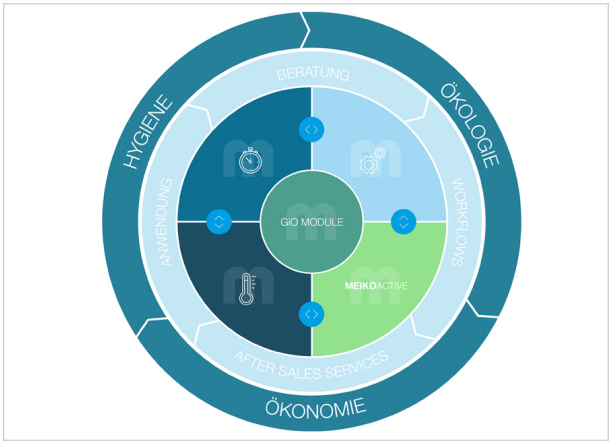
MANAGEMENT & ORGANISATION

Intensivierung ins Chemiegeschäft



Im Zentrum des Chemieangebots von Meiko Active steht der eigens entwickelte Meiko Clean Solution Circle. Mit ihm bildet der Hygieneexperte das Spülen umfassend ab. Dafür wurde der sogenannte Sinnersche Kreis erweitert / Grafik: Meiko

Spülmaschinen- und Hygienespezialist Meiko stellt sein Chemiegeschäft weltweit neu auf. Im Zuge dessen wird das Portfolio in Zukunft stufenweise um Wertangebote mit gestaffelten Service-Paketen erweitert. Unter dem Namen Meiko Clean Solution werden die bisherigen Kaufoptionen zusammengefasst. Sie beinhalten zukünftig das neue Produktportfolio Meiko Active sowie dazugehörige Service- und Dienstleistungen. Die Umstellung wird Vorteile für alle bestehenden Kunden mit sich bringen. Gleichzeitig werden die vertrieblichen Aktivitäten in Bezug auf Service- und Dienstleistungen inklusive chemischer Produkte optimiert. In Deutschland kann Meiko Clean Solution schrittweise ab dem 01. Juli bezogen werden.

Mit Meiko Clean Solution baut der Experte für Spül-, Desinfektions- und Reinigungstechnik sein Portfolio deutlich aus. Die Markteinführung bringt zwei wesentliche Neuerungen mit sich: Zum einen fasst Meiko einen Großteil der Chemieprodukte der Meikolon-Serie unter dem Namen Meiko Active zusammen und wird das Angebot mit weiteren Produkten abrunden, zum Beispiel aus dem Bereich der Umfeldhygiene. Zum anderen wird Meiko künftig die bestehenden Kaufoptionen um gestaffelte Angebotspakete erweitern. Diese sollen den Spül- und Hygieneprozess umfassend unterstützen und unter dem Prinzip ?Alles aus einer Hand? zusammenfassen.

Die Inhalte der Wertangebote werden in Leistungspaketen gebündelt und orientieren sich an den Bedürfnissen verschiedener Branchen, von der Spültechnik über kompetenten und zuverlässigen Kundendienst bis zur Schulung des Personals. Hierzulande können Anwender

ab Juli schrittweise auf das breite Angebot von Meiko Clean Solution zurückgreifen. ?Unsere Kunden und Partner profitieren unmittelbar, von den Veränderungen, weil wir verschiedenste Vertrieb- und Serviceelemente mit den Chemie-Produkten zu einer Einheit kombinieren", erklärt Andreas Selbitschka, Leiter des Geschäftsbereichs Chemische Produkte von Meiko Deutschland und ergänzt: ?Meiko-Kunden können daher in Zukunft alles aus einer Hand in Form von verschiedenen Paketen beziehen: Spültechnik, Spülchemie, Bestellüberwachung, verschiedene Serviceangebote, Planungsberatung, Service, Schulung und höchste Hygienesicherheit an 365 Tagen im Jahr.? Neben der Kostentransparenz sollen auf diese Weise auch die Ausgaben auf der Kundenseite sinken; etwa durch abgestimmte Chemiekonzepte, schnelle Reaktionszeiten, geringe Wartungskosten, praxisnahe Schulungen und Beratung vor Ort.

Alle Anwendungsfälle abdecken

Die Bandbreite der Chemieprodukte wird vom Tafelsilber bis zu Küchenböden alle Anwendungsfälle moderner Profi-Küchen abdecken. Sonderlösungen und umweltschonende Reiniger sichern Glanz und vor allen Dingen die Hygienesicherheit der Gäste.

Meiko-CEO Dr.-Ing. Thomas Peukert fasst es so zusammen: ?Meiko Clean Solution kommt genau zur richtigen Zeit, denn Hygiene ist das Gebot der Stunde. Sobald gesamtgesellschaftlich wieder an einen Normalbetrieb zu denken ist, muss bei Besteck, Gläsern und Geschirr hundertprozentige Hygienesicherheit vorherrschen. Unsere Kunden vertrauen uns und unserem Wissen als Hersteller von Medizinprodukten, das wir auch auf die Spültechnik übertragen. Nach den Gutachten zur Wirksamkeit unserer Technik gegen SARS-CoV-2 kommt mit Meiko Clean Solution ein weiterer Baustein, der auch der Hygiene dient, unseren Kunden durch den Full-Service-Gedanken aber auch das Leben stark vereinfachen wird. So wird maximaler Nutzen dort wahrgenommen werden, wo er tatsächlich am effektivsten ist ? bei unseren Kunden und deren Gästen.?

Im Zentrum des Chemieangebots von Meiko Active steht der eigens entwickelte Meiko Clean Solution Circle. Mit ihm bildet der Hygieneexperte das Spülen umfassend ab. Dafür wurde der sogenannte Sinnersche Kreis, auf dessen Parametern Zeit, Temperatur, Mechanik und Chemie jeder Spülprozess fußt, erweitert. Die zusätzlichen Faktoren Beratung, Academy, Workflow, After Sales Service und Anwendung beziehen Facetten weit über das bloße Spülen mit ein. Praxisnahe Schulungen, individuelle Raumplanung, Ergonomie, proaktiver Service und schlanke Arbeitsabläufe sollen für einen effizienten Einsatz von Ressourcen sorgen ? von Spülchemie bis Arbeitskraft. All das untermauert die Leitmotive der äußeren Schicht des Meiko Clean Solution Circles: Hygiene, Ökologie und Ökonomie. Den Zellkern bildet die Umkehrosmoseanlage Gio-Modul, die für beste Wasserqualität sorgt und den Bedarf an Spülchemie senkt.

Einbindung des Fachhandels

?Das neue Vertriebskonzept mit Service- und Dienstleistungspaketen zielt auf langjährige Partnerschaften mit dem deutschen Fachhandel ab. Dieser wird allumfassend informiert und in das Schulungskonzept von Meiko eingebunden. Gemeinsam mit ihm wollen wir dem deutschen Markt und unseren Kunden neue Möglichkeiten einer Wertschöpfung anbieten, die es in dieser Bandbreite bisher nicht gab?, erläutert Klaus-Peter Karnstedt, Geschäftsführer von Meiko Deutschland und Leiter des Bereichs Service / Chemische Produkte. Das betont auch Sebastian Hainz, Leiter Vertrieb und Marketing der

Meiko-Gruppe: ?Mit dem Leistungsumfang von Meiko Clean Solution positionieren wir uns weltweit als Komplettlösungsanbieter und setzen uns an die Spitze der Branche. Wir können unseren Kunden nun bestmögliche Betriebssicherheit, Hygiene und Nachhaltigkeit bieten. So schaffen wir einen klaren Mehrwert für unsere Kunden, der sich langfristig immer bezahlt macht.?

Mit Blick auf Schulungen öffnet Meiko Clean Solution zudem die Türe zur Meiko Academy, der globalen Fortbildungsinstitution des Hygieneexperten. Weltweit existieren 16 Schulungsstandorte für Präsenzschulungen, ergänzt durch interaktive Online-Schulungen. Neben technischen Lehreinheiten und Wissen über wirtschaftliches, ökologisches und hygienisches Spülen, werden Kunden auch Pflichtschulungen des Personals abgenommen, etwa zur Hygienesicherheit. ?Das ist ein großer zeitlicher und finanzieller Mehrwert. Unsere Kunden schöpfen aus einem Wissensfundus, der sich in über 90 Jahren angesammelt hat und auch aus unserer Erfahrung rund um Medizintechnik stammt?, erklärt Hartmut Henselmann, Leiter der Meiko Academy.