5/2010
17. Dezember · 14. Jahrgang

PVH magazin

E/D/E Geschäftsführung: Dr. Christoph Grote, Hans-Jürgen Adorf (Vorsitzender), Dr. Andreas Trautwein (von links)

HAUPTTHEMA: LOGISTIK NIMMT WIEDER FAHRT AUF. E/D/E GESCHÄFTSFÜHRUNG IM INTERVIEW: AUFBRUCH – E/D/E STARTET DURCH. E/D/E MULTISHOP: SCHON 150 ABNEHMER. MITGLIEDER: BAUPART-GRUPPE – RUHRGEBIET ALS VERKAUFSREVIER. WARENWIRTSCHAFT: ELVISPRO IM HÄRTETEST.

E/D/E

QUICKLEEN

Der Universalreiniger mit den 5 Wirkstoffkomponenten

JETZT DEKRA-GEPRÜFT

QUICKLEEN
Universalreiniger

- Gute Reinigungs- und Entfettungswirkung
- Materialverträglich gegenüber Metallen und Lacken

Freiwillige Prüfung durch DEKRA Umwelt
DEKRA
geprüft
Prüfauftrag 55021609

QUICKLEEN

Der Universalreiniger

Jetzt testen!

CRC®

Weitere Infos unter www.quickleen.de

Aufbruch ins nächste Jahrzehnt

Sehr geehrte Mitglieder und Vertragslieferanten,

die Schlussetappe der Unternehmensphase von 2001 bis 2010 hat noch einen versöhnlichen Abschluss gebracht. Nach dem gegenwärtigen Stand der Dinge werden wir den Umsatzeinbruch aus 2009 bereits ein Jahr später wieder vollends ausgeglichen haben. Mehr noch, es bestehen gute Aussichten, dass am Ende des Geschäftsjahres die neue Höchstmarke des E/D/E Gesamtumsatzes von 4,6 Milliarden Euro erfolgreich übersprungen wird.

Dies ist ein sicheres Indiz dafür, dass sich der Markt nach anfänglichen Schwächen in den ersten beiden Monaten im Verlaufe des Jahres hervorragend entwickelt hat. Ob Haustechnik oder Werkzeuge, ob Beschläge oder Arbeitsschutz, ob Baugeräte oder Betriebseinrichtungen, alle PVH-Warenbereiche haben ein stabiles Wachstum erreicht.

2011 – ein Wachstumsjahr

Viele Faktoren deuten darauf hin, dass auch das kommende Jahr ein Wachstumsjahr werden wird. Erhebungen im Lieferanten- und Mitgliederkreis signalisieren je nach Zielgruppen Zuwachsraten von drei bis acht Prozent für 2011, Stagnation oder gar rückläufige Werte erwartet niemand.

Dennoch bleibt Vorsicht geboten. Die unerwartet und plötzlich aufgetretenen Trendumkehrungen nach oben und unten in den vergangenen beiden Jahren hatte kaum jemand auf der Rechnung. Planungen sind angesichts der immer kürzeren Zyklen immer schwieriger und unberechenbarer. Wir bleiben dennoch optimistisch und planen mit Umsatzzuwächsen von knapp sechs Prozent für 2011.

Versöhnlich ist für uns auch, dass wir und unsere Mitglieder die Logistikprobleme des Sommers ohne größere Blessuren bewältigt haben. Inzwischen sind wir voll auf Kurs und absolut pünktlich. Lesen Sie dazu unser Titelthema zur Logistik ab Seite 8. Für die aufgebrachte Geduld danken wir unseren Partnern an dieser Stelle ausdrücklich.

Mit dem Start ins neue Jahr werden einige interne Umstrukturierungen in den Verantwortungsbereichen wirksam. Die Unternehmensführung wird angesichts der großen Herausforderungen und der umfangreichen Projekte auf vier Geschäftsführer erweitert.

Die Prokuristenebene wird ebenfalls um drei leitende Angestellte auf dann 14 Geschäftsbereichsleiter vergrößert. In den Fachteams wird die Spezialisierung weiter entwickelt und das Fachpersonal aufgestockt. Gleiches gilt für die diversen Dienstleistungsbereiche.

Der Geschäftsbereich Europa wird im Rahmen der geplanten eigenständigen Gesellschaft ebenfalls personell ausgebaut. Und letztlich wollen wir die Ausbildung eigener Mitarbeiter weiter forcieren und haben für 2011 die Zahl der Ausbildungsplätze nochmals erhöht. Dies alles dient dem Ziel, die Erwartungen unserer Mitglieder (und Vertragslieferanten) zu erfüllen, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit zu gewährleisten sowie die Infrastruktur für eine weitere Expansion zu schaffen. Weitere Informationen dazu geben wir Ihnen in Kürze.

Neue Themen im Visier

Das zurückliegende Jahrzehnt haben wir in enger und vertrauensvoller Partnerschaft mit Mitgliedern und Vertragslieferanten sehr erfolgreich gemeistert. Das neue Jahrzehnt bringt sicherlich völlig neue Themen und Aufgaben mit sich. Darauf wollen wir uns rechtzeitig einstellen.

Herzlichen Dank für Ihre bisherige Wegbegleitung. Halten Sie uns auch in der nächsten Etappe die Treue. Für den Jahreswechsel und das kommende Jahr wünschen wir Ihnen alles Gute, persönliches Wohlergehen sowie Glück und Gesundheit.

Ihre E/D/E Geschäftsführung
Ihr Beirat

Hans-Jürgen Adorf
Vorsitzender der Geschäftsführung

Dr. Christoph Grote
Geschäftsführer

Dr. Andreas Trautwein
Geschäftsführer

Dr. Eugen Trautwein
Vorsitzender des Beirates

Seite 8

E/D/E HAUPTTHEMA
Logistik nimmt wieder Fahrt auf

Seite 24

E/D/E INTERN
Workshop FORMAT Frankreich

PVH IM BILD

E/D/E erhält Wirtschaftspreis 6

E/D/E HAUPTTHEMA

Logistik
Bienenfleißig zum Erfolg 8

E/D/E MELDUNGEN

Nachrichten 12

Die Zahl 13

Neue E/D/E Mitglieder 14

DAS INTERVIEW

E/D/E, Wuppertal
E/D/E Geschäftsführung im Gespräch 16

E/D/E INTERN

E/D/E Stiftung
Unternehmen profitieren 20

EBH
Azubis auf der Überholspur 22

FORMAT Frankreich
Intensiver Austausch und neue Ideen 24

E/D/E Multishop
150. Abnehmer für das Online-Portal 26
Experten-Gespräch über den Multishop 28

EBH
Erfolgreich mit FORMAT Möbelbeschlägen 29

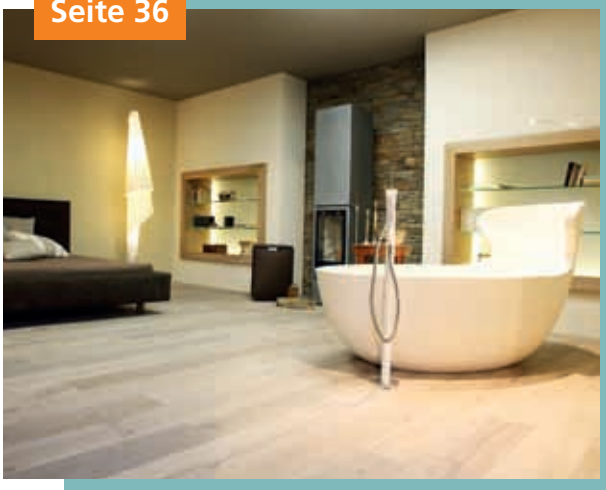
Messe
Vorfreude auf die BAU 30

Haustechnik
PROMIS für Ausstellungen 31

HANDWERKSTADT
Seit zehn Jahren erfolgreich 32

UNION WERKZEUG-HANDEL
Gesamttagung mal anders 34

Seite 36



MITGLIEDER
Schicke Ausstellung bei Thomann

Seite 46

LIEFERANTEN
Sprinz zeigt seine Glaswelt

MITGLIEDER

Thomann
Erfolgreiche Markenführung 36

Mitgliederkurzmeldungen 37

Friedrich Niemann
Hausmesse NORLOG, einzigartig im Norden 38

Köstner
Zum Herbstfest alles unter einem Dach 39

Beckmann
120-jähriges Bestehen 40

BAUPART-Gruppe
Ruhrgebiet als Verkaufsrevier 41

LIEFERANTEN

Haimer
Weltklasse mit Werkzeughalterungen 42

Roto
Neue Produktaktivitäten 44

Sprinz
Die Glasexperten vom Bodensee 46

Lieferantenkurzmeldungen 47

Neuheiten 49

AKTUELL

Warenwirtschaft
ELVISpro im Härtetest 52

proficl@ss
Robert Bosch setzt auf Hauptklassifizierung 53

eBusiness
Digitale Schublade kommt 54

Namen und Nachrichten 55

Das Zitat 55

KURZ UND BÜNDIG

Was macht...?
Letzte Meldung
E/D/E gratuliert 56

Lieferfähigkeit 57

E/D/E in Zahlen
Vorschau
Pressestimmen
Impressum 58

Glückliche Preisträger: E/D/E Chef Hans-Jürgen Adorf (links), Beiratsvorsitzender Dr. Eugen Trautwein (Mitte) und Geschäftsführer Dr. Andreas Trautwein.

E/D/E mit Wuppertaler Wirtschaftspreis ausgezeichnet

Schöne Überraschung für das E/D/E: Das Familienunternehmen erhielt erstmals den Wuppertaler Wirtschaftspreis als „Unternehmen 2010". E/D/E Chef Hans-Jürgen Adorf und Geschäftsführer Dr. Andreas Trautwein nahmen die Auszeichnung während einer feierlichen Veranstaltung entgegen. „Für uns ist es eine große Ehre, in unserer Heimatstadt, die seit fast 80 Jahren Standort unseres Unternehmens ist, einen solchen Preis überreicht zu bekommen", sagte Adorf.

Damit werde vor allem auch die großartige Leistung der E/D/E Mitarbeiter gewürdigt. Beeindruckt hatte das E/D/E insbesondere mit seinem Standortbekenntnis aufgrund der 40 Millionen Euro schweren Investition in das neue Logistik-Center eLC. Auch das soziale Engagement für die Stadt fiel ins Gewicht. Jährlich fließen sechsstellige Summen in soziale und kulturelle Projekte der Region. „Wir sehen uns in der Pflicht, von unserem wirtschaftlichen Erfolg auch etwas abzugeben", sagte Adorf. Zudem kündigte er an, weiteren

Fotos: E/D/E

Vereint: alle Gewinner des Wirtschaftspreises. Er wird in drei Kategorien verliehen.

Im Gespräch: Dr. Eugen Trautwein.

Feine Atmosphäre zur Preisverleihung in der Glashalle der Wuppertaler Stadtsparkasse.

20 Leiharbeitern im Logistik-Center eine feste Anstellung zu ermöglichen. 2011 startet das E/D/E zudem eine Ausbildungsoffensive. „Wir werden zusätzlich zu unseren jährlich 12 bis 15 neuen Auszubildenden weitere fünf einstellen“, sagte Dr. Trautwein. Damit wird erstmals die Zahl von 50 Ausbildungsplätzen im E/D/E überschritten. [wopo]

Logistik

Bienenfleißig zurück zum Erfolg

Mit Projektgruppen, Notfallplänen und hohem Einsatz nahm die Logistik wieder Fahrt auf. Auch das große Vertrauen zwischen Mitgliedern und E/D/E zahlte sich aus

So etwas wie Heiligabend erlebt Dr. Frank Czaja in diesem Jahr nach eigenem Ermessen zwei Mal. Einmal freilich am 24. Dezember. Am 15. September überkamen ihn aber schon ähnliche Gefühle. „Dieser Tag war ein wenig wie ein großes Geschenk", erinnert sich der für die Logistik im E/D/E zuständige Geschäftsbereichsleiter. Denn erstmals seit Wochen gab es an diesem Tag keine Rückstände im Wareneinn- oder Warenausgang mehr.

„Ein schönes Gefühl und der Lohn harter Arbeit", resümiert Czaja und holt in einem Atemzug gleich weit aus. Dass an jenem 15. September nämlich erstmals wieder so etwas wie ein Normalzustand im neuen Logistik-Center

Fleißig wie ein Schwarm Bienen arbeiteten die Mitarbeiter in der E/D/E Logistik in den vergangenen Monaten. Wichtigstes Ziel war es, die gewohnte Zuverlässigkeit

herrschte, will Czaja keinesfalls nur bei sich oder seinen Teamleitern verbuchen. „Hier haben alle Mitarbeiter oft bis an den Rand ihrer Kräfte geholfen, damit wir so weit kommen konnten", sagt der Logistikexperte. Seit jenem Datum im September gab es bis heute keinen Tag mehr mit Rückständen in der Logistik. Das lässt alle Verantwortlichen im E/D/E inzwischen wieder etwas ruhiger schlafen, wohl wissend, dass sich die Probleme der Vergangenheit keinesfalls wiederholen dürfen.

Dass es bei Großprojekten wie diesem – immerhin handelt es sich bei dem Bau des neuen Logistik-Centers um die mit knapp 40 Millionen Euro größte Investition in der Geschichte des E/D/E – zu unerwarteten Schwierigkeiten kommen kann, war jedem klar. Die Heftigkeit jedoch, mit der diese Probleme auftraten, vor allem aber deren Auswirkungen, waren so nicht vorauszusehen.

Aufmunternde Worte

„Die organisatorische Zusammenführung der beiden ursprünglichen Lagerorganisationen führte zu unerwarteten Lieferproblemen, die uns in ihrer Intensität und Vielschichtigkeit doch überrascht haben", spricht Hans-Jürgen Adorf, Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung, Klartext. „Uns war sehr wohl bewusst, dass durch unsere Probleme vor allem auch unsere Mitglieder Probleme mit ihren Kunden bekamen." Zahlreiche kritische Töne schlugen seitens der Mitgliedsunternehmen direkt bei der E/D/E Geschäftsführung auf. Aber nicht ausschließlich. „Es gab auch aufmunternde Worte und viel Zuspruch", erinnert sich Adorf. Gerade in dieser schwierigen Phase zeigte sich die oft über Jahrzehnte gewachsene, enge Verbindung zwischen dem E/D/E und seinen Mitgliedsunternehmen. In

und das Vertrauen bei den Mitgliedern wieder zurückzugewinnen.

Fotos: E/D/E, iStockphoto

bilateralen Gesprächen tauschten sich Mittelständler und Familienunternehmer auf Augenhöhe aus. Konstruktive Kritik ja, Vorwürfe weniger.

So wurde im Kreis der Mitglieder auch der offene Umgang mit der Situation seitens der E/D/E Geschäftsführung honoriert. Klare Worte statt blumiger Formulierungen – so wie es die Mitglieder vom E/D/E kennen. Mitte Juli ging ein erster Brief aus der Wuppertaler Zentrale an alle Geschäftsführer der dem E/D/E angeschlossenen Händler heraus. In diesem Brief wurde deutlich Stellung bezogen.

Fortan informierten die E/D/E Verantwortlichen in regelmäßigen Abständen über den Fortlauf der Entwicklungen. Hier gab es einiges zu berichten: Die Zahl der eingesetzten Mitarbeiter wurde deutlich aufgestockt. Von Juli an kam eine zusätzliche Nachtschicht zum Einsatz. An Samstagen wurde schon länger gearbeitet, dazu auch an einigen Sonntagen. E/D/E Chef Adorf bildete acht Projektgruppen.

Alle Ebenen vertreten

Darin waren alle Ebenen des E/D/E vertreten, Verwaltungs- und Logistikmitarbeiter, Teamleiter und Sachbearbeiter, Betriebsräte und Geschäftsführer. Unter anderem bildete Adorf unter seiner persönlichen Leitung eine eigenständige Projektgruppe „Lieferfähigkeit", in der neben allen Geschäftsführern auch mehrere Prokuristen und Mitarbeiter aus den betroffenen Geschäftsbereichen mitwirkten.

Blaumann statt Anzug

Durch diese und zahlreiche weitere Maßnahmen, etwa durch Gespräche der Verantwortlichen mit den Mitarbeitern an der Logistik-Basis, kam eine stetige Besserung der Lage in Gang. Auch die Beschäftigten in der Verwaltung trugen ihren Teil dazu bei, zogen ihre Krawatten aus, tauschten Anzug gegen Blaumann und packten im Logistik-Center mit an.

Bis eben zu jenem 15. September, an dem die Bänder wieder normal rollten, der Wareneingang am Abend leer war und alle bestellten Artikel pünktlich versendet waren. „Anfang November konnten wir erstmals wieder auf die Nachtschicht verzichten, an einigen Samstagen konnten die Kollegen auch mal zu Hause bei ihren Familien bleiben und an manchen Abenden in der Woche war die Schicht auch mal um 22 Uhr statt erst um 23 Uhr zu Ende", sagt Czaja rückblickend.

Für zahlreiche Zeitarbeiter hatte die enorme Belastung sogar ein positives Ende. Nachdem das E/D/E bereits von März an 38 Leiharbeiter fest eingestellt hatte, folgten am 1. Dezember noch einmal 20 weitere Zeitarbeitskräfte. Und im Frühjahr 2011, so kündigt es E/D/E Chef Adorf bereits heute an, „werden wir voraussichtlich noch einmal 30 Leiharbeitern einen festen Arbeitsvertrag anbieten". Somit übernimmt das E/D/E innerhalb eines Jahres fast 90 Zeitarbeiter und würdigt damit den enormen Einsatzwillen in der kritischen Phase.

Personell und strukturell entwickelt sich die Logistik künftig also weiter. Notfallkonzepte wurden entwickelt und einstudiert. Inzwischen können alle Bereiche, vom Wareneingang bis zum Warenausgang flexibel auf Engpässe reagieren, Nachtschichten können innerhalb kurzer Zeit wieder eingesetzt werden, Mitarbeiter werden weiter intensiv geschult, damit die bestellte Ware auch künftig ordentlich verpackt und pünktlich bei den Mitgliedsunternehmen ankommt.

Mit der Zusammenführung der beiden Lager ist es inzwischen möglich, bis zu 35000 Auftragspositionen in über 5000 Paketen und 500 Paletten mit Hilfe der modernen Technik pro Tag

Schnelles Arbeiten ist gefragt, damit die Ware pünktlich beim Mitglied ankommt.

zu verschicken. Das sind 10000 mehr als früher. Dafür stehen 22 neue und 13 alte Warenausgangsrampen für Lkw zur Verfügung. Alle zu versendenden Artikel können dabei wahlweise ohne „Umweg" über das Zwischenlager direkt an den Endkunden gehen.

Der nächste Großeinsatz indes lässt nicht mehr lange auf sich warten. In wenigen Tagen beginnt im neuen Logistik-Center das große Zählen im Rahmen der körperlichen Inventur. Hier werden alle in der Logistik vorhandenen Artikel von Hand gezählt und auf Papier festgehalten. Dies ist nach den diversen Veränderungen in den vergangenen Monaten, in denen das alte Standardlager und das neue eLC zusammengeführt wurden, dringend nötig. Über 150000 Plätze, an denen die verschiedenen Artikel lagern, werden registriert.

Die Zukunft im Blick

Auch dabei packen neben den Logistik-Mitarbeitern wieder zahlreiche Kollegen aus der Verwaltung mit an, um den Massen an Artikeln Herr zu werden.

Wenn auch diese Aufgabe beendet ist, richtet sich der Blick aller Beteiligten im E/D/E schließlich auf das kommende Jahr. Die Zusammenführung von Standardlager und eLC gilt dann endgültig als abgeschlossen, die Softwaresysteme sind so eingestellt, dass Erweiterungen in der Informationstechnologie infolge zunehmender Aktivitäten, etwa innerhalb Europas, problemlos möglich sind.

Logistik-Geschäftsbereichsleiter Frank Czaja freut sich unterdessen erst einmal auf die anstehenden Weihnachtstage, auch wenn die Geschenke für Heiligabend schon an einem Samstag im November gekauft wurden. Seitdem stand auch am sechsten Wochenarbeitstag für ihn, seine Teamleiter sowie viele Mitarbeiter die Logistik wie schon in den Monaten zuvor im Fokus. [wopo]

Vertrautes Bild: An der Seite eines Lkw spiegelt sich das Hauptgebäude des E/D/E wider.

In 7 Sekunden auf 100

2007 startete der Neubau des Logistik-Centers und damit die Zusammenführung von Standardlager und eLC. Es handelt sich um die mit 40 Millionen Euro größte Investition in der fast 80-jährigen Geschichte des Wuppertaler Familienunternehmens E/D/E. Das neue Lagersystem erstreckt sich über 53000 Quadratmeter. Rund 80000 Artikel sind dort untergebracht. Es stellt damit eine hochmoderne Anlage dar, die für die Mitgliedsunternehmen und für die Vertragslieferanten deutliche Entlastungen bei der täglichen Bewältigung nachgefragter Artikel bietet.

Das neue Logistik-Center wird von seiner Konzeption her aber auch den weiteren Expansionsplänen des E/D/E gerecht. So ist allein in der Halle, in der sich das Automatische Kleinteilelager (AKL) befindet, noch ausreichend Platz zum weiteren Ausbau vorhanden. In dem Kleinteilelager ist auf 3000 Quadratmetern Technik der Extraklasse eingebaut. Regalbediengeräte flitzen durch die zwölf Meter hohen Gänge. In sieben Sekunden würden sie es von null auf hundert Stundenkilometer schaffen.

71500 Einschübe stehen dort für die Behälter zur Verfügung, in denen die unterschiedlichen Artikel lagern, vom Schraubendreher über Zangen bis zum kleinen Bohrer.

Gleich neben dem AKL befindet sich das 15000 Quadratmeter große Palettenlager mit angeschlossenem Gefahrstofflager, das allen modernen Anforderungen gerecht wird.

ZR-ONLINE AUF DER ZIELGERADEN

ZR-Online, das papierlose Zahlungsabwicklungssystem des E/D/E, biegt in die Zielgerade ein. Ab März folgt nach und nach die Einstellung des Drucks und Versands der Papier-OP-Listen. Damit wird der letzte Schritt ins digitale Zeitalter vollzogen. Das neue elektronische Abrechnungssystem spart Kosten auf allen Seiten. Darüber hinaus sparen alle Beteiligten durch das neue System viel Zeit, denn sämtliche Abrechnungsprozesse laufen künftig automatisiert ab.

Die in den Papier-OP-Listen enthaltenen Informationen stellt ZR-Online bereits seit über drei Jahren zur Verfügung. Nachdem 2007 die Daten der Tagesjournale und OP-Listen zur Ansicht zur Verfügung gestellt wurden, erfolgte 2008 der nächste Schritt. Damals erhielten die Mitgliedsunternehmen die Möglichkeit, entsprechende Belege anzuschauen, zu bearbeiten oder zu erstellen. 2009 wurden schließlich die ersten Vorschläge der Mitglieder umgesetzt und vorgestellt. Zudem informierten die Experten aus dem E/D/E Geschäftsbereich Finanzen und Kontokorrent Ende vergangenen Jahres auf einer Rundreise an elf verschiedenen Orten in Deutschland über die Vorteile von ZR-Online. 2011 wird es noch einmal solche Informationsveranstaltungen in der Zentrale des E/D/E in Wuppertal geben. Die Termine werden den Mitgliedern frühzeitig in individuellen Schreiben bekannt gegeben. [wopo]

Bei Fragen zu ZR-Online steht das E/D/E Helpdesk-Team zur Verfügung: montags bis donnerstags von 7.30 Uhr bis 17 Uhr und freitags von 7.30 Uhr bis 15 Uhr.
Telefon: +49 (0)2 02/60 96-888
eMail: 888@ede.de
Im E/D/E Extranet ist ZR-Online zu finden unter „Online-Services".

ALLZEIT GUTE FAHRT!

Der Branchentreff in Leipzig liegt schon einige Wochen zurück. Neben interessanten Gesprächen, neuen Kontakten und zwei intensiven Tagen bleibt die diesjährige Jubiläumsveranstaltung vor allem drei Mitgliedern im Gedächtnis. Die Firmen Grohe in Bruneck, Küblbeck in Weiden und Will in Mainz konnten sich am letzten Tag des Branchentreffs über einen VW Passat Variant freuen. Ihre Lose bekamen die Mitgliedsfirmen durch die ausgegebenen Gutscheine der Vertragslieferanten. „Genutzt wird der Passat von unserem Verkaufsberater", erzählt Markus Geitner, Firma Küblbeck. „Ungefähr 8000 Kilometer sind schon gefahren worden. Er ist fast jeden Tag im Einsatz!". Der Passat wurde mit dem Los der Firma BOSCH, Leinfelden gewonnen und ergänzt nun den Fuhrpark der Firma.

Als besonders glücklich erwies sich der Gewinn für die Firma Will, Mainz, der mit einem Los von SAM gewonnen wurde. Weil das bestellte Auto für den neuen Außendienstmitarbeiter für Walzstahl eine lange Lieferzeit hatte, kam der gewonnene Passat gerade recht. „Das passte genau!", erzählt Peter Kranz, Firma Will. 4000 bis 5000 Kilometer habe der Passat schon auf dem Tachometer und bei Fahrten von 200 bis 300 Kilometern täglich werden es stetig mehr.

Zur Firma Grohe in Bruneck trat der dritte Passat eine lange Reise nach Südtirol an. Das Los für das Auto kam von der Firma Simonswerk. Seit Anfang November wird der gewonnene Passat nun von den Mitarbeitern des Fachbereichs Sicherheitstechnik genutzt. „Genauso wie wir es bekommen haben", betont Karlheinz Grohe, „und zwar komplett mit den Logos und der Schrift!". Das E/D/E gratuliert noch einmal herzlich zu den Gewinnen und wünscht gute Fahrt! [eli]

Foto: E/D/E

20

Leiharbeiter hat das E/D/E am 1. Dezember fest übernommen. Die Mitarbeiter haben aufgrund ihres besonders hohen Engagements einen festen Arbeitsvertrag im Logistikzentrum in Wuppertal erhalten. Bereits im März dieses Jahres hat das E/D/E 38 Leiharbeiter übernommen und damit nach der allgemeinen Wirtschafts- und Finanzkrise ein Zeichen gesetzt. Mit der erneuten Übernahme von Leiharbeitern trägt das E/D/E auch dem erhöhten Arbeitsaufkommen im Geschäftsbereich Logistik Rechnung. Im Frühjahr soll Leiharbeitern mit besonders guten Leistungen erneut ein fester Arbeitsvertrag angeboten werden.

LAUDATIO ZUM LIFETIME-AWARD

500 Gäste der DIY-Branche kamen in Köln zur Verleihung des DIY-Lifetime-Awards zusammen. Preisträger war Hans-Rudolf Müller (Foto links), langjähriges Vorstandsmitglied und Generalbevollmächtigter des Gartenbedarfsherstellers Gardena. Die Laudatio hielt Dr. Eugen Trautwein (Foto rechts), E/D/E Beiratsvorsitzender und lange Zeit Müllers Weggefährte.

„Rund dreieinhalb Jahrzehnte erlebten Sie eine geradezu via triumphalis bei „Gardena" in Ulm: Regionalverkauf, Gesamtverkauf Deutschland, Geschäftsführer und Vorstand für den weltweiten Vertrieb und das weltweite Marketing; schließlich kommissarischer CEO mit Generalvollmacht, als die Gardena-Gesellschafter Sie nochmals darum baten", sagte Dr. Trautwein und richtete damit einen Blick auf die Karriere des Preisträgers. Im kommenden Jahr feiert Gardena 50. Jubiläum. „Sie waren in weiten Teilen und in Ihrem Verantwortungsbereich Seele, Herzstück und Ideengeber dieser Erfolgsstory", fuhr Trautwein fort und sparte nicht mit Lob.

Der Award wurde zum fünften Mal verliehen. Zuvor erhielten ihn Dr. Gerhard Büchtemann (Lugato), Otmar Hornbach (Hornbach Baumärkte), Baldwin Knauf (Knauf Gips KG) und Manfred Maus (Obi). [wopo]

Foto: BHB

AMB SCHLIESST MIT REKORDERGEBNIS

Die zweite Ausstellung für Metallbearbeitung auf dem neuen Stuttgarter Messegelände hat mehr als 86 000 Besucher angelockt. 1343 Aussteller waren vor Ort, davon 25 Prozent aus dem Ausland – fünf Prozent mehr als 2008.

Auch die Internationalität der Besucher ist gestiegen: Es kamen Entscheider aus mehr als 80 Ländern zusammen (2008: 55). Dabei spiegelte sich die erholende Konjunkturlage deutlich wider. „Die Investitionsbereitschaft der Besucher liegt wieder auf demselben Niveau wie 2008, als sich die Wirtschaft noch in einer absoluten Hochphase befand", sagte Ulrich Kromer, Geschäftsführer der Messe Stuttgart. Im Mittelpunkt der AMB standen spanende und abtragende Werkzeugmaschinen sowie Präzisionswerkzeuge. Frank Reimann, Gruppenleiter Präzisions- und Handwerkzeuge im E/D/E, äußerte sich zum Messeverlauf ausnehmend positiv: „Es waren zahlreiche Mitglieder, strategische Partner und Schwerpunktlieferanten von uns vertreten", berichtet er. „Die Stimmung war sehr gut, die Auftragsbücher voll – viele Unternehmen konnten in diesem Jahr eine zweistellige Zuwachsrate verzeichnen." Für den Bereich Präzisionswerkzeuge prognostizierte er eine wachsende Bedeutung der AMB: „Sie entwickelt sich zur Schwerpunktmesse für uns." [sc]

Foto: AMB

Steyr-Werner – neues Mitglied aus Österreich

Seit Anfang Oktober ist die Steyr-Werner Technischer Handel GmbH Mitglied im E/D/E. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz im oberösterreichischen Pasching und fünf weitere Niederlassungen in Graz, Salzburg, Brunn am Gebirge, Villach und Waidhofen an der Ybbs. Rund 200 Mitarbeiter beschäftigt Steyr-Werner, davon sind 130 als Produktspezialisten im Einsatz. Die Ursprünge von Steyr-Werner liegen in den 20er Jahren des vorigen Jahrhunderts. Von Anfang an lag das hauptsächliche Unternehmensinteresse im Vertrieb von technischen Produkten.

In seiner bestehenden Form als technischer Händler gibt es Steyr-Werner seit 1972. Als ehemalige Tochtergesellschaft der Steyr Daimler Puch AG ging Steyr-Werner 1989 durch den Kauf der Brüder Hild in privates Eigentum über. Die wesentlichen Geschäftsfelder bei Steyr-Werner sind Instandhaltung, Erstausrüstung sowie der Handel mit technischen Produkten, die Fertigung von Hydraulikschlauchverbindungen und Service/Reparaturen von Maschinen. Interessante Einblicke gewährt das Unternehmen auf seiner Internetseite www.steyr-werner.at in der Rubrik Unternehmenspräsentation. Dort ist unter anderem aufgelistet, dass Steyr-Werner rund 31 000 Beratungsgespräche pro Jahr führt, die Anzahl der gelisteten Produkte bei 140 000 liegt, die Anzahl der Sendungen an Kunden pro Jahr die Zahl 100 000 übersteigt und dass diese Sendungen ein Gesamtgewicht von 3000 Tonnen besitzen. Diese Angaben machen deutlich, dass Steyr-Werner großen Wert auf Kundenservice legt.

Die Kunden von Steyr-Werner kommen aus den unterschiedlichsten Bereichen der Industrie, von Handwerks- und Gewerbebetrieben, aus Kommunen und anderen öffentlichen Einrichtungen. Hauptmarkt ist Österreich.

Foto: Steyr-Werner

Neue Mitglieder des E/D/E in Europa

Steyr-Werner Technischer Handel GmbH
4061 Pasching
Österreich
Technischer Handel, Beschläge, Arbeitsschutz, Industriebedarf, Werkzeuge, Elektrowerkzeuge, stationäre Maschinen Metall, Betriebseinrichtung & Befestigungstechnik

Neue Mitglieder des E/D/E in Deutschland

Heinrich Kuper GmbH & Co. KG
33397 Rietberg
Elektrowerkzeuge, stationäre Maschinen Holz/Kunststoff, Werkzeuge

Wilhelm Jung GmbH
57076 Siegen
(weitere Standorte: Remscheid, Jülich, Bonn)
Arbeitsschutz, Betriebseinrichtung, Industriebedarf, Schweißtechnik, Werkzeuge, Zerspanung

Detlef Paulsen e.K.
24109 Kiel
(weitere Standorte: Flensburg, Pampow, Hamburg)
Arbeitsschutz, Betriebseinrichtung, Werkzeuge

Eisen Hille GmbH & Co. KG
45894 Gelsenkirchen-Buer
Bauelemente, Beschläge, Werkzeuge

BSH Brandenburger Stahlhandel GmbH
14776 Brandenburg
Stahl

mah
mittelstands allianz haustechnik
50672 Köln

Sanitär Wahl GmbH
70197 Stuttgart
Haustechnik

Neue Mitglieder des E/D/E in Europa

Herraiz Maquinaria ICA, SA
43500 Tortosa (Tarragona)
Spanien
Handwerkzeuge, Elektrowerkzeuge, Zerspanung, Messwerkzeuge, Schleifmittel

W. T. B. Wapenings Team Brabant BV
4903 RC Oosterhout
Niederlande
Stahl

VESF Injektionsmörtel-System

Vorteile, die überzeugen:
- Spreizdruckfreie Verankerung
- Geringe Achs- und Randabstände
- Setzen im feuchten bzw. wassergesättigtem Bohrloch zulässig
- Abgedichtetes Bohrloch
- Geruchsneutrale Anwendung

Europäische Technische Zulassung Option 7

VESF Mehrwert-verPACKungen

NUR IM FACHHANDEL!
Simpson Strong-Tie®/ Liebig-Produkte werden nur über den Fachhandel vertrieben.

AB SOFORT: VESF Injektionsmörtel-System in attraktiven ProfiPACKs

Leistungsstarker, styrolfreier Injektionsmörtel auf Vinylesterharzbasis für Verankerungen im ungerissenen Beton.

VESF Profi-Bag 10

VESF Profi-Box 10

VESF Profi-Box 20

SIMPSON Strong-Tie® | LIEBIG

Simpson Strong-Tie® Ireland Ltd.
Zweigniederlassung Deutschland
Werner-von-Siemens-Straße 35 · 64319 Pfungstadt
Tel. +49 (0)6157 9868-0
Fax +49 (0)6157 9868-7700
liebig-de@strongtie.com · www.simpson-liebig.com

Im Gespräch

„Optimistisch in die Zukunft"

Zum Jahresausklang 2010 blickt die E/D/E Geschäftsführung nach vorn auf das kommende Jahrzehnt. Eine Dekade, in der sich das E/D/E ehrgeizige Ziele gesetzt hat

PVH Magazin: ***Das ablaufende Jahr begann mit großen Unsicherheiten in der Branche. Niemand wusste wirklich, wie sich die Märkte entwickeln und ob die allgemeine Wirtschafts- und Finanzkrise der Vergangenheit angehört. Jetzt, rund zwölf Monate später, lohnt sich ein Rückblick.***

Hans-Jürgen Adorf: In der Tat geht ein sehr aufregendes Jahr für uns zu Ende. Es war geprägt von Unsicherheit zu Jahresbeginn mit weiter rückläufigen Umsätzen, aber auch von Hoffnung und schließlich sogar von leichter Euphorie.

Euphorie – wo doch manchem die Krise bis heute in den Kleidern steckt?

Adorf: Wir im E/D/E können selbstbewusst sagen, dass die Krise hinter uns und unseren Mitgliedern liegt. Wenngleich wir ja auch 2009 auf hohem Niveau geklagt haben. Außerhalb des preisgeprägten Stahlbereichs haben wir in den übrigen Warenbereichen auch 2009 nur mäßig verloren. Heute können wir rückblickend feststellen, dass sich der Markt 2010 seit dem Monat März bestens entwickelt hat. Alle Warenbereiche im Produktionsverbindungshandel konnten davon profitieren und seitdem ein sehr stabiles, ordentliches Wachstum im zweistelligen Bereich bis in die letzten Tage hinein aufweisen.

Wie wirkt sich diese Entwicklung auf den Umsatz im E/D/E aus?

Adorf: Wir können jetzt schon sagen, dass wir auf jeden Fall an unsere CHALLENGE-Kurve 2012 wieder anschließen werden. Im Jahr 2009 haben wir rund 500 Millionen Euro Umsatz verloren, in diesem Jahr wachsen wir tatsächlich um mehr als 500 Millionen Euro Umsatz, so dass wir zum Ende des Jahres voraussichtlich die alte Rekordmarke von 2008 noch übertreffen können. Wir wetten derzeit intern, ob wir die Marke von 4,6 Milliarden Euro Gesamtumsatz überschreiten oder nicht. Das wäre im Grunde ein sensationelles Ergebnis nach dem kräftigen Dämpfer 2009.

Welchen Anteil haben die E/D/E Mitglieder an diesem Erfolg?

Adorf: Unsere guten Zahlen stellen das Ergebnis der Leistungen unserer Mitglieder im Markt dar. Und die können sich wahrlich sehen lassen und brauchen keinen Vergleich zu scheuen. Unsere Mitglieder haben mit uns gemeinsam ihre Wettbewerbsposition eindeutig verbessert. Unsere Mitglieder haben in den vergangenen Jahren ihre Hausaufgaben ebenfalls gemacht. Das zeigen unsere Zahlen deutlich.

Personell hat sich im E/D/E in diesem Jahr ebenfalls einiges ereignet. Die Zahl der Mitarbeiter ist so hoch wie nie zuvor. Zahlreiche Zeitarbeitskräfte in der Logistik konnten fest übernommen werden. Auch hier zeigt sich der Aufschwung.

Dr. Andreas Trautwein: Bei der Festeinstellung schauen wir als wirtschaftendes Unternehmen – wie andere natürlich auch – genau hin. Aber wir brauchen diese fleißigen Kräfte, um bei unserer Entwicklung auch personell mitziehen zu können. Von März an haben wir in der Logistik 38 Leiharbeiter fest übernommen. Am 1. Dezember folgten noch einmal 20 Zeitarbeitskräfte. Diese Mitarbeiter haben sich in den Monaten zuvor bei uns durch ihre Motivation und ihren Einsatz empfohlen. Mit ihrer Einstellung tragen wir aber auch dem erhöhten Arbeitsaufkommen im Geschäftsbereich Logistik Rechnung. Voraussichtlich im Frühjahr werden wir noch einmal weiteren 30 Leiharbeitern einen festen Arbeitsvertrag anbieten. Damit hätte das E/D/E innerhalb von rund zwölf Monaten knapp 90 Leiharbeiter in ein festes Arbeitsverhältnis überführt. Dies sind dann mehr als zehn Prozent unserer gesamten Belegschaft. Wir wollen damit aber auch ein Zeichen setzen, dass Leiharbeiter nach Abschluss eines Projekts nicht zwingend wieder auf dem Arbeitsmarkt landen müssen.

Bezieht sich dieser Ausbau der Mitarbeiterzahl nur auf die Logistik?

Trautwein: Keineswegs, auch in der Verwaltung haben wir in diesem Jahr 45 neue und gut ausgebildete Fachkräfte eingestellt. Bei der Weiterentwicklung unseres Unternehmens denken und handeln wir langfristig, dies bezieht sich natürlich auch auf die Einstellung von Mitarbeitern. Hier unterscheidet sich ein mittelständisches Familienunternehmen wie das E/D/E von großen, börsennotierten Unternehmen. E/D/E ist in der Branche sehr angesehen. Uns erreichen jährlich mehr als 3000 Bewerbungen.

Neue Mitarbeiter sind bei Ihnen willkommen. Doch wie steht es mit der Weiterbildung der bestehenden Fachkräfte?

Trautwein: Die Schulung unserer Logistikmitarbeiter auf SAP hat in den vergangenen 24 Monaten viel Kapazität gebunden. Jetzt ist unsere Personalentwicklung beauftragt, im ersten Quartal 2011 ein umfassendes Qualifizierungskonzept für unsere weiteren Mitarbeiter vorzulegen. Wir wollen unsere Anstrengungen deutlich erhöhen und stellen ein erhebliches Budget zur Verfügung.

Mitte November gab es im E/D/E auch einen Wechsel in der Geschäftsführung. Notker Pape schied aus, Dr. Christoph Grote kam neu hinzu. Was führte zu dieser Veränderung?

Adorf: Zunächst einmal möchte ich Herrn Pape an dieser Stelle für die langjährige und engagierte Zusammen-

Die E/D/E Geschäftsführung: Hans-Jürgen Adorf (Vorsitzender), Dr. Christoph Grote, Dr. Andreas Trautwein (von links). *Fotos: E/D/E*

arbeit danken. Wir befinden uns mit unserem Unternehmen auf dem Weg in ein neues Jahrzehnt. Neben Herrn Dr. Grote wird zukünftig noch ein weiterer Geschäftsführer hinzukommen. Neben unseren bisherigen Kernaufgaben werden neue Aufgaben auf uns zukommen, die wir bisher nicht kannten. Europa wartet auf eine weitere Expansion des E/D/E, aber der Inlandsmarkt darf keinesfalls vernachlässigt werden.

Trautwein: Begriffe wie Online-Handel, Internet, elektronischer Datentransfer, Vernetzung von Prozessen, aber auch Themen aus dem Komplex Social Media, wie Facebook, Twitter, Xing, können wir nicht einfach ignorieren. Auch die Anforderungen an unser Kerngeschäft Zentralregulierung und die Anforderungen aus der Internationalisierung nehmen erheblich zu. Nicht zuletzt aus diesem Grund haben wir unsere bisherigen Bereiche IT/Organisation/Qualitätsmanagement einerseits und eBusiness andererseits zu eigenständigen Geschäftsbereichen erhoben und deren Führung nunmehr mit Prokuristen besetzt. Übrigens mit bewährten und qualifizierten Mitarbeitern aus den eigenen Reihen.

Spezialisierung steht für Sie also ganz oben auf der Agenda?

Trautwein: In den einzelnen Fachbereichen werden wir die Spezialisierung weiter vorantreiben und uns personell verstärken. Die Warenbereiche sind und bleiben die Basis unseres Geschäftsmodells. Davon hängen auch die Markterfolge unserer Mitglieder und Lieferanten ab. Dies gilt auch für unser umfassendes Datenmanagement und unser Katalogwesen, das einmalig in der Branche ist. Der Ausbau der Warenbereiche und der Dienstleistungen erfordert ein Mitwachsen der Führungsebene.

Adorf: Was uns besonders am Herzen liegt, ist die operative Exzellenz unserer Arbeit und ein Serviceniveau für unsere Mitglieder, das es bisher ebenfalls noch nicht in der Branche gibt. Hier haben wir noch deutliches Verbesserungspotenzial, das wir zukünftig konsequent ausschöpfen wollen. Wir erarbeiten derzeit ein Konzept mit der Bezeichnung „First-class-Service 48“, das im kommenden Jahr umgesetzt wird. Wir sehen Chancen über Chancen und Aufgaben über Aufgaben. Darauf stellen wir uns für die nächsten zehn Jahre ein. Eine Konsequenz daraus ist die weitere Stärkung der Geschäftsführung, eine weitere Konsequenz die Verbreiterung der Führungsebenen 1 und 2, damit wir den Herausforderungen gerecht werden können.

Spezialisierung im Fokus: E/D/E Geschäftsführer Grote (links) und Trautwein.

Herr Dr. Grote, Sie sind in der Geschäftsführung zuständig für die Bereiche Ware und Vertrieb. Beschreiben Sie einmal Ihr neues Aufgabenfeld.

Dr. Christoph Grote: Man hat mir die Verantwortung für die Kernbereiche im Warengeschäft übertragen, das heißt alle Fachbereiche rund um Werkzeuge, Maschinen und Betriebseinrichtungen einerseits sowie die Bau orientierten Bereiche wie Beschläge und Elemente, Baugeräte, Befestigungstechnik, Arbeitsschutz und Technischer Handel andererseits. Natürlich geht es um die Sortiments- und Lieferantenpolitik, um den Zentraleinkauf, Fachgruppenarbeit und alle Vertriebsaktivitäten, einschließlich Handelsmarken, Katalogwesen und Daten. Und natürlich um Einkaufskonditionen für unser Lager sowie um Konditionen und Boni für die Mitglieder.

Das klingt nach einem sehr breiten Aufgabenbereich.

Grote: Ich greife auf eine gute Basis zurück, auf leistungsstarke Fachteams. Geplant ist aber ein weiterer Ausbau der Aktivitäten und der fachlichen Spezialisierung. Die bisherigen zwei Waren-Geschäftsbereiche werden neu geordnet und zukünftig auf drei Waren-Geschäftsbereiche aufgeteilt. Wir wollen die Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedern und unseren Lieferanten weiter vertiefen und noch mehr zusammenrücken bei der gemeinsamen Marktbearbeitung.

Sie verantworten als Geschäftsführer zugleich auch noch den Geschäftsbereich „Strategische Mitgliederentwicklung und Systeme“. Sie werden in dieser Funktion im Sommer manchen Hinweis von E/D/E Mitgliedern erhalten haben, die sich über die Probleme im neuen Logistik-Center beklagt haben. Hat das E/D/E diese Probleme nun im Griff?

Grote: Zunächst einmal wird mein bisheriger Geschäftsbereich Anfang des Jahres auf Prokuristenebene neu besetzt, bleibt aber in meiner Geschäftsführungsverantwortung. Wesentliche Aufgaben dieses Geschäftsbereichs sind die Akquise neuer, leistungsstarker Mitglieder und der Ausbau der PVH-Systemschienen mit derzeit 150 Mitgliedern. Beides sind wichtige Zukunftsaufgaben und Wachstumsfelder. Darauf werde ich auch weiterhin mein Augenmerk richten. Was die Logistik angeht und meine Rolle in der Krisensituation, so sind die Probleme des Sommers Schnee von gestern. Lassen Sie uns über die Gegenwart und die Zukunft reden. Seit Mitte September gibt es keine Rückstände mehr im Wareneingang und im Warenausgang. Alle Touren werden pünktlich gefahren und alle Paket- und Stückgutsendungen

werden taggenau abgewickelt. Dies ist für uns alle ein sehr gutes Zeichen. Wir sind wieder auf Kurs.

Sie könnten es sich einfach machen und sagen, dass die meisten Logistikprojekte dieser Größenordnung nicht reibungslos starten.

Adorf: Das würden Sie von uns niemals hören. Wir haben mit dem Neubau des Logistik-Centers unseren Mitgliedern gegenüber ein Versprechen abgegeben. Sie sollen besseren Service in der Warenversorgung ab dem E/D/E Lager erhalten. Wir wollen ihnen damit zugleich einen großen Teil ihrer Arbeit in der Logistik möglichst abnehmen, zumindest aber vereinfachen. Inzwischen gelingt es uns, dieses Versprechen einzuhalten. Daran lassen wir uns messen – auch zukünftig. Wir werden daher so lange die internen Prozesse optimieren, bis wir nicht nur mit Worten, sondern mit Taten Benchmark in der Branche sind.

Die Aktivitäten des E/D/E in Europa standen bereits in diesem Jahr im Fokus. Angekündigt wurde die Gründung der Tochtergesellschaft E/D/E International. Wie weit sind Sie mit diesem Vorhaben?

Adorf: Zunächst einmal haben wir die Gründung der Gesellschaft ZEDEV AG gemeinsam mit unserem Kooperationspartner ZEEV in der Schweiz vorangetrieben. Die ZEDEV AG ist mit einem eigenen Lager Mitte August planmäßig gestartet. Dies hat viele Ressourcen im E/D/E gebunden, aber jetzt läuft unser „jüngstes Kind" immer besser und immer selbstständiger. Mit Beginn des neuen Jahres werden wir die Gründung der Tochtergesellschaft E/D/E International endgültig in Angriff nehmen. Zusätzlich laufen die Projekte in Frankreich und in Italien. Das Jahr 2011 wird von Europa-Aktivitäten geprägt sein. Die wesentlichen IT-Grundlagen für eine europaweite SAP-Plattform sind planmäßig gelegt.

Mit den weiteren Aktivitäten in Europa werfen Sie einen Blick in die Zukunft. Was erwarten Sie insgesamt vom kommenden Jahr?

Grote: Wir gehen davon aus, dass auch dieses Jahr geprägt sein wird von Wachstum. Wir schätzen die Zuwachsraten im Markt zwischen drei und acht Prozent je nach Fachbereich ein. Zu diesem Ergebnis kommen wir durch Erhebungen aus dem Kreis unserer Lieferanten und Mitglieder. Die allgemeine Wirtschafts- und Finanzkrise ist aber noch immer in unseren Köpfen. In den vergangenen beiden Jahren reagierte der Markt manches Mal völlig unberechenbar. Darum sind wir vorsichtig.

Wagen Sie denn eine Umsatzprognose?

Adorf: Nach aktuellem Stand gehen wir von knapp sechs Prozent Umsatzzuwachs für das E/D/E aus. 4,9 Milliarden Euro Gesamtumsatz plus X wäre ein anspruchsvolles Wunschergebnis.

Lassen Sie uns einmal nicht über Zahlen sprechen. Sie hatten kürzlich Besuch von über 50 Kindern aus sozialen Einrichtungen in Wuppertal. Was hatte es mit diesem Besuch auf sich?

Trautwein: Es handelte sich dabei um eine Weihnachtsgeschenkaktion unserer Mitarbeiter. Die Kinder haben 160 Geschenkgutscheine gebastelt und sie in unsere Weihnachtsbäume im Eingangsbereich gehängt. Unsere Mitarbeiter haben diese Gutscheine in Geschenke umgetauscht, die den Kindern an Heiligabend überreicht werden. Dies ist eine tolle Gemeinschaftsaktion unserer Mitarbeiter, die sich für benachteiligte Kinder und Jugendliche in unserer Stadt einsetzen. Davor habe ich großen Respekt. Mit den Kindern und einem Teil unserer Beschäftigten haben wir dann hier im E/D/E eine Weihnachtsfeier veranstaltet. Es war ein schönes Fest, an dem alle Beteiligten ihre Freude hatten.

E/D/E Chef Adorf: sechs Prozent Umsatzwachstum 2011.

Grote: Zu unserer Unternehmenskultur gehört seit Jahren, dass wir in Wuppertal dort helfen, wo die Not am größten ist. Unsere jährlichen Spenden an gemeinnützige und kulturelle Organisationen umfassen stets einen sechsstelligen Betrag. Unsere gesellschaftliche Verantwortung als erfolgreiches Unternehmen ist uns sehr bewusst.

Wie würden Sie die Aufgaben des bevorstehenden Jahrzehnts zusammenfassen?

Adorf: Es kommt in den nächsten Jahren viel auf uns zu. Das weckt erneut unseren Ehrgeiz und macht darüber hinaus bei Erfolg auch mächtig Spaß. Insofern sehen wir alle optimistisch in die Zukunft – gemeinsam mit unseren Mitgliedern, unseren Lieferanten und unseren Mitarbeitern. [wopo]

Projekt „First-class-Service 48"

Die operative Exzellenz im Tagesgeschäft und ein optimaler Service für die Mitglieder stehen im Blickpunkt des Jahres 2011. „Wir wollen bei den Mitgliedern einiges gutmachen. Neue Kontrollmechanismen und Messverfahren sollen zu einer spürbaren Reduzierung der Reklamationen führen", sagt Hans-Jürgen Adorf, Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung. Die Zentralisierung interner und externer Services unter einer einheitlichen Führung soll eine optimale Betreuung der Mitglieder gewährleisten. Ziel ist es dabei, jegliche Vorgänge binnen 48 Stunden für das Mitglied nachvollziehbar zu erledigen. „Dies ist ein extrem hoher Anspruch, dem wir uns stellen wollen."

Verbrachten vier spannende Tage in Heiligenhaus: die Auszubildenden der EBH-Mitglieder. *Fotos: EBH*

EBH

Azubis auf der Überholspur

EBH Sprint Countdown: 30 Azubis nahmen teil. Produktneuheiten und Teambildung im Fokus

Neue Erkenntnisse in den Schulungen.

Das Wissen wurde in einem Test abgefragt.

Ein straffes Programm hatte die EBH AG für die Teilnehmer ihres „EBH Sprint Countdowns" vom 26. bis 29. September in Heiligenhaus vorbereitet. Vier Tage verbrachten Auszubildende aus dem Bereich Baubeschlag in Heiligenhaus, um beim „EBH Sprint Countdown" Branchenkenntnisse und Teamgeist unter Beweis zu stellen. Nach dem Kennenlernen standen am nächsten Tag Schulungen der eingeladenen Lieferanten auf dem Programm.

Die EBH Partner Dorma, FSB, Fuhr, Schulte-Schlagbaum und Simonswerk informierten die Auszubildenden über Produkte, Neuheiten und die Unternehmensgeschichte. Drei Stunden hatte jeder Lieferant Zeit, um Informationen über sein Unternehmen zu vermitteln. Die weiteren Schulungen und die Besichtigung der Woelm GmbH, Heiligenhaus, fanden am dritten Tag statt. Auch hier mussten die Auszubildenden aufmerksam folgen, denn die Inhalte der Schulungen und der Besichtigung wurden am letzten Tag in Form eines Tests abgefragt.

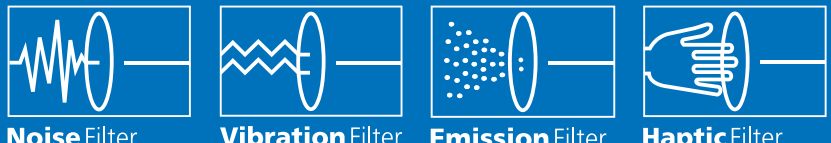
Neben den Produktkenntnissen sollte aber auch der Aspekt der Teambildung im Vordergrund stehen. „Nicht der Einzelne wurde bewertet, sondern die Gruppenleistung", erzählt Philipp Reuter, Auszubildender zum Einzelhandelskaufmann bei Steinrück, Düsseldorf. „Der Gruppenname und der Zusammenhalt in der Gruppe bei Teamspielen ist ebenfalls in die Gesamtbewertung eingeflossen." Der Austausch mit anderen Auszubildenden aus der Baubeschlagbranche wurde ebenfalls sehr geschätzt. Die Stimmung war positiv, schnell wurden neue Bekanntschaften gemacht und man tauschte sich über den Arbeitsalltag aus.

Zeit dazu hatten die Auszubildenden bei den gemeinsamen Abendveranstaltungen wie Bowling, Krimidinner oder Grillabend. Nach drei Tagen wurden die Gewinner des Wettbewerbs gekürt. Neben den hochwertigen Preisen, bei denen sich die Mitglieder der Gewinnergruppe über jeweils ein Navigationsgerät freuen konnten, hatten die Auszubildenden vor allem viele neue Informationen und Eindrücke gewonnen. „Es war eine wertvolle Erfahrung", fasst Maria Manthey, angehende Kauffrau im Groß- und Außenhandel bei Krönlein, Schweinfurt, die Ereignisse zusammen. „Wir haben jetzt das umfassende Grundwissen, um unsere Kunden selbst optimal beraten zu können." [eli]

PFERD MAKES THE DIFFERENCE.

- Zeigen Sie **Fachkompetenz** und nutzen Sie Ergonomie frühzeitig zur **Kundengewinnung** und **Kundenbindung!**

PFERDERGONOMICS



Fragen Sie Ihren PFERD-Berater nach dem neuen **ERGO**CHECK, dem kostenlosen Testangebot für Ihre Kunden.

PFERD

www.pferd.com

Konzentrierte Zusammenarbeit: Der Workshop für FORMAT Frankreich war ein voller Erfolg. *Fotos: E/D/E*

FORMAT Frankreich

Intensiver Austausch und neue Ideen

In zwei arbeitsreichen Tagen entwickelten die Teilnehmer des Workshops für FORMAT Frankreich neue Maßnahmen, um die Marke gemeinsam zu stärken

„Was hat das trojanische Pferd mit der Marke FORMAT in Frankreich zu tun?" Diese Einstiegsfrage stellte Hans-Christian Stegemann, Geschäftsbereichsleiter im E/D/E Geschäftsbereich Europa gleich zu Beginn beim Strategie- und Marketingworkshop für das FORMAT Konzept in Frankreich am 12. und 13. November. Nach der ersten Verwunderung konnten die französischen Gäste aber einige Gemeinsamkeiten feststellen. „Qualität steckt im Inneren", so assoziierte ein Teilnehmer die Verbindung zur E/D/E Handelsmarke. „Einfallsreichtum und Kreativität", lautete ein anderer Vorschlag.

Genau wie damals die Trojaner mussten auch die Teilnehmer des Workshops diese Fähigkeiten unter Beweis stellen. Zusammen sollten Ziele und Marketingaktivitäten für die Marke in den nächsten drei Jahren festgelegt werden. Diese wurden gemeinsam in Teams erarbeitet und anschließend im Plenum vorgestellt und diskutiert. „Alle Teilnehmer und E/D/E Mitarbeiter sind zu Wort gekommen", berichtet Area Manager Mayte Jakstait, Geschäftsbereich Europa. „Es war eine optimale Mischung von Ideen und Meinungen der Beteiligten." Dieses habe viel Zeit erfordert, doch es hat sich gelohnt. Der anfänglichen Skepsis sei eine konzentrierte Arbeitsweise gefolgt, die den Teilnehmern einen umfassenden Erfahrungs- und Ideenaustausch ermöglichte.

Trotz des demokratischen Charakters sollten auch die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Mitglieder im Vordergrund stehen. Die Regeln dafür waren klar: Jede Idee ist wichtig, jede Idee wird aufgeschrieben und eventuell bei einem späteren Treffen noch einmal hervorgeholt. Zum Abschluss gab es ein besonderes Geschenk: ein handgeschnitztes, trojanisches Pferd als Erinnerung an die gemeinsam gesteckten Ziele. [eli]

Gemeinsam zum Ziel: E/D/E Mitarbeiter...

...und Mitglieder.

Fortbildung macht stark. Die Stipendien der E/D/E Stiftung.

Die gemeinnützige E/D/E Stiftung fördert begabte und engagierte Nachwuchskräfte aus inhaber- oder familiengeführten Handelsunternehmen des Produktionsverbindungshandels (PVH), die sich persönlich fortentwickeln und am Unternehmenserfolg aktiv mitarbeiten wollen. Die Initiative der E/D/E Stiftung wird vom ZHH-Bildungswerk und der NORDWEST Handel AG gemeinschaftlich unterstützt.

Für 2011 werden bis zu 10 Stipendien pro gefördertem Lehrgang vergeben. Ziel ist es, die Stipendiatinnen und Stipendiaten fachlich zu schulen, zu Führungskräften auszubilden und sie mit unternehmerischem Denken und Handeln vertraut zu machen.
Die Vergabe der Stipendien erfolgt durch eine Kommission der E/D/E Stiftung und des ZHH-Bildungswerkes.

Beachten Sie bitte die detaillierten Informationen zu den Stipendien unter:
www.ede-stiftung.de
Einsendeschluss für Bewerbungen ist 2 Monate vor Beginn des Lehrgangs.
Eine genaue Beschreibung des Aufbaus und der Inhalte des Lehrganges finden Sie hier:
www.zhh-bildungswerk.de

Für 2011 werden Stipendien vergeben, die an folgende Lehrgänge des ZHH-Bildungswerks gebunden sind:

Technische/r Fachkaufmann/-frau für Beschlag-Technik

- Start des Lehrgangs: 28. 2. – 4. 3. 2011
- Dauer: ca. 2 Jahre, berufsbegleitend, mit 7 einwöchigen Seminarteilen
- Seminarorte: Wuppertal, Siegen, Großraum Stuttgart und Bad Arolsen

Technische/r Fachkaufmann/-frau für Bauelemente

- Start des Lehrgangs: 9. – 13. 5. 2011
- Dauer: ca. 1,5 Jahre, berufsbegleitend, mit 5 einwöchigen Seminarteilen
- Seminarorte: Großräume Rosenheim, Wuppertal und Bielefeld

Fachberater/in im Außendienst

- Start des Lehrgangs: 12. – 16. 9. 2011
- Dauer: 1 Jahr, berufsbegleitend, mit 3 einwöchigen Seminarteilen
- Seminarort: Wuppertal

Technische/r Fachkaufmann/-frau für Werkzeuge/Maschinen

- Start des Lehrgangs: 10. – 14. 10. 2011
- Dauer: ca. 1,5 Jahre, berufsbegleitend, mit 5 einwöchigen Seminarteilen
- Seminarorte: Wuppertal und Großraum Stuttgart

E/D/E Stiftung
EDE Platz 1
42389 Wuppertal
Tel: 02 02/60 96-211 oder -213
www.ede-stiftung.de

NORDWEST Handel AG
Berliner Str. 26–36
58135 Hagen
Tel: 0 23 31/4 61-0
www.nordwest.com

ZHH-Bildungswerk
Eichendorffstraße 3
40474 Düsseldorf
Tel: 02 11/4 70 50-95 oder -96
www.zhh-bildungswerk.de

Der Hauptsitz von W.L. Schröder in Lüneburg. *Fotos: W.L. Schröder*

E/D/E Multishop

„Riesen-Arbeitserleichterung“

W.L. Schröder, Lüneburg, will das Handwerk schützen – und bricht in die digitale Zukunft auf

In der Zentrale der Lüneburger Eisenhandlung W.L. Schröder GmbH & Co. KG erinnert nicht ein einziger Einrichtungsgegenstand – keine Plakette am Eingang, keine Gedenktafel, nirgends eine Büste des Gründers – daran, wie alt das Familienunternehmen inzwischen ist. Man schrieb das Jahr 1865, als Wilhelm Ludwig Schröder es gründete, zwar in einer anderen Straße, aber in derselben Stadt.

Doch selbst eine Firmengeschichte von 145 Jahren scheint für die heutige Geschäftsführung kein Grund, sentimental zu werden. Ganz im Gegenteil, richtet sich dieser Tage der Blick stärker denn je in die Zukunft. Genauer gesagt, in deren virtuelle Weiten. Ende dieses Jahres, sofern das Vorhaben nach Plan verläuft, eröffnet W.L. Schröder sein Online-Verkaufsportal. Der Spezialist für Sanitär, Heizung und Stahl mit Eisenwaren entschied sich dabei für den E/D/E Multishop – und ist nun der 150. Abnehmer des maßgeschneiderten Online-Portals, mit dem das E/D/E 2008 an den Markt ging.

Gute Lösung

„Zugegeben, wir haben mit der Entscheidung für einen Online-Shop etwas gewartet, sahen dann aber die Notwendigkeit, auf den Zug aufzuspringen“, sagt Ulrike Schröder, 66 Jahre. Sie und ihr Mann Konrad Ludwig Schröder sind die Inhaber der Firma, und zwar in der fünften Generation, wobei sie selbst außerdem die Geschäftsführerin ist. Warum überhaupt ein Online-Verkaufsportal? Das habe, sagt Ulrike Schröder, unter anderem mit der nachrückenden Generation im Unternehmen zu tun – Schröders Tochter Christina Duee etwa ist Mitglied der Geschäftsleitung –, für die solche Portale längst eine Selbstverständlichkeit seien. Und warum der Multishop und nicht eines der Konkurrenzprodukte? „Aus Tradition und alter Verbundenheit – schließlich sind wir eines der Gründungsmitglieder des E/D/E“, betont die Firmenchefin. Ehe die Entscheidung fiel, hatte das Unternehmen auch die Shop-Lösung von SCT-Schiele geprüft. Im Vergleich mit der Lösung aus dem E/D/E war sie dann allerdings unterlegen.

Damit hat sich erneut ein WUPPERRING-Mitglied „als beste Lösung“ für den E/D/E Multishop entschieden. Wie er bei den Kunden ankommt, das werde 2011 die spannendste Frage im Hause W.L. Schröder sein, sagen übereinstimmend Ulrike Schröder sowie Christian Scheffler, 33 Jahre, EDV-Leiter und Prokurist. Rund 30 Millionen Euro wird das Unternehmen nach eigenen Angaben 2010 umsetzen, gemessen am Vorjahr ein deutliches Wachstum. Es beschäftigt 130 Mitarbeiter und be-

dient an die 400 Handwerker in der Region um die norddeutsche Hanse- und Universitätsstadt Lüneburg. „Wir beobachten bei den Handwerksbetrieben“, sagt Scheffler, „verstärkt einen Generationswechsel, es rücken dort junge Leute nach, die mit dem Internet aufgewachsen sind und auch außerhalb unserer regulären Ladenöffnungszeiten, zum Beispiel abends, wenn sie gerade von der Baustelle kommen, im Sortiment stöbern und Bestellungen aufgeben wollen.“ Die Geschäfte seien, kurzum, schnelllebiger geworden und die Anforderungen an die Händler gewachsen, wodurch auch der Stellenwert der Unternehmens-EDV gestiegen sei. So gilt es heutzutage, Preise und Artikelinformationen schnellstmöglich bereitzustellen, denn auf Informationen zu warten, ist eine Fähigkeit, die jungen Menschen zunehmend abhanden kommt. Vor diesem Hintergrund sei der Multishop, sagt Scheffler, „der beste Shop für unsere Bedürfnisse“.

Mit der Installation des Shops, der über eine Schnittstelle mit dem Warenwirtschaftssystem SANGROSS verbunden sein wird, ist W.L. Schröder seit diesem Sommer beschäftigt und wird dabei unterstützt vom E/D/E, das die Inbetriebnahme jedes Multishops vom ersten Schritt bis zur Fertigstellung begleitet – was für die Kunden erhebliche Vorteile hat. Denn abgesehen von der Software bietet das E/D/E auch einen umfassenden Service mit Blick auf die Hardware. So wird die IT-Infrastruktur komplett vom eBusiness-Team des E/D/E angeboten, gehostet und verwaltet, wodurch für den Kunden weder Anschaffungs- noch Supportkosten anfallen. Wie sehr sich der E/D/E Multishop, gerade einmal zwei Jahre jung, in der Praxis inzwischen etabliert hat, lässt sich an etlichen Beispielen verdeutlichen. So hat Hettich, einer der weltweit größten Möbelbeschläge-Hersteller, mehrere Online-Shops geprüft – mit dem Ergebnis, dass „die beste Lösung die Plattform auf Basis der E/D/E Multishop-Lösung“ ist. Und auch die Willi Stober GmbH in Karlsruhe nutzt ihn längst. Zwar betrieb Stober schon zuvor ein Online-Geschäft; dort ging es aber kaum um Verkäufe, sondern vorrangig um die Vermittlung von Informationen. Der Multishop habe schließlich „in allen Kategorien überzeugt“ und sei „state of the art“, heißt es bei Stober.

Bei W.L. Schröder wiederum sieht der Shopbetrieb künftig so aus, dass das E/D/E die mehr als 300 000 Artikeldaten des WUPPER-RING in den Shop einpflegt und monatlich aktualisiert. Preise und Verfügbarkeit sind auf diese Weise stets topaktuell. Ein weiterer großer Vorzug im Vergleich zu anderen Shops besteht darin, dass keine Kosten für die regelmäßigen Updates anfallen, denn in den Lizenzgebühren ist die Weiterentwicklung des Standardsystems bereits enthalten.

Geschäftsführerin Ulrike Schröder.

Ihre Tochter Christina Duee.

Über das Unternehmen

Die Zentrale der Lüneburger Eisenhandlung W.L. Schröder, gegründet 1865, liegt am Pulverweg in Lüneburg. Weitere Standorte sind, am selben Ort, die Bessemer Straße, wo sich ein Baustahllager befindet, sowie in Ludwigslust, wo das Unternehmen eine Filiale betreibt. Auf Lager hat W.L. Schröder aktuell rund 23 000 Artikel. Mit dem für 2010 erwarteten Umsatz von 30 Millionen Euro hat das Unternehmen, das Handwerk, Industrie und Handel nach eigener Darstellung alles aus einer Hand bietet, das krisenträchtige Jahr 2009 hinter sich gelassen und ist wieder auf dem Umsatzniveau von 2008 angekommen.

Qualität ist garantiert

„Dass wir die Stammdaten nun nicht mehr händisch eingeben müssen, ist schon mal eine Riesen-Arbeitserleichterung“, sagt Prokurist Scheffler. Zudem werden auf diese Weise Übertragungsfehler vermieden, so dass die Qualität der Stammdaten garantiert hoch ist. Anders als bei manchen Mitbewerbern richtet sich bei W.L. Schröder der Online-Shop vornehmlich an Handwerksbetriebe – nur die können mit einem Passwort das virtuelle Geschäft betreten, haben dort ihre individuellen Konditionen vor Augen, können Auskünfte einholen, Artikel bestellen und zum Beispiel auch die Geschichte aller ihrer Bestellvorgänge abrufen. Privatleute hingegen können den Shop zwar besuchen und sich informieren, bestellen aber können sie nicht. Warum? „Weil wir die Handwerksbetriebe – unsere Hauptkunden – schützen und den privaten Sektor nicht fördern wollen“, sagt Scheffler.

Ist Ende des Jahres die Installation erledigt und die Eröffnung gebührend gefeiert, fängt die Arbeit allerdings im Grunde erst richtig an. Denn dann muss der Shop beworben werden. Das E/D/E wird Schulungen durchführen, und dann werden vor allem die fünf Außendienstmitarbeiter damit betraut sein, den Shop bekannt zu machen. Aber auch Werbeartikel mit Shop-Aufdruck hat das Traditionsunternehmen bereits anfertigen lassen: Zollstöcke. Ein besonders bezeichnendes Produkt, denn 2011 wird für W.L. Schröder der Online-Shop das Maß aller Dinge sein.

E/D/E Multishop

„Wir sind Ihre eCommerce-Berater“

René Graute, Teamleiter E/D/E eBusiness, über den Erfolg des Multishops

René Graute: „Wir begleiten bis zur Inbetriebnahme und darüber hinaus.“ *Foto: E/D/E*

PVH Magazin: ***150 verkaufte E/D/E Multishops binnen zwei Jahren – warum, Herr Graute, ist der Shop so erfolgreich?***

René Graute: Das liegt zum einen daran, dass das System technisch und funktional auf dem aktuellsten Stand ist, aber auch am Konzept selbst. Die Mitglieder mieten das System zu äußerst günstigen Konditionen, benötigen keine eigene Infrastruktur, und die E/D/E Kataloge werden voreingestellt. Ferner bietet das System viele individuelle Funktionen. Und die Administration ist, wie auch die Bedienung des Systems, sehr einfach. Eine permanente Weiterentwicklung sorgt dafür, dass die Systeme immer auf dem neuesten Stand sind.

Was genau macht einen erfolgreichen Onlinehandel aus?

Sie benötigen zunächst einmal eine Strategie, was Sie mit diesem „neuen Außendienstmitarbeiter“ erreichen möchten, also Ziele – wo wollen Sie hin? Sicherlich muss berücksichtigt werden, ob Sie Bestandskunden „sichern“ oder Neukunden gewinnen möchten. Darüber hinaus empfehle ich, sowohl eine Wettbewerbsanalyse durchzuführen als auch den Marktführer in dem jeweiligen Segment zu betrachten. Was sind dessen Stärken und Schwächen? Solch ein Benchmarking hilft, eigene Schwachstellen, aber auch die Stärken im Vergleich zu den Wettbewerbern zu erkennen. Diese können Sie anschließend zu Marketingzwecken verwenden.

Ehe man sich dann für ein System entscheiden kann ...

... ist ein Businessplan nötig. Dort sollten Sie die Budgets für das Shopsystem, für Werbung und Marketing festlegen, aber auch die Einnahmen planen. Nachhaltige Beobachtungen und eine Kontrolle, wie erfolgreich man mit den Onlineaktivitäten und Marketingmaßnahmen ist, sind enorm wichtig. Greift das Vertriebskonzept? Welche Suchmaschinenoptimierungen sind notwendig, um bei Google & Co. zu punkten? Und natürlich braucht man ein sehr gutes System. Eines wie den E/D/E Multishop.

Welche Unterstützung bietet das E/D/E?

Wir begleiten die Mitglieder von der Planung und Konzeption bis zur Inbetriebnahme des Multishops und auf Wunsch darüber hinaus. Betrachten Sie uns als Ihren „eCommerce-Unternehmensberater“.

Wie hoch ist der Aufwand, um den Shop einzuführen und zu betreiben?

Das hängt von den geplanten Zielen ab. Sicherlich müssen Sie einige Zeit für die Vorbereitungen investieren, circa zwei bis drei Monate. Je detaillierter die Vorarbeiten sind, desto einfacher später die Umsetzung. Auch macht es einen Unterschied, ob Sie das System an das Warenwirtschaftssystem anbinden möchten oder ob Sie es „stand alone“ betreiben. Ferner auch die Frage, ob neben den E/D/E Katalogen weitere Fremdkataloge eingestellt werden sollen.

Der E/D/E Multishop wird ständig aktualisiert. Was ist für das kommende Jahr geplant?

2011 werden wieder viele neue Funktionen umgesetzt, die die Shopbetreiber angeregt haben. Aber auch neue Technologien stehen auf dem „Fahrplan“. Ein großer und wichtiger Entwicklungsschritt wird die Implementierung von eProcurement-Funktionalitäten sein, wie Kostenstellenverwaltung, Budgetierung und Genehmigungsprozesse.

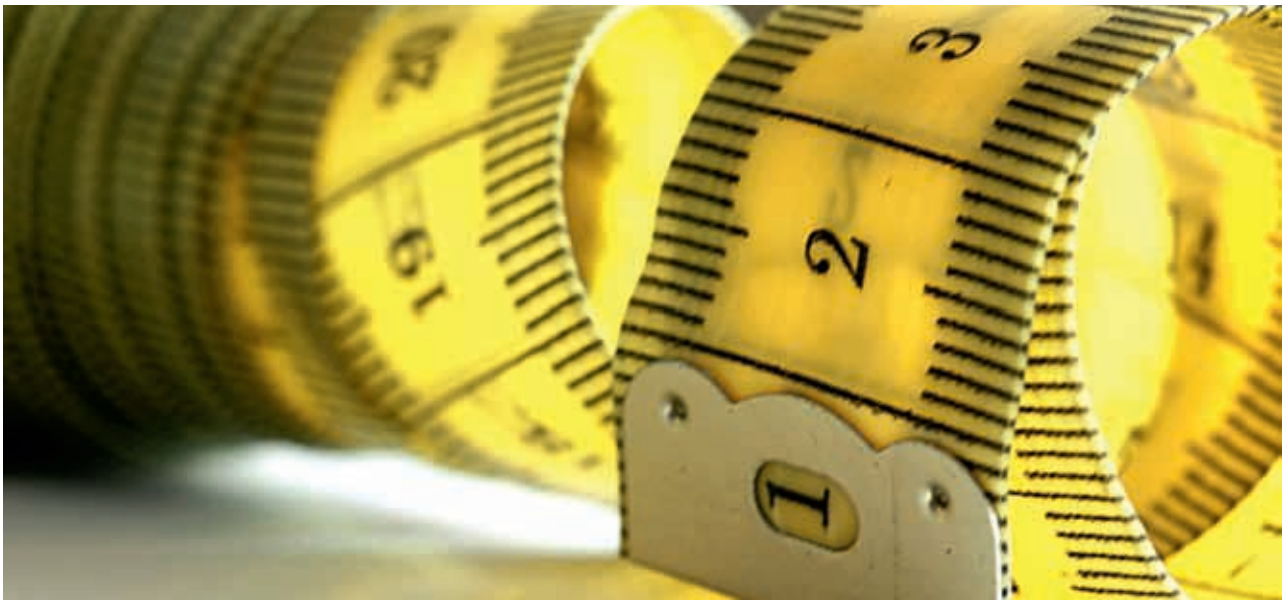
EBH

Erfolgreich mit FORMAT Möbelbeschlägen

Längst hat sich FORMAT nach Maß etabliert. Jetzt wird weiter ausgebaut – und das nicht nur in Katalogform, sondern auch durch Unterstützung der Händler vor Ort

„Wir sind mit diesem Konzept ausgesprochen erfolgreich, deshalb bieten wir laufend mehr Varianten an", berichtet Jens Schlaeger, Vorstandsvorsitzender der EBH AG. „Vor allem im Bereich Schiebetüren, im Büroausbau und in der Küchenausstattung gibt es viel Neues." FORMAT nach Maß wurde vor drei Jahren eingeführt und macht inzwischen 50 Prozent des Gesamtumsatzes im Bereich FORMAT Möbelbeschläge aus. „Die komplette Abwicklung läuft über das eLC Logistik-Center", sagt Schlaeger. „Das könnten unsere Mitglieder allein nicht leisten."

Der neue 232 Seiten starke Katalog umfasst die Kernsortimente Zielbeschläge, Küchenausstattung, Büro- und Innenausbau, Lichttechnik und eben das erfolgreiche Konzept FORMAT nach Maß. Vier Produktgruppen sind „maßgenau" verfügbar: Holzschubläden, Schiebetüren, Möbelrollläden und Aluminiumrahmen. Neben dem reinen Produktangebot beinhaltet das Konzept auch die gezielte Unterstützung der Händler vor Ort. „Wir beraten die Kunden unserer Mitglieder zum Beispiel auf Hausmessen", erzählt Schlaeger. „Außerdem bieten wir Handwerkerabende an oder halten Vorträge auf Innungsveranstaltungen." Mit dem wichtigsten Lieferanten im Bereich Möbelbeschläge, Hettich, hat der Fachbereich von Anfang an bestens kooperiert. „Der Hettich Katalog deckt einen sehr großen Bereich ab. Mit FORMAT verfolgen wir das Ziel, unsere A-Marken sinnvoll zu ergänzen."



Individuell zugeschnittene Lösungen bietet FORMAT nach Maß. *Foto: BirgitH/pixelio.de*

Weiter wachsen

FORMAT soll in Zukunft eine größere Rolle spielen. Nicht zuletzt deswegen wurde das Verkaufsgebiet zur besseren Betreuung der Händler zu Beginn des Jahres aufgeteilt. So gibt es für Norddeutschland/Benelux Michael Hogrebe und für Süddeutschland/Österreich Holger Schardt als Ansprechpartner. „Wir wollen auch weitere Dienstleistungen, wie etwa individuelle Shop-Lösungen, anbieten", berichtet Schlaeger. So kann über das E/D/E Extranet auf einen Schubladen-Konfigurator zugegriffen werden. „Diese Online-Bestellplattform ist genauso konzipiert wie Schreiner sie brauchen." Händler können dieses System für sich verwenden, auch auf ihrer eigenen Homepage. „Leistungen dieser Art wollen wir zukünftig verstärkt zur Verfügung stellen", erklärt Jens Schlaeger. [sc]

Kontakt: Michael Hogrebe
Telefon +49 (0)2 02/74 79 10
hogrebe@ebh-ag.de

Kontakt: Holger Schardt
Telefon +49 (0)2 02/74 79 10
schardt@ebh-ag.de

Messe

Vorfreude auf die BAU

Die Messe „BAU", die im Januar in München stattfindet, ist ausgebucht. Der E/D/E Fachbereich Bauelemente wird mit der EBH AG auf einem Gemeinschaftsstand sein

Rund 1900 Aussteller aus 40 Ländern und etwa 210000 Besucher werden im Januar in München erwartet. Im Zentrum der kommenden BAU stehen die Themen Nachhaltigkeit, generationsgerechtes Bauen, Forschung und Innovation sowie „Aus- und Weiterbildung". Für den Fachbereich PRO.Element und die EBH AG hat die BAU an Bedeutung gewonnen, nachdem die Eisenwarenmesse als Kommunikationsplattform nicht mehr zur Verfügung steht. „Wir treffen auf der BAU all unsere relevanten Kunden und Lieferanten", erklärt Stefan Thiel, Geschäftsbereichsleiter im E/D/E.

Die Messe bringe alle zwei Jahre die Marktführer der Branche zusammen und sei somit eines der wichtigsten Ereignisse der europäischen Bauwirtschaft. „Wir nutzen die BAU, um aktuelle Projekte und Aktivitäten vorzustellen", sagt Klaus Tillmann, Fachbereichsleiter Bauelemente im E/D/E. So etwa das EDV-basierte Türlisten-Tool, welches in Zusammenarbeit von E/D/E und einer objektorientierten Händlergruppe entstanden ist.

„Dieses Programm stellt ein effektives Prozess-Management und eine vollständige Dokumentation sicher", erklärt Tillmann. Technisch umgesetzt wurde es vom Softwaredienstleister VLEX Solutions, der Mitaussteller auf demselben Stand sein wird. „Diese Lösung ist für die gesamte Türen-Branche relevant", betont Tillmann, „nicht nur E/D/E Mitglieder können sie nutzen." Darum sei die Leitmesse der Branche der ideale Ort, um diese Neuentwicklung vorzustellen. „Bis dahin können wir deutlich mehr zeigen, als anlässlich der Fachkreistagung und des Branchentreffs in Leipzig."

Im Gegensatz zum Messeauftritt 2009 soll der Stand im kommenden Jahr offener gestaltet werden. „Wir wollen unsere Leistungsfähigkeit zeigen und natürlich die Aufmerksamkeit potenzieller Mitglieder wecken", sagt Tillmann. Der E/D/E Fachbereich Bauelemente und die EBH AG befinden sich in Halle C4, Stand 308. [sc]

Gut besucht: die BAU in München.

Gemeinsamer Messeauftritt: E/D/E und EBH AG.

Fotos: E/D/E, Messe München

Kontakt: Stefan Thiel
E/D/E Geschäftsbereichsleiter GB II
Telefon +49 (0)2 02/60 96-387
stefan.thiel@ede.de

Kontakt: Jens Schlaeger
Vorstandsvorsitzender EBH AG
Telefon +49 (0)2 02/74 79-10
schlaeger@ebh-ag.de

Haustechnik

Mit PROMIS mehr Erfolg in Ausstellungen

Durch ein neues Weiterbildungskonzept will der E/D/E Geschäftsbereich Haustechnik seinen Mitgliedern höheren Umsatz ermöglichen. Die Resonanz ist positiv

Vom Berater zum Verkäufer – so lautet das Ziel des neuen Weiterbildungskonzeptes, das der Geschäftsbereich Haustechnik am 15. Oktober in Wuppertal vorstellte. 26 Teilnehmer aus 19 E/D/E Mitgliedshäusern nahmen an der Auftaktveranstaltung teil und informierten sich über das neue Konzept PROMIS. Dieses beinhaltet eine Reihe von Qualifizierungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten für den Mitarbeiter in der Ausstellung.

„Um den Verkaufserfolg zu optimieren muss sich das Selbstbild vom Berater zum Verkäufer wandeln", erklärt Oliver Anders, Teamleiter Haustechnik. „Zwar können die Berater mit Fachkenntnissen dienen, allerdings mangelt es ihnen häufig an Verkäuferkompetenzen." Das Angebot von PROMIS soll dies nun ändern und spezielle Fähigkeiten, wie zum Beispiel verschiedene Techniken zum Verkaufsabschluss, noch weiter ausbauen. Zusätzlich zu den Seminaren mit den Themen Angebotsmanagement, Präsentationstechniken, Preisgespräche und Abschlusstechniken sieht das Konzept individuelle Trainings, Analysen und Beratungen vor Ort vor. Das Spektrum ist groß und bietet den Mitgliedern eine umfassende Auswertung ihrer Verkaufsaktivitäten und -qualitäten: Von der Kundenbefragung, aus der Erkenntnisse etwa über Wettbewerber und über das eigene Image gewonnen werden, über den so genannten Ausstellungs-Check, bei dem Optik und Wohlfühleffekt durch einen Architekten beurteilt werden, bis hin zum „Mystery Shopping", wobei mithilfe eines Testkunden die persönliche Betreuung überprüft und analysiert wird. Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse werden dann Optimierungsmaßnahmen erarbeitet. Bei der Startkonferenz im Oktober wurden auch die Trainer vorgestellt, mit denen in den nächsten zwei Jahren zusammengearbeitet werden soll: Heinrich Wickinghoff, Deutsche Vertriebsberatung, und Daniel Grill, Grill & Partner, kennen die Sanitärbranche aus eigener, langjähriger Berufserfahrung. „Mit PROMIS haben wir genau den Nerv der Zeit getroffen", resümiert Anders die erfolgreiche Auftaktveranstaltung. „Dieses Konzept ist konkret auf die heutigen Probleme und Bedürfnisse besonders im Ausstellungsgeschäft zugeschnitten."

Die Resonanz war ausschließlich positiv: Alle Vertreter der Mitgliedshäuser haben angekündigt, dass sie das vorgestellte Konzept nutzen wollen. Mit der Teilnahme an PROMIS haben sich die Mitgliedsunternehmen für das kommende Jahr bereits vier Seminartermine gesichert, die zusätzlich durch ein individuelles Coaching vor Ort ergänzt werden. [eli]

Umfassende Vorstellung der neuen Ideen.

Großes Interesse am neuen Konzept PROMIS. *Fotos: E/D/E*

Insgesamt nahmen 76 Vertreter der HANDWERKSTADT Kooperationspartner und Lieferanten an der Rom-Reise im Oktober 2010 teil. In vielen Danksagungen und positiven Zuschriften bestätigten die Teilnehmer, dass die Fahrt ein voller Erfolg war. Das zeigen auch die fröhlichen Gesichter beim Gruppenfoto. Rechts im Bild: der E/D/E Geschäftsführer Dr. Christoph Grote und Teamleiter Clemens Schorrer (dritter von rechts). *Fotos: E/D/E*

10 Jahre HANDWERKSTADT

Jubiläumsfahrt nach Rom

Seit vielen Jahrhunderten heißt es „Alle Wege führen nach Rom". Für die Teilnehmer der Mitgliedsreise kann man in Anlehnung sagen „Die HANDWERKSTADT führt zum Erfolg"

Für das leibliche Wohl war bestens gesorgt. Das Essen genießen Olaf Fehnders, Markus Müller und Thomas Volz (v.l.).

2010 war sehr bedeutend für die HANDWERKSTADT, denn im Jahr 2000 fand die offizielle Gründung des Vertriebskonzepts statt. Somit feierte sie in diesem Jahr 10. Geburtstag.

Zu diesem Anlass reisten der Beirat, Vertreter nahezu aller Mitglieder sowie einige Vertragslieferanten in die italienische Hauptstadt, um das Jubiläum zu feiern und den intensiven Dialog zu pflegen. Denn gegenseitiges Vertrauen wird hier großgeschrieben und ist unverzichtbarer Teil des Konzepts. Es gab vertrauensvolle Gespräche und eine optimistische Aussicht auf 2011. In Rom wurde daher auch beschlossen, im Frühjahr Regionalkonferenzen durchzuführen, bei denen die zukünftige Strategie für die weitere Entwicklung der HANDWERKSTADT erarbeitet wird.

Die Reise brachte also nicht nur viel Spaß, sondern auch konkrete Pläne und weitere Dynamik in die Geschäftsbeziehungen. Ansprechpartner für die HANDWERKSTADT im E/D/E sind Geschäftsführer Dr. Christoph Grote und Clemens Schorrer, Teamleiter PVH Systeme. [wz]

Die ebenso professionellen wie amüsanten Reiseleiter verstanden es, die Teilnehmer von der Stadt zu begeistern, hier Dr. Canestrini.

Hier betrachten unter anderem Thomas Biersack und Daniel Tacke die Sehenswürdigkeiten der so genannten Ewigen Stadt.

Stimmung kam zusätzlich auf, als im Restaurant zwei Sänger die Teilnehmer zum Mitsingen aufforderten, zum Beispiel Karsten Louis.

Die vielen Sehenswürdigkeiten der Stadt beeindruckten nicht nur Rolf Horn, Andreas Garré und Maik Wölfle. Auf dem Besichtigungsprogramm standen natürlich auch das Pantheon, die Engelsburg und Engelsbrücke, der Trevi-Brunnen, die Spanische Treppe und das Forum Romanum.

Besonders der berühmt-berüchtigte Stadtteil Trastevere und das Pantheon beeindruckte die Reiseteilnehmer. Von dort, wo auch die Römer essen und feiern gehen, nahmen unter anderem Michael Wimmer und Norbert Schlichting unvergessliche Eindrücke mit.

Natürlich darf es kein Rom-Reisender verpassen, die Schweizer Garde im Vatikan oder das Kolosseum im Herzen der Stadt zu sehen.

Blick in die E/D/E Glaskugel: Mit ihr jonglierte der Künstler Kelvin Kalvus während der Tagung. *Fotos: E/D/E*

UNION WERKZEUG-HANDEL

Tagung mit Blick in die Glaskugel

Während der Tagung der UNION WERKZEUG-HANDEL tauchten die 100 Teilnehmer in die Welt Amazoniens ein

Zuerst überwog Verwunderung anlässlich dieser außergewöhnlichen Einladung. Am Ende aber herrschte allseits Begeisterung. Die Gesamttagung der UNION WERKZEUG-HANDEL fand dieses Mal im Asisi Panometer in Leipzig statt, einem restaurierten Gasspeicher. „Natürlich müssen die Themen interessant sein, aber auch die Umgebung sollte ihre Reize haben", sagt Thomas Hensel, Vertriebsleiter der UNION WERKZEUG-HANDEL.

Und so folgten der Einladung, einen Tag vor Beginn des Branchentreff total in Leipzig, 100 Personen. Nach der Ankunft im Gasspeicher tauchten die Teilnehmer ein in die Welt von Amazonien im weltgrößten 360-Grad-Panorama. Im Maßstab 1:1 mit 106 Meter Länge und 30 Meter Höhe waren die Tagungsteilnehmer umgeben von riesigen Bäumen, grünem Dämmerlicht und einem Konzert der Tiere Amazoniens.

„Wir wollten ein Erlebnis für alle Sinne bieten und dabei stilvoll tagen", sagt Hensel. Dies ist den Organisatoren gelungen, ohne dass die eigentlichen Inhalte der Tagung zu kurz kamen. So folgte der Vorstellung von Zahlen, Daten und Fakten eine Präsentation der konzeptionellen Weiterentwicklung des Katalogs 2011/12. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch Glaskugel-Jonglagen des Künstlers Kelvin Kalvus. Am Ende gab es eine Überraschung, als jedes Unternehmen einen digitalen Bilderrahmen mit einer vorbereiteten Präsentation der forum-Jubiläumsartikel überreicht bekam. [wopo]

Geschenke zum Ende der Tagung.

Fortschritt ist Programm

Wahre Klasse zeigt sich in jeder Klasse: Roto Designo

Roto Designo R8
Klapp-Schwingfenster – Wärmedämmblock serienmäßig eingebaut

Neu: Roto Designo R7
Effizienz und Design – jetzt auch als Hoch-Schwingfenster

Roto Designo R6
Komfortabel – mit integrierter Antriebs- und Steuertechnik

Herausragende Wärmedämmung, hochwertige Roto blueLine Isolierverglasungen, Premiumqualität und Design „made in Germany“*. Mehr Infos unter www.roto-frank.com

Roto auf der BAU 2011 in München: 17. – 22. Januar, Halle A3, Stand 321

Roto

* Über 90 % unserer Produkte.

Ausstellung mal anders: Im Kompetenzzentrum Salone No4 steht der didaktisch-museale Charakter im Vordergrund. *Foto: Thomann*

Thomann

Die Marke als Bild im Kopf

Mit ausgeklügelter Markenführung will das Unternehmen aus Lindau bei Kunden punkten. Außergewöhnlich ist auch das neue Kompetenzzentrum Salone No4

Vor ihm auf dem Schreibtisch liegt die Abbildung eines Gehirns. Dabei wollte Rolf Thomann doch eigentlich über sein Unternehmen sprechen, die Thomann GmbH in Lindau am Bodensee und über den Verlauf der ersten Wochen nach der Eröffnung des Salone No4. Dabei handelt es sich um ein außergewöhnliches Kompetenzzentrum für Bauen und Renovieren, Wohnen und Einrichten auf einer Fläche von 5000 Quadratmetern.

Viel hat sich getan bei Thomann in den vergangenen Monaten. Der Stahlbereich wurde ausgelagert in eine große Halle in der Nachbargemeinde Hergatz, der Bereich Arbeitsschutz erhielt einen neuen Verkaufsshop.

Was aber hat das alles mit der Abbildung eines Gehirns zu tun? „Wir haben uns die Frage gestellt, warum die Menschen bei uns kaufen sollen. Diese Frage haben wir über die Marke beantwortet." Die Marke sei das Bild im Kopf, sagt Rolf Thomann. Das simple Ergebnis einer zweijährigen Untersuchung war: Stahl, Werkzeuge oder Arbeitsschutz gibt es auch woanders. Von den Produkten her kann sich Thomann also nicht vom Wettbewerb unterscheiden. „Aber die Marke Thomann ist einmalig", sagt Rolf Thomann.

Regelmäßig werden nun alle 100 Thomann-Mitarbeiter mit Blick auf die Marke geschult. Verkaufsräume, das Internet oder auch die Lkw wurden auf eine neue Markenführung hin ausgerichtet. Auf diese Weise soll es gelingen, dass Thomann in der Region rund 100 Kilometer um den eigenen Standort eine Art Leuchtturm einnimmt.

Einmalig, auch über die Region hinaus, ist der Salone No4. Schon der Ansatz war außergewöhnlich. So bedienten sich die Partner Thomann und das Ehepaar Claudia und Stephan Küchenberg von der Firma Birk, die das Gemeinschaftsunternehmen TUB gründeten, bei der Konzeption eines Museumsausstellers. Besonders gelungen geriet Salone No4, mit didaktisch-musealem Charakter, wo Besuchern auch schon mal Entspannung in Form von Ringelnatz-Gedichten auf Türblättern geboten wird. Wer kann das schon vorweisen? [wopo]

Sechste Generation

Geschäftsführer Rolf Thomann, 45, ist 1990 bei Thomann eingestiegen. Der Wirtschaftswissenschaftler (Schwerpunkt Marketing), der zum Studium auch eine Ausbildung als Kaufmann absolvierte, leitet das Familienunternehmen mit seinem Vater Sieghard Thomann in der sechsten Generation. Dem E/D/E ist Thomann seit 2007 angeschlossen.

Marx
25 Jahre

Die Wilhelm Marx GmbH & Co. KG baut den Vertrieb mit Qualitätsprodukten der Schweizer Forster Rohr- und Profiltechnik AG in Deutschland und Osteuropa weiter aus. Die erfolgreiche Vertriebspartnerschaft besteht seit 25 Jahren und reicht inzwischen von Aachen bis Dessau und von Mannheim bis Dresden. Beratung und Vertrieb werden auch in Litauen, Weißrussland und der Ukraine vorangetrieben. In den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten konnten zahlreiche Marx-Kunden, aber auch Neukunden auf Forster-Stahlprofile umgestellt werden. „Dabei zählt vor allem Qualität und die effiziente Verarbeitung, weniger der Preis", betont Norbert Marx, Geschäftsführender Gesellschafter.

Foto: Marx

Leyendecker
Tourenoptimierung

Mit der Einführung eines computergestützten Systems zur Tourenplanung verbessert Leyendecker als Fachgroßhändler für Holz und Holzwerkstoffe die Effizienz des Fuhrparks und den Service gegenüber seinen Kunden. Die Auslieferungstouren werden auf Basis der kunden- und artikelbezogenen Stammdaten sowie der Fahrzeugdaten geplant. So behält das Unternehmen den Überblick über den Fuhrpark und kann die Touren anforderungsgerechter und flexibler gestalten. Positive Nebeneffekte der computergestützten Planung sind eine optimierte Kommissionierung und die Erhöhung des Servicegrades sowie eine Senkung der Reklamationsquote. Auch das nächste Projekt der Firma Leyendecker steht bereits fest. Mit der Telematiklösung Tourbo.board soll das bestehende Logistikkonzept komplettiert und geplante Touren von der Zentrale direkt auf die mobilen High-End-geräte in den Fahrzeugen übertragen werden. Durch eine positionsgenaue Statusverfolgung der Auslieferungstouren kann auf zeitaufwendige Telefonate weitgehend verzichtet werden und der Disponent ist in der Lage, rechtzeitig auf unvorhersehbare Ereignisse zu reagieren.

Foto: Leyendecker

RBB
Neuinvestition

RBB investiert in das Betriebsgelände in Wallscheid und errichtet derzeit ein weiteres 3300 Quadratmeter großes Hallengebäude, um seinen Kunden noch bessere Lagerungs- und Logistiksysteme anbieten zu können. Ebenso wurde der Maschinenpark vergrößert und bestehende Maschinen wurden weiter modernisiert. Die Gesamthöhe der Investition beträgt rund zwei Millionen Euro. RBB Aluminium bietet ein Komplettmanagement rund um das Aluminiumprofil. Das gesamte Systemprofilprogramm ist ab Lager lieferbar und somit innerhalb von 48 Stunden beim Kunden.

Haustechnik
Firmenjubiläum

Die Haustechnik Handels-GmbH mit Sitz in Treuen/Vogtland feierte ihr 20-jähriges Bestehen. Aus diesem Anlass wurde ein Firmenausflug mit der Belegschaft organisiert, der die Mitarbeiter an den Untreusee in der Nähe von Hof führte, um sich dort beim Drachenbootrennen sportlich zu messen. In zwei Teams galt es, die Taktvorgaben des Trommlers einzuhalten und als Team zusammenzuarbeiten, um den Sieg zu erlangen. Zum Ausklang lud die Geschäftsführung zur Feier in einen Landgasthof ein. Für die Mitarbeiter stellte der Ausflug eine angenehme Abwechslung zum Alltag dar.

mah
Geschäftsführung

Ab Januar wird Ingo H. Traskalik, 49, die alleinige Geschäftsführung der mah (mittelstands allianz haustechnik) übernehmen. Bereits seit dem 1. November fungiert er als erster externer Manager für das Netzwerk mittelständischer Haustechnik-Großhändler. Der ehemalige Geschäftsführer der Kludi-Gruppe sieht das Projekt mah als „eine willkommene Herausforderung, da die Aufgabe sehr zukunftsorientiert ist, alle Unternehmensfunktionen berührt und die direkte Zusammenarbeit mit den Inhabern aufgrund unterschiedlicher Mentalitäten sehr facettenreich ist."

Ausstellende Herstellerfirmen präsentierten auf der NORLOG 2010 Neuheiten und informierten über Anwendungsfelder. *Fotos: Niemann*

Friedrich Niemann

„Wir wollen Menschen einladen“

Die Firma Friedrich Niemann stellte im Oktober ihre Hausmesse NORLOG vor. Es ist die einzige Messe für Betriebseinrichtung und Logistik im Norden

Hausmessen sind für die Firma Friedrich Niemann kein Neuland. Auf zahlreichen Veranstaltungen „mit Volksfest-Charakter“ pflegte das Unternehmen den persönlichen Kontakt zu seinen Kunden.

Auf der NORLOG am 28. Oktober kombinierte die Firma Friedrich Niemann ihren Verkaufsbereich Betriebseinrichtung und das vielfältige Thema Logistik miteinander. „Der“ Logistiktreffpunkt des Nordens zu werden – das ist das erklärte Ziel der NORLOG.

Zusätzlich zu den Informationen, die die Besucher bei den ausstellenden Herstellerfirmen erhielten, konnten sie sich in einem umfassenden Seminarprogramm zu Themen wie Lagerplanung, -sicherheit und -reinigung informieren. Die Seminare wurden von Kunden und Lieferanten der Firma Niemann gehalten. „In den Seminaren wollten wir keine bestimmten Produkte vorstellen“, betont Geschäftsführer Peter Niemann das Messekonzept. „Vielmehr waren es Seminare zu weitergehenden Themen, die den Teilnehmern einen Mehrwert an Hintergrundinformationen geben sollten.“

Auch E/D/E Geschäftsführer Dr. Christoph Grote überzeugte sich vor Ort von dem neuen Messekonzept. „Mit der NORLOG hat die Firma Friedrich Niemann eine Kommunikationsplattform geschaffen, die ihren Besuchern neben Produktinformationen der ausstellenden Firmen auch ein hohes Maß an übergreifenden Fachkenntnissen bietet“, lautet sein Resümee. Intensive Gespräche und neue Kontakte zwischen Kunden und Ausstellern – dieses Fazit zieht auch Niemann für den erfolgreichen Messetag auf der NORLOG. Der nächste Termin steht bereits fest. Am 22. September findet die NORLOG 2011 statt. [eli]

Umfangreiches Seminarprogramm.

Produkte zum Anfassen.

Köstner

Alles unter einem Dach

Beim Herbstfest zeigte die Richard Köstner AG die Ergebnisse ihres jüngsten Umbaus

„Wir verändern uns von Jahr zu Jahr", verrät Karl Vogel, Geschäftsbereichsleiter der Firma Richard Köstner AG in Neustadt/Aisch. „Denn wir wollen uns stetig verbessern." Sei es durch Produkterweiterungen, Umbaumaßnahmen oder Sonderveranstaltungen im Hause. „Bei uns ist immer etwas los, unsere Kunden wissen das." Erst im vergangenen Jahr lud das Traditionsunternehmen Geschäftspartner, Kunden und Freunde ein. Es galt, das 75-jährige Jubiläum zu feiern.

Doch auch unabhängig von solchen Anlässen wird bei Köstner in jedem Jahr ein Herbstfest organisiert. Dieses Mal diente es vor allem dazu, die Ergebnisse der jüngsten Umbauarbeiten zu präsentieren. „Bei uns befindet sich jetzt alles unter einem Dach", berichtet Vogel. Praktisch, denn die Bandbreite des Unternehmens ist groß: Die Bereiche Bauelemente sind ebenso vertreten wie Sanitär und Heizung, HANDWERKSTADT mit Maschinen und Werkzeugen sowie Forst- und Gartenartikel.

Dass das Produktportfolio in einem Haus vereint ist, wirkt sich vor allem positiv auf die Sortimente aus. So waren die Bauelemente-Abteilung und der Gartenmarkt früher in einem anderen Gebäude untergebracht. „Wenn ein Kunde jetzt zum Fachmarkt gelangen möchte, etwa um Werkzeuge oder Maschinen zu kaufen, wird er automatisch durch unsere Ausstellungen geführt". Davon profitiert neben den neuen Garten- und Bauelementeausstellungen auch der Bereich Sanitär. „Der Umbau war vor einem Vierteljahr abgeschlossen", sagt Vogel. „Schon jetzt ist spürbar, dass es sich gelohnt hat. Der Kunde nimmt es an – die Parkplätze sind voll."

1500 Besucher fanden sich beim Herbstfest ein, darunter gewerbliche Kunden ebenso wie Endverbraucher. Sie überzeugten sich vor Ort von dem neuen, räumlichen Konzept, das weitere Vorteile bietet. „Inmitten unserer Ausstellungen finden auch unsere Sonderveranstaltungen statt", erzählt der Geschäftsbereichsleiter.

So war im Oktober ein Referent des Keramikherstellers Villeroy & Boch im Haus, der eine „Zeitreise" durch die Geschichte der Badkultur präsentierte. Im Anschluss an Präsentation und Vortrag konnten sich Besucher individuell zu aktuellen Bad- und Wellness-Produkten beraten lassen. „Wir bemühen uns, besondere Aktionen dieser Art möglichst häufig anzubieten", betont Geschäftsbereichsleiter Karl Vogel. „Das kommt bei unseren Kunden immer sehr gut an." [sc]

Interessierte Besucher beim Herbstfest der Richard Köstner AG. *Foto: Köstner*

Der Standort der Firma Beckmann in Flensburg. *Foto: Beckmann*

Beckmann

Ausstellung, die beeindruckt

Im November feierte der Spezialist für Haustechnik, Bad- und Kücheninterieur 120-jähriges Bestehen. Kundennähe und Individualität prägen das Unternehmen

„Wir versuchen stets, visionär zu sein", antwortet Jens Schiller auf die Frage, was wohl den Erfolg der Firma Beckmann ausmache. Seit sechs Jahren führt er das Familienunternehmen in der vierten Generation. Es sei wichtig, sich weiterzuentwickeln, insbesondere bei den sich ständig verändernden Marktverhältnissen und dem wachsenden Wettbewerb im Internet. Auf Basis von visionärem Denken sei 2008 auch die neue Bad- und Küchenausstellung entstanden, die nach einem Besuch vor Ort eindrucksvoll in Erinnerung bleibt.

„Was ist Beckmann im Jahr 2015? Haben wir mit der jetzigen Ausstattung dann noch eine Daseinsberechtigung? Das waren Fragen, die wir uns im Vorfeld zum Umbau gestellt haben", berichtet er. Es sei wichtig aufzupassen, dass man seine Ausstellungen nicht irgendwann als Museen betreibe. Darum setzt Schiller auf attraktive, individuell umgesetzte Lösungen, die den Kunden rational überzeugen, aber auch vom Bauchgefühl her „packen" sollen. „Der Kunde soll emotional ergriffen sein", betont Schiller.

Dabei achtet der Geschäftsmann darauf, eine Reizüberflutung zu vermeiden. Stattdessen setzt er im Ausstellungsbereich auf zusätzliche Akzente wie alternative Bodenbeläge oder besondere Tapeten. „Damit unser Angebot im Gedächtnis haften bleibt, müssen wir mutiger sein, individueller", sagt Schiller. Dabei sei auch der Wohlfühlfaktor wichtig. „Es funktioniert, der Kunde verweilt bei uns."

Dabei bekommt dieser auch etwas geboten. Bei Bedarf kommt der Chef selbst zum Beratungsgespräch und demonstriert seine Produkte: „Ich baue meinen Kunden innerhalb von zwei Minuten eine Waschtischanlage zusammen – wenn sie wollen auch 17 verschiedene", berichtet Schiller. Ihm ist es besonders wichtig, seine Kunden auch in Zeiten des Online-Shoppens zu halten. Seine Botschaft lautet: „Ja, es gibt das Internet, aber wir sind besser." Sein Konzept geht auf: In diesem Jahr freut sich die Firma Beckmann nicht nur über ihr Jubiläum, sondern auch über ein zweistelliges Umsatzplus. [sc]

Stetiges Wachstum

J. H. Beckmann wurde 1890 von Johann Heinrich Beckmann gegründet und ist seit 1952 Mitglied im E/D/E. 1909 stieg Familie Schiller in die Geschäftsführung ein, behielt den Firmennamen aber bis heute bei. In ihren Anfängen konzentrierte sich die Firma auf den Handel mit Eisenwaren. Parallel zum neuen Standort erfolgte 1971 die zusätzliche Ausrichtung auf Sanitär, Heizung und Küchen. Schwerpunkt des Mittelständlers ist aber nach wie vor der Handel mit Werkzeugen und Maschinen.

Eingang in den FIXMARKT in Bottrop. *Foto: BAUPART*

BAUPART-Gruppe

Ruhrgebiet als Verkaufsrevier

Mit seinen FIXMÄRKTEN stieß BAUPART-Chef Jan Gerd Borgmann in eine Marktlücke vor. Inzwischen kann er auf einen Stamm von annähernd 10 000 Kunden verweisen

Die Idee war einfach und genial zugleich. Jan Gerd Borgmann, Geschäftsführender Gesellschafter der BAUPART-Gruppe, wollte im Ruhrgebiet verstärkt die kleinen und mittleren Handwerksbetriebe als Kunden für sich gewinnen. Gerade diese Gruppen werden von manchem Wettbewerber wenig umworben. Und so erkannte Borgmann in dieser Klientel eine Marktlücke. Vor allem für sie baute er sein Vertriebskonzept FIXMARKT auf.

Inzwischen ist Borgmann mit diesem Konzept schon an sieben Orten im Revier vertreten und freut sich über die positive Resonanz. Fast 10 000 Kunden sind in seiner Datenbank gespeichert, die meisten davon kaufen regelmäßig in den FIXMÄRKTEN ein. „Wir wollen in regionalen Netzwerken denken", sagt Borgmann und verrät damit ein wenig von seiner Strategie. Zum FIXMARKT-Konzept gehört auch ein Schulungsprogramm für die Mitarbeiter, das die komplette Sortimentsbreite der Gruppe und Grundlagenkenntnisse umfasst. Schritt für Schritt sollen alle Mitarbeiter in den FIXMÄRKTEN diese Schulungen durchlaufen.

15 Standorte geplant

Zu den Sortimenten, die geschult werden, gehören Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtung, Schrauben, Dübel, Eisenwaren, Bauchemie, Arbeitsschutz, Bau- und Möbelbeschläge, Bauelemente, Baugeräte und Sanitärprodukte. Da es unmöglich ist, die Sortimentsteile in allen Einzelheiten zu schulen, geht es vor allem um die Vermittlung technischer Grundlagen, den Umgang mit dem Katalog des jeweils führenden Partners, die Nutzung der EDV als Hilfe (Suchfunktionen der Warenwirtschaft, Nutzung der Internetseiten der Partner) und um das Kennenlernen des jeweiligen Experten in der BAUPART-Gruppe. 15 Standorte sollen es in Zukunft einmal werden, alle im Ruhrgebiet und in der Umgebung. „Als Händler wollen wir hier bleiben, hier gibt es für uns genug zu tun", sagt Borgmann. Schon jetzt macht er für sein Konzept ordentlich Werbung. 15 bunte Autos seines Unternehmens fahren ständig kreuz und quer durch das Revier – Werbung in eigener Sache, die ankommt. [wopo]

FIXMARKT-Katalog

Im Januar erschien der neue FIXMARKT-Katalog in einer Auflage von 10 000 Stück. 6000 sind bereits verteilt worden. Auch mit diesem Katalog unterscheidet sich die BAUPART-Gruppe, die 2013 ihr 100-jähriges Jubiläum feiert, von Marktteilnehmern. Der Katalog enthält gängige Artikel aus fast allen Warenbereichen.

Im schwäbischen Teil Bayerns liegt die Haimer-Zentrale. *Fotos: Haimer*

Haimer

Auf den tausendstel Millimeter genau

Wenn das Produkt perfekt sein muss, braucht man perfekte Halterungen für die Präzisionswerkzeuge

Weltmarktführer. Ein stolzes Wort, aber auf die Haimer GmbH aus dem bayerischen Igenhausen trifft es ohne Abstriche zu: mit dem Kerngeschäft der Konstruktion, Herstellung und Vermarktung von Spannwerkzeugen. Das Familienunternehmen hat es innerhalb weniger Jahre geschafft, mit Innovationskraft und Mut zum weltweit anerkannten und erfolgreichen Anbieter von Werkzeugaufnahmen für Bearbeitungsmaschinen zu werden.

Qualität gewinnt

Geschäftsführerin Claudia Haimer erläutert: „Wir setzen auf Präzision und höchste Qualität zu weltmarktfähigen Preisen." Haimers Stärke sei die kostengünstige Serienproduktion, bei der statt aufwendiger Sonderlösungen flexibel einsetzbare Standardprodukte angeboten werden. „Unsere gelebte Firmenphilosophie lautet: Qualität gewinnt." Ende der 80er Jahre, als sich in ganz Europa politische und wirtschaftliche Umbrüche abzeichneten, suchte Haimer nach einer Marktnische, um zu wachsen. Zuvor war das Unternehmen, gegründet als kleine „Garagenfirma", Lohnzulieferbetrieb der Automobilindustrie. Und in der hochwertigen Peripherie rund um die Werkzeugmaschine, entdeckte Haimer die gesuchte Marktlücke.

Wo andere nur Standard-Werkzeughalter produzierten und damit an der Nachfrage der Industrie vorbei, bot Haimer flexibel bereits die Aufnahmen in verschiedenen Längen und Durchmessern an. Und zwar in höchster Qualität. Denn wenn Fräsmaschinen mit bis zu 40 000 Umdrehungen pro Minute arbeiten, würde die leichteste Unwucht das Produkt unbrauchbar machen. Mittlerweile heißen die Kunden

Imposant - Vertriebszentrale Hongkong.

Büro auf dem indischen Subkontinent.

Standort auf der iberischen Halbinsel.

Büro in Shanghai.

Bayerische US-Dependance.

des Mittelständlers EADS, BMW, Boing und sogar Nike. Rund 200 Menschen arbeiten in der Nähe von Augsburg an immer neuen Lösungen für Industrien, die auf möglichst genaue Präzision angewiesen sind. Das sind neben der Automobilindustrie vor allem Luft- und Raumfahrtkonzerne sowie Werkzeug- und Formenbauer.

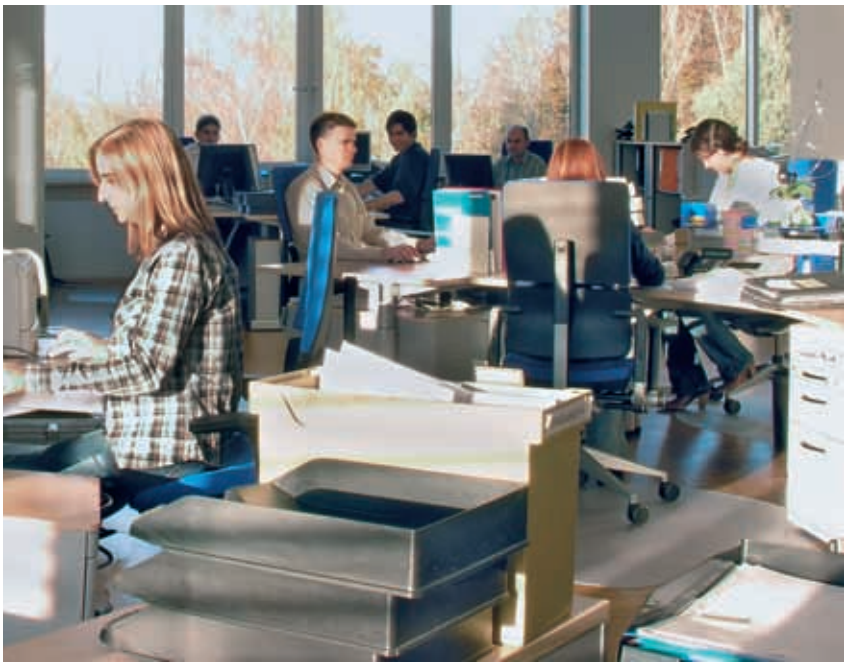
Regionale Identifikation

„Unser Heimatstandort ist uns wichtig", sagt Haimer. Und auch wenn das Unternehmen weltweit Vertriebsbüros eröffnet, werden die Verwaltung und die Produktion in Igenhausen bleiben. Das bekräftigt die Geschäftsführerin damit, 2011 eine weitere große Investition zu starten: „Auf dem Firmengelände werden wir mit dem Bau eines neuen Gebäudes für unsere Abteilung Forschung und Entwicklung beginnen." Familienunternehmen, die im internationalen Maßstab eher klein sind, sind besonders von ihrer Innovationskraft und der schnellen Umsetzung von der Entwicklung zum Markteintritt abhängig. Die neueste Entwicklung der Haimer GmbH ist die so genannte Schrumpftechnik. Hier wird der Werkzeughalter mittels Induktionstechnik erhitzt, so dass er sich dehnt und zum Beispiel einen Hartmetallfräser aufnehmen kann. Kühlt die Halterung wieder ab, sitzt das Werkzeug fest und bietet mikrometergenaue Präzision. Zwar gab es die Technik bereits seit einigen Jahren in anderer Form, doch die Weiterentwicklung von Haimer hat ihr weltweit zum Durchbruch verholfen.

„E/D/E ist wichtig für uns"

Trotzdem sind erfolgreiches Marketing und passende Vertriebskanäle wichtig. „An vielen Stellen müssen wir tatsächlich darüber aufklären, wie wichtig die Werkzeughalter für die Produktion sind", wundert sich Haimer. Schließlich kaufe man sich doch keinen Porsche, um dann auf billigen Fahrradreifen zu fahren?

Dabei sind die Vertriebsverbünde des E/D/E enorm wichtig für uns", bekräftigt die Firmenchefin. [wz]



In der Firmenzentrale in Igenhausen arbeiten auch 30 Auszubildende.

1977 gegründet

Haimer wurde 1977 gegründet und ist seit 1992 Mitglied im E/D/E. Weltweit arbeiten mehr als 200 Menschen an sechs Standorten, darunter 30 Auszubildende. Neben der Zentrale in Igenhausen betreibt Haimer Vertriebsbüros in Hongkong, Shanghai, Pune, Chicago und Barcelona.

Roto

Energieeffizienz nach Maß

Der Dach- und Solartechnologie-Spezialist erweitert das Thema „Energie sparen, Energie gewinnen und Komfort am geneigten Dach“ auch auf Renovierungsfenster

Vom Schutzdach zum Nutzdach: Roto Sunroof. *Fotos: Roto*

Wer im Rahmen der Renovierung seines Dachgeschosses die Dachfenster austauscht, stellt höhere Anforderungen als bisher. Die neuen Fenster sollen gutes Raumklima, hohen Bedienkomfort und eine architektonisch ansprechende Lösung bieten. Maß-Renovierungsfenster von Roto erfüllen all diese Anforderungen.

Das Designo R8 Maß-Renovierungsfenster wartet dank optimierter Rahmenkonstruktion und energiesparender Roto blueLine Isolierverglasung mit guten Wärmedurchgangswerten auf. Ein erweitertes Größenraster bis maximal 1475 Millimeter Breite sorgt für ein variables Einsatzspektrum. Die Maß-Renovierungsfenster lassen sich von innen innerhalb weniger Stunden einbauen, ganz ohne Brech-, Putz- und Folgearbeiten.

„Mit dem Designo R8 Maß-Renovierungsfenster bieten wir unseren Partnern im Dachhandwerk ein Produkt, mit dem sie die aktuellen Wünsche der Kunden nach zeitgemäßem Wohnkomfort und Energieeffizienz denkbar einfach und schnell erfüllen können“, sagt Vorstand Erich Rosenkranz. Das neue Designo R7 Hoch-Schwingfenster von Roto unterscheidet sich vom herkömmlichen Schwingfenster durch ein Plus an Wohnkomfort und Bedienungsfreundlichkeit.

Auch beim Designo R7 sorgt die energiesparende Isolierverglasung Roto blueLine für einen überzeugenden Wärmedurchgangswert von lediglich Uw - 1,3 W/m²K.

Roto stellt beide Dachfenster und weitere Produkte auf der Messe BAU im Januar in München vor.

Roto Designo R7 Hoch-Schwingfenster.

Zwei Divisionen

Roto Dach- und Solartechnologie, eine Division der Roto Frank AG mit weltweit insgesamt 4000 Mitarbeitern, gehört zu den führenden Herstellern von Wohndachfenstern und Zubehör. Mit seinen rund 1200 Mitarbeitern, drei Produktionsstandorten und 20 Vertriebsniederlassungen in Europa entwickelt, konstruiert, produziert und vermarktet der Bereich innovative Premium-Produkte rund um das Themengebiet Energie sparen, Energie gewinnen und Komfort am geneigten Dach.
Roto Frank ist seit 1980 Vertragslieferant des E/D/E.

BAND TECHNIK DIE VERBINDET

www.simonswerk.de

BAU 2011
München
Halle B4, Stand 338

17.–22. Januar 2011

SIMONSWERK GmbH Fon +49 (0)5242/413-0

SIMONSWERK
BANDTECHNIK

Attraktives Gebäude: Darin befindet sich die Ausstellung „GLASWELT" der Firma Sprinz. *Foto: Sprinz*

Sprinz

Die Glasexperten vom Bodensee

Im beschaulichen Ort Grünkraut befindet sich der Hauptsitz des breit aufgestellten Unternehmens. 2011 kommt eine Produktion für Dreifachisolierglas hinzu

Die Entwicklung des Glasexperten Joh. Sprinz GmbH & Co. KG aus Grünkraut bei Ravensburg lässt sich an wenigen Zahlen festhalten. 1948 lieferte das Unternehmen 1,5 Tonnen Glas pro Tag an seine Kunden aus. Zur Verfügung stand damals für den Transport gerade mal ein Lkw. Heute verarbeitet Sprinz jeden Tag rund 110 Tonnen Rohglas zu Duschabtrennungen, Glastüren, Trennwandsystemen, Außenfassaden oder zu anderen hochwertigen Spezialglasprodukten. Jeden Tag rollen fünf Tieflader aus einem Werk der Firma Euroglas, an der Sprinz beteiligt ist, von Osterweddingen bei Magdeburg nach Grünkraut in der Nähe des Bodensees.

Dass Sprinz-Geschäftsführer Oliver Fischbach seiner imposanten Ausstellung am Hauptstandort den Namen „GLASWELT" gab, kommt nicht von ungefähr. Beim Rundgang ist für jeden etwas dabei: für Designer, Architekten, Handwerker und für Endverbraucher. Das Gebäude, gebaut aus einer Mischung von Holz-, Metall- und Glaswerkstoffen, befindet sich gleich an der Einfahrt zum Firmengelände. Dahinter stehen Verwaltung und Produktion. Dennoch gibt es genügend Platz auf dem insgesamt 60000 Quadratmeter großen Firmengrundstück, das Sprinz gewinnbringend nutzen will.

So entsteht dort im kommenden Jahr eine Fabrik zur Herstellung von Dreifachisolierglas. „Wir können künftig auf einer hochmodernen, automatischen Linie Gläser mit einem Durchmesser von bis zu drei mal sechs Meter produzieren", sagt Fischbach. Mit der neuen Anlage kommt Sprinz frühzeitig einem Trend in der Branche nach, verfolgt damit aber auch eine vor rund zwei Jahrzehnten eingeschlagene ständige Modernisierungsstrategie weiter. „Die vergangenen 20 Jahre waren entscheidend für die Entwicklung unseres Unternehmens", resümiert der Firmenchef. So hat sich das Unternehmen vom einstigen Kolonialwarenhandel über den Glasgroßhandel zu einem Komplettanbieter rund um den Werkstoff Glas etabliert. [wopo]

125-jähriges Jubiläum

Sprinz-Geschäftsführer Oliver Fischbach leitet das Familienunternehmen in der vierten Generation. 2011 feiert Sprinz sein 125-jähriges Jubiläum. Die Firma ist seit 2001 als Lieferant dem E/D/E angeschlossen. Sanitär stellt mit rund 45 Prozent den größten Geschäftsbereich dar.

BWT
Innovationsoffensive

Der wachsenden Nachfrage nach weichem Wasser hat sich BWT angenommen und präsentiert in seinem Produktportfolio von nun an die drei neuen Weichwasser-Anlagen AQA life, AQA smart und AQA solar. Die Anlagen entnehmen dem Wasser nach dem klassischen Ionenaustausch-Verfahren die Kalk bildenden Calcium- und Magnesium-Ionen und sorgen so für weiches Wasser.

Foto: BWT

GEZE
Neuer Service

Als Ergänzung zu den bereits bestehenden Servicepaketen stellt GEZE zwei neue Pakete vor: KOMFORT Plus 4 und KOMFORT Plus 5 bieten professionellen Wartungsservice. GEZE Service ersetzt während der kompletten Grundlaufzeit der Verträge alle defekten Ersatzteile. Die neuen Servicepakete richten sich an Kunden wie Facility-Management-Unternehmen oder Hausverwaltungen, die einen längeren Gewährleistungszeitraum und Kostensicherheit einplanen.

Foto: GEZE

ASSA ABLOY
Sicherheit für Berliner Fernsehturm

Mit der IKON-Schließanlage VERSO CLIQ von ASSA ABLOY Sicherheitstechnik GmbH setzt die Betreiberfirma des Berliner Wahrzeichens, die TV Turm Alexanderplatz Gastronomiegesellschaft mbH, auf ein mechatronisches Schließsystem, das hoch entwickelte Mikroelektronik mit intelligenter Datenverschlüsselung kombiniert. Das ermöglicht nicht nur Sicherheit, sondern auch Flexibilität und Wirtschaftlichkeit: Bei Veränderungen von Zugangsberechtigungen oder Schlüsselverlust können die betroffenen Schließzylinder einfach und schnell umprogrammiert werden. Zudem ermöglicht das System eine umfassende Dokumentation der Besucher der verschiedenen Räume. Der Einsatz von Saisonkräften, kurzfristige Arbeitseinsätze der Mitarbeiter in wechselnden Bereichen des Turms, fluktuationsbedingte Zu- und Abgänge, Umstrukturierungen oder der Einsatz von Fremdfirmen erfordern eine schnelle und flexible Anpassung der Zugangsberechtigungen. Auch diese Voraussetzung erfüllt die neue Sicherheitstechnik.

Rund 1,2 Millionen Besucher verzeichnet der Berliner Fernsehturm jährlich.

Foto: ASSA ABLOY

3M
Unter den Top 3

Der Technologiekonzern 3M gehört einer aktuellen Umfrage der Unternehmensberatung Booz & Company zufolge zu den drei innovativsten Unternehmen der Welt. Die Befragten, die Verantwortlichen von 1000 forschungsintensiven Unternehmen, nannten an erster Stelle die Firma Apple, dahinter Google und 3M.

3M mit Hauptsitz in St. Paul, im US-Bundesstaat Minnesota, gehört zu den am breitesten aufgestellten Konzernen weltweit. 7000 Forscher und 26000 Patente dienen der 3M Forschung als Basis, um permanent neue Produktlösungen zu entwickeln.

Foto: 3M

scheppach
Neuausrichtung

Bei scheppach, dem schwäbischen Spezialisten für Holzbearbeitungsmaschinen, hat man auf die Konjunkturflaute frühzeitig reagiert und die Zeit genutzt, um zukunftsorientiert die internen Strukturen neu zu gestalten. Ziel war es, innerbetriebliche Synergien aufzuspüren und Prozesse effizienter zu gestalten. Als ein Ergebnis entstand aus den bisherigen Abteilungen Produktmanagement und Konstruktion/Entwicklung der neue Unternehmensbereich Technische Innovation (TI). Auch in Zukunft fokussiert scheppach besonders auf die Weiterentwicklung der Bediensicherheit seiner Maschinen und den Bereichen Beratung und After-Sales-Service.

Foto: scheppach

Weller
Die Welt zu Gast

Zu seinem „Open House“ begrüßte Weller rund 250 geladene Teilnehmer aus allen Kontinenten. Die Veranstaltung fand im schwäbischen Besigheim statt. In verschiedenen Workshops erhielten die Teilnehmer Tipps der Weller-Fachspezialisten zum Thema Löt-Know-how und die Möglichkeit, Weller Produkte in Theorie und Praxis kennenzulernen. Während des Produktionsrundgangs überzeugten sich die Teilnehmer vom Ergebnis der auf Lean Production umgestellten Fertigung. Durch die richtigen Optimierungsansätze in den Produktionsabläufen kann Weller eine effiziente, flexible und kundennahe Fertigung realisieren.

Foto: Weller

FEIN

Edelstahl-Programm

FEIN erweitert sein Edelstahl-Programm für die Oberflächenbearbeitung um eine Bandfeile, einen Rohrschleifer sowie ein Modul für automatisches Rundschleifen in Serie. Außerdem bietet der Hersteller perforierte Pyramix Schleifblätter sowie schmale elastische Walzen und Schleifvlieswalzen an. Die neuen Elektrowerkzeuge vereinfachen Anwendern das Schleifen an Rohren sowie an schwer zugänglichen Stellen. So sorgt zum Beispiel ein um 180 Grad schwenkbarer Vorsatz der Bandfeile für einfacheren Einsatz. Das Programm beinhaltet Elektrowerkzeuge und Zubehör-Sets, die auf die Anforderungen in Handwerk und Industrie abgestimmt sind.

Foto: FEIN

Stürmer Maschinen

Maximale Zerspanleistung

Das neue Programm der Marke Metallkraft lässt in Sachen Metallbandsägen keine Wünsche offen. Von kleinen Metallbandsägen über vertikale bis hin zu horizontalen Maschinen werden die Anforderungen der Anwender aus Industrie und Handwerk an manuelle, halbautomatische und automatische Ausführungen bestens abgedeckt. Das gesamte Metallbandsägen-Sortiment von Metallkraft ist „Made in Europe“. Die genauen Ausstattungsmerkmale, Optionen und weitere nützliche Informationen finden Interessierte im Metallkraft-Katalog oder auch online unter www.metallkraft.de sowie im Blätterkatalog, der auch auf der Webseite zu finden ist.

Foto: Stürmer

MTD

Schneefräsen mit mehr Komfort

Wenn der Schneeschieber nicht mehr ausreicht, müssen Schneefräsen den Weg durch die Massen bahnen. MTD und YardMan bieten ein umfangreiches Programm. Insgesamt 13 Ausführungen stehen für viele Einsatzbereiche zur Verfügung. Dazu gibt es Zubehör von der Abdeckplane bis zum Schneeräumschild. Wer viel Schnee räumen muss, braucht eine Schneefräse mit viel Komfort. Zum Beispiel zweistufige Schneefräsen mit Radantrieb von YardMan. Ausstattungsmerkmale wie beheizbare Handgriffe, der Joystick und die Räumschnecke „Xtreme-Auger“ helfen, den Schnee aus dem Weg zu räumen. Der separate Radantrieb gewährleistet einen von der Räumschnecke unabhängigen Vortrieb – dadurch wird die Räumleistung nicht beeinträchtigt.

Foto: MTD

Daiber

Erweitertes Sortiment

Perfekter Look für Damen und Herren: Daiber begeistert beide Geschlechter mit tollen Schnitten, modischen Farben und hochwertigen Materialien. Zur neuen Saison präsentiert der Promotionwear- und Veredelungsexperte viele neue Produkte der beiden Marken „James & Nichols“ und „Myrtle Beach“.
Als Pendant zur Two-In-One Jacket (JN 170) ist nun die Ladies’ Two-In-One Jacket (JN 1070) erhältlich. Die Damenvariante ist leicht tailliert. Die Außenhaut mit mikroporöser Beschichtung ist atmungsaktiv und wasserdampfdurchlässig.
Ebenfalls neu ist die Ladies’ Hodded Jacket (JN 053) und die passende Men’s Hodded Jacket (JN 042). Sie unterscheiden sich nur durch den femininen Schnitt des Damen-Modells. Die Kapuze mit Kordelzug und die Kängurutasche geben den Jackets ihren sportlichen Look. Für Sportler bietet Daiber die neuen Men’s Winter Running Tights (JN 404) und die Ladies’ Winter Running Tights (JN 414) an. Durch die Kombination aus winddichtem Softshellmaterial an der Vorderseite und angenehm elastischem Material mit Lycra an der Rückseite wärmen sie, ohne die Bewegungsfreiheit einzuengen.
Die Artikel können individuell bestickt und bedruckt werden.

Foto: Daiber

ESTA

Optimierte Nachfolgeserie

Die mobilen DUSTOMAT-Entstauber des Absaugtechnik-Spezialisten ESTA haben sich in den vergangenen Jahren in Gewerbe- und Industriebetrieben vielfach bewährt. Sie saugen Stäube und Späne, die bei Produktionsprozessen anfallen, ab und sorgen für saubere und gesunde Arbeitsplätze.
ESTA hat die DUSTOMAT-Serie weiterentwickelt und bringt jetzt eine lufttechnisch optimierte Nachfolgebaureihe auf den Markt.
Die fahrbaren Entstauber können an Maschinen- und Handarbeitsplätzen für die Absaugung von Stäuben und Späne eingesetzt werden. Die Geräte sind wahlweise mit einem Luftvolumenstrom von 1200 oder 2500 Kubikmetern pro Stunde erhältlich.

Foto: ESTA

BESSEY

Neues Multifunktionswerkzeug

Vielseitig einsetzbar, hochwertig verarbeitet und platzsparend – das alles gilt für das neue Multifunktionswerkzeug von BESSEY. Das Multitool DMT bietet zudem eine extra große Schere mit 55 mm Schnittlänge. So schneidet es bequem eine Vielzahl an Materialien und ermöglicht mit sechs weiteren Werkzeugen flexible Anwendungsmöglichkeiten.
Die Schere schneidet unterschiedlichste Materialien wie Leder, Seil, Vinyl, dünnes Kabel, Schnur, dünnes Plastik und Papier.

Foto: BESSEY

Mauderer Alutechnik

Sicherheit auf dem Dach

Photovoltaikanlagen sollten regelmäßig gereinigt werden, da die Leistungsfähigkeit der Module aufgrund von Luftverunreinigungen und anderen Umwelteinflüssen zurückgehen kann. Für die Durchführung sind Sicherheitsvorkehrungen notwendig. Ab drei Meter Absturzhöhe werden Absturzsicherungen für Dächer zwingend vorgeschrieben. Für kurzzeitige Arbeiten bietet Mauderer das Bavaria-Leitern-Blitzgerüst. Es ist in wenigen Minuten aufgebaut und aufgrund des geringen Gewichts und der wenigen Einzelteile lässt sich das Bavaria-Leitern-Blitzgerüst leicht verstauen und transportieren.

Foto: Mauderer

ELORA

Neues Werkzeugprogramm

Das Elektronik-/Feinmechanik-Werkzeugprogramm verfügt über 250 neue Werkzeuge, worin ebenfalls ESD-Werkzeuge (Electro Static Discharge), Schraubendreher mit Plastik- und Keramikklingen sowie Zangen und verschiedenste Pinzettentypen beinhaltet sind. Die ESD-Werkzeuge von ELORA entsprechen der ESD-Norm DIN-IEC 61340-5-1 und sind mit Griffen aus ableitendem Spezialwerkstoff gefertigt, deren Oberflächenwiderstand im hohen Ohmbereich liegt. Die Griffgröße bietet durch eine entsprechende Kontaktfläche eine materialschonende und sichere Entladung.

Foto: ELORA

Viega

Zertifikat für Rohrleitungssystem

Viega ist der erste Hersteller mit einem offiziell für den Einsatz im Bereich „Industriegase“ (Acetylen, Sauerstoff) zertifizierten Pressverbindungssystem: Die BAM, Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (Berlin), erteilte dieses Zertifikat für das Edelstahl-Rohrleitungsprogramm Sanpress Inox. Die Zertifizierung gilt auch für das verwandte System Sanpress Inox Labsfrei. Das wirtschaftliche Sanpress Inox-Programm mit Sanpress Rohr 1.4521 vom Systemanbieter Viega deckt ein breites Einsatzspektrum ab. Es reicht von Sanitärinstallationen bis hin zu industriellen Anwendungen wie beispielsweise Druckluft oder Prozessmedien. Mit der Zertifizierung durch die BAM wurden diese Einsatzbereiche nochmals ausgeweitet. Ab sofort sind auch Rohrleitungsnetze für die technischen Gase Acetylen und Sauerstoff zertifiziert. Nach Angaben der BAM entspricht das Pressfittingsystem in den Dimensionen 15 bis 54 Milimeter sowohl den Anforderungen der TRAC 204 „Technische Regeln für Acetylenanlagen und Calciumcarbidlager – Acetylenleitungen“ als auch dem IGV-Merkblatt „Pressfitting-Systeme für Rohrleitungsinstallationen im Industriegasebereich“.

Foto: Viega

Warenwirtschaft

ELVISpro im Härtetest

Großhändler Eisen Schmidt ist besonders vielfältig aufgestellt. Eine Herausforderung für das neue Warenwirtschaftssystem? Ja – und es hat sie bewältigt

Gut sortiert: Ein Blick ins Lager von Eisen Schmidt.

Fotos: Eisen Schmidt

Geschäftsführer Reinhold Wallinger.

Auf die Qualitäten von ELVISpro angesprochen, reagiert Reinhold Wallinger wie ein Fußballtrainer, dessen Topstar nach langer Verletzung endlich zurück im Kader ist. „Wir sind zufrieden", sagt der Geschäftsführer der Eisen Schmidt GmbH & Co. KG, „obwohl es natürlich so ist, dass wir die volle Leistungsfähigkeit von ELVISpro noch nicht ausnutzen." Seit dem 1. Dezember 2009 hat der Großhändler mit Sitz in der oberpfälzischen Kurfürstenstadt Amberg das neue Warenwirtschaftssystem in Betrieb; zuvor hatte man mit SANGROSS gearbeitet, das den Anforderungen aber nicht mehr gerecht geworden war.

Eisen Schmidt, gegründet 1878, handelt mit Artikeln aus den Sparten Stahl, Sanitär und Heizungstechnik, mit Eisenwaren, Fliesen und Werkzeugen und betreut rund 3200 Kunden aus dem Handwerk und der Industrie. „Jede unserer Sparten hat ihre speziellen Anforderungen", sagt Wallinger, 54 Jahre, seit 2001 in dem Unternehmen tätig und seit dem 1. September dieses Jahres einer von zwei Geschäftsführern. „All diese Anforderungen abzubilden, ist für eine Software sehr schwierig." So würden, kauft Eisen Schmidt zum Beispiel Sanitär- und Heizungstechnikwaren ein, verschiedenste Rabatte und Boni gewährt, „additive und multiplikative", und bei jedem Lieferanten seien die Absprachen anders. In der Stahlsparte wiederum gäbe es solche Rabattierungen nicht. Vor diesem Hintergrund ist es kaum übertrieben zu sagen, dass ELVISpro bei Eisen Schmidt einem echten Härtetest unterzogen wird.

Vielfältig aufgestellt

Die Vorzüge von ELVISpro? „Unsere alte Software hatte nur eingeschränkte Auswertungsmöglichkeiten. Das ist nun deutlich besser geworden. Auch die Rücknahmeabwicklung hat sich deutlich vereinfacht." Eisen Schmidt, das sich bei Nutzungserweiterungen von ELVISpro im eBusiness-Bereich beraten ließ, ist nicht nur mit Blick auf das Sortiment vielfältig aufgestellt. Hinzu kommt, dass die Software für gleich drei rechtlich selbstständige Firmen funktionieren muss. Da ist zum einen die Holding, Eisen Schmidt in Amberg. Dann die zum Unternehmen gehörende Eisen Grader GmbH in Weiden. Schließlich die ES Bauwelt Franken GmbH in Hersbruck, die Eisen Schmidt 2008 eröffnete und die von der Amberger Zentrale aus beliefert wird. Durch diese Neueröffnung habe sich der Umschlag von Sanitär- und Heizungstechnikartikeln nahezu verdoppelt, sagt Wallinger. Dank ELVISpro aber funktioniere die Verrechnung zwischen den Standorten nun automatisch. „Das war früher viel komplizierter."

Vom Tag der Einführung an, betont Wallinger, habe sein Unternehmen das Tagesgeschäft mit ELVISpro abwickeln können. Freilich hätten sich im Verlauf der ersten Erfahrungen mit der Software eine Reihe von Verbesserungsvorschlägen ergeben; viele davon

Große Auswahl an Produkten im Lager.

seien inzwischen mithilfe von Updates um-gesetzt. Um ELVISpro noch weiterzuentwickeln, engagiert sich Eisen Schmidt auch im ELVISpro Arbeitskreis.

ELVISpro kann man insgesamt also gratulieren: erster Härtetest bestanden. Der nächste steht allerdings schon bevor. In Kürze, kündigt Wallinger an, stehe ein Logistikprojekt am Haustechnik-Standort an. „Im Kommissionier- und Lagerbereich wird sich dadurch bei uns einiges ändern."

Kontakt: Martin Reinke
E/D/E Bereichsleiter eBusiness
Telefon +49 (0) 2 02/60 96 - 9 83
martin.reinke@ede.de

Kontakt: René Graute
E/D/E Teamleiter Beratung und Vertrieb
Telefon +49 (0) 2 02/60 96 - 3 74
rene.graute@ede.de

proficl@ss

Robert Bosch setzt auf proficl@ss

Bosch verwendet im Bereich Elektrowerkzeuge die Hauptklassifizierung nach proficl@ss

Für die Hauptklassifikation nach proficl@ass habe man sich entschieden, da dieser den Bereich der Elektrowerkzeuge von allen möglichen Klassifikationen am besten beschreibt, heißt es bei Bosch. Darüber hinaus können daraus leicht weitere Klassifikationen abgeleitet und realisiert werden. Mit den Datenstrukturen, an deren Grundlagenmodell neben dem Zentralverband Elektroindustrie (ZVEI) auch verschiedene Hersteller und Bosch selbst beteiligt waren, wird die Übermittlung und Nutzung von Produktdaten zum Handel vereinfacht. Da viele Großhändler ebenfalls BMEcat-proficl@ss-Daten nutzen, können die von Bosch übermittelten Produktinformationen und Artikelbeschreibungen reibungslos übernommen werden.

Durch die Verwendung von BMEcat-proficl@ss-Daten reduziert sich bei Bosch sowohl der zeitliche als auch der finanzielle Aufwand. Hinzu kommt für Bosch ein deutlicher Kundenbindungsvorteil. Weil die Daten leichter als bisher zu nutzen und einfach in Online-Plattformen zu übertragen sind, werden diese in Katalogen auch häufiger genutzt, was eine Steigerung des Absatzes bedeuten kann. [eli]

eBusiness

Neue Funktionen

Frühwarnsystem und Risikomanagement

Über einen Bericht – zu finden im Management Info-System (MIS) – kann eine temporäre Übersicht „Risikomanagement Debitoren" mit zahlreichen Filtermöglichkeiten aufgerufen werden. Sie ist eine Art Leitstand für eine schnelle Beurteilung von Debitoren (Zahlungsverhalten, Transaktionen, Rücklastschriften etc.) anhand von zusammengestellten Kennzahlen.

Anbindung E/D/E Multishop

Für die Anbindung ELVISpro zum E/D/E Multishop steht eine neue Schnittstelle zur Verfügung. Preis und Bestandsabfragen, aber auch die Belegauskunft wurden optimiert.

Elektronische Eingangsrechnungen

Ab dem aktuellen Release ist der Prozess bei der Eingangsrechnungsprüfung, Rechnungsfreigabe und Belegarchivierung mit qualifizierten elektronischen Signaturen durchgängig umgesetzt.

Aufgabengenerator

Zahlreiche Fragestellungen, wie zum Beispiel Überschreitung Liefertermine, Angebotsnachfassung, Fälligkeiten etc., können mit dem Aufgabengenerator gelöst werden.

Debitorenauskunft

In der Debitorenauskunft sind alle relevanten Informationen des Kunden in einer Maske verfügbar, und diese ist frei konfigurierbar.

eBusiness

Die digitale Schublade kommt

Schränke und Fächer, bis zum Anschlag mit Katalogen gefüllt, machen die Suche nach Produkten mühsam. Das E/D/E Katalogportal soll dies ändern

Unübersichtliche Aktenschränke, nicht auffindbare Kataloge oder überfüllte Kofferräume von Außendienstlern haben ausgedient. Im Bereich eBusiness ist aktuell eine technische Lösung entstanden, die Kataloginhalte zusätzlich papierlos verfügbar machen soll. „Unsere Mitgliedsunternehmen, die mit verschiedenen Herstellern zusammenarbeiten, haben heute Zugriff auf eine riesige Menge an Daten, überwiegend in Form von Papierkatalogen", erklärt Martin Reinke, Bereichsleiter eBusiness im E/D/E. „Für jede benötigte Information wird ein Schrank mit den Katalogen der Hersteller geöffnet und die Suche beginnt." Denn von all ihren Geschäftspartnern hätten sie zahlreiche Kataloge gelagert und die Kataloge sind meist dann nicht im Zugriff, wenn man sie braucht. Die Lösung: digitale Schubladen, aus denen Produktdaten schnell und einfach abrufbar sind. Dafür sollen alle verfügbaren Herstellerkataloge auf das „E/D/E Katalogportal" geladen werden. Händler könnten dann Produkte in sämtlichen hinterlegten Dateien suchen oder bestimmte Kataloge direkt anwählen. „Unser Ziel ist es, dass unsere Mitglieder schnell und mühelos zum Produkt kommen", sagt Reinke.

Übersicht und Aktualität

Um das möglich zu machen, erstellt das Team eBusiness einen „zentralen Schubladenschrank." ZR-Lieferanten, die allesamt vom E/D/E gezielt angesprochen werden, bekommen die Möglichkeit, ihre Kataloge einfach als PDF-Dateien hochzuladen. Händler wiederum können dann bequem über das Internet auf diese zugreifen. Per Benutzerkennung können sie einen „eigenen Schubladenschrank erstellen, welcher gezielt die selektierten Kataloge aus der zentralen Schublade beinhaltet. Wir stellen nicht nur die Plattform, sondern halten auch unsere Lieferanten an, ihre Daten regelmäßig zu aktualisieren", so Reinke. „Auf diese Weise erhalten unsere Mitglieder gezielt Herstellerkataloge, die stets aktuell sind", erklärt Reinke. Denn bei jeder Änderung werden die Kunden automatisch informiert. Das Besondere am E/D/E Katalogportal: „Wir bieten diesen Service kostenfrei an. Außerdem gestalten wir ihn für mobile Geräte. Das Portal ist zum Beispiel auch iPad-konform", betont Reinke. Auf Windows-Rechnern am Arbeitsplatz funktioniert es selbstverständlich auch – doch eben nicht nur da. „Es ist uns wichtig, dass wir bei einer Neuentwicklung auf dem aktuellen technischen Stand sind."

Das Projekt befindet sich in der Pilotphase. Mitglieder und Lieferanten werden in Kürze ausführlich informiert. Starten soll das E/D/E Katalogportal ab dem 3. Januar. Von da an soll es nach und nach mit Katalogen der Hersteller befüllt werden. [sc]

Kontakt: Martin Reinke
E/D/E Bereichsleiter eBusiness
Telefon +49 (0)2 02/60 96 - 9 83
martin.reinke@ede.de

Kontakt: René Graute
E/D/E Teamleiter Beratung und Vertrieb
Telefon +49 (0)2 02/60 96 - 3 74
rene.graute@ede.de

hagebau
Kommunikation neu besetzt

Ilka Wendlandt ist neue Leiterin der hagebau Abteilung Unternehmenskommunikation in der Soltauer Zentrale. Die 36-Jährige verantwortet die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, den Internetauftritt und das Extranet. Ab sofort steht Wendlandt den Journalisten der Fach- und Tagespresse in allen Fragen rund um den Fachhandel zur Verfügung. Wendlandt sammelte zehn Jahre bei verschiedenen Unternehmen Erfahrung in der Kommunikation.

Foto: hagebau

Weidmüller
Wechsel in der Geschäftsführung

Arnold Büscher ist neuer Geschäftsführer der Weidmüller GmbH & Co. KG, deutsche Vertriebsgesellschaft der Weidmüller-Gruppe. Er löst damit Kurt Kantner ab, der das Unternehmen zum Jahresende verlassen wird, um sich aktiv in einer privaten Stiftung zu engagieren. „Der internationale Erfolg von Weidmüller basiert auch auf den tiefen Wurzeln und stabilen Geschäftsbeziehungen hier in Deutschland. Diese gilt es weiter auszubauen und neue Kunden für uns zu gewinnen“, sagt Büscher zu den Zielen seiner neuen Tätigkeit. Büscher war zuvor bei mehreren namhaften Unternehmen Führungskraft im nationalen und internationalen Vertrieb.

Foto: Weidmüller

EK/servicegroup
Verstärkung in der Kommunikation

Delia Hüsken (25) unterstützt als neue Mitarbeiterin den Leiter der Unternehmenskommunikation, Daniel Kullmann. Nach dem Studium der Medienkommunikation und Journalismus an der Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld absolvierte Hüsken von 2008 bis 2010 ein Volontariat in der Unternehmenskommunikation der TUI Deutschland GmbH. Hüsken folgt auf Susanne Andreas, die das Unternehmen bereits im Mai auf eigenen Wunsch verließ.

Foto: EK/servicegroup

Novoferm
Neu in der Marketingleitung

Die Marketing- und Produktmanagement-Aktivitäten von Novoferm, Anbieter von Türen, Toren, Zargen und Antrieben, stehen mit Thomas Kalthoff unter neuer Leitung. Der 46-Jährige zählt vor allem „den weiteren Ausbau der starken Marke Novoferm“ zu seinen zentralen Aufgaben. Kalthoff war zuvor bei führenden Unternehmen der Baustoff-Branche.

Foto: Novoferm

Rademacher
Neuer Produktmanager

Alexander Fien ist neuer Produkt- und Key Account Manager, Bereich Torantriebe, beim Automationshersteller Rademacher. Der 46-Jährige ist in seiner neuen Position für den Bereich Garagentorantriebe, Dreh- und Schiebetorantriebe sowie Sonderprodukte zuständig.

Foto: Rademacher

DAS ZITAT

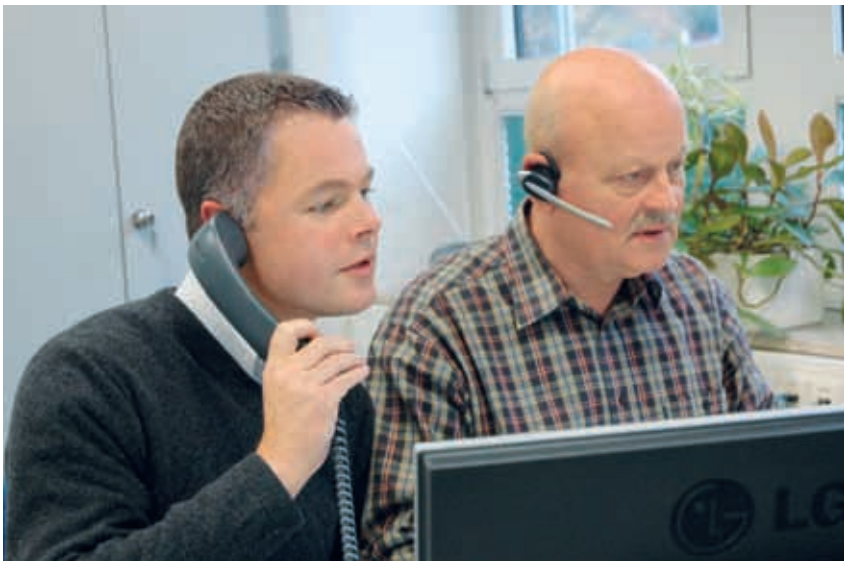
„Insbesondere der ungebrochene Aufwärtstrend bei den Geschäfts- und Beschäftigungserwartungen auf bereits sehr hohem Niveau zeigt, dass die Chancen auf einen stabilen Aufschwung in Deutschland so gut stehen wie seit Jahren nicht mehr“

Norbert Irsch, Chefvolkswirt der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
zu den Ergebnissen des KfW-Mittelstandsbarometers, das seit 1991 mit 26,2 Punkten seinen dritthöchsten Stand erreicht und die derzeit positive Stimmung in der deutschen Wirtschaft widerspiegelt.

Was macht …

… die „888“

Team Support und Beratung



Udo Schöne und Rolf Telizin. *Foto: E/D/E*

Zahlreiche Mitarbeiter von E/D/E Mitgliedern und Lieferanten werden Udo Schöne oder Rolf Telizin bereits schon einmal am Telefon gesprochen haben. Denn diese beiden sind es, die sich hinter dem Team „888“ verbergen: der zentralen Anlaufstelle für alle Fragen rund um IT-Anwendungen. Sie sind immer dann zuständig, wenn die Technik „hakt“ oder es bezüglich der Nutzung Fragen gibt. „Hauptanknüpfungspunkt ist das E/D/E Extranet, denn hier sind sämtliche Services für unsere Mitglieder und Lieferanten aufgehängt“, erklärt Telizin. Seien es Fragen zur Benutzerverwaltung, zu verschiedenen Online-Services, zum Bestellsystem, zu Umsatzstatistiken oder Artikelstammdaten – all diese dürfen der „888“ gestellt werden. Gebildet wurde das Serviceteam im Jahr 2003, seitdem haben sie mehr als 75 000 Anfragen entgegengenommen. „Alles, was wir selbst bearbeiten können, erledigen wir zentral“, erklärt Schöne, „was für uns nicht lösbar ist, leiten wir an die zuständigen Fachbereiche weiter.“ Der Anteil an „Calls“, den die beiden selbstständig bearbeiten, liegt bei etwa 45 Prozent. „Manche Anwenderschwierigkeiten sind einfach zu klären“, sagt Telizin. „Aber einige Probleme machen es erforderlich, gleich mehrere Kollegen zu Rate zu ziehen.“ Anfragen kommen reichlich, insbesondere dann, wenn Neuerungen eingeführt wurden. „In solchen Zeiten gehen bei uns im Schnitt monatlich 300 Anfragen ein – alleine von extern“, berichtet Schöne. [sc]

Letzte Meldung

idea! auf Erfolgskurs

399 Ideen verzeichnet das betriebliche Vorschlagswesen des E/D/E bis jetzt. Die 400. Idee steht bevor

Der Startschuss zum E/D/E Ideen Management idea! fiel am 4. Februar 2005. Seitdem folgten insgesamt 399 Ideen der E/D/E Mitarbeiter zu einem verbesserten, wirtschaftlicheren Betriebsablauf. 78 Vorschläge wurden insgesamt umgesetzt.

Das Spektrum der eingereichten Ideen ist groß: von Kosteneinsparungen durch günstigeres Papier über Maßnahmen zur Arbeitssicherheit bis hin zur Arbeitserleichterung durch Anpassung der Stammdatenpflege – die Ideen spiegeln die aktive Auseinandersetzung der Mitarbeiter mit dem Unternehmen wider. Das Wissen und die Anmerkungen der Mitarbeiter aus der täglichen Erfahrung helfen dem E/D/E, Geschäftsprozesse schneller und effizienter zu gestalten. Die Prüfung der Ideen erfolgt durch ein Gremium, das sich aus einem wechselnden Vertreter des E/D/E Betriebsrats, dem Geschäftsbereichsleiter Personal, Thomas Preiss, und dem idea! Beauftragten Thomas Taschner zusammensetzt. Jede Idee wird objektiv durch das Gremium geprüft und gegebenenfalls auch getestet.

E/D/E Geschäftsbereichsleiter und idea! Beauftragter Taschner weiß um die Bedeutung der Vorschläge der Mitarbeiter. „Jede Idee ist wichtig“, betont er. „Die Erfahrungen aus dem Alltag helfen dem Unternehmen und ermöglichen den Mitarbeitern, das Unternehmen aktiv mitzugestalten. Das idea! Gremium ist immer wieder positiv überrascht, mit welcher Kreativität und Energie unsere Mitarbeiter Potenziale zur Verbesserung aufdecken.“ Das E/D/E wartet gespannt auf die 400. Idee der E/D/E Mitarbeiter, die in besonderer Weise kommuniziert werden soll. „Mit der 400. Idee werden wir die nächste Schallmauer durchbrechen“, freut sich Taschner. [eli]

E/D/E gratuliert

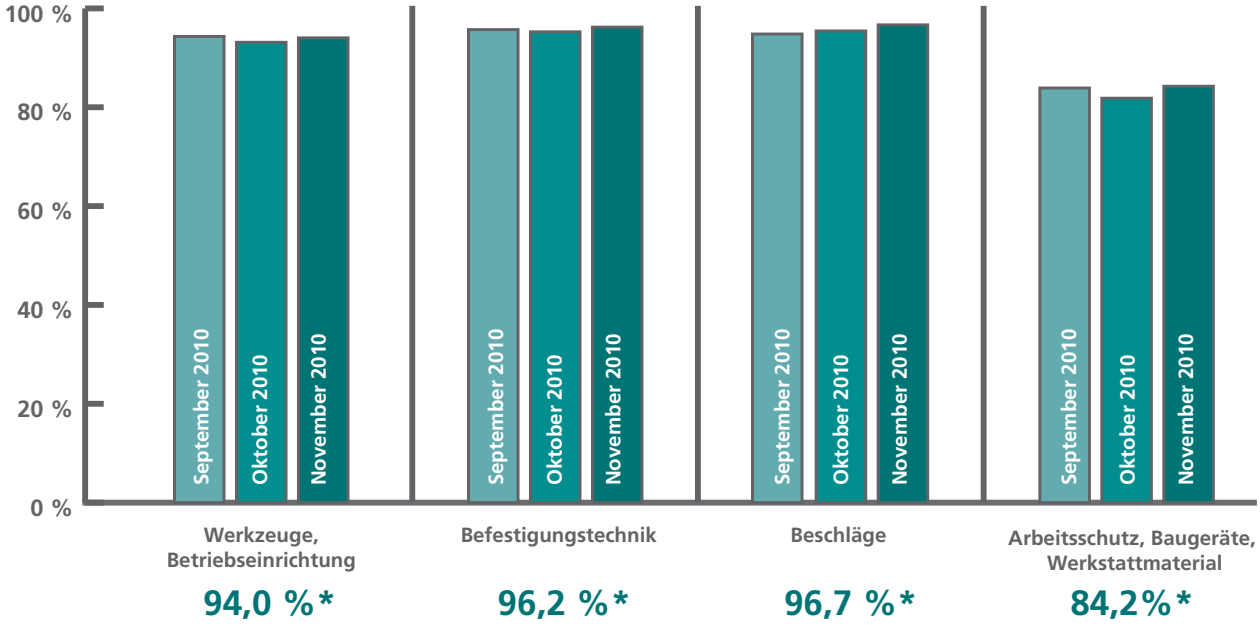
C.A. Stoelzl
zum 175-jährigen Jubiläum

Beckmann GmbH
zum 120-jährigen Jubiläum

Gustav Westerfeld GmbH
zum 65-jährigen Jubiläum

Lieferfähigkeit November 2010

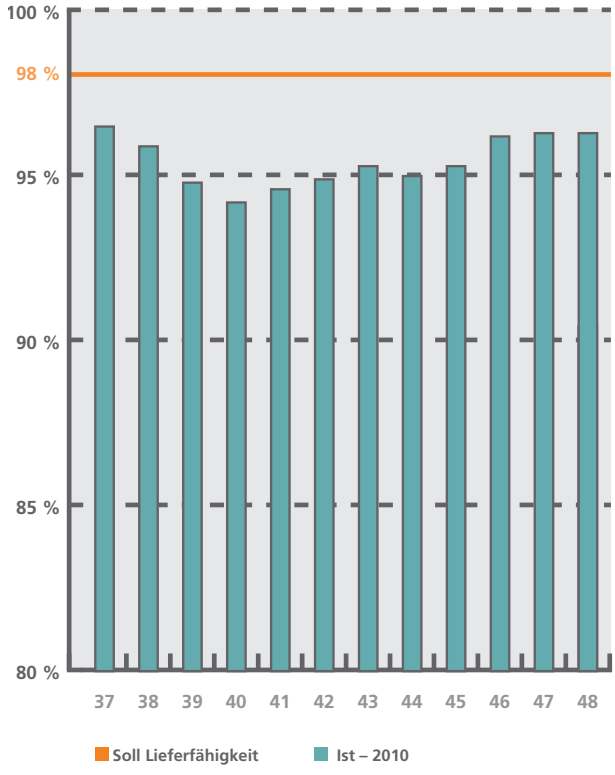
Standard-Sortimente nach Positionen



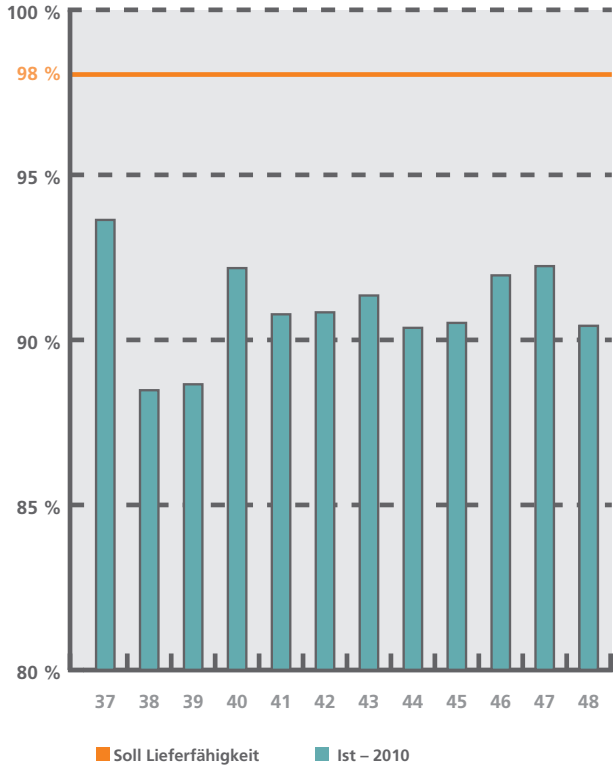
Lieferfähigkeit

Exklusiv-Sortimente 2010 nach Positionen

WERKZEUGE, MASCHINEN, BETRIEBSEINRICHTUNG



BAUGERÄTE, ARBEITSSCHUTZ, BESCHLÄGE



E/D/E in Zahlen

Umsatzentwicklung per 31. 10. 2010

Warengruppe	Gesamt in T. Euro	Zuwachsrate
Walzmaterial, Stahl	510.951	+34,2 %
Bau- & Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	681.154	+5,6 %
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	407.118	+6,3 %
Arbeitsschutz, Technischer Handel/ Werkstattmaterial	387.837	+16,0 %
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	951.422	+8,6 %
Haustechnik	759.104	+13,9 %
Gartentechnik, Sonstiges	164.177	+1,0 %
Gesamt	**3.861.762**	**+12,0 %**

Vorschau 1/2011

Messe-Rückblick

Mitte Januar findet wieder die BAU statt, die Leitmesse für Architektur, Materialien und Systeme. Der E/D/E Fachbereich Bauelemente wird dort auf einem Gemeinschaftsstand mit der EBH AG vertreten sein. Eine Rückschau auf die Messe können Sie im nächsten PVH Magazin lesen. Außerdem berichten wir über den zweiten Teil des neuen Weiterbildungskonzepts im E/D/E Geschäftsbereich Haustechnik.

PRESSESTIMMEN

Unternehmen des Jahres

Westdeutsche Zeitung Wuppertal

Bei der Verleihung des Wuppertaler Wirtschaftspreises kam eine gute Nachricht zur nächsten. Als das E/D/E zum Unternehmen des Jahres gekürt wurde, kündigten Hans-Jürgen Adorf und Dr. Andreas Trautwein eine Aufstockung der Beschäftigtenzahl und eine Ausbildungsoffensive an.

Neue Ziele

Stahl Report

Das E/D/E schließt an seine vor der allgemeinen Wirtschafts- und Finanzkrise gesteckten Ziele an. Im ersten Halbjahr 2010 erwirtschaftete das Wuppertaler Familienunternehmen einen Gesamtumsatz von rund 2,2 Milliarden Euro.

E/D/E Branchentreff

Industriebedarf

Vertragslieferanten und Händler des E/D/E – sowie der Einkaufsverbund selbst – zogen ein positives Fazit. Die auf dem „Branchentreff total" abgeschlossenen Verträge zeigen: Der Aufschwung ist auch im PVH angekommen.

Impressum

Fachmagazin für den Produktionsverbindungshandel
mit den Sortimentsschwerpunkten Werkzeuge/Werkzeugmaschinen, Betriebseinrichtungen, Befestigungstechnik, Beschläge/Sicherheitstechnik/Bauelemente, Baugeräte/Arbeitsschutz/Technischer Handel, Stahl und Sanitär/Heizung.

Herausgeber:
E/D/E (Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH),
EDE Platz 1, 42389 Wuppertal
Internet: http://www.ede.de
Redaktion:
Unternehmenskommunikation
Wolfgang Pott (wopo), verantwortlich
Telefon: +49 (0)2 02/60 96-865
Telefax: +49 (0)2 02/60 96-70 739
wolfgang.pott@ede.de
Lisa Schulze (sc)
Telefon: +49 (0)2 02/60 96-419
Alexander Wiertz (wz)
Telefon: +49 (0)2 02/60 96-899
Eva Schilling (eli)
Anzeigen: Lisa Schulze

Layout/Grafik: Claudia Haas-Schulte, Kristin Knobloch, Alexa Linz

Bildnachweis: Titelbild: E/D/E

Litho:
Digibox GmbH
Volmerswerther Straße 41
40221 Düsseldorf
Druck:
Schröder GmbH & Co.
Druck u. Verlags KG
Auf dem Graskamp 25
58099 Hagen

Erscheinungsweise:
5 Ausgaben pro Jahr

Redaktionsschluss dieser Ausgabe:
3. Dezember 2010
Diese Ausgabe wurde geschlossen am 17. Dezember 2010 ausgeliefert.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Weiterverwendung ohne Einwilligung der Redaktion nicht zulässig. Die technischen Daten in den Produktinformationen beruhen auf Angaben der Industrie. Für die Richtigkeit kann keine Verantwortung übernommen werden.

NUR DIE METERLEISTUNG ZÄHLT.

schafft 500 m

RUNDBÜRSTE Ø 125 x 13 mm • BOHRUNG 22,2 mm STAHLDRAHT GEZOPFT 0,50 mm

- Schweißnahtreinigung
- Entrosten und Entlacken
- aggressive Reinigungsarbeiten
- für Winkelschleifer 125

schafft 100 m

KEGELBÜRSTE Ø 100 x 13 mm • GEWINDE M14 x 2,0 STAHLDRAHT GEZOPFT 0,50 mm

- Schweißnahtreinigung
- Entrosten und Entlacken
- aggressive Reinigungsarbeiten an schwer zugänglichen Stellen
- für Winkelschleifer 115

schafft 80 m²

TOPFBÜRSTE Ø 65 mm • GEWINDE M14 x 2,0 STAHLDRAHT GEZOPFT 0,50 mm

- Entrosten und Entlacken
- Oberflächenbearbeitung
- aggressive Reinigungsarbeiten
- für Winkelschleifer 115

OSBORN International GmbH • Ringstraße 10 • 35099 Burgwald
Tel.: 0 64 51 5 88-0 • Fax: 0 64 51 5 88-206 • info@osborn.de • **www.osborn.de**

Wir leben unsere Leitsätze.

- Wir wollen für unsere Mitglieder das unverzichtbare Bindeglied zu unseren Vertragslieferanten sein.
- Wir sichern unsere erfolgreiche Zukunft durch die intelligente Verknüpfung von Sortimenten, Logistik und Dienstleistungen zu marktstarken Konzepten.
- Wir fördern unsere Mitglieder durch unser unbedingtes Engagement.
  Wir erwarten von ihnen aktives Mitwirken und eindeutige Verpflichtung in der Zusammenarbeit.
- Wir fordern von unseren Vertragslieferanten optimale Qualität und ein spürbares Bekenntnis zu unseren Zielen. Wir fördern sie durch aktive und zuverlässige Partnerschaft.
- Wir sind ein starkes Team. Was immer wir tun, wir wollen stets schneller, besser und wirtschaftlicher werden.
- Wir sind freundlich und kompetent, offen und fair. Denn wie wir uns geben, werden wir wahrgenommen.
- Wir nehmen unsere gesellschaftliche Verantwortung unmittelbar und durch die gemeinnützige E/D/E Stiftung wahr.

Dies ist die Basis für unsere Entwicklung.

In engem Schulterschluss mit unseren Mitgliedern und fairer Partnerschaft mit unseren Vertragslieferanten konnten wir auch im Geschäftsjahr 2010 profitabel arbeiten.

E/D/E

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH

EDE Platz 1
42389 Wuppertal
Telefon +49 (0) 2 02/60 96 - 0

www.ede.de