

Das OEM-Geschäft: Ein bedeutender strategischer Faktor für Sauter.

Als renommierter Komponentenhersteller hat Sauter seine OEM-Kunden seit jeher als wichtige Marktpartner betrachtet. Um diesem Geschäftszweig und damit auch der Komponentenproduktion langfristig eine starke Basis zu sichern, will Sauter das OEM-Geschäft unter einer zentralen Leitung weiterentwickeln. Sauter Facts hat mit dem Leiter OEM der Sauter-Gruppe, Willem Nellestein, ein Gespräch über die wichtigsten Aspekte des OEM-Geschäfts geführt.

Facts: Herr Nellestein, für alle, die es noch nicht wissen: Sagen Sie uns doch noch einmal, was OEM bedeutet.

Nellestein: OEM heisst Original Equipment Manufacturer, das sind Hersteller, die Komponenten für ihre eigene Produktion dazukaufen und sie unter ihrer eigenen Marke oder – zum Beispiel innerhalb eines Systems – auch ohne Markenbezeichnung vertreiben.

Facts: Was für Vorteile bringt es für Sauter, diesen Kunden Komponenten zu verkaufen?

Nellestein: Es hilft uns vor allem, grosse Produktionsmengen zu sichern, und ist daher eine wichtige Stütze für unsere traditionell starke Komponentenfertigung. Und wir müssen uns selbst immer wieder anstrengen, durch maximale Rationalisierung konkurrenzfähig zu bleiben, denn: Wenn ein OEM Kunde ein Produkt irgendwo anders in gleicher Qualität und Funktionalität billiger bekommt, greift er natürlich dort zu.

Facts: Was bedeutet das für die Komponentenproduktion?

Nellestein: Der OEM-Markt bestimmt weitgehend unsere Komponenten-„Philosophie“: Wir stellen nur noch Produkte her, die im OEM-Markt wettbewerbsfähig sind. Sonst ist kein genügend grosser Absatz gesichert.

Facts: Seit wann hat das OEM-Geschäft für Sauter diese grosse Bedeutung?

Nellestein: Eine grosse Bedeutung hat das OEM-Geschäft für Sauter schon seit langem. Aber als wichtiger strategischer Erfolgsfaktor so richtig etabliert wurde es mit der Schaffung der zentralen OEM-Leitung in Basel am 1.1.2004. Dabei ging es nicht darum, den Ländergesellschaften – die im OEM-Geschäft ebenfalls aktiv sind – ins Handwerk zu pfuschen. Vielmehr geht es darum, im Hinblick auf den europäischen Markt strategisch und koor-

diniert vorzugehen, und zwar auch in der Beziehung zu unseren Mitbewerbern, die eine wichtige Gruppe unserer OEM-Kunden bilden.

Facts: Indem sie Sauter-Komponenten innerhalb ihrer Systeme einsetzen?

Nellestein: Richtig. Oder sie vertreiben Sauter Komponenten an Systemhäuser. Diese grossen OEM-Kunden wollen wir hier von Basel aus betreuen.

Facts: Welches sind denn die Gründe für Ihre Mitbewerber, Komponenten von Sauter zu beziehen?

Nellestein: Nun, meistens ist es einfach so, dass unsere Komponenten – da sind

Solche OEM-Kunden werden von unseren Ländergesellschaften betreut. Sie kennen ihre Kunden oft aus langjährigen Beziehungen und können flexibel auf Kundenwünsche eingehen. Zum Beispiel werden nicht selten technische Änderungen gewünscht, sei es an Hard- oder Software, um Komponenten auf ganz spezifische Anwendungsanforderungen abzustimmen.

Da ist es von Vorteil, dass wir bei unseren Komponenten eine grosse Fertigungstiefe haben und dadurch flexibel auf Kundenwünsche reagieren können. Darum können wir zwischendurch auch OEM-

der Schweiz. In Frankreich sind wir stark am Ausbau, in Schweden haben wir auch schon einige Partner; in anderen Länder werden nach und nach sicher auch noch Potenziale ausgeschöpft werden.

Facts: Und wie steht es in neuen Märkten wie Osteuropa oder Asien?

Nellestein: In den neuen Märkten hat das OEM-Geschäft – zum Teil mangels möglicher Partner – noch keine sehr hohe Priorität; dort gilt es in erster Linie einmal unser Systemgeschäft auf- und auszubauen. Abgesehen vielleicht von Russland, wo wir bereits einen etablierten OEM-Partner haben.

Facts: Gibt es neben dem ganzen Produktabsatz auch einen Wissenstransfer zwischen Sauter und seinen OEM-Kunden?

Nellestein: Ja, unsere OEM-Kunden werden in der Anwendung unserer Produkte

geschult. Dies geschieht auf regionaler Basis, und hier sind einige unserer Ländergesellschaften sehr aktiv, zum Beispiel im grössten Markt Deutschland. Den OEM-Kunden werden Seminare angeboten, sei es vor Ort beim Kunden oder auch im Sauter-Schulungszentrum. Da wird mit den Produkten die praktische Anwendung geübt. Ziel ist, dass unsere OEM-Kunden von Anfang an problemlos mit unseren Komponenten umgehen können.

(Zur wachsenden Bedeutung des OEM-Geschäfts in Frankreich und Schweden sowie zur Schulung von OEM-Partnern geben die folgenden Seiten nähere Informationen.)

rudolf.maier@ch.sauter-bc.com

„Durch die grosse Fertigungstiefe bei unseren Komponenten können wir sehr flexibel auf individuelle Kundenwünsche reagieren.“

Willem Nellestein



Aufträge mit kleinen Stückzahlen zu angemessenen Preisen ausführen.

Facts: Was stellen die OEM-Kunden aus Sauter Komponenten denn hauptsächlich her?

Nellestein: Die wichtigsten Produkte unserer OEM-Partner sind Bodenheizungsanlagen, Klimageräte, VAV-Boxen, Fan-Coil-Units, Wärmepumpen, Dampfkessel und Fernheizsysteme.

Facts: Welche Bedeutung hat eigentlich das OEM-Geschäft im Rahmen der gesamten Sauter-Aktivitäten?

Nellestein: Die Bedeutung ist gross, da nur solche Produkte für den OEM Markt produziert werden, welche auch von Sauter selbst im HLK-Bereich eingesetzt werden. Die durch die grösseren Stückzahlen kostengünstigere Fertigung bringt für beide Seiten Vorteile. Es entsteht eine klassische Win-Win-Situation.

Facts: Das OEM-Geschäft hat aber wohl nicht in allen Märkten ein gleich starkes Gewicht...

Nellestein: Nein. Traditionell stark ist unser OEM-Geschäft in Deutschland und

wir ja traditionell stark – im Markt etabliert und bewährt sind und unsere Mitbewerber sie auch nicht besser oder günstiger herstellen könnten. Übrigens stellen ja auch wir nicht mehr alle Komponenten selbst her, die wir in unseren Systemen verwenden. Der Preisdruck bei den Komponenten ist enorm, und im OEM-Geschäft operieren alle auf dem absolut tiefsten Preisniveau.

Facts: Welche OEM-Kunden ausser Ihren Mitbewerbern haben sonst noch eine Bedeutung?

Nellestein: Die zweite Gruppe bilden die Anbieter von sogenannten „Packaged Units“, also Komponenten, die als Baugruppen in Systemen zum Einsatz kommen wie zum Beispiel Luftbehandlungsgeräte.