

OFFERTENVERGLEICH. Welche Offerte die beste ist, hängt von vielen Faktoren ab – auf keinen Fall darf man sich dabei nur am Preis orientieren. Ein Schreiner und ein Experte berichten, was es sonst noch alles zu beachten gilt.

Damit es keine schlaflosen Nächte gibt

MASCHINENEVALUATION

Die Schreinerzeitung zeigt in einer vierteiligen Serie, worauf es ankommt, und nennt Beispiele aus der Praxis. Egal ob es sich um eine Neu- oder Ersatzbeschaffung handelt: Je grösser die Investition, desto mehr lohnt es sich, diesen Schritt gut zu überdenken. Eine Maschinenevaluation zieht sich über einen längeren Zeitraum hin und erfordert einiges an Disziplin und Know-how. Dafür sollte sich auch der Schreiner ein gewisses Grundwissen aneignen oder professionelle Beratungshilfe in Anspruch nehmen.

- SZ 01 6.1. Entscheidung
- SZ 13 3.3. Pflichtenheft
- SZ 23 9.6. Vorabklärungen
- SZ 44 3.11. Offertenvergleich**



«Geiz ist geil», so lautete der Werbespruch einer grossen Elektronikmarktkette. «Ein Kaufentscheid darf aber nie nur aufgrund des Preises gefällt werden», entgegnet Urs Scherrer. Der Unternehmensberater der Tre Innova AG bestätigt damit das Vorgehen von Robert Duss. Als er vor rund einem Jahr mit seiner gleichnamigen Küchenbaufirma in ein grösseres Produktionsgebäude umzog, schaute er beim Maschinenkauf auch nicht nur auf den Preis. Es habe schon grosse Unterschiede gegeben, «aber nicht nur beim Preis», sagt Robert Duss.

Sauberes Pflichtenheft zahlt sich aus

Eben genau diese Unterschiede gilt es beim Offertenvergleich herauszufiltern. Zentrales Hilfsmittel dafür ist das Pflichtenheft oder das Maschinenanforderungsprofil. Jetzt macht sich die darin investierte Zeit bezahlt, denn daran werden die eingegangenen Offerten gemessen. Es geht ja in erster

Linie darum, die Maschine zu finden, die am besten die gestellten Anforderungen erfüllt. «Das Angebot darf nicht die Anforderungen bestimmen», ergänzt Urs Scherrer, der schon zahlreiche Evaluationen für Schreinereien durchgeführt hat. Scherrer empfiehlt einen rein technischen Vergleich zu machen. «Eine Nutzwertanalyse ginge zwar auch, aber aufgrund der Wertungen ist viel Subjektivität dabei.»

Auch die Duss Küchen AG aus Emmenbrücke hat entsprechende Pflichtenhefte erstellt und diese als Leitfaden benutzt. Bereits beim ersten Durchblättern fielen einige Angebote durch. Schuld daran waren die «Muss» oder auch «Killer»-Kriterien. Bei der Kantenanleimmaschine war dies zum Beispiel die Möglichkeit, zwei Leimaggregate zu montieren. «Wir wollen in unserer Produktion mit PU- und Schmelzkleber arbeiten können, ohne lange umrüsten zu müssen», so Robert Duss. Zudem war eine Rück-

föhranlage gefragt, die gleich mit der Kantenanleimmaschine mitgeliefert wird. Beim Bearbeitungszentrum (BAZ) kam dies ebenfalls vor: Die Schreinerei wollte eine 5-Achs-Maschine. Aber bereits bei den Begriffen gab es hier unterschiedliche Auffassungen: Die einen offerierten ein Modell, dessen fünfte Achse nur eine Stellachse war. «Unsere Forderung war aber eine «echte» 5-Achs, bei der man alle Achsen interpolierend einsetzen kann», sagt Duss. Ausserdem stellte das Unternehmen fest, dass für ihre Produktion die Verfahrensgeschwindigkeit nicht sehr entscheidend ist. Ein platzsparendes BAZ mit eingeschränkter Geschwindigkeit, das ohne Trittmatten auskommt, war also durchaus denkbar. Die liegende Plattensäge sollte ein Zuschneiden in Blöcken erlauben. «Für uns als Küchenhersteller ist dies insbesondere für die Fronten mit durchgehenden Strukturen interessant», begründet Robert Duss.



Der Maschinenraum mit neuer Kantenleimmaschine, Bearbeitungszentrum (BAZ) und Breitbandschleifmaschine. Die schwarze Fläche am BAZ ist der «Bumper», dafür braucht es keine Trittmatten.

Der Teufel steckt in den Details

Die Unterschiede liegen also in den Details, hier zeigt sich, welche Maschine sich am besten für die Unternehmensbedürfnisse eignet. Urs Scherrer vergleicht dafür bis zu 80 verschiedene Parameter. Dazu gehören

beispielsweise die Motorenstärken, Lager oder Steuerung. «Selbst für drei relativ einfache CNC-Maschinen gibt das etwa einen Tag Arbeit», ergänzt er.

Das Problem dabei ist also, dass jeder Maschinenlieferant eine anders gestaltete Of-

ferte mit unterschiedlichsten Begriffen einreicht. Diese Dinge auf einen Nenner zu bringen, ist die eigentliche Schwierigkeit. Man muss jede Position auseinandernehmen und die Begriffe verstehen. Da wo etwas unklar ist, muss der Verantwortliche beim Maschinenhändler nachhaken. «Häufig formulieren die Verkäufer jene Punkte etwas schwammig, in denen er das Anforderungsprofil nicht erfüllen kann», weiss Urs Scherrer aus Erfahrung. Robert Duss hat bei solchen Telefonaten auch einiges erfahren. Es sei auch vorgekommen, dass der eine den anderen schlecht gemacht habe, um davon abzulenken. «Ich will aber wissen, warum ich eben diese Maschine kaufen soll und nicht warum die andere schlecht ist.»

Experten sorgen für Überraschungen

Da wo der Schreiner weniger sattelfest ist, hilft das Nachfragen bei einem unabhängigen Spezialisten. Robert Duss erging es bei der Absauganlage so: «Da ist man mit vielen Dingen konfrontiert, mit denen wir als Schreiner im Alltag kaum etwas zu tun haben.» Der Experte schaute sich die Offerten an und erklärte, worauf es ankommt. Dabei erlebte Robert Duss eine kleine Überraschung: «Ich hatte einen Favoriten, aber

Fortsetzung auf Seite 20 →

Aufgrund der Länge der Maschine entschied man sich für eine Rückföhranlage. Sie wurde komplett als Paket mit der Maschine geliefert.



→ Fortsetzung von Seite 19

es zeigte sich, dass sein Angebot nicht für unsere Bedürfnisse passt.»

Das Einholen von Drittmeinungen – ob von anderen Betrieben oder Beratungsfirmen – erachtet Scherrer als sehr sinnvoll. Erst vor Kurzem erlebte er einen Fall, bei dem ein Schreiner eine neue Tischkreissäge gekauft hatte. Kurz darauf stellte er fest, dass die Maschine nicht ideal ist. «Dass es bei diesem Modell Probleme gibt, war aber bekannt, da hätte ein Anruf bei uns schon ausgereicht», ergänzt Scherrer.

Neben den technischen Aspekten lohnt es sich auch, die Serviceleistungen unter die Lupe zu nehmen. Hat der Maschinenhändler beispielsweise eigenes, qualifiziertes Servicepersonal? Kann der Händler auch andere Maschinen zuverlässig warten? Im Fall

der Schreinerei Duss war dies ein durchaus wichtiger Aspekt, da einige Maschinen aus der alten Werkstatt mitgenommen wurden. «Diese müssen ja auch gewartet und überholt werden», ergänzt Robert Duss.

Zu diesem Punkt zählt Urs Scherrer auch den Lieferanten als Unternehmen. Sprich welche Maschinenhersteller stehen dahinter



Robert Duss, Inhaber der Schreinerei konnte dank sauberer Evaluation und etwas «Gottvertrauen» immer gut schlafen.

ter und wie solid sind diese Unternehmen aufgestellt?

Zum Schluss der Preis

Erst als letzter Punkt kommt der Preis ins Spiel. Dazu gehören zum Beispiel auch die Zahlungsmodalitäten. «Wir wollten einen gewissen Betrag zurückbehalten, bis wir alle Maschinen abgenommen haben. Das hat die Bründler AG, welche den Zuschlag erhalten hat, problemlos akzeptiert», erzählt Robert Duss. Ausserdem spielen auch die Eintauschpreise eine Rolle, wenn man alte Maschinen zu verkaufen hat. «Die Angebote differierten teilweise um den doppelten Betrag», ergänzt Duss.

So konnte der Maschinenhändler aus Ebikon beinahe alle neuen Maschinen, inklusive Absauganlage für die 2500 m² grosse Werkstatt liefern. Ein Jahr danach steht Robert Duss immer noch voll hinter dem Entscheid. «Bis jetzt gab es keinen Grund zur Beanstandung und ich hatte keine schlaflosen Nächte.» Eine saubere Evaluation mit einem möglichst objektiven Offertenvergleich trägt also viel zur Investitionssicherheit bei. «Je nach Maschine muss man dann 10 oder sogar 15 Jahre damit leben», bringt es Urs Scherrer auf den Punkt. PH

→ www.treinnova.ch

→ www.duss-kuechen.ch

→ www.bruendler.ch



Mit der neuen horizontalen Plattensäge lassen sich Küchenfronten in Blöcken zusammenfassen. Dies erleichtert den Zuschnitt, wenn die Struktur durchgehend sein muss.