



THE EXCELLENT SCREW

Vertriebscontrolling

= Kundenbindung und Wettbewerbsabgrenzung
bzw. strategische Marktpositionierung

Ferdinand Gross GmbH & Co. KG

Augsburg, 07.02.2007

Das Unternehmen

- gegründet 1864
- ca. 300 Mitarbeiter, davon 45 Verkaufsberater
- Niederlassungen und Tochtergesellschaften
 - Dresden
 - Salzburg (A)
 - Ningbo (VCR)
 - Budapest (H)
 - Breslau (PL)
- Umsatz ca. 60 Mio. Euro/Jahr
- Spezialist für Verbindungs- und Befestigungstechnik
 - kompetente technische Beratung
 - 40 % kundenspezifische Teile
- Spezialist für das C-Teile-Management
 - aktueller Umsatzanteil 50 %, Tendenz steigend
- Partner der Industrie, Fokus Zielgruppen Maschinen- und Anlagebau, Automobilzulieferer und Fahrzeugbau





THE EXCELLENT SCREW

Qualität

Tagtäglich führen wir ein ganzes Maßnahmenpaket im Bereich Qualitätsmanagement durch. Einen sehr wichtigen Part für unsere hohe Produkt- und Lieferqualität nehmen dabei engagierte Mitarbeiter ein.

- Engagierte Mitarbeiter, zertifizierte Lieferanten und umfassende interne QM-Maßnahmen sind die Basis unserer hohen Produkt- und Lieferqualität.
- Wir erfüllen DIN EN ISO 9001 : 2000 und werden zusätzlich besonderen Kundenanforderungen gerecht.
- VDA 6.2 : 2004
- Q1 Lieferant DB
- ISO 14001: 2004
- EADS EN 9120



Logistische Lösungen I

- Wir übernehmen die Verantwortung – überlassen Sie uns Ihre Lagerhaltung.
- Höchste Lieferbereitschaft garantiert unser Zentrallager mit
 - 80.000 Fachbodenplätzen
 - 15.000 Palettenstellplätzen
 - 5 Paternosterfür höchste Lieferbereitschaft.
- Unsere Philosophie der zentralen Logistik – produktive Organisation, optimale Zugriffsmöglichkeiten auf
 - 72.000 Normartikel
 - 11.000 Werkzeuge
 - 24.000 kundenspezifische Artikel

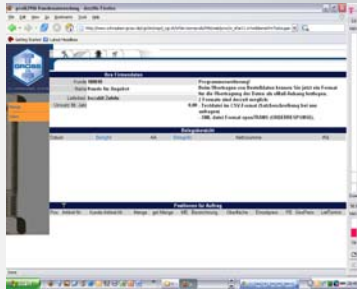




THE EXCELLENT SCREW

C-Teile Managementsysteme


- Wenn Schrauben elektronisch fließen: E-Commerce und E-Procurement mit Ferdinand Gross.
- Wenn die Schrauben-Kiste niemals leer wird!
Kanban IV - die nahtlose Integration der C-Teile-Logistik in Ihre Fertigung. Made by Ferdinand Gross.



THE EXCELLENT SCREW

C-Teile Management



- Kanban IV ist das moderne Prozessmanagement für die automatisierte Beschaffung Ihrer C-Teile.
Es wurde von uns kontinuierlich bis zur momentan vierten Systemgeneration optimiert.
- Kanban IV senkt Ihre Beschaffungskosten um bis zu 70 %.
- Kanban IV wurde im intensiven Dialog mit unseren Kunden entwickelt.
Es beruht auf jahrelangen Erfahrungen mit unterschiedlichsten Projekten.



Vertriebscontrolling = Kundenbindung

oder


Wer nichts weiß
→ redet über den Preis.



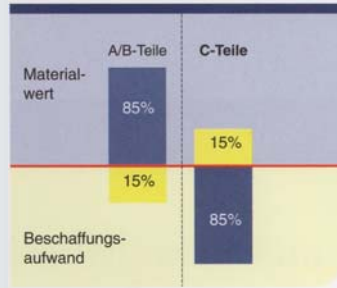
Definition Vertriebscontrolling

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht versteht man unter Vertriebscontrolling die zielgerichtete Steuerung des Vertriebes eines Unternehmens.

Meine Definition: Das Erkennen von Marketingpotenzialen zur Wettbewerbsdifferenzierung und Kundenbindung



Beispiel Ferdinand Gross



Bis zu 85 Prozent der Kosten von C-Teilen entstehen durch aufwändige Prozesse bei der Beschaffung. Kanban IV reduziert und vereinfacht diese Vorgänge – Sie erzielen Einsparungen bis zu 70 Prozent.

Wertschöpfungskette Beschaffung gesamt

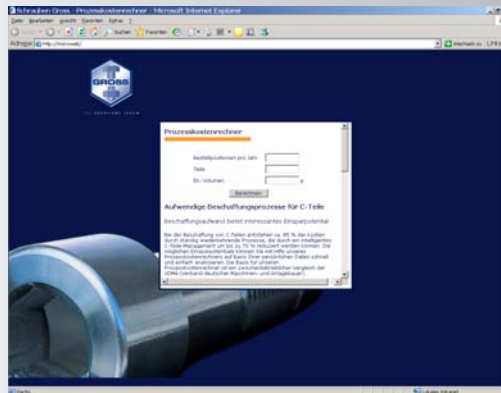




THE EXCELLENT CREW

Prozesskostenrechner

[Prozesskosten \(D\)microweb.exe](#)



THE EXCELLENT CREW

Verkaufsargumentation (klassisch)

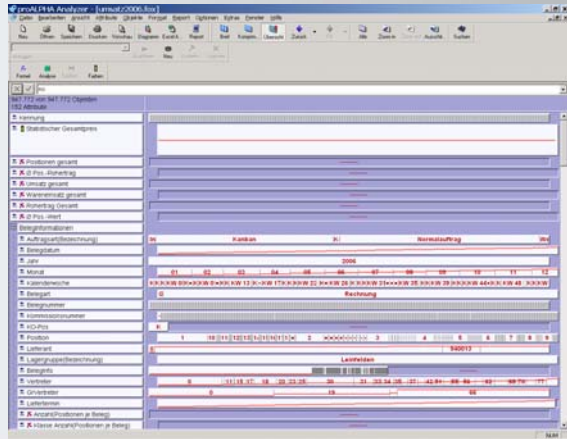
- Hohe Lieferbereitschaft
- Top Qualität
- ...
- ...



THE EXCELLENT SCREW

Analyzer

Pro Positionen 160 Informationen!



Verkaufsargumentation (neu)

Bevor wir Ihnen ein Angebot erstellen, habe ich einige Fragen:

- Untersuchung seiner Prozesse
 - Analyse von Ansatzpunkten
 - Spezielle Argumente und keine allg. Pauschalaussagen

Hierzu einige Beispiele





THE EXCELLENT SCREW

Beispiel I

Ein Sondermaschinenbauer

- Breites Sortiment (3.000 Teile)
- Kein Platz in der Produktion
- Hoher Verwaltungsaufwand in der Materialwirtschaft mit dem Lagern und Bereitstellen der Teile für die Produktion.
- Sehr oft sind nur Teilmengen vorhanden.
- ...




THE EXCELLENT SCREW

Beispiel II

Hersteller Druckmaschinen

- Hochbezahlte qualifizierte Facharbeiter
- Breites Sortiment, kann aber nach Arbeitsplatz definiert werden
- Lange Wege






Beispiel III

Anlagebau

- hohe Vielfalt seiner Maschinen
- baut Maschinen nach Kundenvorgaben


d. h. hoher Konstruktionsaufwand



Lösung

Die Bedarfsermittlung für den Kunden zu erleichtern! D. h.

1. Genaue technische Spezifikation.
2. Aufbereiten von technischer Information.
3. Bereitstellen von Volumen-, Massen- und Oberflächendaten zur Ermittlung des Platzbedarfes in der Logistik, Montage, ...
4. Aufzeigen von Handelsware und kundenspezifischer Ware (d. h. Preis und Verfügbarkeit aufzeigen).
5. Sortimentspflege, -kontrolle und -überwachung unterstützen bzw. ermöglichen.
6. Bereitstellen von Planzahlen durch Stücklistenauflösung.
7. usw.





THE EXCELLENT SCREW

Lösung CADcat.



Vorteile/Kundennutzen:

1. Höhere Qualität in der Konstruktion durch Vorgaben von technischen Produktdaten inkl. Güte, Oberfläche, ...
2. Höhere Produktivität in der Konstruktion.
3. Höhere Qualität + Produktivität in der Beschaffungsorganisation durch Vorgaben von eindeutig definierten Produkten.
4. Verringerung der Bestände
 - a) sortimentsbezogen durch definierten Teilestamm und
 - b) mengenbezogen – genauere Planung der benötigten Mengen und höhere Teileverfügbarkeit.
5. Optimierung des Wareneinsatzes durch
 - a) Verwendung von Standartteilen, weg vom Sonderteil
 - b) geringere Bestände, weniger Ladenhüter, ...



THE EXCELLENT SCREW

Vorteile Lieferant:

1. Durch den Zusatznutzen für den Kunden → weniger Preissensibilisierung.
2. Vereinfachung der Prozesse → Kunde kauft mit FG-Bezeichnung und -Nummer bzw. über EDI!
3. Höhere Kundenbindung.
4. Höhere Lieferqualität → Teile sind durch CADcat. eindeutig definiert.



THE EXCELLENT SCREW

Kundennutzen / Verkaufsargumentation

Ergebnis:

Wir können dem Kunden ein Angebot erstellen, bei welchem er den größtmöglichen Nutzen hat.



THE EXCELLENT SCREW

Rückblick:

Vertriebscontrolling

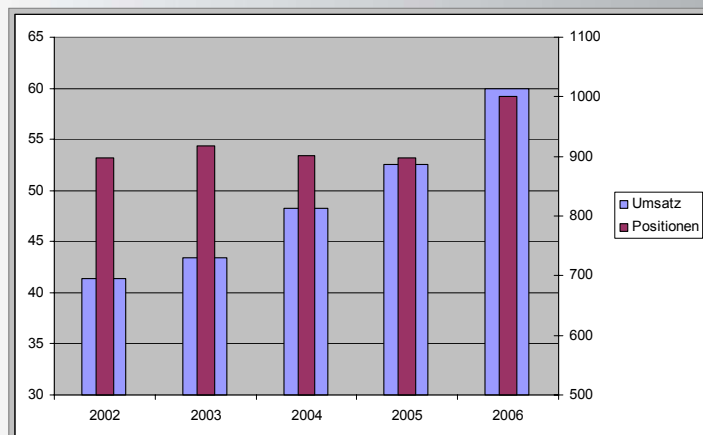
- = Kundenbindung und Wettbewerbsabgrenzung bzw. strategische Marktpositionierung
- Zielgruppenspezifische Kalkulationsrichtlinien und spezifische Verkaufsargumentation! = Ertragssteigerung!
- Prozesskostenoptimierung als Verkaufsargument und Vergrößerung der Wertschöpfungskette
- Einfluss der Prozessoptimierung auf die Kunden-/Lieferantenbeziehung

In Zahlen sieht das so aus:



THE EXCELLENT SCREW

Umsatzentwicklung in Mio. € Positionsentwicklung in tausend





Wer nichts weiß
redet über den Preis!