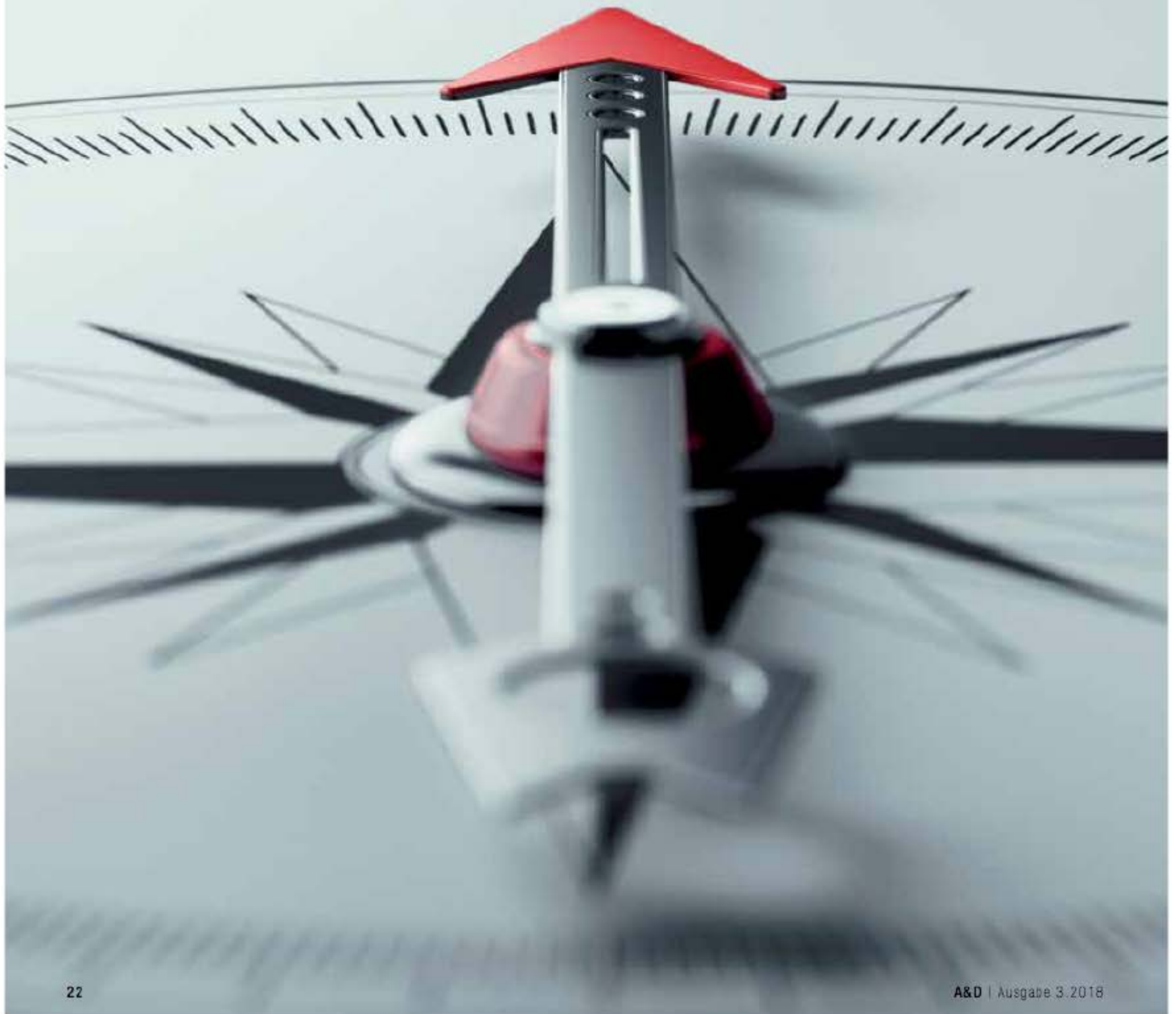


Nachgefragt: Vor welchen Herausforderungen steht die Distribution?

Der Fokus liegt auf der Dienstleistung

Immer kurzfristigerer Bedarf der Kunden, immer mehr Individualität, stetiges Wachstum des Online-Geschäfts: Die Distribution sieht sich diesen und noch vielen weiteren Herausforderungen gegenüber. Doch wie blickt die Branche in die Zukunft? Wir haben uns umgehört und Unternehmen folgende Fragen gestellt: Reicht es noch, Produkte und Services einfach nur zu vertreiben oder verlangen die Kunden inzwischen mehr von einem Distributor? Und wie reagieren Sie auf die aktuellen Herausforderungen?

UMFRAGE: Florian Mayr, A&D BILDER: Schukat; Autosen; Börsig; Automation24; RS Components; Ratronik; iStock, MicroStockHub





Bert Schukat, Geschäftsführer, Schukat

Bert Schukat, Geschäftsführer, Schukat: Die Distribution blickt auf Herausforderungen wie immer kürzere Lieferzeiten auf der einen Seite sowie steigende Lieferzeiten und Allokation bei einer zunehmenden Zahl an Herstellern und Produkten auf der anderen Seite. Schukat reagiert darauf mit Lösungsstrategien wie dem Optimieren der Disposition, dem Aufstocken der Lagerbestände und einem umfangreichen Produktportfolio dank weltweitem Herstellernetzwerk. Bei allen Aktivitäten steht der Kunde stets im Mittelpunkt. Im Projektgeschäft betreuen wir unsere Kunden vom Design-In über die Musterbelieferung bis hin zur Massenproduktion. Unterstützung bieten wir sowohl bei der Entwicklung und Umsetzung von geeigneten Logistikkonzepten als auch in Form von Entwicklungssupport und dem persönlichen Service vor Ort. Mit dem Bau eines neuen Logistikzentrums mit innovativem Shuttle-System können wir künftig unsere Lagerkapazitäten deutlich erweitern. Durch die effizientere Abwicklung der Lageraufgaben steigern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit und sichern unsere Wertversprechen – hohe Lagerquote, geringe Fehlerquote, faire Preise und eine schnelle, pünktliche Lieferung. Auch das Wachstum im Onlinegeschäft hält an. Deshalb treiben wir als Multi-Channel-Distributor intern das Thema Digitalisierung der Geschäftsprozesse voran, wozu zum Beispiel hochperformante EDI-Lösungen gehören.



Philipp Boehmert, Gesamtverantwortlicher Marketing/Vertrieb, Autosen

Philipp Boehmert, Gesamtverantwortlicher Marketing/Vertrieb, Autosen: Die Individualisierung in zunehmend granularen Marktsegmenten wird die Distribution stark verändern. Die Bandbreite der Orders reicht vom einfachen Zubehörteil bis zur kompletten Plug-and-Play-Lösung für die Industrie 4.0; die Losgrößen variieren enorm, bei immer kürzeren Lieferzeiten. Hinzu kommt, dass die Automatisierung zum Massenmarkt wird. Mit neuen Zielgruppen ändert sich auch die Beratungsintensität. Der Einsteiger will – sofort – eine ausführliche Beratung, der Profi nicht – und auch nicht dafür bezahlen. All diese Erwartungen muss man abbilden, das hat natürlich Auswirkungen auf das Geschäftsmodell von uns Lieferanten. Distribution, Produktion und Service wachsen weiter zusammen, die zentrale Plattform für Verkauf und Kommunikation ist das Internet. Das zeichnete sich bei unserer Gründung als Online-Anbieter 2011 schon ab, aber die Dynamik der Entwicklung hat selbst uns überrascht. Deswegen haben wir unser Portal mit neuen Filter- und Selektionsmöglichkeiten, Live-Chats usw. jüngst komplett neu aufgesetzt. Dabei waren Leuchttürme wie Amazon und Google unser Vorbild. Vor allem aber hat dort die Autosen-Community eine neue Heimat bekommen. Denn unsere erste Regel in der digitalen Welt lautet: Wir lassen den Kunden nach dem Kauf nicht alleine; für uns fängt dann die Beziehung erst richtig an.

Modular, einfach, energieeffizient!



Das AirSTREAM-System zur Schaltschrankverdrahtung:

- Optimierung der passiven Kühlung im Schaltschrank durch intelligente Luftführung
- Mehr Platz im Schaltschrank
- Verringerung der Gefahr von Hot-Spots
- Temperatur-Simulation
- Neue Maßstäbe bei Stabilität, Modularität und Energieeffizienz
- AirBLOWER für ein homogeneres Schaltschrankklima



NEU! AirTEMP
Schaltschrank-
Wärmeanalyse
airtemp.luetze.de

AirSTREAM
auf der HMI 2018:
Halle 9 Stand D 54

LÜTZE 
TECHNIK MIT SYSTEM

Friedrich Lütze GmbH · D-71384 Weinstadt
info@luetze.de · www.luetze.de