

Konzept des Fachgroßhändlers Fischer Kälte-Klima

Ein Partner für den Kälte-Klima-Fachbetrieb

Nach wie vor hat in Deutschland der 3-stufige Vertriebsweg seinen Platz. Der Fachgroßhandel fungiert hier als Schnittstelle zwischen Hersteller und Verarbeiter. Trotz dieser wichtigen Funktion entwickelten sich diese Unternehmen in den letzten Jahren permanent weiter. So auch in der Kälte- und Klimatechnik, wo die Christof Fischer GmbH heute dem Anlagenbauer als Partner mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot zur Seite steht.

Vor 2 1/2 Jahren startete die KK-Redaktion zur IKK 2001 eine Umfrage beim deutschen Kälte-Klima-Fachgroßhandel. Dabei ging es darum, von diesen Unternehmen einmal näher zu erfahren, in welcher Form das Internet für den Ausbau des eigenen Geschäftsfelds nutzbar gemacht werden kann. Für die Christof Fischer GmbH in

Stuttgart war es Geschäftsführer Veit Scholl, der die Frage folgendermaßen beantwortete:

„Wir sind mit www.kaeltefischer.de bereits seit 1995 im Internet präsent. Da sich unser Leistungsangebot ausschließlich an bei uns als Kunden registrierte Fachbetriebe richtet, trennen wir strikt zwischen dem öffentlich zugänglichen Bereich unserer Website, der lediglich allgemeine Informationen zum Unternehmen, unseren Produkten und Kälte-Links zu Herstellern, Verbänden und zur IKK enthält und dem für unsere Fachkunden reservierten System Fischer-Online...“

Für uns war die Einführung von Fischer-Online ein wichtiger Schritt in Richtung mehr Servicequalität und Differenzierung unseres Leistungsspektrums gegenüber anderen Anbietern. Das System wird bereits von vielen Kunden genutzt, wir rechnen auch für die Zukunft mit steigenden Benutzerzahlen und ergänzen das System permanent im Dialog mit unseren Kunden und Lieferanten um neue Funktionalitäten und Möglichkeiten, wie z.B. einen Email-Infoservice...“

Nun ist das Internet natürlich nur eine Facette des Service-Pakets von Fischer.

Um mehr über das Gesamtportfolio zu erfahren, besuchte die KK-Redaktion den Geschäftsführer im Stammhaus Stuttgart, um nähere Details zu erfahren und um einen direkten Einblick aus Kundensicht zu erhalten.

Zuletzt ein sehr ereignisreiches Vierteljahrhundert durchlebt

Um permanent am Ball zu bleiben, heißt es, den Blick nach vorne zu richten und das Ohr am Markt zu haben. Dennoch ist es auch wichtig, sich ab und zu umzudrehen, um zu sehen, woher man eigentlich gekommen ist.

Für Das Unternehmen Fischer gibt es einen solchen Meilenstein wieder 2005, wenn nämlich auf 80 Jahre Unternehmensgeschichte zurückgeblickt werden kann. Damals gründete Christof Fischer ein Ingenieurbüro für Kälte- und Messtechnik. Erst 20 Jahre später fiel dann durch Günther Fischer die unternehmerische Entscheidung, sich ausschließlich dem Handelsgeschäft für kälte- und klimatechnische Komponenten zu widmen. Ab 1961 folgte dann nach und nach die Gründung von Niederlassungen in Ketsch (bei Mann-



Seit fast 80 Jahren am Markt ist das Unternehmen Fischer nach wie vor ein Familienunternehmen geblieben. Vom Stammsitz in Stuttgart aus wird es von der bereits 4. Generation geleitet. Daneben wurde frühzeitig mit dem Aufbau eines bundesweiten Vertriebsnetzes in heute 7 weiteren Städten begonnen



Veit Scholl lenkt seit über 4 Jahren die Geschichte des Unternehmens. Er ist selbst gelernter Kälteanlagenbauer und sieht Fischer als Partner des Handwerks im Kälte-Klima-Anlagenbau

heim), Hannover, Hamburg, Bremen, Essen, Freiburg, und Chemnitz. Anfang der 80-er Jahre legte der damalige Geschäftsführer Peter Scholl-Fischer durch die frühzeitige Einführung eines ersten Computersystems dann die Basis für den Aufbau einer modernen und leistungsfähigen Handelsorganisation und startete damit auch in das wohl ereignisreichste Vierteljahrhundert der Unternehmensgeschichte. Rund 10 Jahre später begann man dann mit dem Verbundanlagenbau im eigenen Hause, der auch heute von Veit Scholl als wichtiges Standbein angesehen wird. Unter seiner Führung startete Fischer auch in ein neues Medienzeitalter als weiteres Serviceangebot mit den Online-Aktivitäten oder der erstmaligen Herausgabe eines kompletten umfassenden digitalen Katalogs, der inzwischen in der 23. Auflage erschienen ist. Bundesweit arbeiten heute 180 Mitarbeiter für Fischer, das über nunmehr vier Generationen ein Familienunternehmen geblieben ist.

Den Blick nach vorn gerichtet

Soviel zur Historie. Aber wie sieht es nun heute aus. Selbstverständlich ist das Handelsgeschäft nach wie vor die wichtigste Säule. Durch ein umfangreiches Warensortiment mit über 15000 Produkten hat der Anlagenbauer Zugriff auf eine breite Palette. Darunter auch Exklusivprodukte, die in Deutschland nur über Fischer erhältlich sind, wie etwa Regelungskomponenten von Carel, Klimageräte von Acson oder Wärmeübertragerflüssigkeiten von Aspen oder Fortum. Bestellt werden kann, wie bei anderen Handelsunternehmen auch,

mittlerweile rund um die Uhr. Eine intelligente online-Datenbank macht dies möglich, die dafür sorgt, dass alle notwendigen Informationen über das Produkt, dessen Verfügbarkeit und den Kunden kombiniert werden, bis hin zur Bestellung und sekundenschnellen Auftragsabwicklung, so dass letztendlich beide Seiten einen Nutzen davon haben. Kombiniert mit der Bereitstellung des Produkts innerhalb kürzester Zeit an Ort und Stelle unterstützt dieses Logistikkonzept den Anlagenbauer in einem Markt mit steigendem Wettbewerbs-, Zeit- und Kostendruck entscheidend. Dabei geht auch meist unter, dass ein Großhändler diesen Service seinen Kunden „kostenlos“ zu Verfügung stellt.

Das Projektgeschäft

Wie schon erwähnt hat sich bei Fischer in den vergangenen Jahren ein weiteres bemerkenswertes Standbein entwickelt, mit dem man sich auch von seinem Wettbewerb abhebt. 1999 wurde die hauseigene Werkstatt in Stuttgart auf über 800 m² erweitert. Gleichzeitig baute die Unternehmensführung ein Team von heute 20 Mitarbeitern auf, das für die komplette Auftragsabwicklung zuständig ist. Aber was bedeutet dies nun im Detail?

Da viele Handwerksbetriebe heute zwar das technische Know-how besitzen, nicht aber mehr die Zeit haben, angenommene Aufträge zu planen und auch komplett auszuführen, ist Unterstützung gefragt. So hat sich nach und nach die Installation von „Plug and Play“-Systemen auch im Kälteanlagenbau durchgesetzt. Zur Verfügung stehen dafür standardisierte Verbundkältesätze, bei Fischer unter der Bezeichnung „Fischerpack Mini und Xpress“ im Leistungsbereich bis 115 kW, die für viele Anwendungen geeignet sind.

Nun ist in der Kältetechnik allerdings nach wie vor Individualität gefragt, da die Rahmenbedingungen für Aufträge in Gewerbe und Industrie doch immer wieder deutlich variieren, wie etwa im Gegensatz zur Komfort-Klimatisierung, wo am Ende immer der eine Faktor „Mensch“ den Ausschlag gibt. Dem Anlagenbauer wird mit den Sonderanlagen „Fischer Xpert“ die Möglichkeit geboten, einen aufwendigen Teil seiner Arbeit abgenommen zu bekommen. Dafür formuliert er die kältetechnische Aufgabenstellung und definiert gemeinsam mit dem Planungsteam ein Anlagen-Grundkonzept. Acht Planer, von denen drei Fachleute der Elektrotechnik sind, entwickeln dann eine detaillierte Lösung, die das Anlagenschema, die Elektropla-



Der Verbundanlagenbau: In einer über 800 m² großen Werkstatt entstehen hier Sonderanlagen, die nach den Wünschen des Anlagenbaus gefertigt werden

nung und alle Zeichnungen umfasst. Ein Novum wird auch im Bereich der Regelung angeboten. Der Einsatz von Regelungskomponenten wird nämlich erst dann intelligent, wenn damit eine bedienerfreundliche Software verknüpft ist. Eine solche wurde von Fischer selbst entwickelt, wofür ebenfalls ein Spezialist zur Verfügung steht. Dem Kunden stehen zahlreiche Optionen offen, wie „sein“ System ausgeführt werden soll, wobei hier die Beratungsleistung eine wichtige Entscheidungsgrundlage bittet. So stehen beispielsweise zur Wahl:

- ein fertig verdrahteter Schaltschrank mit Verbund und Raumsteuerung,
- Reglernetzwerke mit Fernüberwachung und Datenaufzeichnung,
- die Sammlerbaugruppe,
- Edelstahlverrohrung oder
- verschiedene Ölmanagementsysteme.

Und sobald der Anlagenbauer grünes Licht gibt, wird die Anlage ausgeführt. Da in der Augsburgstraße sowohl die planende, wie auch die ausführende Seite gemeinsam untergebracht sind, existieren kurze Wege, so dass eine enge Kommunikation während der Ausführung stattfindet. Damit wird gewährleistet, dass die Anlage schnell und mit hoher fachlicher Qualität ausgeführt wird, dies unter Beachtung der aktuell geltenden Normen und Vorschriften. Dafür kann natürlich auf das vorhandene Produktsortiment zugegriffen werden. In Stuttgart werden die Aufträge für ganz Deutschland abgewickelt.

Ein weiterer Nutzen, der sich dem Anlagenbauer bietet, ist die Auslieferung der Anlage mit einer kompletten Dokumentation, damit letztendlich auch die Abnahme reibungslos von Statten gehen kann.

Das weitere Angebot

Natürlich umfasst das Leistungsspektrum von Fischer nicht nur die Kältetechnik. Wer Klimaanlage installieren will, erhält auch hier ein breites Angebot vieler namhafter Anbieter. Mit der Marke „Acon“ kann darüber hinaus auf ein Exklusivprodukt bis 14 kW Kühl- bzw. Heizleistung zugegriffen werden. Mit diesen Geräten wurde ein eigener Schulungsraum eingerichtet, wo „Theorie und Praxis“ beim Umgang mit Klimasystemen durchgearbeitet werden können. Darüber hinaus finden permanent Seminare und Kundenveranstaltungen statt, wofür ebenfalls beim Neubau 2000 ein weiterer moderner Raum errichtet wurde.

„Wir wollen unseren Kunden das Leben leichter machen“, so die Kernaussage von Veit Scholl. In einem abschließenden Ge-



Das Kerngeschäft von Fischer ist und bleibt natürlich der Handel. Das Warensortiment umfasst heute über 15000 Produkte, die „schnell“ verfügbar sind



Ein 20-Mann starkes Planungsteam aus Kälte, Elektro und EDV unterstützt den Anlagenbauer umfassend, wenn es um die Abwicklung von Projekten geht. Erfahrene Monteure führen dann aus, was kommt, angefangen von Standard-Verbundsets, bis hin zu Sonderanlagen im Megawatt-Leistungsbereich

sprach erläuterte er dann, wie man sich bei Fischer die weitere Zukunft vorstellt, für die man sich ja schon bestens aufgestellt hat und wie der deutsche Kälteanlagenbau auf die Entwicklungen des Marktes aus seiner Sicht reagieren, oder besser wie er agieren sollte.

Die Arbeit leichter machen

„Wir wollen unseren Kunden die Arbeit leichter machen“, so die Kernaussage von Veit Scholl. „Für unser Ziel, ein wirklich umfassendes und zeitgemäßes Servicepaket mit hohem Kundennutzen anbieten zu können, haben wir für die Zukunft umfangreiche Investitionen getätigt. Fischer Kunden profitieren von hoher Lagerkapazität, leistungsfähigen IT-Systemen und Logistikstrukturen sowie last but not least von

einem qualifizierten und kundenorientierten denkenden Team. In der Zukunft gilt es, unser Produkt- und Leistungsangebot permanent auf den Prüfstand zu stellen und im Hinblick auf sich verändernde Anforderungen beim Anlagenbauer zu erweitern bzw. anzupassen.

Chancen gemeinsam nutzen

Besondere Chancen sehen wir dabei insbesondere in den Bereichen Online-Leistungen, Systemtechnik und Verbundkälte, aber auch der gemeinsamen Durchführung von Mitarbeiterschulungen, Marketing- und Verkaufsförderungs-Aktivitäten mit unseren aktiven Lieferanten und Kunden, beispielsweise in Richtung Klimageschäft im gewerblichen und privaten Sektor. Hier sehe ich sowohl ein großes Potential als

auch eine große Notwendigkeit für alle Beteiligten. Denn um den erfolgreichen Zugang zu gewerblichen und privaten Kunden gegenüber anderen Gewerken dauerhaft sicherzustellen und auszubauen, müssen Hersteller, Großhandel und Anlagenbauer sich zukünftig mit ihrem Produkt- und Leistungsprogramm noch aktiver, professioneller und mit einer klaren Aussage am Markt präsentieren. Denn in Zeiten immer unschärferer, geographischer und kompetenzmäßiger Marktabgrenzungen gilt mehr denn je: Professionelle Kälte- und Klimatechnik mit Qualitätsprodukten führender Markenhersteller kommt vom deutschen Kälteanlagenbauerhandwerk – nicht aus dem Baumarkt.“

A. F.



Ein weiterer Service für die Kunden: Im neuen Schulungsraum können Klimageräte praktisch vorgeführt sowie auch die Theorie durchgespielt werden. Zum Tagesgeschäft gehört natürlich der Thekenverkauf, wo das persönliche Gespräch eine wichtige Rolle spielt. Ansonsten wird „Just in Time“ geliefert