

EZ

TOOLS & TRADE

5/ 03.06.2017 · 69. Jahrgang

2573
Juni 2017

Eisenwaren-Zeitung

Anzeige

IHRE **NEUE** BEGLEITUNG.

JETZT EXKLUSIV BEI IHREM FACHHÄNDLER!

VORTEILSPREIS
€499,90*

KS TOOLS
BUTLER

895.0000 BUTLER WERKZEUGWAGEN / MONTAGEWAGEN

Dieser Werkzeugwagen ist der ideale Begleiter für den mobilen Reparatur-Alltag. Durch die absenkbaren Ablagekästen und Arbeitsflächen lässt sich der Butler kompakt und platzsparend für den Transport verstauen, um am Einsatzort seine volle Größe zu entfalten. Gummileisten an den Ablagekästen schützen vor Zusammenstößen und mit den zwei Lenk- und Bremsrollen lässt sich in jeder Situation mühelos verfahren. Weitere Informationen zum Butler erhalten Sie unter: www.kstools.com

* Unverbindliche Preisempfehlung exklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer und nur solange der Vorrat reicht.

KS TOOLS

„Werkzeuge sind das, was wir liefern, aber wir verkaufen etwas anderes.“

KS Tools schiebt den Markt an

Der Vertriebsleiter PVH/SHK, **Rainer Koerth**, vergleicht KS Tools im Gespräch mit der EZ Tools & Trade gerne mit einer Frau in einer typischen Männerwelt... „die muss auch im Wettbewerb immer besser sein als die Männerriege“.



Rainer Koerth

In diesem Zusammenhang sieht man sich in Heusenstamm auf dem richtigen Weg: „Ich sehe weit und breit kein vergleichbares Unternehmen, das mit dieser ununterbrochenen Energie und Geschwindigkeit mithalten kann“, betont Koerth.

Von mangelndem Selbstbewusstsein kann also beim Werkzeug-Spezialisten KS Tools, der jetzt 25 Jahre alt wurde und rund 90 Millionen Euro Umsatz generiert, nicht die Rede sein. Man will in absehbarer Zeit „auf eine Position, die uns zusteht“ – nämlich nah und knapp unterhalb der Top-Marken-Player mit umfangreichem Sortiment wie die aktuellen Marktführer. „Das einzige, was uns jetzt noch trennt, ist der Hersteller-Status, der uns erstaunlicherweise aber vielfach schon zugesprochen wird“, ergänzt Rainer Koerth hierzu.

KS Tools lässt nach eigenen Vorgaben für das PVH/SHK-Sortiment etwa 50 Prozent der gesamten Produktion in Europa, aber auch in hohem Maße in Deutschland produzieren. „Wir sind umsatzmäßig noch lange nicht beim PVH in dem Bereich, wo wir sein sollten und hingehören. Beim Umsatzanteil liegen wir momentan bei 60/40 im Verhältnis Kfz

– PVH. Und dieses Verhältnis sollten wir in absehbarer Zeit umkehren“, erläutert der Vertriebschef die Pläne. „Wir werden es schaffen, denn der Status, ein Hersteller zu sein, wandelt sich. Die momentanen Hersteller werden immer stärker gezwungen sein, Zukäufe zu machen. Der Hersteller-Status wird damit verblassen und für die Außendarstellung auch nicht mehr in dem Maße relevant sein. Für uns stellt dies, gepaart mit unserer überzeugenden IT-Affinität, einen großen Vorteil dar. Denn wir nutzen die IT vor allem zur Unterstützung unseres Service, bei Ersatzteilbeschaffung, Reparaturanleitungen und vielem mehr und sind in diesem Punkt manch Großunternehmen weit voraus.“

1/2" Ergotorque® precision Drehmoment-schlüssel mit Drehknopf-Umsteck-Ratschenkopf, 20-200Nm, Limited Edition



Gezielte Kundenorientierung durch neue Divisionen

Manch Wettbewerber hat beispielsweise nach Einschätzung Koerths zweite Marken entwickelt oder durch Zukäufe generiert, um KS Tools in den Griff zu bekommen. Was nach seiner Ansicht nicht ganz erfolgreich war. Für Koerth war KS Tools ein Unternehmen, das man nicht ernst genommen hat und dem man fälschlicherweise immer zu stark das Mäntelchen des „nur Importeur“ umgehängt habe. Viele namhafte Unternehmen konnten sich nicht vorstellen, dass KS Tools in deren angestammte Kundenkreise eindringen konnte. „Auch die hohe Fluktuation, die man uns teilweise angelastet hat, liegt daran, dass einige Mitarbeiter mit dem plötzlichen, enormen Wachstum des Unternehmens und den damit verbundenen Umstellungen und Veränderungen nicht klar kamen“, so Koerth.

Aber der Vertriebschef bleibt auch realistisch. „In der PVH/SHK – Division haben wir gewaltige Aufgaben in den nächsten Jahren vor uns, das wird schwierig genug, denn wir können nichts anderes als Werkzeuge.“

Die neue Unterteilung in die KS Tools-Divisionen hat das gesamte Jahr 2016 dominiert... „und war der richtige, mehr als überfällige Schritt“. Man habe erkannt, dass sich der PVH völlig unterschiedlich und kleinteiliger mit mehr und kleineren Kunden als im Kfz-Bereich darstellt; das muss der Außen-

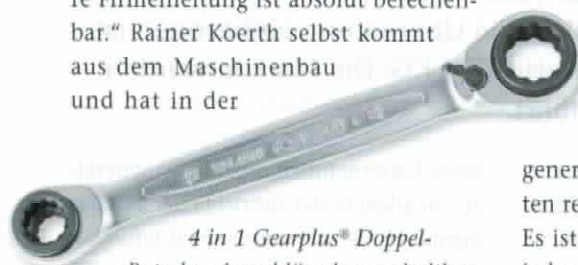


Classic Steckschlüssel-Satz, 179-tlg. 1/4"+3/8"+1/2"



1/2" Hochleistungs-Druckluft-Schlagschrauber
I.390 Nm

dienst wissen. Auch die Kooperationen seien wichtig; aber im PVH entscheiden eben auch noch viele Unternehmen nur für sich und eigenständig. „Die gesamte Ära davor war eindeutig Kfz-geprägt, da das Wachstum in diesem Bereich einfach zu dominant war und keinen Platz für Ergänzungen ließ“, so Koerth. „Außerdem musste der Vertriebler das gesamte Sortiment verkaufen, was entsprechend weit gespannt war. Der gesamte PVH-Vertrieb musste neu aufgebaut werden, da fast alle Außendienstler in den Kfz-Bereich eingegliedert wurden.“ Mit **Hubert Baur** konnte Rainer Koerth einen Mitarbeiter für seinen Bereich begeistern und ihn als designierten Nachfolger präsentieren. „Ein junger Mann, auf den ich sehr große Stücke halte und der seit fünf Jahren bei KS Tools tätig ist“, so Koerth. Der jetzt 65-jährige Koerth möchte seine Position noch fünf Jahre bekleiden und freut sich über die Tatsache, dass er in der Strategie des PVH-Bereichs komplette Spiel- und Gestaltungsmöglichkeiten vorfindet, sowie das Glück, mit zwei erfahrenen Branchenkennern in der Geschäftsführung zu arbeiten. „Unsere Firmenleitung ist absolut berechenbar.“ Rainer Koerth selbst kommt aus dem Maschinenbau und hat in der



4 in 1 Gearplus® Doppel-Ratschenringschlüssel, umschaltbar,
10x19-13x17mm

Werkzeugbranche bei Ruko begonnen. Anschließend kam der Ruf zu Wiha... „was meinem Faible für Süddeutschland sehr entgegen kam“. Nach fünf Jahren im schönen Schonach ergaben sich Kontakte zu Gedore... „wodurch ich mich mit dem Bergischen Land anfreunden konnte“. Als Geschäftsführer Vertrieb war er zehn Jahre dort tätig, Markenpolitisch anderer Ansicht, entschied er sich konsequent für den Gang in die Selbsttätigkeit. Ein Besuch der Eisenwarenmesse brachte den Kontakt zu Peter Kühne und Orhan Altin von KS Tools. Interessanterweise war Orhan Altin zu Koerths Zeit als Geschäftsführer bei Gedore dort als Auszubildender und fiel dem erfahrenen Vertriebler schon damals positiv auf. „Ich glaube, ich habe sein Potenzial im Marketing/Vertrieb schon früh erkannt und im Nachhinein auch Recht bekommen“, so Rainer Koerth.

Bauchschmerzen beim e-Commerce

Rainer Koerth ist sich sicher, wo er unmittelbar ansetzen muss. „Wir haben im deutschen Handel noch einiges aufzuarbeiten, denn wir haben den PVH geraume Zeit vernachlässigt. Ich kann nur eines sagen: Wir bieten dem deutschen Handel einiges an Spielraum bei seinen Margen; da scheuen wir keinen Vergleich. Wir sind ein Partner, den man langfristig gebrauchen kann. Was die Eigenmarken angeht, so sind wir jederzeit bereit, Sortimentslücken, die die Handels- oder Eigenmarke nicht abbilden kann, mit KS Tools aufzufüllen. Anscheinend gehört es aber heute zum guten Ton, eine Eigenmarke zu haben; gute Margen bieten auch wir allemal. Auch die Zweitmarken der Top-Anbieter können unser Niveau nicht bieten und würden von uns als weitere Marke – neben unserer – auch nicht akzeptiert. Wir werden auch langfristig keine Produktionsstätte kaufen, um irgendetwas in dieser Richtung herzustellen.“ Und wie steht er zum Vertriebskanal Internet? „Über die Vergabe und generelle Freigabe von Fotorechten regeln wir den Internet-Handel. Es ist nicht in unserem Interesse, dass jeder Internet-Händler mit Garage KS Tools-Produkte zu teilweise unmöglichen

Preisen verkauft. Wir sind nicht nur hundertprozentig fachhandelstreu, sondern auch bei unseren Bildrechten konkurrenzlos strikt und kompromisslos. Allerdings vermischen wir den Zuspruch des Handels, der dieses für ihn vorteilhafte Verhalten ruhig auch honorieren könnte. Dies geschieht leider nicht und so überlegen wir, ob unser konsequenter Kurs in diesem Punkt überhaupt noch zeitgemäß ist. Wir haben auch kaum noch die Kraft, sozusagen als Don Quichote gegen das Internet zu kämpfen, und wir können kaum einschätzen, wo sich das Internet letztendlich vom Umsatzanteil her einpendelt. Hier gehen Märkte an uns vorbei. Außerdem darf man nicht außer Acht lassen, welche Präsenz man beim Endverbraucher, den Entscheidern, durch den Internet-Verkauf erzielt. Die größte Sorge bereitet mir allerdings das Preisgefüge, das wir durch diesen Vertriebsweg negativ beeinflussen würden – und in welchem Ausmaß? Außerdem wissen wir von namhaften Mitbewerbern, die die Vergabe von Bildrechten deutlich lascher handhaben.“

Fotos: KS Tools



„Butler“ Werkzeugwagen/Montagewagen,
klappbar, absenkbar und verschließbar