

Nr. 3 | Oktober 2020

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN

für den Produktionsverbindungshandel



Schwerpunktthema Außendienst 2.0

Wie Corona den Kundenkontakt verändert

E/D/E extra: Mehrwert mit Analytik

PVH FUTURE LAB: Mehr Innovationen für den Verbund

Mitglieder: 50-jähriges Jubiläum bei Nüßing

Lieferanten: STAHLWILLE – intelligentes Werkzeug



Maximaler Abtrag

**YOU KNOW HOW.
WE KNOW
WOW!**

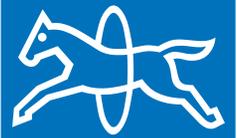
VERTRAU BLAU

Hartmetallfrässtifte für Hochleistungsanwendungen

- Optimale Zerspanungsleistung, hohe Aggressivität, gute Führbarkeit
- Merkwürdige Zeitersparnis und hohe Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu herkömmlichen Frässtiften
- Auch mit hochwertiger HICOAT-Beschichtung erhältlich

Fragen Sie Ihren PFERD-Berater jetzt nach den leistungsstarken Hartmetallfrässtiften für Hochleistungsanwendungen.

Informationen zu unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf unserer Webseite.

PFERD

www.pferd.com

» Der mittelständische PVH nutzt seine Chancen «



Dr. Andreas Trautwein (Foto: E/D/E)

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Partner und Freunde des E/D/E,

kürzlich wurde ich gefragt, was mir Mut für die Zukunft macht. Mut machen mir die vielen mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer, die schnell einen Umgang mit der Unsicherheit der Corona-Situation gefunden haben. Sie haben klug und entschlossen gehandelt und nach Chancen gesucht, die sich auch im Rahmen von Corona ergeben. In dieser Situation zeigen insbesondere mittelständische Familienunternehmen, was es bedeutet, schnell und flexibel bei dynamischen, teilweise disruptiven Entwicklungen am Markt zu agieren. Diese Resilienz und Anpassungsfähigkeit machen mir Mut.

Dazu zählen zum Beispiel Firmen wie unser Mitglied Bühning & Joswig, das vorausschauend Produkte zur Pandemie-Bekämpfung ins Sortiment aufgenommen hat und somit lieferfähig blieb, als es darauf ankam (Interview auf Seite 36). Das PVH FUTURE LAB setzt als Digitalunternehmen mit agiler Start-up-Mentalität auf Innovationen, um den veränderten Rahmenbedingungen zu begegnen und um neu entstandene Marktchancen schnell zu nutzen. Mit einem System für die kontaktlose Fiebertmessung hat das PVH FUTURE LAB nach kurzer Entwicklungsdauer ein passendes Angebot für die aktuelle Situation gefunden (Seite 40). Beide Beispiele belegen auf unterschiedliche Weise die Leistungsfähigkeit mittelständischer Unternehmen.

Eine der unmittelbaren Herausforderungen, die mit der Corona-Pandemie einhergehen, war und ist die Einschränkung persönlicher Begegnungen – für viele im Außendienst und Vertrieb änderte sich die Arbeitssituation praktisch über Nacht grundlegend. Die Kontaktpflege, der Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen sowie der laufende Austausch mit Kunden mussten neu gedacht werden. Der inhabergeführte Mittelstand zeigt auch an dieser Stelle seine Stärke: die oft über Generationen gewachsenen persönlichen Beziehungen (Themenschwerpunkt ab Seite 16).

Begegnungen und Kontakte sind Teil unserer DNA. Wir schaffen Verbindungen und bauen auf Beziehungen zwischen Menschen. Auch das bedeutet Faszination Mittelstand. Zahlreiche E/D/E Partner sowie das E/D/E selbst haben digitale Formate entwickelt, mit denen sie ihre Geschäftsbeziehungen pflegen und neue aufbauen können. Die Ergebnisse der Think Tanks – eine digitale Plattform für den Austausch zwischen den E/D/E Mitgliedern – belegen den verstärkten Einsatz digitaler Kanäle im Kundenkontakt. Die „neue Wirklichkeit“ zeigt, dass Online-Lösungen für viele Themen gut funktionieren – die persönliche Begegnung, die gerade im Verbundgruppengeschäft besonders wichtig ist, können und sollen sie jedoch nicht in Gänze ersetzen: Virtuelle Meetings bieten sachliche Effizienz und ergänzen das Portfolio der

Kommunikationswege – mit Mehrwert für uns alle. Persönliche Meetings bieten zusätzlich Emotion und dienen den Beziehungen.

Neue hybride Formen der Interaktion und Begegnung bereichern unsere berufliche und private Kommunikation. Durch die Digitalisierung wird es möglich, über effiziente Formate mehr Raum für den persönlichen Dialog zu generieren. Es bieten sich so zusätzliche Optionen, wie wir Termine wahrnehmen, welche Messen wir beispielsweise virtuell oder vor Ort besuchen, welche Gespräche wir persönlich oder über digitale Kanäle führen etc. Die aktuelle Corona-Situation befördert diese Entwicklungen. Der persönliche Kontakt erfährt in diesem Zuge eine noch höhere Wertschätzung und wir gewinnen mehr Effizienz und Reichweite in der digitalen Form.

Der mittelständische PVH bringt die richtigen Kompetenzen, Erfahrungen und die nötige Resilienz mit, um die Chancen, die es selbst in dieser Zeit gibt, für sich zu nutzen. Daneben wird er weiterhin Mittel und Wege finden, sich auf die Entwicklungen einzustellen und anzupassen, die uns alle im Zusammenhang mit der Pandemie noch fordern werden. Es gilt für jedes Unternehmen, differenzierte und kluge Ansätze zu finden, um genau das zu tun, was sinnvoll und notwendig ist, genau dann, wenn es gebraucht wird, und genauso solange es sinnvoll und notwendig ist.

Hier möchten wir gerne unterstützen. Der Schulterschluss und die Kraft im Verbund durch die Bündelung der Stärken sind ein entscheidender Vorteil zum Nutzen aller Unternehmen im E/D/E. Gemeinsam kommen wir besser durch diese herausfordernden Zeiten.

Bleiben Sie gesund – persönlich und unternehmerisch!

*Ihr
Andreas Trautwein*

Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung

Uns interessiert Ihre Meinung zum PVH Magazin.
Lob, Tadel, Themenwünsche bitte an dialog@ede.de



62



64



46

PVH im Bild

- 6 Festool Ein Pub in den Wäldern Cornwalls

Kurz notiert

- 8 E/D/E Meldungen

E/D/E Thema

- 14 Neue Führungskräfte
Offene Stellen mit erfahrenen Fachleuten besetzt

Schwerpunktthema: Außendienst 2.0

- 16 E/D/E Mitglieder im Gespräch Wie sich der Kundenkontakt in Corona-Zeiten und darüber hinaus verändert
- 22 Experteninterview Prof. Dr. Enrico Purle zu neuen Außendienst-Strukturen
- 24 E/D/E Business NETZWERK Vertriebsmix der Zukunft

E/D/E extra

- 26 E/D/E Versorgungsnetzwerke/Industrieservice
Mit passender Analyse Mehrwert bieten
- 27 Olaf Lingnau im Interview „Es geht nicht darum, Produkte zu verkaufen“
- 28 EDE International Auswirkungen der Pandemie im Europageschäft
- 32 ETRIS BANK Neue Förderbausteine
- 34 ETRIS BANK Managementteam komplettiert
- 36 PSA-Markt in Pandemiezeiten Dirk Joswig von E/D/E Mitglied Bühning & Joswig im Interview
- 38 PVH FUTURE LAB flixx-Familie wächst weiter
- 40 PVH FUTURE LAB Innovation BodyTempScan
- 42 Multishop Interaktive Entwicklungsplanung
- 44 Digitale Services Vernetzt mit ERPcloud360
- 46 FORTIS Arbeitsschutz Neue Website rundet Markenauftritt ab
- 48 E/D/E Kataloge Drei neue Printwerke erschienen
- 50 HANDWERKSTADT Das Netzwerk wächst weiter
- 52 UNION BETRIEBSEINRICHTUNGEN Wettbewerbsvorteile im Logistikmarkt



Team Versorgungsnetzwerke/Industrieservice:
Analytik-Konzept für individuelle, effiziente und ganzheitliche Lösungen

Qualifizierung im Verbund

- 54 E/D/E AKADEMIE E-Learning-Programme aus einer Hand
- 56 E/D/E AKADEMIE Meldungen

Branche im Fokus

- 58 Messegeschehen in Zeiten von Covid-19
- 60 Neues aus der Branche, Zahl, Zitat

Mitglieder

- 62 Nüßing In 50 Jahren zum überregional erfolgreichen Spezialisten
- 64 Spiral Neuer Partner im internationalen Verbund
- 68 Ackrutat Weichen auf Digitalisierung gestellt

Lieferanten

- 70 VR Trade Mit intelligenter Logistik erfolgreich in die Zukunft
- 72 Geberit Nachhaltigkeit verankert in der Unternehmenskultur
- 76 STAHLWILLE Zukunftsfähige Industrie-4.0-Lösungen
- 80 Söhngen Speziell entwickelte Verbandkästen für das Home-Office
- 82 Meldungen
- 86 Neuheiten

Kurz und bündig

- 94 Namen und Nachrichten
- 96 Was macht?, Neue Mitglieder, E/D/E gratuliert
- 97 Zahlen
- 98 Vorschau und Impressum



Gebaut wurde mitten im Wald, fernab jeglicher Stromquellen.



Bis zu sechs Personen können in dem Pub übernachten.



Unterstützung beim Bau gab es von Festool.



Nachhaltiger Pub-Besuch in den Wäldern Cornwalls



Pub mal anders: Die Danish Cabin ist licht- und luftdurchflutet. (Fotos: George Fielding)

► Der kleine Ort Tintagel im südenglischen Cornwall bietet Pub-Liebhabern ein außergewöhnliches Erlebnis. Inmitten des Waldes steht dort die erste wasserfallbetriebene Kneipe der Welt. Statt mit muffiger Thekenluft und knarrenden Barhockern wartet sie mit luftdurchfluteten Räumen und Hängesesseln aus heimischem Lärchenholz auf. Gebaut wurde das Projekt mit Elektrowerkzeugen der [Festool GmbH](#) aus Wendlingen am Neckar. Das Ziel: einen Hauch dänischer Lebenskunst nach Großbritannien zu bringen.

Fernab jeglicher Stromquellen verließen sich Designer Ben Huggins und sein Team auf die leistungsstarke Akku-Technologie von Festool. Unter anderem kamen dabei die Tauchsäge TSC 5 sowie die Akkuschauber T 18 und C 18 des E/D/E Vertragslieferanten zum Einsatz. Zersägt und verschraubt wurden ausschließlich recycelte Materialien oder Rohstoffe

lokalen Ursprungs. „Das warme Lärchenholz verleiht dem Pub einen gemütlichen Charakter“, so Ben Huggins zur Materialwahl. „Ein weiterer wichtiger Punkt war die Bauweise. Da der Pub auf Stelzen über einen Bach gebaut ist, mussten wir leichte Materialien verwenden, die gleichzeitig Halt und Stabilität gewährleisten. Nur so konnten wir die Betriebsweise mit Wasserkraft umsetzen“, spielt Huggins auf den Wasserfall unterhalb des Gebäudes an. Zusammen mit Solarpanels auf dem Dach liefert dieser nachhaltige Energie zur Beleuchtung der Räumlichkeiten und zum Betrieb der Zapfanlage. Eine weitere Besonderheit der „Danish Cabin“ ist, dass sie als Unterkunft gemietet werden kann. Bis zu sechs Personen finden darin für etwa 400 Euro pro Nacht Platz.

Über weitere außergewöhnliche Projekte berichtet Festool in seinem Blog unter www.festool.de/blog. [t]

Toolineo weiterhin auf starkem Wachstumskurs

► Toolineo setzt seinen nachhaltigen Wachstumskurs konsequent fort. So verzeichnet der E-Commerce-Marktplatz beim Bestellwert für seine Händler auch im August und September ein Wachstum jenseits der 100 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Das gesamte erste Halbjahr betrachtet, lag dieser Wert, auch unterstützt durch die Corona-Pandemie, sogar bei 160 Prozent.

Die unverändert guten Zahlen führen Hendrik Sassmann, Geschäftsführer von Toolineo, und sein Team vor allem auf zwei Faktoren zurück: Jeder Händler auf Toolineo bietet mittlerweile seine eigenen Sortimente an und differenziert sich damit von seinen Kollegen. So ist die hohe Produktbreite für die Kunden attraktiv, Markenhersteller profitieren von den folglich generierten Umsätzen. In Summe bietet der Online-Marktplatz bereits 450 000 Artikel – Tendenz steigend. Zudem haben die Pandemie-Auswirkungen, insbesondere der Lockdown im April und Mai, die Notwendig-

keit digitaler Vertriebskanäle noch einmal unterstrichen. E-Commerce gewinnt nachhaltig an Bedeutung – bei Kunden und Händlern gleichermaßen.

Sassmann rät daher: „Jeder Händler sollte sein spezifisches Sortiment auf Toolineo einstellen. Dazu benötigt er eine Preisstrategie für E-Commerce und eine logistische Abwicklung

der Sortimente. Bei allen anderen Themen helfen die Toolineo-Experten gerne und kompetent weiter. Mit Toolineo können Händler und Lieferanten die Chancen im E-Commerce optimal nutzen.“ Das Toolineo Team steht für eine schnelle Aufschaltung jedes Händlers und jeder Marke bereit. [It]



Toolineo setzt seinen Erfolgskurs fort. (Abbildung: E/D/E)

Fachkreis Technischer Handel mit neuer Broschüre

► Die große Bedeutung der Warenbereiche Kleb-, Dicht- und Schmierstoffe für die gesamte Branche hat der E/D/E Fachkreis Technischer Handel im September zum Anlass genommen, um eine neue Broschüre zu präsentieren. In nahezu allen Industriezweigen, etwa in der Automobil- und Verpackungsindustrie, aber vor allem in der Lebensmittelindustrie, finden die aufgezeigten Produkte Anwendung. Die Bedeutung von Kleb- und Dichtstoffen im industriellen Bereich nimmt von Jahr zu Jahr zu, denn im Vergleich zur Schraube beschädigt der Kleber nicht das Bauteil, verteilt die Kräfte flächiger und wiegt zudem erheblich weniger. Damit sind die Klebstoffe von enormer Bedeutung.

„Wir haben uns entschieden, auf den rund 55 Seiten neben detaillierten Produktinformationen auch konkrete Anwendungsbeispiele darzustellen, die die Wichtigkeit von Kleb- und Dichtstoffen deutlich machen“, erklärt Andreas Schäfer, Fachbereichsleiter Technischer Handel im E/D/E. Die in der Broschüre aufgeführten Markenlieferanten haben für die Mitglieder des Fachkreises Technischer Handel eine hohe Marktbedeutung. Sie sollen daher bei den Endkunden im verarbeitenden Gewerbe samt ihrer Neuheiten gezielt platziert werden. Im Zuge des 25-jährigen Jubiläums des Fachkreises bildet die Broschüre den Auftakt einer Reihe von Aktionen, die den Partnerfirmen exklusiv angeboten werden. [moe]



Die neue chemisch-technische Broschüre (Abbildung: E/D/E)

X Vorteile. 1 System. meta **BOX**

NEUER
SYSTEM-KOFFER



Die Lösung für Werkstatt, Transport und Baustelle.

Stapelbar



Koppelbar mit
einem Griff

Robust

- Belastbar bis 125 kg
- Schutz gegen Schmutz und Feuchtigkeit IP43
- Alles sicher verstaut



Einfach scannen und
System-Koffer erleben

Mehr Informationen
unter metabo.com

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Aktuelle eLC Kataloge erschienen



Cover des neuen Lagerkatalogs Bau- und Möbelbeschläge (Abbildung: E/D/E)

► In der zweiten Jahreshälfte sind die neuen eLC Kataloge erschienen, auf die die E/D/E Mitglieder wieder in gewohnter Weise über das Extranet zugreifen können. Auf über 7140 Seiten finden die Händler Produkte aus elf eLC Sortimenten. Dazu zählen unter anderem Befestigungstechnik, Baugeräte, Elektrowerkzeuge und Drucklufttechnik sowie Präzisionswerkzeuge und Arbeitsschutz. Neben neuen Produkten von Herstellermarken gibt es auch zahlreiche neue Artikel der E/D/E Handelsmarken.

Ein Beispiel: Mit über 400 zusätzlichen Artikeln hat das E/D/E sein Lagersortiment im Bereich Bau- und Möbelbeschläge konsequent erweitert. Zu den neuen Produkten zählen unter anderem **ABUS** Fahrradhelme und Fahrradschlösser, zahlreiche Tür- und Renovierungsdichtungen von **ELTON** sowie neue Serien von **KFV** im Bereich der Reparaturschlösser und Mehrfachverriegelungen. Filzgleiter von **Suki** und elektrisch verstellbare Tischgestelle sind

ebenfalls jetzt im Lagerprogramm Bau- und Möbelbeschläge enthalten.

Der Bereich Handwerkzeuge hat sein aktuelles Lampen- und Leuchtensortiment um den Lieferanten **LED-Lenser** erweitert; die Schleifmittel wurden um Produkte des Lieferanten **Tyrolit** ergänzt. Eine breite Auswahl an **Famag**-Produkten vergrößert das Lagerprogramm Werkzeuge für die Holzbearbeitung. Der Fachbereich Betriebseinrichtung bietet ab sofort ein komplett neues Sortiment im Bereich Leitern und Zubehör sowie eine Erweiterung der Bereiche Absperrungen/Sicherheit und Transportgeräte/Hebezeuge. Ebenfalls neu aufgenommen wurden zwei Systeme automatischer Schweißerschutzhelme im eLC Katalog Schweißtechnik. Gerade im Hinblick auf die aktuelle Corona-Pandemie wurde das Lagerprogramm Chemisch-Technische Produkte und Industribedarf im Bereich der Hautschutzprogramme von **SC Johnson**, **Greven** sowie von **Soft Care** umfassend ausgebaut. [pro]

EBH Sprint Countdown: Erfolgreiche Prüfungsvorbereitung für 20 Azubis bei Hettich

► Unter leicht veränderten Bedingungen und strengen Hygiene- sowie Abstandsregeln fand der diesjährige Sprint Countdown statt – eines der wichtigsten Angebote des in der Branche einmaligen Aus- und Weiterbildungsprogramms der **EBH EURO Baubeschlag-Handel AG**. Das mehrtägige Seminar für Jungkaufleute aus dem Baubeschlag-Fachhandel bereitet die Auszubildenden im letzten Lehrjahr gezielt auf die Prüfungen der Industrie- und Handelskammer vor. In lockerer Atmosphäre werden Fachwissen, Teamfähigkeit und soziale Kompetenz der Teilnehmer trainiert. Das Ziel: mit Spaß und ohne Stress die notwendige Sicherheit für die Prüfungen erlangen.

„Im Sprint Countdown Konzept lockern wir immer wieder die theoretischen Lernblöcke mit aktiven Phasen auf. Das sorgt nicht nur für Abwechslung, sondern gibt uns Betreuern auch die Möglichkeit, die einzelnen Auszubildenden besser kennenzulernen und beurteilen zu

können“, erklärt Hildegard Siefker, die seit vielen Jahren als Betreuerin beim EBH Sprint Countdown dabei ist. In diesem Jahr beteiligten sich 13 EBH Mitgliedsbetriebe mit insgesamt 20 Auszubildenden. Im Zentrum der Veranstaltung standen technische und produktspezifische Schulungen, die die langjährigen EBH Lieferanten **dormakaba**, **Halemeier** und **Somfy** durchführten.

Ein besonderer Programmpunkt war für die Teilnehmer die Betriebsbesichtigung des Möbelbeschlagherstellers **Hettich** in Kirchlgern. Dort konnten die Nachwuchskräfte im Hettich Forum und in der Produktion einen Blick hinter die Kulissen des Familienunternehmens werfen. Zur Abrundung des Besuchs gab es noch eine Montage-Challenge, die allen viel Spaß bereitete und zeigte, dass die Auszubildenden aufmerksam bei der Sache waren. Das Ergebnis: Auch in diesem Jahr haben natürlich alle Auszubildenden bestanden! [pro]



Zu Gast bei Hettich: 20 Azubis mit den Betreuern Hildegard Siefker (r.) und Leonard Siefker (2 v. l.) von Kötter und Siefker sowie Tammo Berner (l.) von der EBH (Foto: EBH)



BOSCH



X-TRA REVOLUTIONÄR

NUR EIN KLICK

X-LOCK. Das ultimative Wechselsystem für Winkelschleifer

Die Weltneuheit von Bosch Professional – das innovative System, um Winkelschleifer-Zubehör mit nur einem Klick zu wechseln. 100% werkzeuglos!

www.x-lock.com

X-LOCK

It's in your hands. Bosch Professional.



Chiaro 2.0: moderne und zeitlose Badmöbel des burgbad Exklusiv-Konzeptes (Foto: E/D/E)

Neues burgbad-Exklusiv-Sortiment für den Sanitärbereich

► Im Zuge der Konzeptmarken-Harmonisierung hat der WUPPER-RING kürzlich mit **burgbad** ein neues Badmöbelsortiment aufgebaut. Dieses steht den Handelspartnern der EURO HAUSTECHNIK-HANDEL (EHH) exklusiv zur Verfügung. Das neue Konzept umfasst neben den bestehenden Serien Osera und Nurro 2.0 (aus den ehemaligen Serien FORUM und S-Like) die neue Serie Chiaro 2.0. Dabei bedient burgbad Osera das hohe, Chiaro 2.0 das mittlere und Nurro 2.0 das Einsteiger-Preissegment. Durch ein zeitloses Design bietet das gesamte burgbad

Exklusiv-Konzept jedem Kunden eine optimale Einrichtung seines Bades – egal in welcher Preisklasse. Das neue Sortiment von burgbad Chiaro 2.0 umfasst Waschtischunterschränke, Schränke, Spiegel und Inneneinteilungen in jeweils fünf matten und glänzenden Dekorvarianten. Für Nurro 2.0 gibt es zudem ein neues Schnelllieferprogramm, bei dem der Kunde die bestellte Ware innerhalb einer Woche erhält. Die Exklusivserien sowie die Eigenmarken ermöglichen es den Mitgliedern, sich im Markt unvergleichbar zu machen. [pro]

Mit FORMAT zum modernen Bad



► Mit gleich zwei neuen **FORMAT** Bad-Broschüren meldet sich der **WUPPER-RING** im Herbst zurück. Die Broschüre „Duschabtrennungen“ enthält innovative Lösungen für moderne, offene Bäder. Highlight des Prospekts ist die neue Walk-In-Duschkabinen-Serie. Die rahmenlosen Ganzglasduschen sind individuell vermessen, ohne Profile und können bis zu einer Breite von 160 Zentimetern zugeschnitten werden. Auf Wunsch sind die Abtrennungen mit einer Tür verschließbar.

Auch die neue Badmöbel-Broschüre informiert die WUPPER-RING Händler über Trends innerhalb der FORMAT Pro und FORMAT Design Serien. Erstere begeistert besonders durch die ursprünglich auf einem Basis-Modell beruhenden vielfältigen Ausführungsmöglichkeiten. FORMAT Design setzt seinen Fokus auf wohnliche, gemütliche Möbel mit viel Stauraum. Beide Broschüren enthalten sowohl zahlreiche Einrichtungsbeispiele als auch detaillierte Produktinformationen. Die in den Broschüren platzierten QR-Codes leiten direkt auf die FORMAT Website, auf der weitere Informationen zu finden sind. „Um den Vertrieb unserer Händler auf allen Vertriebskanälen zu stärken, sind beide Broschüren auch über die FORMAT Website per Download abrufbar“, sagt Anna Rutkowski, Marketing-Managerin im WUPPER-RING. So verweisen auch die FORMAT Social-Media-Kanäle auf die neuen Broschüren. [moe]

Zwei neue FORMAT Bad-Broschüren (Abbildungen: E/D/E)



So wird aus Smart Home **Sweet Home³**

Alle Geräte und Funktionen in der SIEGENIA Comfort App: Die smarte SIEGENIA Welt ist jetzt noch größer.

Mit der SIEGENIA Comfort App lassen sich unsere smart-Produkte intuitiv und auch per Fernzugriff bedienen und überwachen. Das gilt neben unseren Antrieben und Lüftern jetzt auch für diese smarten Lösungen:

- ❶ Zukunftssichere Zutrittskontrolle mit SI-BUS Technologie als effiziente Plug & Play Lösung
- ❷ Innovative IO-Module zur einfachen Verbindung mit Fremdsystemen
- ❸ Funk-Fenstersensor senso secure, der alle Öffnungszustände und auch Erschütterungen erkennt

Mehr Raumkomfort für Ihre Kunden, mehr Wirtschaftlichkeit für Sie:

www.siegenia.com

SIEGENIA. Das ist aber smart.

Neue Führungskräfte im E/D/E



Michael Peyinghaus (Fotos: E/D/E)

Prozesse im Fokus: Peyinghaus leitet Team EDI-Services

► Für die Anbindung der Mitglieder und Lieferanten an digitale Geschäftsprozesse ist das E/D/E Team EDI-Services zuständig, das seit dem 1. Juli unter der neuen Leitung von Michael Peyinghaus steht. Sein Ziel ist es, den E/D/E Partnern – und natürlich auch dem E/D/E selbst – bei der Optimierung von Prozessen zu helfen. Dabei betreut der 39-Jährige mit seinem Team die Prozesse von der elektronischen Bestellung über die Auftragsbestätigung und den Lieferschein bis hin zur Rechnung. Auch das E/D/E Clearing Center, das Mitglieder bei der einfachen Vernetzung mit Lieferanten unterstützt, die Anbindungsprozesse verschlankt und so Kosten spart, liegt nun in seinem Verantwortungsbereich.

Der gelernte Fachinformatiker hat seine bisherige Berufslaufbahn im Handel verbracht, zuletzt zehn Jahre im Bereich EDI und Datenintegration bei einem international tätigen Handelskonzern. „Das E/D/E ist gerade mitten

» Schön, dass es so viel zu bewegen und zu gestalten gibt «

in einem spannenden Prozess, an allen Ecken wird optimiert und umgebaut. Ich freue mich, dass es so viel zu bewegen und zu gestalten gibt, und ich dabei mithelfen darf“, so Peyinghaus. [pro]



Thomas Hensel

Thomas Hensel führt das neue Team UNION

► Vielen Handelspartnern im E/D/E ist Thomas Hensel kein Unbekannter. Bisher Key-Accounter für die Gruppe UNION WERKZEUG-HANDEL, leitet der 52-jährige Hagener nun das Team UNION. Dieses wurde im Zuge der E/D/E Neuorganisation geschaffen, um die bisher in drei verschiedenen Fachbereichen betreuten UNION Gruppen Werkzeuge, Elektrowerkzeuge und Betriebseinrichtungen gemeinsam und unter einem Dach weiterzuentwickeln.

» Synergien und neue Mehrwerte für die Partner schaffen «

„Wir können unter anderem in der Vermarktung Synergien erzielen“, sagt der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann, der seit 2002 für das E/D/E tätig ist. „Zugleich geht es darum, für die Partner und in Abstimmung mit ihnen neue Mehrwerte zu generieren, die beispielsweise im Bereich der Dienstleistungen liegen.“ Das Vertriebskonzeptmanagement im E/D/E ist dabei eine echte Schnittstellenaufgabe. Daher gehört eine enge Abstimmung mit den Kollegen sowohl im Lieferanten- und Warengruppenmanagement als auch im Mitgliedermanagement zu den wichtigsten Aufgaben von Thomas Hensel und seinem neuen Team. [daf]



Timo Schmidt

Mitgliedermanager Timo Schmidt neu im E/D/E

► Timo Schmidt verstärkt seit dem 1. September das E/D/E Mitgliedermanagement. Damit zählt er zum Team von Frank Brandenburg, Leitung Mitgliedermanagement. Der 37-Jährige hat einen Master-Abschluss in Sales Management und war in den vergangenen Jahren zunächst als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst sowie fast zehn Jahre als Leiter Vertrieb und Marketing im Produktionsverbindungshandel tätig. Von seiner Erfahrung im Handel profitiert er nun in seiner neuen Funktion beim E/D/E.

Als Mitgliedermanager betreut er die E/D/E Mitgliedsunternehmen als Ansprechpartner für alle Themen. Eine wesentliche Aufgabe wird es sein, die Leistungsbeziehung zw-

» Die Themen der Händler bis zur Umsetzung verfolgen «

schen den Händlern, mit ihren jeweils unterschiedlichen Anforderungen, und dem E/D/E passend auf die Mitgliedsunternehmen auszurichten. „Ich nehme die Themen der Händler auf und verfolge sie bis zur Umsetzung“, sagt Schmidt. „Zukünftig benötigt der Handel noch schnellere und schlankere Prozesse sowie leistungsstarke digitale Angebote und Datenmanagementstrukturen. Ich freue mich darauf, diese und weitere Themen für die E/D/E Partner voranzutreiben.“ [kol]

MOTION CLOUD

INFINITE POWER. MAXIMUM CONTROL.



NEW



ACTIVE
ENERGY
RETURN

UP TO
55%

IMPULSE.FOAM®
ANTI-FATIGUE TECHNOLOGY

SAFETY KNIT®

CHARGE GREEN LOW
S1P ESD HRO SRC

Die MOTION CLOUD Linie ist die perfekte Mischung aus Dämpfung, Energierückgabe und Stabilität.

Intelligente, neue Features, wie das einzigartige Torsionskontroll-Element POWER PLATE, optimieren den Rebound-Effekt des IMPULSE.FOAM® und heben den Tragekomfort auf ein neues Level.

puma-safety.de


PUMA®
SAFETY



Sven Steinrück, Leiter IT Steinrück GmbH & Co. KG, Stefan Seck, geschäftsführender Gesellschafter Rothhaas Technischer Fachhandel GmbH, ...

Der Mensch bleibt im



Jens Sprügel, geschäftsführender Gesellschafter Gerhard Sprügel GmbH (I.), Kai Trabant, geschäftsführender Gesellschafter Eisen-Trabant GmbH



Veit Haberzettl, geschäftsführender Gesellschafter W. Haberzettl GmbH (I.), Florian Koch, geschäftsführender Gesellschafter Beschläge Koch GmbH





... Christian Coenen, geschäftsführender Gesellschafter Coenen Neuss GmbH & Co. KG (v.l.)

» Grundsätzlich müssen die Außendienstler anders verkaufen als früher. Das alte Vorgehen alleine reicht nicht mehr aus «

Christian Coenen

Mittelpunkt

Wie meistert der klassische Außendienst die Herausforderungen des Corona-Jahres? Und wie kann es danach weitergehen? Darüber sprachen wir mit den Geschäftsführern einer Reihe von E/D/E Mitgliedern. Einig sind sich alle in einem Punkt: Der vertrauensvolle Kontakt von Mensch zu Mensch wird auch in Zukunft nicht durch technische Lösungen zu ersetzen sein.

► Home-Office statt Autobahn, Videocall statt des vertrauten, persönlichen Gesprächs: Das „Weiße im Auge des Kunden“ sieht der Außendienst- und Vertriebsmitarbeiter nicht mehr so oft wie zuvor. Ebenso abrupt wie unfreiwillig hat die Pandemie die Kundenkommunikation zumindest teilweise in die digitalen Kanäle verlagert. Das vertrauliche Kundengespräch mit physischer Präsenz bildet eine seltene Ausnahme – und wird dadurch gleichzeitig aufgewertet. Die Frage, wem ein Kunde noch die Türen öffnet, spiegelt viel stärker als zuvor die Relevanz der Geschäftsbeziehung wider.

» Wer kommt, macht das Geschäft – so einfach ist das manchmal «

Kai Trabandt

PVH Magazin: Zahlreiche Unternehmen haben im Frühjahr die Zugbrücke hochgefahren und ließen Geschäftspartner nicht mehr auf das Betriebsgelände. Wie haben Sie Ihren Außendienst in dieser Situation aufgestellt?

Florian Koch: Sehr schnell, noch vor dem eigentlichen Lockdown, haben wir unseren Außendienst zurückgezogen. Uns kam zugute, dass wir bei der Digitalisierung der Prozesse sehr weit sind. Dennoch war der Wunsch der Kunden, wieder besucht zu werden, irgendwann sehr groß. Mir fehlt der Kundenkontakt total, gerade bei Veranstaltungen, wo man ganz anders ins Gespräch kommt als im Tagesgeschäft. Für mich war in dieser Zeit das Marktbarometer des E/D/E sehr wertvoll, aber auch der Austausch mit dem Mitgliedermanagement und den Kollegen in der Beschlag-Union.

Christian Coenen: Wir waren durchgängig auf allen Kanälen präsent und erreichbar, und das muss auch so sein. Die digitale Präsenz ist jedoch unverzichtbar im Moment, deshalb sind wir sehr aktiv und sorgen für viel Bewegung auf der Website. Wenn man etwas vermarktet, dann muss es innovativ sein und die Kunden interessieren – egal ob on- oder offline. Zum Beispiel setzen wir den BodyTempScanner aus dem [PVH FUTURE LAB](#) bei uns im Ladengeschäft ein und haben ihn bereits erfolgreich vermarktet. An der Aktion der E/D/E Industrieservices haben wir uns ebenfalls beteiligt und Ausgabeautomaten ausgestellt. Während wir mit den meisten Kunden weitgehend normal kommunizieren konnten, war das bei den Lieferanten anders. Einen wollte ich besuchen, da habe ich gehört: „Ich war drei Monate nicht im Büro – ich weiß gar nicht, ob da geheizt ist.“ ►

» Wir leben davon, dass die Kunden die bekannten Gesichter sehen «

Jens Sprügel

◀ **Jens Sprügel:** Nach einer circa zweiwöchigen Corona-Pause sind wir wieder – mit Abstand – zu den Kunden gefahren. Wir leben davon, dass die Kunden die bekannten Gesichter sehen. Technologisch sind wir gut aufgestellt. Die Vertriebsmitarbeiter sind autark unterwegs. Über unsere App sehen sie die Kundenhistorie und sind an den Shop und die Warenwirtschaft angebunden. In der internen Kommunikation sind wir in neue Technologien gezwungen worden, die sich bewährt haben. So haben wir einen internen Podcast ins Leben gerufen, um auch die Vertriebsmitarbeiter über wichtige Entwicklungen zu informieren.

Kai Trabant: Wir hatten im März Kurzarbeit, und unser Außendienst war teilweise auch im April noch im Homeoffice. Eisen-Trabant ist baulastig, dort waren die Einschläge weniger heftig als in der Industrie. Handwerker haben gar keine Probleme mit der Präsenz unserer Leute. In die mittleren Industriebetriebe kommen wir auch wieder hinein, bei den größeren sieht es teilweise noch etwas schwieriger aus. Es gibt durchaus Wettbewerber, die sind während des Lockdowns herumgefahren und haben Umsätze mitgenommen. Wer kommt, macht das Geschäft – so einfach ist es manchmal. Das haben wir schon gespürt.

Sven Steinrück: Corona hat an der grundsätzlichen Entwicklung nichts geändert. Wir hatten eine unmittelbare Reaktion im Webshop mit einem Plus von 30 Prozent im März. In dieser Zeit haben wir den Außendienst angehalten, weniger Kundenbesuche durchzuführen und auf verbreitete Kanäle wie WhatsApp und Co. trotz Bedenken bezüglich des Datenschutzes zurückzugreifen. Gleichzeitig haben wir unsere App um eine Chat-Funktion erweitert, um in Zukunft besser aufgestellt zu sein. Nun sind Kundenbesuche wieder möglich, und die Kunden wünschen den Kontakt auch.

Veit Haberzettl: In Thüringen haben wir gar keine Auswirkungen gespürt, während wir in Bayern unser Ladengeschäft einen Monat lang

für Endkunden schließen mussten. Die relativ kurze Schließungszeit war für uns ein Vorteil im Wettbewerb. Im Mai und Juni war bei uns die Hölle los. Der Auftragsbestand ist hoch wie nie zuvor. Insgesamt sind die Besuche der Industrie etwas weniger geworden, für die Handwerker gilt das eher nicht.

Wird es nach Corona ein „Weiter so wie bisher“ geben? Oder wird sich die Rolle des Außendienstes aus Ihrer Sicht dauerhaft verändern?

Stefan Seck: Die Aufgaben für den Außendienst haben sich schon stark verändert. Wir verfolgen seit 2017 konsequent einen Omnichannel-Ansatz, in dem die Kanäle Innendienst, Außendienst, E-Commerce und Katalogversand miteinander gekoppelt und verzahnt sind. Auslöser war eine Veränderung bei den Industriekunden: Einige haben uns quasi untersagt, turnusmäßig vorbeizukommen. Da dürfen wir nur noch hin, wenn wir angefordert werden. Dann muss es aber sehr schnell gehen, was schon einiges an Kreativität beim Mitarbeiterereinsatz erfordert. Jeder unserer Vertriebler hat einen festen Kundenstamm und auch die Kollegen im Innendienst sollen sich täglich eine Stunde Zeit für den aktiven Vertrieb nehmen. Als reiner MRO-Lieferant müssen wir die Prozesse unserer Kunden verstehen. Prozesse sind das A und O, und der Produktverkauf nur ein Glied in der Kette.

» Präsenz ist wichtig. Der virtuelle Bäckerkauf bewährt sich bisher nicht «

Veit Haberzettl

Veit Haberzettl: Physische Präsenz ist für uns nach wie vor wichtig. Der virtuelle Bäckerkauf bewährt sich bisher nicht. Wir verfügen am Stammsitz über 80 Badkojen auf 1000 Quadratmetern Fläche. Das muss man sich schon vor Ort anschauen.

Christian Coenen: Wir wickeln rund 50 Prozent unseres Umsatzes über die digitalen Kanäle ab, zum Beispiel über den Multishop. Ohne den Außendienst und physische Präsenz geht es aber nicht. Wir haben unseren Außendienst passend zu den Zielgruppen aufgestellt, um diese individuell und bedarfsgerecht ansprechen zu können. In größeren Chemiebetrieben sind wir ebenso unterwegs wie in manchen Nischen. Versuchen Sie zum Beispiel mal, einen Landwirt in der Erntezeit ans Telefon zu bekommen. Grundsätzlich müssen die Außendienstler anders verkaufen als früher, das alte Vorgehen alleine reicht nicht mehr aus.

Kai Trabant: Ob es allgemeine Themen sind, oder spezifische Probleme – die Kunden verlangen den persönlichen Kontakt zu uns. Auch größere Industriebetriebe wollen unsere Vertriebler sehen. Es lässt sich bei weitem nicht alles digital abwickeln. Wir haben eine hohe Lieferfähigkeit, viele Services, einen Außendienst und Fachkräfte, die erreichbar sind. Dafür billigt uns der Kunde – jedenfalls im Moment noch – höhere Preise zu als dem Wettbewerb.

Jens Sprügel: Auch in Zukunft möchte ich eine Vertriebsmannschaft, die draußen ist. Von unseren 59 Vollzeitmitarbeitern im Vertrieb sind 40 bis 45 permanent unterwegs. Wir sind ausschließlich im Handwerk ▶

» Trotz all der digitalen Tools: Das Know-how der Mitarbeiter bleibt das wichtigste Asset «

Florian Koch



hansgrohe

**Design, an das man
sich gerne erinnert.
Ein Gefühl, das man
nie vergisst.**

Wegweisendes Duschdesign
trifft auf einzigartiges
PowderRain Erlebnis!

PowderRain generiert tausende
seidig-sanfte Mikrotropfen, die den Körper
vollständig einhüllen und für ein wahrhaft
sensationelles Duscherlebnis sorgen.

Rainfinity von hansgrohe
Innovation seit 1901

**9 von 10
Verbrauchern
bestätigen ***

*"Bestes Duscherlebnis
aller Zeiten."*

* Quelle: TRND-Umfrage von Dez. 2018 mit 1.500 Testnutzern – Handbrause
Raindance Select S 120 3jet mit PowderRain

<https://www.hansgrohe.de/produktneuheiten/Rainfinity>

◀ tätig und leben von der physischen Präsenz. Unsere Strategie geht parallel dahin, dass wir unsere Kunden automatisiert und digital anbinden, aber das ist noch ein langer Weg. Das Handwerk in Deutschland ist noch nicht so weit, gerade die kleineren Betriebe, wo der Chef selber mitarbeitet. Dennoch müssen wir diesen zusätzlichen Vertriebskanal beherrschen. Die dafür notwendigen Investitionen sind ein wesentlicher Grund für die Mitgliedschaft im E/D/E. Denn natürlich ist es viel sinnvoller und günstiger, wenn sich 400 Unternehmen zusammenschließen, um einen Webshop weiterzuentwickeln, als wenn einer alleine das tut.

Sven Steinrück: Das reine Tagesgeschäft wickeln unsere Kunden heute vielfach über den Shop, über Telefon oder E-Mail ab. Der Außendienst muss wissen, was beim Kunden läuft. Er ist Berater, stellt Produktneheiten vor und soll fachlich fit sein. Immer wichtiger wird es auch, Fragen zur Funktionsweise des Webshops beantworten oder Neuerungen wie unsere App oder das OXOMI Katalogportal vorstellen zu können.

» Die Herausforderung wird sein, jedem die für ihn richtige Dienstleistung zu bieten «

Sven Steinrück

Florian Koch: Innendienst, Außendienst, Ladengeschäft, Webshop inklusive App: In unserer Branche muss man alle Vertriebskanäle bespielen. Laut Institut für Handelsforschung werden mittlerweile 60 Prozent der Einkäufe digital getriggert, und das merken wir anhand der Aktivitäten in unserem Shop. Die klassische Bedarfsabdeckung läuft heute vielfach über den Innendienst und den Shop. Der Außendienst muss andere Funktionen erfüllen: Akquise, Problemlösung und die Vermarktung unserer digitalen Tools, denn hier sind die Handwerker in der Regel nicht proaktiv. Die Vor-Ort-Beratung hat zugenommen, zum Beispiel mit gemeinsamen Besuchen auf der Baustelle, oder Unterstützung bei komplizierten Montagen. Trotz all der Schnittstellen und digitalen Tools geht es immer noch darum, wer die besten Leute hat. Das Know-how der Mitarbeiter bleibt das wichtigste Asset.

Digitaler Vertrieb bedeutet viel mehr, als nur einen Webshop und eine App zu betreiben. Was haben Sie persönlich während Corona über den geeigneten Mix der Kommunikations- und Vertriebskanäle gelernt? Und welche Trends werden die kommenden Jahre prägen?

Sven Steinrück: Das Anforderungsprofil unserer Kunden ist sehr divers und unterliegt einem Wandel. Die Herausforderung wird sein, jedem die für ihn richtige Dienstleistung zu bieten. Wie schafft man es zum Beispiel, dass alle Mitarbeiter auf dem gleichen Wissensstand sind? Technisch stützen wir das mit einem CRM-System, das wir mit unserem neuen ERP einführen werden. In organisatorischer Hinsicht haben wir unseren Außendienst schon ein Stück weit spezialisiert und prüfen, ob wir einen technischen Außendienst anbieten, der sich um Themen wie Handwerkersoftware und Schnittstellen zum Webshop kümmern kann.

Christian Coenen: Nicht alles kann man über Telefon- oder Videokonferenzen abwickeln, gerade bei sensiblen Themen wie Bonusvereinbarungen oder Ähnlichem. Man merkt ja gar nicht, wenn von mehreren Teilnehmern einige nicht richtig anwesend sind. Auch kundenseitig geht es weiterhin nicht ohne den Außendienst und physische Präsenz.

Jens Sprügel: Solange der Wettbewerb mit seinen Verkäufern vor Ort ist, müssen wir das auch tun. Gute Verkäufer sind und bleiben erfolgsentscheidend. Spannend wird sein, worüber wir in fünf Jahren sprechen. Vielleicht sind das Themen, die wir heute noch gar nicht kennen. Wenn mir vor fünf Jahren jemand gesagt hätte, dass ich mit den Kunden über E-Procurement-Projekte sprechen werde, hätte ich ihn für verrückt erklärt.

Kai Trabandt: Der persönliche Kontakt ist ein zentraler Teil unseres Geschäftsmodells, und ich kann im Moment nicht erkennen, dass sich das bald ändert. Gerade im Handwerk, wo die Bedarfe an kurzfristige Auftragslagen gebunden und die Anforderungen nicht standardisiert sind, ist eine digitale Anbindung oftmals nicht machbar. Wahrscheinlich wird sich das wandeln, wenn die junge Generation am Ruder ist, die ja – wie meine Kinder – nur noch online kauft.

Florian Koch: Viele Trends haben sich in der Krise noch verstärkt: Schon zuvor wollten die Kunden nicht zehn Vertreter in der Woche sehen, sondern vielleicht zwei, drei, mit denen sie auf Augenhöhe sprechen können, zu denen ein Vertrauensverhältnis besteht. Zudem wird verstärkt im Vorfeld abgeklärt, ob wirklich Bedarf für einen Besuch besteht oder ob er doch verzichtbar ist. Auf diese Weise kann man sich an anderer Stelle mehr Zeit für andere wichtige Themen nehmen. Physische Präsenz ist weiter notwendig und wird es auch bleiben.

Stefan Seck: Der Produktivitätsdruck wird weiter wachsen – in der Industrie genauso wie bei uns. Etwa 80 Prozent aller Beschaffungsprozesse müssen digital abgewickelt werden. 20 Prozent muss der Mensch machen, für die braucht es Fachwissen und Empathie. Künstliche Intelligenz kann die Menschen unterstützen, für höhere Produktivität sorgen. Aktuell implementieren wir ein Produkt aus dem PVH FUTURE LAB, das mit Hilfe von KI Verkaufspositionen kundenbezogen auswertet und Abweichungen erkennen kann, die dann ein Ansatzpunkt für Gespräche sind. Bei 14000 Warengruppen und 700000 Artikeln in unserem Programm ist klar: Diese Auswertungen kann ein Mensch nicht leisten. Die Beratung ist das Entscheidende, nicht der Verkauf. Der Mensch möchte mit Menschen Kontakt haben – wahrscheinlich umso mehr, je stärker die Maschine-Mensch-Interaktion zunimmt. Das sind sehr, sehr hohe Ansprüche, die Vertriebsmitarbeiter in Zukunft zu erfüllen haben. [daf]

» Die Aufgaben haben sich stark verändert. Der Produktverkauf ist nur ein Glied in der Kette «

Stefan Seck



SITE LIGHT Hochleistungs-Baustellenstrahler

Hergestellt in Dänemark mit extrem hoher Lichtleistung in einer besonders kompakten und leichten Ausführung. Zwei Modelle mit 30.000 bzw. 60.000 Lumen.

NEU



Bluetooth®

SCANGRIP.COM



Produktvorstellung auf
YouTube



„Kunden erwarten einfache, schnelle und digitale Prozesse“

Interview mit Prof. Dr. Enrico Purle, Professor für Industriegütermarketing und -vertrieb, Studiengangsleitung International Business, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach



Prof. Dr. Enrico Purle (Foto: DHBW)

► Die Corona-Pandemie hat den Kontakt zu Kunden grundlegend verändert. Der klassische Vertrieb mit Außendienst-Strukturen musste sich in kürzester Zeit auf eine ausschließlich digitale Kommunikation umstellen. Wie geht es in Zukunft weiter? Prof. Dr. Enrico Purle, Wirtschaftswissenschaftler und renommierter Experte für den B2B-Vertrieb, beantwortet unsere Fragen.

PVH Magazin: Herr Prof. Dr. Purle, wie wird die Vertriebswelt B2B nach Corona aussehen? Wird es weiter einen klassischen Außendienst geben oder bilden sich stattdessen neue Vertriebsstrukturen heraus?

Prof. Dr. Enrico Purle: Vertriebsprozesse und -strukturen stehen aufgrund der voranschreitenden Digitalisierung bereits seit geraumer Zeit auf dem Prüfstand. Treiber ist auch im Industriegütersektor das sich verändernde Informations- und Kaufverhalten von Unternehmen. Kunden informieren sich vor der ersten Kontaktaufnahme mit potenziellen Anbietern über digitale Kanäle und erwarten auf Lieferantenseite Vertriebsmitarbeiter, die ihr Geschäft kennen und bei beratungsintensiven Produkten und Dienstleistungen Lösungen mit Mehrwert bieten können.

Dies hat schon vor Corona zu einer Veränderung der Vertriebsprozesse unter anderem in Bezug auf die Online- und Offline-Kommunikation und die Rolle der Vertriebsmitarbeiter geführt. Die Pandemie wirkt hier wie ein Brennglas und beschleunigt im besten Fall die bereits geplante Weiterentwicklung der Prozesse und Organisation.

Was sind häufige Fehler, die Unternehmen im B2B-Bereich bei der Digitalisierung ihres Vertriebs machen – und wie können sie diese verhindern?

Viele Industriegütersegmente haben sehr erfolgreiche Jahre hinter sich. Erfolg und die zum Teil sehr hohe Arbeitsbelastung der Mitarbeiter – gerade im Vertrieb – verhinderten in manchen Unternehmen die Erkenntnis, dass sich die eigenen Märkte und Prozesse auf Basis der nun verfügbaren digitalen Technologien und Hilfsmittel verändern. Das schnelle Wachstum und der Erfolg neuer, digitaler Anbieter haben manche Unternehmen überrascht. Eine wenig zielführende Reaktion mancher Anbieter war dann der schnelle und unkoordinierte Aufbau digitaler Hilfsmittel (Webseiten, Webshop, Apps, Social-Media-Kanäle, CRM-Systeme). Im schlimmsten Fall wurden hier sehr viel Zeit und Geld investiert, ohne dass die Kunden oder die eigenen Prozesse und

» Der persönliche Verkauf wird weiter eine entscheidende Rolle spielen «

Mitarbeiter von den eingeführten digitalen Lösungen profitiert haben. Ein sinnvolles Vorgehen stellt zunächst die Unternehmensstrategie und das eigene Geschäftsmodell in Frage: Können wir hiermit in den kommenden Jahren erfolgreich sein oder sind Anpassungen mit Auswirkungen auf Vermarktungsprozesse notwendig? Auf dieser Basis können gezielt Weiterentwicklungen der Vertriebsprozesse geplant und umgesetzt werden. Bei der Vorbereitung und Umsetzung solcher Veränderungen ist es erfolgsentscheidend, diese mittels entsprechender Kommunikation im Sinne von Change Management zu begleiten und die Mitarbeiter aktiv und frühzeitig einzubeziehen.

Wie schaffen es Unternehmen, „weiche“ Entscheidungsfaktoren wie Sympathie, Vertrauen, Überzeugungskraft auch in der digitalen Welt für sich zu nutzen?

Aus meiner Sicht wird bei beratungsintensiven Investitions- und Industriegütern der persönliche Verkauf weiterhin eine entscheidende Rolle spielen. Dieser wird maßgeblich von der Beratungskompetenz und Überzeugungskraft des Verkäufers und vom gegenseitigen Vertrauen beeinflusst. Bei Ersatzteilbeschaffungen oder dem Kauf von standardisierten Produkten werden sich jedoch zunehmend digitale Lösungen durchsetzen. Bei solchen Produkten sind für den Käufer die Verfügbarkeit und der Preis inklusive der Informations- und Beschaffungskosten entscheidend.

Für den Anbieter ist neben der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und der Verfügbarkeit der Produkte erfolgsentscheidend, dass seine Produkte auf genau den elektronischen Plattformen vertreten sind, auf denen der Kunde diese beschaffen möchte. Hierfür sind strategisch ausgerichtete Verkäufer notwendig, die zum Beispiel die Einrichtung einer bilateralen EDI-Lösung mit dem Kunden vereinbaren oder mit den Plattformbetreibern die Listung und Positionierung der eigenen Produkte verhandeln.

Bei aller Rationalität der an einem solchen strategischen Beschaffungsprozess beteiligten Personen werden Sympathie, Vertrauen und andere emotionale Entscheidungsfaktoren bei zunehmender Digitalisierung noch viel wichtiger. Schließlich bindet sich der Käufer bei solchen Entscheidungen zum Teil längerfristig an einen Anbieter.

Wie viel digitale Kommunikation verträgt eine enge Kundenbeziehung?

Das hängt unter anderem stark von der Art des Produktes ab: Standardprodukt oder beratungsintensive Lösung. Viele Kunden werden zukünftig bei Standardprodukten einfach, schnell und unkompliziert online bestellen wollen, ohne dass ein Vertriebsmitarbeiter involviert ist. Wenn ein Anbieter dies über digitale Kanäle besonders gut anbietet, kann das die Kundenbeziehung stärken.

Welche neuen Spielregeln zeichnet eine hybride Vertriebskommunikation aus? Welche Strukturen und Prozesse müssen dazu im Unternehmen neu geschaffen werden?

Die Ausgangssituation ist je nach Unternehmen sehr unterschiedlich. Ich empfehle eine strukturierte Herangehensweise zur Weiterentwicklung der Prozesse und Strukturen, gegebenenfalls auf Basis eines weiterentwickelten Geschäftsmodells. Hilfreich zur strukturierten Analyse und Entwicklung von neuen Prozessen und Strukturen sind zum Beispiel die 52 Werkzeuge für den B2B-Vertrieb, die wir für Vertriebsentscheider anschaulich in einem Buch zusammengefasst haben. Diese decken alle Schritte des Vertriebsprozesses ab und befähigen die Weiterentwicklung der Prozesse und Strukturen anhand wissenschaftlich fundierter und praxiserprobter Werkzeuge.

Wie kann der Vertrieb die Chancen der digitalen Welt für sich optimal nutzen? Wie gelangt man zu mehr „Quality Time“ mit dem Kunden?

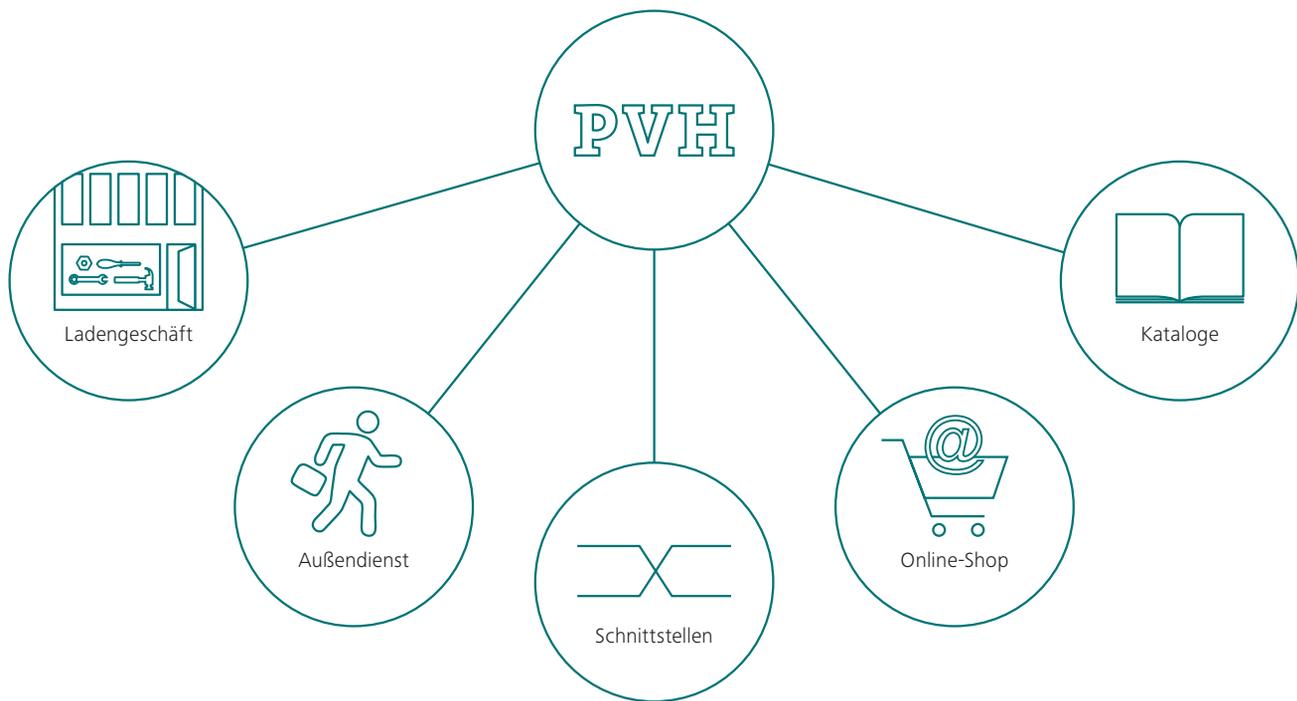
Zunächst würde ich die Anforderungen des Kunden hinsichtlich des aus seiner Sicht idealen Betreuungsprozesses analysieren. In der Regel möchte der Kunde – wo immer machbar – einfache, schnelle, unkomplizierte und zunehmend auch digitale Prozesse. Darüber hinaus ist die Frage, an welchen Punkten in der Kundenreise der Kunde einen Mehrwert sieht in persönlicher und individueller Kommunikation und gegebenenfalls auch in Vor-Ort-Terminen. [os]

Hohe Expertise im B2B-Marketing



Prof. Dr. Enrico Purle ist anerkannter Experte für das B2B-Marketing. Seit Januar 2015 leitet er den Studiengang BWL – International Business am Campus Bad Mergentheim ([DHBW – Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach](#)). Prof. Dr. Purle ist Sprecher des Arbeitskreises „B2B-Marketing/Vertrieb“ der Arbeitsgemeinschaft für Marketing (AfM), Autor und Vortragsredner. Zudem ist er Mitherausgeber des Buches „[Toolbox für den B2B-Vertrieb](#)“ (Schäffer-Poeschel, 2019), das wissenschaftlich fundiert, praxisorientiert und prägnant die 52 wichtigsten Vertriebswerkzeuge vorstellt. Insgesamt 37 Autorinnen und Autoren, davon 28 Mitglieder des AfM-Arbeitskreises „B2B-Marketing/Vertrieb“, haben an dem Band mitgewirkt. (Abbildung: Schäffer-Poeschel Verlag)

» Intelligentes Cross-Selling ist das Gebot der Stunde «



Vertrieb im PVH: Die Mischung macht's. (Abbildung: E/D/E)

E/D/E Business NETZWERK: Diskussionen zum Vertriebsmix der Zukunft

Echten Mehrwert für die Kunden schaffen

► Der Außendienst wird auch in Zukunft für den PVH eine maßgebliche Rolle spielen – allerdings mit einem neuen Aufgabenprofil und veränderten Anforderungen. Auf diesen kurzen Nenner lassen sich die Diskussionen in den Gruppen des E/D/E Business NETZWERK bringen. Bereits zum zweiten Mal trafen sich die Teilnehmer in den vergangenen Wochen im virtuellen Rahmen. Im Mittelpunkt stand dabei insbesondere eine Frage: Wie sieht die neue Normalität im Vertrieb nach Corona aus?

Wie auch in vielen anderen Bereichen beschleunigt die Pandemie nochmals Trends, die zuvor schon erkennbar waren. „Die digitale Affinität der Kunden hat stark zugenommen, gewünschte Informationen sind

meist nur einen Klick entfernt – das erfordert auf Seiten des Handels eine durchdachte Digitalisierungsstrategie“, schildert Thilo Brocksch, Geschäftsbereichsleiter Mitgliederentwicklung beim E/D/E.

Die Mitglieder des Business NETZWERK waren sich in ihren Online-Diskussionen einig: In Zukunft wachsen die Anforderungen an den Außendienst, insbesondere was die Beratungskompetenz angeht. Die reine Kontaktpflege zu Bestandskunden wird weniger Zeit in Anspruch nehmen und auch immer weniger von Seiten der Kunden gewünscht. Gefragt ist stattdessen eine fundierte technische Beratung als Problemlöser. „Der Außendienst wird sich in Zukunft noch mehr daran messen lassen, echte Wertschöpfung und Mehrwert für den Kunden zu bieten“, erklärt Brocksch weiter.

Digitalisierung ist nicht delegierbar

Entscheidend sei es daher für den Handel, den Veränderungsprozess hin zu einem effizienteren Vertrieb strategisch anzugehen. Intelligentes Cross-Selling lautet ein weiteres Schlagwort in diesem Zusammenhang. Thilo Brocksch erläutert: „Sicherlich zählt es zu den Aufgaben im E/D/E Business NETZWERK und im Mitgliedermanagement, Unterstützung beim Umbau der Vertriebskanäle zu geben. Und zwar nicht nur in technischer und organisatorischer Hinsicht mit Lösungen wie dem Multishop, sondern insbesondere auch konzeptionell.“ Zudem sei Digitalisierung ein Thema, das nicht delegierbar sei – sondern strategische Weichenstellungen der Unternehmensführung erfordere. [os]

Ansprechpartner:

Thilo Brocksch

E/D/E Geschäftsbereichsleiter
Mitgliederentwicklung

+49 202 6096-228
thilo.brocksch@ede.de



Transportgeräte



... macht Lasten leichter

Europaweit stehen Transportgeräte von fetra für höchste Qualität, frisches Design und hervorragende Funktionalität.

Ob Karren, Roller oder Wagen – mehr als 1.000 Produkte bieten Lösungen für jedes Transportproblem.

Einen fetra-Fachhändler in Ihrer Nähe und weitere Infos finden Sie auf www.fetra.de



Evolution

E/D/E Versorgungsnetzwerke/Industrieservice: Neue Broschüre zeigt Leistungsspektrum

Mit passender Analyse Mehrwert bieten

► **Kontaktlose Warenausgabe, einfache Beschaffungswege und eine bessere Übersicht der Lagerbestände – kurz gesagt: Ein effizientes C-Teile-Management bringt viele Vorteile. Doch zunächst gilt es, die individuellen Schwachstellen zu identifizieren. Das E/D/E Team Versorgungsnetzwerke/Industrieservice hat dafür einen Analytikansatz konzipiert und ihn gemeinsam mit den PVH-Unternehmen bereits in vielen Kundenprojekten erfolgreich umgesetzt.**

Wissen Sie, wie viele Arbeitsschritte in Ihrem Unternehmen notwendig sind, um C-Teile zu beschaffen? Wer involviert ist, und wo es zu Verzögerungen kommen kann? Das E/D/E Team Versorgungsnetzwerke/Industrieservice findet Antworten auf genau diese Fragen und berät gemeinsam mit den Partnern aus dem PVH deren Industriekunden vor Ort. „Die MRO-Beschaffungsvorgänge in vielen Unternehmen sind eher etabliert statt kostenoptimiert. Mit unserem Ansatz heben wir Einsparungspotenziale in allen Ecken. Und das wiederum ist ein echter Mehrwert für den PVH, und Kundenbindung par excellence“, sagt Teamleiter Frank Düringer.

Anhand von Fragenkatalogen und der Erfassung von Kennzahlen in den Bereichen Beschaffung, Rechnungswesen, Lagerhaltung, Logistik und Produktion stellen die E/D/E Berater die Prozesslandschaft des C-Teile-Managements systematisch dar. Frank Düringer: „Nach dieser umfassenden Analyse präsentieren wir individuelle Lösungen für das Unternehmen. Dabei reicht unser Angebot von Aus-

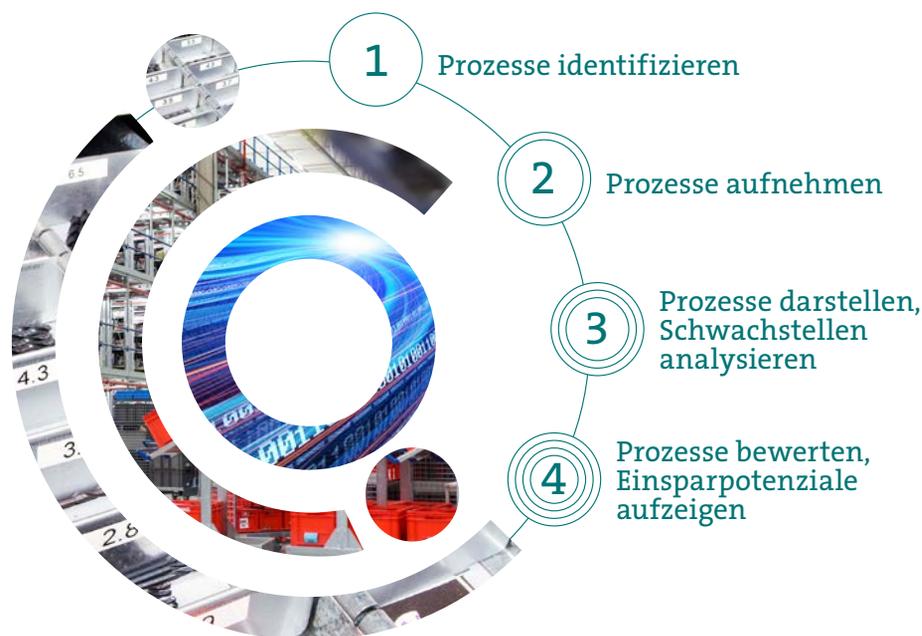
gabeautomaten bis hin zu verschiedensten E-Procurement-Systemen. Einsparungen von bis zu 25 Prozent pro Bestellung können realisiert werden. Wir behalten die Kennzahlen gemeinsam im Auge und leiten gegebenenfalls weitere Maßnahmen ab.“

Zur besseren Leistungsübersicht entwickelte die E/D/E Fachgruppe Industrieservice eine Broschüre, die das Vorgehen bei der Prozessanalyse beispielhaft darstellt. Der Ansatz ist brandaktuell: Denn auch und gerade in der Corona-Situation ist es für das produzierende und verarbeitende Gewerbe wichtig, Prozessverbesserungen in den Blick zu nehmen. „Wir generieren langfristig Kostenvorteile für die Unternehmen, daher sollte das Thema auch in anspruchsvollen Zeiten nicht aus den Augen verloren werden“, ergänzt Düringer. Das Team Versorgungsnetzwerke/Industrieservice setzt in diesen Zeiten erschwelter physischer Präsenz auf digitalisierte Methoden wie webbasierte Informationsreihen oder Sonderkonditionen für die Partner, um effiziente Beschaffungs- und Logistiklösungen attraktiv zu machen.

EVOLUTION bringt Dynamik

„Wir haben uns zu einem innovativen Beraterteam mit einem großen Portfolio an praktischen Lösungen entwickelt. Den Industriekunden unserer Händler bieten wir damit einen deutlichen Mehrwert“, so Düringer. Dabei ist der Analytikansatz nur ein Baustein. Ein weiteres strategisches Ziel ist es, den Partnern zu ermöglichen Komplettsortimente für ihre Endkunden anzubieten.

Seit einiger Zeit verstärken Lieferpartner aus verschiedenen Bereichen wie zum Beispiel Büromaterialien oder Elektrotechnik das Angebot, weitere kommen stetig hinzu. Dies entspricht dem Zukunftsbild des E/D/E, das sich als Organisator und Betreiber von Netzwerken für marktrelevante Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs versteht. Frank Düringer: „Mit Hilfe unseres Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION sind wir große Schritte vorangegangen und haben einen Speed aufgenommen, den wir ohne diesen Change-Prozess nicht bekommen hätten.“ [kol]



Ansprechpartner:

Frank Düringer

E/D/E Teamleiter

Versorgungsnetzwerke/Industrieservice

+49 202 6096-1341

frank.dueringer@ede.de

Evolution

Interview mit Olaf Lingnau, Geschäftsführer der Blumenbecker Industribedarf GmbH

„Es geht nicht darum, Produkte zu verkaufen“

► Blumenbecker Industribedarf ist als das auf den PVH spezialisierte Tochterunternehmen ein Bestandteil der Blumenbecker-Gruppe, die weltweit unter anderem Schaltanlagen für den Maschinen- und Anlagenbau entwickelt, produziert und in Betrieb nimmt. Darüber hinaus ist es in der Produktion und herstellerunabhängigen Wartung von Kran-, Tür- und Toranlagen, elektrischen Maschinen, Motoren und Anlagen sowie Pumpen und Generatoren aktiv. Weitere Geschäftsfelder runden das Angebot des Industriedienstleisters ab. Olaf Lingnau, seit 2006 Geschäftsführer bei Blumenbecker Industribedarf, berichtet über die Vorteile der analytischen Herangehensweise im Zusammenspiel zwischen dem E/D/E, den Mitgliedsunternehmen und deren Kunden.



Olaf Lingnau (Foto: Blumenbecker)

PVH Magazin: Herr Lingnau, was macht aus Ihrer Sicht den Analytikansatz des E/D/E Fachbereichs Versorgungsnetzwerke/Industrieservice aus?

Olaf Lingnau: In unserer Branche gibt es diverse Möglichkeiten und Anbieter von E-Procurement-Systemen. Dabei gehen die Software-Anbieter eher mit einem systematischen Ansatz vor. Wir, damit meine ich die Mitglieder aus dem Fachkreis Industrieservice und das E/D/E Team Versorgungsnetzwerke/Industrieservice, punkten zusätzlich mit Warenkompetenz.

Der Analytikansatz ermöglicht eine genaue Analyse der Unternehmensprozesse unserer Kunden. Damit bieten wir einen deutlichen Mehrwert, der weit über dem Verkauf von Systemen liegt. Direkt zu Beginn haben wir dadurch einen rein beratenden Charakter mit der Zielsetzung, die Schwachstellen und Kosten-

treiber beim Kunden aufzudecken. Es geht dabei nicht darum, dem Kunden Produkte zu verkaufen. Wir treten mit dem Team von Herrn Düringer als Berater auf und werden auch so wahrgenommen. Und das zu einem definierten Preis nach Zeit und Aufwand.

Welche Vorteile sehen Sie dabei?

Der Kunde bekommt am Ende ein fertiges Konzept, das auf unseren Bausteinen und Möglichkeiten fußt. Wir gehen zunächst konzeptionell vor – somit grenzen wir uns von direkten Marktbegleitern ab. Der Umsatz mit den Produkten ist zu diesem Zeitpunkt nicht das Ziel, sondern das Ergebnis der Beratungsleistung. Die zusammengefasste Analyse bekommt der Kunde in Form eines Dossiers nach wenigen Tagen. Er muss sich dann möglicherweise notwendige Peripheriesysteme wie Ausgabeschränke genehmigen lassen, vielleicht auch für das Folgejahr budgetieren.

Analyse und Umsetzung beziehungsweise die Implementierung sind zwei Themen, die nicht zwingend zeitnah aufeinander folgen müssen.

Sie sprechen von Einsparpotenzialen, die das Beraterteam aufdeckt. Warum sollten die Unternehmen auch oder gerade jetzt in der Corona-Krise die Beratung in Anspruch nehmen?

C-Teile-Management und MRO-Beschaffung sind in vielen Unternehmen immer noch große Kostentreiber. Wenn nicht jetzt, wann dann habe ich die notwendige Zeit, um zukunftsfähige Strukturen zu schaffen? Und zwar solche, die nicht auf dem Individualwissen Einzelner beruhen, sondern auf unabhängigen und sinnvollen Prozessen, die ein Unternehmen entlasten. Es geht um Vorteile durch Kostenreduktion in der Prozessverschlanung und nicht um Cent-Optimierung am Artikel – das hilft den Unternehmen langfristig. [kol]

» Wir haben das Ziel,
Schwachstellen und Kostentreiber
beim Kunden aufzudecken «

EDE International: Markteinschätzung von Geschäftsführerin Annegret Franzen

Corona in Europa: die Auswirkungen der Pandemie auf den internationalen PVH

► Die Corona-Krise hat den europäischen Produktionsverbundhandel differenziert getroffen – es gibt Verlierer, aber auch Gewinner. Die Auswirkungen und die fortlaufende Entwicklung der Krise stellen sich in den einzelnen Staaten und je nach Branchen sehr unterschiedlich dar.

Annegret Franzen ist Geschäftsführerin der EDE International AG und für die Aktivitäten in 25 Ländern außerhalb Deutschlands verantwortlich. Die erfahrene Managerin zeichnet

ein differenziertes Bild der Situation im internationalen PVH.

PVH Magazin: Frau Franzen, im Frühjahr hoffte man auf eine schnelle Erholung nach dem Shutdown. Welche Länder konnten verlorenes Geschäft wieder aufholen?

Annegret Franzen: Österreich, die Schweiz und Belgien haben im März unmittelbar und mit konsequenten Maßnahmen auf den Ausbruch der Pandemie reagiert. Ein zügiger Shutdown brachte hier einen deutlichen Effekt in

Form einer Verringerung der Ansteckungszahlen, sodass eine relativ rasche Wiederaufnahme der wirtschaftlichen Aktivitäten möglich wurde. Im Frühjahr/Sommer sahen wir in diesen Ländern einen V-förmigen Verlauf mit einem schnellen Einbruch der Zahlen und ebenso zügigen Weg zurück. Die Umsätze erreichten dort im Sommer teilweise schon wieder das Vorjahresniveau oder lagen sogar darüber. Für den Herbst/Winter erwarten wir, dass weitere Länder eine positive Entwicklung nehmen.

Wie ist die Entwicklung in den anderen europäischen Staaten?

Eine Umsatzentwicklung mit einem U-förmigen beziehungsweise L-förmigen Verlauf sehen wir in den am meisten von der Pandemie betroffenen Ländern. Dazu zählen insbesondere die südeuropäischen Staaten wie Italien, Spanien und Frankreich, Luxemburg sowie Großbritannien. Hier erleben wir erhebliche und deutlich länger anhaltende Umsatzrückgänge. Signale für eine rasche Belebung bleiben zunächst aus. Erschwerend wirken die ausgedehnten Sommerferien in diesen Ländern, die urlaubsbedingten Betriebsferien wurden trotz der Krise annähernd wie immer durchgeführt. Damit sind in diesen Ländern bisher keine Aufholeffekte zu erkennen. Die Umsätze bewegen sich zwar noch unter dem Vorjahresniveau, liegen aber deutlich höher als im Frühjahr. In UK kommen die Brexit-Effekte erschwerend hinzu.

Wie reagierte der Markt auf gesamteuropäischer Ebene?

Die Auswirkungen der Pandemie trafen den europäischen Produktionsverbundhandel umgehend bereits im März und April mit voller Härte. Umsatzverluste ab der zweiten Märzhälfte von 30 Prozent bis zu 50 Prozent verdeutlichen die Dramatik. Der Mai fiel aufgrund erster Lockerungen und Wiedereröffnungen mit „nur“ 20 Prozent Minus dagegen etwas moderater aus. Die Sommermonate waren weitestgehend von recht guter Entwicklung teilweisen Aufholeffekten geprägt. Bezüglich der Sektoren zeigt sich eine Zweiteilung: Das Industriegeschäft ist stark betroffen. Dort gelten länger anhaltende Einbrüche von 30 bis 40 Prozent als neue Normalität. Das Baugeschäft hat sich zunächst erfreulich stabil gezeigt, hier bleibt die weitere Entwicklung abzuwarten.

EDE International hat diese Marktentwicklung im außerdeutschen PVH-Geschäft sowohl im



Annegret Franzen, Geschäftsführerin EDE International (Foto: E/D/E)

» Eine schnelle vollständige Erholung ist im europäischen Industriegeschäft nicht zu erwarten «

Lagergeschäft als auch im Streckengeschäft der Zentralregulierung gespürt. Im Lager war der Auftragsabbruch unmittelbar zu verzeichnen. So halbierte sich der Umsatz in den Wochen Ende März/Anfang April 2020. Die Auswirkungen auf die Zentralregulierung folgten etwas zeitverzögert. Zusätzlich haben wir in der aktuellen Situation mit massiven Wechselkurseffekten zu kämpfen.

Gibt es in dieser schwierigen Situation auch Gewinner?

Es gibt natürlich auch Unternehmen und Branchen, die durch die Corona-Pandemie gewonnen haben. Für bestimmte (Pandemie-)Artikel im Bereich Arbeitsschutz und Technischer Handel kannte die Nachfrage im Frühjahr keine Obergrenze. Gekauft wurde, was an Masken, Einmal-Handschuhen und anderen Hygiene- und Schutzartikeln verfügbar war. Das hat sich etwas normalisiert, ist aber auf einem hohen Niveau geblieben.

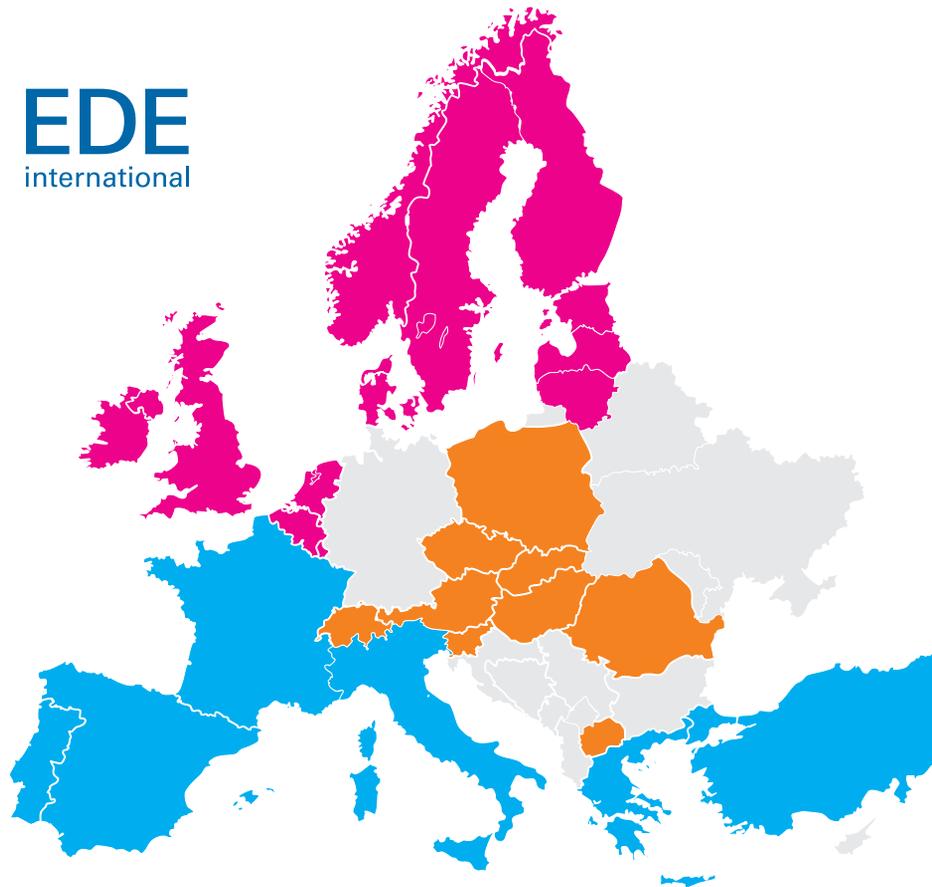
Außerdem haben einige Händler auch im Randbereich Garten, Renovieren, DIY profitiert. Die Baubranche zeigt sich europaweit noch recht robust, auch wenn die Prognosen nach über sechs Monaten Corona nicht mehr uneingeschränkt nach oben weisen. Branchen wie die Automobil- und Luftfahrtindustrie sowie der Maschinenbau sind stark betroffen, weshalb ein anhaltender Rückgang des Industriegeschäfts von vielen Seiten erwartet wird. Hier wird es voraussichtlich lange dauern, bis wir eine vollständige Erholung sehen können.

Wie entwickelte sich der E-Commerce in Europa?

Die Online-Aktivitäten erlebten einen gewaltigen Anstieg. Der Shutdown wirkte wie ein Katalysator für den E-Commerce im PVH – in Deutschland so wie auch in vielen europäischen Ländern (den Niederlanden, Frankreich und der Schweiz). Das damit einhergehende Endkundengeschäft stieg ebenfalls an und sorgte für eine deutliche Zunahme der Kleinteiligkeit der Bestellungen. Das E/D/E schreibt Rekordzahlen im Paketversand in Deutschland, wie auch im internationalen Geschäft.

Was erwarten Sie für die kommenden Monate?

Wenn wir auf die Prognosen der Wirtschaftsinstitute schauen, wird für die meisten europäischen Länder nach heutigem Stand eine Rezession mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung zwischen 6 und 11 Prozent erwartet (Eurozone minus 8,7 Prozent), bei deutlich erhöhten Insolvenzrisiken in den nächsten Monaten. Für das kommende Jahr sehen die Wirtschaftsinstitute einen deutlichen Aufschwung, der jedoch mit erwarteten 6,1 Prozent Wachstum in 2021 das Vorjahres-



Stark in Europa: das E/D/E mit den drei Vertriebsregionen:

■ Österreich, Schweiz, Ost-Europa ■ Süd-West-Europa ■ Nord-Europa und Benelux
(Abbildung: E/D/E)

minus nicht kompensieren können wird. Für das vierte Quartal deutet sich im europäischen PVH an, dass hier der Verlauf des Infektionsgeschehens entscheiden wird, ob die Entwicklung in den nächsten Monaten wieder Fahrt aufnimmt.

Wie bewerten Sie die nationalen Hilfsmaßnahmen?

In allen europäischen Ländern wurden unterschiedliche Krisen- und Konjunkturprogramme initiiert, um die Auswirkungen der Corona-Krise zu mildern. Die oftmals zu langsame und bürokratische Umsetzung der nationalen Maßnahmen verzögert die Auszahlungen und die notwendigen Liquiditätshilfen. Im Ergebnis kommt in zahlreichen Ländern die dringend benötigte Hilfe häufig nicht schnell genug bei den Unternehmen an. Vorbildlich reagierte hier die Schweiz, deren Programm dann auch als Vorbild für Deutschland diente.

Haben die zwischenzeitlichen Lockerungen Wirkung gezeigt?

Per Juni 2020 wurden in den meisten Ländern Europas Lockerungen beschlossen. Dazu zählten zunehmende Öffnungen von Geschäften und gesellschaftlichen Aktivitäten sowie Grenzöffnungen und eine wieder verstärkte Reisefreiheit. Die schrittweise Wiederaufnahme der

Vertriebs- und Außendiensttätigkeiten von Unternehmen konnte helfen, die richtigen Impulse zu setzen. Die zweite Infektionswelle, die wir aktuell in vielen Ländern Europas erleben, könnte jedoch zu erneuten drastischen Maßnahmen führen und die leicht positiven Entwicklungen wieder zurückwerfen. Bisher sind die Auswirkungen auf unsere Branche weniger deutlich, weil die Politik verstärkt auf lokale statt landesweite Maßnahmen setzt. Trotzdem wird das erneut hohe Infektionsgeschehen langfristige Auswirkungen auf die Wirtschaft in Europa haben. Fakt ist: Es ist weiterhin Vorsicht geboten, auch wenn das für viele Menschen zunehmend anstrengend wird und kulturell bedingt in Europa unterschiedlich gehandhabt wird. [svz]

Ansprechpartnerin:

Annegret Franzen

Geschäftsführerin
EDE International AG

+49 202 6096-80650

annegret.franzen@ede-international.com

DEWALT®

XR® BRUSHLESS

54V XR FLEX VOLT™

DIE NEUE GENERATION

JETZT NOCH MEHR POWER

NEU ENTWICKELTE HOCHLEISTUNGSMOTOREN MIT HÖHEREM KUPFERANTEIL UND STÄRKEREM PERMANENTMAGNETEN

EINSATZ LEISTUNGSFÄHIGERER, ELEKTRONISCHER MODULE

LEISTUNGSSTEIFERNDEN UPDATING DER ELEKTRONISCHEN SOFTWARE

+ 50 %

BIS NAHEZU 50 % HÖHERE ABGABELEISTUNG UND DAMIT ENTSPRECHEND STÄRKERES DREHMOMENT BZW. HÖHERER LEISTUNGSGRAD

STARK. HART. ZUVERLÄSSIG.



DCS389NT-XJ
54 VOLT AKKU-SÄBELSÄGE



DCG418NT-XJ
54 VOLT AKKU-WINKELSCHLEIFER
(125 mm)



DCS578NT-XJ
54 VOLT AKKU-HANDKREISSÄGE
(190 mm)



DCS579NT-XJ
54 VOLT AKKU-HANDKREISSÄGE
(190 mm) FÜR FÜHRUNGSSCHIENEN



DIE NEUEN SÄBELSÄGEBLÄTTER

Hartmetallbestückt für maximale Schnittleistungen in Gusseisen und Edelstahl

Lenox® erweitert seine Leistungsführerschaft mit der Einführung von LENOX® LAZER CT™ hartmetallbestückten Säbelsägeblättern für Gusseisen- und Edelstahl-Applikationen.

*vs 10 ZPZ Standard LENOX® Bi-Metall-Säbelsägeblätter beim Schneiden von Gusseisen und Armierungseisen.

LAZER CT™
UP TO **50X** LIFE*™



DEMOLITION CT™
UP TO **50X** LIFE*™



Aktualisierte Zahnformen erhöhen die Lebensdauer in nageldurchsetztem Holz.

*verglichen mit 6 ZPZ LENOX® Standard-Bi-Metall-Säbelsägeblättern beim Schneiden von nageldurchsetztem Holz.

LENOX® METALMAX™ TYP 41 TRENNSCHEIBE

LENOX® METALMAX™ ist die neue Alternative zu Schleifmittel-Trennscheiben. Die bahnbrechende Diamanttechnologie liefert überlegene Haltbarkeit, die Ihnen zu maximaler Arbeitseffizienz und zur Reduzierung der Kosten bei Ihren metallverarbeitenden Jobs verhilft.

1000+
SCHNEIDEN

30X LÄNGERES SCHEIBENLEBEN
(Diamant vs. Gebundene Schleifmittel)*



1000+ SCHNITTE

LENOX® METALMAX™ liefert 1000 oder mehr Schneidevorgänge ohne die Scheiben austauschen zu müssen. Damit halten sie 30 mal so lange wie gebundene Schleifmittel.

*Durchschnittliche Leistung der MetalMax™ gegenüber einer 115 x 1 mm Trennscheibe mit gebundenem Aluminiumoxid-Schleifmittel in 25 mm Rohr aus Kohlenstoffstahl.



TYP 41


ETRIS BANK

Wir unternehmen mit.

» Eine Antwort auf die Frage der Zukunftsfähigkeit liegt auch in der Digitalisierung und in zukunftsweisenden Innovationen «

Innovation und Digitalisierung sind strategische Ziele, die Investitionen erfordern. (Foto: iStock.com/Olivier Le Moal)

ETRIS BANK: Kreditprogramm im Rahmen der Digitalisierungsinitiative der NRW.BANK

Neue Förderbausteine

► Mit dem Programm Digitalisierung und Innovation bietet die NRW.BANK ein Kreditprogramm mit zwei Förderbausteinen an, die insbesondere im Mittelstand und in den freien Berufen Investitionen die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen unterstützen sollen: den Digitalisierungskredit und den Innovationskredit.

Das [Kreditprogramm](#) steht mit einem deutlich subventionierten Zinssatz Gründern und jungen Unternehmen unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Gründung sowie auch größeren Mittelständlern mit mehr als 500 Millionen Euro Umsatz pro Jahr zur Verfügung. Als akkreditierter Partner der NRW.BANK ist die [ETRIS BANK](#) in der Lage, ihren Kunden in NRW oder mit Niederlassungen in NRW diese neuen Förderbausteine direkt und ohne Drittbank anzubieten.

Der NRW.BANK Digitalisierungskredit

Förderfähig für die Erteilung des Digitalisierungskredites sind Investitionsvorhaben aus drei Bereichen:

- **Digitale Produktion und Verfahren**
wie die Integration von digitalen Kundenschnittstellen an das Produktionssystem oder eine Vernetzung der Ressourcenplanung (ERP-System) und der Produktionssysteme.
- **Digitale Produkte**
umfasst beispielsweise den Aufbau und die Verbesserung von digitalen Plattformen oder die Entwicklung vorausschauender Instandhaltungsanwendungen sowie produktbegleitende und/oder Anwendersteuerungssoftware.
- **Digitale Strategie und Organisation**
beinhaltet Vorhaben wie zum Beispiel die Entwicklung einer umfassenden Digitalisierungsstrategie, den Initialisierungsaufwand

für die Nutzung von Cloud-Technologien oder die Entwicklung und Implementierung eines IT-, Datensicherheits- und/oder Social-Media-Kommunikationskonzepts.

Zu den Maßnahmen mit Förderungscharakter zählen auch verschiedene digitale Serviceangebote des E/D/E wie ERPcloud360, Händler-Shopsysteme wie der Multishop und PIM as a Service (PIMaaS). Zudem fallen sowohl die Umsetzung von EDI-Anbindungsprojekten als auch die Realisierung von Schnittstellen zwischen ERP-, Shop- und PIM-Systemen darunter.

Der NRW.BANK Innovationskredit

Für den Innovationskredit werden solche Investitionsvorhaben als förderungswürdig angesehen, welche die Aufnahme neuer, technologisch fortschrittlicher Produkte oder Produktionsverfahren sowie deren wesentliche Verbesserung zum Ziel haben. Beispielhaft kommen hier Investitionen in Vorführanlagen oder den Bau von Demonstrationsanlagen,

betriebspezifische Anpassungsentwicklungen von Anlagen, Lizenzerwerbe oder extern erworbene Beratungsdienstleistungen zum Tragen. Vorteile: Der Kapitalbedarf kann zu 100 Prozent finanziert werden und eine optionale 50-prozentige Haftungsfreistellung eröffnet den Unternehmen weitere Finanzierungsspielräume.

Uwe Müller, Sprecher der Geschäftsführung der ETRIS BANK: „Die ETRIS BANK ist sehr viel mehr als nur digital – als Unternehmerbank kümmern wir uns um unsere Kunden stets persönlich und nah. Gleichwohl sehen wir uns auch als Treiber der Digitalisierung im Umfeld von Zentralregulierung und Förderungsmanagement, denn eine Antwort auf die zentrale Frage der wirtschaftlichen und technologischen Zukunftsfähigkeit unserer Kunden liegt auch in der Digitalisierung und in zukunftsweisenden Innovationen. Mit den Programmen der NRW.BANK bieten wir unseren Kunden dabei die adäquate und passgenaue Unterstützung.“

Ausführliche Informationen zu den neuen Förderprogrammen erhalten Sie direkt auf der Website der NRW.BANK oder bei einem der Firmenkundenbetreuer der ETRIS BANK. [\[svz\]](#)

Digitalisierungskredit: befristetes Angebot

Im Zusammenhang mit der Coronapandemie wird eine Sondervariante des Digitalisierungskredits – befristet zum 31. Dezember 2020 – mit 80-prozentiger Haftungsfreistellung angeboten.

Ansprechpartner:

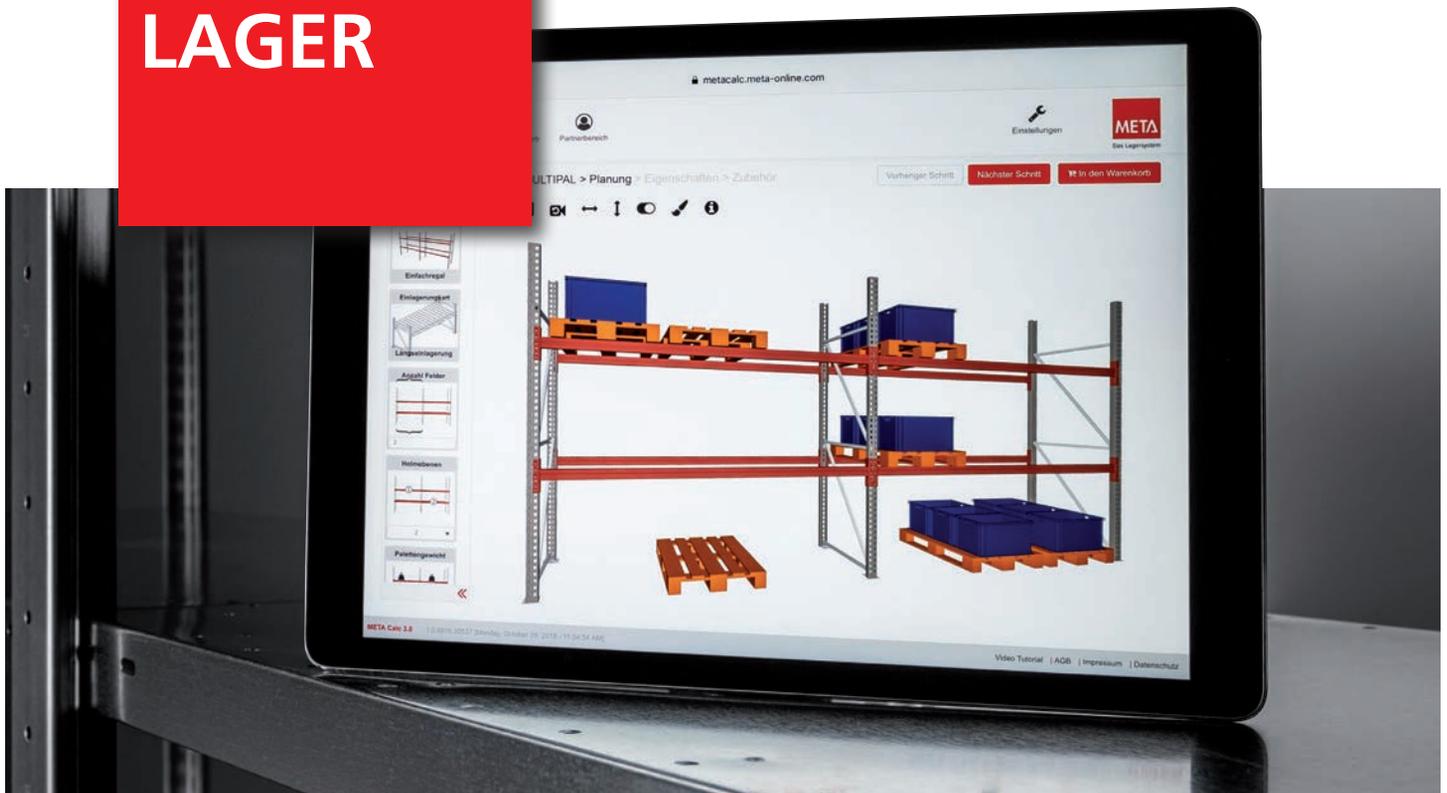
Peter Steffen

Teamleiter Firmenkundenbetreuung
ETRIS BANK

+49 202 6096-1531

peter.steffen@etrisbank.de

META FÜR IHR LAGER



**META Calc – mit wenigen Klicks zum passenden Regalsystem
Konfigurieren und bestellen Sie online Ihre META-Regale**



- Schnelle, einfache und fehlerfreie Online-Konfiguration der META-Regalsysteme
- Detaillierte Konfiguration inkl. Zubehör in einer hochauflösenden 3D-Ansicht
- Direkte Preisanzeige des META-Verkaufspreises sowie Ihrer individuellen Konditionen inkl. Bestpreisfindung
- Angaben zu Maßen und Gewichten, wie z. B. Fachhöhe und Fachlast
- Einfache Berechnung der Montagekosten
- Eingabe von Kommissionsdaten zur direkten Verarbeitung
- Erstellung von individuellen PDF-Angeboten

... und viele weitere Vorteile

ETRIS BANK: Dr. Dirk Thiel neu in der Verantwortung

Managementteam komplettiert

► Die ETRIS BANK hat im Rahmen ihrer Neuorganisation zum 1. September 2020 ihr Managementteam verstärkt. Die erweiterte Führungsstruktur wurde im April 2020 durch den Zugang von Uwe Müller als neuem Sprecher der Geschäftsführung eingeleitet. Mit Dr. Dirk Thiel ist die angestrebte Neuaufstellung personell nun abgeschlossen.

Zum 1. September 2020 hat Dr. Dirk Thiel (54), zunächst als Generalbevollmächtigter, die Verantwortung für die Geschäfts- und Aufgabenbereiche Bankorganisation und IT, Rechnungswesen, Risikocontrolling sowie Marktfolge Kredit übernommen. Eine Berufung zum Geschäftsführer der ETRIS BANK wird in Abstimmung mit der BaFin im Laufe des nächsten Jahres angestrebt.

Dr. Dirk Thiel verfügt über langjährige Erfahrung im Kreditgeschäft, im Finanz-, Kosten- und Risikomanagement sowie in der Organi-

sations- und Prozessoptimierung. Er war unter anderem bei der Creditreform Rating AG als Mitglied der Geschäftsführung tätig, bevor er acht Jahre als Geschäftsführer bei einer europäischen Ratingagentur für Bonitätsbeurteilungen Verantwortung trug. Zuletzt war er als Mitglied der Geschäftsleitung bei der GLS Gemeinschaftsbank in einem sehr expansiven Umfeld für die Gesamtbanksteuerung, das Rechnungswesen und die Marktfolge Kredit verantwortlich.

Die Geschäftsführung und der Aufsichtsrat der ETRIS BANK sind davon überzeugt, mit der Erweiterung des Managementteams und durch den Zugang von Dr. Dirk Thiel wesentliche Weichen für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Finanzdienstleisters gestellt zu haben.

Uwe Müller: „Wir sind stolz, mit Herrn Dr. Thiel eine wertvolle Führungspersönlichkeit im Managementteam der ETRIS BANK begrüßen

zu dürfen. Mit Herrn Dr. Thiel vervollständigen wir unsere angestrebte personelle Aufstellung in der Führung der ETRIS BANK, sodass wir unseren begonnenen Wachstumspfad jetzt noch konsequenter verfolgen können. Der Markt bietet der ETRIS BANK mit ihrem attraktiven Leistungsportfolio ein großes Zukunftspotenzial.“

Mit Uwe Müller als Sprecher der Geschäftsführung und Dr. Dirk Thiel sowie den langjährigen Geschäftsführern der ETRIS BANK Martin Beckmüller und Christoph Feil steht jetzt eine kompetente funktional ausdifferenzierte Führungsmannschaft an der Spitze des Bankhauses. [svz]



» Ich freue mich darauf, als Teil dieses Managementteams gemeinsam das enorme Potenzial der ETRIS BANK zu erschließen «

Dr. Dirk Thiel (Foto: E/D/E)

SALVADITA ist ab sofort verfügbar!



Sichere Türen immer und überall



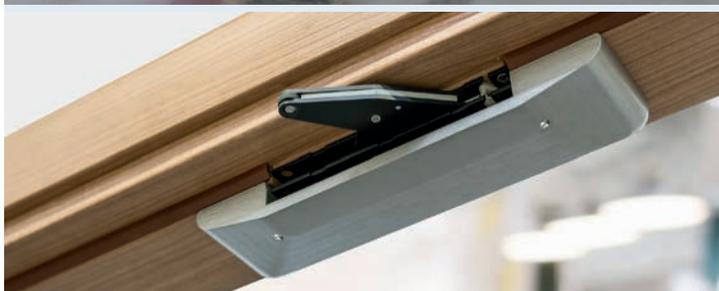
SALVADITA® Fingerschutzsystem

Der neue und patentierte **Fingerschutz für Türen** in Schulen, Kindergärten und für zu Hause.

SALVADITA® sperrt sofort die Tür im Fall eines kraftvollen Zuschlagens.

- schützt die Finger bei heftigem Schließen der Tür
- wird nur bei heftigem Schließen der Tür aktiviert
- geprüfte Haltbarkeit

Die Royal Society for Prevention of Accidents (RoSPA) berichtete, dass in Großbritannien jedes Jahr 30.000 Kinder ihre Finger in Türen einklemmen. Bei mehr als 1.500 dieser Kinder hat das eine Operation zur Folge, bei jedem sechsten sogar eine Amputation.



Für Stahltüren | Schwingtüren | Holztüren | Aluminiumtüren | Kunststofftüren



ELTON B.V.

Zweigniederlassung Bremen

An der Autobahn 35a | 28876 Oyten | Deutschland

Tel. +49 (0) 4207 / 79 34 | Fax +49 (0) 4207 / 76 60

ellen@elton-bv.de

Arbeitsschutz: Wie E/D/E Mitglied Bühning & Joswig den PSA-Markt während der Corona-Pandemie einschätzt

PSA-Produkte im Fokus

► Atemschutzprodukte, Desinfektionsmittel, Einweghandschuhe und Schutzanzüge waren gefragt wie noch nie zuvor. Nachdem Ron Blöcker vom E/D/E Vertragslieferanten ASATEX in der vorherigen Ausgabe einen Markteinblick aus seiner Sicht gewährt hat, beleuchten wir nun die Händlerseite. Wie sich der Markt für PSA-Produkte zu Corona-Zeiten verhält, berichtet Dirk Joswig, Geschäftsführer des langjährigen E/D/E Mitglieds [Bühning & Joswig](#).

PVH Magazin: Herr Joswig, wie hat Ihr Unternehmen die verstärkte Nachfrage nach Pandemie-Artikeln aufgrund der Corona-Krise gehandhabt?

Dirk Joswig: Wir haben frühzeitig alle Produkte zur Pandemie-Bekämpfung aufgekauft. Für uns war direkt klar: jetzt kaufen, denn später wird es schwieriger werden, Artikel zu beschaffen. Wir haben deshalb direkt große Mengen von der Industrie geordert, bei Händlerkollegen gekauft und teilweise zu Beginn der Corona-Krise übertriebene Preise bezahlt. Das wurde belohnt, indem wir sehr lange lieferfähig waren.

Die Kollegen aus dem E/D/E Fachbereich Arbeitsschutz berichten ebenfalls von einem dynamisch veränderten PSA-Markt. Wie hat Sie das E/D/E in dieser außergewöhnlichen Situation unterstützt?

Wäre das E/D/E nicht so gut aufgestellt, hätten wir unsere Kunden nicht beliefern können. Wir haben große Mengen an Schutzprodukten vom eLC Lager bezogen. Natürlich war die benötigte Ware auch im E/D/E nicht während der gesamten Zeit verfügbar, denn es gab weltweite Lieferengpässe, Produktionsverschiebungen und teilweise -stilllegungen. Das hat früher oder später jedes Unternehmen getroffen.

Sie sprechen das Lieferverhalten an – wie haben sich aus Ihrer Sicht die Lieferanten in dieser Zeit geschlagen?

Das kann man nicht allgemeingültig beantworten. Auch die Lieferanten-seite stand vor unvorhersehbaren Herausforderungen. Dadurch wurden bestehende Verträge mit uns Händlern und vereinbarte Lieferbedingungen teilweise nicht eingehalten, was für uns zur Folge hatte, dass auch wir unsere Kunden temporär nicht vollumfänglich beliefern konnten.

Wie verhält sich der Markt für PSA-Produkte aktuell?

Die Nachfrage nach Pandemie-relevanten PSA-Produkten ist nach wie vor vorhanden. Aktuell ist der Markt mit sogenannten Community-Masken, wie zum Beispiel Stoffmasken, überschwemmt. Der Bedarf an FFP-Masken ist nach wie vor extrem hoch, da diese nicht nur für herkömmliche Einsatzzwecke genutzt werden, sondern auch bei Privatpersonen gefragt sind.

Und: Wir Händler müssen verstärkt auf Fälschungen und falsch zertifizierte Produkte achten. Es gibt immer jemanden, der sich in solchen Ausnahmesituationen schnell bereichern möchte – da ist Vorsicht geboten.

Wenn Sie einen Blick in die Glaskugel wagen: Was sind Ihre Prognosen für die Entwicklung des PSA-Markts in der Zukunft?

Es wäre schön, wenn ich das könnte. Die Entwicklungen hängen stark von dem weiteren Verlauf der Corona-Pandemie ab. Durch die aktuell steigenden Infektionszahlen wird die Nachfrage nach PSA-Produkten nicht nur in Deutschland, sondern weltweit steigen. [kol]



Dirk Joswig (Foto: E/D/E)

Blick ins E/D/E

Von nahezu allen Händlern im Bereich Arbeitsschutz hört man, dass sie in den vergangenen Monaten früher oder später Lieferengpässe im PSA-Bereich hatten. Sebastian Mensing, Teamleiter Arbeitsschutz im E/D/E, hat die außergewöhnliche Phase hautnah mitbekommen: „Wir beobachten einen sich mit zunehmender Geschwindigkeit verändernden PSA-Markt. Unsere guten Kontakte zu Herstellern und eine eigene Beschaffung haben dazu geführt, dass wir auch in der Corona-Hochzeit lange lieferfähig waren. Jedoch sorgt eine extreme Nachfrage auch bei uns für Engpässe, die wir sukzessive abarbeiten. Mit Extranet-Beiträgen und verschiedenen Aktionen haben wir unsere Mitglieder schnell auf wieder verfügbare Ware aufmerksam gemacht. Wir im E/D/E setzen weiterhin auf Qualität und die Einhaltung der PSA-Verordnung.“

Pax Tower



ZARGES

**BG BAU
GEFÖRDERT**

Jetzt Aktionspreis bei Ihrem
EDE Fachhändler sichern.

PaxTower

Schnell aufbauen. Robust stehen. Sicher arbeiten.

NEU

www.zarges.de/paxtower



workflinx Dokuneo – das intelligente Dokumentenmanagement

Das komplette Büro in einer App: Das neue workflinx Dokuneo ist mehr als ein Dokumenten-Managementsystem. Mit der Anwendung lassen sich Akten, Vorgänge, Dokumente, Dateien, Adressen und mehr unkompliziert und sicher verwalten – für mehr Effizienz und Übersichtlichkeit. E/D/E Händler können mit dieser Innovation ihre Prozesse optimieren und Arbeitsschritte erheblich vereinfachen. Alle relevanten Unterlagen werden gescannt und stehen über das Programm in digitaler Form und zur dauerhaften Archivierung zur Verfügung.

„Das effiziente Arbeiten im Team wird damit ebenso vereinfacht wie das Anlegen ganzheitlicher und umfassender Akten, beispielsweise zu Kunden und ihren Projekten“, sagt Vanessa Weber (Firma Werkzeug Weber, Aschaffenburg), Mitgründerin des PVH FUTURE LAB: „Auch das Anlegen persönlicher Aufgaben, Erinnerungen und Wiedervorlagen ist direkt in workflinx Dokuneo integriert.“

Besonders smart ist die Suchfunktion, die das freie Eingeben von Suchbegriffen erlaubt – und passende Treffer aus allen Akten anzeigt.

Eine vorgeschaltete, umständliche Auswahl, in welcher Akte, welcher Klasse oder in welchem Feld gesucht werden soll, entfällt somit.

Mobiles Arbeiten wird deutlich einfacher und effizienter. Ob per Clientanwendung, Web-Browser, Tablet- oder Smartphone-App, die verschiedenen Funktionen sind bereits im Standard integriert. Ein Dokument im Büro beginnen und im Homeoffice weiterbearbeiten? Auch das ist problemlos möglich. Gleichzeitig schützt eine Vielzahl an Mechanismen die gespeicherten Daten. „Die Trennung von Anwendung und Datenbank garantiert, dass unbefugte Benutzer keinen Zugriff erhalten“, betont Vanessa Weber. Ausgefeilte Protokollierungsfunktionen machen Änderungen nachvollziehbar und prüfbar – für ein Höchstmaß an Sicherheit.

Innovationen aus dem PVH FUTURE LAB

flixx-Familie wächst fix weiter

► **Lösungen für die Anforderungen von morgen – schon heute verfügbar. Die PVH FUTURE LAB GmbH ist die Ideenschmiede, die neue, insbesondere digitale Geschäftspotenziale für den PVH frühzeitig erkennt und dazu passende Produktkonzepte entwickelt. Aktuell kommen zahlreiche Neuheiten aus dem Innovationslabor.**

Bezeichnungen wie techflinx, workflinx oder selfflinx machen es auf den ersten Blick deutlich: Die einzelnen Bereiche lösen mit ihren jeweiligen Produkten spezifische Anforderungen und ergeben gleichzeitig eine übergreifende, vielfältige „flixx“-Familie. „Perspektivisch ist es unsere Zielsetzung, einen umfassenden Store mit unterschiedlichsten Produk-



workflinx CatchTalents – Recruiting auf smarte Weise

Mit workflinx Catch Talents bietet das PVH FUTURE LAB eine Recruitinglösung, die mit Hilfe Künstlicher Intelligenz zu passenden Bewerbern führt. „Unternehmen können auf diese Weise ihren Bewerbungsprozess digitalisieren und zielgerichteter organisieren“, erläutert Christina Fendt (Firma Eisen Fendt, Marktobendorf), Mitgründerin des PVH FUTURE LAB. Durch einen Automatismus werden Stellenanzeigen sogar in ausgewählten Stellenbörsen, sozialen Medien und Suchmaschinen optimal platziert. Erste E/D/E Mitglieder nutzen die Lösung bereits mit Erfolg.



selfflinx – erfolgreicher und zielgerichteter verkaufen

Der Bereich selfflinx wurde um neue Module erweitert. Neben selfflinx Recommendations (KI-gestützte, kundenspezifische Kaufempfehlungen) wurden selfflinx Expected Orders (fällige Artikel) und selfflinx Customer Protection (Verhinderung von Kundenabwanderung) entwickelt und stehen ab sofort allen E/D/E Händlern zur Verfügung. „selfflinx ermittelt einerseits kundenspezifische Kaufempfehlungen und spielt diese auf Angeboten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen, Rechnungen, an der Theke, direkt im Vertrieb oder automatisch im Online-Shop aus“, führt Karl Grohe (Firma P. Grohe, Bruneck), Mitgründer des PVH FUTURE LAB, aus: „Ebenso unterstützt selfflinx dabei, fällige Artikel zu ermitteln sowie gefährdete Kunden frühzeitig zu identifizieren und Gegenmaßnahmen zu ergreifen.“ selfflinx Recommendations steht bereits im Appstore des E/D/E Multishop zur Verfügung. Weiterführende Informationen finden Interessierte unter <https://tinyurl.com/selfflinx>.



Jetzt den Videobeitrag zu diesem Artikel in der PVH Magazin App oder online unter pvhm.ede.de ansehen

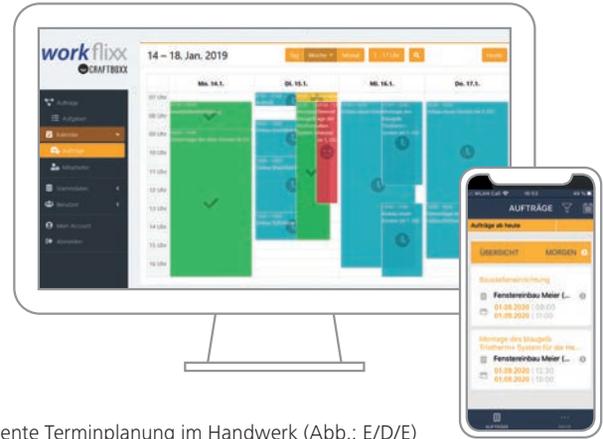


workflixx craftboxx – und das Geschäft läuft

Aktuelle Arbeitsaufträge, Materiallisten, Kundendaten, Zeiterfassung und die laufende Terminplanung: Mit workflixx craftboxx haben Handwerksbetriebe alles jederzeit und überall im Blick. Die App ermöglicht den einfachen und effizienten Einstieg in die Digitalisierung der täglichen Abläufe im Handwerk. Mitarbeiter, Fahrzeuge und Werkzeuge lassen sich schnell und effizient einteilen. Die Kolonnenplanung und der Übersichtsplan schaffen Transparenz für alle Beteiligten.

Die Informationen sind übersichtlich und auf jedem Gerät abrufbar, am Desktoprechner im Büro genauso wie auf mobilen Endgeräten unterwegs. Dafür steht die bedienungsfreundliche App in Versionen für iOS und Android zur Verfügung. Mit workflixx craftboxx können Handwerker – egal ob Familienbetrieb oder Großunternehmen – effizienter arbeiten und sich professionell organisieren. „Das bedeutet weniger administrativen Aufwand und umso mehr Zeit für das eigentliche Kerngeschäft sowie für die Betreuung der Kunden“, unterstreicht Thilo Brocksch, ebenfalls Mitgründer und Geschäftsführer des PVH FUTURE LAB. Die cloudbasierte Technologie bleibt mit regelmäßigen Sicherheits- und Funktionsupdates stets auf dem neuesten Stand. Mit workflixx craftboxx können sich E/D/E Händler zum Zukunfts-

thema Digitalisierung bei ihren Kunden aus dem Handwerk positionieren und ein attraktives Zusatzgeschäft mit einem gleichzeitigen Imagegewinn verknüpfen. Sie profitieren dabei von einem attraktiven Provisionsmodell, Aufwand für Support entsteht nicht.



Effiziente Terminplanung im Handwerk (Abb.: E/D/E)

ten und Applikationen für den PVH bereitstellen zu können: unseren flixxstore“, erläutert Frederik Diergarten, einer der Gründer und Geschäftsführer der PVH FUTURE LAB GmbH. „Auch in Zukunft wird die flixx-Familie laufend weiteren Zuwachs erhalten.“ Auf diesen Seiten gibt es aktuelle Neuheiten und bewährte Erfolgslösungen im Überblick. [os]

Ansprechpartner:

Thilo Brocksch

Frederik Diergarten

Geschäftsführer
PVH FUTURE LAB GmbH

Geschäftsführer
PVH FUTURE LAB GmbH

+49 202 6096-228
thilo.brocksch@pvhfuturereab.com

+49 202 6096-654
frederik.diergarten@pvhfuturereab.com



techflixx BodyTempScan – Fiebermessung auf Distanz

Fieber ist oftmals eine Begleiterscheinung bei einer Corona-Infektion. Genau hier setzt das neue Systemangebot techflixx BodyTempScan des PVH FUTURE LAB an: Es erkennt Fieber beziehungsweise erhöhte Körpertemperatur auf zwei Meter Entfernung bei bis zu fünf Personen gleichzeitig.

Dieses neue Produkt nutzt einerseits eine hochentwickelte Kamera-/Sensoreinheit, andererseits kommt eine KI-basierte Software zum Einsatz. Das System findet automatisch die korrekte Stelle im Gesicht für die optimale Messung und erkennt darüber hinaus, ob die Person eine Maske trägt. Weitere Informationen zu techflixx BodyTempScan finden Sie auf der nachfolgenden Seite in diesem PVH Magazin.



Rapid3D – die Lösung für industriellen 3D-Druck

Ein zukunftsweisendes Geschäftsmodell hat das PVH FUTURE LAB auch zum Thema Additive Fertigung realisiert. Über 30 E/D/E Händler nutzen bereits Rapid3D als Lizenznehmer. „Mit der aktuellen Plattform 2.0 wurde die Anwendungsfreundlichkeit nochmals verbessert“, schildert Norman Koerschulte (Firma Koerschulte, Lüdenscheid), Mitgründer des PVH FUTURE LAB. Aktuelles Highlight: Über einen Marktplatz können Händler individuelle Angebote für ihre Kunden aus dem gesamten 3D-Drucknetzwerk erhalten. „Der Aufwand bei der Angebots-einholung wird damit erheblich reduziert“, ergänzt Koerschulte. Zur Umsetzung von 3D-Druckprojekten stehen bereits 34 Materialien und neun Verfahren zur Verfügung. Stammkunden haben zudem die Möglichkeit, bequem auf Rechnung zu ordern.



Intelligente Lösung zur Körpertemperaturmessung

PVH FUTURE LAB: stark nachgefragte Lösung zum Gesundheitsschutz

techflixx BodyTempScan – kontaktlos Fieber messen per KI

► Abstand wahren und Hygieneregeln einhalten – das ist zu einer Selbstverständlichkeit geworden. Zum vorbeugenden Gesundheitsschutz gehört es, mögliche Risiken am Arbeitsplatz sowie in Bereichen mit viel Publikumsverkehr frühzeitig zu erkennen.

„Fieber ist ein leicht zu kontrollierender und aussagekräftiger Parameter“, erklärt Andreas Schröter, Firma HUG, Ergolding, Mitgründer des PVH FUTURE LAB: „Bei neun von zehn Infektionsfällen stellt Fieber ein klares Warnsignal dar.“ Deshalb bietet das PVH FUTURE LAB seit Anfang August techflixx BodyTempScan an – eine vielseitig nutzbare Lösung für die kontaktlose Fiebermessung auf Distanz. Die Geschwindigkeit der Markteinführung sowie die Einsatzfertigkeit des gesamten Produkt- und Vertriebssystems ist sicherlich wieder ein typisches Merkmal dieses neuen Leistungsbausteins des PVH FUTURE LAB. „Dutzende E/D/E Mitglieder haben unsere Live-Webmeetings genutzt, um sich interaktiv mit dem

neuen Produkt vertraut zu machen“, erklärt Thilo Brocksch, ebenfalls Mitgründer und Geschäftsführer des PVH FUTURE LAB, und fährt fort: „Und so konnten in den ersten Wochen bereits um die 50 Systeme für die unterschiedlichsten Kunden ausgeliefert werden, wie beispielsweise an Zahnkliniken, Banken, Industrie- und Handelsunternehmen.“

Das System kann gleichzeitig bis zu fünf Personen detektieren und sowohl bei Fieber oder auch bei Personen ohne Mund-Nasen-Schutz einen Alarm auslösen – nach Wahl entweder still oder auch akustisch an das eigene Personal. Ebenso erhält die betroffene Person direkt eine Rückinformation. Die Produktneuheit basiert auf einer hochentwickelten Kamera-/Sensoreinheit sowie einer Software, die mit Hilfe Künstlicher Intelligenz eine sekundenschnelle Gesichtsidentifikation und automatisierte Distanz- sowie Fiebermessung ermöglicht. Das System erfüllt selbstverständlich die relevanten Datenschutzvorgaben (DSGVO/GDPR) und speichert keinerlei Mess- oder Gesichtsdaten.

Aufgrund des Hausrechts kann techflixx BodyTempScan zur Besucher-Zutrittskontrolle eingesetzt werden. Die Einsatzgebiete sind vielfältig: Firmengebäude, öffentliche Einrichtungen, Veranstaltungsräumlichkeiten, Handel und Gastronomie zählen ebenso dazu wie Kindergärten, Schulen und Universitäten. „Sowohl für Besucher als auch für die eigenen Mitarbeiter bedeutet das ein erhebliches Plus an Sicherheit“, unterstreicht Schröter.

E/D/E Händler werden beim Vertrieb mit einer Präsentation für Endkunden und vielfältigen Verkaufsunterlagen unterstützt. Smart: Die Präsentation wird mit dem Händler-Logo und den Kontaktdaten vorbereitet und kann kartellrechtskonform durch die Händler angepasst werden. Mit techflixx BodyTempScan

» Für Besucher und eigene Mitarbeiter ein erhebliches Plus an Sicherheit «

eröffnet sich das Potenzial, zahlreiche neue Kundengruppen zu erschließen. Praktisch: Über ein digitales Formular haben Händler die Möglichkeit, Kundenbestellungen direkt digital zu übermitteln. Weiterführende Informationen finden Interessierte unter <https://tinyurl.com/techflixx-BodyTempScan>. [os]



Jetzt den Videobeitrag zu diesem Artikel in der PVH Magazin App oder online unter pvhm.ede.de ansehen

Ansprechpartner:

Thilo Brocksch

Geschäftsführer
PVH FUTURE LAB GmbH

+49 202 6096-228
thilo.brocksch@pvhfuturereab.com

Frederik Diergarten

Geschäftsführer
PVH FUTURE LAB GmbH

+49 202 6096-654
frederik.diergarten@pvhfuturereab.com



Fiebermessung auf Distanz (Fotos: PVH FUTURE LAB)

Bunt ist das neue Grau!



Leistungsstarke **TPE-Räder** (Thermoplastische Elastomere) bieten herausragende Eigenschaften für fast alle Einsatzbereiche. Ein Beispiel aus über 12.000 Produkten.



Jetzt Katalog
anfordern!

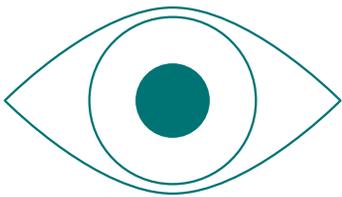
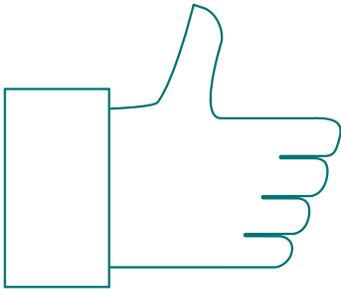
Apparaterollen
Kunststoffrollen
Schwerlastrollen
Kompaktrollen
Möbelrollen
Transportrollen
Edelstahlrollen
Transporthilfen
Fördertechnik



BS ROLLEN[®]
we are moving everything

eCommerce Services: Mehr Transparenz in der Entwicklungsplanung des Multishops

Kommentieren, abstimmen, mitgestalten



Multishop: kommentieren, abstimmen und beobachten ausdrücklich erwünscht (Abbildung: E/D/E)

► Die Entwicklungsplanung des **Multishops** wird interaktiv: Mitglieder erhalten noch mehr Möglichkeiten zur Mitsprache. Gemeinsam mit allen Shop-Betreibern soll die Plattform so zum Nutzen aller weiterentwickelt werden.

Das Team eCommerce Services des E/D/E gewährt tiefe Einblicke in seine tägliche Arbeit: Zukünftig erhalten Multishop-Nutzer Einsicht in die Entwicklungsvorschläge der gesamten Community und können diese sogar aktiv mitgestalten. Ziel ist es, mehr Transparenz zu schaffen, Entwicklungsressourcen optimal zu nutzen und die Plattform gemeinsam weiterzuentwickeln.

Der neue Prozess erlaubt es Multishop-Betreibern, ausgewählte Anforderungen per Kommentar-, Abstimmungs- oder Beobachtungsfunktion zu priorisieren. „Dazu haben wir in Jira Software, unserem Planungstool für die Multishop-Entwicklung, einen neuen Bereich geschaffen. Die Entwicklungsvorschläge werden weiterhin über den Servicedesk eingereicht, bevor sie dort für alle zur Einsicht freigegeben werden“, erklärt Klaus Weskamp, E/D/E Teamleiter eCommerce Services. Nutzer können dann Feedback geben und so an der Entwicklungsplanung des Multishops teilhaben. „Je mehr Mitglieder sich zu einem Vorschlag einbringen, desto höher wird seine Relevanz eingestuft“, so Weskamp weiter. Die Nutzer haben die Möglichkeit, abzustimmen, zu kommentieren oder zu beobachten. Durch die Beobachtungsfunktion bleibt der Nutzer über

alle Neuerungen zu der jeweiligen Anforderung auf dem Laufenden. Strategische, rechtliche oder organisatorische Themen bleiben von dem neuen System unberührt. Sie sind absolut notwendig und fließen als sogenannte Fastlane-Tickets automatisch in die Entwicklungsplanung ein.

Engere Zusammenarbeit zum Nutzen aller

Diese neue Herangehensweise schafft deutlich mehr Transparenz. „Die engere Zusammenarbeit mit den Mitgliedern ermöglicht es uns, die Plattform zum größtmöglichen Nutzen aller User weiterzuentwickeln. Mit dem Anwenderwissen können wir unser Angebot noch genauer auf die Bedürfnisse der Shop-Betreiber, aber vor allem auf die ihrer Kunden zuschneiden“, erklärt Klaus Weskamp. Darüber hinaus identifiziert das System potenzielle Beta-Tester, die geplante Leistungsverbesserungen schon vor Veröffentlichung erhalten und so aktiv an der Entwicklung mitwirken können.

Weiterführende Informationen inklusive Anwendungsbeispielen hält das Team eCommerce Services in seinem neuesten Webcast unter <https://bit.ly/3j3kyVv> bereit. [t]



Jetzt den Videobeitrag zu diesem Artikel in der PVH Magazin App oder online unter pvhm.ede.de ansehen

Der Multishop ist auf dem neuesten Stand

Anlässlich der jüngsten Urteile zum Einsatz von Cookies hat das Team eCommerce Services umgehend reagiert. Das überarbeitete Datenschutz-Plugin des Multishops steht Betreibern bereits zur Verfügung. Ebenfalls unbesorgt dürfen Nutzer hinsichtlich der Senkung der Mehrwertsteuer infolge der Corona-Pandemie sein. Sowohl bereits installierte als auch für Neuinstallationen zur Verfügung stehende Datensätze wurden für alle Mitglieder entsprechend angepasst, sodass korrekte Preisanzeigen über den E/D/E Multishop jederzeit gewährleistet sind.

Ansprechpartner:

Klaus Weskamp

E/D/E Teamleiter
eCommerce Services

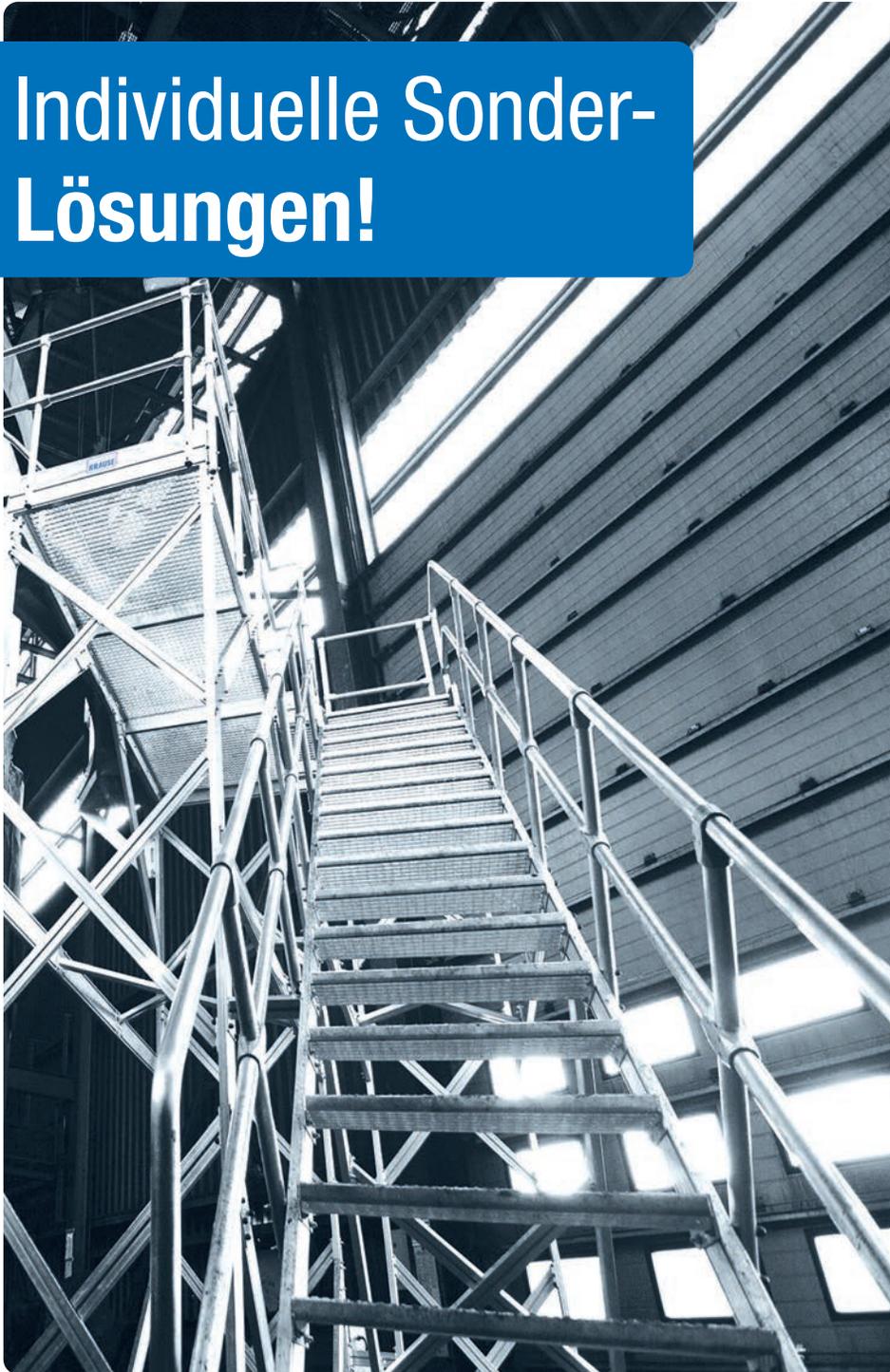
+49 202 6096-6961
klaus.weskamp@ede.de



Steig- und GerüstSysteme

Perfekte Lösungen für professionelle Anwender!

Individuelle Sonder-
Lösungen!



TRBS-
Lösungen!

TRBS
2121-2:2018

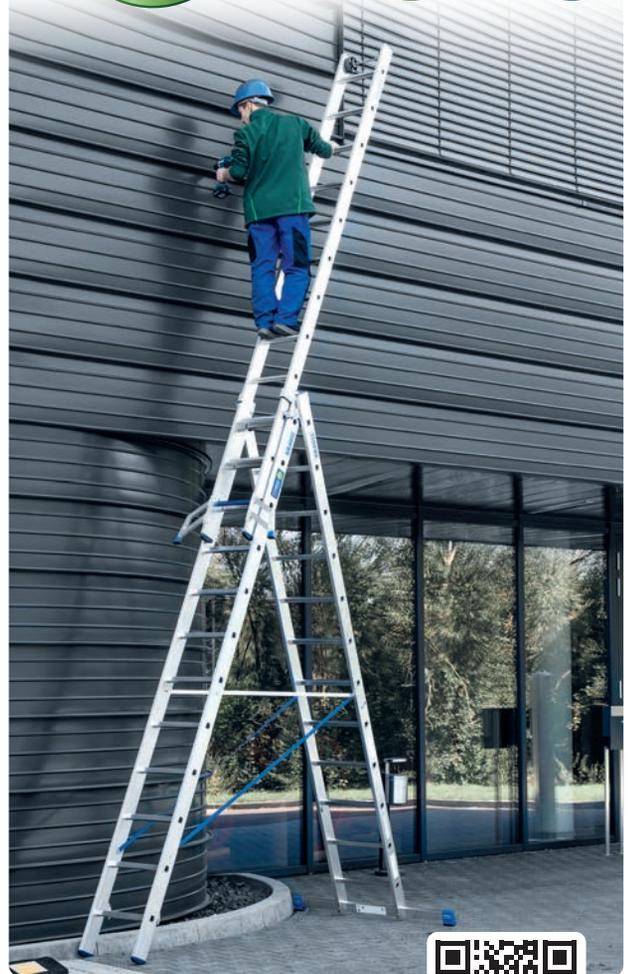


Einzigartige
Stufen/Sprossen
Kombination

Verkehrsweg



Arbeitsplatz

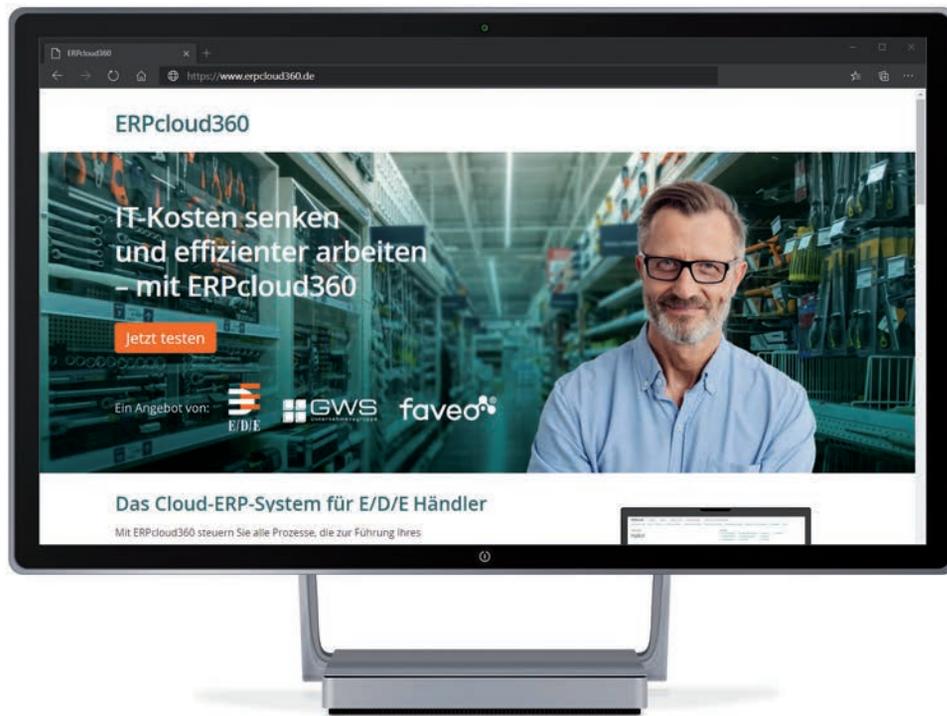


KRAUSE-Werk GmbH & Co. KG

www.krause-systems.de/pvh



QUALITY
Since 1900



ERPcloud360 eignet sich für Unternehmen jeder Größe. (Foto: GWS)

Digitale Services: Vernetzt mit ERPcloud360

Digitalisierung nutzen, auf Kernprozesse fokussieren, Kosten sparen

► Seit 2019 bietet das E/D/E neben seiner bestehenden PIM-Cloud-Lösung auch ein cloudbasiertes ERP-System an. Die ERPcloud360 ermöglicht Mitgliedsunternehmen, Kosten nachhaltig zu reduzieren und größtmöglichen Nutzen aus der Digitalisierung zu ziehen. Darüber, wie das funktioniert und welche zusätzlichen Vorteile sich für Unternehmen ergeben, informiert demnächst das neue Online-Angebot des E/D/E Kooperationspartners faveo unter www.erpcloud360.de. Online-Seminare und fachliche E-Books runden den Web-Auftritt ab.

ERPcloud360 ist in Zusammenarbeit mit dem langjährigen, strategischen Partner des E/D/E, der [GWS Unternehmensgruppe](#), und deren Tochterunternehmen, der [faveo GmbH](#), entstanden. Das cloudbasierte und moderne ERP-System basiert softwareseitig auf Microsoft Dynamics 365 und ist vollständig in die E/D/E Prozesslandschaft integriert. So sind beispielsweise die Versorgung mit Stamm- und Produktdaten, aktuelle Bestandsabfragen oder eine vollautomatisierte Bestellabwicklung im eLC gewährleistet.

Ob standardisiert oder individuell maßgeschneidert – der Einsatz einer cloudbasierten ERP-Lösung lohnt sich. Unter anderem entfallen die Installation eines Servers oder Ausgaben für ungenutzte Software-Lizenzen. Letztere können exakt an die Anzahl der Mitarbeiter angepasst werden. „Viele Unternehmer im mittelständischen PVH stellen sich völlig zu Recht die Frage, ob es zu ihren primären Aufgaben gehören muss, zunehmend komplexe und teure IT-Systeme selbst zu bewirtschaften – oder ob sie sich nicht besser auf ihre Kernprozesse im Ein- und Verkauf konzentrieren sollten“, erläutert Joachim Hiemeyer, der unter anderem für Digitale Services verantwortliche E/D/E Geschäftsführer. Darüber hinaus bietet

das System auch betriebsbezogene Vorteile. So lassen sich über ERPcloud360 zentral und weitestgehend automatisiert alle Prozesse steuern, die zur effizienten Führung eines Unternehmens notwendig sind.

Umfassendes Informationsangebot

Das große Interesse an bisherigen Informationsveranstaltungen und Online-Seminaren zu ERPcloud360 bestätigt die gute Zusammenarbeit zwischen dem E/D/E, GWS und faveo. Wer die Veranstaltungen verpasst hat, kann sich zukünftig unter www.erpcloud360.de einlesen. Dort erfahren E/D/E Mitglieder detailliert, warum sich der Einsatz der Cloud-Lösung für jede Unternehmensgröße lohnt. Interessenten können kostenlos an Online-Seminaren teilnehmen und sich für einen Testaccount anmelden, um ihren Informationsstand zu vertiefen und praktische Erfahrungen im Umgang mit der Software zu sammeln. Der neue Web-Auftritt soll noch im Oktober an den Start gehen.

Wie E/D/E Mitglieder in ihrem Tagesgeschäft konkret vom Einsatz von ERPcloud360 profitieren, insbesondere in der Zusammenarbeit mit dem E/D/E, thematisiert das PVH Magazin in den kommenden Ausgaben. [It]

Ansprechpartner:

Michael Peyinghaus

E/D/E Teamleiter
EDI-Services

+49 202 6096-605
michael.peyinghaus@ede.de

40V Li-ion max

XGT

NEXT GENERATION TECHNOLOGY

Makita

www.makita.de



DIE NEUE LEISTUNGSKLASSE

MEHR POWER

ROBUSTER

DIGITALE KOMMUNIKATION



» In wenigen Schritten Arbeitsschutzprodukte für den individuellen Bedarf finden «

Arbeitsschutz-Produkte für unterschiedlichste Tätigkeiten (Fotos/Abbildung: E/D/E)

FORTIS Arbeitsschutz: Neue Website rundet Markenauftritt ab

Die Welt des Arbeitsschutzes auf einen Klick

► Mit hochwertiger Berufsbekleidung und Arbeitsschutz-Produkten hat sich die E/D/E Handelsmarke FORTIS Arbeitsschutz fest im Markt etabliert. Nach einem umfassenden Relaunch folgt jetzt der nächste Schritt: Mit der eigenen Website www.fortis-arbeitsschutz.de wird die Marke für Endkunden noch präsenter, bis hin zu direkten Kontaktmöglichkeiten.

Funktionskleidung avanciert immer mehr zum Lifestyle-Produkt, und FORTIS trägt diesem Trend mit einem umfassenden Sortiment von über 1000 Artikeln Rechnung. Mit einer großen Vielfalt an Farben und Designs finden die Kunden genau den Look, der optimal zum Erscheinungsbild ihres Betriebes passt. Aber auch das weiter wachsende Programm an Ausrüstung für Atemschutz, Augen, Ohren, Kopf, Hände und Füße darf nicht fehlen – für einen guten Rundum-Schutz in unterschiedlichsten Arbeitsumgebungen.

Produkte in 360-Grad-Ansichten

Die komplett vom E/D/E Marketing konzipierte und realisierte Website punktet mit vielen nutzerorientierten Funktionen. So können Endverbraucher die Produkte in 360-Grad-Ansichten aus allen Blickwinkeln begutachten – fast wie auf einem digitalen Laufsteg. Videoanimationen geben nützliche Detailinformationen. Bilder aus eigenen Fotoshootings sprechen die Besucher auch emotional an. Selbsterklärende Kategorien sorgen zudem für eine klare Struktur in der Seitennavigation und einen schnellen Überblick. „Unser Ziel war es, dass Anwender mit wenigen Klicks genau die Produkte rund um den Arbeitsschutz finden, die ihren individuellen Bedarf am besten erfüllen“, erklärt Produktmanagerin Anna Miebach.

Praktische Händlersuche

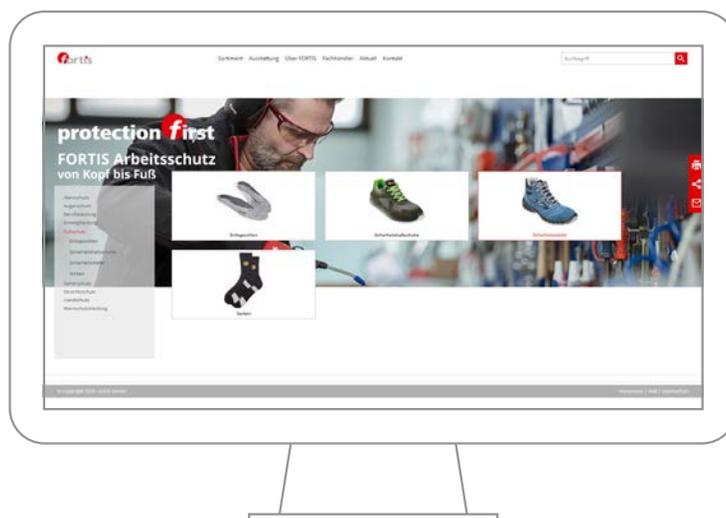
Zudem schafft die Homepage praktischen Mehrwert für den Anwender. „Saisonal passende Produktempfehlungen auf der Startseite zählen ebenso dazu wie nützliche Tipps und Informationen, aktuell rund um das Thema Atemschutz“, sagt Produktmanager Michael Klimek. Mit der Postleitzahl-Suche können Kunden darüber hinaus direkt Händleradressen aus ihrer Nähe finden. „Mit der neuen FORTIS Homepage wollen wir noch näher am Markt und an den Nutzern sein“, schildert Anna Miebach. Dazu gehört auch, dass es mit der ebenfalls neuen E-Mail-Adresse fortis@ede.de nun eine zentrale Anlaufstelle für alle Wünsche und Fragen gibt. [os]

Ansprechpartner:
Sebastian Mensing

E/D/E Teamleiter Arbeitsschutz

+49 202 6096-6682

sebastian.mensing@ede.de



www.fortis-arbeitsschutz.de: Die Seite bündelt Produktinformationen und nützliche Tipps.

The HYMER logo is a blue circle with a white 'H' and the word 'HYMER' in white capital letters, set against a red background.A man with a goatee and a dark t-shirt is standing next to a silver and orange HYMER telescopic ladder. The ladder is extended, and the man is holding one of the rungs. The background is a light-colored wall with some structural elements.

Ich stehe auf meine HYMER.

8142 Teleskopleiter „TELESTEP“

Vielseitig verwendbar als Anlege- oder Stehleiter:

- › Mit ausklappbaren Auslegern für höhere Standsicherheit **gemäß Neufassung der EN 131-4 im Juni 2020.**
- › Höhenverstellbar & ergonomisch.
- › Wartungsfreundliche Bolzengelenke.
- › Aufbau in Treppenstellung möglich.
- › Geringer Platzbedarf bei Lagerung und Transport.

**Mehr Infos zur Änderung der Norm EN 131-4
finden Sie auf unserer Webseite.**



Jetzt mehr erfahren auf hymer-alu.de/steigtechnik-serie

Marketing: Neue Kataloge mit individuellen Ausrichtungen

Sortimente auf die Zielgruppen abgestimmt

► Drei neue E/D/E Kataloge unterstützen den Verkauf bei den Mitgliedsunternehmen vor Ort – der Baugeräte- und der Schweißtechnik-katalog sowie das Badbuch aus dem WUPPER-RING. Ein ansprechendes Design, neue oder erweiterte Produktgruppen und eine spezifische Ausrichtung sorgen dafür, dass Artikel direkt gefunden werden – analog und digital. Denn neben den bekannten Printwerken sind auch Online-Versionen verfügbar.

Interessant für das Baugewerbe ist der neue Baugeräte-Katalog, der in einer Gesamtauflage von 20 000 Exemplaren vorliegt. Insgesamt elf Produktkategorien mit über 6000 Artikeln zeigen ein speziell ausgerichtetes Sortiment. Der Katalog ist individuell auf beide Vertriebsgruppen im E/D/E Haus der Baugeräte ausgerichtet: die Baugeräte-Profis und die Gruppe Baubedarf. Jede Sparte hat ihre individuellen Bedarfe. Legen die Baugeräte-Profis den Fokus beispielsweise auf Service und Dienstleistung rund um Baugeräte und -maschinen, steht für die Vertriebsgruppe Baubedarf der Ver-

sorgungsaspekt im Mittelpunkt. Eine wesentliche Aktualisierung bringt der Katalog mit sich: Die E/D/E Eigenmarken FORMAT und FORTIS wurden extra für die Bedürfnisse des Baus überarbeitet. Die Neuheiten sind ebenfalls im Printwerk vertreten.

Unter dem Dach des E/D/E Fachkreises Schweißtechnik sind zwei Gruppen angesiedelt: die Schweiß-Profis und die Vertriebsgruppe Schweißen, die BLACKWELD Suppliers. Der jetzt in einer Auflage von 25 000 Exemplaren erschienene Schweißtechnik-Katalog berücksichtigt diese Besonderheit: Es gibt zwei unterschiedliche Katalogfassungen, die auf die jeweiligen Vertriebskonzepte zugeschnitten sind. Im Zentrum des Kataloges steht die E/D/E Eigenmarke BLACKWELD, die die Händler mit einem funktionalen Basissortiment ausstattet.

Individualisierte Kataloge

Die Besonderheit bei beiden Katalogen ist, dass bereits bei der Erstellung die individuelle Ausrichtung berücksichtigt werden kann.

„Wir haben erneut das Lieferantenportfolio angepasst, sodass die Händler genau das Sortiment in den Katalog aufnehmen können, das sie am Ende auch verkaufen. Wir legen großen Wert auf individualisierte Fassungen“, sagt Ralf Stiegler, Leitung Lieferanten-/Warengruppen und Vertriebskonzept Bau und Teamleiter Schweißtechnik.

Badbuch inspiriert mit Komplettlösungen

Der WUPPER-RING hat für seine Eigenmarken FORMAT Pro und FORMAT Design im Bereich der Sanitärprodukte „Das Badbuch“ für 2020/2021 neu aufgelegt. Der Produktkatalog des WUPPER-RING bietet Inspiration und vielfältige Möglichkeiten, aus dem Bad eine Wohlfühlzone zu machen. Dort sind die aktuellen FORMAT Pro und FORMAT Design Produkte für den Sanitärbereich anschaulich in Komplettlösungen dargestellt. Der Katalog ist in einzelne Produktbereiche unterteilt, die durch eine dezente Farbcodierung moderner Raumgestaltung gekennzeichnet sind. Produktvorteile werden hervorgehoben und stehen dem Leser übersichtlich zur Verfügung. [kol]



Verschiedene Katalogcover, die auf die jeweilige Vertriebsgruppe abgestimmt sind (Fotos: E/D/E)

Ansprechpartner:

Ralf Stiegler

Leitung Lieferanten-/Warengruppen und

Vertriebskonzepte Bau

E/D/E Teamleiter Schweißtechnik

+49 202 6096-816

ralf.stiegler@ede.de

Dustin Hethey

Junior-Produktmanager Sanitär

Geschäftsbereich Haustechnik/WUPPER-RING

+49 202 6096-935

dustin.hethey@ede.de

» Ansprechendes Design, neue Produktgruppen und eine spezifische Ausrichtung sorgen dafür, dass Produkte schnell gefunden werden «

fischer 

Power-Fast II. Die Spanplattenschraube für eine schnelle und flexible Verarbeitung.



Die neue fischer Power-Fast II vereint technologisches Know-how mit hoher Designqualität. Bei universellen

Anwendungen in Dübeln, Nadel- und Hartholz sowie Spanplatten und mit Metallbeschlägen gewährleistet die Power-Fast II hohe

Tragfähigkeit und sorgt für eine besonders schnelle sowie einfache Montage.
www.fischer.de



Ein starker Auftritt mit zielgruppengerechten Sortimenten: Das ist die HANDWERKSTADT. (Foto: E/D/E)

Ansprechpartner:

Martin Heringhaus

E/D/E Vertriebsleiter

PVH-Systeme

+49 202 6096-692

martin.heringhaus@ede.de

HANDWERKSTADT: Verkaufsflächenplanung als wichtiger Baustein des erfolgreichen Konzepts

Das Netzwerk wächst weiter

► Die HANDWERKSTADT ist ein bundesweiter Zusammenschluss namhafter Fachhändler mit über 100 Standorten. Neben Vereinbarungen mit mehr als 100 Konzeptlieferanten sind E/D/E Leistungen wie ein zielgruppengerechtes Marketing oder die Datenpflege zentrale Stützpfeiler des Konzeptes. Zu den Erfolgsfaktoren zählt zugleich die professionelle Gestaltung der Verkaufsflächen von der Konzeption bis zur Warenplatzierung. Jetzt ist das Netzwerk weiter gewachsen.

Jeder Standort wird mit den Abholflächen für das Handwerk zielgruppengerecht und maß-



114

Standorte der HANDWERKSTADT bundesweit

geschneidert geplant. „Im ersten Schritt analysieren wir die vorhandene Struktur der Kunden, beispielsweise aus der Holz- und Metallverarbeitung. Wir bewerten das vorhandene Sortiment und erstellen Flächenrentabilitäts-Berechnungen, um die Abholsortimente noch effizienter und erfolgreicher auf die gewerblichen Zielgruppen auszurichten. Basis hierfür bildet ein Portfolio von über 100 verhandelten Konzeptlieferanten“, schildert Martin Heringhaus, Vertriebsleiter PVH-Systeme beim E/D/E.

Fidel Schub: neue Standorte im Süden

Wenn die Pläne vom Händler verabschiedet sind, übernehmen E/D/E Mitarbeiter auch die gesamte Umsetzung: Sie führen vor Ort Lieferantengespräche, koordinieren die Umbauarbeiten und setzen für ein einheitliches Erschei-

nungsbild das CI-konforme Dekokzept um. Auch die standortindividuelle Ausarbeitung von Warenplatzierungen aus dem E/D/E Lager-sortiment nehmen sie für den Händler vor. Gleich zwei HANDWERKSTADT Standorte hat die Fidel Schub GmbH & Co. KG in den vergangenen Monaten realisiert: Die bereits vorhandene Abholfläche in Cham wurde umfassend optimiert und der neu hinzugekommene Standort in Geiersthal von Grund auf geplant. Im August 2020 konnte dort die neue Abholfläche für das Handwerk eröffnet werden.

Richard Köstner: umfassende Umgestaltung

Zu den ersten HANDWERKSTADT Partnern bereits vor zehn Jahren zählte die Richard Köstner AG. Am Stammsitz in Neustadt an der Aisch wurde es nun Zeit für eine umfassende Neugestaltung der Abholfläche: „Im Mittelpunkt standen eine Sortimentsanpassung und eine neue, wertigere Produktpräsentation. Somit finden unsere Zielgruppen jetzt noch einfacher und schneller das, was sie brauchen“, schildert Michael Reiß, der bei Köstner für den Abholbereich verantwortlich ist und sich bereits seit Jahren im Beirat der HANDWERKSTADT engagiert. „Die intensive Unterstützung von der Planung über die Sorti-

mentsgespräche bis zur Umsetzung ist ein enormer Mehrwert für uns.“

Martin Heringhaus unterstreicht: „Mit dem Konzept HANDWERKSTADT kann der Handel sein Profil gegenüber dem Handwerk stärken und mit einem optimierten Sortiment und sofortiger Verfügbarkeit seinen Erfolg nachhaltig verbessern. Die Vertragslieferanten schätzen



> 100

Konzeptlieferanten für definierte Zielgruppen im Handwerk

die hohe Verbindlichkeit sowie die zielgerichtete Vermarktung ihre Produkte über alle maßgeblichen Vertriebskanäle.“

Der Markterfolg gibt dem Ansatz Recht: So steigen die mit den Vertragslieferanten abgerechneten Umsätze kontinuierlich an, auch im Corona-Jahr: Bis Ende September verzeichneten E/D/E Händler mit den HANDWERKSTADT Sortimenten ein Plus von 7,9 Prozent. [os/daf]



Alles neu: das 1000 Quadratmeter große Ladengeschäft von Köstner in Neustadt a. d. Aisch (Foto: Köstner)

Ein praktisches, hochwertiges Werbemittel

Gliedermaßstäbe aus bedruckt mit Ihrem Logo!

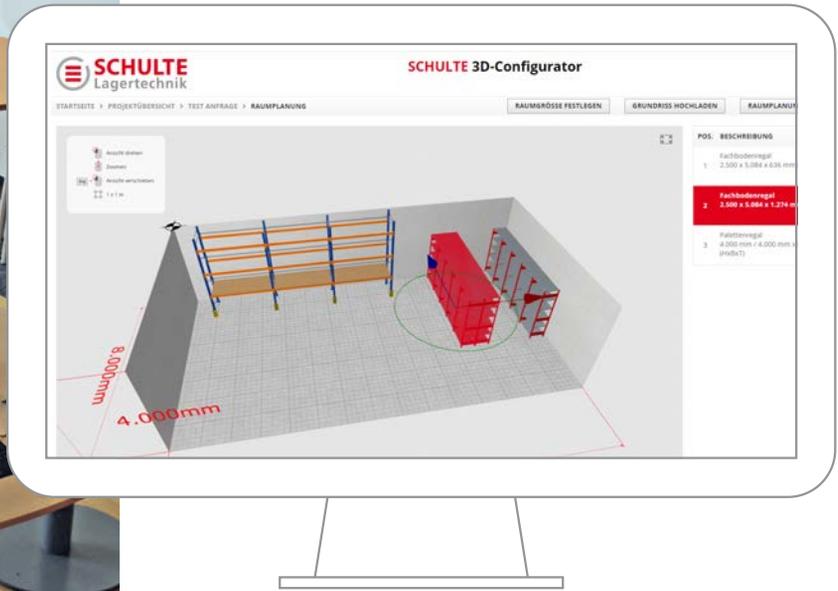


Heinz Hesse KG
Tel. 02 02 / 73 42 82

www.gliedermassstaebe.de



Produktnahe Online-Schulung bei META (Foto: META)



Geschult wurde der sichere Umgang mit den Planungstools. (Abbildung: Schulte)

UNION BETRIEBSEINRICHTUNG: Logistikkonzept stärkt Beratungskompetenz im PVH

Wettbewerbsvorteile in einem Wachstumsmarkt

► Der Wachstumsmarkt Logistik bietet dem Produktionsverbindungshandel viele Umsatzchancen. Um diese besser erschließen zu können, hat das E/D/E mit der Gruppe UNION BETRIEBSEINRICHTUNGEN ein Konzept entwickelt, das darauf abzielt, die Beratungskompetenz im Handel zu steigern. Der Auftakt war vielversprechend.

Die Logistikbranche wächst nach wie vor, und viele Unternehmen investieren in neue oder bestehende Standorte. Wenn der PVH hier zum Zuge kommen will, braucht er eines unbedingt: Fachkompetenz. E/D/E Betriebs-einrichter Stephan Dahms: „Eine qualifizierte Regalplanung ist die Voraussetzung, um ein Angebot abgeben zu können und den Auftrag zu erhalten. Dort setzt das neue Logistik-konzept für die UNION Gruppe an und stärkt

deren Mitglieder somit direkt im Wettbewerb.“ Im Mittelpunkt stehen umfassende Schulungen bei und mit einem der beiden Konzeptlieferanten Schulte Lagertechnik und META-Regalbau sowie Marketingunterstützung in Form einer Kompetenzbroschüre vom E/D/E.

170 Schulungsteilnehmer waren online

Die Hersteller wandelten die als Präsenzveranstaltungen geplanten Schulungen in Web-Seminare um: Diese dauerten drei bis vier Stunden an zwei aufeinanderfolgenden Tagen. Davon gab es jeweils zwei Einheiten, und so erfuhren am Ende über 170 Vertriebsmitarbeiter jede Menge Neues über die Produkte und Systeme, aber auch die Kataloge und Planungstools des jeweiligen Lieferanten. Die teilnehmenden Händler gaben eine positive Resonanz. Stellvertretend Reinhard Mundt, Produktbereichsleiter bei der Knust-Gruppe: „Das war absolut professionell, kurzweilig und informativ.“

Das erfreuliche Echo nahmen die Referenten gerne zur Kenntnis. Online-Angebote werden auch in nach-pandemischen Zeiten zum Schulungsportfolio gehören, meldeten sowohl META als auch Schulte zurück. „Als Referent

muss man sich auf ein verändertes Teilnehmerverhalten einstellen. Aber sicherlich haben durch die digitale Form auch Fachhändler teilnehmen können, denen die Anreise ansonsten zu zeitaufwendig gewesen wäre“, sagte Marc Thöne von Schulte. Und Alexander Deisting, Gruppenleiter Key-Account Handel bei META: „Anhand der positiven Resonanz sind wir uns sicher, dass die Teilnehmer zukünftig durch die erworbene Beratungskompetenz noch erfolgreicher META Produkte verkaufen werden.“

Fachhandelskompetenz im Fokus

Gestützt wird diese Expertise von einer Vertriebsbroschüre, die das E/D/E Marketing exklusiv für die 85 Mitgliedsunternehmen der UNION Gruppe produziert hat. Stephan Dahms: „Die Broschüre ist kein reiner Verkaufskatalog, sondern belegt dem Kunden gegenüber vor allem die Kompetenz der Händler.“ Neben den wichtigsten Logistikprodukten aus dem Gesamtkatalog beinhaltet sie

» Eine qualifizierte Regalplanung ist die Voraussetzung für ein Angebot «

daher auf 44 Seiten viele sicherheitsrelevante oder rechtliche Hinweise rund um das Thema. Sie wurde in einer Auflage von 34000 Exemplaren produziert und bereits an die Händler ausgeliefert. [daf]

Ansprechpartner:

Stephan Dahms

E/D/E Leitung

Lieferanten-/Warengruppen-/Vertriebskonzept-
Management Betriebseinrichtung

+49 202 6096-447

stephan.dahms@ede.de



Der Alleskönner: VELUX INTEGRA® Elektro-Klapp-Schwing-Fenster GPU

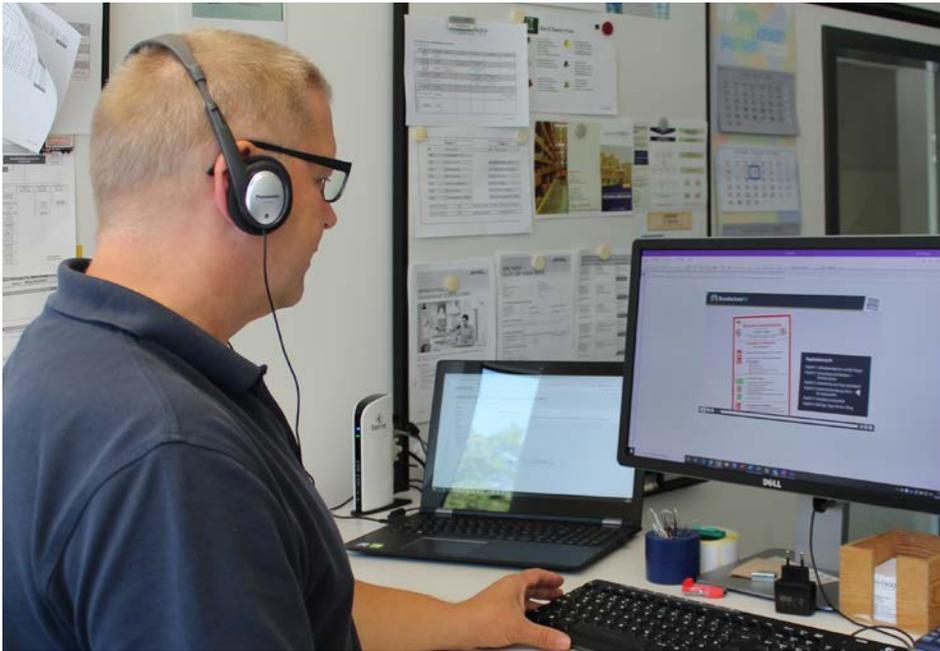
Mit dem besonders großen 45°-Öffnungswinkel ermöglicht das Elektro-Klapp-Schwing-Fenster eine komfortable, elektrische Öffnung bis zu 45° für einen freien Ausblick in jeder Raumsituation. Bei Regen schließt es automatisch und zum Putzen ist es wie ein Schwingfenster manuell um die Mittelachse schwenkbar. Ein Fenster, das alle Wünsche erfüllt.

Mehr auf [velux.de/elektro](https://www.velux.de/elektro)



E/D/E AKADEMIE: E-Learning aus einer Hand

Gut geschützt in vier Dimensionen



Bei Beschläge Koch in Freiburg werden die digitalen Kurse bereits intensiv genutzt. (Foto: Beschläge Koch)

► **Arbeitsschutz und Brandschutz im Unternehmen, Sicherheit vor Cyber-Angriffen und Vorgaben des Datenschutzes: Das sind Themen, die immer wieder geschult und trainiert werden sollten. Die E/D/E AKADEMIE bietet dazu E-Learning-Programme aus einer Hand.**

Warum Präsenzveranstaltungen mit entsprechendem Zeit- und Kostenaufwand durchführen, wenn sich viele Schulungen viel flexibler und kosteneffizienter auch online realisieren lassen? „Der Trend zum digitalen Lernen hat sich in der Corona-Situation nochmals beschleunigt“, schildert Dr. Sören Kiefer, Leiter der E/D/E AKADEMIE: „Wir beschäftigen uns schon seit geraumer Zeit mit zeitgemäßen Lern- und Trainingsprogrammen und haben nun ausgewählte E-Learning-Angebote zu einem Gesamtpaket rund um die Sicherheit im Unternehmen geschnürt.“

Unternehmen können damit ihrer Schulungspflicht der Mitarbeiter in diesen Bereichen nachkommen – und gleichzeitig die erfolgreiche Teilnahme digital dokumentieren. „Die Lernformate sind interaktiv gestaltet, sodass der Mitarbeiter sich intensiv mit den Inhalten befasst. Ort und Zeitpunkt des Lernens kann dabei jeder individuell festlegen – ebenso wie das Lerntempo“, erläutert Lena Christiansen von der E/D/E AKADEMIE. Zum Abschluss sind einige Testfragen zu beantworten, um das Zertifikat zu erhalten. Selbstverständlich ist jeder der vier Online-Kurse einzeln buchbar.

Die [Beschläge Koch GmbH](#) aus Freiburg setzt die digitalen Kurse bereits intensiv ein. Logistikleiter Andreas Bill sieht die zeitliche und räumliche Flexibilität als entscheidenden Vorteil. „Das bedeutet, dass durch Urlaub oder Krankheit fehlende Mitarbeiter die Unterweisung ebenfalls durchführen können. Einen

weiteren Vorteil sehen wir in der papierlosen Verwaltung der Schulungsnachweise.“ Für Andreas Bill steht fest: „Wir werden dies weiter ausbauen.“

Mitarbeiter sensibilisieren

Um die „Abwehrkräfte“ der Unternehmen rundum zu stärken und Mitarbeiter für potenzielle Risiken und Gefahren zu sensibilisieren, konzentrieren sich die Schulungen auf diese Bereiche:

- Der digitale Kurs ArbeitsschutzFIT vermittelt Basis- und Auffrischungswissen rund um den vorbeugenden Gesundheitsschutz. Damit können Unternehmen ihrer Pflicht zur jährlichen und anlassbezogenen Mitarbeiterunterweisung nachkommen.
- Im digitalen Kurs BrandschutzFIT erfahren Teilnehmer, wie sie Brände im Betrieb vermeiden können und wie sie im Fall der Fälle richtig reagieren. Bei den Themen Brandschutz und Arbeitsschutz arbeitet die E/D/E AKADEMIE eng mit der Advancis E-Learning GmbH zusammen.
- Im E-Learning Cyber-Security lernen Teilnehmer, wie sie durch ihr eigenes Verhalten zu mehr Datensicherheit beitragen können. In etwa 60 Lernminuten werden allgemeine und anerkannte Sicherheitsrichtlinien für den Arbeitsalltag erläutert.
- Die in Kooperation mit Viwis angebotene Schulung EU-DSGVO beleuchtet die Datenschutz-Grundverordnung aus drei Perspektiven (Gesetz, Unternehmen, Mitarbeiter) und vermittelt das notwendige Grundlagenwissen.

Die Nachfrage nach den E-Learning-Programmen wachse sukzessive, so Dr. Kiefer weiter: „Unternehmen haben erkannt, dass sie die bisweilen lästigen, aber notwendigen Schulungen auf diese Weise kosteneffizient, flexibel und rechtssicher realisieren können – und dass die interaktive Vermittlung der Inhalte auch bei ihren Mitarbeitern sehr gut ankommt.“ [os]

Ansprechpartner:
Dr. Sören Kiefer

Leiter E/D/E AKADEMIE

+49 202 6096-765
soeren.kiefer@ede.de



(Abbildungen: Advancis E-Learning)



Gut. Sicher. Gelb.

70 Jahre Kronenflex-Trennscheiben: Die hohtourige Trennscheibe feiert Geburtstag

1950, also vor genau siebzig Jahren, entwickelte der Unternehmer, Erfinder und Visionär Carl Klingspor ein Produkt, das die Metallbearbeitung nachhaltig prägen sollte. Das Trennen von Werkstoffen wurde durch die Erfindung hohtouriger Trennscheiben revolutioniert – dieses Jahr feiern die Kronenflex® Trennscheiben ihren 70sten Geburtstag. Erfahre sie alles über diese revolutionäre Erfindung:

<https://kronenflex.klingspor.de/>

70 YEARS
KRONENFLEX®
by Klingspor



VERTRIEBS-College: Bereit für Veränderungen

► Prozessmanagement und neue Arbeitsorganisation bedeuten, offen zu sein für kontinuierliche Veränderungen. Frei nach dem Motto „learning by doing“ konnten die Teilnehmer des VERTRIEBS-College für Führungskräfte der E/D/E AKADEMIE dies aus erster Hand verfolgen: Die geplante zweitägige Präsenzveranstaltung zum dritten Modul wurde coronabedingt kurzerhand in ein virtuelles Konzept verwandelt – mit viel Raum für Interaktion, Gruppenarbeiten und Diskussionen per Webcam und Mikrofon.

An drei Tagen trafen sich die teilnehmenden Führungskräfte jeweils für vier Stunden, um die Inhalte zu bearbeiten: Wie lassen sich Prozessmanagement und Arbeitsorganisation im Unternehmen verbessern? Auch im dritten College-Modul ging es darum, den Führungskräften nützliches Werkzeug an die Hand zu geben. „Die digitale Alternative konnte ohne Risiko und ohne Aufwand sehr komfortabel genutzt werden und der zeitliche Abstand zwischen den Präsenzveranstaltungen wurde so etwas verringert“, unterstreicht Vitali Walter, Sales Director International bei WEICON in Münster.

Christoph Kaergel, Leiter Innendienst bei GlobalMetal in Hamburg, zieht ebenfalls ein positives Fazit: „Gerade das Aufteilen in kleinere Arbeitsgruppen und das gemeinsame Bearbeiten von Dokumenten wurde von allen als sehr positiv empfunden und hat fast den Anschein einer normalen Schulung erweckt. Zum Thema Prozessmanagement und Arbeitsorganisation haben wir viele Werkzeuge kennengelernt, die man zielgerichtet im eigenen Unternehmen anwenden kann.“ Auch wenn die virtuelle Premiere gelungen ist – das vierte und abschließende Modul des laufenden VERTRIEBS-College soll nach Möglichkeit wieder in Präsenzform stattfinden. [os]



Vitali Walter (Foto: WEICON)

Die nächsten Online-Trainings der E/D/E AKADEMIE

Mit schwierigen Kunden gute
Geschäfte machen
16. und 18. November 2020

Zeitgemäß (digital) führen und
Mitarbeiter begeistern
16. November 2020

Besprechungen und Meetings
straff und effizient führen
2. Dezember 2020

Aufbaumodul:
Der erfolgreiche Start in den
Außendienst
7. und 9. Dezember 2020

Vom Kollegen zur Führungskraft
9. und 14. Dezember 2020

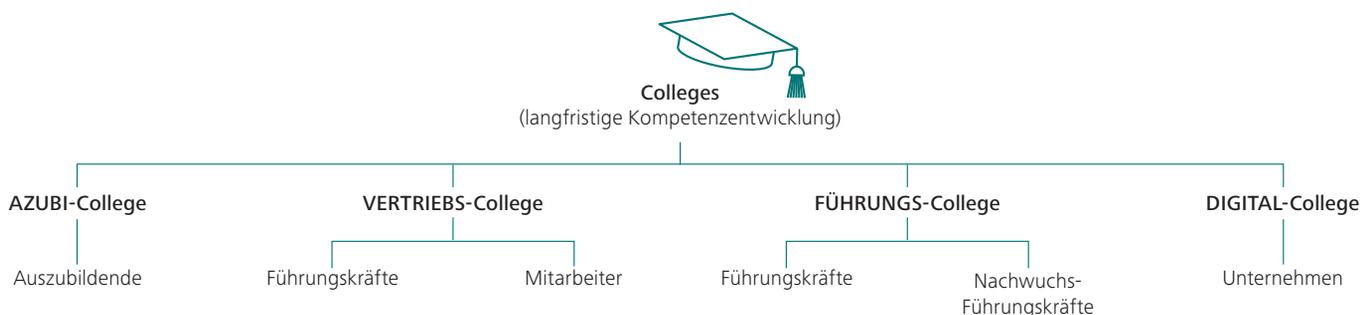
Interessierte finden weitere Informationen unter www.ede-akademie.de und können sich dort direkt anmelden.

E/D/E AKADEMIE startet neue College-Durchgänge

► Um die unterschiedlichen Zielgruppen eines Unternehmens individuell und systematisch zu fördern und zu begleiten, bietet die E/D/E AKADEMIE ihre Colleges an. In Kürze starten die neuen Durchgänge der Qualifizierungsmaßnahmen. Im November beginnen das FÜHRUNGS-College für erfahrene Führungskräfte sowie für Nachwuchs-

führungskräfte. Der Start des nächsten AZUBI-College folgt im Dezember. Sollte eine Präsenz-Durchführung aufgrund von Corona nicht möglich sein, greift die E/D/E AKADEMIE auf ihre dazu entwickelten Online-Konzepte zurück. „Wir konnten in diesem Jahr viel Erfahrung mit virtuellen Meetings sammeln und haben seitens der Teilnehmer für

unsere Online-Konzepte durchweg positives Feedback erhalten. Aus diesem Grund sind wir auch für die nächsten Colleges bestmöglich aufgestellt“, so Dr. Sören Kiefer, Leiter der E/D/E AKADEMIE. Interessierte können sich ab sofort unter www.ede-akademie.de oder per E-Mail über qualifizierung@ede.de anmelden. [pro]



Die Lernplattform

Wissen live erleben



- »» Seminare und Workshops zum Thema Gefahrstofflagerung und -handling
- »» Expertenwissen: Praxisorientiert und zielgruppengerecht



Jetzt anmelden:
asecos.com/academy

Wichtige Termine: Übersicht für den Produktionsverbundhandel

Das Messegeschehen in Zeiten von Covid-19

► Covid-19 stellt die Messebranche vor gewaltige Herausforderungen. AUMA, der Verband der deutschen Messewirtschaft, beziffert die Kosten durch coronabedingte Absagen und Verschiebungen von Veranstaltungen in Deutschland auf 9,3 Milliarden Euro.

Der Wegfall einer Plattform für die Präsentation von Innovationen und für Kooperationsverhandlungen schlägt sich auf die gesamte deutsche Wirtschaft nieder. Nach Berechnungen des ifo Instituts hat das Messegeschehen dort einen erheblichen Einfluss und führt jährlich zu Produktionseffekten von über 28 Milliarden Euro. Um Messebesuchern mehr Planungssicherheit zu geben, hat das Gros der Veranstalter relevanter Messen für den PVH inzwischen einen Fahrplan kommuniziert (Stand: 21. Oktober 2020). Trotz ausgeklügelter Hygienekonzepte fallen die Reaktionen in der Branche darauf allerdings unterschiedlich aus, wie nicht zuletzt einige bereits vorliegende Absagen für die neu geplante INTERNATIONALE EISENWARENMESSE in Köln belegen. Auch angesichts wieder steigender Infektionszahlen kann die hier vorliegende Übersicht daher nur eine Momentaufnahme sein. Fest steht: Messebesucher dürfen sich im Jahr 2021 auf viele neue Ansätze freuen. [1]



NEU



HECO-TOPIX®-plus: Macht die Besten besser.



Zusammenzieh-Effekt
ganz ohne Vorspannen.



Optimierte Gewindesteigung
für jede Schraubenslänge.



Einhandig arbeiten geht
jetzt auch mit Edelstahl.

www.heco-topix-plus.com

Das Zitat

» In der Krise erscheint der Staat vielen als allmächtige Institution, die wirtschaftliche Probleme jeder Art ausgleichen kann. Dabei wird leicht übersehen, dass der Staat nur verteilen kann, was Unternehmen und ihre Beschäftigten erwirtschaftet haben. Wohlstand entsteht durch Erfindungsgeist und die Bereitschaft, zu arbeiten, zu investieren und unternehmerische Risiken einzugehen «

Clemens Fuest, Präsident des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, München

E/D/E Lieferanten ausgezeichnet mit EISEN Innovation Award 2020

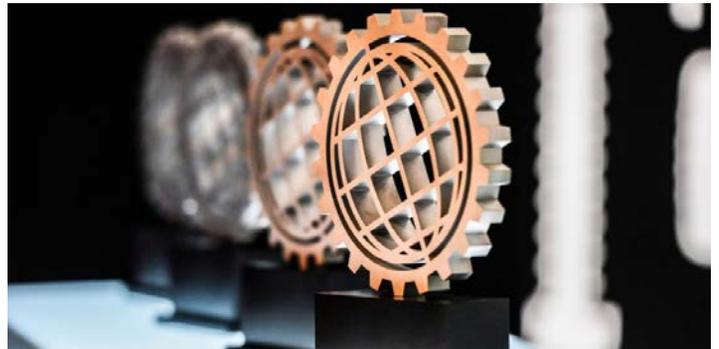
► Funktionalität, Design, Ergonomie und Nachhaltigkeit – das sind die Kriterien, anhand derer der ZHH mit dem EISEN Innovation Award seit einigen Jahren die innovativsten Produkte der Branche kürt. Dieses Jahr zeichnete die Fachjury drei E/D/E Vertragslieferanten mit dem Preis aus.

E/D/E Vertragslieferanten gewinnen

Insgesamt gingen 75 Bewerbungen aus 14 Ländern bei der Fachjury, bestehend aus Experten aus Forschung, Handel, Handwerk und Design, ein. Am Ende überzeugten drei E/D/E Vertragslieferanten mit ihren Produktneheiten. In der Kategorie Befestigungs- und Verbindungstechnik gewann die [ABUS August Bremicker Söhne KG](#) den EISEN Award für ihren drahtlosen Fensterantrieb HomeTec. Der Antrieb öffnet und schließt die Terrassentür einfach per Knopfdruck oder mit Zahlencode und macht sie zum sicheren Hintereingang. Auch die [BERNSTEIN Werkzeugfabrik Steinrücke GmbH](#) erhält für ihren Kugelgelenk-Schraubstock SPANNFIX 4 in der Kategorie Industriebedarf, Werkstatt- und Betriebsausstattung die hochgeschätzte Auszeichnung. Mit einer Maulweite von 100 Millimetern ist der SPANNFIX 4 der größte Kugelgelenk-Schraubstock auf dem Markt. Gewinner in der Kategorie Hand- und Elektrowerkzeuge ist die [KNIPEX-Werk C. Gustav Putsch KG](#) mit ihrem TubiX Rohrabschneider, der sich dank der Quicklock-Technologie mit nur einer Hand positionieren und fixieren lässt.

Sonderpreis geht an CAS-Initiative

Zum ersten Mal wurde auch ein Sonderpreis für eine besonders nachhaltige und effiziente Innovation vergeben. Die Jury ehrt damit das



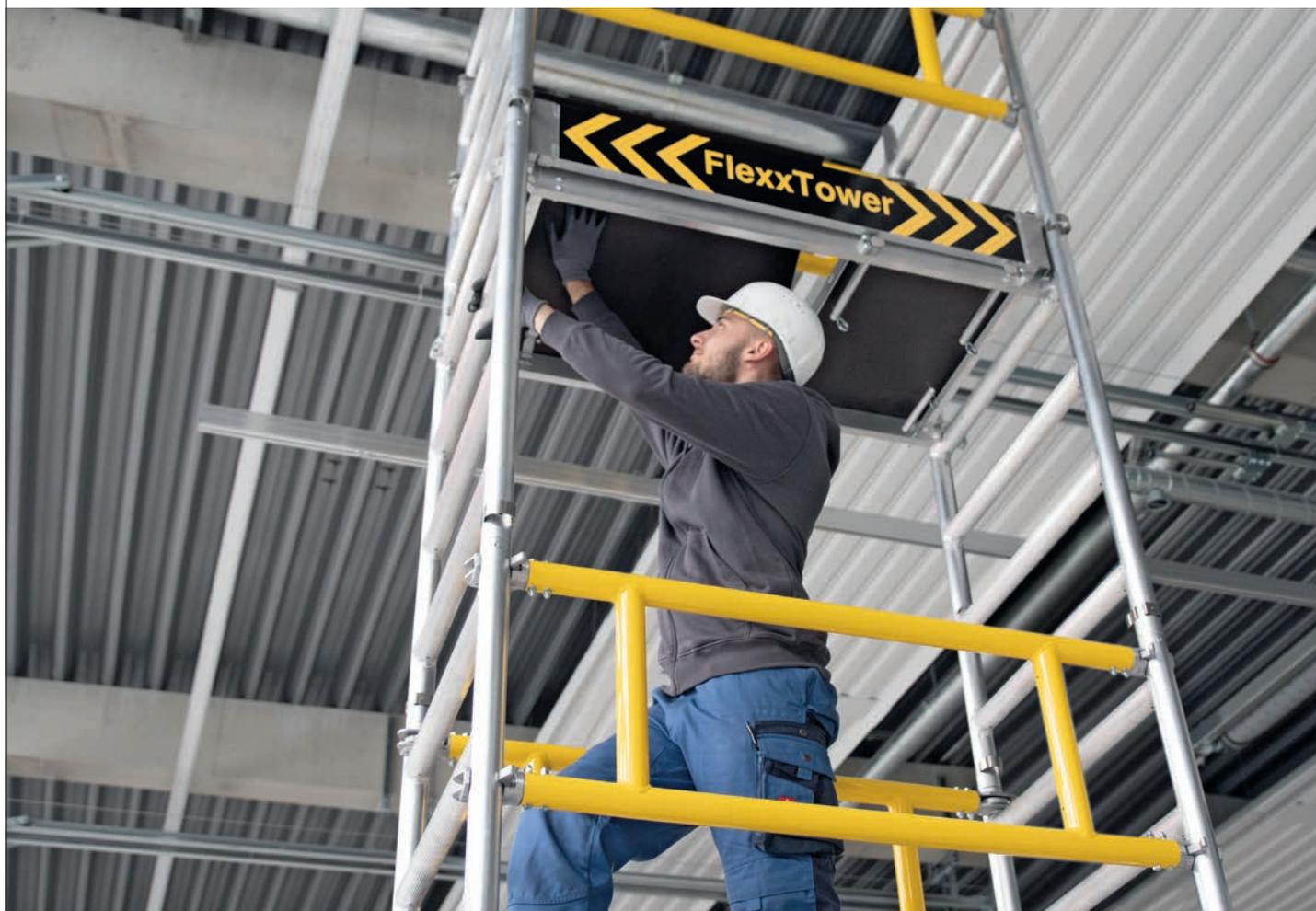
Der EISEN Innovation Award ging dieses Jahr an drei E/D/E Lieferanten. (Foto: Kölnmesse GmbH)

Cordless Alliance System, ein von [METABO](#) initiiertes herstellerübergreifendes Akku-System führender Elektrowerkzeugmarken. Insgesamt 17 Hersteller schließen sich in der CAS-Gruppe zusammen.

Üblicherweise findet die Preisverleihung des EISEN Innovation Award im Rahmen der Eisenwarenmesse statt. In diesem Jahr wurde die Auszeichnung das erste Mal innerhalb eines Live-Events am 6. August digital verliehen. Die ausgezeichneten Produkte werden auf der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE vom 21. bis 24. Februar 2021 in Köln ausgestellt. Die nächste Ausschreibung findet 2022 statt. [moe]



der mittelständischen Unternehmen haben laut KfW Research aufgrund der Corona-Krise Anpassungen am Produkt-/Dienstleistungsangebot, an ihrem Vertrieb sowie am Geschäftsmodell vorgenommen. Zählt man auch die Unternehmen hinzu, die das noch planen, beträgt der Wert sogar 57 Prozent. Diese bemerkenswerten Zahlen belegen die hohe Findigkeit von Mittelständlern bei der Krisenbewältigung. [moe]



Innovative Steigtechnik made in Germany

Das neue Ein-Personen-Gerüst FlexxTower ist schnell, sicher und werkzeuglos in der Montage sowie praktisch in der Handhabung.

Wir entwickeln stets neue Ideen für ein Plus an Sicherheit. Denn wir wissen, dass Sicherheit ein Grundbedürfnis ist.

Unser Partner ist der Fachhandel.

**BG BAU
gefördert**

**– 25 % der Anschaffungs-
kosten bis max. 500,- €**



ROADSHOW 2020

Erleben Sie den FlexxTower live in Ihrer Nähe.
Jetzt Infos und Termine anfordern per Email:
roadshow@steigtechnik.de

www.steigtechnik.de

Nüßing GmbH: 50-jähriges Jubiläum

Mit Mut und Innovationsgespür

► Aus kleinsten Anfängen hat sich die [Nüßing GmbH](#) aus Verl zu einem überregional namhaften Spezialisten für Beschlagtechnik entwickelt. In diesem Jahr begeht das Familienunternehmen, das bereits kurz nach der Gründung E/D/E Mitglied wurde, sein 50-jähriges Jubiläum. Die für den Sommer geplanten Feierlichkeiten wurden coronabedingt auf 2021 verschoben.

Zuverlässig, leistungsstark und innovativ: Das sind die Attribute der Nüßing GmbH, die an mittlerweile 15 Standorten in Deutschland vertreten ist. 500 Mitarbeiter erwirtschafteten

zuletzt einen Jahresumsatz von rund 150 Millionen Euro. Eine beeindruckende Entwicklung, bedenkt man, wie Hans Nüßing die Firma 1970 im Alter von 30 Jahren mit einer Handvoll Mitarbeiter gründete. Seine Tochter Carola ist zu diesem Zeitpunkt zwei und wird mit dem Unternehmen groß. Bereits 1990 übernimmt sie die Geschäftsführung. Hans Nüßing bleibt dabei – und ist bis heute ein wichtiger Treiber der Unternehmensentwicklung.

Die Neunziger: Jahre der Expansion

Die ersten Expansionsschritte wagen Nüßing und seine Mitstreiter kurz nach der Wende.

„Es herrschte Goldgräberstimmung“, erinnert sich der 80-jährige Seniorchef an den immensen Bedarf an Elementen und Beschlägen für die Sanierung der DDR-Plattenbauten. Nüßing eröffnet Niederlassungen in Grimma (1991), Günthersleben (1993) und Sonnewalde (1994), expandiert auch in den alten Bundesländern mit neuen Standorten in Siegen, Dortmund, Berlin, Kassel und Troisdorf. „Wir hatten und haben keine Wachstumsstrategie. Wenn sich eine Möglichkeit ergibt, die zu uns passt, dann machen wir das“, sagt Carola Nüßing. Und gepasst hat es oft. Das gilt nicht nur für regionale Märkte, auch für neue Geschäftsfelder.

2010 gründet Nüßing die Tochtergesellschaft [InSiTech](#) (steht für Intelligente Sicherheitstechnologien), um die Marktchancen in der Schließ- und Sicherheitstechnik professionell zu ergreifen. Mittlerweile sind 80 Mitarbeiter dort tätig. Wie auch bei der Mutterfirma überzeugt das InSiTech-Team seine Kunden mit

» Ohne Mitarbeiter sind wir nichts «



Drei Generationen: Hans, Yvonne und Carola Nüßing (Fotos: Nüßing)



Der Eingang des Nüßing-Stammsitzes in Verl

Nüßing und Corona

Corona hat das Nüßing-Jubiläumjahr ordentlich durcheinandergewirbelt. Für den Sommer waren mehrere Feiern mit der Belegschaft und den Geschäftspartnern geplant, die auf das kommende Jahr verschoben werden mussten. Darüber hinaus halten sich die wirtschaftlichen Folgen glücklicherweise in Grenzen. „Bis auf den organisatorischen Mehraufwand, vor allem in der Anfangszeit, gibt es derzeit keine größeren Auswirkungen. Einzig die Lieferfähigkeit einiger Lieferanten stellt uns aktuell nicht zufrieden“, so Carola Nüßing.

zahlreichen Mehrwertleistungen rund um die Ware. Regelmäßige Kundens Schulungen und Praxisvorführungen in den Kompetenzzentren und im eigenen Messe-Mobil gehören ebenso dazu wie die Produktbearbeitung mit dem Zuschnitt von Aluprofilen oder der haus-eigenen Schließenanlagen-Manufaktur, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Flexibilität, eine starke Beratung und die Bereitschaft, sich stets auf individuelle Lösungen einzulassen, zählen ebenfalls zu den Stärken des Teams und führen dazu, dass langjährige, feste Kundenbeziehungen entstehen können.

Stark in der Aus- und Weiterbildung

„Der Ausbau der Services und die Präsenz auf den digitalen Vertriebskanälen sind derzeit sicherlich sehr bedeutende strategische Hebel“, schildert Carola Nüßing. Vielfach setzt das Unternehmen dabei auf die Lösungen des E/D/E, etwa im Datenmanagement oder bei den Schnittstellen zur Software der Endkunden. Bei allen digitalen Herausforderungen dürfen die „Basics“ nicht vergessen werden, betont Carola Nüßing: eine hohe Lieferbereitschaft und die Beratungskompetenz der Mitarbeiter.

Nicht zuletzt deshalb genießt die Aus- und Weiterbildung einen hohen Stellenwert bei Nüßing. „Schon mein Vater hat immer gesagt: ‚Ohne Mitarbeiter sind wir nichts‘“, sagt Carola Nüßing, die sich ebenfalls von diesem Gedanken leiten lässt. So ist es sicherlich kein Zufall, dass die Unternehmenszugehörigkeit der Mitarbeiter ausgesprochen lang ist. Führung versteht sie als Teamarbeit, leitet das Unternehmen mit einer insgesamt 15-köpfigen Mannschaft.

Ist das vielleicht typisch weiblich? Immerhin wird die Nüßing GmbH seit 30 Jahren von einer Frau gelenkt. Carola Nüßing winkt ab. „Ich sehe da keinen Unterschied. Jedes Unternehmen hat natürlich seine besonderen Eigenschaften. Wir übernehmen zum Beispiel soziale und ökologische Verantwortung, aber das tun andere Unternehmen ebenfalls.“ Insbesondere Familienunternehmen, ist man geneigt hinzuzufügen. Nicht alle freilich gründen eine eigene Stiftung, wie es Hans Nüßing 2010 getan hat, um die Bildung von Kindern und Jugendlichen zu fördern.

Die dritte Generation steht bereit

Wie gut ist es da, dass die dritte Generation Nüßing hochmotiviert ist, die Tradition fortzuführen. Die 24-jährige Yvonne Nüßing rüstet sich mit einem BWL-Masterstudium für eine Tätigkeit bei der Nüßing GmbH. Für sie ist das Familienunternehmen etwas Besonderes. „Im Vergleich zu anderen Firmen oder Großkonzernen sind unsere Struktur und Unternehmenskultur Luxus, einfach etwas Schönes.“ Und dem ist dann auch nichts mehr hinzuzufügen. [daf]



Carola Nüßing mit ihrem Leitungsteam

Spiral Reihls & Co. KG: Ein neuer starker Partner im internationalen Verbund

Tradition und Innovation gehören zusammen bei einem der größten Werkzeughändler Österreichs



Alles neu: Rund 40 Millionen Euro investierte Spiral in den Firmensitz inklusive einer hochmodernen Logistik. (Foto: Spiral)

► „Viel mehr als alles“ – die Firmenphilosophie der Spiral Reihls & Co. KG steht seit fast 60 Jahren für Innovation, wirtschaftlichen Erfolg und hohe Kundenzufriedenheit. Das inhabergeführte Familienunternehmen aus Österreich gehört zu den großen Werkzeughändlern im deutschsprachigen Raum und punktet mit hochwertiger Qualität sowie breitem Dienstleistungsspektrum gleichermaßen. Seit Anfang 2020 ist es Mitglied bei E/D/E. Zeitgleich entstand am neuen Standort in Wien ein hochmodernes Logistik-Zentrum.

Rund 200 Mitarbeiter zählt die Spiral Reihls & Co. KG, darunter mehr als 80 im Außendienst. Seit der Gründung 1961 ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen und hat das Geschäftsfeld des reinen Händlers um das Geschäftsfeld der Dienstleistung konsequent erweitert. Der Jahresumsatz betrug zuletzt 55 Millionen Euro, Tendenz steigend. Die Produkt- und Leistungspalette umfasst Werkzeuge, Maschinen, Arbeitsschutz, Zerspanung, Schweiß- und Schleiftechnik, Spann- und Messmittel, Industrie- und Werkstattbedarf, Reparaturservice sowie Mess- und Prüfdienste.

Dabei werden die angebotenen Produkte von sorgfältig ausgesuchten Herstellern weltweit bezogen und zum Teil exklusiv für Spiral hergestellt. Es gibt mehr als 300 000 gelistete Artikel, von denen 40 000 auf Lager geführt werden, und dazu auf Wunsch kundenspezifische Sonderbeschaffungen. „Höchstes Qualitätsbewusstsein, bestmöglicher Service mit einer Lieferquote von 99 Prozent, schnelle Lieferzeiten von 24 bis 48 Stunden und fachkundige Beratung sind für uns die Schlüssel zum Erfolg“, betont Mag. Christian Fink, Mitglied der Geschäftsleitung.



Spiral: zuhause in Österreichs Hauptstadt (Abbildung: E/D/E)

Familienunternehmen mit Weitblick

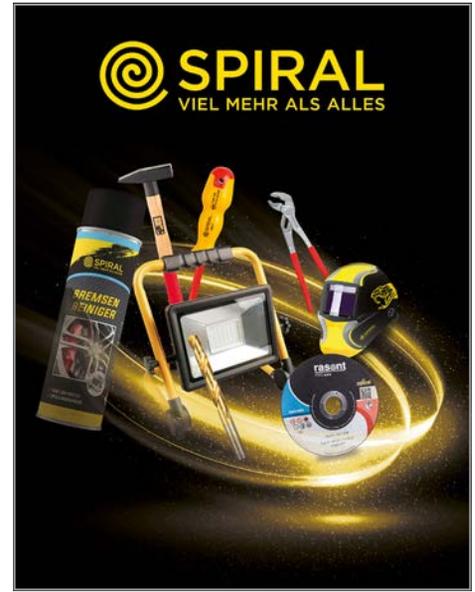
Die Tradition wird großgeschrieben im Unternehmen – ohne dabei die Zukunft aus dem Blick zu verlieren. Dafür stehen Dr. Helmuth Reihls und seine Tochter Mag. Julia Vestner, die in der nunmehr zweiten und dritten Generation an der Spitze von Spiral stehen. Die Entscheidung für das neue Logistikzentrum, wenige Kilometer vom alten Firmensitz entfernt, fiel aus der festen Überzeugung heraus, dass der Handel mit Blick auf Industrie 4.0 und optimierte Gesamtabläufe fit gemacht werden muss. ►

Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche.

- QUALITÄT
- VERFÜGBARKEIT
- PREIS



Der neue Standort bietet einen hohen Wohlfühlfaktor. (Fotos: Spiral)



Produkte und Dienstleistungen: innovativ und smart

◀ Zu seinen Werten stehen, aber nicht stehen bleiben, lautet das Motto. „Um einen Artikel heute effizient produzieren und liefern zu können, ist ein prozessübergreifender Informationsaustausch erforderlich: Daten müssen zusammengeführt, ausgetauscht, bewertet werden – und das möglichst in Echtzeit“, so Fink.

Rund 40 Millionen Euro wurden in den neuen Standort investiert, der diesen Ansprüchen mit Lagerautomatisierung und digitaler Vernetzung gerecht wird. Weitere Ausbaustufen sind von Beginn an auf der 30 000 Quadratmeter großen Betriebsfläche mitgeplant worden, um zukunftsorientiert handeln zu können. Das Unternehmen hat den Megatrend der Digitalisierung erkannt und entwickelt – teils maßgeschneidert auf individuelle Kundenwünsche – entsprechende Lösungen.

Herzstück des neuen Logistikzentrums ist das automatische Paletten-Hochregallager samt Fördertechnik für Paletten und Behälter, einem automatischen Auftragszusammenführungspuffer, einem Schubladenpark für Kleinteile, Fachboden-, Kragarm- und Liftlager, mehreren Sonderlagern sowie der Wareneingangs- und

Versandzone. Weitere Arbeitsbereiche wie Werkstatt und Shop sind angebunden. Hinzu kommen großzügige Büro-, Schulungs- und Seminarräume – beste Voraussetzungen, um auch die hauseigenen innovativen Dienstleistungen rund um E-Commerce und Digitalisierung für den Kunden angemessen zu präsentieren. „spiral fit 4.0“ ist diese Unternehmenssparte überschrieben, die Werkzeug-Ausgabe-Systeme, eine App für Prüfroutinen und Betriebsmittelverfolgung sowie andere intelligente Lösungen für Beschaffungsprozesse, Kostenreduzierung und Versorgungssicherheit im Unternehmen bietet.

Gemeinsam Chancen nutzen

Das Interesse an den großen digitalen Themen der Zukunft ist es auch, was die Spiral Reih's & Co. KG mit E/D/E in besonderer Weise verbindet. Das neue starke Mitglied im internationalen Verbund schätzt die hohe Fachexpertise beim Thema E-Commerce, insbesondere die umfassenden Netzwerkfunktionen des Multishops. Hier arbeitet man bereits eng zusammen. Weitere Projekte sollen folgen. „Es macht Spaß, sich gegenseitig zu inspirieren und dabei zu schauen, wo wir unsere Kooperation weiter intensivieren können“, so die neuen Partner. [ek]



Dr. Helmuth Reih's (l.), Mag. Julia Vestner und Mag. Christian Fink (r.) aus der Spiral-Geschäftsleitung mit Martin Ochelski (2. v. l.) und Maximilian Kriso von EDE International (Foto: E/D/E)

Mit neuem Standort fit für die Zukunft

Der Wunsch, weiter zu wachsen und allen Ansprüchen der Industrie 4.0 gerecht zu werden, hat die Spiral Reih's & Co. KG dazu bewogen, einen neuen Standort zu errichten. Seit Januar 2020 ist das Unternehmen in Wien an der Heizwerkstraße 1 zuhause und damit bestens für die Zukunft aufgestellt.

- Viergeschossiges Bürogebäude mit 800 Quadratmetern Fläche
- Zweigeschossige Lagerhalle mit 8400 Quadratmetern Fläche
- Hochregallager mit 2400 Quadratmetern Fläche und Manipulationshalle
- Verkehrsfläche mit 7300 Quadratmetern Fläche (93 Pkw-Stellplätze)

- 9500 Palettenstellplätze
- Fachbodenregal für rund 1000 Behälter
- Schubladenpark mit 250 Schränken und 2500 Schubladen (entspricht bis zu 52 500 Lagerplätzen)

Auch bei den Themen Ressourcenschonung und Klimaschutz überzeugt der Neubau. Die Dächer sind begrünt und mit einer der größten privaten Photovoltaik-Anlagen in Österreich ausgestattet. Die klare Botschaft: Nachhaltigkeit und Fortschritt schließen sich nicht aus.



brennenstuhl®

_ smart technology.

**HANDWERK IST
HOCHLEISTUNG.**

Mehr Ausdauer. Mehr Power. Mehr Effizienz.

HIGH PERFORMANCE WORK LIGHTS

von brennenstuhl®

JETZT IM HANDEL ERHÄLTlich!

Mehr Informationen unter: www.brennenstuhl.com



Blick auf die Lagerhalle von Ackrutat (Fotos: Ackrutat)

Ackrutat Technischer Handel: 75-jähriges Jubiläum

Alle Weichen auf Digitalisierung

► Als Ingenieur Walter-Heinrich Ackrutat am 6. Juni 1945 sein Gewerbe anmeldete, hätte er kaum geahnt, was einmal aus dem Ein-Mann-Betrieb werden würde. Heute zählt sich Ackrutat zu den führenden Handelsunternehmen im Bereich der Wälzlager- und Antriebstechnik in Norddeutschland. Im Jahr des 75-jährigen Firmenjubiläums stehen alle Weichen auf Innovation und Digitalisierung.

Mit viel Enthusiasmus und Pioniergeist wagte Walter-Heinrich Ackrutat direkt nach Kriegsende den Sprung in die Selbstständigkeit. Auf Basis seiner technischen Ausbildung bildeten Kugellager, Ketten, Keilriemen und Dichtungen das Kernsortiment. Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten, das Sortiment wuchs kontinuierlich an – auf heute über 100 000 Artikel, die lagermäßig bevorratet werden. An

vier Standorten in Norddeutschland (zweimal in Neumünster, in Parchim und in Wismar) beschäftigt Ackrutat gut 90 Mitarbeiter. Fachliche Kompetenz, kundenorientierter Service und eine schnelle Warenverfügbarkeit bilden bis heute das Erfolgskonzept. Die überdurchschnittlich hohe Lagerhaltung garantiert den Kunden aus dem In- und Ausland ein Höchstmaß an Versorgungssicherheit – und verschafft Ackrutat ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal am Markt.

Vorreiter in Sachen Digitalisierung

Auf zwei starke Säulen setzt das Unternehmen dabei: Zum angestammten Geschäftsfeld im Bereich Wälzlager kamen ab Ende der 1980er-Jahre sukzessive die Bereiche Regaltechnik, Betriebseinrichtungen und Förder-technik hinzu. Mit der Wiedervereinigung expandierte Ackrutat darüber hinaus in Meck-

lenburg-Vorpommern. Und auch in Sachen Digitalisierung zählt sich das innovationsorientierte Unternehmen zu den Vorreitern. „Mit dem Online-Handel beschäftigen wir uns bereits seit Anfang der 2000er-Jahre, die letzten Jahre waren zudem von Megatrends wie Industrie 4.0, Prozessoptimierung und Digitalisierung geprägt“, schildert Geschäftsführer Karsten Enghusen, der seit 2005 Inhaber des Unternehmens ist. Mit seinem Sohn Tim Enghusen ist bereits die dritte Generation im familiär geprägten Betrieb tätig.

Erfolgreiche Multichannel-Strategie

Seit 1994 ist das Unternehmen Mitglied des E/D/E. „Dank der guten und langjährigen Zusammenarbeit sind wir in der Lage, unseren Kunden eine breite, stetig wachsende Produktpalette anbieten zu können“, betont Karsten Enghusen. Auch im Jubiläumsjahr 2020 gilt seine Konzentration der Weiterentwicklung des Unternehmens: „Als Multichannel-Händler verbinden wir den stationären Handel an vier Standorten mit dem digitalen Handel auf drei eigenen Online-Shops, den Marktplätzen und E-Procurement-Plattformen.“ Innovationen wagen und Ziele konsequent verfolgen: Mit diesen Stärken segelt Ackrutat auch nach 75 Jahren weiter auf Erfolgskurs. [os]

» Fachliche Kompetenz, kundenorientierter Service und eine schnelle Warenverfügbarkeit bilden bis heute das Erfolgskonzept «

Breites Produktsortiment bei Ackrutat

Der Technische Händler Ackrutat vertreibt Produkte für alle Bereiche der Industrie, des Handwerks und des Gewerbes sowie für den Endverbraucher. Dabei verknüpft das norddeutsche Unternehmen das klassische Sortiment von über 100 000 Artikeln mit einem digitalen Angebot in Form von Online-Shops. Das langjährige E/D/E Mitglied ist an vier Standorten tätig und baut sein Sortiment stetig weiter aus.



Geschäftsführer Karsten Enghusen

PROXXON

Werkzeug mit Charakter!



PROXXON

INDUSTRIAL

Weitere Informationen:
www.proxxon.com



VR Trade: Zentrallager in Rotterdam für noch mehr Kundenservice

Mit intelligenter Logistik erfolgreich in die Zukunft



Gast beim E/D/E Vertriebsforum Technik: Theo Koesen mit Vertriebsleiterin Manuela Wirtz (Foto: E/D/E)

► **VR Trade bringt die Industrie 4.0 zum Kunden. Das niederländische Unternehmen beliefert den Technischen Handel in ganz Europa innerhalb von 72 Stunden mit Gummi- und Kunststoffprodukten, darunter auch maßgefertigte Dichtungen und Profile. Möglich macht das ein hochmodernes Zentrallager samt Servicehalle, das Anfang 2020 im Rotterdamer Hafen entstanden ist. Wo früher die Logistik ausgelagert war, erfolgt diese nun intern.**

Ein breites Portfolio mit 2800 qualitativ hochwertigen Artikeln, kurze Lieferzeiten, optimale Beratung, guter Service und wettbewerbsfähige Preise nennt Geschäftsführer Theo Koesen als die wichtigsten Erfolgsfaktoren

von VR Trade mit Sitz in Duiven (Gelderland). Das digitale Warenmanagement spielt dabei eine entscheidende Rolle. Rund um die Uhr können Kunden über ein Online-Portal ihre Bestellungen aufgeben, erhalten schnell ein Angebot und innerhalb von zwei Arbeitstagen das passende Produkt.

Sonderanfertigungen nach Kundenwunsch
Dies gilt auch für Sonderanfertigungen, kundenspezifische Verpackungen oder die spezi-

elle Labelung von Produkten. „Wir verfügen über einen umfangreichen Maschinenpark, mit dem zum Beispiel nach Wunsch des Händlers Dichtungen, Zuschnitte und sogar Profile hergestellt werden können“, so Koesen. Neben VR Trade gibt es derzeit nur wenige Anbieter, die hochwertige Gummimatten, -platten und -profile sowie Dienstleistungen für diese Produkte wie CNC-gesteuerte Plottertechnik, Wasserstrahltechnik oder die Extrusion von TPE-Profilen direkt aus einer Lieferung anbieten können.

Automatisierter Datenaustausch

Das insgesamt 4000 Quadratmeter große Logistik- und Servicezentrum in Rotterdam soll künftig weiter optimiert werden – insbesondere auch mit Blick auf den automatisierten Datenaustausch bei Bestandsinformationen, Bestellungen und Rechnungen. Den Kunden stehen darüber hinaus klassifizierte Produktdaten zur Verfügung, die sie in ihren ERP-Systemen, für Websites und Kataloge verwenden können.

In Deutschland werden hauptsächlich die mit dem E/D/E verbundenen technischen Großhändler bedient. Sie schätzen neben der Qualität der Produkte, Preisgestaltung und Zuverlässigkeit auch die Flexibilität von VR Trade. So sind Bestellungen in großen Mengen, aber auch schon ab einem Stück möglich – ein Service, der sich nicht zuletzt angesichts der Corona-Krise bewährt hat. [ek]

» Wir bieten ein breites Portfolio sowie erstklassige Beratung und Lieferservices «



Die neue Logistik in Rotterdam (Foto: VR Trade)

Europaweit gefragter Partner

Der Ursprung des 1994 gegründeten Unternehmens VR Trade liegt in der 1909 gegründeten Firma Vredestein. Der Markenname steht weltweit für hochwertige Gummiprodukte wie Reifen und Matten. Heute verarbeitet VR Trade als einer der Hauptlieferanten im Marktsegment Gummimatten, Gummipplatten und Profile pro Jahr rund 100.000 Aufträge europaweit. Verkaufsbüros gibt es in den Niederlanden, Frankreich, Großbritannien und Schweden.

DRONCO
an **osborn** Brand



osborn



AUS DRONCO WIRD OSBORN

Neues Logo - Bewährte Qualität



Alle Dronco-Produktetiketten haben ein neues Design erhalten. Aufgeräumt und frisch, mit klaren Anwenderinformationen und international verständlichen Piktogrammen. Anstelle des Dronco-Logos tragen sie nun das Osborn-Markenzeichen. Darüber hinaus ändert sich absolut nichts.

osborn.com



Für eine höhere Lebensqualität: Sanitärtechnik und Badezimmerkeramiken aus einer Hand (Fotos: Geberit)

Nachhaltigkeit: Bei Geberit seit Jahrzehnten Bestandteil der Unternehmenskultur

Auf Langlebigkeit ausgelegt

► In dieser Serie berichten wir darüber, wie E/D/E Partnerunternehmen ein Nachhaltigkeitsmanagement verwirklichen und welche Ziele sie dabei verfolgen. Folge 39: [Geberit](#) als führender Anbieter für Sanitärprodukte verfolgt seit 30 Jahren eine langfristig ausgerichtete Umwelt- und Nachhaltigkeitsstrategie – mit klar definierten Projekten und messbaren Zielen.

Wasser ist eine besonders wertvolle Ressource. Millionen Menschen rund um den Globus haben weiterhin keinen oder kaum Zugang zu sauberem Trinkwasser. Umso wichtiger ist es, verantwortungsbewusst, effizient und sparsam mit diesem Rohstoff umzugehen. Schon seit 1990 setzt sich Geberit dabei konkrete Nachhaltigkeitsziele. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Produkten, die mit einem nied-

rigen Energie- und Wasserverbrauch und mit ökologisch verträglichen Materialien zu mehr Lebensqualität beitragen. Zudem engagiert sich das Unternehmen weltweit für das Menschenrecht auf sauberes Trinkwasser und eine sanitäre Grundversorgung. „Nachhaltigkeit ist seit mehreren Jahrzehnten ein fester Bestandteil der Geberit Kultur. Unser Fokus liegt auf der konsequenten Umsetzung – stetig und mit ►



CEO Christian Buhl

» Unser Fokus liegt auf der konsequenten Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie – stetig und mit messbaren Ergebnissen «



NEXT LEVEL SOLUTIONS.



Effizienz und Nachhaltigkeit in der Fertigung (Fotos: Geberit)

◀ messbaren Ergebnissen“, unterstreicht CEO Christian Buhl. Ihm ist der Bereich Nachhaltigkeit innerhalb der Gruppe direkt unterstellt.

Die gesamte Lebensdauer im Blick

Das Prinzip der Kreislaufwirtschaft spielt bei Geberit seit vielen Jahren eine wesentliche Rolle. Einen zentralen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten umweltfreundliche, ressourcenschonende und langlebige Produkte. Deshalb setzt das Unternehmen in der Entwicklung konsequent auf Ecodesign. Jedes Produkt wird über den gesamten Lebenszyklus hinweg betrachtet – von der Rohstoffgewinnung bis zur Entsorgung – und muss in ökologischer Hinsicht besser sein als sein Vorgänger.

Abwärme intelligent nutzen

Weitere Ziele in der Produktion lauten, den Energie- und Ressourceneinsatz zu minimie-

ren, die Stoffkreisläufe so gut wie möglich zu schließen und den Einsatz von Recyclingmaterial laufend zu erhöhen. Die erzielbaren Einsparpotenziale sind erstaunlich. Ein Beispiel dafür ist die konsequente Nutzung von Abwärme, die in der Produktion entsteht. Zum Trocknen und Vorwärmen von Kunststoffgranulat beispielsweise nutzt Geberit die „Abfallwärme“, die Spritzgussmaschinen, Tunnelöfen, Blockheizkraftwerke oder Kompressoren abgeben. Allein im deutschen Produktionswerk in Pfullendorf konnten somit im vergangenen Jahr 0,4 Gigawattstunden Energie eingespart werden.

Neue Brennertechnologie spart CO₂

Ein weiteres Beispiel betrifft die energieintensive Herstellung von Sanitärkeramik. Insgesamt elf Brennöfen in sieben Keramikwerken wurden in den vergangenen Jahren mit einer

neuen, energiesparenden Brennertechnologie namens Enervit ausgestattet. Durch die Umrüstung der Öfen wurden Energieeinsparungen von über 20 Prozent pro Anlage erzielt – das entspricht jährlich insgesamt rund 27 500 MWh Erdgas und 6 500 Tonnen CO₂. Zum Vergleich: Mit dieser Energiemenge können rund 1 500 Vierpersonenhaushalte mit einer Wohnfläche von 120 Quadratmetern ein Jahr lang beheizt und mit Warmwasser versorgt werden.

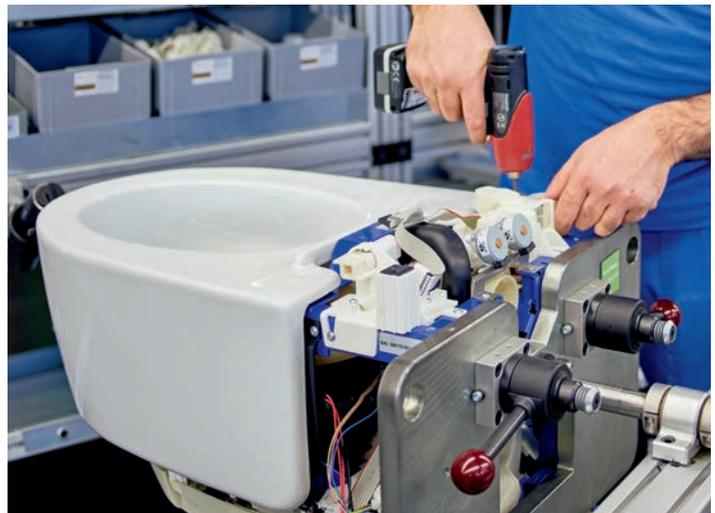
Sanitärprodukte sind in Gebäuden über Jahrzehnte in Gebrauch. Langlebigkeit ohne hohen Reparatur- und Wartungsaufwand trägt somit ebenfalls zu mehr Nachhaltigkeit bei. „Dank hochwertiger Materialien und strenger Qualitätsanforderungen verfügen Geberit Produkte über eine hohe Lebensdauer“, betont Christian Buhl. Zudem sind sie teilweise rückwärtskompatibel, lassen sich einfach reinigen und unterhalten. Ersatzteile sind für einen bedeutenden Teil des Sortiments bis zu 25 Jahre verfügbar. Ebenso wird bei der Verpackung darauf geachtet, den Materialeinsatz so gering wie möglich zu halten und wiederverwertbaren Karton einzusetzen.

Ökoeffizienz laufend verbessert

Die Umwelt- und Nachhaltigkeitsstrategie dient bei Geberit als Klammer, um alle laufenden und zukünftigen Projekte, Initiativen und Aktivitäten zu bündeln. Jedes Modul beinhaltet klare Verantwortlichkeiten mit messbaren Zielen, abgeleiteten Maßnahmen und Kennzahlen für ein effektives Monitoring. Seit über 25 Jahren misst das Unternehmen den eigenen ökologischen Fußabdruck. CEO Buhl: „Seit der Akquisition der Sanitec im Jahr 2015 haben wir die relative Umweltbelastung um 27,5 Prozent reduziert. Damit haben wir das Ziel übertroffen, die Ökoeffizienz jährlich um fünf Prozent zu verbessern.“ [os]

Wasser sparen, Lebensqualität steigern

Seit fast 150 Jahren verfolgt Geberit das Ziel, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern und nachhaltigen Mehrwert zu schaffen. Die Wurzeln reichen zurück bis ins Jahr 1874. Heute ist die Unternehmensgruppe weltweit tätig und nach eigenen Angaben europäischer Marktführer für Sanitärprodukte. Die Fertigungskapazitäten umfassen 29 Produktionswerke, davon sechs in Übersee. Der Konzern Hauptsitz befindet sich in Rapperswil-Jona in der Schweiz. Mit rund 12 000 Mitarbeitern in rund 50 Ländern erzielte Geberit 2019 einen Umsatz von umgerechnet 2,9 Milliarden Euro.



Langlebige Produkte bedeuten mehr Nachhaltigkeit.



IHR SPEZIALIST FÜR WÄRMETECHNIK

WWW.STRAWA.COM

**GEWÄHRLEISTUNG UND
SERVICE**

IN DEUTSCHLAND GARANTIERT



strawa Wärmetechnik GmbH
Gottlieb-Daimler-Straße 4
99869 Schwabhausen

Tel.: +49 (0)36256 8661-0
Fax: +49 (0)36256 8661-99
E-Mail: info@strawa.com
Web: www.strawa.com

40 Jahre
Erfahrung...



STAHLWILLE: Zukunftsfähige Industrie-4.0-Lösungen

Werkzeug digital

► **Industrie-4.0-Lösungen spielen immer häufiger eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, Prozesse effizienter zu gestalten. Was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert. Winfried Czilwa, Geschäftsführer des Werkzeugherstellers und E/D/E Vertragslieferanten STAHLWILLE, erzählt im Interview, welche Auswirkungen dieser Megatrend auf die Entwicklung und den Einsatz von Handwerkzeugen hat.**

PVH Magazin: Welche Bedeutung hat die Digitalisierung für einen Werkzeughersteller wie STAHLWILLE?

Winfried Czilwa: Werkzeuge, Mess- und Prüfgeräte werden sich immer stärker in eine digital integrierte Arbeitswelt einfügen und miteinander kommunizieren. Das gilt quer durch alle Branchen und Industriezweige – nicht nur für große Konzerne, sondern auch für kleine und mittelständische Unternehmen. STAHLWILLE hat sich auf diese Entwicklungen bereits langfristig und strategisch eingestellt. Das Ergebnis ist DAPTIQ, unser Portfolio für integrationsfähige Lösungen zum Einsatz in Industrie-4.0-Umgebungen. Im Mittelpunkt stehen die Minimierung von Rüstkosten, die Reduzierung von Prozesskosten und damit insgesamt die Beschleunigung von Prozessen bei gleichzeitiger Verbesserung der Transparenz.

Welche Vorteile bieten DAPTIQ Produkte?

Anwender können damit die Vorzüge der Digitalisierung nutzen. Der Einsatz von DAPTIQ Lösungen ermöglicht Reaktionen in Echtzeit auf Veränderungen in Prozessen der Produktion ebenso wie in der Instandhaltung. Die Effizienz und Prozesssicherheit lassen sich damit erheblich verbessern, vor allem aber ist die automatische Dokumentations-sicherheit gewährleistet. DAPTIQ Produkte können nicht nur miteinander, sondern auch mit anderen Systemen im konkreten Arbeitsumfeld kommunizieren. Dabei erfordert der Einsatz unserer Lösungen keine komplexen Eingriffe in die IT-Infrastruktur auf der Anwenderseite.

STAHLWILLE setzt auf offene und flexible Programmierschnittstellen. Die Integration von DAPTIQ Lösungen in Produktionsplanungs- und Steuerungssysteme ist ohne größeren Anpassungsaufwand möglich, es wird keine Software von STAHLWILLE benötigt. Ganz auf die Bedürfnisse der Anwender zugeschnitten, lassen sich in diesem Umfeld weiterreichende Applikationen mit intelligenten Werkerführungen und Positionsbestimmungen aufbauen.

Welche Anwendungsbereiche gibt es für DAPTIQ?

Der kontrollierte Schraubenanzug gewinnt in Produktionsprozessen und in der Wartung eine immer größere Bedeutung. Gleiches gilt für die Pflicht zur Dokumentation von Verschraubungen und Schraubparametern. Mit integrationsfähigen Werkzeug- und Drehmomentlösungen lassen sich intelligente Strategien umsetzen, um diese Anforderung zu erfüllen. DAPTIQ Lösungen bieten hier in Verbindung mit steuernden Systemen kurze Einarbeitungszeiten und eine hohe Prozessqualität. Dabei steht bei STAHLWILLE der Anwender im Mittelpunkt. So vermitteln unsere elektromechanischen Drehmomentschlüssel als einzige am Markt das gewohnte Gefühl einer mechanischen Auslösung, verbunden mit den Vorteilen eines integrationsfähigen Werkzeuges.

Welche aktuellen DAPTIQ Produkte gibt es am Markt?

STAHLWILLE bietet DAPTIQ Produkte für drei wesentliche Bereiche an: Arbeiten, Prüfen und Aufbewahren. Die einzelnen Produkte haben alle ein gemeinsames Merkmal: Sie können Daten bidirektional aus-

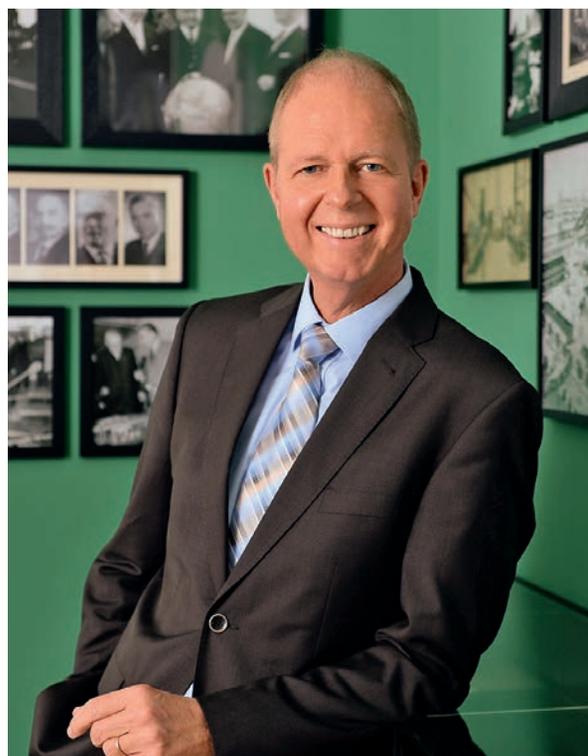
tauschen – das ist die Voraussetzung für eine Integration in Industrie-4.0-Umgebungen.

So kann der elektromechanische Drehwinkel-/Drehmomentschlüssel MANOSKOP 766 DAPTIQ nicht nur Daten zu Schraubvorgängen erfassen und speichern, sondern diese auch weitergeben. Das Werkzeug kann außerdem Anweisungen, beispielsweise für bestimmte Voreinstellungen, empfangen und verarbeiten. Anwender werden von zeitraubenden Routinen befreit und Einarbeitungszeiten verkürzt. Fehlbedienungen und damit die Fehlerrate werden reduziert. Nicht zuletzt wird im Zusammenspiel mit den zentralen Kundensystemen eine automatische Dokumentation von Schraubdaten ermöglicht.

Desweiteren bietet STAHLWILLE mit der perfectControl DAPTIQ eine vollautomatische und in das Computer-aided Quality-System (CAQ) integrierbare Kalibriereinrichtung und mit SmartCheck DAPTIQ ein entsprechendes Drehmomentprüfgerät an. Die Reading Station DAPTIQ ist eine besonders zuverlässige Lösung für die kostengünstige Vollständigkeitskontrolle und das effiziente Werkzeugmanagement. Sie erlaubt mittels RFID-Technologie eine schnelle und sichere Überprüfung der Werkzeugaufbewahrungen.

Seit der Einführung von DAPTIQ sind zwei Jahre vergangen. Wo stehen Sie damit heute??

Im Jahr 2018 haben wir die ersten DAPTIQ Lösungen vorgestellt und damit die technologischen Grundlagen geschaffen. Wir haben gesehen, dass vor- und nachgelagerte Prozesse von Industrie 4.0-Systemen nach solchen integrationsfähigen Produkten verlangen. In den vergangenen zwei Jahren haben wir passende Vertriebskonzepte für diese ►



Geschäftsführer Winfried Czilwa (Foto: STAHLWILLE)



WELTNEUHEIT:

DER UV-C GARDEROBENSCHRANK VON C+P BERUFS- UND PRIVATKLEIDUNG KEIMFREI AUFBEWAHREN

Innovative Kombination für das Plus an Schutz:

Der UV-C Garderobenschrank vereint die erprobte Wirkung von UV-Licht mit dem hygienischen und leicht zu reinigenden Material Stahl. Der UV-C Garderobenschrank bietet so nicht nur ausreichend Platz zur Verwahrung von Berufs- und Privatkleidung, sondern erlaubt durch die integrierten Entkeimungsleuchtmittel zugleich das Desinfizieren des Schrankinnenraums und eines Großteils der Kleidungsoberfläche – überall dort, wo die Strahlung diese erreicht.

VORTEILE DES UV-C GARDEROBENSCHRANKS

- ✓ Schnelles Abtöten von Bakterien, Viren und anderen Mikroorganismen
- ✓ Keine Geschmacks- und Geruchsbeeinträchtigung
- ✓ Keine Bildung von gesundheitsgefährdenden Nebenprodukten (wie z.B. THM oder Ozon)
- ✓ Keine Zugabe von Chemikalien notwendig
- ✓ Wartungsarmes Verfahren und einfache Handhabung
- ✓ Niedrige Investitions- und Betriebskosten
- ✓ Höchste Betriebssicherheit



AB SOFORT BESTELLBAR!



DAPTIQ Produkte vernetzen und fügen sich immer stärker in eine digital Arbeitswelt ein. (Fotos/Abbildungen: STAHLWILLE)

Produkte entwickelt und das Gesamtpaket auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt. Mit Erfolg: Die aktuellen Anfragen und Verkaufszahlen in diesem Segment zeigen, dass wir hier auf einem sehr guten Weg sind.

An welchen Entwicklungen wird aktuell gearbeitet, um das System weiter auszubauen?

Produkte, die in einer vernetzten Umgebung einen Mehrwert für den Anwender versprechen, werden zukünftig immer auch als DAPTIQ Version entwickelt.

Vorangetrieben wird bei STAHLWILLE auch die Entwicklung komplett neuer Geschäftsmodelle. Bei „Pay per Use“ zahlt der Anwender nicht mehr für das Werkzeug, sondern für die tatsächliche Nutzung oder

für die dabei generierten Daten. Mit Blick auf eine Gesamtkosten-Betrachtung des Werkzeugeinsatzes sorgen solche Modelle für einen besser kalkulierbaren Kostenaufwand. Anwender haben die Möglichkeit, diese Lösungen für Werkzeuge stufenweise auszubauen bis hin zu einem Rundum-sorglos-paket. Dazu gehören Bausteine wie Schulung, Nutzungsanalyse, Zustandsüberwachung, Kalibrierung, Reparatur und Wartung sowie ein Austauschservice.

Im Zuge der digitalen Transformation von Prozessen und Unternehmen unterstützen wir auch den Aufbau digitaler IoT-Plattformen, wie der SIEMENS MindSphere. Dabei nutzen wir unsere Kompetenz als Pionier in der Drehmomenttechnik, um datengetriebene Geschäftsmodelle zu realisieren. Diese bieten den Anwendern mehr Flexibilität und höhere Effizienz bei niedrigeren Kosten. [kol]

» Werkzeuge, Mess- und Prüfgeräte werden immer stärker miteinander kommunizieren und sich vernetzen «

STAHLWILLE innovativ aufgestellt

Seit mehr als 150 Jahren setzt das Wuppertaler Unternehmen auf innovatives Werkzeug in bester Qualität – »Made in Germany«. Der Werkzeughersteller vereint die Tradition deutscher Schmiedekunst mit modernsten Fertigungsverfahren und digitaler Technologie. Vom klassischen Handwerkzeug über automatisierte Kalibrier-

anlagen bis hin zu vernetzungsfähigen Werkzeuglösungen der nächsten Generation gilt STAHLWILLE als einer der weltweit führenden Hersteller in der Werkzeugbranche. Über 600 Mitarbeiter arbeiten täglich an weiteren innovativen Lösungen. Seit 1983 ist STAHLWILLE Vertragslieferant im E/D/E.

CLEVER KOMBINIEREN!



MODULARE SCHRAUBBOCK VON AMF!

Mit dem modularen Schraubbock von AMF wird Ihre Fertigung noch flexibler und wirtschaftlicher. Clever kombiniert erreichen Sie eine maximale Höhe von 1620 mm!

DIE VORTEILE:

- > Die maximale Höhe von 1620 mm ist stufenlos und höhenüberdeckend erreichbar
- > Die Verbindungsstellen sind gegen Verschmutzung geschützt
- > Verbessertes Handling durch Einzelelemente
- > Rüstzeitensparnis durch Teileflexibilität und Optimierung der Lagerhaltung



W. Söhngen GmbH: Erstversorgung im Home-Office

Verbandkästen bieten mehr Schutz als die reine Hausapotheke



Söhngen-Standort in Taunusstein (Fotos: Söhngen)

► Das mobile Arbeiten hat in den vergangenen Monaten enorm an Bedeutung gewonnen. Aber was passiert bei Unfällen zuhause während der Arbeitszeit? Der E/D/E Vertragslieferant [W. Söhngen GmbH](#) entwickelte speziell dazu einen Homeoffice-Verbandkasten und informiert über rechtliche Hintergründe.

Mit über 90-jähriger Erfahrung im Bereich Erste Hilfe und Notfallmedizin blickt die W. Söhngen GmbH auf viel Expertise zurück. Das Unternehmen stattet seine Kunden – nationale und internationale, kleine Handwerksbetriebe und große Hilfsorganisationen – mit Pflastern bis hin zum Notfallrucksack aus. Als Hersteller und Händler von Medizinprodukten unterliegt Söhngen strengen Richtlinien, Gesetzen und Kontrollen. Dabei setzt der Experte auf Fachkraftwissen, eine Produktion auf über 5600 Quadratmetern in Taunusstein und damit auf kurze Lieferwege.

Ein besonderes Aushängeschild ist das Qualitätsmerkmal „Made in Germany“.

DGUV informiert über Versicherungsschutz

Seit Beginn der Pandemie ist der Anteil an mobilen Arbeitsplätzen enorm gestiegen. Doch wie verhält es sich mit dem Versicherungsschutz, wenn die berufliche Tätigkeit nicht in firmeneigenen, sondern in privaten Räumen ausgeführt wird? Denn neben den alltäglichen Arbeitsabläufen verlagern sich die damit verbundenen typischen Verletzungsrisiken in das Zuhause der Angestellten. Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) sagt dazu: „Ein Unfall infolge einer versicherten Tätigkeit ist ein Arbeitsunfall und steht damit unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung. Maßgeblich ist dabei nicht unbedingt der Ort der Tätigkeit, sondern die Frage, ob die Tätigkeit in einem engen Zusammenhang mit den beruflichen Aufgaben steht. Denn eigenwirtschaftliche – das heißt private –

Tätigkeiten sind auch im Büro grundsätzlich nicht gesetzlich unfallversichert.“

Speziell entwickelter Verbandkasten

Der hessische Spezialist für Erste-Hilfe-Produkte hat sich auf die besonderen Umstände durch die Corona-Krise eingestellt und speziell für das mobile Arbeiten einen Homeoffice-Verbandkasten entwickelt. Unabhängig davon, ob eine Verletzung letztlich als Arbeitsunfall eingestuft wird oder nicht, beeinträchtigt diese womöglich die Arbeitsfähigkeit der verletzten Person. Die Qualität der Wundversorgung kann dabei maßgeblichen Einfluss auf den Heilungsverlauf und somit die Arbeitsfähigkeit haben. Nicht immer ist die eigene Hausapotheke darauf eingestellt. Mit dem Homeoffice-Verbandkasten bekommen Angestellte beim mobilen Arbeiten hochwertige Verbandmaterialien an die Hand. „Die Füllung gemäß DIN 13157 berücksichtigt die häufigsten Verletzungsarten im Büro wie Schnittverletzungen, Prellungen und Schürfwunden und geht deutlich über das hinaus, was in den meisten Hausapotheken vorhanden ist. Der Verbandkasten findet guten Anklang bei Händlern, die im Arbeitsschutz tätig sind“, sagt Christian Piroth, Key Account Manager Deutschland bei Söhngen.

Neben dem Homeoffice-Verbandkasten sind noch weitere Produkte des E/D/E Vertragslieferanten am Wuppertaler eLC lagerhaltig. Nico Hild, Produktmanager im E/D/E Bereich Arbeitsschutz dazu: „Mit Söhngen haben wir einen Spezialisten an Bord, der mit Produkten, die für jeden wichtig sind oder werden können, breit aufgestellt ist.“ [kol]



Der Söhngen-Verbandkasten für das Homeoffice

Auf Entwicklung und Qualität gesetzt

150 Produkte der 1923 gegründeten W. Söhngen GmbH sind alleine für den betrieblichen Erste-Hilfe-Schutz vorgesehen. Hinzu kommen viele weitere aus den Bereichen Notfallmedizin und Wundversorgung. Sterile Verbandstoffe von Söhngen sind mit einem Haltbarkeitsdatum von 20 Jahren versehen – bei sachgemäßer Lagerung und unbeschädigter Verpackung. Rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten am hessischen Produktionsstandort Taunusstein. Seit 2019 ist Udo Frankenfeld als Geschäftsführer tätig. Eine eigene Produktentwicklung und geschützte Warenzeichen sind das Aushängeschild. Das Unternehmen richtet zusätzlich ein verstärktes Augenmerk auf das soziale Engagement – regional und international.

bedrunka+hirth

Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten

**Unsere „Health Protection Line“
bietet umfassende Lösungen
für Ihr Hygienekonzept**

Informieren Sie sich unter:
www.bedrunka-hirth.de





Symbolischer Spatenstich auf dem neuen Gelände von SONAX (Foto: SONAX)

SONAX erweitert seine Produktionskapazitäten

► Der Fahrzeugpflegespezialist und E/D/E Vertragslieferant **SONAX** investiert bis zum Jahr 2025 40 Millionen Euro in einen weiteren Standort für seine Logistik- und Produktionsanlagen. Unternehmensinhaber und Geschäftsführer Manfred Hoffmann setzte den

ersten Spatenstich auf dem Baugelände in Oberhausen, nahe dem Firmensitz in Neuburg an der Donau. In zwei Jahren wird dort die 22 500 Quadratmeter große Logistikanlage in Betrieb gehen. „Wir stehen zu unserem Standort in Neuburg, brauchen für unser Wachstum

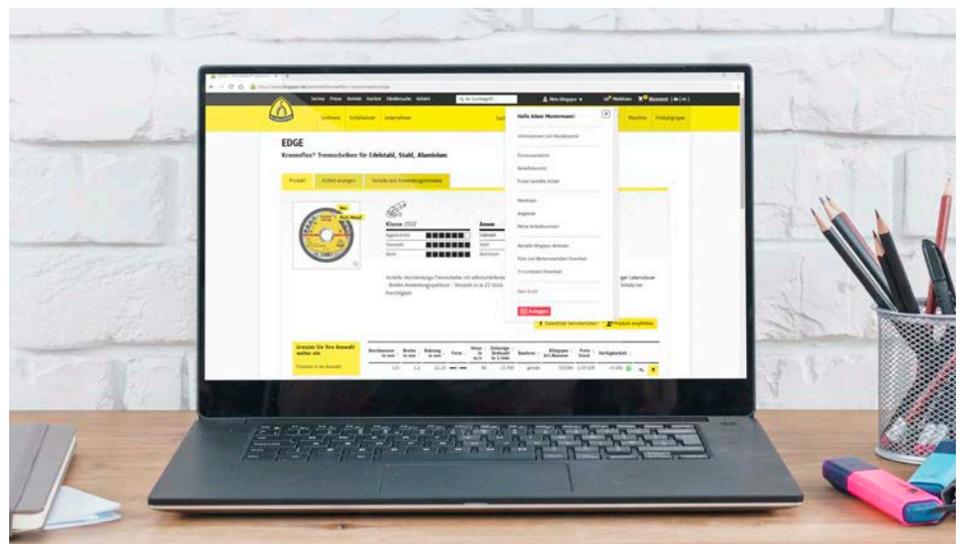
aber die nötigen räumlichen Voraussetzungen“, erklärt Manfred Hoffmann. Die Logistikanlage kostet 25 Millionen Euro. Im Jahr 2025 beginnt der Bau für eine weitere Produktionshalle mit einem Investitionsvolumen von 15 Millionen Euro. [gue]

Hultafors übernimmt EMMA Safety Footwear

► Mit der Übernahme des Sicherheitsschuhunternehmens **EMMA Safety Footwear B.V.** erwartet der E/D/E Vertragslieferant **Hultafors Group AB** eine Stärkung seiner Position auf dem europäischen und dem nordamerikanischen Markt für PSA. EMMA beschäftigt rund 140 Mitarbeiter und betreibt in Kerkrade, Niederlande, eine neue hochmoderne Produktionsstätte für Sicherheitsschuhe. Die Akquise werde die Vertriebs- und Marketingkapazitäten der HG Business Area Footwear verbessern und neue Kapazitäten der Lieferketten sowie Produktionsstätten aufbauen, heißt es bei Hultafors. „Wir sind überzeugt, dass EMMA aus diversen Perspektiven perfekt zu unserem bestehenden Geschäft mit Sicherheitsschuhen passt. Wir freuen uns insbesondere über die Erfolge, die EMMA bereits im Rahmen des Nachhaltigkeitsprogramms erzielt hat, zum Beispiel durch das innovative Recyclingsystem“, berichtet Ole Kristian Jørdahl, CEO der Hultafors Group AB. [gue]

Händlerportal für Klingspor-Kunden

► Das neue Händlerportal des E/D/E Vertragslieferanten **Klingspor** bietet Nutzern optimalen Service für Daten, Informationen und Dienstleistungen. Kunden können sich kostenfrei und schnell registrieren, haben Einblick in aktuelle Preislisten und erhalten die Klingspor-Verkaufsunterstützung. Klingspor hat seine neue digitale Serviceplattform mit einem integrierten Bestellsystem ausgestattet, um einfaches Planen, Verwalten und Kontrollieren von Aufträgen zu ermöglichen. Eine minutenaktuelle Tracking-Funktion gehört ebenfalls zum Bestellvorgang. Die individuellen Preise und die Lagerverfügbarkeit sind für den Kunden online einsehbar. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, aktuelle Produktdaten für die Warenwirtschaftssysteme beziehungsweise Webshops herunterzuladen. [gue]



Das Händlerportal von Klingspor ist für Nutzer überall verfügbar. (Foto: Klingspor)

ACCUBIRD® PRO

EXTREM SCHNELL UND SICHER!



UNSCHLAGBAR

- » Setzvorgang bis zu **4x schneller** als marktübliche Akku-Geräte
- » **Setzkraft 10.000 N**
- » **Setzhub 25,0 mm**
- » Verkürzter Zugvorgang
- » Extrem langlebig
- » Verschleißarm
- » Gleichstrommotor (BLDC)
- » Gewicht: 2,0 kg inkl. Akku

The experts in riveting technologies

GESIPA Blindniettechnik GmbH
Nordendstraße 13-39
64546 Mörfelden-Walldorf

T +49 (0) 6105 962 0
info@gesipa.com
www.gesipa.com



GESIPA®

A member of **SFS**

75 Jahre Zukunft

► E/D/E Lieferant [Layher](#) stellt sein Firmenjubiläum unter das Motto „75 Jahre Zukunft“. Das Unternehmen zählt zu den weltweit führenden Herstellern für Systemgerüste und befindet sich unter der Geschäftsführung von Carolin Langer und Georg Layher bis heute noch zu 100 Prozent im Familienbesitz. 1945 gründete Wilhelm Layher ein Unternehmen zur Herstellung von landwirtschaftlichen Geräten und Leitern aus Holz. Seit 1948 spezialisierte sich das Unternehmen dann auf die Produktion von Baugerüsten. Mit der ersten Niederlassung 1951 begann der Aufbau eines Vertriebsnetzes, das mittlerweile weltweit über 140 Service-Stützpunkte umfasst. Der Layher Stammsitz in Eisenbach wurde 2009 um ein zweites Fertigungswerk in Güglingen ergänzt, ein drittes Werk ist in Planung. „Made by Layher“ bedeutet damit auch in Zukunft „Made in Germany“.

[gue]

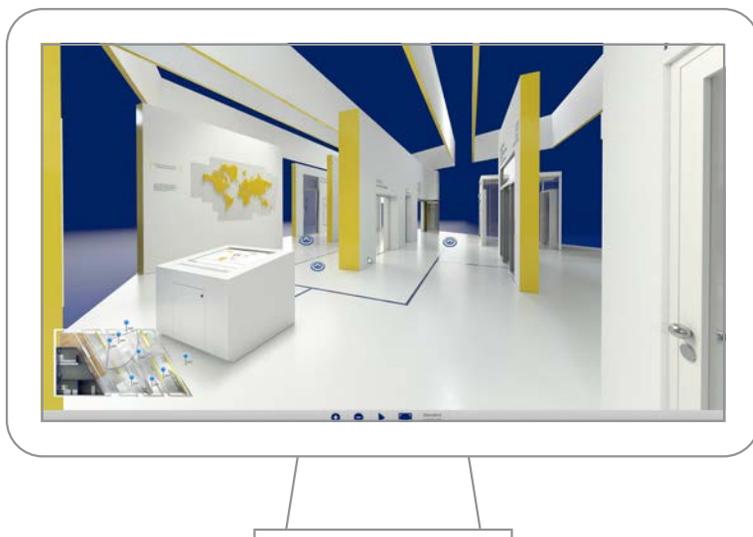


Der heutige Layher Stammsitz in Eisenbach, Firmensitz 1950 (Fotos: Layher)

Der digitale Messestand von GEZE

► Der E/D/E Vertragslieferant [GEZE](#) präsentiert seine Produktneuheiten mit einem digitalen Messestand. Unter highlights.geze.com finden Besucher kompakte und schnelle Informationen zu den Produkt-Highlights des Tür- und Fensterspezialisten aus Leonberg. Durch einen Klick auf die entsprechende Position öffnen sich Produkt-Unterseiten mit weiterführenden Informationen in Form von Videos oder Datenblättern. GEZE präsentiert dort auch seinen Schwerpunkt 2020: intelligente Fensterlösungen, die natürliches Belüften und Tageslicht kombinieren. Zusätzlich zu dem digitalen Messe-Auftritt bietet GEZE unter Einhaltung der Hygiene-Vorschriften wieder Präsenzseminare sowie Online-Workshops für seine Verarbeiter und Händler an.

[gue]



Besucher des digitalen Messestands können sich interaktiv über die wichtigsten Produktneuheiten informieren. (Abbildung: GEZE)

Alles auf einen Blick im myfischer Portal

► Der E/D/E Vertragslieferant [fischer](#) erweitert sein Online-Angebot um ein neues Partnerportal. Der Befestigungsspezialist fasst dort alle wichtigen Informationen zusammen. Über einen passwortgeschützten Bereich der fischer-Website www.fischer.de/myfischer hat der Nutzer Zugriff auf viele Informationen, die das Tagesgeschäft erleichtern. Der fischer Kunde kann Einkaufspreise einsehen, der Planer und Statiker hat die Möglichkeit, die Bemessungssoftware Fixperience zu verwenden. Bestehenden Handelspartnern steht eine Online-Bestellmöglichkeit zur Verfügung und sie profitieren von der Transparenz der Produktverfügbarkeit. Zusätzlich können sie die Bestellhistorie mit aktueller Sendeverfolgung einsehen und über die Rebuy-Funktion zeitsparend nachbestellen. Durch ein eigenes Konto kann der Nutzer seine Daten und Bestellungen optimal verwalten.

[gue]

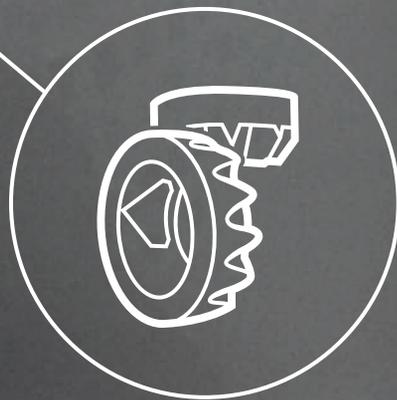
myfischer

Das Partnerportal von fischer (Abbildung: fischer)

GEBERIT ONE

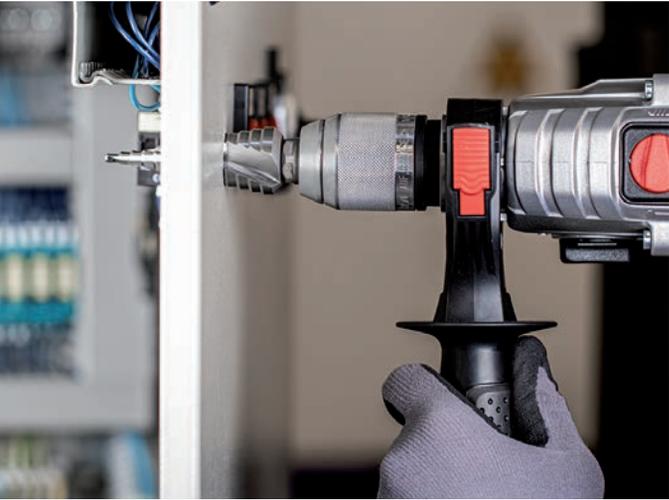
DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN **VEREINFACHT** **DIE INSTALLATION**

**KNOW
HOW
INSTALLED**



Das neue Geberit ONE WC vereint Know-how hinter der Wand mit Designkompetenz vor der Wand. So sind die Befestigungsschrauben einerseits kaum sichtbar, andererseits vereinfacht das neu entwickelte Umlenkgetriebe mit optimierter Kraftübertragung die Installation.

Für ein besseres Bad.



Mühesloses Bohren mit dem neuen Stufenbohrer (Foto: PFERD)

Stufenbohrer: PFERD vergrößert sein Angebot

► **PFERD** erweitert sein Angebot um zwei Ausführungen an Stufenbohrern, wahlweise mit oder ohne HICOAT-Beschichtung. Die HICOAT-Beschichtung bietet eine hohe Warmhärte und Oxidationsbeständigkeit, wodurch ohne Zusatz von Kühlmitteln gearbeitet werden kann. Beide Ausführungen sind in den Abmessungen von 4 bis 12 Millimeter und bis 6 bis 37 Millimeter erhältlich. Darüber hinaus führt PFERD zwei Sets jeweils dreiteilig mit den häufigsten Abmessungen ein. Zusätzlich schützen die bruchfesten Kunststoffboxen die Werkzeuge, und durch die Fixierung der HSS-Stufenbohrer werden Auswahl und Entnahme erleichtert. Alle PFERD-Stufenbohrer verfügen über absolute Laufruhe, hohe Schnittleistungen und ermöglichen ein mühesloses Zentrieren und Anbohren im Werkstück. [gue]

BS Rollen erweitert Produktpalette

► **BS Rollen** präsentiert im Sommer gleich mehrere Neuheiten: Ein innovativer lastenabhängiger Richtungsfeststeller stoppt durch kurzes Anheben die Rollen und verhindert dadurch unkontrolliertes Drehen. Viele Rollen sind ab sofort auch mit Zentralfeststeller erhältlich, mit dem sich alle Rollen gleichzeitig von einem Punkt aus stoppen lassen. Die perfekte Lösung im Stop-and-go-Einsatz.

Die Materialinnovation TPE ersetzt im Transportgerätesektor bereits vielfach die klassischen Gummirollen. Ab 2021 sind die gedämpften und wendigen Rollen in vier Farben erhältlich. Hinzu kommen neue Serien aus Hochleistungs-PU mit Radkörper aus Alu und Guss. Die leichten Materialien bieten eine verbesserte Manövrierfähigkeit und einen geringeren Anfahr- und Rollwiderstand. [moe]



Die neuen TPE-Rollen gibt es in verschiedenen Farben. (Foto: BS Rollen)

Chicago Pneumatic-Bohrmaschinen jetzt auch ATEX-zertifiziert

► Fünf neue Druckluft-Bohrmaschinen mit ATEX-Zertifizierung erweitern ab sofort das Programm von **Chicago Pneumatic**. Anwender können damit besonders in explosionsgefährdeten Umgebungen wie Offshore-Anlagen, der chemischen Industrie oder dem Bergbau Wartungs- und Reparaturarbeiten problemlos bewerkstelligen.

Die neuen Maschinen sind für die ATEX-Zonen 2 und 22, für Gase und Staub, ausgelegt. Ein spezieller Bohrfutter-Schutz schützt auch bei voller Leistung Mitarbeiter und Bauteile vor Funkenflug. Der Abluftschalldämpfer verhindert außerdem, dass Funken und Staub in das Werkzeug gelangen oder austreten. [moe]

Schützen Mensch und Maschine:
Chicago Pneumatic-Bohrmaschinen mit
ATEX-Zertifizierung. (Foto: Chicago Pneumatic)



Gebr. Bodegraven ist seit 1881 ein Familienunternehmen, das seit Generationen für Qualität und Zuverlässigkeit steht. Der Schwerpunkt unserer Geschäftstätigkeit liegt in der Herstellung von baunahen Produkten aus Metall und Kunststoff.

Intelligente Lösungen für den Rohbau, in der Rahmen- und Elementverankerung, Luftschichtverankerung, Holzverbindungen und Gartenbeschläge gehören zu unserem Produktangebot.

Durch unsere engen Verbindungen zum Fachhandel, und damit auch zur Bauwirtschaft und Industrie, sind wir immer in der Lage flexibel auf Anforderungen des Marktes zu reagieren und diese in unsere Produktion einfließen zu lassen. Unsere hohen Ansprüche an Qualität und Lieferfähigkeit leisten einen großen Beitrag zum Erfolg unserer Fachhändler.

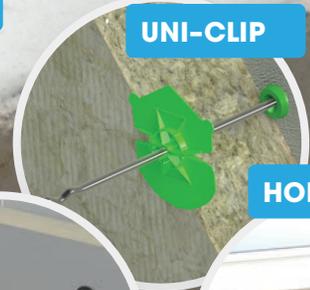
Alle relevanten Produkte entsprechen den geltenden europäischen Normen und sind mit den aktuellen Zertifizierungen der DIBT versehen.

Fragen Sie Ihren Fachhändler oder besuchen Sie unsere Website www.bodegraven.de für weitere Informationen oder Projektberatung.

PRIK LUFTSCHICHTANKER



UNI-CLIP



HOLZVERBINDER



UNI DÜBELANKER MIT WELLE



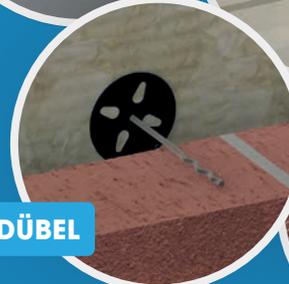
MAUERVERBINDER



DISTANZ- DRUCK- UND JUSTIERPLATTEN



UNI - FLEXDÜBEL



TÜR- UND TORBESCHLÄGE



INTELLIGENTE LÖSUNGEN ... STARKE MATERIALIEN



Der VB3616DA (Foto:HiKOKI)

HiKOKI: zwei Arbeiten in einem Gerät vereint

► **HiKOKI** präsentiert das nach eigenen Angaben erste kabellose Gerät, das Bewehrungsstahl schneiden und biegen kann: Das Modell VB3616DA schneidet Stahl mit einem Durchmesser von 10 bis 16 Millimetern in nur zwei Sekunden. Außerdem können bis zu drei Stäbe gleichzeitig gebogen oder geschnitten werden. Mit einer Ladung des 36-Volt-Akkus ist es möglich, 350 Schnitte und 630 Biegevorgänge zu tätigen. Durch das vergleichsweise geringe Gewicht von 18,9 Kilo-

gramm, ist das VB3616DA optimal für den mobilen Gebrauch. Über die Winkelvoreinstellungen kann im exakten Winkel von 45, 90, 135 und 180 Grad gearbeitet werden. Der Trennungsvorgang verläuft funkenfrei und präzise, sodass ein sicheres Arbeiten gewährleistet ist. Die verwendeten MULTI VOLT-Akkus von HiKOKI sind nicht nur mit den 36-Volt-Maschinen, sondern auch mit vielen weiteren 18-Volt-Geräten des Herstellers kompatibel. [gue]



Der neue Kombilaser GCL 2-50 G von Bosch (Foto: Bosch)

Neue Kombi- und Linienlaser von Bosch

► Die neuen Kombi- und Linienlaser von **Bosch**, der GCL 2-50 G Professional und GLL 2-5 G Professional, zeichnen sich durch eine hohe Präzision und eine einfache Bedienung aus. Durch die grünen Laserdioden, die für eine optimale Sichtbarkeit sorgen, sind die Laser gut für Einsätze auch in hellen Räumen geeignet. Mit nur einem Knopf stellt sich die gewünschte Linienkonfiguration ein. Die Geräte sind mit einem umlaufenden Schutzrahmen sowie einem Staub- und Spritzwasserschutz nach IP64 ausgestattet. Sie nivellieren sich in nur circa vier Sekunden und gleichen Unebenheiten bis zu ± 4 Grad aus. Der individuell einsetzbare LR 7 Professional, welcher den Kombilaser automatisch erkennt, erweitert den Arbeitsbereich von 15 bis auf 50 Meter. Zu den neuen Lasern bietet Bosch Zubehör, wie die Drehhalterung RM 10 Professional und die höhenjustierbare Deckenklammer DK 10 Professional, an. [gue]

Smarter Gesundheitsschutz: Bedrunka+Hirth präsentiert die „Health Protection Line“

► Um Mitarbeiter in Betrieben, Schulen, Behörden und Baustellen zu schützen, hat der Betriebseinrichter **Bedrunka+Hirth** ein Konzept entwickelt und Produktlösungen im Bereich Gesundheitsschutz geschaffen. Die „Health Protection Line“ setzt auf Sparsamkeit, Gesundheit und Sicherheit. Die Produktlinie umfasst Hygieneständer, mobile und stationäre Werkbänke sowie einen Bestückungswagen mit Desinfektionsmittelpender oder den Handtuchspender „touchfree“. Die mobile Kastenwerkbank mit integriertem Waschbecken und individuellem Zubehör sowie einer Einhängemöglichkeit für einen Abfallbehälter bietet die Möglichkeit, lange Warteschlangen vor Waschräumen zu verringern. Durch das Baukastensystem können die Produkte individuell und für die jeweiligen Anforderungen konfiguriert werden. Zusätzlich können die Arbeitsflächen antimikrobiell beschichtet werden. [gue]



Mehr Hygiene am Arbeitsplatz (Foto: Bedrunka+Hirth)

Jede Kante. Einfach schleifen.



FESTOOL

Kantenschleifer ES-ETSC 125

Wie viele Stunden haben Sie sich schon mit dem Schleifklotz abgemüht? Wie viele Kanten haben Sie bereits durchgeschliffen? Wie oft mussten Sie eine Kante erneuern und haben so wertvolle Zeit verloren? Jede Kante ist anders. Mal ist sie gesägt oder gefräst, mal roh oder lackiert. Und Sie wollen jede davon zur Perfektion bringen. Mit der innovativen Lösung von Festool, dem Kantenschleifer, gelingt Ihnen das schnell und einfach – ab der ersten Anwendung.

Mehr Infos unter www.festool.de

360-Grad-Baustrahler von Brennenstuhl

► **Brennenstuhl** ergänzt seine Profi-Serie professionalLINE um drei 360-Grad-LED-Baustrahler. Durch den 360-Grad-Abstrahlwinkel ist eine optimale Ausleuchtung des Arbeitsplatzes ohne Neigen und Drehen gegeben. Die Leuchten eignen sich für den Innen- und Außenbereich und sind bruch- und schlagfest. Einige Strahler verfügen über eine zusätzliche Steckdose. Der LED-Arbeitsstrahler ORUM leuchtet seine Umgebung mit einer Farbtemperatur von 6500 Kelvin aus. Die spezielle Oberfläche sorgt für ein blendfreies Arbeitslicht. Ab Herbst ist das zweite Modell mit sechs einzeln verstellbaren Leuchten erhältlich. Der Strahler verfügt über eine Fernsteuerung und eine Memory-Funktion. [gue]



Der neue 360-Grad-LED-Baustrahler ORUM der Profi-Serie professionalLINE (Foto: Brennenstuhl)

MX FUEL: Milwaukee-Akkus in neuer Leistungsklasse



Der Akku-Trennschleifer COS350 von Milwaukee (Foto: Milwaukee)

► Mit MX FUEL etabliert E/D/E Vertragslieferant **Milwaukee** eine neue Leistungsklasse für Akkugeräte. Basis der neuen Plattform sind zwei Akkupacks mit 3 Ah und 6 Ah Kapazität. Sie bieten mit 216 Wh sowie 432 Wh eine Leistung, die mit der von starken Verbrennungsmotoren vergleichbar ist.

Die MX FUEL-Geräte sind ausgestattet mit bürstenlosen Motoren und der Redlink-Plus-Elektronik. Die Geräte von Milwaukee bieten eine vergleichbare Leistung wie Benzin-, Kabel- oder Druckluftgeräte. Ein weiterer Standard ist die Integration der digitalen Plattform One-Key. Besonders hervorzuheben ist die kurze Ladezeit der Akkus durch das neue MX FUEL-Ladegerät. Zu den Akkugeräten der neuen Leistungsklasse gehört der Trennschleifer MXF COS350, das laut Herstellerangaben weltweit erste Akkugerät für das Schneiden von Stahlbeton, das mit einer 350-Millimeter-Scheibe arbeitet. [gue]

Die neue XP-Delta-Dichtstoffpresse von IRION (Foto: IRION)



XP-DELTA-Dichtstoffpresse von IRION

► Mit der neuen **IRION** XP-DELTA erhält der Anwender die Möglichkeit, das Übersetzungsverhältnis seinen individuellen Anforderungen anzupassen, und kann zwischen hochviskosen 25:1- oder niedrigviskosen 12:1-Dicht- und Klebstoffen wählen. Damit ist er nicht mehr abhängig von den vom Hersteller üblicherweise vorab festgelegten Übersetzungsverhältnissen. Bei der 12:1-Variante kann je nach Einsatzbereich ein zusätzlicher Nachlaufstopp aktiviert werden. Das macht die Dichtstoffpresse XP-DELTA zu einem echten Allrounder für das Verarbeiten von 310-Milliliter-Kartuschen. [moe]

HAIMER®
Qualität gewinnt.



Werkzeugtechnik

Schrumpftechnik

Auswuchttechnik

Mess- und
Voreinstelltechnik

HAIMER —
Ihr Systempartner rund
um die Werkzeugmaschine

www.haimer.de

Rundum sicher mit CELO ProtectFIX

► Die [CELO Befestigungssysteme GmbH](#) aus Aichach hat mit der Fenstersicherung ProtectFIX das erste nachrüstbare Montagesystem zur Absturz- und Einbruchssicherung auf den Markt gebracht. Das nach ETB-Richtlinie geprüfte Produkt ist für die Absturzssicherung von bodentiefen Fenstern geeignet und sichert Fenster und Türen zusätzlich gegen Einbruch. ProtectFIX verfügt über die Einbruch-Widerstandsklasse RC2. Anzuwenden ist die Fenstersicherung in Kombination mit dem CELO-Multifunktionsrahmendübel MFR und der CELO-Fensterbauschraube FBS-Z – auch bei geringem Randabstand der Fensterbauschraube von 35 Millimetern. Anwender sparen zudem zusätzlichen Montageaufwand, da keine druckfeste Hinterfüterung notwendig ist. [pro]



Die Fenstersicherung ProtectFIX (Foto: CELO)

Hörmanns neuer homee steuert Türen und Tore



Die neue Smart-Home-Zentrale (Foto: Hörmann)

► Mit der neuen Smart-Home-Zentrale [Hörmann](#) homee Brain lassen sich Hörmann-Türen, -Tore und -Funkempfänger sowie bei Bedarf zusätzliche Funktechnologien komfortabel und flexibel steuern. Die Hörmann-Produkte werden über das bewährte Funksystem Hörmann BiSecur bedient. Das System ist modular aufgebaut und damit jederzeit flexibel erweiterbar.

Zentrale Einheit des Systems ist der Hörmann homee Brain Cube, ein weißer, handlicher Würfel mit WLAN-Verbindung, der sich überall im Haus platzieren lässt. Andere farbige Würfel werden je nach Bedarf und individueller Smart Home Ausstattung auf den weißen Basiswürfel gesteckt. Die Würfel verfügen über Funkprotokolle wie etwa ZigBee, EnOcean oder Z-Wave. [daf]

Rückengerechter Werkzeugkoffer von Wiha



► Der multifunktionale Werkzeugkoffer XXL III von [Wiha](#) bietet mit seinem 100-teiligen Equipment eine effiziente und sichere Unterstützung auf der Baustelle. Die speziell konstruierten Räder erleichtern den Einsatz auf unwegsamem Gelände. Ein weiterer Vorteil ist der Stand des Koffers auf vier Füßen, der einen rückengerechten Griff zum Werkzeug ermöglicht. Unter anderem deshalb verlieh die Aktion Gesunder Rücken e. V. dem Trolley ihr Gütesiegel. Zusätzlich dient der Koffer im geschlossenen Zustand als Montagetrift mit ausziehbarer Stufe. Zwei eingelassene Kerben und eine integrierte Maßanzeige im Kofferdeckel ermöglichen kleine Handwerksarbeiten. Der Wiha-Werkzeugkoffer ist neu auch ab E/D/E Lager erhältlich. [gue]

Optimale Unterstützung auf der Baustelle durch den Wiha-Werkzeugkoffer (Foto: Wiha)

ZARGES präsentiert flexible Leiterlösung

► Stufen statt Sprossen: Diesem Trend, der Anwendern mehr Sicherheit verspricht, folgt [ZARGES](#) auch mit seiner neuen zweiteiligen Stufen-Schiebeleiter. Die Everest Plus 2E ist für den Einsatz als Zugang und erhöhter Arbeitsplatz geeignet und bietet durch die 80 Millimeter tiefen Safer-Step-Stufen einen festen Stand. Mit diesen Stufen erfüllt die Leiter alle Anforderungen auf dem aktuellen Stand der Technik. Durch die Höhenverstellbarkeit lässt sich die Leiter schnell an verschiedene Gegebenheiten anpassen. Die maximale Arbeitshöhe beträgt sieben Meter. Die Kombination aus Stufen im Arbeits- und Sprossen im Zustiegsbereich sorgt für ein geringes Gewicht und ermöglicht eine einfache und flexible Anwendung. [gue]

Die zweiteilige Stufen-Schiebeleiter von ZARGES (Foto: ZARGES)





BETRIEBS- UND LAGEREINRICHTUNGEN FLEXIBEL, EFFIZIENT UND BELASTBAR

Mit einem der umfangreichsten Einrichtungsprogramme für Betrieb, Lager und Werkstatt bietet LISTA immer die passende Lösung.

- Flexibel, für vielfältige Kombinationen
- Rational, für effizientere Abläufe
- Langlebig, für besten Investitionsschutz

LISTA unterstützt Sie mit praxiserprobten Lösungen und jahrzehntelanger Erfahrung. Sprechen Sie mit uns.



Elmar Blasius: 50 Jahre bei HEES+PETERS

► Vom Auszubildenden zum Geschäftsführer: Das ist die Geschichte von Elmar Blasius beim E/D/E Mitglied [HEES+PETERS](#) in Trier. Kürzlich feierte der 65-Jährige sein 50-jähriges Firmenjubiläum. Im Alter von 14 Jahren stieg Blasius als Auszubildender zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei HEES+PETERS ein. Nach seinem Abschluss zum Handelsfachwirt agierte er

als Ausbilder, Betriebsratsvorsitzender und Prokurist in dem Unternehmen, das er 2005 gemeinsam mit Franz-Josef Michels kaufte. Seither fungiert er als Geschäftsführer. So begleitete Blasius das E/D/E Mitglied vom lokalen Kleinunternehmen zum überregionalen Mittelstandsbetrieb mit über 150 Mitarbeitern. [gue]



Jubilär Elmar Blasius (Foto: HEES+PETERS)



Elisabeth Richter (Foto: KEMPER)

Elisabeth Richter: Vom Azubi in die Geschäftsleitung

► Als neuer Chief Financial Officer (CFO) beim E/D/E Vertragslieferanten [KEMPER GmbH](#) verantwortet Elisabeth Richter ab sofort die Bereiche Human Resources, Finance und Controlling. In ihrer neuen Position verfolgt die 35-Jährige weiterhin das Ziel, den Wachstumskurs des Absaugtechnik-Spezialisten zu stärken. Mit 16 Jahren begann sie die Ausbildung zur Industriekauffrau in dem Münsterländer Familienunternehmen. Im Laufe der Zeit folgten Tätigkeiten als Vertriebsassistentin, Servicemanagerin, Vertriebscontrollerin sowie als Leiterin des Qualitätsmanagements. 2018 stieg sie zum Chief Operating Officer (COO) auf. Mit ihrem neuen Engagement als CFO ist Elisabeth Richter nun auch Mitglied der KEMPER Geschäftsleitung. [gue]



Vanessa Weber (Foto: Werkzeug Weber)

Vanessa Weber als Vorbild für Unternehmerinnen

► Vanessa Weber, Geschäftsführerin des Mitgliedsunternehmens [Werkzeug Weber GmbH & Co. KG](#) in Aschaffenburg, zählt zu den Finalistinnen des Next Generation Awards 2020. Der Preis, den der Verband deutscher Unternehmerinnen zum dritten Mal verleiht, zeichnet Nachfolgerinnen aus, die in besonderer Weise eine Vorbildfunktion erfüllen. Neben ihren beachtlichen wirtschaftlichen Erfolgen würdigte die Jury das soziale und gesellschaftliche Engagement von Vanessa Weber. „Frauen sind hierzulande bei den Nachfolgern immer noch deutlich in der Minderheit. Ich freue mich, dass ich als Finalistin des Next Generation Awards 2020 gleichzeitig Botschafterin für ein stärkeres weibliches Unternehmertum sein kann“, so Weber. [It]



Armin Heß (Foto: fischer)

Armin Heß neuer fischer-Geschäftsführer

► Als Sprecher der Geschäftsführung für den Unternehmensbereich Befestigungssysteme hat Armin Heß (53) am 1. Juli seine neue Aufgabe bei der [Unternehmensgruppe fischer](#) begonnen. Über seine Sprecherfunktion hinaus wird Armin Heß beim E/D/E Vertragslieferanten aus Waldachtal als Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb und Marketing übernehmen. Die fischer Deutschland Vertriebs GmbH wird seit 1. Juli wieder schwerpunktmäßig von Michael Geiszbühl verantwortet. Er hatte fischer Deutschland bisher parallel zu seiner Aufgabe als Geschäftsführer Vertrieb und Marketing geführt. Zusätzlich verantwortet er künftig die Aktivitäten in den weiteren europäischen Landesgesellschaften in Frankreich, Österreich, den Niederlanden und Belgien. [daf]

TECTUS® Glas
Ganzheitliches Beschlagsystem
für Ganzglastüren



Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de



Was macht Birgit Heibeck?



Birgit Heibeck (Foto: E/D/E)

► „Teamwork und Zusammenhalt sind für unsere tägliche Arbeit das A und O. Nur eine funktionierende Mannschaft kann sich kontinuierlich verbessern“, sagt Birgit Heibeck. Seit Mai 2019 ist sie Bereichsleiterin der operativen Logistik im E/D/E. Nach ihrer Ausbildung zur Speditionskauffrau avancierte sie bei führenden Logistikunternehmen der Welt, wo sie unter anderem als Prokuristin tätig war, zur ausgewiesenen Logistikexpertin. Im E/D/E verantwortet sie unter anderem den gesamten Lagerungsprozess, die Kommissionierung sowie die Verpackung und Verladung von Kundenaufträgen. Das heißt, sie koordiniert mit ihren rund 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den Fluss der Produkte vom Warenein- bis zum Warenausgang. Dazu gehören Personal- und Prozessplanung sowie -optimierung, aber zum Beispiel auch zahlreiche Themen der Arbeitssicherheit.

Dabei lebt Birgit Heibeck das Motto der E/D/E Logistik: WIR bewegen was. „Unser Tagesgeschäft bewältigen wir als Team. Das reicht von einfachen Dingen wie Ordnung und Sauberkeit – auf einer Lagerfläche von über 70 000 Quadratmetern sind wir dazu aufeinander angewiesen – bis hin zur gemeinsamen Erstellung interner Leistungsindikatoren. Dafür stehe ich im ständigen Austausch mit den

» Unser Tagesgeschäft bewältigen wir als Team «

Kolleginnen und Kollegen.“ Wie leistungsbereit diese sich zeigen, begeistert die 53-Jährige immer wieder. Ein Beispiel: Als das Paketaufkommen in der E/D/E Logistik, auch bedingt durch die Corona-Pandemie, enorm anstieg, traten 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur zweischichtigen Samstagarbeit an. „Es war beeindruckend zu sehen, wie wir diese besonderen Umstände gemeinsam bewältigt haben“, sagt Heibeck.

Flexibel auf neue Situationen reagieren, sie mit den Bedürfnissen ihres Teams und den Corona-Regeln vereinbaren – das wird Birgit Heibeck auch die nächsten Monate noch beschäftigen. Ideen und Energie dafür sammelt die gebürtige Berlinerin abseits der Arbeit am liebsten bei einem spannenden Buch. [It]

E/D/E gratuliert

Die Werkzeugprofis
Werkzeughandels-GmbH,
Regensburg
zum 25-jährigen Jubiläum

Ortjohann und Kraft Werkzeug- und
Maschinenhandel GmbH,
Rietberg
zum 25-jährigen Jubiläum

SEEFELDER GmbH,
Landshut
zum 25-jährigen Jubiläum

Burkard Giegerich GmbH & Co. KG,
Grosswallstadt
zum 50-jährigen Jubiläum

Will Eisen- und Sanitärgrößhandels
GmbH,
Mainz-Kastel
zum 100-jährigen Jubiläum

Sülzle Stahlpartner GmbH,
Rosenfeld
zum 140-jährigen Jubiläum

Huber GmbH,
Tiefenbach
zum 150-jährigen Jubiläum

Das E/D/E heißt folgende Mitglieder herzlich willkommen

Maagtechnic AG
8600 Dübendorf, Schweiz
Geschäftsbereich I/IV

Hamann Baumaschinen GmbH
24966 Sörup, Deutschland
Geschäftsbereich II

Galimberty Ferramenta s.n.c
di Elia Galimberty & c.
20123 Milano, Italien
Geschäftsbereich II

Versani NV
2270 Herenthout, Belgien
Geschäftsbereich Haustechnik

Valdom d.o.o
22240 Sid, Serbien
Geschäftsbereich Haustechnik

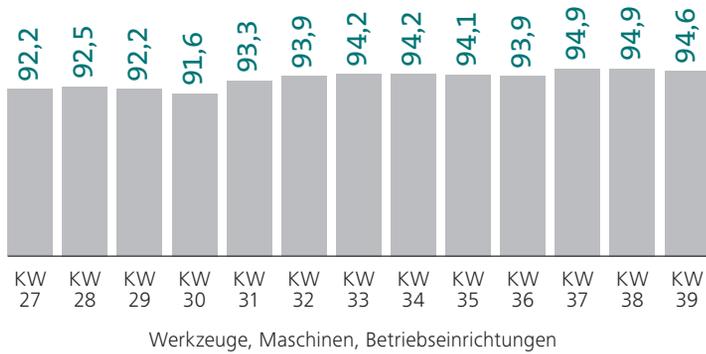
NICOLINI SRL ELIA E C.SNC
20845 SOVICO (MB), Italien
Geschäftsbereich II

Alles, was zählt!

eLC Sortimente 2020

Ist-Lieferfähigkeit in Prozent

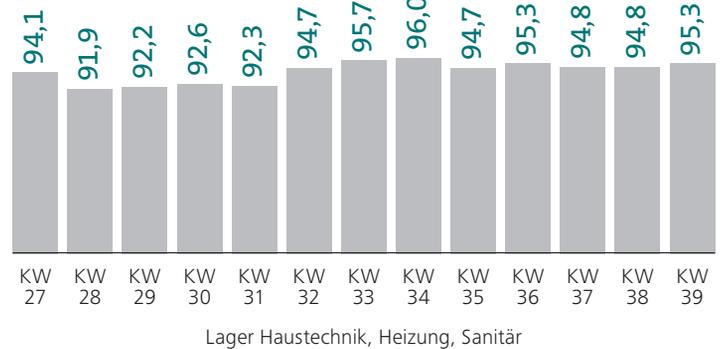
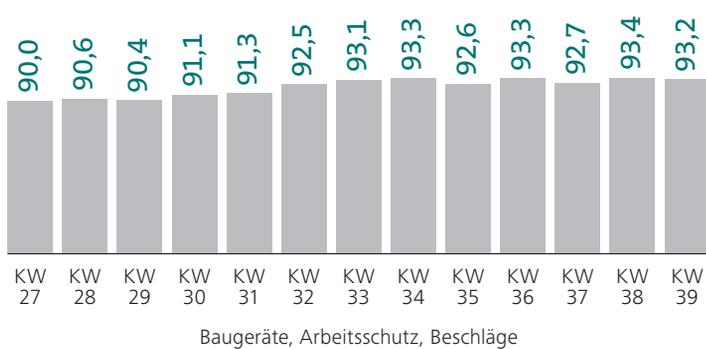
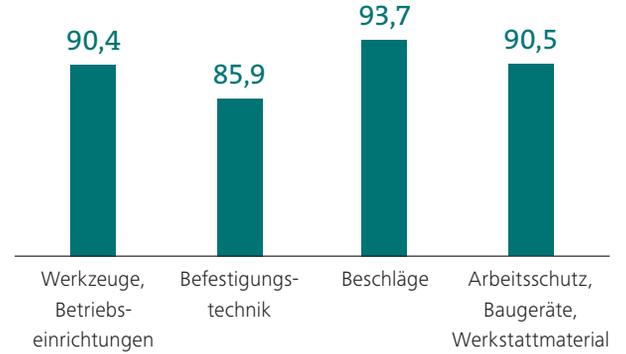
Soll: 98



Standard-Sortimente

Durchschnittliche Lieferfähigkeit in Prozent

Juli bis September 2020



E/D/E Entwicklung Handelsvolumen

Entwicklung nach Geschäftsbereichen per 30. September 2020

im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in Millionen Euro

GB I: Präzisionswerkzeuge,
Handwerkzeuge,
Maschinen

411 (-8,0)

GB II: Baugeräte und Bauwerkzeuge,
Befestigungstechnik,
Bauelemente,
Bau- und Möbelbeschläge,
Sicherheitstechnik

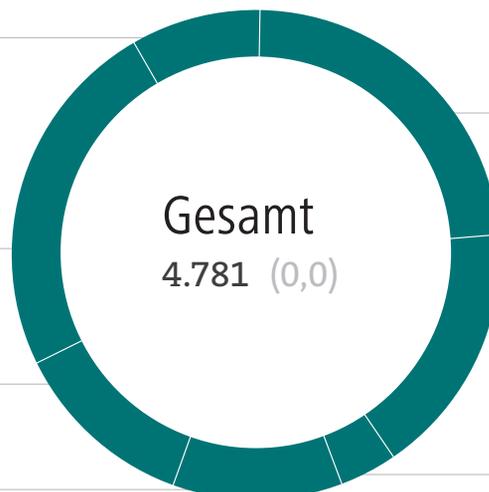
1.146 (+1,4)

GB III*: Elektrowerkzeuge,
Betriebseinrichtungen,
Schweißtechnik

584 (+0,7)

GB IV: Arbeitsschutz,
Technischer Handel,
Werkstattmaterial

537 (+1,8)



Haustechnik **1.119 (+7,4)**

Stahl **802 (-12,3)**

DIY, Gartentechnik,
Sonstiges **182 (+30,8)**

Spitzenpräsentation mit Tiefgang!

**Buchen Sie Ihre
PVH-Anzeige!**
Anzeigenschluss für die Ausgabe
4/2020 ist der 9. November 2020.

+49 202 6096-830
claudia.berlinghof@ede.de



Impressum

**PVH Magazin, Das Fachmagazin
für den Produktionsverbundhandel**

Herausgeber

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH
EDE Platz 1, 42389 Wuppertal
Telefon +49 202 6096-0
www.ede.de

Redaktion

Unternehmenskommunikation
Sven van Zoest (verantwortlich) [svz], Daniel Frost
(Redaktionsleitung) [daf], Malin Günther [gue],
Elke Kieninger [ek], Lisa Kolb [kol], Tim Liebenamm [lt],
Nina Mörch [moe], Jennifer Probst [pro],
Oliver Schönfeld [os]

Bildnachweis

Titelbild: iStock.com/MicroStockHub, E/D/E

Layout/Grafik

Geschäftsbereich Marketing
Alexa Linz

Litho

Laudert GmbH + Co. KG, Vreden,
Simkraft Solutions Pvt. Ltd., Mumbai, Indien

Druck

mediaprint solutions GmbH, Paderborn

Erscheinungsweise

4 Ausgaben pro Jahr

Erscheinungsjahr

2020

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.

SHOP.PICARD.DE – 19:00

GET MORE!

ORDERED VIA EDI

20:30^{CET}

21:30^{CET}

ON THE WAY TO YOU



PICARD SPÄTVERSAND EXKLUSIV MIT EDI-ANBINDUNG

BIS 20:30 UHR PER EDI BESTELLT –
UM 21:30 UHR UNTERWEGS ZU IHNEN

Durch die EDI-Anbindung werden Bestellungen, die Sie in Ihrem System erfassen, direkt in unser Auftragssystem übertragen und verarbeitet. Unsere Bestell- und Versandbestätigungen werden automatisch zum Import in Ihr System bereitgestellt.

Sparen Sie Zeit bei der Eingabe ihrer Bestellungen und profitieren Sie von verlängerten Bestellzeiten für den taggleichen Versand.

FRAGEN? RUFEN SIE UNS AN:
+49 234 53993-130





TOOLINEO

Die erste Adresse für Handwerksbedarf.

Konsequent auf Profis ausgerichtet: toolineo.de

Der Online-Marktplatz für Handwerksbedarf.

Als erste Adresse für Handwerksbedarf sind wir der Marktplatzbetreiber für den B2B- und B2C-Bereich in der Handwerkerbranche. Auf unserem Marktplatz finden sich ausschließlich Werkzeug und Handwerkerbedarf von renommierten Herstellern auf Profi-Niveau. Ob Hand- oder Elektrowerkzeuge, Betriebseinrichtung, Beschläge, Befestigungstechnik oder Zubehör – bei uns können Sie das und vieles mehr bequem und einfach online bestellen. Jetzt entdecken – [toolineo.de](https://www.toolineo.de)

Toolineo. Ein Unternehmen der E/D/E Gruppe.

Möchten Sie Ihr Sortiment bei uns vermarkten?
Dann kontaktieren Sie uns gerne per E-Mail haendler@toolineo.de
oder rufen Sie uns an unter 02 02 / 60 96 – 342 21.