



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



THE EXCELLENT SCREW

## 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

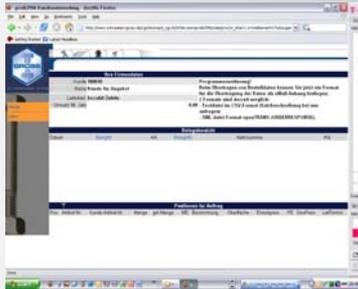




THE EXCELLENT SCREW

## 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.



THE EXCELLENT SCREW

Vertriebscontrolling = Kundenbindung

oder

Wer nichts weiß  
→ redet über den Preis.



THE EXCELLENT SCREW

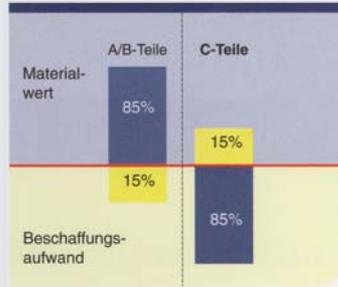
Definition Vertriebscontrolling

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

Meine Definition: Das Erkennen von Marketingpotenzialen zur Wettbewerbsdifferenzierung und Kundenbindung

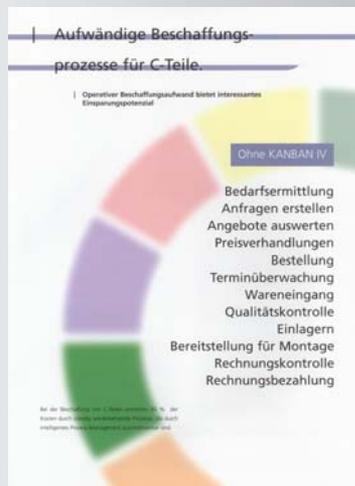


## Beispiel Ferdinand Gross



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

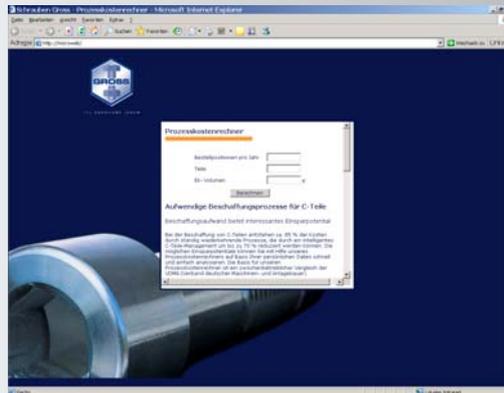




THE EXCELLENT CREW

## Prozesskostenrechner

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



THE EXCELLENT CREW

## Verkaufsargumentation (klassisch)

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





THE EXCELLENT SCREW

## 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:

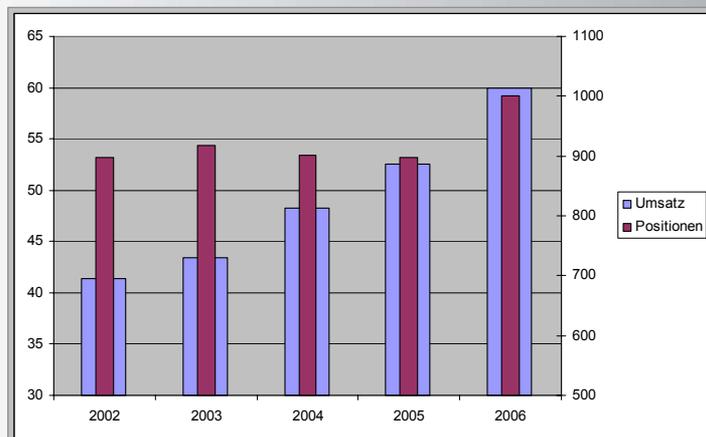
### Vertriebscontrolling

- = 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:



### Umsatzentwicklung in Mio. € Positionsentwicklung in tausend





Wer nichts weiß  
redet über den Preis!