

„Mit kundenspezifischen Dichtungen kann man auch Geld verdienen“

Neue Software-as-a-Service (SaaS) optimiert die Angebots- und Auftragsabwicklung

BRANCHENÜBERGREIFEND STATISCHE DICHTUNGEN – Wer spezielle Flachdichtungen benötigt, kennt das Problem: Beschaffungsaufwand und -kosten sind höher als der Gesamtwert. Für Hersteller ist das Problem noch größer, denn für einen i.d.R. geringen Umsatz müssen diese Dichtungen extra angefertigt werden. „Unsere SaaS-Lösung setzt genau an diesem Problem an“, erläuterte René de Beer, CEO & Gründer von Fluggz, im Gespräch.

Was muss man sich unter diesem Tool für Dichtungshersteller vorstellen?

De Beer: Unsere SaaS-Lösung, die über Rechner und mobile Endgeräte genutzt werden kann, wendet sich in der ersten Version speziell an Hersteller, die Dichtungen aus Plattenware schneiden. Die Software besteht aus einem Konfigurator, mit dem der Endkunde eines Dichtungsherstellers seine Dichtungen selbst zeichnet und diese damit sofort digitalisiert. Auf der Grundlage technischer Eigenschaften und Filteroptionen wählt er ein Material des Dichtungsherstellers aus der Datenbank aus. Nachdem er das Produkt konfiguriert und die benötigte Menge angegeben hat, sieht er sofort den Preis der Bestellung und kann diese ordern. Dieser gesamte Vorgang dauert weniger als eine Minute. Und das ist das Kernanliegen dieses Ansatzes. Wir wollen den Aufwand bei der Bestellung und Herstellung von kundenspezifischen Dichtungen auf Null zu senken.

Null ist ja eher ein theoretischer Wert, oder?

De Beer: Natürlich, in der Praxis ist er nicht realistisch. Er gibt aber die Richtung vor, jeden bei der Beschaffung erforderlichen Schritt zu vereinfachen oder vorzugsweise vollständig zu automatisieren. An der Nähe zur Null wollen wir uns messen lassen.

Lohnt sich eine solche Software, wie groß ist die Problematik für Dichtungshersteller?

De Beer: Groß, unserer Einschätzung nach sind 80% der kundenspezifischen Aufträge Verlustbringer. Nach unserer Erfahrung hat der Großteil solcher Aufträge einen Umsatz von weniger als 300 €. Dazu kommt, dass bei kundenspezifischen Artikeln jede Anfrage

neu kalkuliert werden muss. Durchschnittlich benötigt ein Hersteller dazu anderthalb bis zweieinhalb Stunden für das Kalkulieren, Anbieten, Abstimmen, Digitalisieren und die normale Auftragsbearbeitung, wie das Versenden von Auftragsbestätigungen und Rechnungen.

„Wir gehen davon aus, dass Aufträge unter 300 € grundsätzlich Verlustbringer sind. Bei kundenspezifischen Dichtungen betrifft das allerdings rund 80% der Aufträge. Unser Ansatz verändert das.“ – René de Beer



Nun wird ja auch nicht aus jedem Angebot ein Auftrag...

De Beer: ... richtig und das potenziert das Problem, denn in der Praxis wird aus drei oder vier Angeboten ein Auftrag. Aber hier hat jeder Hersteller seine eigenen Erfahrungen, kann so aber auch sehr gut das Potenzial einer solchen Software für sich abschätzen.

Nun werden Dichtungen ja immer komplexer. Kommt eine Software hier nicht schnell an Grenzen?

De Beer: Nein, denn wir setzen an verschiedenen Punkten an. Ein Thema sind heute zunehmend komplexere Geometrien. Deshalb können z.B. DXF-Dateien hochgeladen und analysiert werden. Vom Kunden online erstellte Zeichnungen stehen dem Hersteller als DXF zur Verfügung und können direkt in die Maschine eingelesen werden. Das Tool automatisiert so fast den gesamten Prozess von der Anfrage bis zur Rechnungsstellung. Ein weiterer Aspekt ist die wachsende Werkstoffvielfalt. Um den Herstellern hier die Arbeit zu erleichtern, haben wir mehr als 7.000 Materialien in der Datenbank gespeichert. Wir haben Fotos gemacht, technische Daten klassifiziert und Datenblätter gesammelt. Wenn ein Hersteller mit Fluggz beginnen möchte, muss er nur prüfen, welche Materialien er anbieten möchte, und diese sind sofort in seinem eigenen Shop erhältlich. Das spart monatelange Datenpflegearbeit und

man kann innerhalb eines Tages online sein. Auch unterstützten wir den Bestellprozess mit aktuellen Lösungen. So lassen sich mit der Integration verschiedener Paketdienste automatisch Versandetiketten und Track & Trace-Codes generieren. Jedes Tool ist zudem standardmäßig mit einem Stripe-Account verknüpft, sodass Online-Zahlungen auch gleich ermöglicht werden.

Was kostet die Nutzung?

De Beer: Die Dichtungshersteller bezahlen einmalig einen Betrag von 2.800 € für die Einrichtung der Software. Wir machen das gemeinsam bei der Kunde vor Ort. Danach bezahlt der Hersteller nur wenn eine Bestellung über Fluggz abgewickelt wird. Die Höhe ist nach Umsatz gestaffelt. Man hat also keine Festkosten. Ein Hersteller kann auch jeden Moment mit Fluggz aufhören, was wir aber nicht glauben, wenn er einmal damit arbeitet.

Haben die Hersteller neben der schlankeren Auftragsabwicklung noch andere Vorteile, z.B. neue Kunden?

De Beer: Nein, neue Kunden wollen wir den Herstellern nicht versprechen. Wir bieten nur ein Werkzeug, um bei bestehenden Bestellungen Kosten zu senken. Dass ein einfaches und modernes Bestellwesen zu Kundenbindung und Neukundengewinnung beiträgt, will ich aber nicht ausschließen. Hier kann der individualisierte Shop – er ist hinsichtlich Logo, Farbe, CI anpassbar – gut vermarktet sicherlich einen Beitrag leisten.

Wann ist die Software verfügbar?

De Beer: Nach sechs Monaten mit Beta-Kunden haben wir in der ersten Hälfte dieses Jahres die Software weiter optimiert und bieten unsere Lösung jetzt den Herstellern auf der Warteliste an, d.h. wir sind live. Bis Ende des Jahres rechnen wir mit 15 bis 20 Nutzern.

Vielen Dank für das Gespräch.

Weitere Informationen

Fluggz
www.fluggz.com/de