3/2011
19. August · 15. Jahrgang

PVH magazin



Vor dem E/D/E Hauptgebäude in Wuppertal wehen seit einigen Wochen auch die Fahnen der Tochter ETRIS BANK

HAUPTTHEMA: ETRIS BANK – GEMEINSAM IN EINE SICHERE ZUKUNFT

E/D/E INTERN: ERFOLGSMODELL EBH MITGLIEDER: BOHNER EXPANDIERT

LIEFERANTEN: HETTICH HAT DIE WELT VON MORGEN IM BLICK

AKTUELL: KÖTTER + SIEFKER FÜHRT E/D/E MULTISHOP IM SCHNELLVERFAHREN EIN

E/D/E

PFERD MAKES THE DIFFERENCE.

Unsere Werkzeuge haben jetzt noch mehr gute Seiten:

Blättern Sie in unserem Neuheiten-Prospekt!



* TOP 100 2011 Top-Innovator

■ **Jetzt doppelt gut:** Der **Neuheiten-Prospekt** mit neuen Produkten und Ergänzungen und das **legendäre Werkzeughandbuch** mit über 7.500 innovativen **Lösungen für die Oberflächenbearbeitung und zum Trennen** von Werkstoffen. Fordern Sie Ihren Neuheiten-Prospekt an und erhalten Sie **kostenlos** das Original **PFERD-Werkzeughandbuch** im Wert von 9,80 € dazu.

Ihren Neuheiten-Prospekt und das PFERD-Werkzeughandbuch erhalten Sie bei Ihrem PFERD-Fachhändler und unter www.pferd.com

*PFERD wurde mit dem Innovationspreis „TOP 100 – Innovativer Mittelstand" ausgezeichnet.

PFERD

www.pferd.com



ETRIS BANK garantiert Sicherheit

Werte Mitglieder und Vertragslieferanten,

seit wir Ende Mai die Gründung der ETRIS BANK bekannt gegeben haben, erreichte uns in der E/D/E Geschäftsführung sehr viel positives Feedback. Zahlreiche Mitglieder, aber auch Vertragslieferanten gratulierten uns zu diesem Schritt und zeigten uns ihre Anerkennung. Auch Kooperationspartner, Verbandsvertreter und Unternehmer, die nicht unmittelbar mit uns in Verbindung stehen, beglückwünschten uns zu unserer „Good Bank". Dafür möchte ich mich an dieser Stelle, auch im Namen der gesamten E/D/E Geschäftsführung, sehr herzlich bei Ihnen bedanken.

Bank übernimmt ZR

Verbunden mit den anerkennenden Glückwünschen richteten unsere Gesprächspartner natürlich auch zahlreiche Fragen an uns. Vor allem wollten sie wissen, warum es sinnvoll, ja erforderlich war, die ETRIS BANK zu gründen. Eine berechtigte Frage. Immerhin funktionieren die Abläufe in unserem Geschäftsbereich Finanzen und Kontokorrent seit Jahren bestens. Dort sitzen erfahrene Finanzexperten, die zugleich vertraute Ansprechpartner für unsere Mitglieder und Vertragslieferanten darstellen. Die Antwort aber ist denkbar einfach: Mit der ETRIS BANK als hundertprozentige Tochtergesellschaft des E/D/E führen wir unseren strategischen Ansatz der Spezialisierung konsequent fort und professionalisieren unseren Finanzbereich systematisch weiter und machen ihn so zukunftsfest. Es ist der beste Weg für unsere gemeinsame Zukunft, der uns allen perspektivisch neue Chancen und Nutzen bringt.

Die Zentralregulierung (ZR) einschließlich Delkredere und Zahlungsabwicklung wird künftig von der Bank übernommen, die ein Spezialinstitut für Zentralregulierung, Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung ist. Vor allem aber gibt die ETRIS BANK allen am Prozess der Zentralregulierung Beteiligten noch mehr Sicherheit. Mit ihrer Gründung unterwirft sich das E/D/E freiwillig strengen bankaufsichtsrechtlichen Vorschriften und wird insofern kontinuierlich von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und von der Bundesbank überwacht. Dies garantiert Sicherheit und damit Kontinuität für alle Partner.

Zugleich wird durch die neue Bank der Zahlungs- und Buchungsverkehr weiter optimiert. So werden heute im E/D/E bereits jeden Tag bis zu 35 000 Belege in effizienten, elektronischen Prozessen verarbeitet. Dies entspricht einem Jahresvolumen von über 7,5 Millionen Vorgängen.

Eine der wichtigsten Botschaften im Zusammenhang mit der Gründung der ETRIS BANK ist, dass sich für Sie, verehrte Mitglieder und Vertragslieferanten, im Tagesgeschäft nichts ändert. Dies zu betonen, ist uns ein großes Anliegen. Ihre vertrauten Ansprechpartner aus dem E/D/E begleiten Sie künftig auch in der ETRIS BANK. Die ETRIS BANK ist als Unternehmerbank auf Ihrer Seite im täglichen Einsatz für Ihren unternehmerischen Erfolg. Dies wird deshalb gelingen, weil in der neuen Bank ein großes Marktwissen vorhanden ist. Durch die jahrzehntelange Erfahrung des E/D/E in der Zentralregulierung verfügt auch die ETRIS BANK über tiefes Verständnis für die Branche, gepaart mit hoher Finanzkompetenz. Hinzu kommt eine natürliche Nähe zu Ihnen – menschlich, fachlich und kulturell. Wir mittelständische Familienunternehmen sprechen eine Sprache und agieren auf Augenhöhe. Dies erleichtert die Zusammenarbeit im täglichen Ablauf.

Optimaler Finanzservice

Die ETRIS BANK versteht sich nicht als Wettbewerb zu Ihren Hausbanken. Das neue Finanzinstitut versteht sich vielmehr als sinnvolle Ergänzung zu Ihren heutigen Hausbanken. Für Sie wollen wir einen optimalen Finanzservice und ein auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Leistungsangebot präsentieren.

Bis zum Start der ETRIS BANK am 1. Januar 2012 werden wir Ihnen alle nötigen Informationen zukommen lassen. Zum Auftakt gibt Ihnen das PVH Magazin mit seinem Titelthema wichtige Hintergründe zur ETRIS BANK. Mit Vorfreude auf den kommenden Branchentreff spezial in Nürnberg wünscht Ihnen viel Freude bei der Lektüre Ihr



Dr. Andreas Trautwein
Geschäftsführung

Seite 8



E/D/E HAUPTTHEMA
Meilenstein ETRIS BANK

Seite 26



E/D/E INTERN
FAVORIT Tagung an der Ostsee

PVH IM BILD

Tronje Otten baut mit an Bahntunnel 6

E/D/E HAUPTTHEMA

ETRIS BANK
Gemeinsam in eine sichere Zukunft 8

Gastbeitrag
„Gute Erfahrungen verzinsen sich“ 11

Interview
„Marken-Macher“ Manfred Gotta 12

E/D/E MELDUNGEN

Nachrichten 14

Die Zahl 14

Neue Mitglieder
TADO Dariusz Kempa – Händler mit viel Erfahrung 15

E/D/E INTERN

WUPPER-RING spezial
Mitgliederversammlung in Berlin 16

Für jedes Produkt das richtige Marketing 17

IT entscheidet über Erfolg in der Haustechnik 20

Neue Broschüre zu erneuerbarer Energie 20

Porträt EBH AG
Ein Hafen für alle aktiven Händler 22

Bauelemente
Gelungene PRO.ELEMENT-Tage 24

FAVORIT
Tagung in Warnemünde 26

Pneumatik
E/D/E liefert komplettes Angebot 27

C-Teile-Lager
E/D/E Konzept erfolgreich 28

PREMIUM WERKZEUG HANDEL
Breit angelegte Katalogschulung 30

Messe Ligna
E/D/E macht mehr aus Holz 32

Werkzeug Forum
Starke Redner und gute Gespräche 34

nexMART: Kurswechsel
Aus Aufsichtsrat ausgeschieden 37

Seite 44



MITGLIEDER
Schanz feiert Jubiläum

Seite 50



LIEFERANTEN
WILO: Wachstum im Blick

MITGLIEDER

Bohner
Große Jubiläumsfeier in neuer Halle 39

Serie: Unternehmerinnen im PVH
Folge 3: Birgitt Bergmann 40

Mitglieder-Kurzmeldungen 42

Schanz
HANDWERKSTADT Mitglied wird 100 44

Dorner
125-jähriges Jubiläum: immer geöffnet 46

LIEFERANTEN

Hettich
Die Welt von morgen stets im Blick 48

WILO
Energieeffizienz als Wachstumstreiber 50

ALPEN-MAYKESTAG
Qualität: Made in Austria 52

Lieferantenkurzmeldungen 53

Neuheiten 56

AKTUELL

E/D/E Multishop
Schnell eingeführt bei Kötter + Siefker 60

Namen und Nachrichten 61

Das Zitat 62

KURZ UND BÜNDIG

Was macht ...?
Letzte Meldung
E/D/E gratuliert 64
Lieferfähigkeit 65

E/D/E in Zahlen
Vorschau
Pressestimmen
Impressum 66



Zufrieden: Bundesverkehrsminister Ramsauer (li.), Otten-Chef Jürgen Stapf.

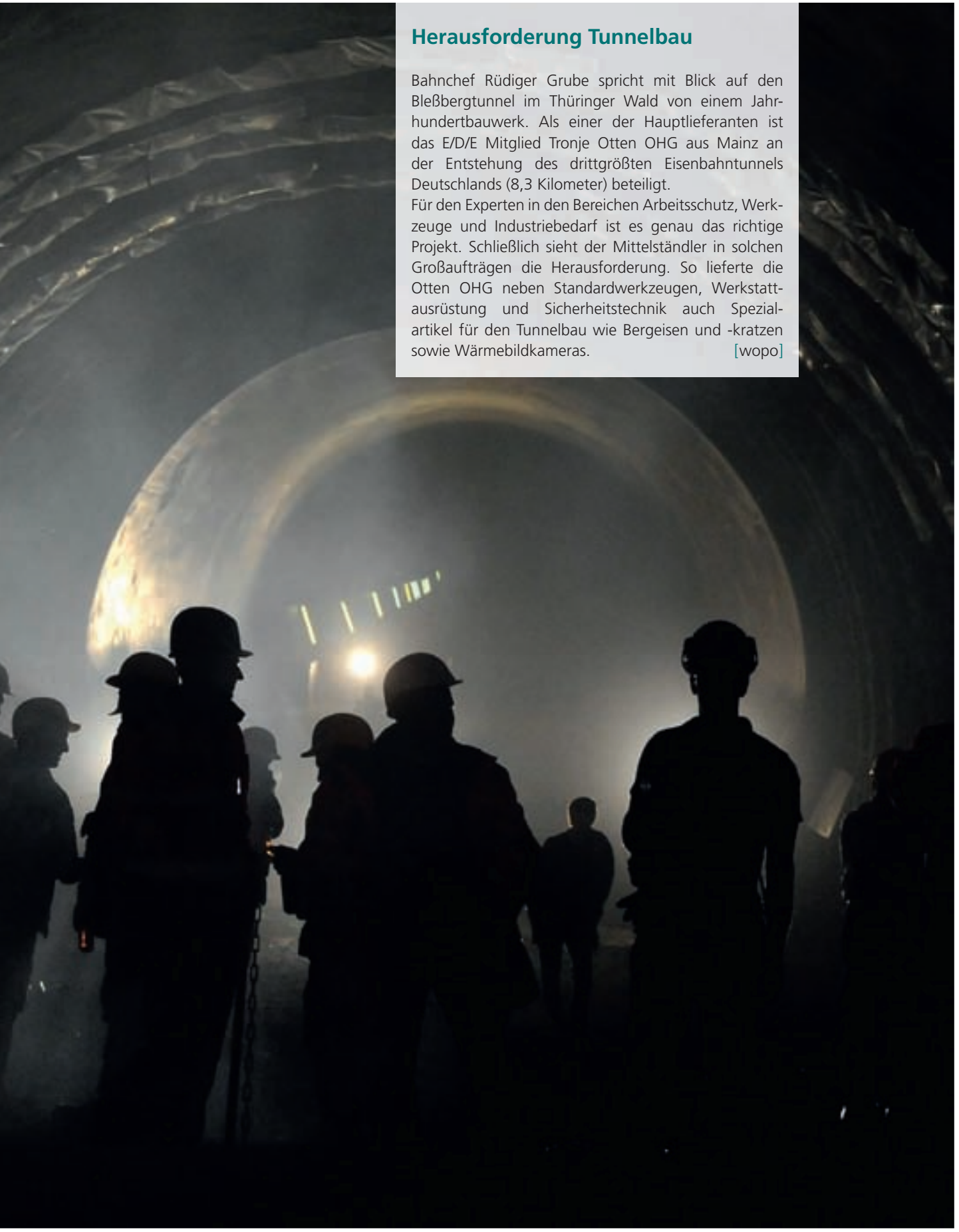


Tunneljob erledigt – mit den Werkzeugen der Tronje Otten OHG.



Bahnchef Grube (2. v. l.) und weitere Prominenz am Tag des Durchschlags.





Herausforderung Tunnelbau

Bahnchef Rüdiger Grube spricht mit Blick auf den Bleßbergtunnel im Thüringer Wald von einem Jahrhundertbauwerk. Als einer der Hauptlieferanten ist das E/D/E Mitglied Tronje Otten OHG aus Mainz an der Entstehung des drittgrößten Eisenbahntunnels Deutschlands (8,3 Kilometer) beteiligt.
Für den Experten in den Bereichen Arbeitsschutz, Werkzeuge und Industriebedarf ist es genau das richtige Projekt. Schließlich sieht der Mittelständler in solchen Großaufträgen die Herausforderung. So lieferte die Otten OHG neben Standardwerkzeugen, Werkstattausrüstung und Sicherheitstechnik auch Spezialartikel für den Tunnelbau wie Bergeisen und -kratzen sowie Wärmebildkameras. [wopo]

Licht am Ende des Tunnels: Nach fünfjähriger Bauzeit gelang Ende Juni der Durchschlag am Bleßbergtunnel. Fotos: M. Kneise/Thüringer Allgemeine

ETRIS BANK

Gemeinsam in eine sichere Zukunft

Mit Gründung der ETRIS BANK hat das E/D/E sein Finanzgeschäft professionalisiert. Mitgliedern und Lieferanten eröffnet die Bank viele neue Möglichkeiten

Herzenswunsch? Pflichterfüllung? Der logische nächste Schritt? Auf dem Weg zur Gründung der ETRIS BANK GmbH spielten diese Begriffe gewiss eine wesentliche Rolle. Natürlich erfüllte sich mit der Gründung der neuen Bank, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft des E/D/E, ein lang gehegter Wunsch der Verantwortlichen des Wuppertaler Familienunternehmens. Als der heutige Beiratsvorsitzende Dr. Eugen Trautwein noch als Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung agierte, wurden die diversen Vorteile einer an die Verbundgruppe angeschlossenen Bank bereits thematisiert. Unter der operativen Führung Hans-Jürgen Adorfs konkretisierten sich diese Pläne in den vergangenen Jahren zunehmend. Dr. Andreas Trautwein, der in der E/D/E Geschäftsführung unter anderem den Finanzbereich verantwortet, führte das Projekt schließlich ins Ziel.

So, wie sich das E/D/E in den zurückliegenden Jahren aufgestellt hat, war die Gründung der ETRIS BANK nur konsequent und zugleich eine Art Pflichterfüllung mit Blick auf zukünftige, langfristige nationale und internationale Aufgaben der mittelständischen Verbundgruppe. „Die Gründung der ETRIS BANK ist ein logischer Schritt bei der stetigen Weiterentwicklung aller Leistungsbereiche als Kernelement der langfristigen Unternehmensstrategie des E/D/E", sagt E/D/E Chef Adorf.

Weichenstellung

So folgte der fachlichen Spezialisierung mit Etablierung einer Teamorganisation, die Prozessoptimierung, der Neubau des eLC Logistik-Centers und die intensiv verfolgte Internationalisierung des E/D/E. Dieser Kette wichtiger unternehmerischer Weichenstellungen schließt sich nun die weitere Professionalisierung des Finanzbereichs an.

Die Umsetzung war aber nur möglich nach vorheriger Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und durch die Bundesbank. Anschließend wurde die Bank ins Handelsregister eingetragen. Geschaffen wurde mit der ETRIS BANK ein noch stabileres Fundament für eine sichere Zukunft des E/D/E und seiner Partner. So unterwirft sich die Verbundgruppe mit ihrem Finanzgeschäft freiwillig den strengen bankaufsichtsrechtlichen Vorschriften und wird insofern kontinuierlich von der BaFin und der Bundesbank überwacht.

Untergebracht sind die Beschäftigten der neuen Gesellschaft ebenfalls in Wuppertal in unmittelbarer Nachbarschaft zum E/D/E. Auf dem Gebäude der Bank prangt seit dem 25. Mai in großen Buchstaben der Schriftzug des Finanzinstituts, vor dem E/D/E Hochhaus wehen neben den Fahnen des E/D/E seitdem auch die der ETRIS BANK. An jenem 25. Mai informierten Hans-Jürgen Adorf und Dr. Andreas Trautwein auf einer Pressekonferenz im traditionsreichen Düsseldorfer Industrieclub zahlreiche Medienvertreter (lesen Sie dazu den Kastentext auf Seite 10). Tags zuvor wurden bereits die wichtigsten Personenkreise mit der neuen Bank vertraut gemacht: die Verantwortlichen der Mitglieder und Vertragslieferanten sowie die E/D/E Mitarbeiter. Der Partner-



Die Beschäftigten der ETRIS BANK, darunter viele Finanzexperten aus dem E/D/E.

Guter Standort

Am Standort Wuppertal fest verwurzelt: Der Sitz der ETRIS BANK liegt in unmittelbarer Nachbarschaft zum E/D/E. Das Familienunternehmen hat sich bewusst dafür entschieden, schließlich wurde das E/D/E vor 80 Jahren in der Stadt im Bergischen Land gegründet. Mit der Weiterentwicklung der Bank ist auch mit einer Aufstockung qualifizierter Mitarbeiter zu rechnen. Platz genug bietet das neue Gebäude.





Am 25. Mai wurde der Schriftzug der ETRIS BANK enthüllt.



Arbeit in luftiger Höhe auf dem Gebäude der ETRIS BANK. Fotos E/D/E

beirat des E/D/E wurde schon vor der Gründung der ETRIS BANK in regelmäßigen Abständen über neue Entwicklungsschritte informiert.

„Kind der Branche"

Sowieso dürfte den Mitgliedern und Lieferanten das meiste in der neuen Bank bekannt vorkommen. Die Beschäftigten etwa sind größtenteils dieselben wie die bisherigen Finanzexperten im E/D/E. So nehmen alle Finanzservice-Mitarbeiter und einige Debitoren künftig weiterführende Aufgaben in der Bank wahr. Die Geschäftsaktivitäten können demnach mit viel Marktwissen aufgenommen werden, weshalb die ETRIS BANK schon heute als „Kind der Branche" bezeichnet wird.

Auch die Funktionen bleiben wie bisher. So ist die ETRIS BANK als Unternehmerbank für den mittelständischen Produktionsverbindungshandel und für seine Lieferanten auf den spezifischen Bedarf der Branche ausgerichtet. „Hauptfunktion der ETRIS BANK ist die Zentralregulierung mit Delkredere-Übernahme. Damit wird die Zentralregulierung als Kerngeschäftsfeld des E/D/E zukunftsfest gemacht", sagt Dr. Trautwein. Die ETRIS BANK stellt somit ein Spezialinstitut für Zentralregulierung aber auch für Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung dar. Seit dem 1. Juli sind die Geschäftsaktivitäten angelaufen. Nun werden sämtliche Funktionen schrittweise aufgenommen und über mehrere Monate eine Pilotphase praktiziert. Zum 1. Januar schließlich wird die komplette Zentralregulierung durch die Bank übernommen. Mögliche zusätzliche Leistungen können zukünftig sein: Investitionsfinanzierung, Factoring oder auch Bürgschaften und Garantien. „Hierbei orientiert sich die Weiterentwicklung der Leistungspalette der ETRIS BANK an den spezifischen Bedürfnissen der Mitglieder und Lieferanten des E/D/E. Denn auch in der neuen Bank begegnen sich mittelständische Familienunternehmen auf Augenhöhe", sagt Dr. Trautwein. Im Rahmen der Zentralregulierung bildet die ETRIS BANK gemeinsam mit dem E/D/E einen stabilen Haftungsverbund. „Es ist eine langfristig ausgerichtete Maßnahme, die unseren knapp 1400 mittelständischen Mitgliedern, unseren rund 2500 Lieferanten und dem E/D/E selbst viele neue Möglichkeiten eröffnen wird", sagt Hans-Jürgen Adorf.

E/D/E Partner im Blick

Privatkunden, eine Schalterhalle oder Geldautomaten gibt es bei der ETRIS BANK nicht. Klassische Bankkonten können von jenen Unternehmen eröffnet werden, die Handelspartner im E/D/E sind. Die ETRIS BANK versteht sich als sinnvolle Ergänzung zu den jeweiligen Hausbanken. Ihre Kundenzielgruppe sind ausschließlich die Partner des E/D/E auf der Mitglieder- und Lieferantenseite. Insgesamt wird durch die ETRIS BANK der Zahlungs- und Buchungsverkehr optimiert. Im E/D/E werden jeden Tag bis zu 35 000 Belege in modernsten elektronischen Prozessen verarbeitet. Dies entspricht einem Jahresvolumen von über 7,5 Millionen Vorgängen. Allein diese Zahlen sprechen für eine Professionalisierung der Abläufe, die durch die ETRIS BANK gewährleistet ist. [wopo]



Im Interview: Dr. Andreas Trautwein.

Gefragtes E/D/E

Auf einer Pressekonferenz im Düsseldorfer Industrieclub gab das E/D/E am 25. Mai die Gründung der ETRIS BANK bekannt. 30 Journalisten von Wirtschafts- und Finanzmedien, überregionalen und regionalen Tageszeitungen, Funk und Fernsehen sowie von Fachmagazinen waren gekommen. Erstmals hatte das E/D/E Medienvertreter außerhalb seiner Jahrespressekonferenz und dem Herbstpressegespräch eingeladen, was für die Besonderheit des Ereignisses spricht.



Die neuen Farben der ETRIS BANK: warmes Bordeauxrot und Orange. *Fotos: E/D/E, XEO*

Gastbeitrag

„Gute Erfahrungen verzinsen sich“

Warum ziehen uns starke Marken so an? „Sie bieten Ordnung und Faszination in einer unübersichtlichen Welt“, sagt Ben Rünger, Chef der Markenagentur XEO

Vertrauen gibt Sicherheit, Halt, Orientierung. Dies gilt nicht nur für die Beziehung zwischen Menschen, sondern auch für die Beziehung zwischen Kunden und Marken. Marken leben von den Gefühlen, die sie auslösen. Sie funktionieren wie ein Vertrauenskonto, auf das Unternehmen einzahlen können. Gute Erfahrungen, die Kunden mit ihnen machen, wirken wie Zinsen. Je positiver die Wahrnehmungen und Erlebnisse sind, desto attraktiver werden Marken. Und das Vertrauenskonto füllt sich. Dabei gilt das Gleiche wie für menschliche Beziehungen: Je mehr du gibst, desto mehr bekommst du zurück.

Doch wie funktioniert der nachhaltige Vertrauensaufbau, wenn keine konkreten Produkte für einen erlebbaren Unterschied sorgen? Drei Streifen auf Turnschuhen signalisieren: das ist Qualität. Die ist überprüfbar. Nach mehreren guten Erfahrungen mit dem Produkt ist Vertrauen da. Der Kunde weiß, was er hat. Und ist bereit, für seine Adidas-Marke einen guten Preis zu zahlen.

Bei austauschbaren Produkten oder Dienstleistungen jedoch wird es schwieriger. Nehmen wir Bankprodukte. Die haben es doppelt schwer. Die wenigsten Menschen verstehen sie. Dazu kommt: Das Vertrauen in Banken ist gering, das Misstrauen groß.

Doch die Situation ist auch eine Chance für Unternehmen der Finanzbranche, neues Vertrauen zu schaffen. Allerdings gelingt das nur, wenn sie authentisch und glaubwürdig agieren. Voraussetzung für echte Vertrauensbildung: Man muss wissen, was man besonders gut kann und Stärken herausarbeiten. Genauso wichtig ist, dass Unternehmen mit ihren Kunden sprechen, nicht auf sie einreden. Dialog statt Monolog, das ist die Formel für die Markenkommunikation von heute.

Übrigens: Vertrauen macht glücklich. Die Hirnforschung hat herausgefunden, dass Vertrauen unser Belohnungssystem aktiviert. Ein glücksähnlicher Zustand entsteht. Die Kunden werden es also danken – und das Vertrauen zurückzahlen.



Ben Rünger, XEO: „Marken geben Vertrauen“.

Kreative Köpfe

Der Düsseldorfer Medienhafen ist eine Brutstätte der Kreativwirtschaft. Dort hat das 1972 gegründete Unternehmen XEO seinen Sitz. 35 Marken-Spezialisten sind dort im Einsatz. XEO wird in der 2. Generation unternehmergeführt von Ben Rünger und Christoph Wallrafen. Zu den Referenzen von XEO gehören neben dem E/D/E unter anderem auch BASF, Bayer, Borussia Dortmund, Coca-Cola, Commerzbank, E.on, Evonik und Henkel.

Interview

„Marken sind wie Kinder“



Manfred Gotta ist der bekannteste Entwickler von Markennamen. Er hat den Namen ETRIS BANK erfunden

PVH Magazin: Welchen Wert besitzen Marken für Unternehmen?

Manfred Gotta: Marken sind für Unternehmen der wichtigste Wert. Der Name repräsentiert die gesamten Werte des Unternehmens. Marken sind wie Kinder. Wenn man sie gut pflegt, bleiben sie gesund, stark und man kann stolz auf sie sein.

Mit Marken kann man Umsatz gewinnen, aber auch Umsatz vernichten.

Bringt ein Unternehmen schlechte Leistungen, wird auch der Name damit in Verbindung gebracht. Das wirkt sich negativ auf den Umsatz aus. Ist das Unternehmen gut aufgestellt, ist es fortschrittlich und wird ordentlich geführt, ist auch der Name gut besetzt. Das wiederum fördert Umsatz und Gewinn.

Können Unternehmen mit einem guten Markennamen eine schlechte unternehmerische Leistung kaschieren?

Nein, das ist nicht möglich. Beides hängt untrennbar zusammen. Darum schaue ich mir die Unternehmen, die an mich herantreten, auch immer sehr genau an.

Wie haben Sie das E/D/E kennengelernt, für das Sie einen Namen für eine neue Bank erfinden sollten?

Sehr persönlich habe ich das Unternehmen kennengelernt. Die Geschäftsführer Herr Adorf und Dr. Trautwein haben mich hier im Schwarzwald besucht. Ich habe ihnen zugehört. Dabei ging es für mich nicht nur darum, was sie erzählen, sondern auch wie sie erzählen. Mein erster Eindruck war: „Ja, mit denen will ich zusammenarbeiten.“ Ich habe das E/D/E, dessen Verantwortliche und die neue Bank als sehr seriös, bodenständig, geradlinig und spannend empfunden. Da stand für mich schnell fest, dass ich den Job übernehme.

Sie sind einer der führenden Entwickler von Markennamen in Deutschland, haben über 300 zum Teil sehr bekannte Namen erfunden. Gehen Ihnen nicht manchmal die Ideen aus?

Nein, denn ich erfinde in einer Branche oder in einer Produktgruppe immer nur höchstens zwei Namen. Danach geht für mich der Reiz verloren. Das ist so ähnlich wie beim ersten Kuss, an den erinnern sich die meisten. An den zweiten, dritten oder vierten schon nicht mehr.

Bei Autonamen machen Sie aber eine Ausnahme. Hier haben Sie sehr viele bekannte Namen erfunden.

Das ist was anderes. Autos sind unterschiedlich wie Menschen. Ein VW Coupé ist etwas völlig anderes als ein Opel Coupé. Alkoholfreies Bier aber bleibt alkoholfreies Bier.

Wie lange brauchen Sie, um einen neuen Namen zu kreieren?

In acht bis zehn Wochen muss der Name sitzen, sonst wird das nix. Dann gehen einem die Ideen aus. Ich suche auch nie nach Erklärungen für Namen…

… weil Sie ein Faible für Kunstnamen haben, für die es gar keine Erklärungen gibt.

Der Markenname muss zur Marke passen. Wenn das steht, wird der Name mit Leben gefüllt, etwa durch die Aufgaben oder die Mitarbeiter. Das ist die Kunst.

Auch der Name ETRIS BANK ist ein Kunstname, den es noch nicht gab.

Für die Entwicklung dieses Namens gab es auch gewisse Vorstellungen. Der Name sollte solide klingen, Vertrauen und Vertrautheit ausstrahlen. Außerdem musste die Nähe zur hundertprozentigen Muttergesellschaft E/D/E mitklingen. Der Name sollte nicht das Dominierende sein, sondern die Menschen, die mit ihm arbeiten. Ich finde, das ist sehr gut gelungen.

Was hat Sie an der Zusammenarbeit mit einem mittelständischen Unternehmen wie dem E/D/E gereizt?

Mich reizte vor allem die Aufgabe. Die Entwicklung eines Namens für eine Bank ist ein spannendes Projekt. Ich mache aber keine Unterschiede zwischen Großunternehmen und Mittelstand, es geht immer für mich um die Aufgabe.



Kreativ in privater Umgebung: Manfred Gotta (hier im eigenen Garten) lebt und arbeitet in Hundsbach im Schwarzwald. *Foto: E/D/E*

Welche Rolle spielen heute Marken und Markenführung im Mittelstand?

Die Bedeutung von Marken im Mittelstand nimmt nur langsam zu. Viele Mittelständler haben den Wert von Marken noch nicht erkannt. Mit zunehmendem Wettbewerb werden aber auch Mittelständler erkennen, dass die Innovationskraft einer Marke schon mit dem Markennamen beginnt.

Wann wissen Sie, ob Ihre Namen erfolgreich sind?

Das finde ich relativ schnell heraus. Die ersten Meinungen sind wichtig. Manchmal wird auch der Mut belohnt. Zum Beispiel beim elektronischen Handel XETRA. Eine Name mit X am Anfang, da haben alle gestaunt. Sie fanden ihn aber auch gut und haben zugestimmt. Heute ist der Name in der Börsenlandschaft etabliert.

Wird ETRIS BANK ein erfolgreicher Markenname?

Ich kenne die Menschen im E/D/E. Sie sind vertrauenswürdig, zuverlässig und solide. Deswegen habe ich ein sehr gutes Gefühl. ETRIS BANK wird ein erfolgreicher Markenname. [wopo]

Der Marken-Macher

Als „Der Spiegel" vor zwei Jahren ein Porträt über Manfred Gotta schrieb, trug der Artikel die Überschrift: „In Gottas Namen". Ein berechtigter Ritterschlag, schließlich begegnen einem Gottas Namensentwicklungen täglich – auf der Straße (Twingo, Megane und Smart), beim Einkaufen (Kelts, Megaperls) oder auch in der Wirtschaft (Evonik, Mainova und XETRA).

JUNIOREN BESUCHTEN CHAMPION



Rothenberger organisierte eine hochwertige Junioren-Fahrt, inklusive Schulung *Foto: E/D/E*

Das letzte Treffen der E/D/E Junioren – Nachfolger aktueller Geschäftsführer von E/D/E Mitgliedern und Lieferanten – führte in den Taunus, in die Nähe von Frankfurt am Main. In Kelkheim lernten die Junioren den Weltmarktführer im Bereich der Rohrinstallation und Rohrinstandhaltung kennen: die Rothenberger Werkzeuge GmbH. Das Unternehmen hatte die Junioren eingeladen und auch das Programm organisiert.

Sie wurden dabei in ausführlichen Vorträgen zu den Themen Arbeitsrecht und Social Media geschult. Außerdem konnten die Junioren praktische Fertigkeit beweisen, indem sie das „Rothenberger R" selbst löteten und quetschten. Danach arbeiteten die Nachwuchsgeschäftsführer intensiv mit Kernbohrmaschinen und Rohrreinigungs-Equipment. Darüber hinaus bot der Gastgeber ein besonderes Highlight: eine persönliche Diskussionsrunde mit Geschäftsführer Dr. Helmut Rothenberger.

Am Abend fand eine Bootstour statt, danach besuchten sie ein Apfelweinlokal – über einen Mangel an Abwechslung mochten sich die mitgereisten Junioren auch diesmal nicht beklagen. Markus Hoffmann, Teamleiter E/D/E Marketing-Services, freute sich über die gelungene Veranstaltung: „Die Firma Rothenberger hat für unsere Junioren ein starkes Programm organisiert und keine Kosten und Mühen gescheut. Dafür möchte ich mich im Namen des E/D/E herzlich bedanken." [wz]

3

Mit einem Kooperationsumsatz von 4 616 000 000 Euro belegt das E/D/E laut einer Erhebung der Frankfurter Allgemeinen Zeitung den dritten Rang unter den Verbundgruppen. Damit sprang das Familienunternehmen vom fünften Platz im Vorjahr um zwei Plätze nach oben.

Grundlage für die jährlich durchgeführte Bemessung in der überregional erscheinenden Tageszeitung sind zahlreiche Daten des Mittelstandsverbunds ZGV, in dem rund 300 Verbünde organisiert sind. In Wuppertal freut man sich über die positive Berichterstattung. Die Plätze eins und zwei belegen, wie schon im vergangenen Jahr, die Markant Handels- und Service GmbH und die anwr Ariston-Nord-West-Ring eG. [wz]

FACHKREIS SCHWEISSTECHNIK

Die jährliche Fachkreistagung Schweißtechnik fand dieses Jahr am 12. Mai in Wuppertal statt. Die Sitzung wurde zuvor mit einer Abendveranstaltung im Golfhotel Vesper eingeleitet, bei der sich die Fachkreistagungs-Mitglieder zusammenfanden. Bei dieser Versammlung wurden die Konzeptteilnehmer Schweißtechnik über den Stand aktueller Projekte informiert. Dazu zählen der Fachkreiskatalog, die Handelsmarke FORMAT, geplante Fachkreis-Aktivitäten sowie Qualifizierungsmaßnahmen und wichtige Termine.

Ein weiterer Punkt auf der Tagung war der Austausch der Mitglieder über konjunkturelle Entwicklungen. Außerdem diente das Treffen als Informationsveranstaltung über Neuheiten auf Mitglieder- und Lieferantenseite und bildete die Plattform für den Erfahrungsaustausch zwischen den Mitgliedern und dem E/D/E. Im 45-minütigen Workshop „Konzept Fachkreis Schweißtechnik" wurden unter anderem folgende Fragen erörtert: „Werden meine Erwartungen heute erfüllt?", oder „Was bin ich bereit zu investieren?". [wz]

UNION WERKZEUG-HANDEL

Am 20. und 21. September findet der diesjährige Marktplatz UNION WERKZEUG-HANDEL statt. In der Henrichshütte in Hattingen wird den Vertriebsmitarbeitern der Konzeptgruppe der neue Katalog UNION WERKZEUG-HANDEL 2011/13 präsentiert. Der Katalog, der Ende Juli in einer Auflage von über 100 000 Exemplaren erscheint, beinhaltet auf rund 1500 Seiten über 26 000 Artikel. 31 Aussteller vor Ort werden zum regen Informationsaustausch zwischen Mitgliedern und Lieferanten beitragen. [wz]



Die Mitarbeiter des Werkzeug-Experten TADO. *Fotos: TADO Dariusz Kempa*



Breite Produktpalette.



Viele exklusive Marken.

TADO Dariusz Kempa, Polen

Händler mit viel Erfahrung

TADO, 1993 gegründet, ist ein professioneller Verkäufer von Werkzeugen, Elektro- und Handwerkzeugen sowie Beschlägen. Seit Mitte Juni ist das polnische Handelsunternehmen mit seinen 27 Mitarbeitern Mitglied im E/D/E. TADO bietet seinen Kunden eine breite Palette von Produkten und dazu professionellen Service. Die Firma mit Sitz in Warschau ist exklusiver Händler vieler ausländischer Marken. Die großen Stärken des Unternehmens sind nach eigenen Angaben das breite Angebot von Artikeln mit höchster Qualität, kostenlose technische Beratung und Hilfe bei der Auswahl des Zubehörs. Wichtig ist den Verantwortlichen auch eine zeitgenaue Lieferung, basierend auf einer gut funktionierenden Logistik und einem leistungsfähigen Ersatzteillager. TADO bietet außerdem einen Aftersales-Service. Darüber hinaus verspricht der Mittelständler stabile Preise dank einer effektiven Arbeitsweise und guter Konditionen durch Lieferanten. [wopo]



Der TADO-Sitz in Warschau.

Neue Mitglieder des E/D/E in Europa

TADO Dariusz Kempa
PL04-667 Warszawa
Polen
Werkzeuge, Elektrowerkzeuge, Handwerkzeuge, Beschläge

PPH B-Krang
PL45-202 Opole
Polen
Werkzeuge, Elektrowerkzeuge, Handwerkzeuge, Beschläge

GMG Suministros Industriales S.A.
08930 Sant Adriá de Besós
Spanien
Handwerkzeuge, Elektrowerkzeuge, Zerspanung, Messtechnik

Neue Mitglieder des E/D/E in Deutschland

Fritz Frieling GmbH
49393 Lohne
Stahl

Objekt + Raum Ausbausysteme e.K.
01877 Demitz-Thumitz
Bauelemente

Alt-Neuöttinger Bewehrungszentrum GmbH
84524 Neuötting
Stahl



Thomas Maywald, Gruppenleiter im E/D/E, berichtet über Projekte und Entwicklungen im Sanitärbereich. *Fotos: E/D/E*

Mitgliederversammlung

Haustechnik in der Hauptstadt

Berlin ist immer einen Besuch wert – umso schöner, wenn man ihn mit der Mitgliederversammlung des WUPPER-RING verbinden kann, die am 27. Mai stattfand

Mehr als 50 Haustechnik-Händler folgten der Einladung und verbrachten einen informativen und unterhaltsamen Tag in der Hauptstadt. Nach der Begrüßung der Mitglieder durch die E/D/E Geschäftsführung berichtete die WUPPER-RING Geschäftsstelle über aktuelle Aktivitäten und Projekte. Rolf Kaps, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik im E/D/E, gab zunächst einen Überblick über die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in der Haustechnik-Branche. Die Umsatzveränderungen von Sanitär vor der Wand, Installation und Heizung liegen gegenüber dem Vorjahr nahezu alle im positiven Bereich. Als wichtiges Wachstumsfeld wurde eCommerce identifiziert.

Volker Balke, der seit dem 1. Juni im E/D/E tätig ist, wurde auf der Versammlung als neuer Teamleiter für den Bereich Haustechnik angekündigt. Bei der Blockwahl wurden Leopold Haidvogl und Maik Wölfle neu sowie Veit Haberzettl, Axel Krone und Karl Vogel zum wiederholten Mal in den Beirat gewählt. Abschließend wurde ein Ausblick auf den Branchentreff spezial gegeben, der vom 13. bis 14. September in Nürnberg stattfindet und mit einer WUPPER-RING Tagung am 12. September verbunden ist.

Im Gegensatz zu den vielen fachlichen Themen stand der Vortrag von Eric T. Hansen, einem Deutschamerikaner, der mit seinem Programm „Planet Germany" die deutsche Kultur unter die Lupe nahm. Am Nachmittag lernten die Teilnehmer während einer Spreetour Berlin vom Fluss aus kennen und ließen den Tag im Friedrichstadtpalast ausklingen. [hut]



Stadterkundung von der Spree aus.



Bei der Führung durch Berlin.

Branchentreff spezial

Am 12. September, vor dem Branchentreff spezial (13. und 14. September, Messe Nürnberg) treffen sich die Händler des WUPPER-RING. Nach der Versammlung am Nachmittag schließt sich das Abendprogramm an, das wieder unter dem Motto Uplus zum Dialog einlädt.

Haustechnik

Für jedes Produkt das richtige Marketing

Seit über 40 Jahren ist der WUPPER-RING Bindeglied zwischen Haustechnik-Herstellern und -Großhändlern. Seine Vertriebskonzepte für Mitglieder sind einzigartig

„Wir gehen unser Geschäft nicht wie einen Sprint an, sondern wie einen Marathon", sagte Jochen Zeitz, Vorstandsvorsitzender von Puma, einmal. Dieses Motto trifft auch das Selbstverständnis des WUPPER-RING. Im Frühjahr stellten Rolf Kaps, Leiter des Geschäftsbereichs Haustechnik im E/D/E, und seine Mitarbeiter ihren Haustechnik-Mitgliedern die Wachstumsfelder im Sanitärsegment vor. Sie identifizierten Acrylwannen, Duschabtrennungen mit der zugehörigen 100% Offensive, Armaturen, Duschrinnen und Weichwasseranlagen als Schwerpunktthemen. Um diese Produktgruppen so intensiv wie einen Marathon zu begleiten und damit erfolgreich zu sein, lässt sich der WUPPER-RING für seine Mitglieder zahlreiche Marketingaktionen einfallen. Das Spektrum der Aktivitäten in diesem Bereich ist groß: Mit außergewöhnlichen und groß angelegten Instrumenten setzt der Bereich Haustechnik des E/D/E Vertriebsmaßstäbe. Auch auf dem kommenden Branchentreff spezial am 13. und 14. September wird der WUPPER-RING die Entwicklung in den einzelnen Segmenten vorstellen. Im Folgenden wird ein Überblick zum Engagement in den einzelnen Wachstumsbereichen gegeben: Ob Rechteck, Trapez oder Oval – ein Blickfang für jedes Bad sind Acrylwannen.

Mit seiner Handelsmarke FORMAT besitzt der WUPPER-RING eine große Auswahl an modernen Bade- und Duschwannen, die alle zusätzlich mit einem Whirlpool-System ausgestattet werden können. Die Varianten wurden sogar von Haustechnik-Mitgliedern mitentwickelt. So konnte ihr Expertenwissen um aktuelle Absatztrends und Kundenwünsche einbezogen werden. Mithilfe eines abgestimmten Marketingkonzepts zu diesem Segment wurde der Umsatz der Haustechnik-Mitgliedsunternehmen in den vergangenen zwei Jahren bereits deutlich gesteigert. Hochwertige Broschüren, Seminare, Kundenveranstaltungen oder Zeitungsbeileger-Aktionen sind dafür verantwortlich, dass E/D/E Mitglieder die richtige Ausstattung an der Hand haben, um den Erfolg in diesem Bereich noch weiter zu erhöhen. Großes Wachstumspotenzial schreibt der WUPPER-RING auch Duschabtrennungen zu.

Die verschiedenen Ausführungen von FORMAT sind auf dem neuesten Stand der Technik: Sie lassen sich beispielsweise direkt an der Wand befestigen, was Winkel überflüssig macht. Dadurch lassen sie sich einfacher reinigen. Hebe- und Senkpendelbeschläge



Großes Wachstumspotenzial: Neue Broschüre präsentiert Duschabtrennungen. *Fotos: E/D/E*



Als Kulisse dient eine mediterrane Villa.



Das E/D/E arbeitet bei Duschrinnen eng mit dem Hersteller TECE zusammen.



100 % Offensive: Verkaufsstrategie für Duschen.

sorgen für ein sanftes Anheben der Tür und schonen so die Dichtungen. Außerdem sind die Duschen auch für enge Raumverhältnisse geeignet – sie lassen sich nach außen und innen öffnen. Besonders komfortabel ist ein barrierefreier Zugang zur Dusche: Er wird durch eine Walk-In Funktion ermöglicht, die teilweise vollständig ohne Türen auskommt.

Bilder sagen manchmal mehr als tausend Worte, daher wird in der neuen, attraktiven Broschüre über Duschabtrennungen mit ausgefallenen Fotos gearbeitet. Eine Dusche in einer italienischen Villa oder in einer alten Industriehalle – der Werbeprospekt ist außergewöhnlich und fällt dadurch ins Auge. Mitgliedern wird somit ein besonderes Werbemittel zur Verfügung gestellt.

Neue Kunden gewinnen, Bestandskunden reaktivieren und Umsatz erhöhen – 100 % Offensive heißt die Vermarktungsstrategie für Duschabtrennungen. Die Kampagne ist sowohl auf Handwerksunternehmen als auch auf Endverbraucher als Zielgruppe abgestimmt. Die hundertprozentige Liefergarantie sorgt dafür, dass Duschen nach Bestellung bereits am selben Tag beim Kunden eingebaut werden können. Der WUPPER-RING übernimmt hier für seine Mitglieder das Direktmarketing, produziert anspruchsvolle Endverbraucherprospekte und entwickelt und koordiniert groß angelegte Mailing-Aktionen. Ungewöhnlich mutet beispielsweise ein Prospekt an, der die Form einer Dusche hat. Die Bereitschaft der Mitglieder zur Marktbearbeitung wird belohnt: Eine Pilotgruppe von Haustechnik-Händlern, die 2010 als Erste die 100 % Offensive durchführte, konnte bereits nach sechs Monaten ein Umsatzplus von mehr als einem Drittel verzeichnen.

Keine Kompromisse

In einem neuen Design erscheinen in diesem Sommer die Armaturen der WUPPER-RING Handelsmarke FORMAT. Die Serie Sinus wurde gänzlich neu gestaltet – die Erscheinung der Serie Delta wurde modifiziert. „Keine Kompromisse“ heißt das Vermarktungsthema und weist damit auf ein kompromissloses Design hin, das jedem Bad eine klare Linie verleiht. Mit dem Baustein-Prinzip müssen auch Haustechnik-Händler keine Kompromisse bei Armaturen machen. Sie können aus verschiedenen Vermarktungsbausteinen wählen und diese individuell kombinieren. Dazu gehört zum Beispiel der Baustein Lager, der für Mitglieder einen Ersteinlagerungsauftrag vorsieht. Der Baustein Ausstellung beinhaltet die Bestückung mit kompletten Armaturserien. Handwerkskunden werden mit dem Baustein Aktionspakete angesprochen: Mitglieder können ihnen eine gut aufbereitete Zusammenstellung aller Armaturen mit einer attraktiven Zugabe, wie einer FORMAT Wasserwaage, übergeben. Auch an Mitglieder außerhalb Deutschlands wurde gedacht – die Werbebroschüre über Delta und Sinus ist auch auf Französisch erschienen. Diese und viele weitere Bausteine sorgen dafür, dass Haustechnik-Mitgliedern ein vielfältiges Bündel zur Vertriebsunterstützung der Armaturen an die Hand gege-



Whirlpoolsysteme für FORMAT Wannen.



Der WUPPER-RING bietet vielfältige Vermarktungsmöglichkeiten, zum Beispiel für Acrylwannen.



Neues Design für die FORMAT Sinus 35 Armatur.

ben wird. Bei Duschrinnen, als weiteres Wachstumsfeld, setzt das E/D/E auf die enge Zusammenarbeit mit Lieferant TECE. Duschrinnen werden direkt in den Badezimmerfußboden eingebaut, was den Raum sehr großzügig wirken lässt. Außerdem wird so ein stufenloser, barrierefreier Zugang zur Dusche ermöglicht. Lediglich ein schlichter Spalt im Boden deutet auf den Ablauf hin. Edelstahl, Glas oder verfliesbare Mulde – mit dem Drainline-Produktsortiment von TECE gibt es vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Hinzu kommt der nicht weniger bedeutende Hygieneaspekt: Da im Inneren der Rinne auf Schrauben verzichtet wird, ist die Duschrinne einfach zu säubern. Durch das Gefälle kann das Duschwasser schnell ablaufen. Der deutsche Markenhersteller greift auf 35 Jahre Rinnen-Erfahrung und Hygiene-Kompetenz zurück. Alle Produkte werden nach geltenden Normen für Entwässerungsanlagen von Gebäuden überprüft. Als einer von wenigen Herstellern kann TECE damit ein Allgemeines Bauaufsichtliches Prüfungszeugnis vorlegen.

Als sechstes Wachstumsfeld benannte der WUPPER-RING Weichwasseranlagen. Schon in den vergangenen zwei Jahren konnte der Umsatz für diese Produkte stark gesteigert werden. Die WUPPER-RING Leitung geht davon aus, dass das Ergebnis künftig noch höher ausfällt. Um dieses Ziel zu verfolgen, entwickelte der E/D/E Geschäftsbereich Haustechnik ein exklusives und umfassendes Ausstellungskonzept für Weichwasseranlagen von BWT.

Zweitägiges Seminar

Hinzu kommt ein zweitägiges Seminar, auf dem Ausstellungsverkäufer speziell zu dieser Produktgruppe geschult werden. Wenn sie das Konzept umfassend umsetzen, erhalten Mitglieder erhebliche Konditionsvorteile. Ein besonderes Marketingutensil ist ein Duschanhänger mit integriertem Härteteststreifen zum Mitnehmen für Kunden.

Zusätzlich zu den definierten Wachstumsfeldern organisiert der WUPPER-RING regelmäßig Sammelkäufe für seine Mitglieder. Nach dem Motto „die Masse macht's" gab es nahezu jeden Monat die Möglichkeit, von groß angelegten Bestellaktionen zu profitieren: Im Frühjahr wurden beispielsweise FORMAT Thermostatköpfe und Stapelkeramik zu günstigen Konditionen eingekauft. Auch für die nächsten Monate stehen wieder Großbestellungen an. [hut]



Viel Auswahl: FORMAT Armaturen.

Haustechnik-Leistungen

Der WUPPER-RING übernimmt für seine Haustechnik-Mitgliedsunternehmen neben der Vertriebsunterstützung zum Beispiel auch die Zentralregulierung, Konditionsverhandlungen oder auch die Bündelung von Bedarfsmengen. Außerdem stärkt er die Marktposition mit ertragsstarken Handelsmarken und Fördermaßnahmen.

eBusiness Dienstleistungen

IT ist erfolgsentscheidend

Veranstaltung informiert im September über IT-Möglichkeiten für den Haustechnik-Großhandel

Optimal aufeinander abgestimmte EDV-Bausteine entlasten bei der täglichen Arbeit, gestalten Prozesse optimal und machen Unternehmen wirtschaftlicher. Wie geeignete Dienstleistungspakete zum Betriebserfolg von Haustechnik-Unternehmern beitragen können, ist Thema einer Informationsveranstaltung des E/D/E.

Einen Tag lang rückt die IT-Strategie der Großhändler in den Fokus. Folgende Schwerpunkte stehen auf dem Programm: automatisierte Verarbeitung von Eingangsrechnungen, Produktdatenmanagement, zusätzliche Online-Umsätze, Verbund-Kommunikation zwischen den Mitgliedern und dem E/D/E sowie weitere IT-Lösungen bei Einkauf, Verkauf und Buchhaltung.

„Wir werden die einzelnen Dienstleistungen mit Praxisbeispielen anschaulich darstellen und gehen davon aus, dass sich daraus ein informativer Dialog entwickelt", sagt Martin Reinke, Leiter des Geschäftsbereichs eBusiness im E/D/E, der die Veranstaltung in enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsbereich Haustechnik organisiert hat.

Um die Anfahrt für die Mitglieder aus allen Teilen Deutschlands gering zu halten, wird es eine Nord- und eine Südveranstaltung geben. Am 21. September gibt es die Möglichkeit, in Hamburg teilzunehmen und am 27. September in Nürnberg. Martin Reinke und seine Kollegen René Graute, Teamleiter IT-Beratung und Vertrieb, sowie Uwe Zarrath, Teamleiter Datenmanagement Haustechnik, werden die Teilnehmer durch den Tag führen. Die ersten Termine für Haustechnik-Großhändler sind der Auftakt für eine Veranstaltung, die das E/D/E künftig auch für andere Branchen anbietet. [hut]



Anschaulich: eBusiness-Dienstleistungen mit Praxisbeispielen.

Neue Broschüre

Energie-Umdenken wird gefördert

WUPPER-RING gibt Überblick über neue Förderrichtlinien für erneuerbare Energien

Biomasse-, Wärmepumpen- und Solaranlagen – Regenerative Energien in Wohngebäuden im Bestand einzusetzen, wird belohnt. Das Bundesumweltministerium verbesserte die Förderkonditionen für das Marktanreizprogramm für erneuerbare Energien. Je nach Energieart werden Basis-, Bonus- oder Innovationszugaben bewilligt. Soweit die Theorie – in der Praxis fällt es vielen Endverbrauchern jedoch schwer, sich durch den Paragrafendschungel zu kämpfen. Sie verlieren schnell den Überblick und damit auch die Lust, Geld zu beantragen.

Genau da setzt eine neue Broschüre des WUPPER-RING an: Da die neuen Regelungen für Haustechnik-Mitglieder und deren Kunden eine besondere Bedeutung haben, wurden sie in tabellarischer Form übersichtlich zusammengefasst. Auf sechs Seiten sind verschiedene Maßnahmen zur Beheizung von Wohngebäuden in Bezug auf ihren Förderanspruch dargestellt. Mitgliedsunternehmen können ihre Kunden mithilfe der Broschüre über die reine Produktwelt hinaus beraten und aufzeigen, wo durch Förderung bei Investitionen ein Mehrwert entstehen kann.

So werden Basisförderung, Kombinationsbonus, Effizienzbonus und Innovationsförderung zum Beispiel bei Pellet-Öfen oder auch bei Wärmepumpen aufgezeigt. Die Broschüre wurde vom WUPPER-RING bereits an seine Mitglieder verteilt. [hut]



Genießen, Schützen, Sparen

mit seidenweichem BWT Perlwasser

- Dauerhafter Glanz in Dusche und Bad
- Sauber strahlende Armaturen
- Samtiges, glänzendes Haar
- Kuschelweiche Wäsche



AQA perla

BWT Wassertechnik GmbH
Industriestraße 7 ■ D-69198 Schriesheim
Tel.: 06203 / 73-0 ■ Fax: 06203 / 73102
E-Mail: bwt@bwt.de ■ **www.bwt.de**

BWT – The Water Company

BWT
BEST WATER TECHNOLOGY

EBH

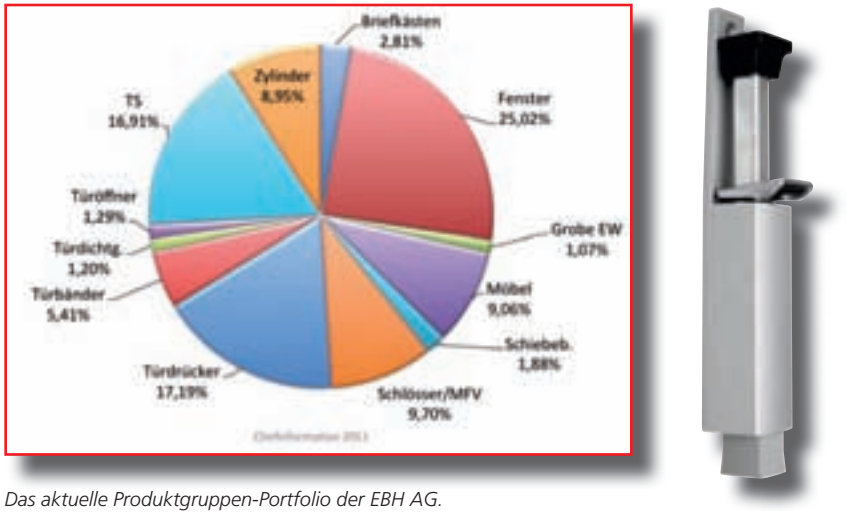
Ein Hafen für alle aktiven Händler

Die EURO Baubeschlag-Handel AG – EBH – ist Europas größte Kooperation im Bereich Baubeschlag. Und die Aktivste

Die EBH wurde 2002 gegründet. Aus den beiden Organisationen BEFA und iBAU bildete sich das Erfolgsmodell EURO Baubeschlag-Handel AG. Ihr definierter Auftrag ist es, die Selbstständigkeit und den unternehmerischen Erfolg der Mitgliedsunternehmen zu gewährleisten und zu fördern. Dies geschieht durch Einkaufsservicefunktionen und innovative sowie umfassende Vertriebsleistungen. Gemeinsam mit der Industrie entwickelt die EBH Absatzkonzepte und setzt sie um. Dabei ist die Handelsgesellschaft gegenüber der Industrie der zentrale Ansprechpartner für Einkauf und Marketing.

Die EBH wurde als Aktiengesellschaft gegründet. 49 Prozent der Anteile hält das Wuppertaler Familienunternehmen E/D/E. „Die Dienstleistungsfunktion des E/D/E in den Bereichen Personal, Marketing und Logistik ermöglicht es uns, unsere Mitglieder optimal zu unterstützen. Wir fungieren für unsere Händler als verlängerter Arm der Industrie in Vermarktung und Vertrieb“, sagt Vorstandsvorsitzender Jens Schlaeger. Die anderen 51 Prozent der Anteile halten Mitgliedsunternehmen der EBH AG. „Wir sind und bleiben Händler-getrieben,“ sagt Thomas Heinlein, Vorstand der EBH. Das zeigt sich auch bei der Zusammensetzung des EBH Aufsichtsrates: Dem Gremium steht Martin Meesenburg (Geschäftsführer der gb Meesenburg OHG) vor, die weiteren Mitglieder sind Eckhard Steinrück, Geschäftsführer der Walter Steinrück GmbH & Co. KG, Günther Stober, Geschäftsführer STOBER, Mathi Raedschelders, Geschäftsführender Gesellschafter der Raedschelders NV, sowie der E/D/E Geschäftsführer Hans-Jürgen Adorf und Beiratsvorsitzender Dr. Eugen Trautwein. Mittlerweile beschäftigt die Kooperation 13 Mitarbeiter. Die EBH versteht sich als europaweite Plattform für Verarbeiter, Händler und Industrie. Sie hat den Anspruch, mindestens jeweils sechs Händler unter den Top zehn des jeweiligen Landes, in dem sie aktiv ist, zu stellen. Die nächsten Länder, die strategisch angegangen werden, sind Frankreich und die Schweiz.

Im Stammmarkt Deutschland ist die EBH mit der Qualität und Quantität der Händler sehr zufrieden. In vielen Regionen zählt man den Marktführer zu seinen Mitgliedern. Insgesamt gehören der Kooperation 79 Mitglieder an. Im Sortimentsmanagement sind es 80 Lieferanten. „Es könnten natürlich viele hundert mehr sein, aber wir



Das aktuelle Produktgruppen-Portfolio der EBH AG.

Premiere auf dem Branchentreff: Wohnen & Bauen mit Komfort

Ein herausragendes Zukunftsprojekt startete die EBH 2009: Das Dienstleistungskonzept „Wohnen & Bauen mit Komfort“. Es richtet sich an Endverbraucher, Architekten und Bau-Entscheider. Diese sollen in den Ausstellungen der Mitglieder umfassend zum Thema Komfortwohnen informiert werden. Hierbei ist auch der barrierefreie Bereich integriert (DIN 18040). In diesem Segment sieht die EBH enormes Wachstumspotenzial.
Nicht nur Menschen mit einer Behinderung sind die Zielgruppe für barrierefreie Wohnungen und Häuser, auch die immer größer werdende Gruppe der über 50-Jährigen soll den Komfort der Produkte schätzen lernen. Die Verarbeiter sind dabei Dienstleistungspartner der Baubeschlaghändler. Insbesondere die Möglichkeiten der Bau- und Modernisierungsförderung durch die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) werden hier vermittelt.

Für das richtige Ambiente sorgt dabei eine speziell konzipierte Beratungslandschaft mit attraktiven Präsentationswänden, Sitzecke und Vitrinen. Die Elemente sind individuell zusammensetzbar und passen in nahezu jede Händlerausstellung. Schwerpunkte können in den Bereichen „Bäder mit Komfort“, „Küchen mit Komfort“, „Öffnen und Schließen mit Komfort“ oder „Orientierung mit Komfort“ gesetzt werden. Auf dem Branchentreff spezial im September ist die Beratungslandschaft zu besichtigen.

EURO Baubeschlag-Handel
Aktiengesellschaft

Optimierung der Boni und Rückvergütungen

- Lieferantenvereinbarungen
- Strategische Einkäufe
- Lieferantenkonzentration
- EBH Informationssystem
- Information über Produkt- und Konzeptneuerungen

Vertriebskompetenz

- Konzepte
- Coaching
- Beratung/Betreuung bei der Bauobjektarbeit
- Handelsmarke für Möbelbeschläge, Baubeschläge und chemische Produkte
- Objektportal/Datenbank mit aktuellen und geplanten Bauprojekten in Deutschland

Aus- und Weiterbildungsprogramme

- EBH Sprint Countdown
- EBH High School für Jungkaufleute im Vertrieb
- EBH Akademie, die Nachwuchsschmiede für junge Vertriebsleiter
- EBH Objektberater
- EBH Projektwerkstatt
- EBH Konjunkturoffensive

Mitglieder der EBH AG

Das Drei-Säulen-Modell: Service- und Leistungsspektrum der EBH AG. *Fotos und Infografiken: EBH*



Thomas Heinlein (links) und Jens Schlaeger.

konzentrieren uns auf wenige Spitzenproduzenten, mit denen wir ein besonders bewährtes und vertrauensvolles Geschäftsverhältnis pflegen und die die Primärmarken der Branche bieten", sagt Schlaeger. Die Handelsmarke FORMAT wird exklusiv für die Bereiche Bau- und Möbelbeschlag umgesetzt.

Die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter der EBH Mitgliedsunternehmen ist eine Kernkompetenz der AG. Insgesamt wurden bisher über 300 Auszubildende, 30 Objektberater, 100 Jungkaufleute in der so genannten High School ausgebildet.

„Das Aus- und Weiterbildungskonzept der EBH ist essenziell für uns. Ein klares Alleinstellungsmerkmal der Kooperation und unschätzbar wertvoll für unsere Mitglieder", erklärt Heinlein. In diesem Jahr findet beispielsweise bereits zum zehnten Mal der EBH Sprint Countdown statt und die dritte EBH High School.

Händler Initiativ Kreis

Die EBH verfolgt das Ziel, das operative Geschäft in den wesentlichen Elementen gemeinsam mit den Händlern zu entwickeln. Den HIK – Händler Initiativ Kreis – bilden sieben Mitglieder. Die wesentlichen Aufgaben des Initiativkreises bestehen in der aktiven Beratung des Vorstandes im Tagesgeschäft und in der Rolle als Bindeglied zwischen der EBH AG und den Mitgliedern.

Nicht unwichtig ist natürlich für die Händler ein messbarer Mehrwert, den die Kooperation ihren Mitgliedern bietet. So konnte das Rückvergütungsziel für 2012, das im Strategiepapier vor vier Jahren festgeschrieben wurde, bereits 2010 erreicht werden. Sowohl in Prozent als auch in der Summe übersprang die EBH ihre Ziele. Schlaeger freut sich zu Recht: „Dank der Maßnahmen unseres Drei-Säulen-Modells konnte die Rückvergütungsquote jedes Jahr enorm gesteigert werden."

Um diese Entwicklung zu gewährleisten und weiter voranzutreiben, entwickelte die EBH zahlreiche, hoch spezialisierte Projekte, wie zum Beispiel die Projekte „EB logic Funkkonzept", „CD-Kompendium Rettungswege" oder „CE-Kennzeichnung Fenster und Fenstertüren aus Holz" gemeinsam mit der Initiative „fenstermarke tischler/schreiner". Hierbei konnten bereits mehr als 1200 Schreinerbetriebe geschult werden. [wz]



Informationen zur EBH AG und ihren Mitgliedern

Baubeschlag-Außenumsatz:	rund 800 Millionen Euro
Verkaufs-Innendienstmitarbeiter:	1200
Baubeschlags-Außendienstmitarbeiter:	850
Auszubildende:	470

Telefon +49 (0) 2 02/74 79-10
Telefax +49 (0) 2 02/74 79-123
info@ebh-ag.de





Interessante Vorträge bei den PRO.ELEMENT-Tagen, hier mit BBE-Geschäftsführer Thomas Braschel als Seminarleiter. *Fotos: E/D/E*

Bauelemente

Gelungene PRO.ELEMENT-Tage

Den 115 teilnehmenden Bauelemente-Spezialisten standen bei der einzigartigen Tagung 62 Seminare für Innen- und Außendienstmitarbeiter zur Auswahl

Großer Andrang zur Premiere der PRO.ELEMENT-Tage im E/D/E. Der Fachbereich Bauelemente des Wuppertaler Familienunternehmens hatte erstmals Innen- und Außendienstmitarbeiter seiner Mitgliedsunternehmen dazu eingeladen. Ziel war es, die Experten in den Themenfeldern Produkte, Technik, Rechtsfragen und Verkauf weiterzubilden. Das Angebot fand große Beachtung in der Branche.

Insgesamt 115 Teilnehmer aus 40 E/D/E Mitgliedsunternehmen informierten sich auf der zweitägigen Veranstaltung (24./25. Mai) am E/D/E Standort in Wuppertal.

„Uns war es besonders wichtig, alle Beiträge so praxisnah wie möglich zu gestalten, damit die Teilnehmer viel für ihre tägliche Arbeit mitnehmen konnten", sagte Klaus Tillmann, verantwortlich für den Bereich Bauelemente im E/D/E. Die Themenauswahl war absichtlich breit gewählt, damit jeder für seine Zwecke das richtige Schulungsangebot aussuchen konnte. 62 Seminare standen auf dem Programm. 25 Referenten von 14 Vertragslieferanten des E/D/E kamen zum Einsatz. Bernd Schmidt, Verkaufsleiter von Grauthoff Türen zum Beispiel, stellte ein besonderes Shop-System vor. Jeld-Wen-Marketingleiter Jörg Albrecht referierte zu rechtlichen Aspekten wohngesunden Bauens. Jörg Egener (Hörmann) informierte umfassend zu multifunktionalen Stahlblechtüren. BBE-Geschäftsführer Thomas Braschel sprach über die Chancen und Lösungen im Trockenbau-Markt.

„Ich war begeistert von der Möglichkeit, aus einem so breiten Themenangebot das richtige für mich herauszusuchen. Beim nächsten Mal werden wir auf jeden Fall noch mehr Mitarbeiter aus unserem Bauelemente Innen- und Außendienst entsenden", sagte Rolf Weinpert vom E/D/E Mitgliedsunternehmen Eduard Doerk GmbH, Neckarsulm. Getragen wurde die Veranstaltung nicht, wie sonst üblich, von den Industriepartnern, sondern von den E/D/E Mitgliedern. Im Kreis der Mitglieder entstand im Vorfeld auch die Idee zu dieser Veranstaltung, die es in der Form noch nicht gab in der Bauelemente-Branche. Sie stellte zugleich einen Baustein für die kontinuierliche Weiterbildung von Mitarbeitern der Branche dar. Gemeinsam mit dem Bildungswerk des Zentralverbandes Hartwarenhandel (ZHH) fördert die E/D/E Stiftung bereits die breit angelegte Fortbildung „Technische(r) Fachkauffrau/-mann Bauelemente".



Klaus Tillmann, E/D/E, begrüßt die Teilnehmer.

Das Fazit der ersten PRO.ELEMENT-Tage fiel auch bei den Vertragslieferanten positiv aus. „Das Besondere an der Veranstaltung war, dass die Mitglieder aus dem Pool der Beiträge selbst wählen konnten, welche Beiträge sie hören wollten", befand Michael Schwab von Hörmann. Gelegenheit zum Austausch bekamen die Teilnehmer auch am Abend des ersten Veranstaltungstages. Gemeinsam trafen sie sich im rustikalen Wuppertaler Brauhaus, um dort den ersten Tag gemütlich ausklingen zu lassen. Klaus Tillmann kündigte gleich im Anschluss an die ersten PRO.ELEMENT-Tage eine Neuauflage an. „Diese erfolgreiche Veranstaltung werden wir auf jeden Fall wiederholen", sagte er. [wopo]

www.simonswerk.de



Das Original.
Bandsysteme von SIMONSWERK.

SIMONSWERK
BANDTECHNIK

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



Das traditionsreiche Sterne-Hotel Neptun liegt direkt am Ostseestrand. Dort fand die FAVORIT Tagung statt. *Fotos: E/D/E*

FAVORIT Tagung

Handel, Verbund, Lieferant an Bord

Mitglieder und Lieferanten der FAVORIT Gruppe Arbeitsschutz trafen sich im Mai zum Zukunftsforum Arbeitsschutz in Warnemünde an der Ostsee

Diesmal fand das Zukunftsforum ganz im Norden statt, nachdem man zuletzt im Süden tagte, nämlich im Frühjahr 2010 in Garmisch-Partenkirchen. Vom 15. bis 18. Mai war Warnemünde Treffpunkt der FAVORIT Arbeitsschutz-Gruppe und ihrer Lieferanten. Den Stellenwert dieser Veranstaltung kann man daran erkennen, dass alle Eingeladenen auch teilnahmen. Insgesamt 48 Teilnehmer nahmen sich vier Tage dafür Zeit und zwar nahezu ausschließlich Geschäftsführer und Leiter des jeweiligen Deutschlandgeschäftes. Teilnehmer des E/D/E waren Geschäftsführer Dr. Christoph Grote, Geschäftsbereichsleiter Stefan Thiel, Thomas Riedel, Teamleiter Arbeitsschutz, und Patrick Appe, Ansprechpartner für FAVORIT Mitglieder.

Am Tag der Anreise wurden die Teilnehmer bei einem gemeinsamen Abendessen durch Dr. Grote begrüßt. Der zweite Tag bestand vormittags und nachmittags aus Vorträgen und Workshops. Themen waren unter anderem der Bereich Beschaffung, die volatile Preisentwicklung und der Nutzen von Social Media und eCommerce. Mit konkreten Aufgabenstellungen ging es dann in Workshops. Die Arbeitsergebnisse wurden anschließend präsentiert und teils intensiv diskutiert. Bei der Planung wurde darauf geachtet, dass zwischen den Vorträgen und Gruppenarbeiten ausreichend Raum für Gespräche zwischen den Teilnehmern bestand. Denn die Möglichkeit zu vielen Einzelgesprächen machen das Zukunftsforum Arbeitsschutz gerade wertvoll.

Am folgenden Tag wurde ebenfalls bis mittags diskutiert und gearbeitet. Am Nachmittag stand ein Segeltörn auf dem Programm. Und bei der Abreise am nächsten Tag verabschiedete man sich mit der Gewissheit, eine sehr gute Veranstaltung besucht zu haben. [wz]



Intensive Diskussionen und Workshops.



Eindrucksvoller Einmaster Santa Anna Barbara.

Ansprechpartner:
Thomas Riedel
Teamleiter Arbeitsschutz
Telefon +49 (0)2 02/60 69-237
thomas.riedel@ede.de

Patrick Appe
Arbeitsschutz
Telefon +49 (0)2 02/60 69-565
patrick.appe@ede.de

Pneumatik

E/D/E mit komplettem Pneumatik-Angebot

Für ihr Sortiment erarbeitet die Kompetenzgruppe eine neue Lagerliste, die im Oktober erscheint. Im Frühjahr ist bereits ein neuer Katalog herausgebracht worden

Im Frühjahr 2011 erschien der Pneumatik-Katalog des E/D/E Fachkreises Bewegungstechnik und steht seitdem den Mitgliedern des Fachkreises zur Verfügung. Zurzeit arbeitet die Kompetenzgruppe Pneumatik jedoch intensiv daran, ein umfangreiches Pneumatiksortiment in das E/D/E Lager in Wuppertal zu integrieren. Ab Anfang des vierten Quartals 2011 sollen 20 Prozent der im Katalog gelisteten Artikel direkt verfügbar sein. Mit rund 2000 Artikeln wird das Startsortiment eine umfangreiche Palette an Produkten aus den Bereichen Verschraubung, Verbindungstechnik, Schläuche und Steuerungstechnik bieten.



Schließlich verlangt der Markt in der wirtschaftlich boomenden Zeit stetig Nachschub. Viele Mitglieder legen in dieser Situation Wert auf die zuverlässige Belieferung direkt durch das E/D/E. „Darum werden die Lagerartikeldaten schnellstmöglich veröffentlicht, so dass E/D/E Mitglieder die Artikel bereits in diesem Herbst direkt aus dem Lager in Wuppertal beziehen können“, sagt Stefan Thiel, Leiter des Geschäftsbereichs II im E/D/E. „Im Oktober werden wir das neue Lagersortiment mit einer Ergänzungsliste veröffentlichen. Ab 2012 gibt es dann eine neue Lagerliste mit den Produktgruppen Pneumatik und Technischer Handel. Diese erscheint wie alle anderen Lagerlisten auch im Juli 2012.

Dabei ist das Sortimentsangebot nicht auf die Teilnehmer am Pneumatik-Katalog beschränkt, sondern gilt für alle E/D/E Mitglieder. Alle Produkte werden von namhaften E/D/E Lieferanten hergestellt. Damit ist eine hervorragende Qualität aller Produkte gewährleistet, die immer im oberen Qualitätsdrittel im Marktvergleich liegt.“

Thiel beschreibt einen weiteren Vorteil dieser Vorgehensweise: „Sobald ein Sortimentsbündel fertiggestellt wird, können die Artikel – unabhängig von den festen Erscheinungsterminen der Lagerlisten – von den Mitgliedern bestellt werden. Und das Lagersortiment wird künftig weiter ausgebaut.“ Die Auslieferung der Bestellungen erfolgt in handelsüblichen Verpackungseinheiten zu besonders attraktiven Konditionen.

Direkt und für alle

Das Pneumatik-Sortiment rundet in Qualität und Breite das vorhandene Angebot, neben den Bereichen Werkzeug und Arbeitsschutz, ab. Die Kompetenzgruppe Pneumatik wurde gemeinsam mit dem Fachkreis Bewegungstechnik 2009 gegründet. [wz]





Fotos: E/D/E

Ansprechpartner:
Klaus Greib
Teamleiter Technischer Handel
Telefon +49 (0)202/6069-631
klaus.greib@ede.de

Thomas Schroer
Technischer Handel
Telefon +49 (0)202/6096-971
thomas.schroer@ede.de

C-Teile-Lager

C-Teile-Konzept setzt sich durch

E/D/E Teamleiter Frank Düringer war viel unterwegs. Zusammen mit seinen Kollegen stellte er bei mehr als 80 E/D/E Mitgliedern Beschaffungslösungen vor

Frank Düringer ist Teamleiter des E/D/E Bereichs Materialwirtschaft und Industrieservice, und eine seiner Aufgaben besteht darin, den besuchten Unternehmen die Vorteile und Möglichkeiten der Belieferung von C-Teilen durch das E/D/E Lager zu erläutern. Das heißt, eigene Lagerbestände von Artikeln mit niedriger Umschlagshäufigkeit abzubauen, Beschaffungsprozesse zu optimieren und damit die Basis für eine effi ente Endkundenbeziehung zu schaffen. Bei der Belieferung von Industrieunternehmen ist dies intern die erste Aufgabe, die erledigt werden muss, um im Markt erfolgreich zu agieren.

Bis Mitte des Jahres haben bereits 50 Mitglieder ihre C-Teile-Beschaffung auf das E/D/E Konzept umgestellt. Eines der ersten war WEWO aus Straelen. „Als uns das C-Teile-Lagerkonzept im Jahr 2010 erstmals vorgestellt wurde, war uns sofort klar, dass hier Handlungsbedarf besteht", erinnert sich Ralf Derstappen, zuständiger Einkäufer bei der Firma WEWO. Wie bei vielen Händlern gab es jeweils eine hohe Anzahl von Lieferanten mit geringem Umsatz, also keine strategischen Partner und somit unkompliziert auf E/D/E Belieferung ab Lager umzustellen. „Dieses Problem ist uns schon länger bewusst gewesen, und eine Lieferantenkonzentration stand schon auf unserer To-do-Liste." Diesen Zustand zu verändern, scheiterte bis dahin regelmäßig aus Zeitgründen. „Von daher kam das Angebot vom E/D/E zum richtigen Zeitpunkt."



Schnelle und präzise Kommissionierung.

„Aus der vorgestellten Analyse war ersichtlich, dass wir eine ganze Anzahl von Lieferanten ebenso gut über das E/D/E Lager abwickeln können, da diese Waren zwar am Lager benötigt werden, für uns aber nur eine untergeordnete Rolle spielen", erklärt Derstappen. Für den Befestigungstechnik-Spezialisten bedeutete dies eine deutliche Einsparung der Prozesskosten und des Zeitaufwands.

Der Anteil der Kundenkommissionen ist zwar weiterhin sehr hoch, aber hier hilft der neue E/D/E Beschaffungsservice, die Kosten weiter zu reduzieren. Derstappen und WEWO sind froh, dass das E/D/E ihnen diese Aufgabe nun weitestgehend abnimmt. [wz]



Das automatisierte Kleinteilelager des E/D/E. *Foto: E/D/E*

Ansprechpartner:
Erik Schillig
Geschäftsbereichsleiter
Strategische
Mitgliederentwicklung
Telefon +49 (0)2 02/60 96-235
erik.schillig@ede.de

Frank Düringer
Teamleiter
Materialwirtschaft und
Industrieservice
Telefon +49 (0)2 02/60 96-1341
frank.dueringer@ede.de



Der beste Kühlmittelschlauch auf dem Markt

LOC-LINE® FLEXI
DAS ORIGINAL

stark schnell intelligent



POWERCLAMP
WERKSTÜCK SPANNSYSTEM



HS
STOSSRÄUMNADELN



GRAT TEC



Helfen Sie Ihren Kunden Kühlmittel zu sparen

JETSPRAY
MINIMALMENGEN-SCHMIER-SYSTEM



SPÄNEHAKEN

INGENIEURBÜRO THIERMANN IBT

Ausführliche Unterlagen erhalten Sie unter:
INGENIEURBÜRO THIERMANN
PAUL-FRIEDLÄNDER-STR. 8
65203 WIESBADEN
TEL. +49 611 7165469 0 / FAX. +49 611 61067
E-MAIL: info@ibt-gmbh.de
INTERNET: www.ibt-gmbh.de

TÜV PROFI CERT ISO 9001

PREMIUM WERKZEUG HANDEL

500-fache Katalogschulung

Zum ersten Mal veranstaltete das E/D/E eine groß angelegte Schulung für den neuen Katalog. Referenten waren E/D/E Produktmanager

Der aktuelle PREMIUM WERKZEUG Katalog 2011/2012 wird seit Mai im Markt genutzt und ist ein gewichtiges Werk an Informationen, mit vielen neuen Artikeln und Innovationen. Auf mehr als 1300 Seiten finden Händler über 31 000 Artikel, wovon 30 000 über das eLC des E/D/E erhältlich sind. Er umfasst dabei die Bereiche Zerspanung, Spanntechnik, Messtechnik, Handwerkzeuge, Schleifmittel und Werkstattmaterial. „Nun gibt es gegenüber dem letzten Katalog ungefähr 2500 Änderungen", erklärt Dirk Passerah, Key Account Manager für den PREMIUM WERKZEUG HANDEL im E/D/E. Daher sei es wichtig und sinnvoll, diejenigen ausführlich zu schulen, die mit dem Katalog täglich arbeiten, also die Vertriebsmitarbeiter der E/D/E PREMIUM Mitglieder und Verkäufer für Industriekunden.





Dr. Christoph Grote sprach zu den …



Teilnehmern der Schulung, die ….



sich später am Grillplatz stärkten.

Schulungen für Profis

Aus diesem Grund lud das Wuppertaler Familienunternehmen an fünf Tagen – vom 5. bis 11. Mai – insgesamt 500 Außendienstmitarbeiter und Verkäufer ein, um sie mit den zahlreichen Neuheiten vertraut zu machen. Und dass es dafür reichlich Nachfrage gab, zeigte sich schnell.

Frank Müller, E/D/E Geschäftsbereichsleiter und zuständig für die im Katalog abgebildeten Branchen, musste sich sogar einen zusätzlichen Tag reservieren: „Der Zuspruch war so groß, dass wir die Veranstaltung von den geplanten vier Tagen auf fünf Tage ausweiten mussten." So wurden die angemeldeten Verkaufsprofis auf eine Woche verteilt, mit jeweils 100 pro Tag. Im Gegensatz zu den in der Vergangenheit zur Katalogeinführung veranstalteten „Marktplätzen" konnte auf diese Weise die gesamte Produktpalette der Neuheiten intensiv vorgestellt werden. E/D/E Geschäftsführer Dr. Christoph Grote unterstrich den strategischen Wert der Veranstaltung: „Der Beirat des PREMIUM WERKZEUG HANDEL entschied Anfang des Jahres, die Vertriebsmitarbeiter gezielt und intensiv zu schulen. Eine gute Entscheidung, die im Markt eine starke Wirkung haben wird." Darüber hinaus waren die Kontaktpflege zu den PREMIUM Vertriebsmitarbeitern und deren intensive Kenntnis über die Handelsmarke FORMAT Ziele der Veranstaltung.

Vorgestellt wurden die Neuheiten von den Produktmanagern der E/D/E Fachbereiche, die mit ihrer hohen Produktkompetenz beeindruckten.

Sie gingen dabei insbesondere auf die speziellen Interessen und Fokusthemen der PREMIUM Gruppe ein. Schwerpunkte waren dabei die erweiterte Sortimentsbreite und -tiefe sowie praktische Einstiegsempfehlungen für Kundengespräche – sowohl für Neu- als auch für Bestandskunden.

Teilnehmer zufrieden

„Das Konzept kam hervorragend an und meinen Mitarbeitern wurde viel vermittelt", fand Germann Lück, Geschäftsführer von Hortmann + Wolf. Die C. A. Brill GmbH stellte 33 Teilnehmer, die Lerbs AG war mit 53 Personen die größte Teilnehmergruppe. E/D/E Mitglied Blumenbecker hatte insgesamt 41 Teilnehmer angemeldet. Olaf Lingnau, Geschäftsführer des Industrie-Service-Spezialisten: „Ich habe von keinem der Kollegen Kritik



Nach der Schulung ist der Umgang mit dem PREMIUM WERKZEUG Katalog leicht. *Fotos: E/D/E*

gehört, es war eine wirklich gute Veranstaltung." Auch Jochen Niggemeier, Vertriebsbereichsleiter Werkzeuge und Maschinen bei Ullner u. Ullner, sprach am Abend von einer sehr lebendigen Veranstaltung und sah die Leistungsfähigkeit der PREMIUM Gruppe bestätigt. „Besonders der Wechsel der Referenten – alles E/D/E Mitarbeiter – hat viel Information und Spannung in die Schulung gebracht", sagte Niggemeier und dankte den Organisatoren.

Mit Sicherheit werden die PREMIUM WERKZEUG HANDEL Mitglieder erneut der Einladung nach Wuppertal folgen, wenn 2013 der nächste Katalog – dann bereits die siebte Ausgabe – vorgestellt wird. „Die E/D/E Kollegen werden dann wieder top-motiviert sein", weiß Passerah. [wz]

Ansprechpartner:
Dirk Passerah
E/D/E Geschäftsbereich I
Key Account Manager
PREMIUM WERKZEUG HANDEL
Telefon +49 (0)2 02/60 96-433
dirk.passerah@ede.de



Stihl demonstriert die Leistungsstärke seiner Akku-Kettensäge. *Foto: Stihl*

Messe Ligna

E/D/E macht mehr aus Holz

Für E/D/E Fachbereiche, die mit Produkten zur Holzver- und bearbeitung zu tun haben, ist die Messe Ligna in Hannover ein wichtiger Branchentermin

Die Ligna gilt als Weltleitmesse für Holzbearbeitung und Holzverarbeitung. Daher waren Anfang Juni Vertreter aus den E/D/E Geschäftsbereichen I und III auf der Messe in der niedersächsischen Landeshauptstadt vertreten, unter anderem die Bereiche Elektro- und Druckluftwerkzeuge sowie Maschinen für die Holzbearbeitung. Ligna-Schwerpunktthemen waren in diesem Jahr Leichtbau, Oberflächentechnologie und Bioenergie. Daneben wurden zahlreiche Weltneuheiten präsentiert, unter anderem der neue Hochdrehmomentvorsatz für Akku-Bohrschrauber von Metabo und die erste Akku-Kettensäge der Firma Stihl, die das Leistungsniveau einer Motorsäge erreicht.

Überaus beliebt bei den Besuchern waren die „Stihl Timbersports Series". Bei der internationalen Wettkampfserie im Sportholzfällen begeisterten Profis, die mit Axt und Säge um den Sieg kämpften.

Für die E/D/E Vertreter vor Ort waren vor allem die Gespräche mit den ausstellenden Vertragslieferanten von Bedeutung. Im Umfeld der neuesten Entwicklungen der Holz-Branche gab es intensiven Meinungs- und Informationsaustausch sowie Absprachen über wichtige Termine. Auf eine E/D/E Präsenz auf dieser Leitmesse kann und will das Wuppertaler Familienunternehmen nicht verzichten. Das E/D/E zeigte mit seiner Anwesenheit, dass weiterhin großer Wert auf Nähe und direkten Kontakt zu den Vertragslieferanten gelegt wird. Aus diesem Grunde werden E/D/E Vertreter wieder, zusätzlich zu den Repräsentanten der GEWEMA AG, nach Hannover kommen.

Wichtige Gespräche

Die nächste Ligna findet dann vom 6. bis 10. Mai erneut in der Messestadt Hannover statt. Die Ligna präsentierte auf 130000 Quadratmetern 1765 Aussteller aus 52 Ländern. Insgesamt wurden mehr als 90000 Besucher an vier Ausstellungstagen gezählt, 40 Prozent davon kamen aus dem Ausland. Neben den Ausstellungen bietet die Messe auch Sonderpräsentationen, Kongresse, Foren und Tagungen. [wz]

Ansprechpartner:
Gerd Pagel
Elektrowerkzeuge,
Druckluftwerkzeuge
Telefon +49 (0) 2 02/60 69-817
gerd.pagel@ede.de

Michael Mark
Maschinen für die Holz- und
Kunststoffbearbeitung
Telefon +49 (0) 2 02/60 69-1279
michael.mark@ede.de

metabo®
work. don't play.



DAS LEISTUNGSSTARKE METABO AKKU-SORTIMENT

MEHR AUSWAHL.
MEHR LEISTUNG.
MEHR GARANTIE.

3 years warranty Li Power

Drei Jahre Akku-Pack Garantie

Mit Metabo erleben Sie jetzt die neue Dimension der Flexibilität. Von den leistungsstarken Bohrschraubern und Schlagbohrern bis hin zu ergonomischen Bohrhämmern und präzisen Stich- bzw. Säbelsägen – in unserem umfangreichen Akku-Programm finden Ihre Kunden genau die Maschine, die sie brauchen. Mit exakt der Power, die Sie selbst härteste Einsätze meistern lässt. Das versprechen wir nicht nur. Das garantieren wir: mit der einzigartigen drei Jahre Akkupack-Garantie. **Metabo. work. don't play.**

www.metabo.de



Der Eingang zum Hofgut von Hünersdorff im bayrischen Wörth am Main. Dort fand das Werkzeug Forum statt. *Fotos: E/D/E*

Werkzeug Forum

Starke Redner und gute Gespräche

Vorträge eines Ex-Bundesministers, eines Raumfahrers und eines Abenteurers begeisterten die 250 Teilnehmer. Es gab zudem viele Gelegenheiten für Gespräche

Bei der vierten Aufl age des E/D/E Werkzeug Forums kamen alle Beteiligten aus Handel und Industrie erneut auf ihre Kosten. Die fein abgestimmte Mischung aus Information, Kontaktpflege und geselligem Beisammensein machte einmal mehr den besonderen Reiz dieser Veranstaltung aus, die längst etabliert ist in der Werkzeugbranche. Sven Bobe, Vertriebsleiter Fachhandel bei Bosch Power Tools, zog unter diesen Eindrücken ein positives Fazit. „Eine gelungene Veranstaltung in reizvollem Ambiente. Abseits vom Tagesgeschäft bot das Forum die Gelegenheit, sich von den Inhalten der hochkarätigen Redner inspirieren zu lassen. Sie gaben aber auch Anstoß zum Nachdenken und Überdenken eigener Standpunkte“, resümierte er.

Es war die ausgewogene Mischung der drei Referenten und ihrer Vorträge, die bei den rund 250 Teilnehmern des Werkzeug Forums auf dem Hofgut von Hünersdorff im bayrischen Wörth am Main besonders gut ankam.

Beeindruckt vom Umsatz

Jeweils eineinhalb Stunden referierten Wolfgang Clement, früherer NRW-Ministerpräsident und Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, Raumfahrer Prof. Dr. Ulrich Walter und der Abenteurer und Überlebenskünstler Rüdiger Nehberg. Clement zeigte sich zu Beginn seiner Rede zunächst beeindruckt von der Umsatzentwicklung des E/D/E in den vergangenen Jahren, die E/D/E Geschäftsführer Dr. Christoph Grote im Rahmen seiner Begrüßung einbaute.

„Glückwunsch zu dieser Wachstumskurve“, sagte Clement. Sein Augenmerk richtete er in seiner Rede zuvorderst auf die aktuelle wirtschaftliche und politische Lage in Deutschland und Europa. Da kam ihm der spontane Einstieg mit dem E/D/E gerade recht. Immerhin saßen vor ihm sämtliche Mittelständler und Familienunternehmer, für die er gleich ein Kompliment parat hatte. „Gerade der Mittelstand nimmt sein Schicksal selbst in die Hand und wartet nicht auf Entscheidungen der Politik“, befand Clement und schwenkte dann um auf die großen politischen Themen der Gegenwart, auf Energie-, Bildungs- und Gesundheitspolitik, auf die Probleme durch den demografischen Wandel



Besonderes Ambiente: In einer umgebauten Scheune fanden die Vorträge statt.



Geselligkeit bei Tisch.



Raumfahrer Prof. Dr. Ulrich Walter.



Wolfgang Clement in seinem Element.



Gefragt: Abenteurer Rüdiger Nehberg.

in Deutschland, auf die Eurokrise und auf die Staatsverschuldung.

Unter dem Eindruck seiner Worte gingen die Teilnehmer des Werkzeug Forums dann auch in die einstündige Mittagspause, die zugleich genutzt wurde für intensive Gespräche unter Geschäftspartnern. So bezeichnete Ralf Putsch, Geschäftsführender Gesellschafter von KNIPEX, das Werkzeug Forum auch als „sehr willkommene Gelegenheit für den Austausch zwischen Industrie und Handel". Im Gegensatz zu einer Messe sei auch der Rahmen viel entspannter. „Die regelmäßigen Gespräche und Kontakte mit unseren Ansprechpartnern sind für uns sehr wichtig." Intensiv diskutiert wurde während des Mittagessens die vollzogene Gründung der ETRIS BANK als hundertprozentige Tochtergesellschaft des E/D/E. Dr. Christoph Grote hatte diesen wichtigen unternehmerischen Schritt in seiner Eingangsrede ausführlich dargestellt. „Die Gründung der ETRIS BANK ist ein konsequenter Schritt für das E/D/E und es ist ein wichtiger Schritt", sagte Bernd Garlipp-Möller vom Mitglied Hans Möller & Sohn GmbH. Mit Blick auf die Veranstaltung sparte er nicht mit Lob. „Allein durch die Auswahl der Referenten, die einem immer Anregungen für das Tagesgeschäft geben, ist das Werkzeug Forum attraktiv", sagte er. Dönges-Geschäftsführer Wolfgang Schulz, der erstmals beim Werkzeug Forum war, freute sich darüber, mit den Branchenvertretern „bestehende Kontakte vertiefen und ausbauen zu können".

Das Werkzeug Forum sei eine Plattform für Industrie und Handel. „Nutzen Sie diese Gelegenheit zum Austausch", forderte darum auch Frank Müller, Leiter des E/D/E Geschäftsbereichs I, die Anwesenden auf. Nach der Mittagspause indes stand zunächst einmal der zweite Vortrag auf dem Programm. Prof. Dr. Ulrich Walter ist ein Himmelsstürmer im wahrsten Sinne. Walter war 1993 zehn Tage lang an Bord der D2-Mission im Weltall. Noch heute, 18 Jahre danach, erzählt Walter seinen Zuhörern detailliert von seinen Erfahrungen. Dies bezieht sich nicht nur auf die eigentliche Reise ins All, sondern auch auf sämtliche Vorbereitungen für diesen Trip. Dass das Erlebnis im Weltall selbst den Experten nachhaltig beeindruckte, war Walter noch immer an-

zumerken. Und die Belohnung für alle Strapazen während der Vorbereitung zeigte er den Anwesenden auf einer großen Leinwand in einer umgebauten Scheune des Hofgutes: Wunderschöne Bilder von der Erde, aufgenommen vom Weltraum aus.

Spannender Vortrag

Nach einer weiteren Pause mit Kaffee und Kuchen sowie erneuter Gelegenheit zum Austausch kam mit Rüdiger Nehberg der letzte Referent auf die Bühne. Als „Sir Vival" wurde Nehberg angekündigt. Sein Vortragstitel: „Leben gegen den Strom – Erfolgsstrategien unter Extrembedingungen". Nehberg zog die Zuhörer in seinen Bann. Etwa durch den Bericht über seinen schier aussichtslosen Kampf gegen den drohenden Völkermord an den Yanomami-Indianern in Brasilien, auf den er 1982 aufmerksam wurde und gegen den er als Einzelkämpfer erfolgreich zu Felde zog. Oder seinen Kampf gegen weibliche Genitalverstümmelung. Als konventionelle Organisationen seine Vision nicht mittragen wollten, gründete er seine eigene Menschenrechtsorganisation. Gemeinsam mit höchsten muslimischen Autoritäten ließ er den Brauch schließlich als unvereinbar mit der Ethik des Islam erklären.

Langer Applaus

Für seinen mitreißenden Vortrag erhielt Nehberg minutenlangen Applaus. Burkhard Waltke, Geschäftsführer des Vertragslieferanten OPV, entschloss sich spontan zu einer Spende für Nehbergs Organisation. „Er war der absolute Hit, was Motivation, Innovation, Vortragsqualität und Inhalt angeht. Faszinierend und sehr lobenswert, dass das E/D/E ihn eingeladen hat", sagte Waltke.

Nach diesem letzten Vortragsblock begann der gesellige Teil des Werkzeug Forums, eine feine Abendveranstaltung auf dem Hofgut mit Begleitmusik der Band „Wildes Holz" und einem Auftritt des Kabarettisten Klaus Birk. „Das Ambiente war außergewöhnlich. Der Tagesablauf mit den Vorträgen gefiel mir sehr gut. Eine tolle Veranstaltung", fasste Manfred Sax vom E/D/E Mitglied Sax GmbH seine Eindrücke zusammen. Eine Meinung, mit der er an diesem Tag gewiss nicht allein dastand. [wopo]



Zufrieden: Oliver Boensch, Leiter des E/D/E Geschäftsbereichs III, während der Abendveranstaltung.



Frank Müller, Leiter E/D/E Geschäftsbereich I.



Begrüßung durch Dr. Christoph Grote, E/D/E.

nexMART: Kurswechsel!

„Ich sehe keine Gewinner, nur Verlierer“

E/D/E scheidet aus dem Aufsichtsrat von nexMART aus. „Kein Zufall, sondern ein eindeutiger Kurswechsel“, sagt E/D/E Chef Adorf



Hans-Jürgen Adorf: „Die Entwicklung bei nexMART führt alle Beteiligten ins Abseits.“ Fotos: E/D/E

Herr Adorf, das E/D/E ist nicht mehr im Aufsichtsrat des eBusiness-Dienstleisters nexMART vertreten. Ist damit eine ausgewogene Interessenlage von Handel und Herstellern in diesem Gremium noch gewährleistet?

Hans-Jürgen Adorf: Keineswegs. Die bisherige Position des E/D/E im Aufsichtsrat wurde nun an einen weiteren Hersteller vergeben. Damit entwickelt sich nexMart zum eindeutigen Herstellerportal. Denn schließlich ist auch der Hauptaktionär der im Aufsichtsrat vertretenen Einkaufskooperation NORDWEST ein Hersteller.

Die Abstimmung fand geheim statt. Da konnte doch jeder Wahlberechtigte eigentlich frei entscheiden?

Gehen Sie einmal davon aus, dass wir schon vor der Wahl wussten, wie diese ausgeht. Vor der Wahl wurden Gespräche geführt zwischen handelnden Personen. Wir wurden vom Aufsichtsratsvorsitzenden lange vor der Gesellschafterversammlung darüber informiert, dass das E/D/E keinerlei Chancen hat, im Aufsichtwrat zu verbleiben. Der Ausgang der Wahl war also alles andere als ein Zufall.

In Aufsichtsräte werden Personen gewählt und keine Handelsunternehmen oder Herstellerfirmen.

Das ist eine naive Vorstellung. Natürlich sitzen Personen in den Kontrollgremien. Diese vertreten aber immer eine Organisation. Andere Konstellationen sind gar nicht denkbar. Und entsprechend ist nun auch der nexMART-Aufsichtsrat bestückt. Der Handel hat hier nicht mehr viel zu melden. Das Sagen haben nunmehr allein die Hersteller. Entsprechend wird sich auch das nexMART-Angebot auf die Wünsche der Hersteller einstellen.

Was bedeutet das für die zukünftige Ausrichtung des Dienstleistungsunternehmens nexMART?

Der Gedanke eines gemeinsam von Handel und Herstellern geführten, übergreifenden Online-Branchenportals gehört der Vergangenheit an. Eigentlich war es das Ziel, nexMart weiter zum Standard auszubauen, der die gesamte Informations- und Bestellkette vom Hersteller zum Handel abbilden sollte. Die hier entstehenden, durchgängig digitalen Prozesse sollten zu erheblichen Beschleunigungen, Vereinfachungen und Einsparungen in der Auftragsabwicklung bei allen beteiligten Partnern führen. Handel und Hersteller haben hier bislang gemeinsam einen guten Weg eingeschlagen. Mit der Eliminierung des Handels aus dem Aufsichtsrat ist nun aber eine ausgewogene Interessenlage nicht mehr gewährleistet. Der Grundgedanke bei nexMART ist damit mehr denn je infrage gestellt. Wir bedauern diese Entwicklung außerordentlich, denn sie führt alle Beteiligten ins Abseits. Es gibt keine Gewinner, nur Verlierer.



E/D/E Geschäftsführer Dr. Grote, Adorf (Vorsitzender), Dr. Trautwein, Strietzel (v. l.): Sie wollen im Spätherbst in Ruhe ihre nexMART-Strategie festlegen.

Ist E/D/E nicht bedeutend genug, um einen völlig eigenständigen Weg, unabhängig von nexMART, zu gehen?

Dies hatten wir bereits einmal. Vor der Beteiligung des E/D/E an nexMART hatte E/D/E selbst ein voll funktionsfähiges Portal (PROFI-PORTAL) zur Verfügung. E/D/E hat aber seinerzeit den Weg frei gemacht für eine gesamte Branchenlösung und das eigene Portal „auf Eis" gelegt. Dies war damals eine schwere Entscheidung für uns.

Gemeinsam mit der NW Handel AG haben wir uns maßgeblich an nexMart beteiligt. Wir haben gemeinsam die Interessen des Handels und der Einkaufskooperationen in den Entscheidungsgremien von nexMART vertreten.

Beide Seiten – Hersteller einerseits und Handel anderseits – haben stets darauf geachtet, dass in der strategischen und operativen Ausrichtung von nexMART keine Abhängigkeiten entstehen. NW Handel AG und E/D/E haben stets engen Schulterschluss praktiziert. Nach der Veränderung der Aktionärsstruktur in der NW Handel AG war dieser Schulterschluss nicht mehr gegeben, und in wichtigen Fragen gab es keine gemeinsame Position mehr.

Mit dem Ausscheiden des E/D/E aus den Entscheidungsgremien von nexMART folgte nach unserer Auffassung der konsequente zweite Schritt des Kurswechsels. Der Handel ist raus und nexMART muss als reines Herstellerportal verstanden werden. Ohne Wenn und Aber.

Sind Sie allein unglücklich mit dem Verlauf der Wahl?

Es geht nicht um meine Person, sondern ausschließlich um die vergebene Chance, sinnvolle Gemeinsamkeiten in der Branche zu realisieren.

Seit vielen Jahren bemüht sich E/D/E darum, das traditionelle Lagerdenken – hier Hersteller, dort Handel – aufzubrechen und die gemeinsame Marktbearbeitung in den Vordergrund zu stellen. Dies haben wir bereits bei unserer Zukunftstagung „panta rhei" vor zehn Jahren dokumentiert und dies liegt uns auch heute noch sehr am Herzen. Hersteller und Handel sitzen in einem Boot. In der Vergangenheit wurden wir von vielen Vertragslieferanten in diesen Bemühungen aktiv und erfolgreich unterstützt.

Der Kurswechsel bei nexMART geht exakt in die umgekehrte Richtung. Inzwischen mehren sich die Kommentare aus Lieferantenkreisen, wonach man die eingetretene Situation als höchst unglücklich bewertet. Aber gewählt ist gewählt.

Was heißt das jetzt für E/D/E? Wie sehen Sie die weitere Entwicklung bei nexMART?

Wir sind seit 2003 Gesellschafter bei nexMART. Das wollen wir auch zukünftig bleiben, unabhängig von der jeweiligen Konstellation im Aufsichtsrat. Die weitere Entwicklung bei nexMart nehmen wir mit großer Gelassenheit zur Kenntnis, haben aber die Signale klar verstanden und werden sie kommunizieren.

Im Herbst dieses Jahres wird es aber meines Erachtens nochmals spannend, wenn der jetzige Vorsitzende der NW Handel AG ausscheidet und sein Amt bei nexMART niederlegen wird. Wie wird dann wohl die Nachfolge in den Aufsichtsgremien bei nexMART „geregelt"? Ich persönlich sehe es so, dass man sich ziemlich in die Ecke manövriert hat und dass man nur die Wahl zwischen Pest und Cholera hat.

Diese Veränderungen werden wir abwarten, in Ruhe analysieren und dann unsere Strategie für die Zukunft festlegen. [wopo]

Bohner

Neue Halle in Weiß und Blau

Vor wenigen Tagen feierte der Oettinger Eisen- und Sanitärgroßhändler sein 110-jähriges Bestehen in seiner neuen Lagerhalle. Sie bietet Platz auf 1200 Quadratmetern



Bohner-Chef Güthner in seiner Ausstellung.



Expansion auf eigenem Gelände: die neue Lagerhalle der Firma Bohner. *Fotos: E/D/E, Bohner*

Genaue Planung ist alles für Axel Güthner. Und so kann der 49-jährige Geschäftsführer des Oettinger Eisen- und Sanitärgroßhändlers Bohner auch schon genau sagen, was am 1. Juni 2023 passiert. „Da steige ich aus, räume mein Büro und mache nur noch das, was mir Spaß macht." Glänzende Aussichten also für den Familienunternehmer, der den Mittelständler mit seinen rund 90 Mitarbeitern in der vierten Generation führt.

An jenem 1. Juni 2023 – einem Donnerstag – ist ein großer Kredit endgültig abbezahlt. Güthner möchte dann die Geschäftsführung an seinen Sohn übergeben und selbst wieder vermehrt Kunden besuchen. „Schließlich sind unsere Kunden neben unseren eigenen Mitarbeitern das größte Kapital unseres Unternehmens", sagt der Firmenchef.

In den vergangenen Monaten hat Güthner kräftig investiert. Eine feine neue Lagerhalle steht seit Kurzem auf dem Firmengelände, 1200 Quadratmeter groß. Darin wurde noch eine 500 Quadratmeter große Zwischenbühne eingezogen. Der Platz in der Halle wird dringend benötigt, denn Bohner expandiert seit Jahren stetig. 20 Millionen Euro Umsatz machte die Firma im vergangenen Jahr. Als Ende 2010 alles danach aussah, dass diese Umsatzhürde genommen werden könnte, spornte Axel Güthner seine Mitarbeiter noch einmal extra an und versprach für den Fall der Fälle jedem Beschäftigten zum Dank ein Netbook. Als das Umsatzziel erreicht war, folgte prompt das Geschenk.

„Solche Aktionen schweißen uns zusammen", sagt Güthner, der sich inmitten seiner Beschäftigten als Teamspieler sieht und mit dem überwiegenden Teil der Belegschaft per Du ist. Unterdessen hängt ein Meilenstein als Fotomontage eingerahmt in Axel Güthners Büro, in den in Stein gemeißelt die Summe von 20 Millionen Euro steht. Wenn die Grenze von 25 Millionen Euro Umsatz überschritten wird, möchte Güthner dann einen richtigen Meilenstein auf dem Firmengelände aufstellen.

Bei dieser Menge positiver Meldungen gibt es Grund genug, ausgiebig zu feiern. Und so kamen am 5. August über 400 Gäste, um in der neuen Halle deren Einweihung und zugleich das 110-jährige Bestehen des Unternehmens zu begehen. Als Unterhaltungsgäste waren ein Feuerschlucker und Steffen Nägele, der Deutsche Meister der Tischzauberei, mit dabei. Natürlich ist die Halle in den Firmenfarben weiß und blau gehalten, so wie vieles bei Bohner. Allein in Güthners Büro sind es die Kaffeetassen, das Fähnchen auf der Fensterbank und sogar die Gardinen sind weiß und blau. Mehr Identifikation geht fast nicht. [wopo]

Mitglied seit 2004

Bohner wechselte 2004 zum E/D/E und wirkt inzwischen in zahlreichen Fachkreisen mit. 90 Prozent der Kundschaft sind PVH-Handwerksbetriebe. Die restlichen zehn Prozent setzen sich zusammen aus Industrie- und Privatkunden.

Serie: Unternehmerinnen im PVH

Gelegenheit beim Schopf ergriffen

Folge 3: Birgitt Bergmann steht an der Spitze der Bergmann GmbH, einem Fachhandel für Haustechnik in der Nähe von Bautzen



Geschäftsführerin Birgitt Bergmann. *Foto: Bergmann*

BIRGITT BERGMANN

Ohne ursprünglich aus der Branche zu kommen, leitet Birgitt Bergmann nun schon seit 19 Jahren ein Fachhandelsunternehmen für Sanitär, Heizung und regenerative Energien. 1992 ergriff die langjährige Führungskraft der Sächsischen Pianoforte die Gelegenheit beim Schopf. Als ein Haustechnik-Unternehmer neue Standorte suchte, eröffnete sie eine Niederlassung in ihrer Heimat, in Seifhennersdorf, im Südosten von Sachsen. Nur vier Jahre später brachte sie dann ihr eigenes Unternehmen auf den Weg: die Bergmann GmbH, ein Fachgroßhandel für Heizung und Sanitär.

Betrieb stetig erweitert

Seifhennersdorf, direkt an der tschechischen Grenze gelegen, sollte nicht der einzige Standort bleiben. Bergmann erweiterte das Unternehmen stetig. Der Stammsitz in der Oberlausitz wurde 2006 um das zentrale Lager und Logistikzentrum in Großdubrau ergänzt, einem 50 Kilometer entfernten Ort, wo die Geschäftsführerin mindestens einmal pro Woche vorbeischaut, um mit den Mitarbeitern und Kunden persönlich in Kontakt zu bleiben. „Ich bin sehr zufrieden mit unserem Team – alle erledigen ihre Arbeit zuverlässig und mit Leidenschaft", sagt Bergmann.

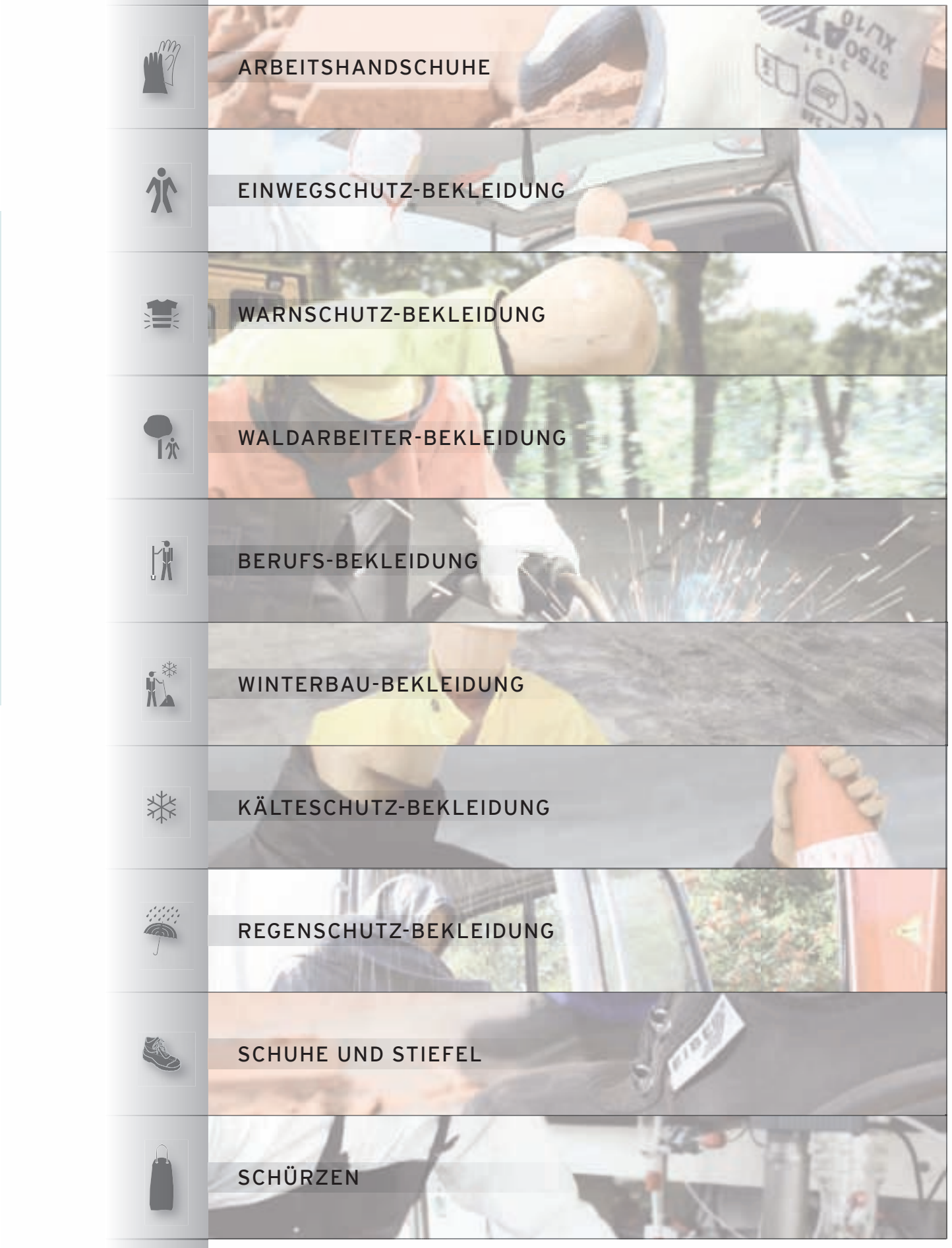
In diesem Jahr wächst die Handelsgesellschaft erneut: Bald eröffnet sie den dritten Standort, ein neues Abholager im ostsächsischen Bautzen. „Mit dem neuen Lager mitten in der Stadt möchten wir unseren Kunden näher sein und unser Dienstleistungsspektrum vergrößern. Das neue Gebäude wurde extra für unsere Zwecke konzipiert", sagt die Chefin des Unternehmens. Geplant ist die Einrichtung eines kleinen Schulungszentrums. Dort sollen zum Beispiel Veranstaltungen rund um das Thema erneuerbare Energien stattfinden. „Unsere Kunden schätzen unsere flexible und schnelle Art und dass wir unsere Arbeit zuverlässig und mit Leidenschaft erledigen", sagt die gelernte Finanzkauffrau und studierte Betriebswirtin. Zwar verkauft die Firma bisher vergleichsweise wenig in das tschechische oder polnische Umland, „dennoch vertrauen viele deutsche Firmen, die Aufträge in Polen ausführen, auf Bergmann-Qualität."

Neue Märkte

„Und wenn Tschechien erst einmal den Euro hat, hofft Unternehmerin Birgitt Bergmann auch von dieser Seite auf neue Kundschaft. Die positive Unternehmensentwicklung spiegelt sich in der Zahl der Mitarbeiter wider. Aus anfänglich vier sind mittlerweile 45 geworden, darunter befindet sich auch familiäre Unterstützung. Sowohl ihr Sohn als auch ihr Neffe arbeiten in der Firma. Sie sollen einmal die Führung des Fachhandels für Haustechnik übernehmen. [hut]

ASATEX®

SCHUTZ-BEKLEIDUNG



- ARBEITSHANDSCHUHE
- EINWEGSCHUTZ-BEKLEIDUNG
- WARNSCHUTZ-BEKLEIDUNG
- WALDARBEITER-BEKLEIDUNG
- BERUFS-BEKLEIDUNG
- WINTERBAU-BEKLEIDUNG
- KÄLTESCHUTZ-BEKLEIDUNG
- REGENSCHUTZ-BEKLEIDUNG
- SCHUHE UND STIEFEL
- SCHÜRZEN

ASATEX - Aktiengesellschaft - August-Borsig-Str.2 - D-50126 Bergheim - Tel.: +49 (0) 22 71 - 47 77-0 - Internet: www.asatex.de

Deterding

100-jähriges Bestehen



Deterding aus Pennigsehl feierte sein 100-jähriges Jubiläum am 4. und 5. Juni mit einer großen Hausmesse. Ein Programmpunkt war die Stihl Timbersports Sport-holzfäller-Show. Unter dem Motto: „Hands on the Wood!“ präsentierten zahlreiche Athleten ihr ganzes Können an Axt und Säge. Das 1911 als Dorfschmiede gegründete Unternehmen führt Geräte der Garten-, Forst- und Wassertechnik, ebenso wie Gartenmöbel, Eisenwaren, Werkzeuge und Maschinen. Das Handels- und Dienstleistungsunternehmen zeichnet sich nach eigenen Angaben durch eine kompetente Beratung, guten Service und Premium-Marken-Qualität aus. Zahlreiche Investitionen und eine lange Firmengeschichte lassen die Familie von Inhaber Heinrich Deterding und die fast 80 Mitarbeiter optimistisch in die Zukunft blicken.



Fotos: Deterding

Schmidt + Meldau

Partner-Award



Die DOM Sicherheitstechnik hat erneut den „Systempartner-Award 2011“ verliehen. Dieser zeichnet Unternehmen mit besonderen Aktivitäten und Erfolg im Vertrieb aus. Rund 200 DOM-Systempartner nahmen teil. Das Kölner Unternehmen Schmidt + Meldau konnte sich bereits zum zweiten Mal durchsetzen und belegte den ersten Platz. Auf dem zweiten Rang folgt die Firma Tacke + Lindemann aus Dortmund. Bei der Preisverleihung auf dem Nürburgring wurde dem Gewinner ein DOM-Montagefahrzeug für ein Jahr kostenlos zur Verfügung gestellt. „Wir hatten zwar damit gerechnet, dass wir wieder ganz vorne mit dabei sein würden. Dass wir dann aber erneut den ersten Platz gemacht haben, hat uns doch sehr überrascht und natürlich besonders gefreut“, teilte Klaus Ahrens, Geschäftsführer von Schmidt + Meldau, mit.

Foto: Schmidt + Meldau

Werkzeug-Weber
Erfolg ab 18



Seit 2002 ist Vanessa Weber Alleininhaberin des Unternehmens Werkzeug-Weber. Unter ihrer Führung wurde der Umsatz von 1,9 Millionen auf sechs Millionen Euro gesteigert. Weber übernahm bereits mit 18 Jahren Führungsaufgaben. In einem großen Interview mit dem Wirtschaftsmagazin impulse äußerte sie sich kürzlich über familiengeführte Unternehmen. „Es ist eine große Hilfe, die Familie dabeizuhaben – die rechnet nicht nach Arbeitszeiten oder Urlaub ab“, fi ndet Weber. Die Nachfolge im Unternehmen müsse nicht ausnahmslos in der Familie weitergeführt werden. „Wenn es nicht funktioniert, kann man es auch nicht erzwingen“, stellt Weber im Interview fest. Ihr Vater, Jürgen Weber, ist stolz auf seine Tochter und findet, dass sich das Unternehmen gut entwickelt habe. Die Werkzeug-Weber GmbH & Co. KG liefert Werkzeuge und Dienstleistungen an die Metall verarbeitende Industrie.

Foto: Werkzeug-Weber



Ullner u. Ullner
Besuch der CeMAT Weltleitmesse

Die Ullner u. Ullner GmbH besuchte mit 30 Partnern die CeMAT in Hannover. Der Paderborner Fachgroßhändler gab einen Einblick in die technische Weiterentwicklung der Schweißtechnik. Ein Fachseminar zum Thema, bestehend aus einem theoretischen und praktischen Teil, wurde durch anschauliche Vorträge und Gespräche mit Referenten und Ullner-Außendienstmitarbeitern abgerundet. Die Weltleitmesse der technischen Logistik gibt Besuchern einen Überblick über aktuelle Entwicklungen und das Leistungsspektrum der Intralogistik. 1000 Aussteller aus 35 Ländern informierten unter anderem über Lagersysteme und Betriebseinrichtungen.

Foto: Ullner u. Ullner

WEMAG
75 Jahre – Eine Erfolgsgeschichte



Am 7. Mai feierte die WEMAG im Deutschen Feuerwehrmuseum Fulda ihr 75-jähriges Jubiläum, gemeinsam mit 220 Gästen – darunter Oberbürgermeister Gerhard Möller, IHK-Präsident Bernhard Juchheim, IHK-Vizepräsidentin Monika Hauß-Schmid und IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schunck. Neben anderen Rednern drückte E/D/E Geschäftsführer Hans-Jürgen Adorf seine Anerkennung für das inhabergeführte Familienunternehmen aus und dankte Geschäftsführer Joachim Schaus für 30 Jahre aktive und vertrauensvolle Partnerschaft. Mit Spezialitäten-Buffet, Magier, Feuerschlucker und viel Humor feierte das E/D/E Mitglied ein würdiges Fest zum 75. Geburtstag.

Foto: WEMAG



Viel Betrieb: Zum Jubiläum der Firma Schanz (im Bild der Bereich Produktionsverbindungshandel) kamen 1000 Fachbesucher. *Foto: Schanz*

Schanz

Die ganze Familie in einer Firma

Mit den Bereichen Produktionsverbindungshandel und Stahlhandel ist das Unternehmen bestens aufgestellt. Im Mai feierte Schanz 100-jähriges Jubiläum

Mit den Namen ist das so eine Sache beim E/D/E Mitglied Schanz im schwäbischen Mengen. In der vierten Generation ist inzwischen Franz Schanz jun., 31 Jahre, als Geschäftsführender Gesellschafter im Unternehmen tätig. Ebenfalls geführt wird der Experte für Werkzeuge, Beschläge, Sanitär, Stahl und Baustahl von dessen Vater Franz Schanz sen. und seinen Brüdern Herbert und Paul Schanz. Der Gründer des Unternehmens hieß Franz Schanz, ebenso wie dessen Sohn in der zweiten Generation.

Gut aufgestellt

Zu möglicher Verwirrung führt solcherlei Namensvielfalt indes nur bei Außenstehenden. Intern sind die Zuständigkeiten klar aufgeteilt. Herbert und Paul Schanz sind für den Stahlhandel zuständig, Franz Schanz sen. und sein Sohn kümmern sich um den Produktionsverbindungshandel, zu dem auch das E/D/E Vertriebskonzept HANDWERKSTADT gehört. „Mit diesen beiden Standbeinen sind wir gut aufgestellt“, sagt Franz Schanz sen. Im Mengener Ortskern betreibt die Familie darüber hinaus noch ein Fachgeschäft mit hochwertigen Gartenmöbeln, Grills und Accessoires. Das Unternehmen Schanz ist also ein blütenreines Familienunternehmen, dessen Familienmitglieder es sehr zu schätzen wissen, dass sie seit inzwischen 30 Jahren Seite an Seite die Firma nachhaltig weiterentwickelt haben. Anfang Mai gab es darum an zwei aufeinanderfolgenden Tagen nicht nur das 100-jährige Jubiläum des Unternehmens zu feiern. Es bestand auch einmal die Möglichkeit, zurückzublicken auf eine exzellente Firmenentwicklung bei Schanz.

„Vom Sortiment her gab es in den vergangenen Jahrzehnten einen riesigen Wandel“, erzählt Franz Schanz sen. Anfangs gehörten Pflüge und Samen für die Landwirtschaft mit zu den Angeboten. Verkauft wurden zwischenzeitig auch Öfen, Herde, Angeln und sogar Schlitten und Skier. 2002 dann gab es einen Schnitt, indem sich Schanz auf den Bereich Werkzeuge konzentrierte. „Wir waren einer der Ersten, die das E/D/E Vertriebskonzept HANDWERKSTADT übernommen haben“, sagt Schanz sen. Zu den Kunden gehören das Holz- und das Metallhandwerk, Kommunen und Endverbraucher. Die Nachfrage ist groß, weswegen etwa die Zahl der Außendienstmitarbeiter aufgestockt werden soll.

Prächtig entwickelt hat sich auch der Stahlhandel, der sich in 2 Bereiche aufteilt: den Baustahlbereich mit Biegebetrieb und den Walzstahlbereich. 2007 erst wurde eine zweite Stahlhalle gebaut, aktuell wird über eine Erweiterung der Lagerkapazitäten nachgedacht. Es gibt also auch künftig viel zu tun für Familie Schanz. [wopo]

1000 Fachbesucher

Zur Jubiläumsfeier „100 Jahre Schanz“ im Mai veranstaltete das Familienunternehmen eine Hausmesse mit über 50 Ausstellern. Es kamen mehr als 1000 Fachbesucher. Schanz beschäftigt 60 Mitarbeiter. Seit 1999 ist das Unternehmen Mitglied im E/D/E.

Mehr



durch den richtigen Partner in der Chemie.

Möchten Sie Ihren Chemie-Umsatz gravierend steigern UND einen überdurchschnittlichen Deckungsbeitrag erreichen?

Wir sind ein weltweit führender Hersteller chemischer Spezialprodukte (technische Aerosole) für die Wartung & Instandsetzung. **CRC** ist die starke Marke für Wartung und Instandsetzung in der Industrie und im Automobilbereich. Mit **KONTAKT CHEMIE** sind wir seit Jahrzehnten Marktführer im Bereich Elektroniksprays.

In unseren Forschungs- und Entwicklungsabteilungen entstehen leistungsfähige Produkte, die auf die speziellen Anforderungen in der Praxis ausgerichtet sind.

Gemeinsam zum Ziel - wir bieten:

- Starke Marken
- Innovatives Marketing
- Vertrieb ausschließlich über selektive Handelspartner
- Erfolgreiche Vermarktungskonzepte
- Hohe Liefersicherheit
- Über 50 Jahre Erfahrung am Markt

Sprechen Sie mit uns!

CRC INDUSTRIES DEUTSCHLAND GmbH
Südring 9 - 76473 Iffezheim
Tel.: +49 (0) 72 29 / 303-209 • Fax: +49 (0) 72 29 / 303-266
info.de@crcind.com

CRC®

www.crcind.com

Dorner

Immer geöffnet

Für seine 9000 Kunden ist Dorner immer da. Selbst das 125-jährige Firmenjubiläum feierte der Experte für Eisen, Werkzeuge und Maschinen mit ihnen gemeinsam



Die beiden Geschäftsführer Harald und Friedrich Dorner im neuen Ladengeschäft. *Foto: Dorner*

Die Gemeinde Thalmässing in Bayern ist mit ihren 5600 Einwohnern ein nettes kleines Örtchen. Handwerk und Landwirtschaft bestimmen die wirtschaftlichen Aktivitäten in der Umgebung. In diesem Umfeld hat sich der Eisen-, Werkzeuge- und Maschinenhändler Dorner einen exzellenten Ruf aufgebaut. Entsprechend reicht das Einzugsgebiet längst über Thalmässing hinaus.

Rund 9000 Kunden (davon 2500 Industriekunden) im Umkreis von 50 Kilometern um Thalmässing kann das Unternehmen vorweisen. Aktuell beschäftigt Dorner im Außendienst sechs Mitarbeiter. „In zwei Jahren sollen es zehn sein", sagt Gregor Schäfer, der mit 45 Jahren schon als Urgestein des Unternehmens durchgeht. Begann er seine berufliche Laufbahn doch vor 31 Jahren mit einer Lehre bei Dorner. Da war er 14. Fünf Mitarbeiter zählte die Firma damals, heute sind es 58. Stillstand herrscht nie in dem Familienunternehmen, das von Friedrich Dorner und seinem Sohn Harald in der 4. bzw. 5. Generation geführt wird. In den vergangenen beiden Jahren gab es große Umbaumaßnahmen am Standort. Ein benachbartes Haus wurde hinzugekauft und in eine weitere Lagerstätte umgebaut, zudem verdoppelte man die akkurat aufgeteilte Ladenfläche. „In dieser Zeit hatten wir keinen einzigen Tag unser Geschäft geschlossen", sagt Schäfer und es klingt ein wenig Stolz mit.

Ende Juni nahm man sich aber doch einmal zwei Tage Zeit, um ein wenig zu genießen. Das 125-jährige Firmenjubiläum wurde gefeiert, mit der Belegschaft und mit den Kunden. Und so hatte das Handelsunternehmen wie selbstverständlich auch an diesen Tagen geöffnet. [wopo]

Überzeugt vom E/D/E

Seit 40 Jahren ist das Familienunternehmen Dorner überzeugtes Mitglied im E/D/E. „Ohne das E/D/E gibt es für kleinere Händler keine Zukunft. Wer moderat wachsen und gegen den Wettbewerb bestehen will, braucht das E/D/E an seiner Seite", sagt Einkaufsleiter Gregor Schäfer.

MAYKESTAG
industrial cutting tools

SPEEDCUT

UNIVERSAL | ULTRA HARD STEEL 68 HRC | INOX | ALUMINIUM

VHM-Hochleistungsfräser für jeden Einsatz

HPC HSC MTC

HIGHLIGHTS

- VHM-Fräser für höchste Ansprüche an die Zerspanungsleistung
- Reduzierung der Stückkosten und Bearbeitungszeit durch extrem hohes Spanvolumen
- Erhöhung der Produktivität und Wirtschaftlichkeit
- Wesentlich höhere Vorschübe als beschichtete Standard-VHM-Fräser
- Ruhiger, vibrationsfreier Lauf und dadurch wesentlich höhere Werkzeug-Standzeiten
- Höhere Oberflächengüte
- Werkzeugeinsparung: Schruppen und Schlichten mit dem selben Werkzeug



www.maykestag.com

ALPEN-MAYKESTAG GmbH · Hansaallee 201 · D-40549 Düsseldorf
Tel. +49(0)211/537550-0 · E-Mail: duesseldorf@alpenmaykestag.com



In Vlotho hat Hettich FurnTech seinen Firmensitz – die Kunden des Tochterunternehmens sind Tischler und der Beschlagfachhandel.

Hettich FurnTech

Immer im Blick – die Welt von morgen

Hettich ist einer der größten Hersteller von Möbelbeschlägen weltweit. Das Handwerk und der Handel werden von Hettich FurnTech betreut

Der Schubkasten gleitet nahezu von allein zu, die XXL-Schiebetür eines Kleiderschranks öffnet sich mit wenig Kraftanstrengung wie von selbst, durch ein kurzes Drücken öffnet sich unterhalb der Küchenhängeschränke ein praktisches Fach für kleinere Küchenutensilien und der Küchenschranktür reicht eine kurze Berührung, bevor sie sich langsam zuzieht. Der Möbelbeschlägehersteller Hettich sorgt mit seiner Technik für Möbel dafür, dass Türen, Schubkästen und Co. sich komfortabel und leise bedienen lassen. Alle Wohnwelten werden zum Ausprobieren und Bestaunen in einer Ausstellung im Firmengebäude präsentiert. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Kirchlengern, in Ostwestfalen, ist einer der größten Hersteller von Möbelbeschlägen weltweit. Zu den Produkten gehören Scharniere, Auszugsführungen, Schubkastensysteme, Falt- und Schiebetürbeschläge, Griffe, Licht- und Verstellsysteme für Sitz- und Liegemöbel.

Kundenorientierung

Hettichs Erfolgsrezept: Das Unternehmen bearbeitet seine Märkte branchenorientiert: Speziell um die Anliegen von Tischlern und dem Beschlagfachhandel kümmert sich die 400 Mitarbeiter starke Hettich FurnTech GmbH. Die Tochtergesellschaft mit Sitz in Vlotho feierte in diesem Jahr 25-jähriges Firmenjubiläum – so lange schon stehen dort die Bedürfnisse des Handwerks und des Fachhandels im Vordergrund. Mit Blick auf die Kundenbedürfnisse unterscheidet sich das Angebot ein wenig von den anderen Unternehmensbereichen. Da Handwerkskunden oftmals keine großen Stückzahlen für die Einzelfertigung von Möbeln benötigen, sind die Verpackungseinheiten beispielsweise flexibel. Mit der Hettich Academy wurde außerdem eine Plattform für Produkt- und Vertriebsseminare geschaffen. „Mehr als 1500 Verarbeiter und Mitarbeiter von Beschlaghandelsunternehmen nutzen unser Angebot, sich hier am Firmensitz in Vlotho schulen zu lassen“, sagt Eckhard Breitenkamp, Geschäftsführer von Hettich FurnTech.

Zur aktiven Unterstützung in Vermarktungsfragen hat FurnTech für seine Kunden ein breit aufgestelltes Angebot. Eine gesamte Übersicht bie-



.

Fotos: Hettich

tet der detaillierte Produktkatalog. Darüber hinaus entwickelt Hettich aber auch Verkaufshilfen ohne direkten Warenbezug: So ist eine Broschüre über intelligente Küchenplanung auf der einen Seite informativ, auf der anderen Seite aber auch ansprechend, da sich auf jeder Seite ein Rezeptvorschlag befindet. Abgesehen von Printprodukten stellt der Beschlagexperte seinen Kunden auch Präsentationsmöglichkeiten für Produkte zur Verfügung. Mannshohe, edle Aufsteller stellen zum Beispiel die Griffkollektion ProDecor dar. Die Möbelwelt setzt immer wieder neue Trends – dadurch ändert sich auch die Technik für Möbel. Hettich forscht ständig an verbesserten Systemlösungen.

In der hauseigenen Denkschmiede, einem Forschungs- und Entwicklungszentrum, wird ein Auge auf die Welt von morgen geworfen. „Wir beobachten aufmerksam, wie sich die Lebensgewohnheiten der Menschen verändern", erklärt Breitenkamp. Das sei auch der Grund, warum man sich im Innovationsnetzwerk future_bizz engagiere. „Da sind wir wie ein Staubsauger und saugen die Synergien auf, die daraus entstehen." Seit 16 Jahren fördert Hettich außerdem den International Design Award. Hier sind Design- und Architekturstudenten aufgerufen, neuartige Möbelkonzepte und -systeme zu entwerfen.



Geschäftsführer Eckhard Breitenkamp.

Hettich in Kürze

Das Familienunternehmen mit mehr als 5500 Mitarbeitern ist auf nahezu allen Kontinenten mit 38 Gesellschaften vertreten. Die Marke Hettich steht für Qualität, Innovation, Kundennähe und Zuverlässigkeit. An der Spitze steht Dr. Andreas Hettich, Geschäftsführender Gesellschafter in vierter Generation. Hettich ist seit über 60 Jahren mit dem E/D/E verbunden.

Lange Forschungstradition

Neuartige Konzepte und Produkte spielten auch eine entscheidende Rolle in der Firmengeschichte: Der Gründer von Hettich, Karl Hettich, revolutionierte 1888 im Schwarzwald den Kuckucksuhrenmarkt, indem er die Produktion von Ankerhaken mechanisierte. Er tüftelte weiter und brachte 1928 die erste Fertigungsstraße für Stangenscharniere an den Start. Erst die zweite Unternehmergeneration, die Brüder Paul, August und Franz Hettich, siedelte die Firma 1930 in das Zentrum der Möbelindustrie um, nach Ostwestfalen-Lippe, von wo aus die internationale Expansion startete. Hettich ist seinem Unternehmen immer treu geblieben – die Gruppe ist zu 100 Prozent in Familienbesitz. [hut]



Mit Miniaturpumpen regelt das dezentrale Pumpensystem „WILO-Geniax" die Heizleitung individuell. *Fotos: WILO*

WILO

Energieeffizienz als Wachstumstreiber

Mit Pumpen und Pumpensystemen geht das Traditionsunternehmen WILO immer neue Wege. Dabei wird auf Qualität, Energieeffizienz und individuelle Lösungen gesetzt

Ressourcenknappheit ist ein globaler Megatrend. Viele Staaten erklären Klimaschutz und Energiesparen zur Chefsache. Was vielerorts als Herausforderung gesehen wird, versteht WILO-Geschäftsführer Oliver Hermes als globalen Wachstumstreiber und als Chance für Unternehmen mit der Bereitschaft, in innovative Technologien zu investieren. Insbesondere im Markt der energetischen Gebäudesanierung seien verlässliche Partner für maßgeschneiderte Lösungen und hochwertige Qualität gefragt.

Als einer dieser Partner sieht sich WILO, einer der weltweit führenden Hersteller von Pumpen und Pumpensystemen. Das Dortmunder Unternehmen setzt auf Forschung und Entwicklung bei Hocheffizienzpumpen. „Unser Unternehmen investiert massiv, um den Anspruch von WILO an Innovationsführerschaft und exzellenten Kundenservice weiter auszubauen", sagt Hermes.

Die Gebäude in Deutschland verbrauchen etwa 40 Prozent der Energie. Da Energiekosten künftig steigen werden, wird Kosteneffizienz bei Heizungs- und Pumpentechnik zum wichtigen Entscheidungskriterium. Hier liefere WILO die richtige Antwort mit seinem Produktprogramm.

2009 führte WILO das dezentrale Pumpensystem „WILO-Geniax" ein: Miniaturpumpen an Heizflächen regeln die Heizleitung individuell anstelle der traditionellen Thermostatventile. Der Vorteil ist auch hier in Verbindung mit Energieeffizienz zu sehen: Der Heizenergiebedarf wird durch das innovative System um rund 20 Prozent gesenkt. „Wir verbuchen mit unserem Unternehmen Rekordzahlen. Das zeigt, dass wir mit unserem Engagement auf dem richtigen Weg sind", schlussfolgert Hermes. WILO hatte im Geschäftsjahr 2010 erstmals mehr als eine Milliarde Euro Umsatz erzielt. [hut]



WILO-Chef Oliver Hermes.

Weltweit aufgestellt

Das 1872 gegründete Unternehmen mit 6200 Mitarbeitern ist international mit über 60 Tochtergesellschaften vertreten. Seit 1974 beliefert WILO das E/D/E mit Pumpen für die Heizungs-, Kälte- und Klimatechnik, die Wasserversorgung sowie Abwasserbehandlung und -entsorgung.

limnig.de

MIT OSBORN AUF NUMMER SICHER GEHEN.



R 125 Rundbürste gezopft

Osborn-Produkte jetzt TÜV SÜD-zertifiziert.

Die R 125 ist nur eins von 260 TÜV SÜD-zertifizierten Osborn-Produkten für perfektes Oberflächen-Finish.

Mehr Informationen erhalten Sie unter www.osborn.de

OSBORN International GmbH
Ringstraße 10 • 35099 Burgwald/Germany
Tel.: +49 (64 51) 5 88-0 • Fax: +49 (64 51) 5 88-206
info@osborn.de • **www.osborn.de**

ALPEN-MAYKESTAG, Österreich

Qualität: Made in Austria

Am Fuß des Untersbergs hat Österreichs führender Hersteller von Bohrern, Reibahlen, Fräsern und Sonderwerkzeugen seinen Stammsitz



Firmenzentrale vor idyllischer Gebirgskulisse. *Fotos: ALPEN-MAYKESTAG*

Die Unternehmensgruppe ALPEN-MAYKESTAG wurde 1957 gegründet und hat sich auf die Produktion von Hochleistungswerkzeugen spezialisiert. Am Firmensitz in Puch, nahe der Stadt Salzburg, und zwei weiteren Standorten in Österreich, beschäftigt der E/D/E Vertragslieferant heute mehr als 300 Mitarbeiter.



Die Geschäftsführer sind Christian Köck und Gerhard Hummer. Das Unternehmen gliedert sich in zwei Geschäftsbereiche: Unter der Marke ALPEN werden Präzisionswerkzeuge für Gewerbe, Handwerk und Fachhandel produziert, zum Beispiel Bohrer zur Metall-, Holz-, und Gesteinsbearbeitung.

Und unter der Marke MAYKESTAG fertigt das Familienunternehmen Hochleistungswerkzeuge für die Zerspanung für den Industrieverbindungshandel und die Metall verarbeitende Industrie.

Für Handel und Industrie

Damit ist ALPEN-MAYKESTAG der einzige Werkzeughersteller Österreichs, der sowohl gewerbliche Kunden, Handwerk und Fachhandel als auch die Metall verarbeitende Industrie beliefert. Mit eigenen Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Italien, Tschechien und Ungarn und Generalvertretungen in über 70 Ländern ist das Unternehmen heute auf allen Kontinenten vertreten. Der Exportanteil liegt bei über 80 Prozent, wobei Deutschland der wichtigste Absatzmarkt ist. Jährlich werden mehr als 35 Millionen Qualitätswerkzeuge in Österreich produziert, das heißt ALPEN-MAYKESTAG ist der größte österreichische Hersteller von rotierenden Zerspanungswerkzeugen und zählt mit seinem Sortiment auch in Europa zu den führenden Unternehmen.

Qualität und Innovation

Sämtliche Werkzeuge von ALPEN-MAYKESTAG werden auf hochmodernen Anlagen produziert. Vor allem auf die intensiven und strengen Qualitätskontrollen ist man stolz. „An unsere Produktion haben wir denselben Anspruch wie an unsere Werkzeuge: Sie muss produktiv sein. Sie muss auf dem neuesten Stand sein“, erläutert Christian Köck, und Gerhard Hummer ergänzt: „Um unseren hohen Qualitätsstandard sicherzustellen, haben wir den gesamten Fertigungsprozess in der eigenen Hand und fertigen ausschließlich in unserer Firmenzentrale in Salzburg, Puch-Urstein und in unseren beiden Werken in St. Gallen und Ferlach in Kärnten.“ Mit Innovationen wollen sie präzisere Arbeiten, mehr Zuverlässigkeit und eine höhere Lebensdauer der Produkte garantieren.

Deshalb werden bei ALPEN-MAYKESTAG jährlich bis zu zwei Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert. [wz]

ALPEN-MAYKESTAG

Die ALPEN-MAYKESTAG GmbH ist seit 1996 Vertragslieferant des E/D/E und Mitglied des UNION WERKZEUG-HANDEL. Die nächste UNION Beiratssitzung wird vom 29. September bis 2. Oktober in Salzburg stattfinden, inklusive einer Werksbesichtigung am Standort in Kärnten.

ASSA ABLOY

Konzept für Sicherheit an Schulen



Mit der Initiative „Aufgepasst! Unsere Schule ist sicher." bietet ASSA ABLOY Sicherheitstechnik verschiedene Lösungsvarianten für die Sicherheit an Schulen. Das rein technische Sicherheitskonzept kann nach individuellen Bedürfnissen und Budgetmitteln gewählt werden. Somit werden auch die teils schwierigen Finanzsituationen der Kommunen berücksichtigt. Der weltweit führende Hersteller von Schließlösungen und Sicherheitssystemen versucht damit sichere Voraussetzungen zu schaffen, zum Beispiel gegen Einbrüche oder Amokläufe.

Abb.: ASSA ABLOY



CEMO

Umweltbewusster Betrieb

CEMO aus Weinstadt erhielt eine Zertifizierung, die vom Qualitätsverbund umweltbewusster Betriebe vergeben wird. Mit Unterstützung des Qualitätsverbunds können Unternehmen den betrieblichen Umweltschutz mithilfe von Optimierungsmöglichkeiten zu einem Qualitäts- und Wettbewerbsfaktor ausbauen.

Der Lager- und Behälterspezialist erreichte dies durch eine signifikante Senkung des Energiehaushaltes und den Ersatz des bisher eingesetzten Lösungsmittels. So verbesserten sich die Arbeitsbedingungen bei einer Entlastung der Umwelt. Der Einsatz für die Umstellung in der Produktion wurde ebenfalls gewürdigt. Das Unternehmen aus Weinstadt erhielt den „Förderpreis für Arbeit 2011 – Sicherheit – Gesundheit".

Foto: Chemowerk

Hansgrohe

Gründungsjubiläum



Der weltweit führende Armaturen- und Brausenhersteller Hansgrohe AG feiert in diesem Jahr sein 110. Gründungsjubiläum. Das mittelständische Familienunternehmen, das 1901 als Dreimannbetrieb startete, ist heute einer der erfolgreichsten Betriebe der internationalen Sanitärindustrie. Mit mehr als 3200 Mitarbeitern und eigenen Niederlassungen in 37 Ländern auf allen Kontinenten ist Hansgrohe heute auch international erfolgreich. „Auch als Global Player haben wir unsere Wurzeln als mittelständisches Familienunternehmen nie vergessen", erklärt Klaus Grohe anlässlich des Jubiläums. Er leitete das Unternehmen von 1975 bis 2008 und steht seitdem dem Aufsichtsrat vor. Eine qualitätsorientierte Innovationskultur, hohes Engagement der Mitarbeiter und eine systematische Internationalisierung sind Eigenschaften, von denen Hansgrohe seit Gründerjahren profitieren konnte. „Wir haben die Milliarde als mittelfristiges Umsatzziel fest im Blick", verkündet der Vorstandsvorsitzende Siegfried Gänßlen.

Foto: Hansgrohe



Stürmer Maschinen
Anteilswechsel bei OPTIMUM

Die Stürmer Maschinen GmbH hat Ende Juni die Firmenanteile an der OPTIMUM Maschinen Germany GmbH von Geschäftsführer Thomas Collrep übernommen. Beide Unternehmen sind E/D/E Vertragslieferanten. Die Collrep GmbH verantwortete den Bereich Vertrieb der OPTIMUM Maschinen. Zur gleichen Zeit ist Collrep als Geschäftsführer bei OPTIMUM ausgeschieden. Nach Angaben des Unternehmens gewährleiste die Übernahme in Zukunft einen einheitlichen Vertrieb aller OPTIMUM-Produkte gemeinsam mit einem breit gefächerten Angebot starker Marken aus dem Hause Stürmer. Zu dem Produktportfolio zählen Holzbearbeitungsmaschinen für Handwerk und Industrie, Maschinen für die Metallverarbeitung, Kompressoren und Druckluftzubehör sowie eine breite Palette an Schweißgeräten und Zubehör. Außerdem würden Anfragen von Händlern und Kunden noch besser gesteuert und effektiv an die Handelspartner weitergeleitet. Somit stehen bei Stürmer garantierte Serviceleistungen von der individuellen Kundenberatung bis zum Aftersales-Service an erster Stelle. Auf dem nebenstehenden Bild sind Kilian Stürmer (Geschäftsführung) und Robert Stürmer (Vertriebsleitung) zu sehen.

Foto: Stürmer Maschinen

DeWALT
Händler-Treffen



Auf den Nürburgring lud DeWALT mehr als 500 Handelspartner zu einem Händler-Meeting ein. Unter dem Motto „Reif für die Piste" wurden aktuelle Neuheiten bei Maschinen, Zubehör und POS-Lösungen vorgestellt.

In sieben Workshops konnten die Besucher die neuen Produkte testen. Außerdem gab es eine geführte Tour durch die Boxengasse und VIP-Lounge der Rennstrecke. Bei der Großveranstaltung präsentierten neben DeWALT die Marken Stanley, Black & Decker, Bostitch und Facom ihre Sortimente und Platzierungsoptionen in den Bereichen Hand- und Elektrowerkzeuge, Zubehör, Befestigungssysteme und Sicherheitstechnik. Laut DeWALT habe das Event Handelspartner perfekt auf kommende Herausforderungen vorbereitet und eine gute Resonanz erhalten.

Foto: DeWALT



Wolf
Lieferantentag

Zum vierten Mal veranstaltete Wolf ein Lieferantentreffen in Mainburg. Mehr als 100 Partner aus Europa trafen sich zu der Tagung. Themen wie systematisches Qualitätsmanagement und die Flexibilität der Zulieferer sowie Beschaffungslogistik standen im Mittelpunkt. Außerdem zeichnete der Heizungs- und Klimaspezialist die Winkelmann Handelsgesellschaft zum Lieferanten des Jahres 2011 aus. Gerdewan Jacobs (Wolf Geschäftsführer), Ernst Kranert (Bereichsleiter Einkauf), Wolfgang Obertaxer (Repräsentant) und Frank Schmitz (Vertriebsleiter von Winkelmann) waren bei der Urkundenübergabe dabei.

Foto: Wolf

Kistenpfennig
Übernahme

Die Kistenpfennig AG aus Mainz hat das E/D/E Mitglied MBH Maschinenbauhandel GmbH in Chemnitz gekauft. Durch diese Übernahme will das technische Handelsunternehmen seine Präsenz im Großraum Chemnitz, Dresden und Zwickau verstärken. Außerdem solle somit die Strategie, sich regional durch Zukauf stetig zu erweitern, fortgeführt werden, sagte Sven Kistenpfennig, Vorstandssprecher der Kistenpfennig AG. Alle Arbeitsplätze blieben erhalten.



GH Baubeschläge
Neubau

Der Mittelständler GH Baubeschläge weiht seine neue Produktions- und Lagerhalle ein.

2010 wurde bereits mit dem Neubau der Halle begonnen. Ein Teil der 1900 Quadratmeter großen Halle wurde mit einem modernen Hochregallager bestückt. Das Unternehmen aus Weilheim produziert Holzverbinder ausschließlich in Deutschland mit nationalen und europäischen Zulassungen.

„Die neue Halle wird zu einem Drittel für die Produktion verwendet, um den Produktionsablauf nochmals deutlich zu beschleunigen“, sagt Geschäftsführer Dirk Weiss. Dadurch soll der Mittelständler der steigenden Nachfrage gerecht werden.

Foto: GH Baubeschläge



„Top 100“
E/D/E Lieferanten geehrt

Vier E/D/E Vertragslieferanten sind 2011 unter den „Top 100“ der innovativsten Mittelständler vertreten.

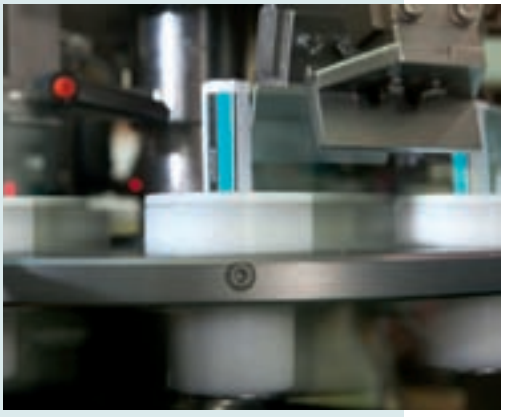
Dazu zählen: August Rüggeberg, HAZET, AL-KO und Bilz Werkzeugfabrik. Im Ostseebad Warnemünde verlieh der „Top 100“-Mentor Lothar Späth diesen Unternehmen die Auszeichnung. Insgesamt nahmen 272 mittelständische Unternehmen aus Deutschland teil und wurden von der Wirtschaftsuniversität Wien in Bezug auf ihr Innovationsverhalten verglichen.

Foto: Bilz Werkzeugfabrik

Glöckler
100-jähriges Jubiläum

Die Firma Schleifmittelwerk Kahl Artur Glöckler GmbH feiert ihr 100-jähriges Bestehen. Unter der Leitung von Gründer Theodor Glöckler standen die Herstellung und der Vertrieb von Schleif- und Polierpasten im Vordergrund. Heute versorgt das 1910 gegründete Unternehmen die Industrie zusätzlich mit einer Vielzahl von chemisch-technischen Spezialprodukten. Innovative Produkte werden gemeinsam mit Anwendern entwickelt, sie sind dadurch auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt. Bei Glöckler hat Umweltschutz einen hohen Stellenwert. In diesem Bereich kann das Unternehmen zahlreiche Zertifizierungen aufweisen. 2010 wurde das Unternehmen mit dem zweiten Umweltpreis des Landkreises Aschaffenburg ausgezeichnet. Außerdem spart das Schleifmittelwerk Ressourcen, entlastet das Klima und trägt somit zur Nachhaltigkeit bei.

Foto: Glöckler





euroline

Neue elektrische Steuerung

Der neue elektrische Antrieb für maßgeschneiderte Hubarbeitsbühnen von euroline ermöglicht den problemlosen Einmannbetrieb. Das Einstellen der Höhen- und Seitenpositionen ist vom Boden aus oder direkt von der Plattform möglich. In einem Bahndepot etwa erleichtert eine solche Sonderkonstruktion die Arbeit an Schienenfahrzeugen. Durch seitlichen Ausschub der Plattformen werden die Abstände zwischen Arbeitsbühnen und Schienenfahrzeug exakt geschlossen. Somit entstehen keine Stolperkanten oder Lücken. Hohe Geländer schützen vor Abstürzen.
Die größenverstellbare Bühne ist außerdem komfortabel, da sie spezielle Halterungen zur Aufnahme von Werkzeugen besitzt.

Foto: euroline



KFV

Lösung für Panikelemente



Der deutsche Marktführer für Mehrfachverriegelungen, KFV, hat ein neues System entwickelt. Dieses ermöglicht gleichzeitig das leichte Öffnen von Panik- und Notausgangstüren und schützt vor Einbruch. Die Lösung, die diesen widersprüchlichen Anforderungen gerecht wird, schaffte Voraussetzungen für die WK4-Systemprüfung der neuen Hörmann Multifunktionstüren mit durchlaufendem Schlossstulp.

Foto: KFV



KERAMAG

Komfortables Raumwunder

Das neue Gäste-WC-Konzept „iCon xs" (designed by code.2.design) von KERAMAG bietet Komfort auf kleinem Raum. Im funktionalen und gestalterischen Mittelpunkt der Gäste-Toilette stehen neue, asymmetrische Waschtische.

Diese sind mit rechts- oder linksseitiger Ablagefläche ausgestattet. Alternativ zu den Waschtischen sind raumsparende Waschbecken verfügbar. Dazu stehen passende Unterschränke, Seitenelemente, eine Ablage, ein Regal mit Spiegelfront und ein Lichtspiegel zur Verfügung.

Die einzelnen Elemente können nach individuellen Wünschen angeordnet werden. Die Möbel sind in verschiedenen Farben erhältlich. Das raumökonomische Tiefspül-WC, dessen Sitz auch mit Absenkautomatik lieferbar ist, komplettiert das Gäste-WC-Konzept im mittleren Preissegment.

Foto: KERAMAG

Wirtschaftlich montieren

Europäische Technische Zulassung Option 1



Bolzenanker BOAX-II – Option 1

Für wirtschaftliche und sichere Montagen im gerissenen und ungerissenen Beton.

JETZT IM FACHHANDEL!

SIMPSON Strong-Tie®

LIEBIG

Simpson Strong-Tie® Ireland Ltd.
Zweigniederlassung Deutschland
64319 Pfungstadt

Telefon +49 (0)6157 9868-0
liebig-de@strongtie.com
www.simpson-liebig.com



CRC Industries

Neue Reinigungslösung

Die Leiterplattenspülung KONTAKT LS von CRC ist eine neue Spüllösung zum schnellen Entfernen von Schmutz und Ablagerungen. Da das Mittel eine hohe Materialverträglichkeit aufweist, kann es für die Reinigung verschiedener Elektronikkomponenten verwendet werden. Dazu zählen zum Beispiel: Motoren, Schaltschränke oder Geräte, aber auch Gehäuse, Kabel oder Stecker. Der spezielle Pistolen-Sprühkopf liegt gut in der Hand und ermöglicht ein schnelles Abspülen mit hohem Sprühdruck. Die Dose sprüht außerdem auch über Kopf, um an schwer zugängliche Stellen zu gelangen. Sie lässt sich mithilfe einer aufsteckbaren Reinigungsbürste erweitern.

Foto: CRC

ELORA

Der richtige Dreh

Der neue Drehmoment-Vervielfältiger der ELORA Serie 2601 kann ohne externe Energie ein Drehmoment von 1500 bis 10 000 Nm erzeugen. Bei großen oder schwergängigen Verschraubungen lässt er sich effizient und sicher betätigen.



Der Aufbau des vergleichsweise leichten Werkzeugs besteht aus einem Planetengetriebe mit vergüteten Rädern und einer Dauerfettfüllung. Der Drehmoment-Vervielfältiger ist außerdem an- und abtriebsseitig gelagert. Zusätzlich besteht die Möglichkeit einer integrierten Rücklaufsperre. Diese speichert das aufgebaute Drehmoment und verhindert ein Zurückschlagen des Betätigungswerkzeugs. Zum Schutz der Getriebe sind die Werkzeuge auf der Antriebsseite mit einem Torsionsstift (Sollbruchstelle) ausgerüstet.

Foto: ELORA

Wiha

slimFamily wächst

Wiha bietet mit dem neuen slimTorque ein Drehmoment-Programm an, das vom Verband der Elektrotechnik,VDE, zertifiziert wurde. Dieses ist speziell auf Anwendungen an spannungsführenden Teilen abgestimmt. Das auf der slimTECHNOLOGY aufgebaute System ist äußerst flexibel und besteht aus einem VDE-Drehmomentgriff, einem VDE-Bithalter und einem breiten Angebot an Premium VDE-Bits. Zu den Vorteilen gehören ein besserer Zugang und erhöhte Sicherheit. Die integrierte Skala des slimTorque-Griffs sorgt für einen sicheren und kontrollierten Schraubzug. Sobald das gewünschte Drehmoment erreicht ist, ertönt ein Klicksignal, um Beschädigungen zu verhindern. Außerdem können die VDE-slimBits für verschiedene Systeme der slimFamily genutzt werden. Das Starterpaket wird in einem Werkzeugset angeboten und kann variabel nachgerüstet werden.

Foto: Wiha





FEIN

Erweiterung des MultiMaster Sets für Einsteiger

Für die MultiMaster Sets von FEIN gibt es bereits Zubehör für über hundert Anwendungen. Das bisherige Starterset MultiMaster START wurde nun ergänzt. Mit dem neuen FEIN MultiMaster START PLUS lassen sich alle für Innenausbau und Renovierung typischen Anwendungen schnell und effektiv durchführen. Das Einsteigerset umfasst den MultiMaster FMM 250 und ein HSS-Segmentsägeblatt, mit dem unter anderem Holz, Kunststoff und Bleche gesägt werden können. Mit der Schleifplatte ist die Bearbeitung von Ecken und Kanten möglich. Außerdem sind ein fester Spachtel und ein FEIN E-CUT-Universal-Sägeblatt in dem stabilen Kunststoff-Werkzeugkoffer enthalten.

Foto: FEIN

WELTWEIT!

UND DARÜBER HINAUS !

Besuchen Sie uns auf der EMO
in Hannover vom 19. - 24. 09. 2011

Stand B08 / Halle 005



RUKO profiline

Kompetenz in **Präzision** und **Qualität!**

» **www.ruko.de**

eBusiness

Gut für den Kunden und das Unternehmen

Schneller geht's kaum: Im Oktober 2010 entschied sich Kötter + Siefker für den E/D/E Multishop, im Februar ging er online



Als die Kötter + Siefker GmbH + Co. KG im vergangenen Februar ihren Onlineshop eröffnete, gab es für die ersten 50 Kunden etwas zu gewinnen: einen original FIFA-WM-Fußball, wie er jüngst bei der Frauenfußball-WM zum Einsatz kam. Wie schnell die Bälle vergeben waren? „Ganz schnell", sagt Holger Johanning. Kaum erstaunlich, denn bei dem in Lotte bei Osnabrück ansässigen Unternehmen, dessen IT-Abteilung Johanning leitet, geht manches in erhöhtem Tempo vonstatten. Vor allem hinsichtlich des Onlineshops – einem auf die Bedürfnisse von Kötter + Siefker abgestimmten Multishop aus dem Hause E/D/E.

E/D/E setzte schnell um

Im Oktober erst hatte sich Kötter + Siefker, auf die Baubeschlagsbranche spezialisierter Großhändler und Dienstleister, für den Multishop entschieden. Eine schnellere Installation sah man selten. Und das habe, sagt Johanning, vor allem auch am „Support des E/D/E gelegen. Die leisten bis heute sehr gute Dienste, sind immer auf Zack und setzen alles schnell um".

Erstmals mit dem IT-Support des E/D/E in Kontakt kam Kötter + Siefker im 90. Jubiläumsjahr vor eineinhalb Jahren. Zu einem Zeitpunkt, als in dem 1920 gegründeten Familienunternehmen, das heute in der dritten Generation von Susanne Kötter und Hildegard Siefker geführt wird, die Entscheidung getroffen wurde, das Warensortiment online zu stellen. Also reisten Johanning und Reiner Schnetgöke, Prokurist bei Kötter + Siefker, in die E/D/E Zentrale nach Wuppertal, um sich dort den Multishop präsentieren zu lassen. Ein Reflex auf die „Amazonisierung" des Konsums: „Die nachrückende Generation im Handwerk ist es gewohnt, losgelöst von Öffnungszeiten Auskünfte einzuholen und einkaufen zu können", sagt Johanning, 38 Jahre, seit 20 Jahren im Hause Kötter + Siefker tätig.

„Das Template war auf unsere Bedürfnisse anpassbar, die Inhalte leicht zu pflegen, dazu die Möglichkeit, die Titelseite im Shop nach eigenen Vorstellungen zu gestalten – das alles hatte uns sofort überzeugt", sagt der IT-Chef rückblickend. Und weil Kötter + Siefker, mit rund 150 Mitarbeitern gut 33 Millionen Euro Umsatz im Jahr erwirtschaftet, schon länger für das Anfertigen der Kataloge ein Redaktionstool des E/D/E nutzt, war man sich schnell einig, dass am Multishop letztlich „kein Weg vorbei" führe.

Denn auf diese Weise ließ es sich bewerkstelligen, „dass wir unsere wesentlichen Kataloge sehr schnell online stellen konnten". Die weiteren Vorzüge? „Die direkte Verbindung zur Warenwirtschaft – der Kunde kann sofort seine individuellen Nettopreise abrufen und die Verfügbarkeit der Artikel." Gut für den Kunden – und gut für das Unternehmen, denn so wird auf beiden Seiten Zeit gespart. Und sobald etwas bestellt ist, läuft alles Weitere automatisch bis zur Auslieferung. Rund 400 Kunden hätten sich inzwischen für den Onlineshop registrieren lassen. Er richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. „Und der Shop kommt bei ihnen sehr gut an", sagt Johanning. Unter anderem deshalb, weil er so viele Möglichkeiten biete. So könne sich jeder Kunde nach dem Einloggen „sein Sortiment" zeigen lassen, die Schnelldreher – noch eine Funktion, die Zeit erspart. Ganze Warenkörbe lassen sich speichern und bei nächster Gelegenheit per „One-Click" vom Kunden wiederbestellen. Wie es nun weitergeht mit dem Shop? Dank des „TSO-Web-Connectors", der bei Kötter + Siefker die technische Schnittstelle zwischen Web und Warenwirtschaft bildet, seien noch „viele Szenarien" denkbar. Etwa die Möglichkeit, Pakete nachverfolgen zu können – auf dass der Kunde den Status seiner Bestellung jederzeit abrufen kann. Darüber hinaus das Anzeigen offener Posten – oder auch eine App fürs iPhone. „Wir werden", verspricht Johanning, „auf jeden Fall weitere Funktionen nachschieben."

Die Geschäftsleitung bedankt sich über die hervorragende, schnelle Umsetzung des Projekts durch alle Beteiligten und freut sich über den für den Kunden qualitativ hochwertigen Inhalt des neuen Shops.

Ansprechpartner:
Martin Reinke
E/D/E Geschäftsbereichsleiter eBusiness
Telefon +49 (0)2 02/60 96-983
martin.reinke@ede.de

René Graute
E/D/E Teamleiter eBusiness Beratung und Vertrieb
Telefon +49 (0)2 02/60 96-374
rene.graute@ede.de



GEDORE
Neue Führung

Seit Anfang April hat Udo Hehemann die Vertriebsleitung International bei der GEDORE Verwaltungs GmbH in Remscheid übernommen. Der gelernte Ingenieur wird ab sofort für die vertriebliche Positionierung der Marken der GEDORE-Gruppe verantwortlich sein. Hehemann besitzt langjährige Erfahrungen im weltweiten Vertrieb.

Foto: GEDORE



Wolf
Verstärkung der Mannschaft im Vertrieb

Vier neue Mitarbeiter unterstützen ab sofort die Wolf GmbH im Bereich Vertrieb. Benedikt Schmutzler (Foto) ist seit Anfang Mai neuer Key Account Manager für West- und Nordwest-Deutschland. Neben dem 42-jährigen gelernten Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister wurde Jürgen Seinsoth als neuer Verkaufsberater im Verkaufsbüro Leipzig eingestellt. Er ist für das Gebiet Erfurt und Thüringen im Bereich Heizung zuständig. Holger Meyer (47) übernimmt als neuer Verkaufsberater den Produktbereich Heizungen im Wolf-Verkaufsbüro Osnabrück. Außerdem ist Martin Neubauer seit Anfang Juni für das Unternehmen tätig. Der 43-Jährige verantwortet als neuer Regionalleiter Süd die Schwerpunkte Klima und Lüftung.

Foto: Wolf GmbH

GAH-Alberts
Fachhandel

Industriewirt Dirk Schneider ist neuer Verkaufsleiter Fachhandel bei der Gustav Alberts GmbH & Co. KG.

Der 47-Jährige verantwortet seit Februar 2011 die Betreuung der einzelnen Handelskanäle und Handelspartner.

Foto: GAH-Alberts



Bosch
Neue Besetzung

In der Robert Bosch GmbH gibt es zwei personelle Veränderungen im Geschäftsbereich Power Tools: Henning von Boxberg und Bernd Müller.



Boxberg (Foto oben) übernimmt als Mitglied des Bereichsvorstands die Funktionen von Stefan Hartung (45). Der 40-Jährige ist somit für das Geschäft mit Heimwerker- und Gartengeräten sowie für Verkauf und Marketing zuständig.



Müller (46) übernimmt ab August die Leitung des Verkaufs in Europa (Deutschland, Schweiz, Österreich). Der studierte Wirtschaftsingenieur löst damit Detlev Biehl (52) ab, der nun für die Leitung des Vertriebs für Spanien und Portugal zuständig ist.

Fotos: Bosch



FV S+B
Vorstandswahlen

Anfang Juni fand die diesjährige Mitgliederversammlung des Fachverbands Schloss- und Beschlagindustrie e.V. (FV S+B) statt. Die Vorstandswahlen waren einer der Hauptpunkte der Veranstaltung in Velbert.

Bei den Wahlen wurden die Vorsitzende Petra Hautau vom E/D/E Vertragslieferant Hautau und die stellvertretenden Vorsitzenden Wolf Hoppe, Ulrich Strenger und Eckhardt Leptien wiedergewählt. Die Vorstandsvorsitzende freute sich über die zahlreich erschienenen Mitglieder und bedankte sich für diese Art der Würdigung der ehrenamtlichen Arbeit des Vorstands. Außerdem wurde Holger Koch zum stellvertretenden Geschäftsführer des FV S+B ernannt. Der 42-jährige Diplom-Betriebswirt ist seit zehn Jahren für den Fachverband tätig und betreut die Bereiche Statistik, EDV, Datenpool und eCommerce.

Foto: FV S+B

Roto
Vertriebsleiter

Klaus Germer (links) und Mohamed Alami besetzen die Positionen der neuen internationalen „Door"-Vertriebsleiter bei der Roto Frank AG. Germer, der sein Amt Anfang Juli antrat, verfügt unter anderem über umfassende Auslandserfahrungen und ein ausgewogenes Branchenwissen, welches er sich zuletzt als Managing Director für die gesamten China-Aktivitäten bei einem Beschlaghersteller aneignen konnte. Umfassende Markt-, Branchen- und Produkterfahrungen besitzt Germer ebenfalls. Der 51-Jährige verantwortet ab sofort die Region West. Alami wird ab September die Führungsposition für das Gebiet Ost besetzen. Der 35-jährige Diplom-Ingenieur besitzt ein breites Markt- und Sortimentswissen. Seine berufliche Praxis konnte er bisher bei einem renommierten Anbieter gebäudetechnischer Systeme erlangen. Beide Führungspositionen sind nach Angaben des Unternehmens Bestandteil eines gezielten Konzepts.

Fotos: Roto





Hansgrohe
Wissenschaftspreis

Die Hansgrohe AG und ihr Chefchemiker Dr. Andreas Fath erhielten den UMSICHT-Wissenschaftspreis vom Förderverein des Fraunhofer-Instituts für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik. Fath entwickelte eine umweltfreundliche Filtertechnologie, mit der es möglich ist, die Schadstoffbelastung von Galvanikabwässern zu reduzieren.

Der Chemiker und sein Team haben nach Angaben der Jury mit einer „hohen Praxisrelevanz" und „wegen des Nutzens für die Umwelt und Gesellschaft" überzeugt.

Foto: Hansgrohe



DAS ZITAT

„Der Mittelstand und besonders auch Familienunternehmen besitzen die besondere Fähigkeit, miteinander im Wettbewerb zu stehen und dennoch miteinander zu kooperieren. Das zeichnet den Mittelstand aus und bringt die Unternehmen voran."

Wolfgang Clement, ehemaliger NRW-Ministerpräsident und Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, auf dem Werkzeug Forum 2011 des E/D/E.

DAS NEUE Li-ION AKKU-PROGRAMM



Das neue XR Akku-System von DEWALT bietet Ihnen ein komplettes Programm leistungsstarker und dauerbelastbarer Elektrowerkzeuge für nahezu sämtliche Anwendungen.

Mittelpunkt hierbei sind die innovativen Li-Ion Akkus, die sich durch eine hohe Anzahl an Ladezyklen, kompakte Bauweise und hohe Speicherkapazität auszeichnen und die wahlweise in 1,5 oder 3,0 Ah in alle XR Akku-Maschinen der gleichen Voltklasse eingesetzt werden können.

GARANTIE

Aufgrund intensiver Forschung und Entwicklung sowie der Verwendung hochwertiger Materialien verfügen die neuen XR Akku-Maschinen über ein nahezu einmaliges Qualitätslevel. DEWALT bietet deshalb auf alle neuen Akku-Maschinen der XR-Serie eine Langzeitgarantie von 3 Jahren (ausgenommen hiervon sind lediglich die Akkus und das Ladegerät).



DEWALT Postfach 1202, 65502 Idstein/Ts., Tel. 06126 / 21-1, Fax. 06126 / 21-2770 www.DEWALT.de

Was macht …

Thomas Maywald?

Gruppenleiter im Geschäftsbereich Haustechnik im E/D/E



Foto: E/D/E

Thomas Maywald ist beim WUPPERRING, den Sanitär- und Heizungsgroßhändlern im E/D/E, im Geschäftsbereich Haustechnik tätig. Aktuell befassen sich Maywald, der für den Bereich Sanitär/Installation verantwortlich ist, und seine Kollegen intensiv mit dem Branchentreff spezial (13. und 14. September in Nürnberg). Aktivitäten zur Weiterentwicklung von Wachstumsfeldern und die Präsentation besonderer und neuer Vermarktungsstrategien für die Sanitärbranche sollen dort vorgestellt werden.

„Wachstumsfelder in der Handelsmarke FORMAT sind unter anderem die neuen Armaturen. Bei den Herstellermarken entwickeln sich die Weichwasseranlagen besonders stark", erklärt Maywald, der seit 1996 für das E/D/E arbeitet. Diese sollen mithilfe von innovativen Vermarktungsideen weiter wachsen. Zu seinen täglichen Aufgaben zählt besonders die Vertriebsunterstützung. Der staatlich geprüfte Betriebswirt entwickelt Strategien, wie man Produkte besser im Markt platzieren kann. So entwirft er Konzepte, mit denen die WUPPER-RING Mitglieder eine Umsatz- und Ertragssteigerung erzielen können. Maywald führt außerdem verantwortlich die Einkaufsverhandlungen mit den Lieferanten.

Bei seiner Arbeit legt Maywald sehr viel Wert auf den persönlichen Umgang mit den Geschäftspartnern und freut sich besonders, wenn er sie vor Ort mit den Konzepten überzeugen kann. „Für uns ist es wichtig, auf Augenhöhe mit unseren Mitgliedern zu sprechen und mit ihnen gemeinsam kreative Lösungen zu entwickeln", sagt Maywald.

Privat unternimmt der Familienvater gerne Ausflüge mit seinen beiden Kindern, geht schwimmen oder fährt Fahrrad. [pro]

Letzte Meldung

E/D/E Rahmenabkommen

Im Zuge der Gründung des Zentralbereichs Services wurden aktuell die E/D/E Rahmenabkommen mit externen Servicepartnern überarbeitet. Die Verträge wurden vom E/D/E neu verhandelt und gebündelt im Katalog SPARPLATZ dargestellt (Erscheinungstermin Anfang September 2011).

Mit den Top-Konditionen können Mitglieder und Lieferanten ihre Unternehmenskosten in vielen Bereichen senken. Die Angebote gelten zum Beispiel für Autoleasing, Mietwagen, Versicherungen, Telekommunikation, Hotelbuchungen sowie für Strom und Gas. Im neuen Katalog finden sich neben wichtigen Informationen auch direkte Ansprechpartner, um eine schnelle Beratung und Angebotserstellung zu ermöglichen.

Künftig wird das E/D/E durch regelmäßige Mailing-Aktionen über aktuelle Angebote und Sparvorteile informieren. [pro]

SPARPLATZ
E/D/E Rahmenabkommen

E/D/E gratuliert

TTH Technikhandel GmbH
Zum 10-jährigen Jubiläum

KSA Kubben + Steinemer GmbH & Co. KG
Zum 25-jährigen Jubiläum

Uwe Kloska GmbH
Zum 30-jährigen Jubiläum

Alexander Erasmus GmbH & Co. KG
Zum 100-jährigen Jubiläum

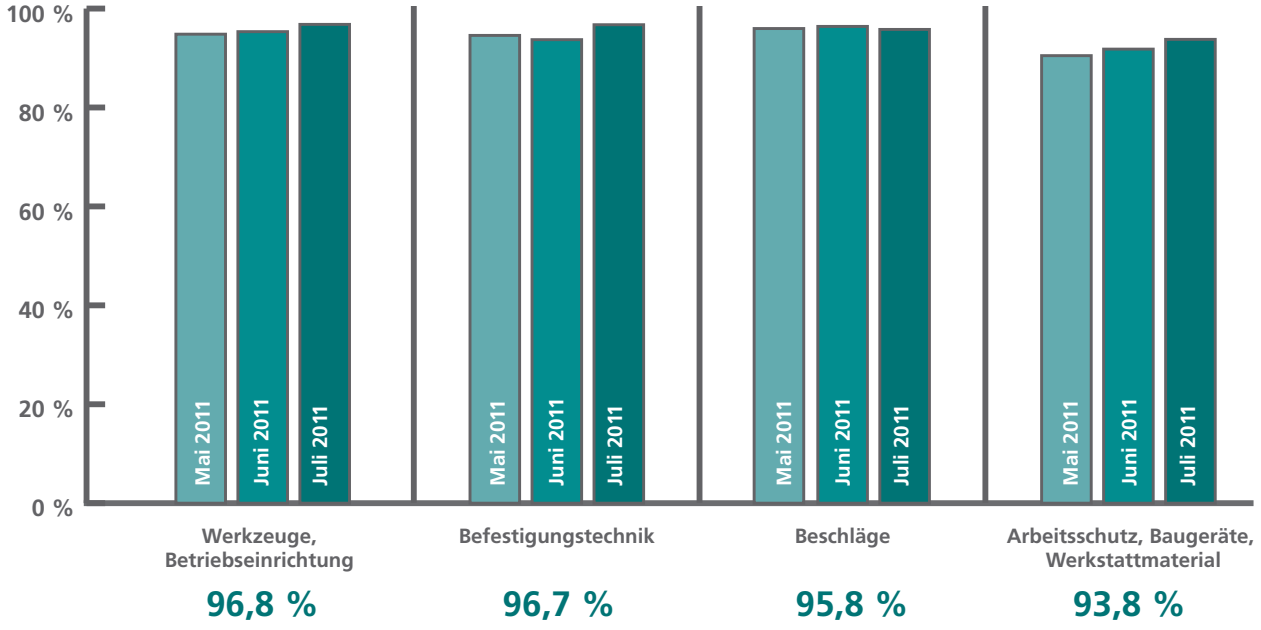
Deterding GmbH
Zum 100-jährigen Jubiläum

Hans Bohner GmbH & Co. KG
Zum 110-jährigen Jubiläum

Carl Ph. Söhngen
Zum 125-jährigen Jubiläum

Lieferfähigkeit Juli 2011

Standard-Sortimente nach Positionen



Lieferfähigkeit

eLC-Sortimente 2011 nach Positionen



E/D/E in Zahlen

Umsatzentwicklung per 30. 6. 2011

Warengruppe	Gesamt in T. Euro	Zuwachsrate
Walzmaterial, Stahl	414.374	+47,8 %
Bau- & Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	414.690	+8,8 %
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	252.969	+11,7 %
Arbeitsschutz, Technischer Handel/ Werkstattmaterial	267.845	+21,3 %
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	639.273	+17,2 %
Haustechnik	475.229	+12,0 %
Gartentechnik, Sonstiges	120.960	+8,3 %
Gesamt	**2.585.341**	**+18,0 %**

Vorschau 4/2011

Nachbericht E/D/E Branchentreff spezial

In der kommenden Ausgabe des PVH Magazins lesen Sie einen ausführlichen Nachbericht zum Branchentreff spezial.
Die Großveranstaltung wird am 12. und 13. September in Nürnberg stattfinden und E/D/E Mitglieder und Vertragslieferanten der Branchen Haustechnik und Bauelemente zusammenbringen.

PRESSESTIMMEN

Größte Verbundgruppen nach Kooperationsumsatz

Frankfurter Allgemeine Zeitung

Der Außenumsatz der angeschlossenen Händler und Handwerker der im ZGV organisierten Verbundgruppen dürfte bei knapp 400 Milliarden Euro liegen. Genaue Zahlen sind nicht bekannt. Diese Zahlen belegen aber, dass die Verbundgruppen eine wichtige Rolle im deutschen Mittelstand spielen. Das E/D/E belegt Rang drei nach Kooperationsumsatz.

Azubi des Jahres 2011 gesucht

Bauelemente + Technik online

Nach 2009 und 2010 wählt das E/D/E zum dritten Mal den „Azubi des Jahres". E/D/E Mitglieder haben bis zum 31. August die Möglichkeit, ihre Auszubildenden vorzuschlagen. Bewertet werden Auszubildende im Beruf Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, die 2011 ihre Prüfung erfolgreich abgeschlossen haben und übernommen wurden.

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
Caroline Hutschenreuter (hut)
Telefon: +49 (0)2 02/60 96-419
Alexander Wiertz (wz)
Telefon: +49 (0)2 02/60 96-899
Jennifer Probst (pro)

Anzeigen: Claudia Berlinghof
Layout/Grafik: Claudia Haas-Schulte, Alexa Linz, Monika Zipzer
Bildnachweis: Titelbild: E/D/E

Litho:
Digibox GmbH
Merowingerstraße 20d
40223 Düsseldorf

Druck:
paffrath print & medien gmbh
Auf dem Knapp 53
42855 Remscheid

Erscheinungsweise:
5 Ausgaben pro Jahr

Redaktionsschluss dieser Ausgabe:
5. August 2011
Diese Ausgabe wurde geschlossen am 19. August 2011 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.

*Dachhandwerker erhalten 50 € Aktionsvergütung inkl. MwSt. (netto: 42,02 €) von VELUX für jedes im Aktionszeitraum (01.06.–31.10.11) verkaufte VELUX Flachdach-Fenster/RWA-Flachdach-Fenster. Einreichungsschluss: 15.11.11. Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrem VELUX Verkaufsberater.

50 €* für Dachhandwerker bis 31.10.

VELUX

Weil die Tageslicht und Energieeffizienz auch unter flache Dächer bringen.

Mit dem Flachdach-Fenster bekommen Sie die VELUX Vorteile auch für flache Dächer bis 15°: Ausgezeichnete Qualität, modernes Design sowie ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Freuen Sie sich zusammen mit Ihren Kunden über:

- Hervorragende Wärmedämmung (U-Wert 0,72 W/(m²K) nach EN 1873)
- Eine fernbedienbare Elektroversion mit Regensensor
- Den erhöhten Einbruchschutz (Widerstandsklasse WK 2)
- Permanente Durchsturzsicherheit gemäß GS-Bau-18

Schöne Aussichten für Ihr Geschäft.

Fred Feustel, 49,
Dachdeckermeister
Usingen

VELUX®

www.velux.de



13. und
14. September 2011
Halle 4A,
Nürnberg Messe

Branchentreff
spezial

Motto:
Ideen und Innovationen

INZWISCHEN KOMPLETT AUSGEBUCHT!

E/D/E

EBH
EURO Baubeschlag-Handel Aktiengesellschaft

Kooperation B.U.
Baubeschlag-Union GmbH Co.

WUPPER-RING
Sanitär-Großhändler im E/D/E