



18.09.2015

Underleverandørerne bliver mødt med større krav

I dag oplever mange underleverandører, at der stilles flere og flere krav til dem og bredden af produktpaletten. Allan Nelbom, der er divisionschef hos Fritz Schur Teknik og næstformand hos BITVA, fortæller om de nye skærpede krav.

Kravene til underleverandørerne er helt klart skærpede, men vi får typisk også flere opgaver. Så det er en god situation for både os og kunderne.

I takt med at produktionerne bliver mere teknisk avancerede og konkurrenceevnen bliver skærpet, så er der større forventninger til, hvad man som underleverandør byder ind med. Det er ikke nødvendigvis nok at kunne varetage jobbet inden for en snæver teknisk niche; kasketten skal være bredere i takt med, at opgaverne bliver flere og mere komplekse.

– I dag ønsker virksomhederne et tættere samarbejde med deres underleverandører, som så til gengæld kan løse en større portion af opgaverne. Det kræver, at man som underleverandør har et tæt og fortroligt partnerskab med virksomheden, er engageret i deres problemstillinger og har en god fornemmelse for deres visioner og værdier, fortæller Allan Nelbom og fortsætter:

– I de senere år har vi set, at vi som underleverandører får mere og mere ansvar hos virksomhederne. De kræver simpelthen mere, og der er vi nødt til at levere. Jo mere viden den enkelte underleverandør har, jo færre mennesker skal der involveres i opgaven. Det sker oftere, at virksomhederne sender os ud som deres repræsentanter i mødet med en tredjepart, og så skal man jo have styr på virksomhedens profil, certificeringer, CSR osv.

Flere og flere ingeniøraftdelinger flytter ud i verden, og med dem forsvinder en del af virksomhedernes viden. Derfor er det essentielt, at virksomheden har en underleverandør, som kender historikken og materiellet indgående. Som underleverandør er det en god ide at have et godt system til at lagre data og informationer, så viden ikke går tabt. En dag får virksomheden brug for den viden, og så er der langt til ingeniørerne i Kina; og i stedet kan underleverandørerne træde til og løse opgaven.

– Vi løser mange opgaver i Danmark, men med vores specialiserede viden rejser vi ganske enkelt også meget mere. Så der er også krav til, at vi som underleverandører kan mere sprog end tidligere,

og så skader det da heller ikke, at man lige har lidt indblik i den kultur, man nu rejser ud til, siger Allan Nelbom.

En anden ting, underleverandørerne skal have et godt indblik i, er alle certificeringerne, som virksomhederne bruger og profilerer sig på.

– CSR er stadig et af de helt store buzz words, og der er et hav af certificeringer på markedet, som er en central del af virksomhedernes image og profil. Derfor skal man som underleverandør holde sig opdateret og selvfølgelig selv sørge for at få den rette ekspertise og certificeringer, hvis det er nødvendigt. Det kan være, at man får brug for at efteruddanne sig på kurser eller andet, forklarer Allan Nelbom.

Hos Fritz Schur Teknik, hvor Allan Nelbom er divisionschef, arbejder de f.eks. med en mentorordning. Mentoren har den opgave at oplære og videregive viden og informationer til de helt unge medarbejdere, så de bliver klædt godt på til at møde kunderne. Ordningen handler ikke blot om at uddanne og overlevere viden, men selvfølgelig også at tiltrække de helt rigtige medarbejdere.

– En af vores store udfordringer som underleverandører er også at få kvalificeret arbejdskraft. Vi skal have flere unge mennesker til at søge ind på uddannelserne i vores branche. Heldigvis er det igen blevet populært at tale om produktion i Danmark, men det er stadig en stor opgave at få de unge til at interessere sig for vores hjørne af verden. Der ligger en stor opgave foran os i de kommende år, siger Allan Nelbom.

Hos Fritz Schur Teknik oplever de også i højere grad, at virksomhederne møder op hos dem for at få testet materiellet. Førhen sendte underleverandøren blot tingene ud til kunden (virksomheden), hvor det blev stillet op og testet, men sådan er det ikke længere.

– Det er blevet meget almindeligt, at kunden kommer ud til underleverandøren for at få foretaget tests. Kunden vil med egne øjne se, at materiellet fungerer. Som underleverandør betyder det, at man selvfølgelig skal have pladsen og faciliteterne til at køre en test. Og man skal også være villig til at sætte de ekstra timer af i kalenderen, som den type test og mødet med kunden selvfølgelig kræver, fortæller Allan Nelbom.

Fremtiden byder på en lang række forskellige udfordringer. Til gengæld bliver underleverandørerne inddraget mere og glider naturligt ind som en del af virksomhedens profil.

– Kravene til underleverandørerne er helt klart skærpede, men vi får typisk også flere opgaver. Så det er en god situation for både os og kunderne. For hvorfor skal kunden ansætte en mand 37 timer, hvis der kun er brug for ham i 30 om ugen? Så er det bedre at tilknytte en god underleverandør, som har fingeren på pulsen, siger Allan Nelbom.

BITVA er Brancheforeningen for Industriel Teknik, Værktøj og Automation. BITVA er en kommercielt orienteret landsdækkende brancheforening, hvis mere end 150 medlemsfirmaer er importører, agenturvirksomheder, producenter, ingeniør- og handelsvirksomheder og datterselskaber af udenlandske koncerner. Kilde: www.bitva.dk

ARTIKLEN ER BRAGT PÅ INDUSTRI TEKNOLOGI.DK