

Herausforderungen auf dem Weg zu einem Lösungsanbieter

EUCHNER

EUCHNER GmbH + Co. KG

Dr. Kai Scholl

24. Juni 2009



More than safety.

EUCHNER

Fakten & Zahlen

- Jahresumsatz kons. > 70 Mio. €
- > 450 Beschäftigte weltweit
- Integriertes Managementsystem: DIN EN ISO 9001 / 14001 zertifiziert
- Breites und innovatives Produktprogramm
- Mehr als 50 Jahre Erfahrung
- Weltweiter Service

EUCHNER weltweit

Tochtergesellschaften

Benelux
Brasilien
China
Frankreich
Großbritannien
Indien
Österreich
Schweiz
Spanien
Südkorea
Tschech. Republik
Ungarn
USA

Vertretungen

Australien
Dänemark
Finnland
Griechenland
Hongkong
Indien
Iran
Israel
Italien
Japan
Kanada
Mexiko
Neuseeland
Norwegen
Polen
Portugal
Schweden
Singapur
Slowenien
Südafrika
Tschech. Republik
Taiwan
Türkei

Produkte und Applikationen: industrielle Automation



Animation

Strategiewechsel seit der Krise in den 90er Jahren

- 90er Jahre: Konsolidierung
 - Fokussierung auf Kernkompetenzen (Produktion / Vertrieb / Entwicklung)
 - Internationalisierung
- Ab 2000: Methodenkompetenz
 - Managementsysteme (ISO, BSC, MIS, CAQ)
 - Fertigungssysteme (One piece flow, AKL, Kanban)
 - Verstärkte Gründung von Tochterunternehmen
 - Ablösung von Handelsvertretern durch eigenen Außendienst
 - Verzahnung von Entwicklung und Vertrieb
- Heute: Lösungsanbieter?

Definitionen

Eine Lösung ist definiert als eine integrierte und individualisierte Leistung eines Unternehmens, die auf spezifische Anforderungen eines Kunden ausgerichtet ist. Die Leistung besteht aus einer Kombination von Dienstleistungen und Produkten. Ein Unternehmen, das Lösungen anbietet, wird als Lösungsanbieter bezeichnet (Wikipedia).

Der Systemlieferant unterscheidet sich von anderen Zulieferern dadurch, dass ihm der OEM die Verantwortung für einen bestimmten Produktionsbereich überträgt. Dabei leistet der Systemlieferant wesentliche Beiträge bei der industriellen Gestaltung (Entwicklung, Konstruktion, Dokumentation), dem Entwurf oder der technischen Konzeption, dem Projektmanagement, der Machbarkeitsprüfung, Serienproduktion, Logistik und Einkauf (Supply Chain Management) sowie der Montage und Prüfung.

- Systemlieferanten (Tier One-Lieferanten)
- Teile- oder Komponenten-Lieferanten (Tier Two)
- Rohstoff- oder Materiallieferanten (Tier Three).

Merkmale eines Lösungsanbieters (Teil 1)

(Forschungsprojekt „fit2solve“, BMBF)

1) Strategie der erweiterten Wertschöpfung

-> weder Vorwärts- noch Rückwärtsintegration: Produktentwicklung

2) Differenzierung durch kundenindividuelle Leistungsbündel

-> Markt- und Kundenorientierung durch eine Vielzahl an Dienstleistungen

3) Kooperationsfähige Organisation

-> Labeling & Akquisitionen

4) Humane Problemlösungskompetenz

-> Investition in die Mitarbeiter (Problemlösungskompetenz)

Merkmale eines Lösungsanbieters (Teil 2)

(Forschungsprojekt „fit2solve“, BMBF)

5) Mehrwert durch integriertes und angepasstes Leistungsangebot

-> Höherer Preis und geringere Austauschbarkeit

6) Ergebnisorientiertes Kundenbeziehungsmanagement

-> Kundenkenntnis und Dienstleistungsmentalität

7) Adäquate (IT-gestützte) Steuerungstools

-> Web-Auftritt, Web2Cad, E-Plan, Applikationsbeispiele

8) Verzahnung der Produkt- und Dienstleistungsentwicklung

-> Noch wird die Dienstleistung auf das bestehende Produkt aufgesetzt

Lösungsanbieter: die richtige Strategie?

Abgrenzung vom bisherigen Wettbewerb?

Druck von neuen Wettbewerbern?

Höherer Umsatz?

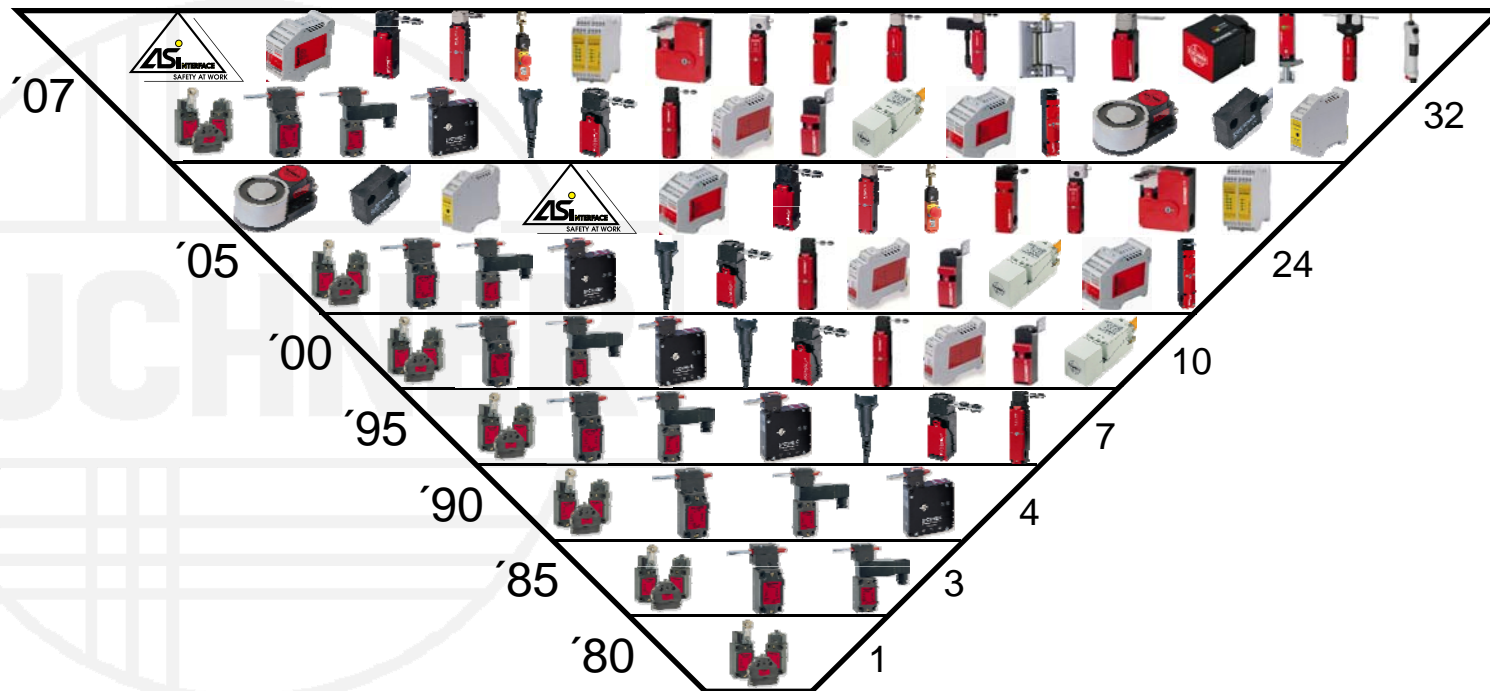
Höhere Margen?

Kundenwunsch oder Kundenforderung des OEM?

Herausforderung Nr. 1: Qualifikation oder „Glaubwürdigkeit im Unternehmen“

- Management und Strategie
 - > Mangel an strategischer Ausrichtung durch operative Einbindung
 - > Management auf Sicht
 - > aktuelle Krise: Lähmung und Hoffen, dass es weitergeht
- Entwicklung neuer Produkte
 - > Entwicklungspartnerschaften
 - > Akquisitionen
 - > Labeling
 - > Einbeziehung in die Entwicklung des Kunden
- Qualifikation des Außendienstes
- Qualifikation des Innendienstes (Produktmanagement)

Entwicklungen in der Sicherheitstechnik bei EUCHNER



Herausforderung Nr. 2: Glaubwürdigkeit am Markt

- ✓ Bildung und Pflege der Marke
- ✓ Wandel der Kundenbeziehung
- ✓ Anpassung der Organisation und Abläufe
- ✓ Ergänzung der Produktpalette (Produkte und Dienstleistungen)
- ✓ Aktives Anbieten und Fakturieren von Dienstleistungen
- ✓ Kompetenter Außendienst
- ✓ Kompetenter Innendienst
- ✓ Success-Stories
- ✓ Schulungen
- ✓ Marketing und Messe-Auftritte



Vielen Dank

