

# Krebs Consulting bietet Fachhandel-„Check“

Die Krebs Consulting GmbH & Co. KG, nach eigenen Worten die „erste Unternehmens- und Personalberatung der Werkzeugbranche“, hat Ende November ihren neuen, so genannten, Fachhandel-„Check“ für Deutschland, Österreich und die Schweiz eingeführt.



Die EZ Tools & Trade sprach dazu mit **Matthias Krebs**, Geschäftsführender Gesellschafter des in Limburg an der Lahn ansässigen Unternehmens, und **Rainer Giehler**.

### **EZ: Herr Krebs, was muss sich ein Leser der EZ unter dem Fachhandel-„Check“ vorstellen?**

**M. Krebs:** Der von uns entwickelte Fachhandel-„Check“ lässt sich am besten mit einem medizinischen Check-up vergleichen. Ähnlich wie ein Arzt überprüfen wir anhand eines eigens für unsere Branche entwickelten Analysetools die relevanten Bereiche eines Fachhändlers und analysieren alle eventuellen Schwächen und Risiken, die uns auffallen. Bei der anschließenden Präsentation der Ergebnisse erörtern wir dann mit dem oder den Verantwortlichen im Unternehmen, was unserer Meinung nach zu tun ist, um die Situation zu heilen oder zu verbessern. Stimmen die Gesprächspartner unserem Konzept zu, starten wir die aktive Umsetzung und erstellen Maßnahmenpläne.

### **EZ: Sie sprechen von allen relevanten Bereichen eines Fachhändlers. Was heißt das genau?**

**M. Krebs:** Auf unserer Liste finden sich insgesamt zehn Bereiche, die wir beim Fachhandel-„Check“ ansprechen und prüfen. Die Bandbreite reicht von Management und Sortiment bis hin zu Digitalisierung und Prozesse. Im Fokus stehen aber auch Personal, Marketing, Einkauf, IT und Vertrieb. Da viele Bereiche in einem Unternehmen direkt in Verbindung stehen und sich gegenseitig bedingen, kann man sagen: Es werden wirklich alle Bereiche geprüft und analysiert.

### **EZ: Herr Giehler Sie sind als freier Berater für Krebs Consulting tätig. Wieso, glauben Sie, braucht die Branche solch einen Fachhandel-„Check“?**

**R. Giehler:** Der Hauptgrund ist ohne Zweifel die ständige Veränderung, denen die Unternehmen ausgesetzt sind und denen sie aktiv begegnen müssen. Unabhängig, ob es die Digitalisierung, die Konkurrenz aus dem Internet oder die veränderten Wünsche des Kunden sind, was gestern noch galt, kann morgen schon komplett überholt sein. Wer bei der Entwicklung stehen bleibt, gerät so schnell unter Druck wie noch nie.

### **EZ: Das Angebot hört sich nicht wirklich neu an. Gibt es solche Angebote nicht schon in der Branche?**

**M. Krebs:** Sie können sicher sein, dass wir uns vor der Entwicklung des Konzeptes intensiv mit dem Produktionsverbindungshandel, der ja nur ein Teil der gesamten Werkzeugbranche ist, beschäftigt und geschaut haben, was darin an Beratungsangeboten schon vorhanden ist und was nicht. Das Ergebnis war am Ende eindeutig: Ein Ansatz, der in solch einer Spezialisierung Unternehmen analysiert und bewertet, mit dem Hintergrund, dass wir mit der Gründung unseres Unternehmens, das sich in seiner Vielfalt an Dienstleistung in mittlerweile drei separaten Geschäftsbereichen an den Bedürfnissen der Werkzeugbranche orientiert hat, ist noch nicht vorhanden. Wir sind uns darum auch sehr sicher, dass der Markt den Fachhandel-„Check“ gut annimmt und wir die heute schon vorhandene Kundenbasis weiter erweitern können.

### **EZ: Warum kann und soll ein Fachhändler Ihnen vertrauen? Was zeichnet sie aus?**

**M. Krebs:** Wir werben nicht zu Unrecht mit dem Slogan: „die erste Unternehmens- und Personalberatung der Werkzeugbranche“. Augenblicklich gibt es unserer Meinung nach kein Beratungsunternehmen, das über ein so tiefes und breites Wissen über die Branche verfügt und damit genau weiß, wie die Prozesse ablaufen

und wo die relevanten Stellschrauben sind. Anders ausgedrückt: Während Sie anderen, nicht branchenspezifischen Beratern erstmal den Markt und dessen Besonderheiten erklären müssen, treffen Sie bei uns auf absolute Spezialisten. Selbstverständlich gibt es ehemalige Branchenexperten, die sich in der Beratung selbstständig gemacht haben und auch sehr erfolgreich punktuell tätig sind, da sie auch wie wir Brancheninsider sind. Wie im Beispiel unserer beiden neuen freien Berater Rainer Giehler und Thomas Heeb. Die beiden sind noch viel länger in der Branche erfolgreich aktiv als ich persönlich mit meinen zehn Jahren in Fach- und Führungspositionen. Mein Ziel ist es, unseren Fachhändlern die höchstmögliche Expertise zu liefern, um somit das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Daher haben wir mit Rainer Giehler für den deutschen Markt und Thomas Heeb für den Schweizer Markt zwei sehr erfahrene Manager ins Unternehmen integrieren können. Darüber hinaus dürfen wir verkünden, dass wir bereits mit dem VTH Verband Technischer Handel einen Kooperationsvertrag geschlossen haben. Das bestätigt uns darin, mit unseren neuen Produkten den Zahn der Zeit getroffen haben. Eine gesonderte Pressemitteilung wird im Dezember dazu noch veröffentlicht.

**EZ: Wenn ein Fachhändler den Fachhandel-„Check“ beauftragt, wie lange dauert dieser und wie werden Ihre Leistungen verrechnet?**

**R. Giehler:** Da wir um die heutige operative Belastung von Führungskräften wissen, haben wir unser Analyse-Programm so

gestaltet, dass es innerhalb von wenigen Tagen abgeschlossen ist. Dennoch sind wir auf die Vorbereitung und die aktive Mitarbeit und uneingeschränkte Offenheit und Kooperation des Fachhändlers angewiesen, um letztendlich auch möglichen Optimierungsbedarf aufzudecken und mit Lösungen zu versehen.

**M. Krebs:** Für uns war es wichtig, dass wir das Pricing so gestalten, dass sich jeder Fachhändler, egal welcher Größe, dieses finanzieren kann, ohne tiefer in die Tasche zu greifen. Das Pricing sieht vor, dass wir auf den Listenpreis Rabatte geben und zur Markteinführung im Zeitraum vom 1. Dezember 2018 bis zum 1. Februar 2019 unseren Fachhändlern gerne einen Markteinführungspreis anbieten möchten. Stimmt der Fachhändler unseren Optimierungsmöglichkeiten zu und erteilt uns den Auftrag, das jeweilige Projekt aktiv umzusetzen, werden zusätzlich 50 Prozent des Preises des Fachhandel-„Check“ rückvergütet beziehungsweise mit dem Projekt verrechnet.



Fotos: Krebs Consulting

\_\_\_ Anzeige \_\_\_



Finish. First.

## OBERFLÄCHENBEARBEITUNG KOMPLETT AUS EINER HAND.

TRENNEN

SCHRUPPEN

SCHLEIFEN

REINIGEN

POLIEREN

FINISH



START WITH DRONCO.

FINISH WITH OSBORN.