

EXPERTENREPORT

Die 7 häufigsten Fehler bei der Auswahl eines Fertigungspartners

Und wie Sie Produktionsausfälle, unnötige Kosten und
Terminprobleme vermeiden.

| Der Praxisleitfaden für Produktionsleiter, Einkäufer und technische Entscheider

VORWORT

Liebe Produktionsleiter, liebe Einkäufer, liebe Geschäftsführer.

Aus unserer täglichen Arbeit mit Unternehmen aus Industrie und Maschinenbau wissen wir: Die Ursache liegt häufig nicht im defekten Bauteil selbst. Sie beginnt deutlich früher – nämlich bei der Auswahl des richtigen Fertigungspartners.

Wahrscheinlich kennen Sie folgende Situation. Die Produktion läuft planmäßig. Maschinen arbeiten, Aufträge werden gefertigt und Liefertermine stehen fest. Dann fällt plötzlich ein wichtiges Bauteil aus.

Innerhalb weniger Minuten verändert sich die Situation grundlegend. Eine Maschine steht still. Liefertermine geraten unter Druck. Mit jeder Stunde steigen die Kosten.

In solchen Momenten zeigt sich, wie belastbar Prozesse wirklich sind – und wie verlässlich die Partner an Ihrer Seite handeln.

Viele Unternehmen vergleichen zunächst Preise, Lieferzeiten oder Maschinenparks. Das ist verständlich. Im entscheidenden Moment zählen jedoch andere Faktoren: Reagiert der Partner schnell? Denkt er konstruktiv mit? Kommuniziert er verbindlich? Übernimmt er Verantwortung?

Deshalb haben wir diesen Leitfaden geschrieben. Er fasst Erfahrungen aus zahlreichen Projekten zusammen und zeigt die sieben häufigsten Fehler bei der Auswahl eines Fertigungspartners. Unser Ziel ist dabei nicht, Ihnen etwas zu verkaufen, sondern Ihnen eine fundierte Grundlage zu geben.

„Wenn dieser Leitfaden dazu beiträgt, auch nur einen Produktionsstillstand zu vermeiden, hat er seinen Zweck erfüllt.“

HINTERGRUND

Warum dieser Leitfaden entstanden ist

In Gesprächen mit Produktionsleitern und Einkäufern hören wir immer wieder dieselben Aussagen:

„Wir warten seit Tagen auf eine Rückmeldung.“

„Schon wieder ein neuer Ansprechpartner.“

„Eigentlich brauchten wir nur schnell ein Ersatzteil.“

„Bei Problemen fühlt sich niemand zuständig.“

Solche Situationen entstehen selten erst während der Fertigung. Häufig beginnen sie deutlich früher – durch unklare Kommunikation, lange Entscheidungswege oder fehlendes technisches Mitdenken. Genau deshalb entstand dieser Leitfaden: nicht als Werbebroschüre, sondern als praxisnaher Ratgeber.

DIE WICHTIGSTE ERKENNTNIS VORWEG

Der Preis eines Bauteils entscheidet selten über den Erfolg eines Projekts. Entscheidend ist die Qualität der Zusammenarbeit.

Ein zuverlässiger Fertigungspartner liefert nicht nur Bauteile. Er sorgt dafür, dass Projekte planbar bleiben, Probleme früh erkannt und Lösungen gemeinsam entwickelt werden.

Das erwartet Sie in diesem Leitfaden.

Alle Beispiele stammen aus realen Projekten und zeigen Lösungen, die sich im Produktionsalltag bewährt haben.

- 01** Warum der günstigste Anbieter häufig die teuerste Entscheidung wird
- 02** Weshalb gute Fertigung lange vor der ersten Späne beginnt
- 03** Warum schnelle Reaktionen über Produktionssicherheit entscheiden
- 04** Wie professioneller Umgang mit Reklamationen Vertrauen schafft
- 05** Weshalb individuelle Lösungen langfristig wirtschaftlicher sein können
- 06** Wie starke Partner Produktionsengpässe auffangen
- 07** Warum Unternehmen heute mehr brauchen als einen reinen Lieferanten

01

„DER GÜNSTIGSTE ANBIETER SPART GELD“

Diese Annahme erscheint logisch: Mehrere Angebote liegen vor, Material, Maße und Stückzahlen sind identisch. Warum also mehr bezahlen? Weil der Angebotspreis nur einen kleinen Teil der tatsächlichen Kosten abbildet.

Die entscheidende Frage lautet nicht: Was kostet dieses Bauteil? Sondern: Was kostet es unser Unternehmen, wenn dieses Bauteil nicht rechtzeitig oder nicht in der erforderlichen Qualität geliefert wird? Verspätungen führen schnell zu Produktionsstillständen, Terminverschiebungen, Expresslieferungen und zusätzlichem Abstimmungsaufwand. Aus einer scheinbaren Ersparnis von wenigen hundert Euro entstehen so oft Kosten im vier- oder fünfstelligen Bereich.

Erfahrene Unternehmen bewerten deshalb nicht nur den Einkaufspreis, sondern die Gesamtkosten der Zusammenarbeit. Die wirtschaftlichste Entscheidung ist daher häufig nicht der günstigste Anbieter, sondern der verlässlichste Partner.

PRAXISBEISPIEL

Zwei Angebote liegen vor: Anbieter A 950 €, Anbieter B 1.150 € — eine Differenz von 200 €. Kommt es jedoch durch eine verspätete Lieferung zu einem halben Tag Produktionsstillstand, entstehen innerhalb weniger Stunden Kosten, die den Preisunterschied um ein Vielfaches übersteigen. Nicht das Bauteil verursacht diese Kosten, sondern die Folgen einer unzuverlässigen Zusammenarbeit.

Der Preis eines Bauteils ist sofort sichtbar. Die Kosten einer schlechten Zusammenarbeit zeigen sich oft erst später.

02**„Ein guter Fertiger reicht aus.“**

Viele Unternehmen glauben, dass eine technische Zeichnung bereits alle Antworten liefert. Material, Maße und Toleranzen sind definiert – der Fertigungspartner muss das Bauteil nur noch herstellen. Doch genau hier endet die Aufgabe eines Fertigers und beginnt die Arbeit eines echten Partners.

Eine Zeichnung zeigt, was gefertigt werden soll. Sie beantwortet jedoch nicht automatisch: Ist diese Konstruktion langfristig wirtschaftlich? Lässt sich die Fertigung vereinfachen? Kann die Lebensdauer erhöht werden? Gibt es eine bessere Materialwahl? Wie wirken sich Wartung und Verschleiß später aus?

Ein guter Fertigungspartner hinterfragt deshalb nicht die Konstruktion des Kunden – er ergänzt sie durch seine Fertigungserfahrung. Denn wer täglich Bauteile produziert, erkennt oft Optimierungsmöglichkeiten, die in der Konstruktionsphase noch nicht sichtbar waren. Genau dort entsteht zusätzlicher Nutzen: nicht durch mehr Maschinen, sondern durch Erfahrung.

WORAUF SIE ACHTEN SOLLTEN

Ein guter Fertigungspartner prüft Konstruktionen auf Wirtschaftlichkeit, weist auf mögliche Verbesserungen hin, denkt an Wartung und Lebensdauer und schlägt Alternativen vor, wenn sie Vorteile bringen. So entsteht aus einer reinen Fertigung eine nachhaltige Lösung.

Eine Zeichnung beschreibt das Bauteil. Erfahrung verbessert die Lösung.

03 „LANGE REAKTIONSZEITEN GEHÖREN EBEN DAZU“

Eine Anfrage wird verschickt. Dann passiert zunächst nichts. Ein Tag, zwei Tage, vielleicht eine Eingangsbestätigung. Viele Unternehmen akzeptieren das inzwischen als normal. Dabei liegt das eigentliche Problem nicht in der Bearbeitungszeit, sondern in der fehlenden Planungssicherheit.

Wer tagelang keine Rückmeldung erhält, weiß nicht, ob die Anfrage angekommen ist, ob Kapazitäten verfügbar sind oder ob bereits eine Alternative gesucht werden sollte. Diese Unsicherheit kostet Zeit und führt zu Rückfragen und parallelen Anfragen bei weiteren Lieferanten. Dabei erwarten die meisten Unternehmen gar keine sofortige Lösung – sie erwarten Orientierung. Genau dadurch entsteht Vertrauen.

PRAXISBEISPIEL

Ein Produktionsleiter benötigt kurzfristig ein Ersatzteil. Er weiß, dass die Fertigung mehrere Tage dauern wird — das akzeptiert er. Was ihm fehlt, ist eine Rückmeldung: Vier Tage lang weiß er nicht, ob seine Anfrage bearbeitet wird oder der gewünschte Liefertermin eingehalten werden kann. Ein kurzes Telefonat hätte genügt. Nicht Geschwindigkeit war das Problem, sondern fehlende Kommunikation.

WORAUF SIE ACHTEN SOLLTEN

Ein professioneller Fertigungspartner bestätigt Anfragen zeitnah, kommuniziert realistische Termine, informiert frühzeitig über Änderungen und hält den Kunden jederzeit auf dem aktuellen Stand.

Schnelle Rückmeldungen schaffen Vertrauen. Verbindliche Aussagen schaffen Planungssicherheit.

04

„Reklamationen passieren eben.“

Fehler lassen sich nie vollständig vermeiden. Das erwartet auch niemand. Entscheidend ist nicht, ob ein Fehler entsteht, sondern wie damit umgegangen wird. Genau hier zeigt sich, ob Sie einen Lieferanten oder einen verlässlichen Partner an Ihrer Seite haben.

Viele Reklamationen eskalieren nicht wegen des technischen Problems, sondern wegen des Umgangs damit: Verantwortlichkeiten sind unklar, Rückmeldungen verzögern sich, niemand fühlt sich zuständig. Professionelle Unternehmen handeln anders — sie reagieren schnell, analysieren die Ursache, kommunizieren offen und arbeiten gemeinsam an einer nachhaltigen Lösung.

PRAXISBEISPIEL

Ein Kunde meldet ein fehlerhaftes Bauteil. Im ersten Fall muss er mehrfach nachfragen, bis überhaupt eine Reaktion erfolgt. Im zweiten Fall nimmt der Ansprechpartner das Problem sofort auf, stimmt das weitere Vorgehen ab und informiert regelmäßig über den Bearbeitungsstand. Der technische Fehler bleibt derselbe — die Zusammenarbeit jedoch nicht.

FRAGEN SIE IHREN FERTIGUNGSPARTNER

Gibt es einen festen Ansprechpartner? Wie läuft eine Reklamation ab? Werden Ursachen systematisch analysiert? Wie schnell erhalten Kunden eine Rückmeldung? Die Antworten sagen oft mehr über ein Unternehmen aus als jede Referenz.

Nicht der Fehler entscheidet über Vertrauen. Sondern der Umgang damit.

05

„Standardlösungen sind immer die wirtschaftlichste Wahl.“

Standardisierung hat viele Vorteile: Sie vereinfacht Prozesse, reduziert Fertigungsaufwand und senkt häufig den Stückpreis. Doch wirtschaftlich bedeutet nicht automatisch günstig. Im Maschinenbau unterscheiden sich Einsatzbedingungen, Belastungen und Wartungsanforderungen oft erheblich.

Deshalb lohnt es sich, nicht nur die Herstellungskosten zu betrachten, sondern die Gesamtkosten einer Lösung. Schon kleine konstruktive Anpassungen können Wartungszeiten verkürzen, Verschleiß reduzieren, Ersatzteilkosten senken und ungeplante Stillstände vermeiden. Deshalb endet wirtschaftliches Denken nicht mit dem Angebotspreis — es beginnt dort.

PRAXISBEISPIEL

Bei einer Förderanlage musste regelmäßig ein komplettes Bauteil ersetzt werden. Die Fertigung war unkompliziert, verursachte jedoch bei jedem Austausch hohe Material- und Montagekosten. Durch eine konstruktive Überarbeitung wurde das Bauteil in einen dauerhaften Grundträger und ein separates Verschleißteil aufgeteilt.

✓ **Geringere Ersatzteilkosten** ✓ **Kürzere Wartungszeiten** ✓ **Weniger Stillstand** ✓ **Niedrigere Gesamtkosten**

Die günstigste Lösung ist nicht immer die wirtschaftlichste.

06 „Kapazitätsengpässe lassen sich nicht vermeiden.“

Produktionsspitzen gehören zum Alltag. Kurzfristige Aufträge, ungeplante Ausfälle oder Terminverschiebungen lassen sich nicht vollständig verhindern. Entscheidend ist deshalb nicht, ob Engpässe entstehen, sondern wie flexibel darauf reagiert wird.

Unternehmen mit einem starken Netzwerk können Auftragsspitzen deutlich besser abfangen als Unternehmen, die ausschließlich auf ihre eigenen Kapazitäten angewiesen sind. Ein guter Fertigungspartner schafft deshalb mehr als zusätzliche Produktionskapazität — er schafft Handlungsspielraum.

PRAXISBEISPIEL

Ein Kunde erhielt kurzfristig einen Großauftrag. Die eigene Fertigung war vollständig ausgelastet. Gemeinsam wurden einzelne Fertigungsschritte kurzfristig übernommen — der Liefertermin wurde eingehalten, die eigene Produktion entlastet und der zusätzliche Auftrag erfolgreich abgewickelt. Der entscheidende Vorteil war nicht eine freie Maschine, sondern die Möglichkeit, flexibel auf die Situation zu reagieren.

Kapazitätsengpässe lassen sich nicht immer verhindern. Ihre Auswirkungen jedoch schon.

07**„Ein Lieferant liefert. Mehr muss er nicht leisten.“**

Früher war diese Sichtweise oft ausreichend. Heute sind Projekte komplexer, Lieferketten enger, Zeitpläne ambitionierter. Dadurch verändern sich auch die Anforderungen an einen Fertigungspartner.

Unternehmen erwarten heute mehr als eine termingerechte Lieferung. Sie suchen einen Partner, der erreichbar ist, konstruktiv mitdenkt, Verantwortung übernimmt und auch in schwierigen Situationen lösungsorientiert handelt.

Der Unterschied mag auf den ersten Blick klein erscheinen. In der Praxis entscheidet er jedoch häufig darüber, ob Projekte reibungslos verlaufen oder unnötig Zeit und Geld kosten.

Langfristige Zusammenarbeit entsteht nicht allein durch gute Qualität — sie entsteht durch Vertrauen. Und Vertrauen wächst mit jeder zuverlässig gelösten Herausforderung.

Deshalb sehen wir unsere Aufgabe nicht darin, einzelne Bauteile zu fertigen. Unser Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Produktion dauerhaft sicherer und planbarer zu machen.

Ein Lieferant liefert. Ein Partner übernimmt Verantwortung.

ZWISCHENFAZIT

Die wichtigste Erkenntnis.

Die sieben Irrtümer zeigen ein gemeinsames Muster. Probleme entstehen selten durch fehlende Technik. Sie entstehen meist durch Entscheidungen, die lange vor der eigentlichen Fertigung getroffen werden.

Wer seinen Fertigungspartner ausschließlich nach Preis auswählt, übersieht häufig die Faktoren, die später über den Projekterfolg entscheiden:

Kommunikation

Zuverlässigkeit

Technisches Verständnis

Flexibilität

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Produktionssicherheit beginnt nicht an der Maschine. Sie beginnt bei der Wahl des richtigen Partners.

PRAXIS STATT THEORIE

Was gute Zusammenarbeit in der Praxis bewirkt.

Theorie schafft Verständnis. Entscheidend ist jedoch, wie sich diese Prinzipien im Alltag bewähren. Die folgenden Projekte stammen aus unserer täglichen Praxis. Sie zeigen unterschiedliche Herausforderungen – und verdeutlichen, wie technische Kompetenz, schnelle Entscheidungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit konkrete Ergebnisse schaffen.

Nicht als Einzelfälle. Sondern als Beispiele dafür, wie verlässliche Partnerschaften langfristig Mehrwert schaffen.



**PRAXISBEISPIEL 1**

Bauteiloptimierung senkt Wartungskosten dauerhaft

AUSGANGSSITUATION

Ein Kunde benötigte regelmäßig Ersatzteile für eine Förderanlage. Das bisherige Bauteil verschliss schnell und musste bei jedem Defekt vollständig ersetzt werden.

UNSERE LÖSUNG

Nach Analyse der Schadensursache entwickelten wir eine zweiteilige Konstruktion: Der tragende Grundkörper bleibt dauerhaft im Einsatz, nur das Verschleißteil wird ersetzt.

ERGEBNIS

- ✓ **Deutlich geringere Wartungskosten**
- ✓ **Kürzere Austauschzeiten**
- ✓ **Weniger Materialverbrauch**
- ✓ **Wirtschaftlicher über den Lebenszyklus**

„Die neue Konstruktion spart uns bis heute Zeit und Kosten. Genau solche Ideen machen für uns den Unterschied.“



PRAXISBEISPIEL 2

HEUNISCH

Produktionsstillstand innerhalb von 48 Stunden verhindert

AUSGANGSSITUATION

Bei einem Kunden drohte der Ausfall einer kompletten Fertigungslinie. Für das beschädigte Bauteil existierten weder Zeichnungen noch technische Unterlagen.

UNSERE LÖSUNG

Wir vermessen das Bauteil vor Ort, rekonstruieren die Zeichnung, wählen das Material und fertigen im Expressverfahren inklusive Oberflächenbehandlung.

ERGEBNIS

- ✓ Lieferung innerhalb von 48 Stunden
- ✓ Produktionsstillstand verhindert
- ✓ hohe Folgekosten vermieden
- ✓ sofortige Wiederaufnahme der Produktion

„Vom ersten Telefonat bis zum Einbau hat alles außergewöhnlich schnell funktioniert.“



PRAXISBEISPIEL 3



Robuste Sonderlösung verbessert den Materialfluss

AUSGANGSSITUATION

Eine Aufgabestation im Logistikbereich wurde regelmäßig durch Flurförderzeuge beschädigt: verbogene Träger, defekte Rollen, wiederkehrende Störungen im Materialfluss.

UNSERE LÖSUNG

Wir entwickelten eine neue Heavy-Duty-Konstruktion mit deutlich höherer Stabilität, integrierter Palettenführung und leicht austauschbaren Verschleißteilen.

ERGEBNIS

- ✓ Weniger Ausfallzeiten
- ✓ niedrigere Wartungskosten
- ✓ stabilerer Materialfluss
- ✓ höhere Lebensdauer

„Die neue Konstruktion läuft deutlich zuverlässiger und spart uns im Alltag viel Aufwand.“



PRAXISBEISPIEL 4



Kritisches Entwicklungsprojekt erfolgreich abgesichert

AUSGANGSSITUATION

Bei einer Antriebseinheit versagte die eingesetzte Kupplung unter Last. Das gesamte Projekt stand auf der Kippe.

UNSERE LÖSUNG

Durch angepasste Werkstoffauswahl, optimierte Wärmebehandlung und eine neu entwickelte Kupplung entstand eine deutlich belastbarere Lösung.

ERGEBNIS

- ✓ Projekt erfolgreich abgeschlossen
- ✓ höhere Belastbarkeit
- ✓ Umsetzung vom Prototyp bis zur Kleinserie
- ✓ Langfristige Planungssicherheit

„Ohne die konstruktive Unterstützung wäre das Projekt vermutlich gescheitert.“

FAZIT DER PRAXISBEISPIELE

Was alle Projekte gemeinsam haben.

Die Herausforderungen waren unterschiedlich. Die Erfolgsfaktoren jedoch nicht. In jedem Projekt standen dieselben Grundsätze im Mittelpunkt:

Schnelle Reaktionsfähigkeit

Technische Kompetenz

Wirtschaftliches Denken

Klare Kommunikation

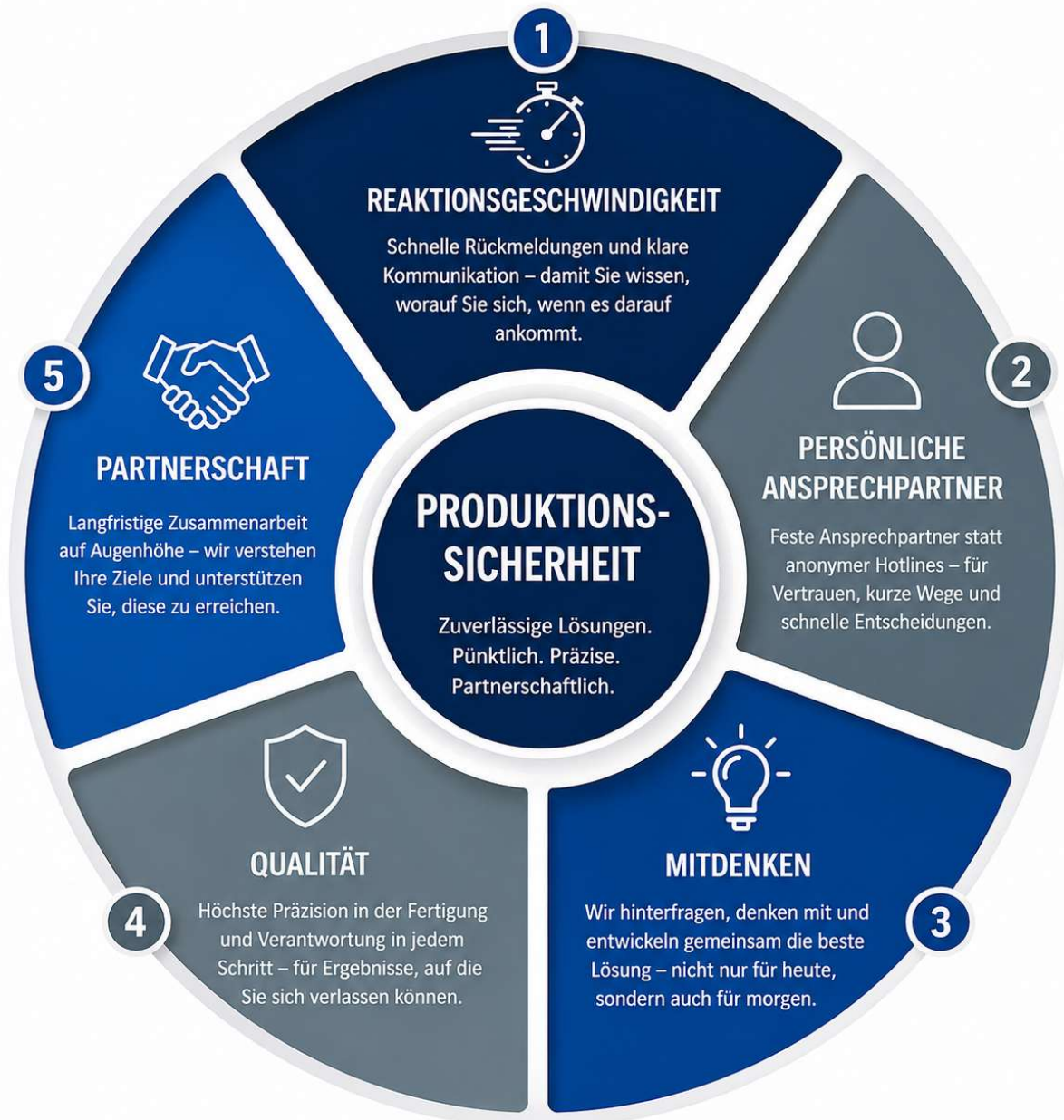
Genau daraus entsteht aus unserer Sicht langfristige Produktionssicherheit — beschrieben in unserem Produktionssicherheits-Modell® auf der nächsten Seite.



UNSER MODELL

Das Produktionssicherheits-Modell®

Fünf Bausteine. Ein gemeinsames Ziel: Produktionssicherheit. Erst im Zusammenspiel entsteht, worauf es im Produktionsalltag wirklich ankommt.



IHR NUTZEN AUF EINEN BLICK

Weniger Stillstände durch schnelle Lösungen · geringere Kosten durch intelligente Optimierung · mehr Planungssicherheit · eine starke Partnerschaft für nachhaltigen Erfolg.

TEAM

Hinter jeder Lösung stehen Menschen.

Moderne Maschinen ermöglichen höchste Präzision. Die entscheidenden Ideen entstehen jedoch nicht an der Maschine, sondern durch Menschen, Erfahrung, technisches Verständnis und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.



Felix Ströbel & Niklas Gundel

GESCHÄFTSFÜHRUNG, FS MASCHINENBAU

Gemeinsam führen Felix Ströbel und Niklas Gundel FS Maschinenbau mit dem Anspruch, den sie an jedes Projekt stellen: schnell reagieren, mitdenken und Verantwortung übernehmen. Für sie beginnt Verlässlichkeit nicht bei der Maschine, sondern bei den Menschen dahinter.

ZUSAMMENARBEIT

Warum Unternehmen mit FS Maschinenbau zusammenarbeiten

Maschinen, moderne Fertigungstechnik und technisches Know-how sind heute selbstverständlich. Der eigentliche Unterschied zeigt sich erst in der Zusammenarbeit. Unser Anspruch ist einfach: Wir fertigen nicht nur Bauteile — wir entwickeln Lösungen, die unsere Kunden langfristig erfolgreicher machen.

- ✓ **Persönliche Ansprechpartner**
- ✓ **Schnelle, verbindliche Rückmeldungen**
- ✓ **Unterstützung bereits während der Konstruktion**
- ✓ **Wirtschaftliche Optimierung statt reiner Fertigung**
- ✓ **Hohe Flexibilität bei kurzfristigen Anforderungen**
- ✓ **Partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe**

Unsere Arbeitsweise

Jedes erfolgreiche Projekt beginnt mit dem Verständnis für die Aufgabe. Deshalb hören wir zunächst zu: welche Herausforderung gelöst werden soll, welche Anforderungen im späteren Betrieb bestehen und welche Lösung langfristig den größten Nutzen bietet. Erst danach beginnen Konstruktion und Fertigung. Denn nicht jedes Problem benötigt eine aufwendigere Lösung — oft genügt eine kleine konstruktive Änderung, um Wartungskosten dauerhaft zu reduzieren.

VERTRAUEN

Das sagen unsere Kunden.

Unternehmen aus Industrie und Maschinenbau vertrauen auf FS Maschinenbau



Langfristige Zusammenarbeit entsteht durch Vertrauen. Deshalb freuen wir uns besonders darüber, dass viele unserer Kunden uns seit Jahren begleiten und regelmäßig weiterempfehlen.

★★★★★

„Die schnelle, unkomplizierte Abstimmung und die hohe fachliche Kompetenz machen FS-Maschinenbau zu einem perfekten Ansprechpartner für Spezialanfertigungen, Sonderbauteile und technisch anspruchsvolle Lösungen.“

G. Zwiehoff GmbH

★★★★★

„Egal ob kurzfristig oder geplant, FS-Maschinenbau ist immer der richtige Ansprechpartner. Qualität und Kompetenz inbegriffen.“

Gießerei Heunisch GmbH

★★★★★

„Schnelle Reaktionszeiten, unkomplizierte Kommunikation und perfekte Umsetzung“

Reiling Kunststoff Recycling GmbH & Co. KG

★★★★★

„Technisch kompetent, lösungsorientiert und zuverlässig.“

IMRO Maschinenbau GmbH

★★★★★

„FS Maschinenbau ist für uns der erste Ansprechpartner zur Umsetzung kundenorientierter Einzellösungen für unserer Mulchgeräte“

Müthing GmbH & Co. KG

EINE ABSCHLIESSENDE FRAGE

Wie sicher fühlen Sie sich, wenn es wirklich darauf ankommt?

Wenn eine Maschine plötzlich stillsteht. Wenn kurzfristig ein Ersatzteil benötigt wird. Wenn eine Konstruktion angepasst werden muss. Oder wenn ein Termin nicht verschoben werden kann.

Genau in diesen Situationen zeigt sich, ob Sie lediglich einen Lieferanten haben – oder einen Partner, auf den Sie sich verlassen können.

UNSER VERSPRECHEN

Wir möchten nicht der größte Fertigungspartner sein. Sondern derjenige, an den Sie zuerst denken, wenn es darauf ankommt.

TELEFON

+49 9843 936276

WEBSITE

fs-maschinenbau.de

E-MAIL

team@fs-maschinenbau.de

ADRESSE

Dorfring 28, 91605 Gallmersgarten

CHECKLISTE

So erkennen Sie einen starken Fertigungspartner.

Nutzen Sie diese Checkliste bei Ihrer nächsten Auswahlentscheidung.

KOMMUNIKATION

- ☐ Gibt es einen festen Ansprechpartner?
- ☐ Erhalte ich zeitnah verbindliche Rückmeldungen?
- ☐ Werden Termine realistisch kommuniziert?

FACHLICHE KOMPETENZ

- ☐ Werden Verbesserungsvorschläge eingebracht?
- ☐ Wird wirtschaftlich mitgedacht?
- ☐ Werden individuelle Lösungen entwickelt?

ZUSAMMENARBEIT

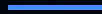
- ☐ Reagiert der Partner auch kurzfristig?
- ☐ Unterstützt er bei Engpässen?
- ☐ Werden Projekte zuverlässig begleitet?

DIE ENTSCHEIDENDE FRAGE

Übernimmt dieser Partner Verantwortung – oder bearbeitet er lediglich Aufträge?



**Produktionssicherheit beginnt nicht an der
Maschine. Sie beginnt bei der Wahl des
richtigen Partners.**



FS Maschinenbau

Dorfring 28 · 91605 Gallmersgarten

+49 9843 936276 · team@fs-maschinenbau.de · www.fs-maschinenbau.de