

Trend Insourcing? - Zotter

Insourcing ist ein komplexes Thema, über das verhältnismäßig selten gesprochen wird. Josef Zotter, durch seine Schokoladereaktionen einer der bekanntesten Unternehmer der Steiermark, äußert sich dazu. In den Ausschnitten der folgenden Interviews werden Themen angeschnitten, die in Bezug auf Insourcing bzw. Outsourcing selten so offen und deutlich aufgegriffen werden.

1 Aufgabenstellung: Informationsbeschaffung

Lest die Interviewausschnitte mit Josef Zotter und nutzt anschließend die Tabelle, um die Argumente für bzw. gegen Insourcing und Outsourcing festzuhalten.

„Den Saubartl hab ich gleich!“

[...]

Standard: [...] Warum gibt es nicht mehr Produzenten, die auch wirklich von der Bohne weg erzeugen?

Zotter: Weil der ganze Vorgang in Wahrheit sehr aufwändig ist, viel aufwändiger als beispielsweise bei Kaffee, wo man nicht mehr als einen Kaffeeröster braucht. Um aber Schokolade zu machen, braucht man eine Ausrüstung, die mindestens drei Millionen Euro kostet. Das ist eine Investition, die sich für viele kleine Erzeuger gar nicht auszahlt, darum kaufen die ihre Schokolade zu. Es ist eben wie überall in der Wirtschaft heutzutage: outsourcen, was nur geht.

Bean to Bar ist aber das Gegenteil von Outsourcing, es ist Insourcing!

Standard: Was ist der große Vorteil bei einer Bean-to-Bar-Erzeugung, wie Sie selbst sie betreiben?

Zotter: In erster Linie die Nachvollziehbarkeit. Zum einen weiß ich genau, wo und unter welchen Umständen meine Bohnen erzeugt werden. Und zum anderen kann ich auf diese Art die Qualität kontrollieren, weil ich weiß, von welchem Erzeuger sie stammen. Sollte darunter ein Saubartl sein, der mir schlechtere Ware verkauft, dann hab ich ihn gleich! (lacht)

Quelle: Der Standard, 22.03.2014, Interview von Georges Desrués (gekürzt)
<http://derstandard.at/1395056993692/Josef-Zotter-Den-Saubartl-hab-ich-gleich>

„Jetzt mache ich eine Wut-Praline!“

[...]

Wiener Zeitung: Herr Zotter, ich habe einen Verdacht: Sie sind gar kein Steirer.

Josef Zotter: Wie kommen Sie jetzt auf die Idee? Ich meine, wenn in meinem Leben etwas einwandfrei gesichert ist, dann das. Ich bin ein waschechter Steirer aus Feldbach. Viel steirischer geht's nimmer.

Wiener Zeitung: Ja, vielleicht, was die Geburt betrifft. Aber so wie Sie hier Ihre Schokoladenfabrik aufziehen, das Schokoladentheater, den essbaren Tiergarten, das ist ja voll amerikanisch. Schlimmer als Apple, wenn gerade das neue iPhone präsentiert wird. Alles durchgestylt, alles durchdacht. Ich war vor Kurzem mit Leuten aus den USA bei Ihnen. Und die haben gesagt: Fantastisch, perfektes Marketing, wie Steve Jobs.

Josef Zotter: Uii, das tut mir jetzt aber richtig weh. Mir wird das ja dauernd in die Schuhe geschoben, dass ich ein Marketinggenie bin. Ich war erst kürzlich bei einer Veranstaltung, da hat so ein PR-Mensch zu mir gesagt: Herr Zotter, was Sie da machen, das ist genial. Wer berät Sie da? Was für eine Agentur haben Sie denn? Ich habe aber gar keine Agentur. Und ich mache auch kein Marketing, sondern Schokolade. Das ist alles. Ich muss mein Produkt nicht besser machen als es ist, aber schlechter auch nicht. [...] Aber schauen Sie auf den Parkplatz bei mir draußen: Es ist Montag und der ist voll. Wir haben hier im Schokoladentheater 300.000 Besucher jährlich. Wie viele Museen schaffen das? Das Ganze hat aber auch nur funktionieren können, weil ich nie Wirtschaft studiert habe. Ist ja klar: Wenn du Wirtschaft studierst, dann weißt du zu viel, was schief gehen kann. So habe ich hier aber ein Unternehmen mit 160 Mitarbeitern, von denen gut die Hälfte um die fünfzig sind. Obwohl es immer heißt, das wür-

de sich nicht rentieren. Dabei sind das die besten Mitarbeiter. Und wir sagen, die taugen nichts. Ja sind wir denn alle nicht mehr ganz dicht!?

Wiener Zeitung: Das sind aber Leute, die Sie hier in einer strukturschwachen Region beschäftigen und selbst anlernen. Fünfzigjährige Lebensmitteltechniker mit Diplom könnten Sie sich wahrscheinlich nicht so leicht leisten.

Josef Zotter: Könnte ich inzwischen auch, aber ich will das gar nicht. Bloß nicht. Ich habe zwei davon, das ist mehr als genug. Ich sag denen immer: Ihr dürft nur bis daher gehen und keinen Schritt weiter. Die wissen nämlich auch zu viel. Wenn ich immer auf deren Bedenken hören würde, dann hätte ich einige meiner besten Schokoladen nicht gemacht. Und außerdem sind wir ein Handwerksbetrieb und kein Technikbetrieb. Sonst könnte ich gleich die Produktion nach Rumänien verlegen, sie optimieren und es wäre sofort um zwei Drittel billiger.

Wiener Zeitung: Erscheint mir irgendwie schlüssig.

Josef Zotter: Ich will das aber nicht. Wenn ich in Rumänien produzieren würde, hätten wir hier vielleicht 40 oder 60 Leute statt 160. Wenn Sie so wollen, tragen diese hundert Leute zur Ineffizienz des Betriebs bei. Aber es geht nicht, dass wir alle glauben, wir in Österreich machen nur High-Tech und die blöden Chinesen sollen brav produzieren und unser Know-how kaufen. Die sind inzwischen nämlich in der Forschung eh schon besser als wir. Deshalb glaube ich ja auch, dass uns das noch gewaltig auf den Kopf fallen wird, dass wir die Produktion immer auslagern. Wir brauchen Insourcing statt Outsourcing. Ich meine, wie krank ist das:

Dinge des täglichen Bedarfs um den halben Globus fliegen zu lassen, nur weil die Produktion woanders billiger ist!?

Wiener Zeitung: Schokolade von der Steiermark nach China fliegen zu lassen, wie Sie es tun, ist hingegen nicht krank?

Josef Zotter: Ja, ist es eh auch. Meine Frau sagt eh immer: Sepp, du bist so deppert, dass es echt nicht mehr ärger geht. Aber sie versteht das, wir sind ja schon dreißig Jahre sehr glücklich miteinander verheiratet. Und in China sind wir ja ein kleines Segment. Wir erobern nicht groß den chinesischen Markt, nur weil es in Shanghai jetzt auch ein Schokothater gibt. Oder den amerikanischen, nur weil es in den USA seit einigen Wochen einen Zotter-Onlineshop gibt.

Wiener Zeitung: Umso absurder ist es dann: Sie würden ja auch ohne die paar Tafeln Schokolade, die Sie in China verkaufen, über die Runden kommen.

Josef Zotter: Da haben Sie schon Recht, ja. Aber bei China, das ist etwas anderes. Das ist für mich ein Reizthema. Weil alle sagen: China, das ist ganz böse, die Menschenrechte und die Umweltzerstörung und die Ausbeutung und weiß Gott was. Und im gleichen Moment rennen sie zum Media Markt oder zum H&M und kaufen lauter Dinge, die in dem bösen China hergestellt wurden. Ich wollte daher einmal den Weg umgekehrt gehen und etwas nach China exportieren, was fair und ökologisch ist. Da hat es dann auch gleich geheißen: Pass auf, Zotter, die werden dich kopieren. Ja, umso besser! Ich behaupte, wenn man uns kopiert, nicht nur so tut als ob, sondern uns wirklich kopiert mit unserer ökologischen und sozialen nachhaltigen Art, dann wird die Welt um, sagen wir, zwei Prozent besser.

Quelle: Wiener Zeitung, 30.05.2015, Interview von Piotr Dobrowolski (gekürzt)

http://www.wienerzeitung.at/themen_channel/wz_reflexionen/zeitgenossen/754511_Jetzt-mache-ich-eine-Wut-Praline.html

Vor- und Nachteile im Überblick

Outsourcing	
😊	😞

Insourcing	
😊	😞