



Ein strategischer Partner

Technischer Handel: weg von der Preiszentrierung, hin zur Nutzenbetrachtung

Der Technische Handel nutzt die stabile Konjunktur, um sein Angebot im Bereich der Antriebstechnik gezielt weiterzuentwickeln. Als Leitsterne dienen ihm dabei die beiden wegweisenden „D“ dieser Zeit: Dienstleistungen und Digitalisierung. Was bedeutet das für den Anwender?

Während sich die deutsche Wirtschaft in unsicheren Zeiten solide entwickelt, hellt sich auch das Konjunkturbild der Antriebstechnik auf. Der Maschinenbau verzeichnet ein gutes Plus und hat nach einer fünfjährigen Stagnationsphase 2017 ein Wachstumsjahr erreicht. Gleichzeitig holt die Automobilindustrie weiter auf. In konkreten Zahlen profitiert die Antriebstechnik von einem Auftragsplus von 22 % und einem Umsatzwachstum von 8 % (Jan. bis Aug. 2017 vs. 2016) und könnte in der Produktion 5 % (2017) bzw. 4 % (2018) zulegen. Über diese guten Mittelfristperspektiven informierte Dr. Josef Auer, Deutsche Bank Research, Ende Oktober die im VTH Verband Technischer Handel e. V. organisierten Fachhändler für Antriebstechnik aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus deutete diese wie folgt: „Es handelt sich um ermutigende Nach-

richten. Der Technische Handel bewegt sich in gutem Fahrwasser. Das wird er nun nutzen, um seine wichtige Position an der Schnittstelle von Lieferindustrie und produzierendem Gewerbe weiter zu festigen.“

Die Spezialisten für Antriebstechnik im VTH bieten die gesamte Bandbreite antriebstechnischer Produkte an und verfügen über entsprechende Läger. Doch ein großes Sortiment bietet längst keine Gewähr mehr, um bei den Kunden im Geschäft zu bleiben.

Das bestätigt Dipl.-Ing. (FH) Gerhard Mayer, Geschäftsführer der Ludwig Meister GmbH & Co. KG in Dachau: „Du musst mit dem richtigen Produkt zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein können.“ Wenn ein Kunde anruft und einen Defekt meldet, wüssten seine Mitarbeiter sofort, um welche Halle, um welche Maschine und um welchen Arbeitsplatz es sich handelt, und mehr noch: „Unsere Fachberater kennen sämtliche Teile, Komponenten und Werkzeuge, die für eine Reparatur oder Neumontage benötigt werden, und können somit die Produktion schneller als jeder andere wieder in Gang bringen.“ Das Wieder-In-Gang-Bringen erfolgt für Industriekunden im Rahmen eines 24/7/365-Services – also rund um die Uhr, wie Peter Heuel, Geschäftsführer der Irle & Heuel GmbH in Siegen weiß: „Wenn wir zum Beispiel mitten in der Nacht ein Ersatzteil für eine Anlage liefern, wird der Mehrwert des Technischen Händlers schnell offensichtlich.“

Dienstleistungen zur Prozessoptimierung

Die Technischen Händler stellen ihren Kunden vielfältige Lösungen im Bereich des Ersatzteilmanagements zur Verfügung. Dazu zählen Kanban-Systeme und Konsignations-

lager sowie Lösungen zur Just-in-time-Belieferung, Lagerbewirtschaftung, Materialausgabe oder Regalauffüllung. Damit stellen sie sicher, dass die notwendigen Ersatzteile immer pünktlich in der benötigten Menge dort zur Verfügung stehen, wo sie gerade gebraucht werden.

Damit ein Maschinenstillstand gar nicht erst eintritt, bietet der Technische Handel eine weitere logistische Dienstleistung an: Mittels Condition Monitoring überwacht er fortlaufend den Wartungsbedarf und ersetzt abgenutzte, veraltete oder nicht mehr normenkonforme Teile. Indem der Fachhändler als Servicepartner alle Reparatur- und Instandsetzungsmaßnahmen rechtzeitig umsetzt, verlängert sich die Einsatzzeit der Technik. Die Kunden vermeiden teure Überholungen und Neuanschaffungen.

Thomas Vierhaus begrüßt die zunehmende Integration der aktuell 280 VTH-Mitglieder in die Produktionsprozesse der Industrie: „Mit dem kombinierten Angebot von Qualitätsartikeln und maßgeschneiderten logistischen, wissensintensiven und produkt-nahen Dienstleistungen wandelt sich der Händler vor Ort zum wertvollen Problemlöser, der messbare Mehrwerte auf Kunden-seite schafft.“ Mit „individuellen Nutzenbündeln“ könne der Technische Händler gleichzeitig dem ruinösen Preiswettbewerb entkommen, der insbesondere von den großen anonymen Internethandelsplätzen angeheizt werde, und seine Alleinstellung im Markt deutlich machen.

Handel 4.0: datengetriebener Service

Apropos Internet: die Digitalisierung erkennt der Technische Handel als Chance, nicht als Gefahr. So arbeitet er u. a. daran, mit datengetriebenen, digitalen Serviceleis-

Lars Langhans ist Seniorberater und Geschäftsführer der Kollaxo Markt und Medien GmbH in Bonn



01

01 Thomas Vierhaus: „Der Technische Handel bewegt sich in gutem Fahrwasser.“



02

02 Gerd Mayer: „Wir können die Produktion schneller als jeder andere wieder in Gang bringen.“

03 Claudio Geisert: „Die Kaffeesatzleserei, warum ein Riemen nicht gehalten hat, hat ein Ende.“

04 Benedikt Baumeister: „Es geht nicht um billige Einkaufspreise, sondern um ein individuelles Service-Level-Agreement.“

tungen ein neues Level der Instandhaltungsdienste zu erreichen. Dass und wie dies möglich ist, hat Benedikt Baumeister in einer Masterarbeit nachgezeichnet, deren Durchführung das Fraunhofer IML, Dortmund, und der VTH ideell unterstützten. Baumeister spricht von einer „digitalen Durchgängigkeit“ von der automatisierten Lagerhaltung und Belieferung bis hin zur Smart Factory, in der die Anlagen und Komponenten Teil des Internet of Things sind und alle Produktnutzungsdaten erfasst werden. Das Datenmanagement hebt die Trennung zwischen Produktverkauf und Dienstleistungen mehr und mehr auf. Baumeister: „Es geht dem Kunden zukünftig nicht um einzelne Produkte und einen möglichst billigen Einkaufspreis, sondern um ein individuelles Service-Level-Agreement, mit dem er Mehrwerte generiert und auf dessen Basis er die Performance des Technischen Händlers vergütet.“ Teil dessen ist Co-Creation, also ein gemeinsamer Leistungserstellungsprozess, bei dem Technische Händler antriebstechnische Anbauten oder ganze Verarbeitungsschritte übernehmen.

In der Industrie dürften die neuen innovativen Angebotsmodelle des Technischen Handels auf fruchtbaren Boden stoßen, meint Branchenexperte Claudio Geisert, Fraunhofer IPK, Berlin. „Die Kunden begrüßen jedes nutzbringende Angebot im Bereich der smarten Instandhaltung. Denn damit hat die Kaffeesatzleserei, warum ein Riemen nicht gehalten hat, ein Ende und unerwartete Stillstände lassen sich drastisch vermindern.“

Fotos: Aufmacher + 02-04: Kollaxo;
01: Alfred Särchingen