden.