

03 / 2019

WWW.TECHNISCHERHANDEL.COM // H 6649 // 106. JAHRGANG

# TH

DAS BRANCHENMAGAZIN

# TECHNISCHER HANDEL

BEKLEIDUNG  
**Trocken bleiben**



VERBAND  
TECHNISCHER  
HANDEL



VINCENZ

# Flugs automatisieren

**Jeder, der spezielle Flachdichtungen benötigt, kennt das Problem: Aufwand und Kosten in der Beschaffung sind höher als der Gesamtwert des Artikels! Schlimmer noch für den Hersteller: Für einen geringen Umsatz müssen diese Produkte auch noch gesondert angefertigt werden. Dieses Problem betrifft hauptsächlich den Maschinenbau und die MRO-Industrie und wird jetzt von einem niederländischen Startup angegangen.**



**F**luggz BV hat ein Softwaretool entwickelt, speziell für Hersteller bzw. Lieferanten, die Produkte aus Plattenware schneiden. Die erste Version des Tools richtet sich an die Dichtungsindustrie. Die Software „Fluggz“ besteht aus einem Konfigurator, mit dem der Endkunde selbst seine Dichtungen zeichnet und diese damit sofort digitalisiert. Auf der Grundlage technischer Eigenschaften und Filteroptionen wählt er ein Material aus der Datenbank. Nachdem das Produkt konfiguriert wurde und der Kunde die benötigte Menge angegeben hat, sieht er sofort den Preis der Bestellung und kann diese ordern. Dieser gesamte Vorgang dauert weniger als eine Minute.

Die Macher haben als Mission, bei der Bestellung und Herstellung von kundenspezifischen Dichtungen null Aufwand zu erzielen. Null ist natürlich ein theoretischer Wert, der nicht erreicht werden kann, aber es wird versucht, jeden erforderlichen Schritt zu vereinfachen oder vorzugsweise vollständig zu automatisieren.

## **80% der kundenspezifischen Aufträge sind Verlustbringer**

Bei Fluggz ist man der Ansicht, dass etwa 80% der kundenspezifischen Aufträge in der Dichtungsbranche für

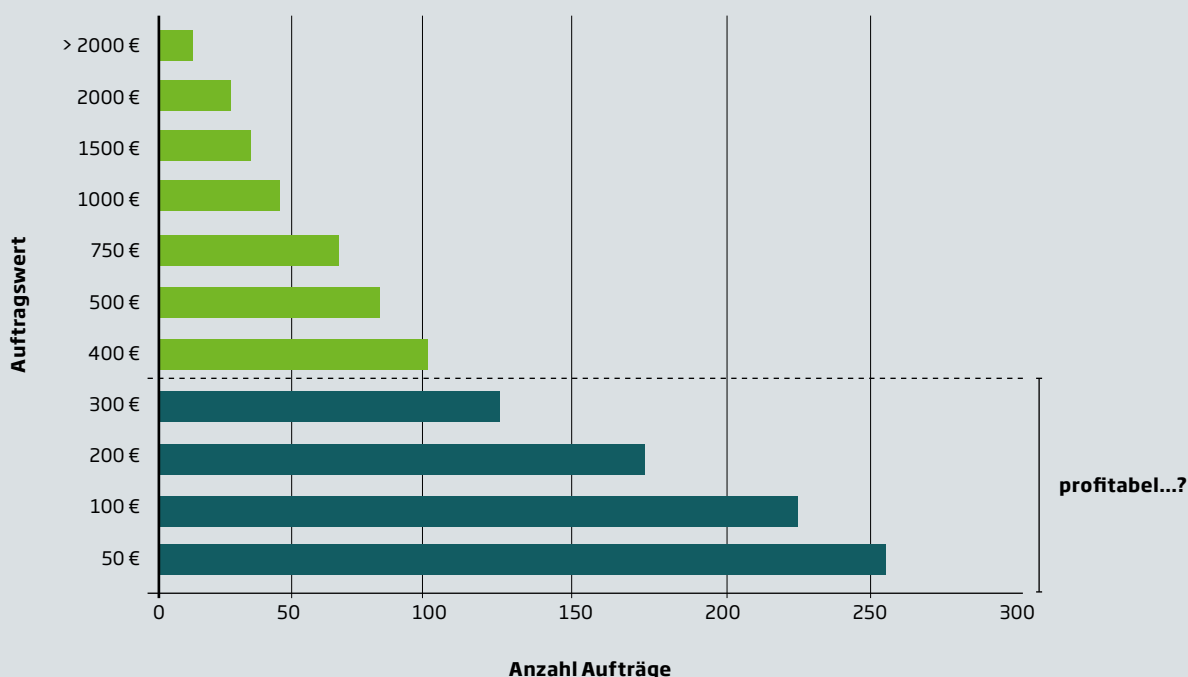
den Lieferanten nicht rentabel sind. „Der Großteil dieser Aufträge hat einen Umsatz von weniger als 300 EUR, manchmal sogar nur eine Handvoll Euro“, erklärt René de Beer, Gründer von Fluggz. Da es sich jeweils um kundenspezifische Artikel handelt, muss jede Anfrage neu kalkuliert werden.

Durchschnittlich benötigt ein Hersteller laut Fluggz zwischen 100 und 140 min, um alle Schritte zu durchlaufen: Kalkulieren, Anbieten, Abstimmen, Digitalisieren und normale Auftragsbearbeitung, wie das Versenden von Auftragsbestätigungen und Rechnungen. „Und dass nur, wenn jedes Angebot auch zu einem Auftrag wird! Die meisten Hersteller müssen jedoch 3 bis 4 Angebote machen, um eine Bestellung zu erhalten. Diese Zeit sollte man eigentlich auch berücksichtigen“, so De Beer.

## **Produkte automatisch digitalisiert**

Das Besondere an „Fluggz“ ist, dass auch DXF-Dateien hochgeladen und analysiert werden können. Dadurch können nicht nur einfache Geometrien, wie rund oder rechteckig, sondern jede gewünschte Form hergestellt werden. Vom Kunden online erstellte Zeichnungen stehen dem Hersteller als DXF zur Verfügung und können direkt in

## Typische Umsatzverteilung bei kundenspezifischen Dichtungen



**Ab wann wird es profitabel? Typische Umsatzverteilung bei kundenspezifischen Dichtungen.**

die Maschine eingelesen werden. Das Tool automatisiert fast den gesamten Prozess von der Anfrage bis zur Rechnungsstellung.

Das Tool bietet sowohl für den Hersteller als auch für den Endkunden viele Möglichkeiten. So kann ein Kunde seine Designs speichern und zuvor bestellte Produkte erneut bestellen, eventuell sogar in einem anderen Material. Die Spezifikationen verschiedener Paketdienstleister sind bereits hinterlegt, so dass automatisch ein Versandetikett und ein „Track & Trace“-Code generiert werden kann. Jedes „Fluggz“-Tool ist standardmäßig mit einem „Stripe“-Account verknüpft, sodass Online-Zahlungen auch gleich ermöglicht werden.

### Über 7.000 Materialien in der Datenbank

Ein gutes Beispiel dafür, wie die Arbeit für Kunden minimiert wird, zeigt sich in der Art und Weise, wie Materialien angeboten werden: Es wurden alle Dichtungsmaterialien, die sich finden ließen - insgesamt über 7.000 - in einer Datenbank gesammelt. Fotos wurden gemacht, technische Daten klassifiziert und Datenblätter gesammelt. Wenn ein Hersteller mit der Software beginnen möchte, muss er nur prüfen, welche Materialien er anbieten möchte, und diese sind sofort in seinem eigenen „Fluggz“-Shop erhältlich. „Das spart dem Hersteller monatelange Arbeit“, erläutert René de Beer. „Deshalb kann ein neuer Hersteller innerhalb eines Tages online sein.“

### SaaS-Modell

Der Softwareanbieter bietet Herstellern einsatzfertige, individualisierte Shops in der Cloud. Es lässt sich die Farbe des Tools individuell einstellen und das eigene Logo hochgeladen werden. So wird es nach außen hin vollständig „sein“ Tool. „Fluggz“ bietet die Software als Software-as-a-Service-Modell (SaaS) an, bei dem der Hersteller nur bei einer Bestellung eine Provision bezahlt.

Der Gründer möchte betonen, dass es sich nicht um einen Marktplatz handelt, auf dem Produkte verschiedener Hersteller nebeneinander gezeigt werden und der Kunde die billigsten auswählen kann. „Wir versprechen Herstellern keine Neukunden: Wir bieten nur ein Werkzeug, um bei bestehenden Bestellungen Kosten zu senken.“

### Seit Dezember 2018 online

„Fluggz“ ging im Dezember mit einigen Testkunden in den Niederlanden und in Deutschland online. Danach ist es das Ziel, in diesem Nischenmarkt international schnell zu wachsen, berichtet de Beer und ergänzt: „Wir sprechen bereits mit potenziellen Kunden in den Niederlanden, Deutschland, Österreich, der Schweiz und Schweden und haben sogar ein ernstes Interesse aus Indien.“ ■

### Kontakt

**René de Beer ist CEO und Gründer der Fluggz bv, Barneveld, Niederlande, rene@fluggz.com, T +31 342 404749, M +31 646431671, [www.fluggz.com/de](http://www.fluggz.com/de)**