

Schnelle Suche nach dem passenden Ersatzteil

Herstellerunabhängige Online-Plattform klickparts wächst weiter und ist voll lieferfähig

HALLBERGMOOS (PFW). Seit knapp einem Jahr bietet klickparts im Online-Vertrieb herstellerunabhängig Ersatzteile und Wartungsprodukte für Baumaschinen namhafter Fabrikate. Allein seit September wurde das Portfolio verzehnfacht, inzwischen sind weit über 120 000 Produkte im Webshop unter klickparts.com verfügbar. Das junge Unternehmen ist auch während der Corona-Krise weiterhin voll lieferfähig. Klickparts-Geschäftsführer Stephan Bäumler erläutert im Gespräch die Ziele, Herausforderungen und Funktionsweise des Shops sowie den unmittelbaren Vorteil für die Kunden.

BAUBLATT: Herr Bäumler, Sie versprechen Ihren Kunden, dass die Ersatzteilsuche auf klickparts einfach ist. Wie funktioniert Ihr Webshop denn genau?

STEPHAN BÄUMLER: Unser Anspruch ist schnell formuliert: Wir wollen es dem Kunden so einfach wie möglich machen. Zum einen dadurch, dass wir Ersatzteile und Wartungsprodukte für Maschinen der unterschiedlichsten Hersteller und Gerätetypen anbieten. Zum anderen in der Handhabung. Das Herzstück unseres Shops ist die Suchfunktion. Klar, wenn ich ein Ersatzteil für meine Baumaschine suche und ich habe noch die Originalteilenummer, dann ist das relativ einfach. Bei uns kann man in das Suchfeld den Gerätetypen, den Baumaschinenhersteller, das entsprechende Produkt oder eben die Artikel- sowie die Produktnummer eingeben und bekommt den benötigten Artikel angezeigt.

BAUBLATT: Gab es da Vorbilder?

STEPHAN BÄUMLER: Dabei haben wir uns in puncto Handhabung immer von der Überlegung leiten lassen: „Was kennt der Kunde von den normalen Verbrauchershops, wie Amazon oder Zalando, schon?“ Wir gehen davon aus, dass der Kunde da im beruflichen Umfeld auch keine Abstriche machen möchte. Doch das ist noch nicht alles. Unsere Suche ist dank künstlicher Intelligenz im Hintergrund selbstlernend. Das heißt, sie wird immer besser.

BAUBLATT: Momentan sorgen im öffentlichen und wirtschaftlichen Leben vor allem die Entwicklungen bezüglich des Coronavirus (Covid-19) für große Verunsicherungen und teilweise erhebliche Einschränkungen. Wie stark ist klickparts betroffen und wie wirkt sich die Krise aus?

STEPHAN BÄUMLER: Als junges Unternehmen trifft uns die Krise zu einem Zeitpunkt, an dem wir noch nicht auf einen festen Kundenstamm aufbauen kön-

nen. Dennoch sehen wir uns bei aller Unsicherheit vergleichsweise gut gerüstet für diese Ausnahmesituation. Glücklicherweise haben wir seit unserem Start im vergangenen Jahr nicht nur unser Sortiment erweitert und neue Lieferanten aufgenommen, sondern auch konsequent Lieferketten und Logistik verbessert. Zusätzlich sind wir als Online-Shop von den Entwicklungen natürlich weniger betroffen als der traditionelle Handel. Doch gerade vor dem Hintergrund der angesprochenen Anstrengungen in der Vergangenheit kann ich sagen, dass wir trotz der Krise jetzt und auf jeden Fall mittelfristig voll lieferfähig sind und unsere Kunden zuverlässig versorgen können.

BAUBLATT: Wie viele Produkte haben Sie denn inzwischen im Shop und welche Artikel sind das?

STEPHAN BÄUMLER: Produktseitig haben wir seit letztem Sommer eine wahre Offensive gestartet. Es ist uns gelungen, seit September letzten Jahres unser Portfolio mehr als zu verzehnfachen. Inzwischen haben wir mehr als 120 000 Produkte im Shop. So haben wir allein für Komatsu Baumaschinen mehr als 15 000 Teile im Angebot, über 16 000 für Yanmar/Schaeff und für viele andere Hersteller wie Volvo, Liebherr, Hitachi oder Doosan ähnliche Teilebestände.

BAUBLATT: Was bedeutet das auf der Lieferantenseite?

STEPHAN BÄUMLER: Diese Produktoffensive war natürlich nur möglich, weil wir auch die Anzahl der Lieferanten, mit denen wir zusammenarbeiten, ständig erhöhen und neue Partner gewinnen. Dabei machen wir es uns bei der Wahl unserer Lieferanten nicht einfach. Wir legen großen Wert darauf, dass wir Lieferanten gewinnen können, mit denen wir gemeinsam wachsen und uns entwickeln können. Prominente Partner sind ZF, Würth, ITR/USCO, Guma-Tech und viele weitere.

BAUBLATT: Wie sieht es bei Ihnen mit den Lieferzeiten aus?

STEPHAN BÄUMLER: Da wir mit unserem Angebot vorrangig auf turnusmäßige Wartungen und Reparaturen abzielen, liegen unsere Lieferzeiten – je nach Verfügbarkeit der Teile und im Standardversand – bei zwei bis drei Tagen. Dabei erfolgen Versand und Lieferung der Ersatzteile und Wartungsprodukte nach einem festen Muster von unserem zentralen Logistikzentrum in der Nähe von Köln. Immer öfter liefern wir aber direkt vom Hersteller und falls gewünscht, ist ebenfalls die Zustellung per Nachtexpress möglich.

BAUBLATT: Klickparts verspricht absolute Transparenz dem Kunden gegenüber. Wie ist das zu verstehen und auf welche Bereiche bezieht sich das?

STEPHAN BÄUMLER: Bei uns hat der Kunde von Anfang an den totalen Überblick. Er sieht sofort, ob das Ersatzteil in seine Maschine passt und was es kostet. Das ist in der Branche einzigartig, aber in den anderen Consumer-Shops selbstverständlich. Wenn man bei Amazon oder Zalando nach Schuhen sucht, steht da natürlich der Preis. Genauso ist das bei uns mit einer Achse und allen anderen Artikeln. Der Nutzer – ob eingeloggt, registriert oder nicht – sieht auf einen Blick, was der Artikel kostet, ob er verfügbar ist und wie lange die Lieferzeiten sind.

BAUBLATT: Was kann der Kunde noch sehen?

STEPHAN BÄUMLER: Zusätzlich sind die verschiedenen Qualitätsstandards dargestellt. So hat der Kunde die Wahl zwischen dem Original-Ersatzteil, einem Produkt vom Zulieferer und einem preisgünstigen Nachbau. Für Achsen haben wir noch ein weiteres Highlight, wir haben detaillierte Explosionszeichnungen, auf denen die komplexen Bauteile exakt dargestellt werden. So muss der Kunde nicht die komplette Achse bestellen, sondern er kann auch einfach



Klickparts-Geschäftsführer Stephan Bäumler.
Foto: klickparts

die entsprechende Baugruppe, das gewünschte Einzelteil und die erforderliche Stückzahl ordern.

BAUBLATT: Wer ist Ihre klassische Zielgruppe?

STEPHAN BÄUMLER: Wir glauben, dass unser Angebot für Unternehmen unterschiedlichster Größe interessant ist. Das kann sowohl das größere Bauunternehmen mit eigenen Werkstätten und Monteuren sein als auch ein kleinerer Betrieb, wie etwa im Garten- und Landschaftsbau, wo der Eigentümer noch selbst an der Maschine schraubt.

BAUBLATT: Ist der Shop jetzt fertig oder was sind Ihre nächsten Ziele?

STEPHAN BÄUMLER: Der Shop ist naturgemäß nie fertig und wird sein Angebot ständig erweitern und verändern. Aber wir sehen uns noch lange nicht am Ende unserer Bemühungen. Wir sind klar wachstumsorientiert – quantitativ und qualitativ. Schon mittelfristig werden wir unser Produktportfolio mehr als verdoppeln und immer mehr Zulieferer und Hersteller gewinnen. Unser Ziel ist es, eine breite Kundenbasis aufzubauen und sozusagen ein „One-Stop-Shop“ für Ersatzteile und Wartungsprodukte für Baumaschinen aller Größen und Fabrikate zu werden, damit verbunden sind auch recht ehrgeizige Umsatzziele. Natürlich müssen wir auch die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen abwarten und berücksichtigen. Dennoch kann ich verraten, dass wir auch mittelfristig in anderen europäischen Ländern präsent sein wollen.

Radlader online konfigurieren

Bernd Hopp nutzt neue digitale Tools für seinen Galabaubetrieb

OFFENBURG (SR). Probesitzen und Probefahren: Das ist nicht länger mehr ein Muss. Wer ein neues Auto sucht, muss dafür nicht zwingend immer ein Autohaus aufsuchen. Gerade in Zeiten wie diesen, wo Social Distancing, also Abstand halten, das Gebot der Stunde ist, sind digitale Informationskanäle gefragt. Mittlerweile bieten sämtliche großen Automobilhersteller für ihre Pkw Online-Konfiguratoren an. Doch auch Bauunternehmen können sich ihre Wunschmaschine inzwischen online bequem vom PC oder Tablet aus konfigurieren: 2017 hat Zeppelin erstmals ein solch digitales Tool für Cat Geräte entwickelt, das durch Anwenderfreundlichkeit, einen logischen Aufbau sowie ein optisch ansprechendes Erscheinungsbild überzeugen sollte. Drei Jahre später hat es immer mehr Anwender gefunden. Einer von ihnen ist Bernd Hopp. Der Geschäftsführer der Hopp Garten GmbH aus Offenburg stellte über den Zeppelin Online-Konfigurator die Ausrüstung seines neuen Cat Radladers 908M zusammen und startete darüber eine Preis Anfrage. Diese erreichte Tobias Kölbl, Zeppelin Verkaufsrepräsentant der Niederlassung Freiburg, just in dem Moment, als sein Vorgänger und Kollege Eugen Steiert in den Ruhestand verabschiedet wurde.

Mit der Entscheidung zum Kauf hat sich Bernd Hopp erst noch etwas Bedenken erbeten – wegen der auftretenden Corona-Krise wollte er die Entwicklung abwarten. Doch im April hat er dann Nägel mit Köpfen gemacht, sodass einer Maschinenauslieferung Mitte Mai nichts mehr im Wege stand. Aufgrund der Corona-Krise brummt das Geschäft mit Gärten. „Daher wollten wir nicht mehr länger warten. Viele Leute wollen es sich nun zu Hause schön machen und eine Rückzugsfläche schaffen, denn keiner weiß, ob wir dieses Jahr überhaupt in den Urlaub fahren oder fliegen können und da wird dann eben der Garten zur Erholungssoase gestaltet“, räumt der Firmenchef ein. So gibt es rund 25 Kilometer um den Firmensitz herum genug zu tun für das 30 Mitarbeiter starke Team und die neue Arbeitsmaschine.

Für Bernd Hopp ist es das erste Gerät von Caterpillar. „Wir freuen uns schon auf eine enge und gute Zusammenarbeit mit Zeppelin. Der erste Eindruck hat bislang schon überzeugt. Wir hatten in der Vergangenheit das eine oder andere Angebot, doch es liegt bereits über zehn Jahre zurück. Über eine Mailingaktion für den Winter wurde ich auf den Zeppelin Konfigurator aufmerksam und habe ihn gleich ausprobiert. Die Bedienung war logisch und selbsterklärend. Lediglich bei der Aufnahme der Anbaugeräte wie Schaufel und Palettengabeln war ich mir nicht ganz sicher, welche die richtige ist. Aber hier hat mich dann Herr Kölbl beraten, der sich umgehend bei mir gemeldet hat“, sind die Erfahrungen, die der Firmenchef mit den Zeppelin Online-Angeboten

gemacht hat. Der Konfigurator enthält eine ausführliche Beschreibung der Grundausstattung inklusive 360-Grad-Innen- und Außenansichten des Cat 908M. Kunden müssen sich dann zwischen der Standardvariante oder weiteren Extras wie Klimaanlage, Radio, Rundumleuchte oder Deluxe-Kabine, Rohrbruchsicherung oder Zusatzpakete für Straßenfahrt, Ladeeinrichtung oder beides entscheiden. Hinzu kommen dann noch Aspekte wie zum Beispiel Sonderlackierung, High-Flow-Hydraulik oder Rückfahrwarneinrichtung. Zur Auswahl stehen verschiedene Schnellwechseleinrichtungen – die ISO-Variante ist es dann geworden, denn das Unternehmen will die Vielseitigkeit der Kompaktmaschine ausschöpfen. Der neue Cat 908M soll den firmeneigenen Lkw mit Tandemanhänger mit bis zu 15 Kubikmetern Erde und Aushub beladen. Die Baumaschine ist mit ihren 6,4 Tonnen der größte Lader im Maschinenpark. „Wir wollen damit in Zukunft schneller und effizienter Ladeaufgaben bewältigen. Das Gerät ist vor allem für unsere Großbaustellen gedacht“, führt Bernd Hopp aus. Zukünftig könnte der neue Radlader auch Aufgaben im Winterdienst übernehmen und zum Schneeräumen eingesetzt werden – das sind zwar vorerst nur Gedankenspiele, aber für den Firmenchef durchaus eine Option. Genauso wie der Einsatz als Kehrmaschine, über die Bernd Hopp nachdenkt, wenn er später möglicherweise einen Kehrbesen für den Cat 908M anschafft.

Der Galabauer steht digitalen Tools wie dem Zeppelin Konfigurator grundsätz-



Firmenchef Bernd Hopp (links) mit seinem Sohn Kevin Hopp (im Lader) und Zeppelin Verkaufsrepräsentant Tobias Kölbl (Mitte).
Foto: Zeppelin

lich aufgeschlossen gegenüber. Auch beim Service für den neuen Radlader wurde eine Variante gewählt, die bei Zeppelin unter dem Namen Parts Plus läuft. Das beinhaltet den automatisierten Versand von Wartungsteilen. So wie bei einem Abo eine Zeitung jeden Morgen druckfrisch nach Hause geliefert wird, bietet Zeppelin einen vergleichbaren Service für Wartungsteile an. Der Clou dabei: Für die Ersatzteile müssen Bernd Hopp und sein Team keine extra Bestellung aufgeben, sondern diese werden von Zeppelin automatisch verschickt. Für das Galabaubetrieb entfallen somit eine Bevorratung von Ersatzteilen und eine Verfolgung der Wartungstermine. „Gemäß Wartungsintervall stellen wir genau die Wartungsteile zusammen, die getauscht werden müssen. Herr Hopp weiß somit

rechtzeitig, was er wann wechseln muss und er muss sich nicht darum kümmern, die nötigen Teile vorrätig zu halten. Das nehmen wir ihm ab“, erklärt Tobias Kölbl. Für Bernd Hopp bedeutet es: Er kann sich voll und ganz auf das Kerngeschäft fokussieren. Das richtet sich in erster Linie an Privatkunden, die rund 70 Prozent der Aufträge ausmachen. Der Rest entfällt auf Gewerbekunden. Der Galabaubetrieb plant und realisiert für sie Außenanlagen. Genauso gehört die Pflege der angelegten Grünflächen zum Programm. Auch Pflanzen können Kunden direkt über das Unternehmen beziehen und sich liefern lassen. Was nicht vorrätig ist, wird dann in Italien bestellt. Alle sieben Tage kommt frische Ware an.

Die Leidenschaft für die grüne Branche wurde Bernd Hopp quasi in die Wiege

gelegt und von seinem Opa auf seinen Vater und schließlich an ihn vererbt. Die Familie hatte erst eine Gärtnerei, bis 1998 Bernd Hopp den heutigen Betrieb erwarb, in dem seine Frau und sein Bruder mitarbeiten. Auch die vierte Familiengeneration steht bereits in den Startlöchern. Sein Sohn hat bereits eine Ausbildung zum Land- und Baumaschinenmechaniker absolviert, arbeitet derzeit im Betrieb mit und will sich im Herbst zum Galabauer ausbilden lassen. „Die Ausbildung von Nachwuchs ist uns ein großes Anliegen. Deswegen legen wir großen Wert auf die Ausbildung. Daher haben wir ein recht junges Team an Mitarbeitern. Für diese muss ich immer offen sein für Neuerungen“, betont Bernd Hopp. Das gilt dann eben auch für den Zeppelin Konfigurator.