

NEXT LEVEL

Im Gespräch mit RS Components DACH

AUSGABE 2020/21



[Furcifer pardalis: Pantherchamäleon]

5 WEGE ZUM ERFOLG

WIRTSCHAFTLICH ERFOLGREICH MIT
DER AGILITÄT EINES CHAMÄLEONS

Voll im Plan

Die Erweiterung des Distributionszentrums Bad Hersfeld geht in die nächste Phase.

Trotz Corona voll motiviert

Unsere Mitarbeiter sind auch in Krisenzeiten immer für Sie da!

One-Stop-Shop

Marktplätze als Chancen für die flexible Beschaffungsplanung – auch von zu Hause.

Wachstum trotz Krise

Im Interview mit Matthias Müller von GÖPEL electronic.



RS COMPONENTS – WIR BLEIBEN AN IHRER SEITE



Liebe Leserinnen und Leser,

fast ein Jahr nachdem das soziale und wirtschaftliche Leben sich dem Diktat von Covid-19 beugen musste, leben wir immer noch mit der Unsicherheit, die das Virus in unseren Alltag und die globalen Märkte gebracht hat. Die anhaltende Virusbedrohung übt nicht nur großen Druck auf die wirtschaft-

lichen Akteure aus, sondern hinterlässt auch auf verschiedenen soziopolitischen Ebenen ihre Spuren. Wir leben in einer außergewöhnlichen Zeit, die in jeder Organisation große Anforderungen an die Menschen stellt. So ist auch das monatelange Fernarbeiten und der begrenzte physische Kontakt mit Kollegen eine Härteprobe für unsere Mitarbeiter. Doch während der intensiven Lockdowns sowie in dem sogenannten „back to normal“ ließ sich unser Team nicht demotivieren und mobilisierte sich gruppenweit, um unseren Kunden gerade in diesen schwierigen Zeiten zur Seite zu stehen. Sicherlich haben auch Sie von der uneingeschränkten Verfügbarkeit unserer Sortimente profitieren können. In diesem Rahmen haben wir unter anderem alles darangesetzt, den geplanten Ausbau unseres Distributionszentrum in Bad Hersfeld trotz Lockdowns voranzutreiben. Wir liegen voll im Plan!

In dieser Ausgabe von Next Level möchten wir Ihnen einen Einblick in unseren Alltag während dieser außergewöhnlichen Zeit geben und unsere Erfahrungen und Learnings mit Ihnen teilen. Außerdem möchten wir uns an dieser Stelle herzlich bei Ihnen bedanken! Gemeinsam haben wir die Herausforderungen angenommen und nicht zuletzt dank Ihres Vertrauens und ihrer Loyalität sind wir so erfolgreich durch diese besondere Zeit gekommen. Eng an Ihrer Seite werden wir auch in diesem Jahr weiterhin Lösungen für den gemeinsamen Erfolg entwickeln. Für das neue Jahr 2021 wünschen wir Ihnen und Ihren Familien alles Gute und mehr denn je viel Gesundheit,

Ihr

Andrew Lucas, Interim Managing Director DACH

AGIL DURCH DIE KRISE

ENTDECKEN SIE IN DIESER AUSGABE WIE RS UND SEINE
GESCHÄFTSPARTNER AGIL DIE KRISE BEWÄLTIGEN



„Bereits vor über hundert Jahren erklärte Darwin die Arten-transformation. Merken Sie auch, dass dieses Selektionsprinzip sich auch heute und auch für Unternehmen verifizieren lässt? Die agilsten werden die Krise besser meistern. Ob Trigma, die schnell von T-Shirts auf Masken umdisponierte, oder das kleine Restaurant nebenan, dass sich mit Plexiglas-scheiben ausrüstet. Wer so flexibel und schnell reagieren kann wie das Chamäleon seine Hautfarbe ändert, hat die besseren Karten.“

FRANCETTE KURT, EDITORIAL MANAGER

TROTZ CORONA VOLL MOTIVIERT

RS-MITARBEITER ZEIGEN IMMER VOLLEN EINSATZ — EGAL WO



FRANK
BEHRENS,
PR & ADVERTISING MANAGER

„Mein persönlicher Mutmacher in der Krise? Ich glaube, dass die eigene Benennung der Situation eine große Rolle spielt. Daher halte ich es mit jenen, die vom Begriff der Krise zu dem einer neuen Realität übergehen. Es bedeutet Abschied nehmen von vertrauten Sicherheiten, aber es liegt auch etwas Neues vor uns. Wie immer im Leben liegt der Schlüssel zur Lösung in der Kreativität. Es hat wenig Sinn, sich über Verlorengangenes zu grämen. Es gibt viele neue Möglichkeiten.“

„Auf der Suche nach dem WLAN ist die Payroll im bunten Bühnen-Fundus gelandet – Flo-
wer Power beim mobilen Arbeiten ... alle Gehäl-
ter wurden unverändert pünktlich angewiesen!“

ANNETTE ZEGLINSKI, PAYROLL SPECIALIST



„Unsere Kunden standen zu jeder Zeit im Fokus und wir haben sehr viel positives Feedback bekommen. So wurde die Warenverfügbarkeit in vielen Gesprächen lobend erwähnt. Sätze wie diese freuen mich besonders: ‚RS ist für mich der Fels in der Brandung‘.“

THOMAS POHL,
KEY ACCOUNT MANAGER



„Mit Beginn des mobilen Arbeitens im März konnten wir im Innendienst die Erreichbarkeit für unsere Kunden zu 100 % fortführen und das Tagesgeschäft ohne größere Einschränkungen bewältigen. Als Team sind wir mehr zusammengewachsen, es findet täglich ein digitaler Austausch statt um unseren Service und die Anforderungen unserer Kunden weiter zu forcieren. Auch wenn uns die Pandemie weiterhin steuern wird, sehen wir bei RS der Zukunft positiv entgegen und stellen uns den Herausforderungen am Markt.“

JAN HEINZINGER,
SALES MANAGER INTERNAL SALES SÜD



INNOVATIONSTRUCK MAX: AB JANUAR MIT NEUER AUSSTATTUNG DURCH DACH

Technik zum Anfassen, selbstverständlich unter Berücksichtigung aller notwendigen Hygienemaßnahmen und maximaler Besucheranzahl innerhalb des Trucks. Vereinbaren Sie ganz einfach einen Termin unter **RMax@rs-components.com** und wir besuchen Sie mit der neuesten Ausstel-

lung unserer Partner: ERSÄ, FLUKE, SIEMENS, PHOENIXCONTACT, TRACO POWER, TE Connectivity, ROHDE & SCHWARZ, BOSCH, EA-Elektro-Automatik, FLIR, SCHNEIDER Electric, KEYSIGHT, WERA und natürlich RS PRO. Mehr Informationen finden Sie online auf unserer Webseite. Wir freuen uns auf Sie! ✓

Die Erweiterung des Distributionszentrums Bad Hersfeld hat ein Finanzvolumen von 65 Millionen Euro. Es handelt sich um eine der Schlüsselinitiativen im Rahmen der

65 MIO. EURO

Zukunftsstrategie von RS Components und um einen wichtigen Baustein auf dem Weg des Distributors zur „First Choice Supply Chain“. Ziel ist es, Lieferanten wie Kunden weltweit Spitzenleistungen zu bieten.

VOLL IM PLAN

UPDATE BAD HERSFELD



AUFGEPASST!

Haben Sie Interesse, Teil des RS Components Teams in Bad Hersfeld zu werden? Das Karrierecenter auf unserer Website lädt alle Interessierten zur Kontaktaufnahme ein:
de.rs-online.com

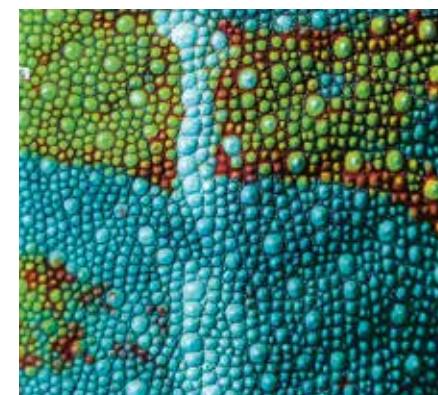
Die Erweiterung des Distributionszentrums Bad Hersfeld geht in eine neue Phase. Im August 2020 hat RS den neuen Erweiterungsbau vom ausführenden Bauunternehmen übernommen – damit ist die Planung für den Go-live im August 2021 voll im Soll. Die neuen elektronischen Prozesse wie MTO/MTS (make to order bzw. make to stock) ermöglichen in Zukunft noch schnellere Lösungen für kundenindividuelle Produkte. Zusätzlich werden die deutlich erhöhten Kapazitäten dabei helfen, Produkte noch zügiger zu unseren Kunden zu bringen. So werden ab Inbetriebnahme 500.000 Produkte zentral ab Lager verfügbar sein. Mit der Investition in Automation, wie dem Dematic Shuttle, den Goods-to-Person-Stationen oder den smarten Packstationen können die Lieferungen in Zukunft noch reibungsloser das Lager verlassen und Märkte in ganz Europa bedient werden. Trotz der neuen automatisierten Systeme wird das Personal am Standort nicht reduziert – im Gegenteil: Aktuell hält RS Components am Standort Bad Hersfeld Ausschau nach erfahrenen Elektrikern, Mechatronikern sowie Personalprofis. Darüber hinaus setzt sich RS für die ständige Entwicklung und Qualifizierung der Belegschaft ein und so bietet auch das Erweiterungsprojekt den Mitarbeitern vor Ort viele Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten. ✓



Trotz der Herausforderungen von Covid-19 läuft während des Großprojektes der Regelbetrieb weiter und das Distributionszentrum bietet Kunden stets das gleiche hohe Serviceniveau, das sie erwarten.

1. INVESTITION

VEREINFACHTE STEUERUNGSLOGIK
& TECHNOLOGIE-FÜHRERSCHAFT



Organisationen, die in Abhängigkeit von Prioritätsänderungen flexibler steuern können, sind in Krisenzeiten besser in der Lage, schnell auf geänderte Parameter zu reagieren. Organisationen mit unflexibler Steuerung und starrer Budgetpolitik vergeben möglicherweise neue Chancen, die sich durch die Krise auftun.

SAFETY FIRST

BEI DER ERWEITERUNG DES RS DISTRIBUTIONSZENTRUMS KOMMEN SIEMENS NOT-AUS-SCHALTER DER NEUESTEN BAUART ZUM EINSATZ.

Die Erweiterung des RS Distributionszentrums in Bad Hersfeld ist ein echtes Großprojekt und damit später alles reibungslos funktioniert, zählt jedes Detail. Dies gilt besonders beim Thema Sicherheit. Ein erstklassiges Lagerverwaltungssystem gepaart mit einem technologisierten Lagersystem führt zur grundsätzlichen Änderung in der Lagerhaltung vom Ansatz „Person zur Ware“ hin zum Schema „Ware zur Person“. Die automatisierte Lager- und Fördertechnik bedarf einer umfassenden und zuverlässigen Sicherheitslösung. Bei der Fehlfunktion einer Förderanlage garantieren Not-Aus-Schalter ein schnelles Stoppen. Mit der Serie SIRIUS ACT hat Siemens hier genau das Richtige zu bieten. Und da der Hersteller nun seit fast 30 Jahren mit RS Components auf dem deutschen Markt in zuverlässiger Partnerschaft zusammenarbeitet, beantwortete sich die Frage nach den passenden Not-Aus-Schaltern für das Distributionszentrum in Bad Hersfeld so gut wie von allein.

Die Drucktaster und Signalisierungseinheiten der Serie SIRIUS ACT von Siemens umfasst Drucktaster, Leuchtmelder und Schalter, die intelligent, zuverlässig und physisch robust sind. Unter extremen Bedingungen getestet gewährleisten sie eine lange nutzbare Lebensdauer und eine hohe Zuverlässigkeit, auf die sich die Mitarbeiter im neuen Distributionszentrum verlassen können. ✓



Sven Schröder, Leiter der
EGH Vertrieb Deutschland
bei Siemens



„Wir freuen uns sehr, RS Components bei diesem Zukunftsprojekt mit ebenso wegweisender Technik unterstützen zu können. Der modulare Ansatz der SIRIUS ACT Reihe und ihre einfache Montage zeichnen sie für den Einsatz in Großprojekten ganz besonders aus. Gerade bei einem Not-Aus-Schalter ist aber auch die Zuverlässigkeit entscheidend. Wir wünschen RS Components für den weiteren Fortschritt des Projekts alles Gute und freuen uns darauf, das erweiterte Distributionszentrum nach der Fertigstellung selbst in Augenschein zu nehmen.“

RS COMPONENTS – ÖSTERREICH UND SCHWEIZ

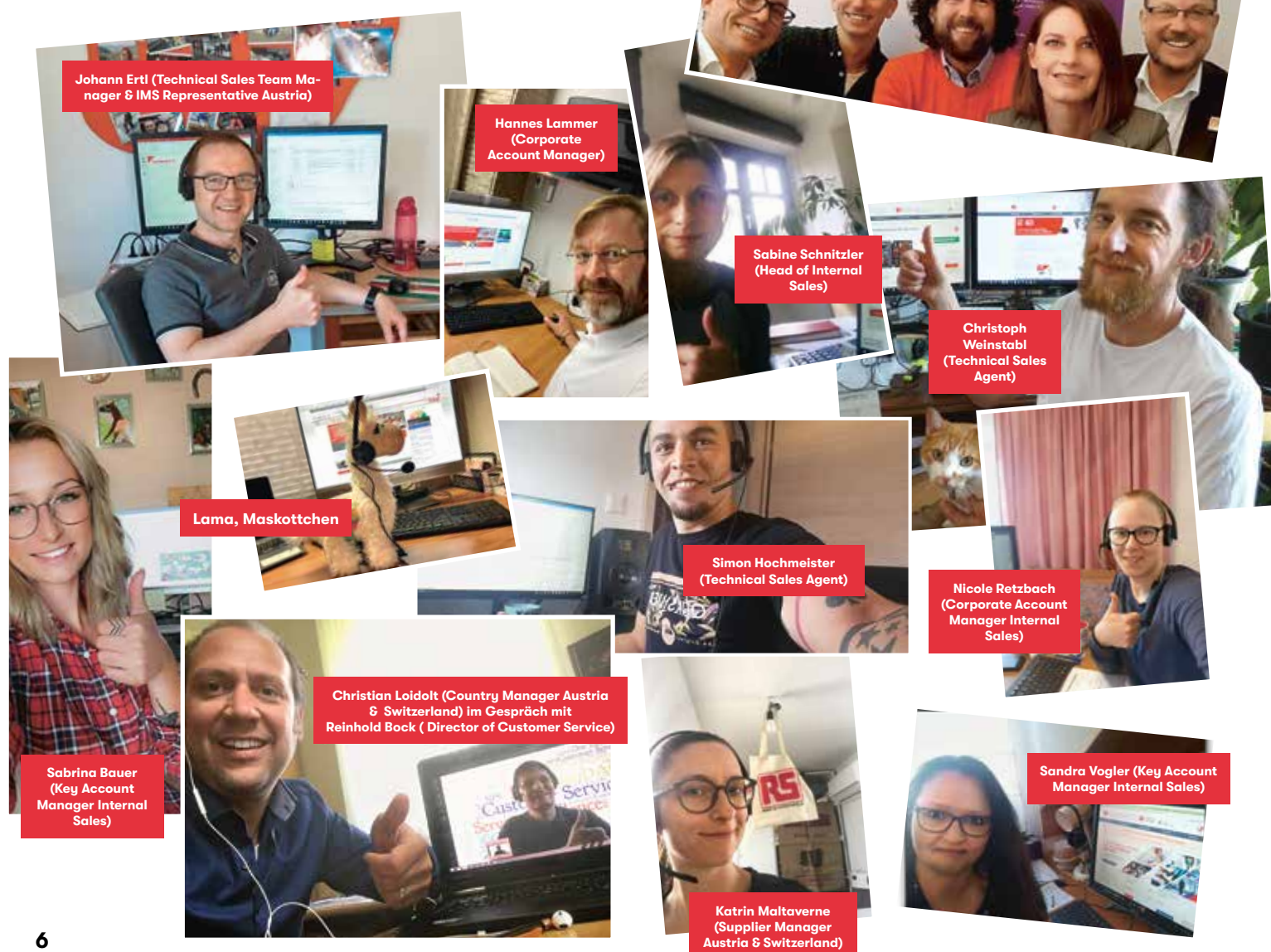
Auch an unseren Standorten in Gmünd und Wädenswil mussten wir uns auf länderspezifische Regulationen und Möglichkeiten des Arbeitens einstellen. Unsere Mitarbeiter an beiden Standorten haben die veränderte Situation aber voller Motivation mit Flexibilität und einer schnellen Reaktionsfähigkeit angenommen und herausragende Arbeit geleistet. In Zeiten physischer Distanz profitieren wir ganz besonders von unseren technologischen Möglichkeiten in der Telekommunikation, aber auch im eProcurement. Speziell an den Standorten in Österreich und der Schweiz haben wir schon vor Jahren begonnen, massiv in den Bereich eCommerce zu investieren. Mittlerweile generieren wir über 60 % unseres Umsatzes online! Durch die Webanbindung unserer integrierten eCommerce-Lösungen und kundenfreundlichen Services sind wir auch in schwierigen Zeiten ein zuverlässiger Partner. Wir freuen uns darauf, unseren individuellen Full-Service nach Abschluss der Ausbaumaßnahmen in Bad Hersfeld in diesem Jahr noch weiter zu verbessern – denn davon werden auch unsere Kunden in Österreich und der Schweiz enorm profitieren. Daher blicken wir sehr zuversichtlich auf 2021 und gehen fest davon aus, dass wir gemeinsam mit Ihnen viel erreichen können!

✓ RS Leadership Team für Österreich & Schweiz



SERVUS!

MITARBEITER AUS ÖSTERREICH UND DER SCHWEIZ
SENDEN GRÜSSE AUS DEM HOMEOFFICE

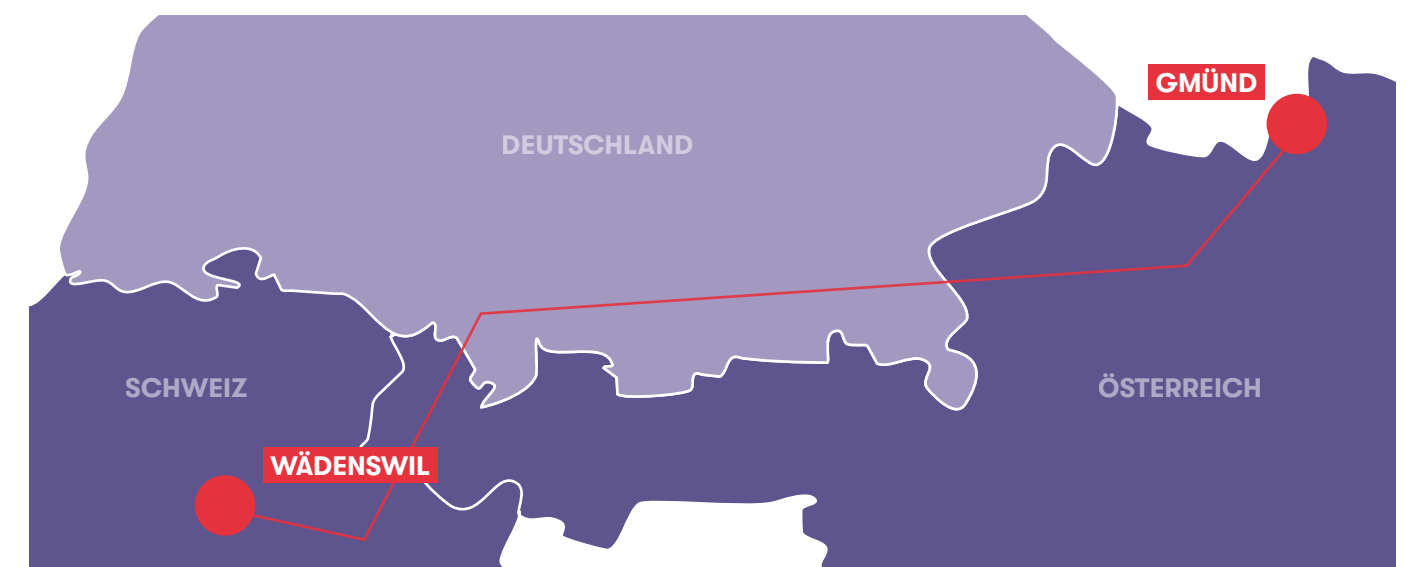


40 JAHRE GMÜND – ZENTRUM DER KUNDENZUFRIEDENHEIT

In Gmünd hat Kundenzufriedenheit Tradition. Gegründet wurde der Standort bereits 1980 (damals noch als Verospeed HandelsgesmbH). 1992 wurde daraus dann RS Components Österreich. Innerhalb Österreichs ist besonders die gute geografische Lage von Vorteil: Die Nähe zur tschechischen Grenze mit direkter Zugverbindung nach Wien machen RS hier besonders flexibel und mobil. Hauptverantwortlich für den Erfolg in Österreich ist aber selbstverständlich das motivierte Team vor Ort. Am Standort Gmünd haben wir nicht umsonst bereits seit Jahren die höchste Kundenzufriedenheit. Das hat uns auch dazu veranlasst, unser Kundenservice-Team hier auszubauen und breiter aufzustellen. Im Herbst 2019 wurde Gmünd daher auch zum Zentrum des Customer Service für die gesamte DACH-Region, mit beinahe einer Verdopplung der Mitarbeiter von 35 auf 64. ✓

„Der Lockdown war für uns eine echte Herausforderung: Alle Mitarbeiter in Gmünd haben von zu Hause aus gearbeitet. Aber durch deren Disziplin ist es uns gelungen, den Service Level auch in dieser schwierigen Zeit hoch zu halten. Die Anzahl der telefonischen Kontakte ist in dieser Zeit nicht merklich gesunken. Besonders stolz sind wir auf das positive Feedback unserer Kunden, sowohl am Telefon aber auch in den Kommentaren via VOC-Befragung. Hier zeigt sich, dass das Customer Service Front Office schon lange keine reine Kostenstelle mehr ist, sondern einen echten Mehrwert für unser Business darstellt, der am Ende den Unterschied macht.“

REINHOLD BOCK –
DIRECTOR OF CUSTOMER
SERVICES, CENTRAL EUROPE



WÄDENSWIL – INTERNATIONAL UND PERSÖNLICH

Auch in der Schweiz ist RS mit voller Stärke vertreten. Mit jährlich 20 % Wachstum gehört der kleine, aber feine Standort zu unseren dynamischsten Regionen: In Wädenswil, am schönen Züricher See, betreut ein eigenständiges Full-Service-Team inklusive Außendienst unsere Schweizer Kunden vor Ort und kann so die individuellen Wünsche bestmöglich bearbeiten. Das RS Team aus der Schweiz zählt mit fünf Mitarbeitern dabei zu einem der kleinsten Standorte, ist aber sprachlich einer der internationalsten! Die Kollegen sind ganz selbstverständlich viersprachig unterwegs und beherrschen neben Englisch und Deutsch auch Französisch und Italienisch – und natürlich nicht zu vergessen Schwyzdäutsch! ✓

RS PRO BESONDERS
STARK IN ACH

Unsere Eigenmarke RS PRO ist bei unseren Kunden in Österreich und Schweiz besonders beliebt und erfolgreich. Hier entfallen bereits etwa 15% des gesamten Umsatzes auf die Qualitätseigenmarke – Tendenz steigend!



LEADERSHIP IM FOKUS

RS COMPONENTS DACH ist Teil einer global vernetzten, regional agierenden Organisation. Dank unseres weltweiten Netzes können wir unseren Kunden und Lieferanten eine Vielzahl außerordentlicher Leistungen aus einer Hand bieten. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen einige der Schüsselfiguren unseres Global Leadership Teams vor.



BARONESS RONA FAIRHEAD

VORSITZENDE ELECTROCOMPONENTS PLC, START FEBRUAR 2021

Zwischen 2017 und 2019 diente Rona als Staatsministerin im Ministerium für Internationalen Handel des Vereinigten Königreichs. Als ehemalige Vorsitzende der BBC begann sie ihre Karriere bei Bain & Company und überzeugte im Laufe ihrer herausragenden Karriere bereits in Topmanagementpositionen bei Pepsi Co, Bombardier, British Aerospace, Oracle, HSBC und der Financial Times. Mit ihrer Expertise im Business-, Medien- und Regierungssektor wird Rona eine ganzheitliche Perspektive in die Gruppe einbringen. Auch der Himmel und das Meer sind vertraute Sphären für Rona, sie besitzt einen Pilotenschein und ist begeisterte Taucherin. ✓

MIKE ENGLAND

COO ELECTROCOMPONENTS PLC, START APRIL 2020

Als Chief Operating Officer bei Electrocomponents Plc (RS Components, Allied, IESA und OKdo) übernahm Mike die Führung eines £2 Milliarden



VIDEO
NEXT LEVEL
ANSEHEN

schweren globalen Vertriebspartners, der über 1 Million Kunden in über 80 Ländern bedient. Eine beeindruckende Aufgabe. Das Rüstzeug dafür sammelte Mike mit einem Abschluss in Business Management und Ingenieurwesen der Universität Birmingham. Mit seinem Charisma und seiner schier unerschöpflichen Energie wurde Mike für seine über 7.000 Angestellten so schnell zum inspirierenden Leader. In seiner Rolle als EMEA Präsident (2018-2020) hat Mike bereits stark zu unserer Leistungskultur beigetragen: Er führt mit Leidenschaft und fördert engagierte und zuverlässige Mitarbeiter. Er motiviert und inspiriert durch Authentizität, Bescheidenheit und Transparenz – klare Hierarchien sind ihm dabei nebensächlich. Neben einem vollen Familienleben und viel Sport widmet er sich in seiner Freizeit seinem Engagement für Kinder mit Krebserkrankungen. ✓



PODCAST ANHÖREN

Lessons in Digital Strategy/Transformation

LINDSLEY RUTH

CEO ELECTROCOMPONENTS PLC, START APRIL 2015

Lindsley verfügt über einen Abschluss der Texas A&M University und mehr als 22 Jahre Senior-Management-Erfahrung im Bereich Electronics und Industrial-Distribution. Er engagiert sich besonders für unsere Inklusions-Strategie, die an vier Hauptprioritäten ausgerichtet ist: Wohlbefinden, LGBTQ+, Geschlecht und Herkunft. Ein weiteres wichtiges Anliegen ist für ihn der Bü-



rokratieabbau: „Wir müssen in der Lage sein, Dinge in einem Rutsch umzusetzen, [...] indem wir auf unternehmerisches Denken, Innovation und Kreativität setzen. Das sind die zentralen Faktoren, um herausragende Leistungen für unsere Kunden und Lieferanten zu garantieren.“ Lindsley lebt in Texas. In seiner Freizeit spielt er leidenschaftlich gerne Klavier. ✓

PETER MALPAS

PRESIDENT EMEA RS COMPONENTS, START AUGUST 2020

Peter kam 2016 als Director of Sales & Customer Service Nord-europa zu RS. Zuvor hielt er Führungspositionen bei Brammer Plc, Festo und IMO Precision Controls. Er ist Maschinenbau-konstrukteur mit über 20 Jahren Berufserfahrung. In seinen vorherigen Funktionen bei RS arbeitete Peter erfolgreich daran, Kundenzufriedenheit und Sales-Effektivität zu verbessern und die Wertschöpfung für unsere Kunden und Lieferanten durch technologische Innovation und verbesserte Dienstleistungen noch weiter voranzutreiben. Zudem setzt Pete sich mit viel Herzblut für Bildungsprogramme ein, die junge Leute über das Ingenieurwesen aufklären und für eine Karriere in dem Sektor begeistern wollen. ✓

2. VISION

JE STABILER VISION (WARUM) WERTE (WIE) UND MISSION (WAS), DESTO AGILER IST DIE ORGANISATION



„Organisationen sollten sich auf ihre Fähigkeiten des anpassungsfähigen und kreativen Handelns konzentrieren. Die aktuelle Covid-19-Realität zwingt alle Unternehmen dazu, ihre Strukturen zu überdenken, neu zu definieren und schnell zu reagieren. Aber vor dem Hintergrund dieser herausfordernden Bedingungen gibt es auch immer wieder Chancen. Unsere Aufgabe ist es, sie zu erkennen und beweglich genug zu sein, um vorteilhaft auf „das Neue und Andere“ zu reagieren. Ich glaube, Veränderung ist eine Konstante in unserem Leben. Wenn wir wirklich kundenorientiert sind, werden wir unsere Dienstleistungen und Produkte auf die Bedürfnisse unserer Kunden zuschneiden müssen. Agile Organisationen sind entwicklungswillig und bereit, sich selbst zu verändern, um sich den Bedürfnissen ihrer Kunden anzupassen.“

PETER MALPAS, PRESIDENT EMEA RS COMPONENTS



MEET & THINK AT ATRIUM LOUNGE

EINE UNTERHALTUNG MIT
MANUELA ROTH, RS COMPONENTS
SALES MANAGERIN ECOMMERCE.

In dieser Rubrik trifft Francette Kurt, Editorial Managerin von Next Level, Kollegen und Kolleginnen aus unterschiedlichen Teilen des Unternehmens zu inspirierenden Gesprächen, die über den Horizont des Tagesgeschäfts hinausgehen.

strongtogether. So findet man Manuela Roth in den sozialen Medien. Normalerweise tourt sie auf Konferenzen oder Events quer durch ganz Europa. Denn für Manuela gilt: „Networking is the key“. Die Philosophie der RS Components Sales Managerin eCommerce basiert auf Teamwork, Austausch, Kommunikation, der Erweiterung von Denkweisen und interkulturellen Kompetenzen. „Wer einmal die Möglichkeiten einer internationalen Community erlebt hat, der möchte nicht zurück an seinen einsamen Schreibtisch“, sagte Michaela noch wenige Monate bevor die internationale Covid-19-Pandemie uns alle in den Lockdown und das Homeoffice zwang. Die räumliche Isolation konnte Manuela aber nicht davon abhalten, mit ihrer Community im Austausch zu bleiben. Nur wenige Tage nach Beginn der Kontaktbeschränkungen gründete Manuela eine Übungsgruppe zum gemeinsamen Home Workout. Auch Sie haben sicherlich in dieser Zeit erlebt, dass die zu Hause improvisierten Arbeitsplätze oft zu Rückenschmerzen führen können. Zusätzlich zur physischen Gesundheit starteten Manuela und ihre Kollegen und Kolleginnen zudem eine Gesprächsreihe zu den Themen Stress, Burn-out und Wellbeing.

Für Manuela gehört Bewegung und soziales Miteinander einfach dazu. Letztes Jahr fuhr sie mit dem Rad von Bayern über die Alpen bis nach Venedig. „Das war anstrengend, aber auch ein großes Erfolgserlebnis“, erzählt sie. Dieses Jahr möchte sie am Triathlon in der mittleren Distanz in der Slowakei teilnehmen. Dass Manuela begeisterte Sportlerin ist, ist kein Wunder. Denn dort sind die gleichen Stärken gefragt, die auch ihren beruflichen Alltag definieren: „Disziplin, zielgerichtetes Denken, die Kraft, auch angesichts von Hürden nicht aufzugeben, und natürlich Zusammenarbeit.“ Egal ob es sich um Teamkollegen beim Training oder im Job handelt, gemeinsam ist man immer stärker. „Auf eProcurement-Plattformen vertreten zu sein, ist für einen Distributor unabdingbar. Es gibt keinen Grund, sich vor Konkurrenz zu fürchten. Wir arbeiten alle gemeinsam daran, Kunden mehr Auswahl und einen hochwertigen Service zu bieten. Ein gemeinschaftliches, internationales und kollaboratives Vorgehen erlaubt uns, noch agiler zu sein. Klassische Eins-zu-eins-Verkaufsgespräche verlieren dabei an Bedeutung. Der Plattform- und Community-Ansatz wird unsere kommerziellen Aktivitäten in den kommenden Jahren immer stärker prägen.“

Im vertieften Gespräch mit Manuela wird mir klar, warum sie keine Angst vor Veränderung hat. Als Pflegekraft mit Spezialisierung auf Anästhesie und Intensivpflege in das Berufsleben gestartet, veränderte Manuela den Kurs ihrer Laufbahn mit einem Studium in Geschichte, Film und Politik zu einem MBA der RSM Rotterdam – einige Monate später heiratete sie ihre niederländische Freundin und begab sich auf eine weitere spannende Reise der kulturellen Diversität. Manuela hat keine Angst, ihre Träume zu verfolgen und sich in neue Situationen zu begeben. Nicht zuletzt, weil jede Situation eine Chance ist, neue interessante Menschen kennenzulernen und Kontakte zu knüpfen. ✓



ZUM SCHLUSS GAB MANUELA MIR NOCH
EIN PAAR TIPPS FÜR ERFOLGREICHES
NETWORKING.

1. VIRTUELLE EVENTS ORGANISIEREN

Virtuelle Events stellen mehr denn je eine wertvolle Alternative dar. Bei ihrer Planung und Durchführung ist es wichtig, die Teilnehmer als echte Mitgestalter zu gewinnen. Sie können somit einen wertvollen Beitrag zum Erfolg leisten. Die Chat- und Diskussionsfunktionen sollten allen Teilnehmern dabei ständig zur Verfügung stehen. So können Teilnehmer das Event aktiv mitgestalten und zum Beispiel durch das Teilen von Case Studies zur Lernerfahrung beitragen.

2. SOCIAL MEDIA WIRKSAM NUTZEN

Social Media ist ein guter Weg, wichtige Kontakte zu knüpfen, ohne den Druck eines persönlichen Meetings oder einer unvorbereiteten spontanen Begegnung. Interessante Persönlichkeiten oder Gleichgesinnte lassen sich einfach in Communities wie LinkedIn, GooglePlus oder Twitter finden. Ein Kommentar unter einem ihrer Beiträge oder eine Nachricht zum Thema und schon haben Sie einen guten Gesprächseinstieg.

3. PERSÖNLICHKEIT GEWINNT

Wenn wir ehrlich sind, sehen Sie die meisten Menschen, die Sie auf großen Veranstaltungen treffen, nie wieder. Trotzdem wird die Arbeitswelt nach wie vor vom persönlichen Austausch bestimmt. Wenn Sie neuen Kontakten im Gedächtnis bleiben wollen, sollte das Networking nicht nur aus Business-Talk bestehen. Sonst wirken Sie zwar fachlich kompetent, aber auch farblos und langweilig. Das erschwert Ihrem Gegenüber, sich emotional mit Ihnen zu verbinden und sich später an Sie zu erinnern. Persönliches macht Sie einzigartig und unvergesslich!

4. SEIEN SIE GROSSZÜGIG MIT WISSEN, TIPPS UND EMPFEHLUNGEN IM GESPRÄCH MIT NICHTWETTBEWERBERN

Ihre Hilfsbereitschaft wird anderen im Gedächtnis bleiben und Ihnen vielleicht bei Gelegenheit mit Geschäftsempfehlungen gedankt. Sie gewinnen in jedem Fall, denn andere bei ihrem Erfolg zu unterstützen, ist ebenso lohnenswert wie selbst erfolgreich zu sein.

DIE GANZE VIELFALT VON RS COMPONENTS

WIR ARBEITEN MIT ÜBER 2.500 FÜHRENDEN ANBIETERN FÜR ELEKTRONIK, AUTOMATION UND INSTANDHALTUNG ZUSAMMEN UND BIETEN IHNEN EIN EINZIGARTIGES SORTIMENT VON MEHR ALS 500.000 PRODUKTEN.

Automation



Elektrik und Messtechnik



Halbleiter



Steckverbinder, passive Bauelemente und Elektromechanik



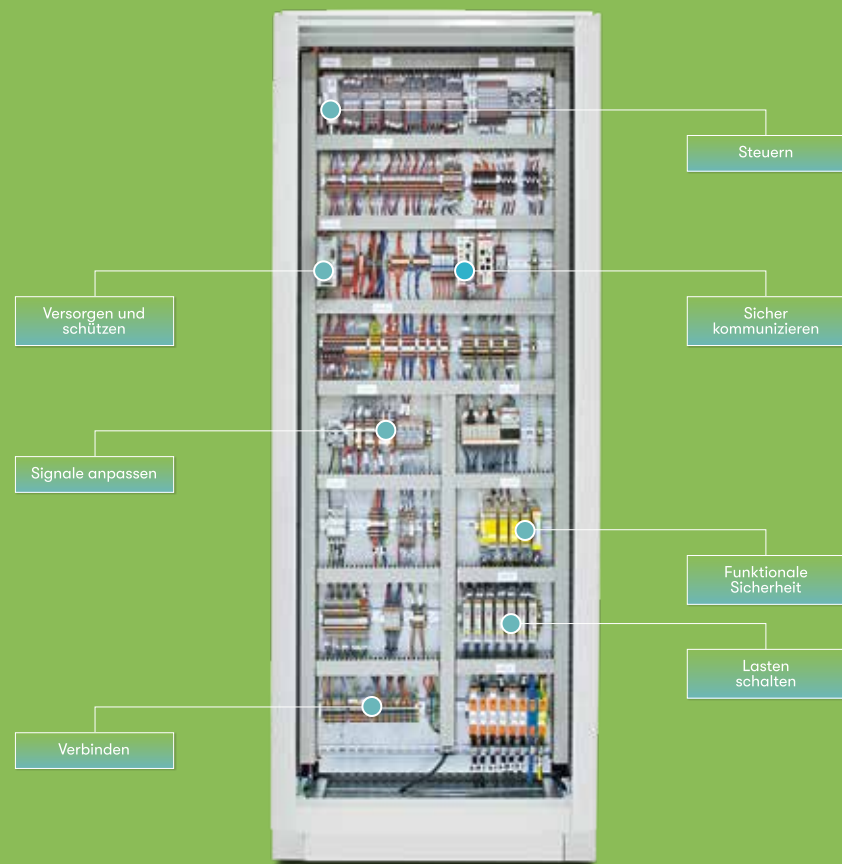
Werkzeuge und Verbrauchsmaterialien





SCHNELL INSTALLIEREN MIT SYSTEM

COMPLETE line



TECHNOLOGISCH FÜHRENDE PRODUKTE

Mit dem umfangreichen und abgestimmten COMPLETE-line-Produktportfolio bauen Sie Schaltschränke schnell und einfach auf. Dank einheitlichem Design und einheitlicher Haptik installieren Sie die COMPLETE-line-Produkte besonders einfach. Dadurch sparen Sie Zeit bei Montage, Inbetriebnahme und Wartung. Alle COMPLETE-line-Produkte verfügen über die Push-in-Anschlussstechnik. So verdrahten Sie gesamte Applikationen schnell und werkzeuglos. ✓

IHRE VORTEILE

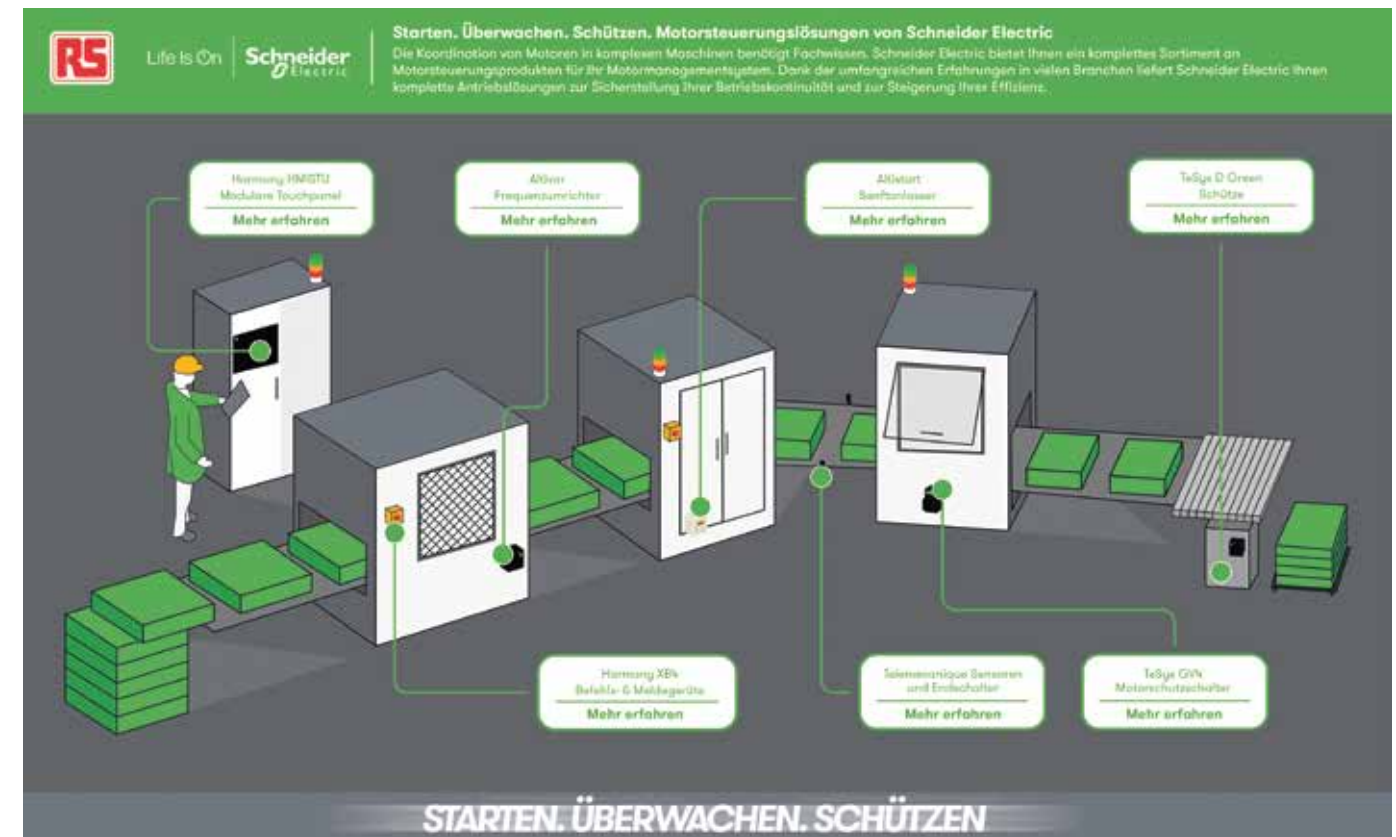
- » Einfache Handhabung und hochwertige Optik dank Durchgängigkeit in Funktion und Design
- » Schnelle, werkzeuglose Installation mit der Push-in-Anschlussstechnik
- » Reduzierter Aufwand in Produktion und Logistik durch standardisiertes Zubehör für Brücken, Markieren und Prüfen
- » Der komplette Schaltschrank aus einer Hand mit den technologisch führenden COMPLETE-line-Produkten

GUT ZU WISSEN: IM ZENTRUM DER ELEKTRONIK

Anfang 2018 verlegte RS sein Headquarter für den Bereich Elektronische Komponenten, also Halbleiter, Interconnect und Passive Bauteile nach München. Mit dem Büro direkt am Messege- lände befinden wir uns im Herzen der europäischen Halbleiter-Indus- trie, was die Bedeutung des deut- schen Marktes – und seiner Kunden – für unseren internationalen Erfolg unterstreicht. Die Zentralen vieler

namhafter Partner wie Infineon, ON Semiconductor, STMicroelectronics, TDK oder Renesas sind hier nur einen Katzensprung entfernt. Unser Fokus am Standort ist das strategische Lie- ferantenmanagement. Dank Mitar- beitern mit langjähriger Erfahrung, einer hervorragenden Vernetzung im Elektronikmarkt und einem Ver- ständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden in Zentraleuropa, konnten wir in den vergangenen drei Jahren

viele Erfolge verzeichnen. So haben wir seit der Eröffnung die Zusam- menarbeit mit unseren Lieferanten weiter intensiviert und konnten das RS Produktangebot stetig um neue Lieferanten im Halbleiterbereich er- weitern. Als Anbieter im Bereich Elek- tronik gestartet, ist RS Components mit seiner einmaligen Produktpalette und Expertise in allen industriellen Bereichen ein wahrer 1-Stop-Shop. ✓



START.CONTROL.PROTECT. MOTOR-STEUERUNGS- LÖSUNGEN VON SCHNEIDER ELECTRIC

Die Koordination von Motoren in komplexen Maschinen erfordert umfangreiches Expertenwissen. Schneider Electric bietet ein komplettes Sortiment an Produkten für Motorsteuerung und Motormanagement. Unsere Erfahrung in allen Industriezweigen macht es uns möglich, komplette Antriebslösungen zu liefern, die Ihr Projektrisiko minimieren und die Leistungsfähigkeit Ihrer Maschinen optimieren. Systemplattformen wie TeSys und Altivar bieten Ihnen digitale Analytik für die vorbeugende Instandhaltung, unterstützen Sie bei der Verbesserung Ihrer Effizienz und somit der Senkung Ihrer Betriebskosten. Sie erhalten Zugang zu einem umfassenden Angebot an neuer Motorsteuerungstechnologie und allen Komponenten, die Ihr Geschäft voranbringen. ✓

WELT AM DRAHT

Single Pair Ethernet (SPE) gilt als einer der Megatrends im Bereich der industriellen Datenübertragung. Wir haben uns mit dem Thema beschäftigt und präsentieren Ihnen ein White Paper zum Thema Ethernet als Lösung im Bereich der industriellen Verbindungstechnik. Des Weiteren gibt unser Artikel Ihnen praktische Hilfestellung beim Entwurf von Schaltungen für Single Pair Ethernet. ✓



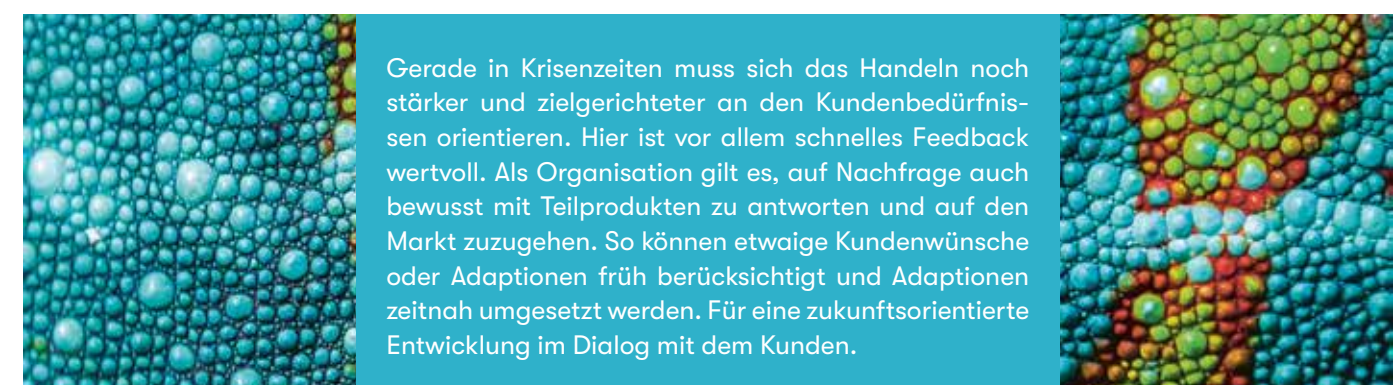
ZUM WHITE PAPER



ZUM ARTIKEL

3. KUNDENNÄHE UND KUNDENZENTRIERTHEIT

PORTFOLIO STÄNDIG OPTIMIEREN DURCH REGELMÄSSIGE KUNDENGESPRÄCHE





AGILITÄT DURCH FLACHE HIERARCHIE BEI GÖPEL ELECTRONIC

INTERVIEW MIT MATTHIAS MÜLLER



Matthias Müller
Public Relations bei
GÖPEL electronic

Wir freuen uns, unseren Lesern die Firma GÖPEL electronic vorzustellen, Herr Müller, wir sind ganz Ohr!

Seit 1991 dreht sich bei GÖPEL electronic alles um die Themen Test, Qualitätssicherung und Prüftechnologie. Wir unterstützen mit unseren Prüf- und Inspektionssystemen für elektronische Baugruppen und Leiterplatten unsere anspruchsvollen Kunden bei der Einhaltung ihrer Qualitätsversprechen. All unsere Prüftechnologien finden Fertigungsfehler auf jeder Stufe des Produktlebenszyklus – vom Design bis End-of-Line. Ziel ist ein tadelloses Endprodukt, um teure Reklamationen oder sogar rufschädigende Rückrufaktionen zu vermeiden. Die Test- und Inspektionssysteme werden in allen Branchen eingesetzt, die in Verbindung zu Elektronik stehen; hauptsächlich aber in den Bereichen Automobil- und Medizintechnik, Luftfahrt und Industrieelektronik. Wir entwickeln und fertigen unsere Lösungen am Hauptstandort in Jena/Thüringen, verfügen dabei über weltweite Niederlassungen und ein globales Service-Netzwerk.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit RS?

Kurz gesagt – hervorragend. Die Zusammenarbeit mit RS ist sehr gut. Wir fühlen uns durch den Außendienst sehr konstruktiv und zielführend betreut. Uns werden regelmäßig neue Produkte präsentiert, somit sind wir immer auf dem Laufenden. Auch dass uns Produktalternativen von RS PRO angeboten werden, die qualitativ gleichwertig sind, schätzen wir. Die Zusammenarbeit mit dem Innendienst läuft ebenso gut; es wird stets gewährleistet, dass Angebote und Reklamationen bearbeitet, Lieferfristen eingehalten und allgemeine Anliegen zu unserer Zufriedenheit gelöst werden.

Wie wird bei Ihnen die Beschaffung organisiert?

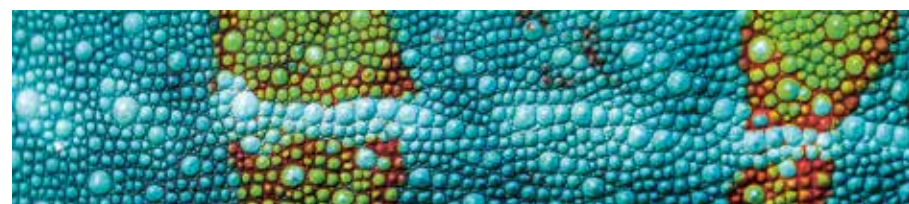
Unsere Unternehmenskultur ist geprägt durch flache Hierarchien, hohe Selbstverantwortung und flexible Handlungsspielräume. Deswegen ist unsere Beschaffung dezentral organisiert und wird immer projektorientiert betrachtet. Somit können wir uns schnell an neue Situationen und Auftragslagen anpassen.

Welchen Einfluss hat die Covid-19-Pandemie auf das Geschäft von GÖPEL electronic?

Glücklicherweise waren die negativen Folgen der Pandemie für die GÖPEL electronic GmbH bisher nur in überschaubarem Maße spürbar.

4. KOLLABORATION, SELBSTORGANISATION & NEUER LEADERSHIP-STIL

HOHE SELBSTORGANISATION UND DELEGATION
VON ENTSCHEIDUNGEN IN DIE TEAMS



Obwohl wir über verschiedene Geschäftsbereiche verfügen, hat sich gezeigt, dass ein enges Zusammenarbeiten verschiedener Abteilungen und Bereiche unabdingbar ist. Eine flach-hierarchische Struktur lässt Unternehmen flexibel reagieren und sich schnell an neue Umstände anpassen. Mit diesem Lösungsansatz sehen wir uns gewappnet für die Zukunft.

HOLGER DAMM, TECHNIKER, GÖPEL ELECTRONIC



17 JAHRE KUNDENVERBUNDENHEIT

Juli 2019 – Roadshow mit unserem Innovations-truck MAX am Standort Jena. Von links nach rechts: Alexander Baessler, Key Account Manager (RS), Michael Zilch, Corporate Account Manager (RS), Holger Damm, Techniker GÖPEL electronic

Das liegt in erster Linie an unseren verschiedenen Geschäftsfeldern. Während einige Bereiche vor Herausforderungen standen, konnten andere Felder starkes Wachstum verzeichnen. Unsere Kunden kommen aus unterschiedlichsten industriellen Sektoren. Medizintechnik, Telekommunikation und 5G sind stark technologiegetrieben und haben im laufenden Jahr maßgeblich profitiert. Das spüren wir im positiven Sinne auch. Auf der anderen Seite bieten wir bei GÖPEL electronic ein sehr breites Spektrum an Testlösungen für unterschiedlichste Einsätze: von integrierbaren Einzelkomponenten über Systeme und Subsysteme bis hin zu Turnkey-Solutions. Viele Kunden sind nicht ausschließlich im produzierenden Gewerbe unterwegs, sondern investieren speziell in diesen Zeiten in Forschung und Entwicklung. Dort haben sich unsere Produkte vielerorts etabliert.

Was sind die Erkenntnisse aus dieser für alle schwierige Phase?

In unseren Augen zeigt sich in dieser Zeit ein „Survival of the fittest“. Das bedeutet: Nicht der Größte überlebt, sondern derjenige, der sich rasch an die Situation anpassen kann. Es ist immens wichtig, Gefahrenpotenziale und Wachstumspotenziale rechtzeitig zu erkennen. Agilität ist dabei das Stichwort: Wir müssen proaktiv handeln, um notwendige Veränderungen herbeizuführen.

Herr Müller, merci!

Das Interview führte Francette Kurt.



MARKTPLÄTZE – EINE MÖGLICHKEIT DER MOBILEN EINKAUFsverwaltung

Anbieter wie Amazon zählen mit Sicherheit zu den großen Gewinnern des vergangenen Jahres. Wir wickeln private Bestellungen, Warenkörbe und Wunschlisten wie selbstverständlich über Marktplätze und Apps ab.

Da stellt sich automatisch die Frage, warum wir nicht auch unser Tagesgeschäft mit dieser Methode abwickeln? Denn auch für industrielle Beschaffungslösungen ist diese Form des Einkaufs eine einfache Lösung. Eine die RS seit Jahren mitgeht.

In meiner Rolle als Corporate Account Managerin und Spezialistin für die indirekte Beschaffung über Marktplätze, erlebe ich seit vielen Jahren die positive Entwicklung indirekter Vertriebswege über B2B-Marktplätze. Im Zeitalter vernetzter Systeme und IOT (Internet of Things) eine nur natürliche Entwicklung.

Die aktuelle Ausnahmesituation und der für viele sehr spontane Umzug ins Homeoffice im März 2020 brachte, oft notwendigerweise, viele kreative Arbeits- und Arbeitszeitleösungen hervor. Dazu zählen auch flexible Beschaffungsvorgänge und die Beschaffungsplanung von zu Hause. Dabei ist es vollkommen egal, ob morgens um 4, mittags um 12 oder abends um 23 Uhr – wir sind für Sie da.

Die Ausnahmesituation der vergangenen Monate hat die digitale Beschaffung sicherlich nochmals aus einer Not heraus befeuert. Aber welche Gründe auch immer uns vom Büroarbeitsplatz fernhalten, die Beschaffung über Marktplätze ist ein gangbarer Weg, die Warenversorgung aufrechtzuerhalten, auch wenn das Warenwirtschaftssystem nicht mit ins Homeoffice umgezogen ist. Egal ob es sich um internationale Player mit One-Creditor-Systemen wie Mercateo, psg oder Meplato, oder um Marktplätze wie den Conrad Marketplace und Wucato handelt: RS ist dabei, allen voran unsere starke Eigenmarke RS PRO. Zudem haben Sie wie immer die Möglichkeit, den direkten Kontakt zu uns als Lieferant zu suchen. Denn auch wenn das Leben digitaler wird, hinter unserem breiten Produktangebot stehen motivierte Menschen die Projektanfragen, Sonderwünsche oder Kleinserienbedarfe, die über den Einzelteilbedarf des Marktplatzes hinausgehen, gerne und kompetent bearbeiten. Wir sind für Sie da! ✓

Mirjam van der Most
Corporate Account Manager, Specialist Market Places





NEXT LEVEL

RS PRO BOT

DER NEUE STAR AUF YOUTUBE

Alle „RS PRO BOT“ Videos finden Sie auf youtube.com/rscomponents



Ein RS PRO Original – Dürfen wir vorstellen, unser neuer Markenbotschafter: der RS PRO BOT. Der RS PRO BOT wurde im Mai 2020 mit einer großen Medienkampagne gelauncht und ist seitdem das Gesicht unserer Marke RS PRO. Vielen unserer Kunden ist der lebenswerte, kleine Roboter ebenso wie uns bereits sehr ans Herz gewachsen. Mit seiner verlässlichen, professionellen, aber auch humorvollen Art ist er der perfekte Markenbotschafter.

Auf unserem YouTube-Kanal finden Sie mehrere animierte Videos, in denen Sie den RS PRO BOT in Aktion erleben können. In aufwendig produzierten Clips begleiten wir unseren neuen Hauptdarsteller unter anderem bei der Zertifizierung der RS PRO-Produkte. Jedes Produkt, welches das RS PRO-Gütesiegel erhält, muss aufwendige Prüfungen durchlaufen. So auch der Schraubenzieher, den der kleine Roboter in einem seiner Auftritte einer umfassenden Qualitätskontrolle unterzieht. Denn

das RS PRO-Gütesiegel steht für geprüfte Qualität und wird nach strengen Vorgaben vergeben. Unser Prüfungsprozess erkennt und beseitigt potenzielle Produktmängel oder Herstellungsfehler. So stellen wir sicher, dass RS PRO-Produkte den gängigen Industriestandards entsprechen, und genauso gewissenhaft verläuft auch die Kontrolle des Schraubenziehers durch unseren RS PRO BOT. Ob Hitze, Kälte oder Druck, der Schraubenzieher wird unter allen Bedingungen getestet. Erst nachdem er jede Prüfung bestanden hat, verleiht ihm der kleine Roboter am Ende das Gütesiegel für ausgezeichnete Qualität.

Für Massimiliano Rottoli, der die Figur des kleinen tüfelnden Roboters gemeinsam mit seinem Team entwickelt hat, verkörpert der RS PRO BOT die Werte unserer Eigenmarke RS PRO: „Die Qualität jeder Anwendung hängt von der Qualität eines jeden einzelnen Teils ab. Es kommt immer auf das Detail an. Diese Liebe zum Detail, die Verlässlichkeit und Qualität – dafür steht RS PRO und unser PRO BOT.“

UNSER QUALITÄTS-VERSPRECHEN

Wir sind so überzeugt von der Qualität unserer Produkte, dass wir drei Jahre Herstellergarantie gewähren. Wenn Sie sich für ein preiswertes Produkt entscheiden, sollten Sie keine Qualitätseinbußen hinnehmen.



Zum Video



BACKSTAGE STORIES

EPISODE #2: REEEMOOT WORKING

Zusammenarbeit in Zeiten von Corona – einer im Büro, einer zu Hause, im wöchentlichen Wechsel. Eine herausfordernde Aufgabe, zusammen den technischen Inhalt einer Broschüre zu gestalten ... Die „Test & Measurement“ hat Deadline – ein Lieferant möchte in letzter Minute noch ein brandaktuelles Produkt einbringen. Aber Robert Sohn und sein Kumpel Werner aus der Abteilung Marketing lassen sich durch nichts aus der Ruhe bringen.

Ein hektischer Tag im Büro:



Weißt du eigentlich, dass deine Kamera an ist? Wie siehst du denn aus? Du wirkst ja echt tiefenentspannt.

„Um Öffe!“ Mensch Robert! Mach dir keine Sorgen. Ich weiß doch Bescheid und wir arbeiten schon „under pressure“ an der Webseite! – Ah warte. Es hat geklingelt. Das müsste DHL mit meiner neuen Siebträgermaschine aus Mailand sein. Robert, ich melde mich später ...

Ich sag dir, es geht hier Spitz auf Knopf. Ich glaube, ich bin alleine im Büro und heute gefühlt auch der Einzige, der arbeitet ... Du weißt, dass wir die Unterstützung von eCommerce brauchen. Sag mal, wo steckst du eigentlich? Ist das dein neues Hintergrundbild? Robert, wo genau bist du im „Homeoffice“?

EINE WOCHE SPÄTER

Wieder im Büro mit dem notwendigen Abstand



Die Broschüre ist echt top geworden! Wenn man bedenkt, wie schnell alles gehen musste.

Ja, ich bin auch sehr zufrieden. Übrigens haben wir ganz sicher 1,5 m zwischen uns, zeig' mir doch mal dein wahres Gesicht!



Robert und Werner empfehlen die 55 W Lötstation Weller WX 2010



Ich bin ja gerne zu Hause, aber sich endlich mal wieder live sehen zu können ist unersetzlich.



Du brauchst auf jeden Fall einen Zweikreiser! So kannst du Espresso und Milchschaum gleichzeitig zubereiten. Und der perfekte Druck ist wichtig ... Ach Robert, das ist Technik, es ist einfach genial!

Im Sommer hat der Spuk bestimmt ein Ende. Davor musst du mir aber ein paar Kaffeemaschinen-Tipps geben – ich kann schließlich bis dahin nicht jeden Nachmittag ins Café um die Ecke.

RS Best.-Nr. 202-4887

BALD IST DIE MILLIONEN- GRENZE GEKNACKT!

IM SOMMER 2020 FEIERTE DIE VON RS COMPONENTS INS LEBEN GERUFENE ONLINE-DESIGN- UND ENGINEERING-PLATTFORM DESIGNSPARK MIT EINEM RELAUNCH DER SEITE IHR ZEHNJÄHRIGES JUBILÄUM.

Über 970.000 Mitglieder zählt die Innovationsplattform DesignSpark bereits. In der Community finden Techniker und Ingenieure Informationen, Hilfestellungen und Fachwissen, um ihre Projekte schnell und kompetent voranzutreiben. RS Components feiert das zehnjährige Jubiläum der Online-Plattform mit neuem Design und zusätzlichen Funktionen. Die auf Nutzerfeedback basierenden Änderungen machen die beliebte Seite noch nutzerfreundlicher: Die Oberfläche ist nun noch übersichtlicher und ermöglicht so einfacheres Auffinden und Anwenden von Inhalten. Verbesserte Such- und Filtertools sowie farbcodierte Abschnitte erleichtern die Navigation und verbessern die User Experience.

4 GUTE GRÜNDE DESIGNSPARK ZU NUTZEN

- » Unterstützung durch die Community
- » Entdeckung von neuen Technologien
- » Umfassende Bibliothek
- » Kostenlose Software

Vielleicht hat einer der Mitglieder die Antwort auf Ihre Frage? Probieren Sie es einfach aus!

DESIGNSPARK.COM

„ALS WIR DESIGNSPARK IM JAHR 2010 INS LEBEN RIEFEN, GING ES UNS DARUM, ENTWICKLER AUF ALLEN EBENEN ZU UNTERSTÜTZEN. DIES GILT NOCH HEUTE.“

MIKE BRAY, GROUP VP OF INNOVATION AND DESIGNSPARK

Seit dem Launch im Juli 2010 hat sich DesignSpark zu einer Ressource weltweit genutzt und geschätzt wird. Die Plattform bietet Lösungen, Hilfe und Software, die Entwickler ganzheitlich im Entwicklungsprozess unterstützt: von der Idee bis zur Fertigung. Insbesondere Rapid-Prototyping ermöglicht Ideen schnell zur Marktreife zu bringen. Die frei verfügbare Sammlung professioneller DesignSpark-Softwarepakete für Design, mechanische Konstruktion und die Elektrik wurden bereits millionenfach von Fachleuten sowie Studierenden weltweit genutzt, um Designprojekte zu verwirklichen.

Auch im Bereich der Bildung- und Ausbildung ist DesignSpark ein zuverlässiger Partner. Wir engagieren uns in Universitäten und Schulen. Projekte und Wettbewerbe auf der Webseite sollen die jüngere Generation zu inspirieren, sich an MINT-Aktivitäten zu beteiligen. In diesem Jahr gibt es eine Reihe von Wettbewerben auf der neuen DesignSpark-Website und auf den Social-Media-Kanälen, die technisch Interessierte jeden Alters animieren sollen. ✓

ALLE
4 SEKUNDEN
WIRD EIN BEITRAG AUF DER
WEBSEITE GELESEN

ALLE
12 SEKUNDEN
LÄDT EIN INGENIEUR EIN
DESIGN-ASSET HERUNTER.

ALLE
20 SEKUNDEN
WIRD EIN DESIGNSPARK
SOFTWARE-TOOL GEÖFFNET.

ALLE
3 MINUTEN
MELDET SICH EIN NEUES MIT-
GLIED IN DER COMMUNITY AN.

CONNECTED THINKING VORTEILE VON MRO-STRATEGIEN

Eine gute Maintenance-, Repair- and Operations- (kurz MRO) Strategie hilft Unternehmen nicht nur in schwierigen Zeiten agil zu bleiben und Kosten einzusparen. Fehlende MRO-Strategien führen dazu, dass Erstausrüster (OEM-Betriebe) oft ineffektive Strukturen und Kostenverluste im Bereich der Beschaffung und Lagerung von MRO-Gütern haben. Dabei ist eine gute MRO-Strategie eine einfache und nachhaltige Möglichkeit erhebliche Einsparungen zu erzielen und die Produktivität im gesamten Unternehmen zu verbessern.

„Einer der größten Kostenfaktoren für OEMs sind ungeplante Ruhezeiten“, sagt Helen Alder, Head of Knowledge beim Chartered Institute of Procurement and Supply (CIPS), „Es gibt viele Gründe für eine gute MRO-Strategie,

aber der wichtigste ist wohl, dass essentielle Zuliefererprodukte ihre Produktion zum Stillstand bringen können, wenn etwas schiefgeht und diese nicht schnell ersetzt werden können ... Die Antwort sind zuverlässige Zulieferer“.

Eine der kostenwirksamsten Methoden der MRO-Beschaffung ist die Anzahl der Lieferanten so gering wie möglich zu halten, sagt Brendan Free, Industry Sector Manager bei RS Components.

Es sei wichtig, dass die ausge-

wählten Lieferanten möglichst viele Produkte abdecken. „Konsolidierung von Beschaffungspartnern ermöglicht eine bessere Übersicht und Kontrolle über MRO-Ausgaben“, erklärt er.

Oft treffen Ingenieure schnelle Kaufentscheidungen und wählen bekannte Zulieferer, ohne auf die umfassenden Zusammenhänge in Bezug auf eine MRO-Strategie oder bestehende Verträge mit anerkannten Lieferanten zu achten. „Dieses Handeln scheint auf einem persönlichen Level erstmal harmlos, aber ich habe schon Organisationen mit 30 oder 40 Standorten mit mehr als 10.000 Zulieferern gesehen. Das ist unfassbar ineffizient und bedeutet fast zweifelloso vermeidbare Kosten für das Unternehmen“, so Free.

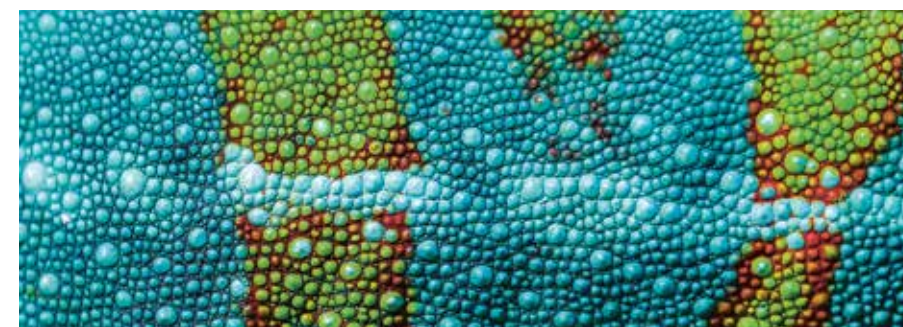
Eine MRO-Strategie sollte also auch immer in Kommunikation mit den Nutzern im Unternehmen erstellt werden. Das Procurement-Team muss Bedarfe in Erfahrung bringen und dann sichergehen, dass die ausgewählten Zulieferer diese abdecken. Der Wechsel zu einem MRO-Partner sollte für die Mitarbeiter im Unternehmen so einfach wie möglich gestaltet werden. Das funktioniert vor allem durch integrierte eProcurement-Systeme wie das von RS Components. Einfache Bestellprozesse erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass der Nutzer seine Verhaltensweisen ändert und seine MRO-Bedarfe bei den Vertragspartnern bestellt. ✓



Zum Artikel

5. NETZWERK & INNOVATION

HÖHERER INNOVATIONSGRAD



Interdisziplinäre Teams wirken als Brutkasten für innovative Ideen und Ansätze. Außerdem verfügen agile Organisationen öfter über offene Ökosysteme und profitieren in Krisenzeiten von diesem Netzwerk.

NUTZEN SIE ALLE VORTEILE MIT RS:



Produkte ab Lager verfügbar

Ein Großteil der Produkte aus unserem Sortiment ist direkt ab Lager verfügbar. Jeden Monat kommen Tausende neuer Produkte hinzu. Wir machen es Ihnen leicht, die optimalen Komponenten für Ihre Arbeit zu finden.



Wo und wann Sie es benötigen

Mit unseren Lieferoptionen erhalten Sie Ihre Bestellung immer genau wann und wo Sie diese benötigen, vom Lieferplan bis zur Kurierlieferung noch am selben Tag. Verfolgen Sie Ihre Bestellung online vom Lager bis zur Auslieferung.



RS in Zahlen

- » Über 750.000 Kunden weltweit
- » Über 500.000 Produkte
- » Über 2.500 führende Lieferanten
- » Vier Hauptwarenlager in EMEA
- » Über 45.000 ausgelieferte Bestellungen täglich
- » Mehr als 5.300 Mitarbeiter in 28 Ländern



Schnell und einfach zum Ziel

Produkte suchen, auswählen und bestellen – ganz einfach dank der intuitiven Suche, Navigation und Filterfunktion. Prüfen Sie mit nur einem Blick Verfügbarkeit und Lagerbestand Ihrer gewünschten Ware.

de.rs-online.com

RS COMPONENTS IMMER IN IHRER NÄHE

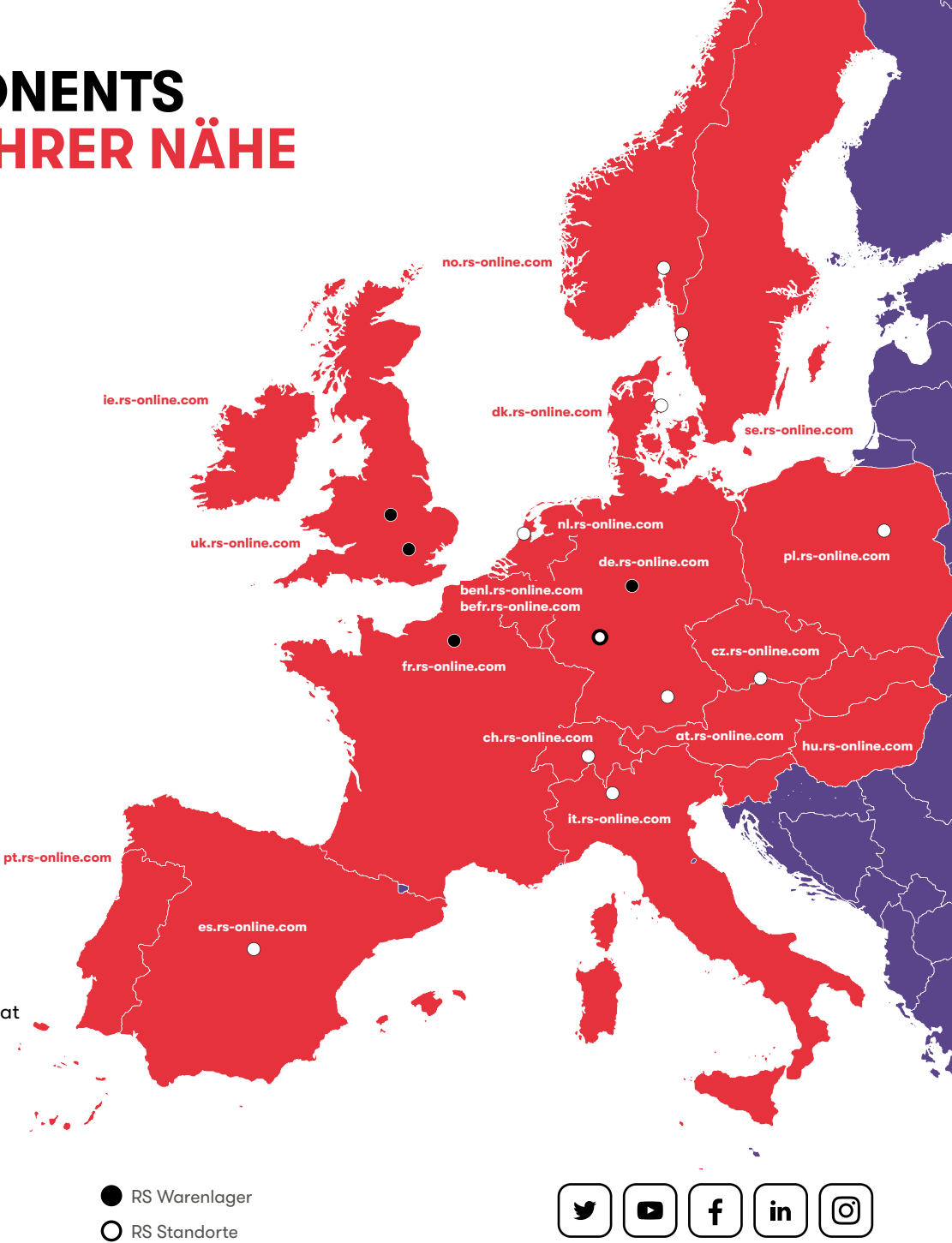
Standort Frankfurt
RS Components GmbH
Mainzer Landstr. 180
60327 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 5800 14 803
E-Mail: rs-gmbh@rsonline.de

Standort Bad Hersfeld
RS Components GmbH
Distributionszentrum
Am Schloß Eichhof 2
36251 Bad Hersfeld
Telefon: +49 6621 170 119

Standort München
RS Components GmbH
Vertriebsbüro München
Riem Arcaden
Willy-Brandt-Allee 2
81829 München
E-Mail: anfrage@rsonline.de

Standort Österreich
RS Components
Handelsgesellschaft m.b.H.
Albrechtser Str. 11,
3950 Gmünd (Österreich)
Telefon: +43 2852 53765 178
E-Mail: verkauf@rs-components.at

Standort Schweiz
RS Components GmbH
Zweigniederlassung Wädenswil
Holzmoosrütistrasse 2A
8820 Wädenswil (Schweiz)
Telefon: +41 44 283 61 90
E-Mail: sales@rsonline.ch



● RS Warenlager
○ RS Standorte



AUCH MIT ABSTAND SO NAH RS COMPONENTS DACH — IMMER AN IHRER SEITE



IMPRESSUM Herausgeber RS Components GmbH, Mainzer Landstr. 180, 60327 Frankfurt am Main - Andrew Lucas – **V.i.S.d.P** Frank Behrens – **Art Direction, Redaktionsleitung** Francette Kurt – Kontakt: nextlevel@rs-components.com, de.rs-online.com – **Gestaltung & Redaktion** mfk corporate publishing GmbH: Sebastian Fuchs, Matthias Fuchs, Kim Vollrodt, Annina Sudeck – **Druck** Volkhardt Caruna Medien GmbH & Co. KG – **Bilder** Bigstock: fotosebek / byrdyak, Foto Rimbach Mainz, GÖPEL electronic, RS Components, Siemens AG