

Potenziale nutzen

KMU und ihre Druckerlösungen

Die Druckerlandschaft bei vielen KMU bietet noch viel Effizienzspielraum. Oft wissen die Verantwortlichen das aber gar nicht. Aus diesem Grund führte KMU LIFE ein Hintergrundgespräch mit Brigitt Zwing und Volkmar Sommer von der Kubo Tech AG und mit Bruno Roth von der Fritz Schumacher AG am Firmensitz von Kubo.

von Georg Lutz

In Effretikon ist ein typisches Schweizer KMU beheimatet, die Kubo Tech AG. Kurz nach einer Autobahnausfahrt nördlich von Zürich geht es um Dichtungen. Dichtungen, Federn und Gummiformteile... Solche Produkte braucht es nicht nur in Autos. «Zum Glück», könnte man bei der aktuellen Krise der Automobilindustrie und ihren Zulieferern murmeln. In unterschiedlichsten Bereichen und Branchen werden sie eingesetzt. Von der kleinsten Uhrkrone bis hin zu Dichtungen, die einen Durchmesser von über einem Meter haben – überall braucht es Dichtungen, und die müssen sitzen und passen.

Auch die Materialien sind höchst unterschiedlich. Je nach Anwendungsbereich arbeitet Kubo mit Gummi- oder mit Metalllösungen. Aber auch Werkstoffe wie Elastomere und

Kunststoffe kommen zum Einsatz. Kubo deckt das gesamte hochwertige Dichtungsspektrum ab.

Es geht zum Beispiel um spezielle Anwendungen in der Hochvakuumtechnik, die bei der Motoren- und Reaktortechnik eingesetzt wird. Bei den Gummiformteilen handelt es sich um technische Komponenten. Die Spezialität sind Mikroteile aus Gummi, die in medizinisch-technischen Geräten, zum Beispiel in Hörgeräten, zum Einsatz kommen.

Die Werkzeuge dazu fertigt das Unternehmen selbst. Dort steckt das Wissen, um im heutigen globalen Wettbewerb bestehen zu können. Eine weitere Spezialität sind Ummantelungen von optischen Geräten.

Kleine Geschichte

Das Gründungsjahr der im zürcherischen Effretikon beheimateten Kubo Tech AG war 1980. Durch die Übernahme der Aktivitäten der Garlock Schweiz verfügte das Unternehmen von Beginn an über ein eigenes Stanzwerk. 1986 erfolgte der Start der Niederlassung in Österreich (Kubo Tech Gesellschaft m. b. H., Linz). Drei Jahre später wurde die Gummi Huber AG (heute Kubo Form AG, Effretikon) in die Gruppe integriert. Ein weiterer Meilenstein war der Bezug des Neubaus in Effretikon. 2005 übernahmen im Zuge der Nachfolgeregelung drei externe Unternehmer die Kubo Gruppe. «Wir haben uns nicht von den Produkten, aber vom Auftritt her verändert», betont Brigitt Zwing, die für das Marketing bei Kubo verantwortlich ist.

Nur mit hochwertiger Qualität

Die Kubo Tech AG will ihre Kunden mit qualitativ vorzüglichen Leistungen zufriedenstellen und sich als Qualitätsanbieter und Problemlöser einen Namen machen. Das Unternehmen produziert ausschliesslich Produkte, die den internationalen Normen und Gesetzen entsprechen und deren Qualität entsprechend geprüft ist.

«Wir sind nicht im Billigsegment tätig. Schon in der Entwicklungsphase streben wir eine Zusammenarbeit mit unserem Kunden an. Unsere Anforderungen brauchen Know-how. Zum Beispiel in der Pharmaindustrie kommt es nicht nur auf den Preis an», erläutert Volkmar Sommer, Bereichsleiter Technik bei Kubo.

Dichtungen für Gartenschläuche können auf dem Weltmarkt an anderer Stelle produziert werden. Dieser Konkurrenz will sich Kubo gar nicht aussetzen. Qualität spielt aber auch aus einem anderen Grund eine Rolle. «Eine Dichtung zu ersetzen kostet in der Regel mindestens



Arbeiten für Qualitätsprodukte



Dichtungen und Federn für jeden Zweck

das Zehnfache von dem, was eine Dichtung selbst kostet», so Volkmar Sommer. Die Lebensdauer ist aus diesem Grund viel wichtiger. «Wenn bei dem Kunden ein Schadensfall eintritt, dann kennt der Kunde seine wirklichen Kosten», führt Volkmar Sommer aus.

Ganzheitliche Druckerlösungen mit Schwierigkeiten

Bei Kubo stand noch vor wenigen Jahren das Prinzip der «vielen bunten Smarties» im Vordergrund. Jeder einzelne Drucker hatte seinen spezifischen Hintergrund. «Ursprünglich haben wir alle Drucker einzeln gekauft. Zum Schluss hatten wir mit einem wahren Chaos an Typen zu kämpfen», erklärt Volkmar Sommer die Situation.

Vor sechs Jahren hat sich Kubo entschlossen, einen einheitlichen Vertrag abzuschliessen. «Das sah zunächst sehr gut aus. Alles hatte einen Rahmen. Allerdings haben wir nach einem Jahr festgestellt, dass die Volumina, die wir definiert hatten, nicht stimmten. Von dem damaligen Anbieter kam aber kein Entgegenkommen.» Es ging Kubo so wie vielen KMU: Man hatte einen fünfjährigen Vertrag abgeschlossen und kam nicht mehr raus. Die Konsequenz: «Wir mussten anständige Teuerungszuschläge zahlen.»

Ganzheitliche Druckerlösungen mit Vorteilen

Vor anderthalb Jahren ist dann Kubo mit der Fritz Schumacher AG ins Geschäft gekommen. «Die Offerte hat uns voll überzeugt, nicht nur mich, sondern auch unseren Finanzchef.» Nach



acht Monaten Erfahrung sind die Verantwortlichen und Mitarbeiter bei Kubo sehr zufrieden. Auch bei Problemen steht Fritz Schumacher vor der Tür. Der Service stimmt.

Der zentrale Vorteil liegt aber in einer Softwarelösung, mit der die Experten der Fritz Schumacher AG Druckertransparenz bei ihren Kunden herstellen.

«OptiPage» ist eine Erfolgsgeschichte für den Druckeranbieter geworden. «Mit diesem Tool können wir den heutigen Gerätebestand und die daraus entstehenden Printkosten genau analysieren und dem Kunden das mögliche Sparpotenzial aufzeigen», betont Bruno Roth, Filialleiter der Zürcher Filiale der Fritz Schumacher AG. Nicht selten ist der Kunde erstaunt, dass mit diesem Tool Einsparungen von über 20 Prozent erreicht werden können. Jeder potenzielle Kunde, der drei Geräte und mehr einsetzt, kann von «OptiPage» profitieren, so auch Kubo.



Filiale Zürich



v.l.n.r. Bruno Roth, Brigitt Zwing, Volkmar Sommer

Georg Lutz ist Chefredaktor vom KMU Life

Weitere Informationen

Kubo Tech AG
Im Langhag 5
CH-8307 Effretikon
Telefon +41 (0) 52 354 18 18
Telefax +41 (0) 52 354 18 88
info@kubo.ch
www.kubo.ch

Fritz Schumacher AG
Frohaldstrasse 27
CH-8038 Zürich
Telefon +41 (0) 44 482 81 81
Telefax +41 (0) 44 480 17 15
zurich@fsag.ch
www.fsag.ch

Weitere Filialen in Zürich, Basel, Bern, Lausanne, Luzern, Raron und St. Gallen

