



## LIEFERKETTENLÖSUNGEN

# LIEFERSCHWIERIGKEITEN UND STEIGENDE ROHSTOFFPREISE

Industrieunternehmen am Standort Deutschland können trotz voller Auftragsbücher nicht durchatmen: Die Lieferketten sind das Problem. Fast alle Marktteilnehmer werden aktuell mit steigenden Rohstoffpreisen konfrontiert sowie mit einer zunehmenden Anzahl von Komponenten, die nicht lieferbar sind. Einige Unternehmen geben sich damit nicht zufrieden, sondern setzen auf lokale Kooperation.

Hanna Pollmann, Fachjournalistin, Kortepollmann, Hagen

Mittlerweile schätzen Hersteller und Händler die Lieferfristen für Standard-Komponenten wie Sensoren, Mikrochips, Kabel oder Industriemotoren auf 36 Wochen und mehr. Axel Binner, Geschäftsführer bei Hydropa, wundert sich: „Teilweise bekommen wir gar keine Liefertermine mehr genannt oder werden einen Tag vorher darüber informiert, dass sich die Lieferung um weitere Wochen verzögert.“ Binner ist erstaunt: „Nirgendwo wurden Produktionen komplett gestoppt und es gibt in keinem Bereich einen gewissen Boom, der Grund für leere Lager wäre – es gibt eigentlich keine logische Erklärung dafür, dass es im Moment an so vielen Stellen nicht mehr reibungslos läuft.“

Der gut vernetzte Binner hat von Containern mit Ware gehört, die in Asien stehen, aber nicht versendet werden. Noch bedenkllicher: „Wir hören von Händlern, die über gefüllte Lager verfügen, aber Produkte und Komponenten zurückhalten, um Großkunden zu beliefern – natürlich gegen einen satten Aufpreis.“ Dirk Struppe, Vertriebsleiter der HKS Dreh-Antriebe GmbH, stimmt zu: „Einige unserer Zulieferfirmen haben seit Jahr und Tag für bestimmte Komponenten eine Lieferzeit von zehn Wochen – und von heute auf morgen sprechen wir von 35 Wochen! Obwohl wir bei der HKS eigentlich gut aufgestellt sind, können wir solche

drastischen Entwicklungen schlecht auffangen!“ Struppe sieht sein Unternehmen noch in einer guten Situation: „Wir haben eine hohe Eigenfertigungstiefe, produzieren fast alles selbst und stehen deshalb vergleichsweise gut da. Wenn aber Industriemaschinen im Wert von sechststelligen Summen nicht in Betrieb genommen werden können, weil Kleinstkomponenten wie zum Beispiel Dichtungen nicht verfügbar sind, ist das kein tragbarer Zustand.“

## ETWAS TEURER, ABER LIEFERBAR

Die aktuell angespannte Wirtschaftslage wird durch ausgedünnte Personaldecken weiter verschärft: Viele Händler und Hersteller haben im Zuge von Umsatzeinbußen durch COVID und Kostenoptimierungsmaßnahmen Angestellte entlassen und arbeiten mit einer Mitarbeiterzahl, die lediglich für einen Normalbetrieb ohne unvorhergesehene Herausforderungen ausgelegt ist. Plötzliche Krankheitsfälle oder Einschränkungen durch Quarantäne-Auflagen werden

„WER NUR AN DEN PROFIT DENKT, DENKT ZU KURZFRISTIG

Axel Binner,  
Geschäftsführer Hydropa



dann schnell zu einem echten Problem: Anfragen und Aufträge können nicht mehr zeitnah abgearbeitet werden.

Auch die strategische Entscheidung für kostengünstige Produktionen in Asien und gegen hohe Investitionen in eigene Lagerbestände führt zu einer Verschärfung der Situation. Dazu Binner: „Wir sind nicht herstellereigebunden und arbeiten schon seit längerer Zeit bevorzugt mit nationalen Lieferanten zusammen.“ Deshalb kann das Wittener Unternehmen bei der Planung und Konstruktion von hydraulischer Antriebstechnik auf eine Vielzahl von Alternativen zurückgreifen. Binner weiter: „Sobald Kunden uns freie Herstellerwahl lassen, finden wir in unserem Lieferantennetzwerk qualitativ gleichwertige Komponenten, die vielleicht etwas teurer sind, dafür aber lieferbar. Es zahlt sich aus, dass wir schon immer lieber mit Zulieferern in Europa als mit Herstellern in Asien zusammengearbeitet haben.“

HKS Dreh-Antriebe in Wächtersbach fährt eine ähnliche Strategie. Struppe erklärt: „Fertigungen sind immer nur so gut, wie sie betreut werden – aus diesem Grund stellen wir unsere Drehantriebe in Deutschland her und auch unser mit uns gewachsenes Zulieferer-Netzwerk sitzt hier. Trotzdem kämpfen auch wir mit Lieferengpässen – die Globalisierung, so vorteilhaft sie einerseits ist, hat Abhängigkeiten und Verflechtungen geschaffen, die man auf den ersten Blick nicht sieht und an die wahrscheinlich auch niemand gedacht hat.“

## SIND LOKALE ZULIEFERER UND GROSSE LAGER DIE LÖSUNG?

Konzerne, mittelständische Unternehmen und mittlerweile auch kleine Firmen lassen bevorzugt im Ausland produzieren – die aktuellen Krisen und Umwälzungen zeigen allerdings drastisch auf, wie fragil internationale Lieferketten sind und wie nachteilig sich die Abhängigkeit von einem oder von wenigen Herstellern und Lieferanten in Zuliefer-Hotspots auswirken kann.

Einige Industrieunternehmen denken bereits um und wollen zukünftig mehr auf zentralisierte Prozesse setzen sowie auf ein größeres Netzwerk von unterschiedlichen und auch neuen Lieferanten. Diese langfristigen strategischen Veränderungen greifen nicht sofort. Auch Investitionen in eigene, größere Lagerflächen sowie in gut sortierte Lagerbestände sind nicht von heute auf morgen möglich und sind darüber hinaus mit hohen Kosten und unternehmerischen Risiken verbunden. Struppe ist kritisch: „Wir bevorraten sehr viel mehr als vorher, allerdings fürchte ich, dass, sobald sich die aktuelle Situation entspannt, die meisten Unternehmen so weitermachen werden, wie bisher – Produkte müssen zu branchenüblichen Preisen angeboten werden, um konkurrenzfähig zu sein. Wenn Produkte 30 Prozent mehr kosten, aber qualitativ nicht besser sind als vergleichbare Produkte aus Fernost, wird es problematisch.“



KISSsoft AG  
A Gleason Company  
T. +41 55 254 20 50  
info@KISSsoft.com

**NEU**  
Beta  
Release  
2022

### KISSsoft Features

- Einfluss von Flankenwelligkeit auf Drehwegabweichung
- Zahnfußwechselfestigkeit aus Zeitreihen
- Wälzkörperbelastung bei modifizierten Laufbahnen
- Innere Wälzlagergeometrie von Schaeffler und Timken
- Optimierte Schraubenberechnung mit zusätzlichen Grafiken

Anfragen für eine Testversion über [www.KISSsoft.com](http://www.KISSsoft.com)

Drivetrain Design Solutions



## INKAUFNAHME HÖHERER INVESTITIONEN

Binner führt aus: „Ich bin nicht in der DDR aufgewachsen, fühle mich aber an einschlägige Erzählungen erinnert. Denn unsere Mitarbeiter verbringen im Moment einen Großteil ihrer Zeit damit, zu improvisieren und alternative Lösungen zu finden.“ Struppe ergänzt: „Wir müssen ebenfalls einfallsreich sein: Wenn

**„WIR MÜSSEN  
EINFALLSREICH SEIN  
UND HÖHERE KOSTEN  
IN KAUF NEHMEN**

*Dirk Struppe, Vertriebsleiter der  
HKS Dreh-Antriebe GmbH*



der Rohstoff Stahl mit einem Durchmesser von 80 Millimeter nirgendwo verfügbar ist, kaufen wir einen Durchmesser von 90 Millimeter und drehen ab – wir nehmen größere Verluste und höhere Investitionen in Kauf.“

Niemand weiß genau, wohin die Reise gehen wird. Allerdings wird klar, dass Industrieunternehmen auf alternative Strategien setzen müssen, bis die aktuelle Krise vorbei ist. HKS Dreh-Antriebe setzt auf eigene und damit unabhängige Produktionen. Dazu Struppe: „Stillstand ist Rückschritt – wir wollen gestärkt aus der Krise hervorgehen, deshalb überdenken wir aktuell unsere Prozesse und sorgen dafür, dass wir technologisch und fertigungstechnisch auf dem allerneuesten Stand sind. Denn wir haben festgestellt, dass unsere Produkte technisch mindestens 10 Prozent besser sein müssen als im Ausland gefertigte – nur so bleiben wir konkurrenzfähig.“

## MEHR MITEINANDER STATT GEGENEINANDER

Das Unternehmen Hydropa setzt auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit ausgewählten Zulieferern. Binner erklärt: „Wir legen großen Wert auf eine faire Zusammenarbeit auf Augenhöhe und spielen immer mit offenen Karten. Wir quetschen unsere Lieferanten nicht aus, sondern möchten, dass diese ebenfalls gut dastehen – wer nur an seinen Profit denkt, denkt einfach zu kurzfristig!“

Die beiden Unternehmen Hydropa und HKS Dreh-Antriebe arbeiten seit über 30 Jahren zusammen und tauschen sich seit langem über Kundenanforderungen, Marktentwicklungen und die allgemeine Wirtschaftslage aus. Binner abschließend: „Wir hüten Know-How nicht eifersüchtig, sondern tauschen uns auf einer Vertrauensbasis mit unseren Lieferanten aus – so finden wir im Tagesgeschäft die jeweils besten Lösungen. Ich glaube, wir brauchen jetzt noch viel mehr zuverlässige Kooperation und loyale Partner, die sich nicht ausnutzen. Wir brauchen unter allen Marktteilnehmern mehr Miteinander statt Gegeneinander, damit sich die aktuelle Situation so schnell wie möglich entspannen kann.“

**Bilder:** Aufmacher th-photo – stock.adobe.com, sonstige Hydropa, HKS Dreh-Antriebe

[www.hydropa.de](http://www.hydropa.de)