



Chancen im Markt mit einem abgestimmten Fluid Management

Meinhard Kiehl

Siebert GmbH

Definition

Fluid Management ist der umfassende Service rund um die erforderlichen Fluide im Bearbeitungsprozess des Kunden.

Fluid Management ist inhaltlich variable und dem Kundenbedürfnissen anpassbar.

Es kann sich vom logistischen Element bis zur Entsorgung erstrecken.



Fluid Management ist:

- mit der Rezession - deutlich abnehmend, (erklärbar)
- nach der Rezession – verhaltenes Wachstum
 - Outsourcing Gedanken gab es nicht
 - Kosten sparen, Kostentransparenz
- **seit ca. 1 Jahr - Interesse deutlich zunehmend**
- **wird in seiner Bedeutung wachsen**

- Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass der Vorortservice zunimmt – Element der Differenzierung zum Wettbewerb

Vorteile

- Umsatzsteigerung durch umfassenden Umfang (Service und Produkte)
- höhere Margen als im Produktgeschäft möglich
- mehr Marktinformationen
- Platzierung weiterer eigener Produkte möglich
- sehr hohe Kundenbindung
- bei Pauschalen, kein kg-Preis

Nachteile

- umfassender Vorbereitungsaufwand
- hohes Engagement, dauerhaft erforderlich
- Start mit geringer Marge teilweise notwendig
- FM als Invest für eine bestimmte Zeit
- Geräteinvest grundsätzlich erforderlich

Risiken

- geringe Marge in der Startphase, kann Minus sogar sein
- Margensteigerung (?) möglich
- wenn DL, andere Interessenlagen (den unterstützenden DL gibt es nicht), (durch DICK und DÜNN)
- fehlendes Engagement führt zu Verlusten
- bei Pauschalen möglich
- wenn FM nicht im Portfolio, werden künftig einige Kunden nicht akquirierbar sein
- Hoher Qualitätsanspruch durch den Kunden

Chancen

- schnelles Mengenwachstum möglich
- sehr guter Referenzcharakter
- Produktkenntnisse steigen
- Problemlösungsansätze nehmen zu

Fluid Management zusammengefasst

Zusammengefasst:

- Die **Vorteile überwiegen** und
- damit ist das FM ein sich **sehr gut rechnendes Produkt**
- aber nur, wenn Voraussetzungen erfüllt sind, wie z. B.
 - Know how und
 - Engagement



Wettbewerber sind:

- Lieferantenwettbewerber aus unserer Branche und
- Dienstleister

Vorteile eines Produktlieferanten rausarbeiten

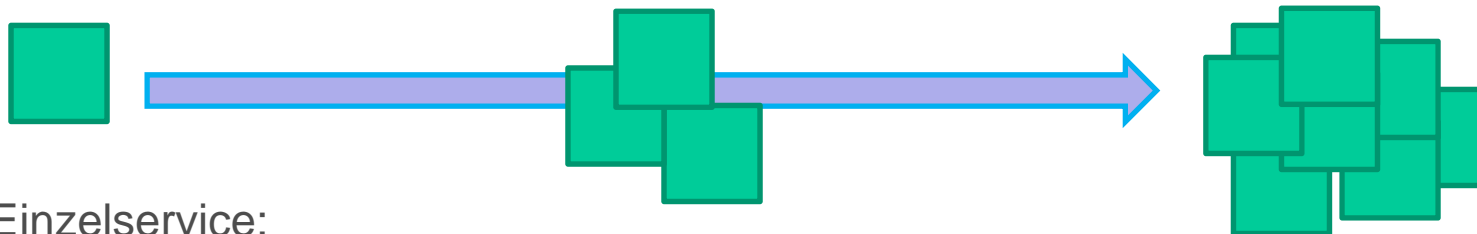
- Produkt-know how
- Service-Controlling

Unterschiede zum Dienstleister rausarbeiten

- Produkt-Lieferantenunabhängig (seine Argumentation)

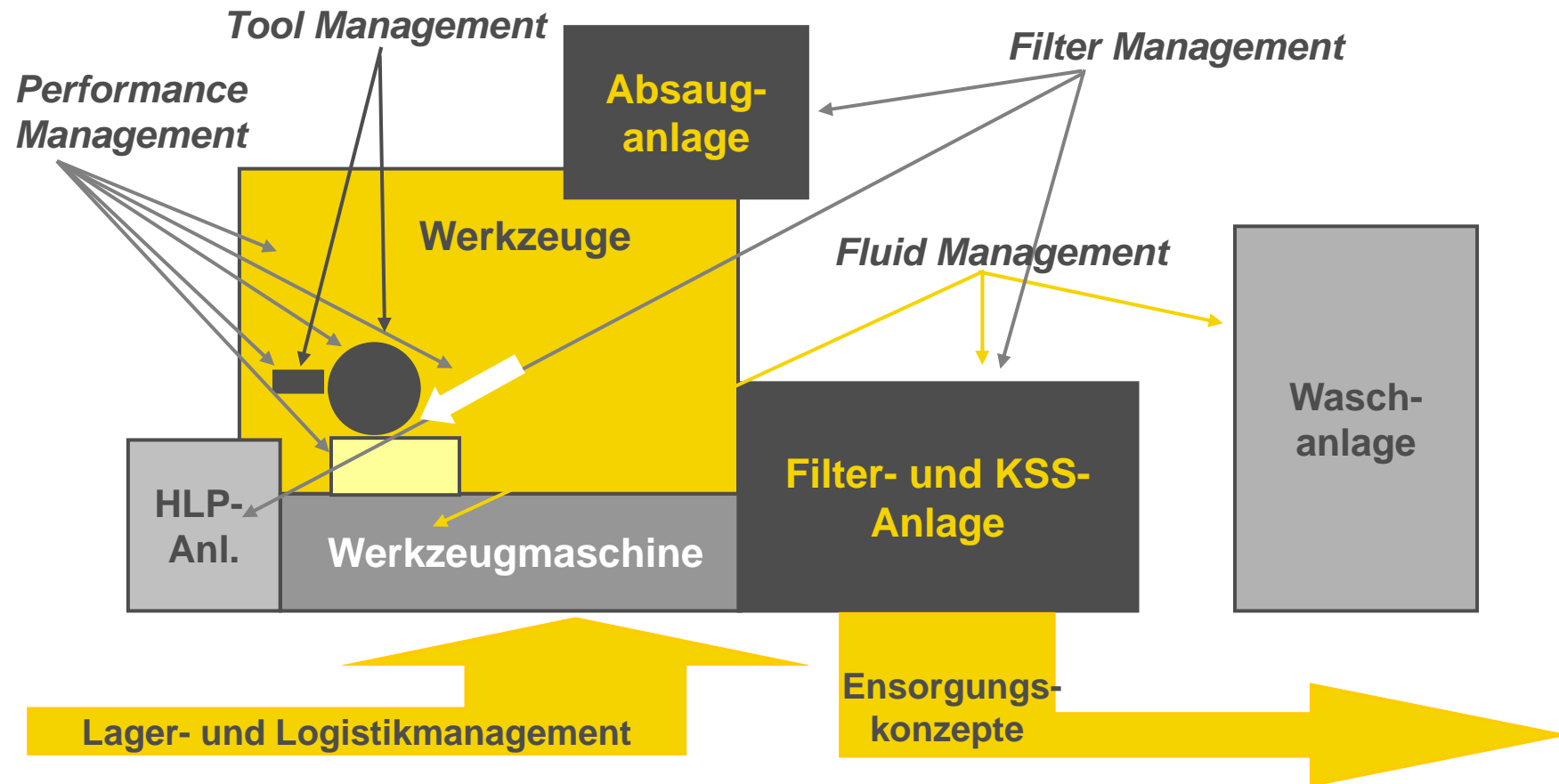
Es gibt viele Anbieter, nur wenige verstehen das Geschäft

Vom Einzelservice bis zum Total-Fluid Management



- Einzelservice:
 - Regelmäßig Messen nach TRGS, mit/ohne Korrektur
 - Single sourcing
- Umfassender Einzelservice:
 - Messen – Korrigieren und Dokumentieren
 - Gerätebereitstellung
- Fluid Management
 - Übernahme aller Tätigkeiten mit den Fluiden im Bearbeitungsprozess

Systembetrachtung im Fluid Management



hardware-seitig

- Servicepersonal, eigen oder fremd
- Geräteinvestitionen, zur Ausführung der Serviceaktivitäten
- Elektronische Datenerfassungen und –auswertungen

software-seitig

- Personalkonzept
- Produktkonzept
- Kostenkonzept

Fluid Management (Service) wird künftig stärker von unseren Kunden abgefordert

Service wird künftig zum Differenzierungsmerkmal zum Wettbewerb

Die erforderliche Kompetenz ist schnell durch den Kunden erkennbar

Gute Chance für höhere Margen und mehr Menge

Deutlich höhere Kundenbindung

Siebert GmbH unterstützt bei Bedarf und führt Schulungen durch.