

# «WIR KÖNNEN AUS DEN LETZTEN ZWEI JAHREN VIELES LERNEN»

**FINEHARD®**

Leidenschaft für Oberflächen

Als Teamleiter Beschaffung bei FINEHARD verfolgt Marcello Romano die Entwicklungen auf dem Markt ganz genau. Im Interview erklärt er, was FINEHARD unternimmt, um Lieferschwierigkeiten zu verhindern und weshalb eine frühzeitige Planung für die Kundschaft noch wichtiger geworden ist.



**Marcello Romano**  
Teamleiter Beschaffung

## Herr Romano, wie erlebten Sie als Teamleiter Beschaffung bei FINEHARD die letzten beiden Jahre?

Mit der Corona-Pandemie und dem anschliessenden Ukrainekrieg wurden die Einkaufsabteilungen massiv durchgerüttelt. Trotzdem bleibt meine Aufgabe spannend und interessant. Und nicht zuletzt können und müssen wir aus den letzten zwei Jahren vieles lernen.

## Lieferschwierigkeiten stellen diverse Branchen vor Herausforderungen. Wie präsentiert sich die Situation bei FINEHARD?

Die weltweit bekannten Lieferschwierigkeiten haben auch uns belastet und werden uns weiterhin begleiten. Wir haben uns jedoch erfolgreich neu orientiert. So konnten wir die schwierige Liefersituation bestmöglich abfedern und somit unsere Endkunden wie gewünscht bedienen.

## Hat sich die Situation in jüngster Zeit entschärft?

Bei den Produkten, die wir bei FINEHARD benötigen, hat sich die Situation eher entspannt, wobei eine Entwarnung noch nicht angebracht ist. Die Entspannung gründet einerseits auf den erhöhten Lagermengen unserer Lieferanten und andererseits auf unserer eigenen Planung, die wir deutlich früher angehen als noch vor zwei Jahren.

## Mit den Lieferschwierigkeiten gehen auch Preiserhöhungen bei den Materialien einher. Inwiefern können Sie bei Verhandlungen mit Lieferanten etwas bewirken?

Uns sind die weltweiten Marktveränderungen bewusst – dennoch akzeptieren wir nicht alle Preiserhöhungen ohne weiteres. Die kritische Hinterfragung muss ein wichtiger Bestandteil der Verhandlung bleiben. So können wir der Kostenspirale entgegenwirken und zugleich im besten Fall eine Win-Win-Situation erzielen.

## Was raten Sie Kundinnen und Kunden von FINEHARD, um Enttäuschungen aufgrund von Lieferengpässen vorzubeugen?

Unsere oberste Priorität bleibt die Erfüllung jedes einzelnen Kundenwunsches. Da jedoch nicht immer alles in unseren Händen liegt, raten wir bei der Bemusterung für ein neues Projekt dazu, bereits zwei Wunschfarben zu definieren, um gegebenenfalls auf ein alternatives Material ausweichen zu können. Auch eine frühzeitige Planung ist sehr empfehlenswert. Unser Verkaufsteam steht diesbezüglich sehr gerne für Fragen zur Verfügung.