NW NORDWEST

XCELLENT BÄDERWERK

Foto: ALTOP MEDIA/Shutterstock.com

02 | 2021

XCELLENT Bäderwerk **Neues Ausstellungskonzept als Game Changer für die Haustechnik |** Veränderung im Vorstand **Michael Rolf verstärkt Management |** Marketing sorgt für Unternehmenserfolg **Wie eine Fullservice-Agentur die Fachhandelspartner unterstützt |** Starkes Schulungsangebot **Fachberater für mehr Differenzierung vom Wettbewerb |** E-Business **Umfassende Digitalisierung für SHK-Handwerkerkunden**

NEWS

NEW

MOTO PROTECT

TAKE THE POLE POSITION

reddot winner 2021

FAP FLEXIBLE ANTI-PENETRATION
COMPOSITE
SLIP RESISTANT
DRIVERS HEEL
METAL FREE
UNISEX

DIE NEUE GENERATION MOTO PROTECT:

- noch mehr Performance und Motorsport-Feeling
- dämpfende, rutschfeste Duo-PU Sohle für absolut komfortablen und sicheren Auftritt
- stabilisierendes MTSP Torsion Control Element
- innenliegende Schnürung und Drivers Heel für die optimale Mischung aus ultimativer Leistung, Komfort und Motorsport-Look

puma-safety.de

PUMA SAFETY

Liebe Leserin, lieber Leser,

in der Gemeinschaft agieren, Gemeinsamkeiten erkennen und gemeinsam am Erfolg arbeiten. Nicht zuletzt die vergangenen knapp 1 ½ Jahre haben gezeigt, wie wichtig die vertrauensvolle Zusammenarbeit in einer Verbundgruppe ist. Dabei war, ist und wird die Stärkung unserer Fachhandelspartner immer unser wichtigstes Ziel sein. Darauf können Sie sich in der Gemeinschaft von NORDWEST bedingungslos verlassen.

Die gesamtwirtschaftlichen Einflüsse haben mit Beginn der Corona-Pandemie zugenommen; die Digitalisierung zunehmend vorangetrieben, aber auch für Herausforderungen im Beschaffungsmarkt gesorgt. Steigende Preise sowie extreme Herausforderungen in der Warenbeschaffung aufgrund wieder gestiegener Nachfrage, steigender Rohstoffpreise und Rohstoffverknappung sind derzeit die beherrschenden Themen neben der Pandemie. Parallel führen die weltweite Container-Knappheit und die damit einhergehenden erheblichen Anstiege der Containerpreise zu deutlich höheren Transportkosten.

Diesen Herausforderungen haben wir uns in Ihrem Interesse gestellt. Um Sie wie gewohnt mit Ware zu versorgen und im Wettbewerb zu stärken, wurden die Lagerbestände erhöht und im Jahresverlauf deutlich ausgebaut. Frühzeitig platzierte Aufträge bei Herstellern und Importeuren sowie eine enge und partnerschaftliche Kommunikation mit allen Beteiligten sind uns dabei wichtig und haben sich bisher ausgezahlt. Trotz all dieser Bemühungen mussten wir zu Beginn des Jahres zusehen, wie sich die Lieferquoten kontinuierlich reduziert haben. Nun zeigen die eingeleiteten Maßnahmen Wirkung und seit einigen Wochen ist eine Stabilisierung bei den Lieferquoten festzustellen. Daneben gibt es aber auch Entwicklungen, die nicht oder nur kaum zu beeinflussen sind. Preiserhöhungen lassen sich am Markt in den letzten Monaten tatsächlich kaum verhindern. Wir sind uns aber sicher, dass am Ende nicht immer der günstigste Preis zählt, sondern auch die Warenverfügbarkeit für die Kaufentscheidung von großer Bedeutung ist, die Sie Ihren Kunden bieten können.

Leider weiß aktuell wohl niemand, wie sich der Markt unter Coronabedingungen weiter entwickeln wird. Wir beobachten den Verlauf Woche für Woche und Monat für Monat, um zeitnah auf die jeweiligen Marktgeschehnisse reagieren zu können.

Abschließend sind mir noch ein paar persönliche Worte wichtig.
Ich bedanke mich an dieser Stelle für das Vertrauen, das mir der Aufsichtsrat entgegenbringt. Mein Dank gilt jedoch auch Ihnen, liebe Fachhandelspartner, Lieferanten- und Industriepartner, für die gute Zusammenarbeit und das vertrauensvolle Miteinander – ein wichtiger Beweis für unser Engagement in die Zukunft. Ich freue mich darauf, den eingeschlagenen Erfolgsweg gemeinsam mit Ihnen fortzusetzen, weiter auszubauen und innovative Wachstumsideen zu entwickeln.

Gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen Jörg Simon sowie dem gesamten NORDWEST-Team sind wir Ihnen weiterhin ein fairer, vertrauensvoller und zuverlässiger Partner. Wir werden auch zukünftig die bestehenden und künftigen Herausforderungen im Markt partnerschaftlich erfolgreich meistern.

Wir freuen uns auf das was kommt.

Es grüßt herzlich aus Dortmund

Michael Rolf
Vorstand

INHALT

22

Foto: panitanphoto/Shutterstock.com

46

84

01_Editorial

NORDWEST INSIDE

★ XCELLENT Bäderwerk
05_Neues Ausstellungskonzept als Game Changer für die Haustechnik

★ Veränderung im Vorstand
12_Michael Rolf verstärkt Management

Partnerschaft auf Augenhöhe
14_Ein besonderer Rückblick

Fahrzeugflotten-Optimierung
16_Verbesserungen im Fuhrparkmanagement

Finanzdienstleistungen
20_Wie betrachten Banken Unternehmen?

SMARTilligent
22_Alles im Blick mit dem neuen Online-Konfigurator

Wissensrubrik im N.I.S.
23_Online-Lexikon erklärt NORDWEST-Welt

Seminar-Angebot
24_Pressearbeit für Handelspartner

Vorankündigung
25_Interkey und NORDWEST

★ Marketing sorgt für Unternehmenserfolg
26_Wie eine Fullservice-Agentur die Fachhandelspartner unterstützt

Bauelemente
28_Neues Lernangebot bringt viel Flexibilität, spart Kosten und wertvolle Ressourcen

Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik
29_Web-Seminare werden fortgeführt

Anpassung der Bewertungsgrundlage
30_Kunststoff und andere organische Materialien im Kontakt mit Trinkwasser

Exklusivmarke PROMATchemicals
32_Neues Schulungskonzept für die Exklusivmarke

★ Starkes Schulungsangebot
34_Fachberater für mehr Differenzierung vom Wettbewerb

Exklusivmarke PROMAT
36_Neue Verkaufsflyer als weitere Vertriebsunterstützung

Leistungsgemeinschaft InTECH
37_Website in neuem Design, Konzept verfilmt

www.meine-wartung.de
38_Erfolgreiches Usergroup-Treffen

delphis
40_Gratulation zum runden Geburtstag

faszinierend im Detail ...
44_... zeigt Duschabtrennungen

FachWerk Tools Agentur für Qualitätswerkzeug
46_Neustart als FachWerk-Partner bietet Kunden Verkaufserlebnis mit Mehrwert

FachWerk
50_Marketingtools für die passende Kundenansprache

Pakete und Stückgut
52_Verlässlich versendet

★ E-Business
54_Umfassende Digitalisierung für SHK-Handwerkerkunden

IT-Recht und Datenschutz
58_Aufklärung, Sensibilisierung und Transparenz beim DIGI-Stammtisch

Sonderaktion...
60_... mit dem Rotopoint-Warenausgabeautomaten

DREI SCHRITTE UND DANN STAUNEN ...

- Snoopstar App kostenlos für Android/iOS herunterladen
- App öffnen
- Auf die Snoopstar-Hinweise in der News achten, Smartphone-Kamera auf die jeweilige Seite richten und einfach nur staunen!

SNOOPEN & ENTDECKEN

HIER ERHÄLTLICH

Laden im App Store

JETZT BEI Google Play

★ = Titelthema

Handelspartner

Aichinger setzt auf Enventa in der Cloud
62_Neues ERP-System für Produktionsverbindungshandel

Team Baucenter Raisa GmbH & Co. KG
64_Geschmackvolle Art der Kundenbindung

Delker engagiert sich für Kinder in der Region
65_Als Ruhrpotthelden für den guten Zweck kicken

„Familie endet nicht"
66_Fortführung eines Lebenswerkes

Corona-Pandemie
68_Kicherer impft

70_NORDWEST-Partner in Österreich

SR Schweißtechnik GmbH
74_Schweißen statt Brutzeln ...

76_Wir begrüßen

Lieferantenpartner

BS Rollen feiert 30 Jahre bewegende Zeiten
80_Jubiläum im erfolgreichen Corona-Jahr der Firmengeschichte

100 Jahre Gebrüder Schulte
82_Passion für Regale

Aus der Günzburger Steigtechnik...
84_...wird die Munk Group

100 Jahre Ersa
86_Tradition und Digitalisierung für die Elektronikfertigung

Laserliner
88_ Die Geschichte einer Entwicklung

Layher ...
90_... setzt auch in der Corona-Krise auf innovative Produkte, Digitalisierung – und ein Mehr an Service

Picard
92_Dynamische, schnelle Lösungen bei Picard in Bochum: Der Kunde ist König

Made in Germany
94_Ruko erweitert Produktionslinie um Spiralbohrer

Skylotec
96_Was die Absturzsicherung mit der FFP2-Maske zu tun hat

Velux Deutschland GmbH
98_Wirtschaftlichere Dachfenster-Projekte mit digitalen Tools

Herstellung im eigenen Werk im Inland sichert Qualität und Lieferfähigkeit
100_Neue Fertigung für Viega-Vorwandsystem „Prevista" aufgebaut

Persönliches

Dr. Steffen Auer verabschiedet sich turnusgemäß als IHK-Präsident
102_Der Netzwerker

Zukunft als familiengeführtes Unternehmen gesichert
103_Kerschgens beruft Felix Herbort in die Geschäftsführung

104_Kurz- und Produktmeldungen

112_Termine und Impressum

Hilfe in der Not

Sie, als Handels- oder Lieferantenpartner, sind direkt vom Hochwasser betroffen oder haben sich in den vergangenen Wochen engagiert, um die Folgen für die Geschädigten abzumildern? Gerne würden wir darüber in der kommenden Ausgabe der NORDWEST News berichten. Wenden Sie sich mit Ihren Geschichten direkt an l.dommel@nordwest.com , 0231 – 2222 3340

XCELLENT Bäderwerk

Neues Ausstellungskonzept als Game Changer für die Haustechnik

Bäderwerk 01: Puristischer Stil

Bäderwerk 02: Modern Country Stil

Bäderwerk 03: Industrial Stil

Bäderwerk 04: Scandi Stil

XCELLENT BÄDERWERK

Neues Ausstellungskonzept als Game Changer für die Haustechnik! Im Juni feierte XCELLENT Bäderwerk, das neue Ausstellungskonzept der NORDWEST-Haustechnik, Premiere. Und schnell zeigte sich: Der Name ist Programm!

Mit einem eindrucksvollen Gesamtpaket haben die Handelspartner alle Möglichkeiten für eine exklusive Vermarktung im hartumkämpften Wettbewerb. „Neue Impulse und Ideen kombinieren wir hier mit bereits erfolgreich eingesetzten Leistungsbausteinen und schaffen so ein erfolgsträchtiges Store-in-Store-Konzept", zeigte sich Mario Tröck, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik, begeistert. Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte für nahezu jede Kundenanforderung werden in verschiedenen, so genannten, Bäderwerken neu kombiniert – als XCELLENT Match. Ergänzt wird die Produktdarstellung durch einen prall gefüllten Werkzeugkasten mit Digital-, Print- und Instore-Marketing und mit verkaufsunterstützenden Maßnahmen für die Ausstellungsmitarbeiter:innen.

DIE BÄDERWERKE IM DETAIL

Vier Bäderwerke stehen den Handelspartnern zur Vermarktung zur Verfügung. Vier Bäderwerke unterschiedlicher Stilrichtungen, die den Zeitgeist widerspiegeln und im Wohnbad genauso ihre Wirkung entfalten wie im Dusch- oder Gästebad. Die Planungsgrundrisse der ▶

Bäderwerke sind in allen Vermarktungsunterlagen gleich, um nicht von den eigentlichen Stars, den Produkten, abzulenken. Dabei ist das zur Auswahl stehende Portfolio auf das Ausstellungsgeschäft ausgerichtet und vereint einen spannenden Mix. „Für XCELLENT Bäderwerk spricht auch, dass wir führende Hersteller der Branche für das Konzept gewinnen konnten. Das untermauert unsere Strategie, auf die Zusammenarbeit mit eben jenen zu setzen und so im Ergebnis unseren Fachhandelspartnern die Möglichkeit zu geben, Markensortimente unter XCELLENT exklusiv zu vermarkten", erläutert Mario Tröck das Herzstück des XCELLENT Bäderwerk-Konzeptes. Dabei steht die Gesamtheit des Bäderwerkes im Mittelpunkt und nicht die einzelnen Produkte, wodurch sich die Fachhandelspartner wiederum aus der Vergleichbarkeit zum Wettbewerb entziehen.

Die Bäderwerke, aus denen die Kundinnen und Kunden auswählen können, gestalten sich wie folgt:

Bäderwerk 01 – Puristischer Stil:
Soft Edge-Design mit schmalen Kanten
Bäderwerk 02 – Modern Country Stil:
Soft Edge-Design mit breiteren Kanten
Bäderwerk 03 – Industrial Stil:
Mischung aus runden und ovalen Produkten für organische Formen
Bäderwerk 04 – Scandi Stil:
bekanntes delphis-Design der Linie unic

+ **Wohnbad** bestehend aus Wannenplatz, Duschplatz, WC-Platz und Waschplatz
+ **Duschbad** bestehend aus Duschplatz, WC-Platz und Waschplatz
+ **Gästebad** bestehend aus WC-Platz und Waschplatz

Alle drei Versionen werden jeweils von passenden Accessoires abgerundet. Für jedes Bäderwerk gibt es festgelegte Lieferanten, die verwendet werden.

Laura Schröder, die die vier Bäderwerke erläuterte, brachte es abschließend auf den Punkt: „Das hier sind alles nur Beispiele. Es ist wichtig, dass Sie die Bäderwerke in Ihrem Stil umsetzen und wir sind schon jetzt gespannt, wie Sie das tun. Create your own ist das Stichwort!" Was das bedeutet? Die Kundinnen und Kunden müssen sich nicht mehr um jedes Einzelprodukt ihres Bades Gedanken machen. Sie können sich vollends auf die Umsetzung ihrer persönlichen Wunsch-Stilwelt konzentrieren.

DIE XCELLENT BÄDERWERK-MARKETINGUNTERSTÜTZUNG

Beim ergänzenden Marketingkonzept steht die digitale Verknüpfung der einzelnen XCELLENT-Module im Fokus. Das Highlight dabei ist der DIN A2-Prospekt, der die einzelnen Bäderwerke in den Mittelpunkt rückt und mit großformatigen Milieubildern umfangreiche Einblicke in die Raumgestaltung gibt. Details zur Ausstattung werden aufgelistet und QR-Codes ermöglichen den Absprung zur XCELLENT-Website www.xcellent-baederwerk.de zwecks weiterer Informationsbeschaffung. Die Farbgestaltung ist modern gehalten. „Die Unterlagen sollen Begeisterung bei den Kunden und Kundinnen wecken, die durch die Verknüpfung mit der Website noch weiter verstärkt wird", erklärt Geschäftsbereichsleiter Tröck die Idee hinter der Gestaltung.
Die Website geht in die Tiefe, sämtliche Produkte lassen sich detailliert ansehen und auch in die einzelnen Bäderwerke können die User:innen eintauchen. Dabei sind die einzelnen Bäder so angeordnet, dass sich Unterschiede in den Stilen sofort erkennen lassen und die Auswahl für das präferierte Bad erleichtern. Anklickbare Farbpunkte auf den Bildern führen zu weiteren Produktdetails.

Der DIN A2-Prospekt verknüpft gedruckte und virtuelle Inhalte.

Aber auch 360 Grad-Ansichten sind erlebbar. Ebenso wie Ansichten von Kunden und Kundinnen, die XCELLENT-Bäderwerke bei sich zu Hause eingebaut haben, als auch Aufnahmen von Ausstellungskojen der NORDWEST-Fachhandelspartner. Ein Blog mit wichtigen Themen rund um XCELLENT und eine Händlersuche runden das Internetangebot ab. Highlight bei dieser ist die detaillierte Angabe, welche Bäderwerke der jeweilige Handelspartner in der Ausstellung präsentiert. „Das ist aber nicht alles, was XCELLENT im Online-Marketing bietet. Auch Social Media spielt im Konzept eine wichtige Rolle. Hier holen wir die Endverbraucher:innen mit weiteren Fotos und Videos ab. Zusätzliche Kampagnen werden ebenso unterstützend eingesetzt, um XCELLENT Bäderwerk in den Suchmaschinen entsprechend zu platzieren", so Marcel König, Teamleiter Projektmanagement. Und Mario Tröck ergänzt: „Es gibt nichts Besseres, als vorinformierte Kunden und Kundinnen, die in Ihre Ausstellungen kommen und ein XCELLENT-Bad kaufen möchten. Das erreichen wir durch dieses 360 Grad-Marketing. Und nun müssen Sie den Ball dann nur noch in Ihren Ausstellungen aufnehmen!"
Das Instore-Marketing soll den Kundinnen und Kunden vor Ort ohne aufwendige Erklärungen die Bäderwerke als Ausstellungshighlights präsentieren. XCELLENT Bäderwerk-geprägte Werbemittel gehören ebenso dazu wie auch die Verknüpfung weiterer Inhalte an der Koje über Digitalbildschirme wie auch QR-Codes in den Bereichen Waschplatz, Duschplatz, WC-Platz und Wannenbereich. Der XCELLENT-Beratungsplatz ist eine weitere Ergänzung, falls ein Handelspartner nicht alle Kojen vor Ort umsetzen kann oder einen weiteren digitalen Erlebnisraum schaffen möchte. Mit diesem lassen sich Produkte noch einmal detailliert in verschiedenen Umgebungen über einen vielfältigen Bilderpool betrachten. „Aus unserer Sicht ist das die beste Möglichkeit, die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten auf kleiner Fläche zu zeigen", so Mario Tröck.

DIE XCELLENT BÄDERWERK-VERKAUFSUNTERSTÜTZUNG

Verschiedene Werkzeuge für die Ausstellungsberater:innen vor Ort flankieren das XCELLENT Bäderwerk-Konzept und vereinfachen den Verkauf vor Ort.
Dreh- und Angelpunkt sind dabei die Kojenplanung und -umsetzung beim Handelspartner. Angefangen von der Produktauswahl hin zum Umbau mit den passenden Handwerksleistungen und, wenn gewünscht, einer fachkundigen Innenarchitektin. NORDWEST unterstützt hier persönlich oder auch durch einen Dienstleister, der die Planung und Umsetzung vollumfänglich übernimmt. Verkaufsunterlagen, Schulungen und der schnelle Bezug der Produkte über das NORDWEST-Zentrallager samt attraktiver Konditionen runden das Konzept ab. Eine fünfjährige Garantie auf das ausgewählte Bäderwerk beim Einsatz aller XCELLENT-Produkte ▶

Die Händlersuche zeigt nicht nur die Adressen der teilnehmenden Handelspartner an, sondern auch, welche Bäderwerke diese anbieten.

ist ein zusätzlicher wertvoller Vorteil des Konzepts, mit dem sich die Handelspartner deutlich vom Wettbewerb absetzen können.

„Uns ist es wichtig, dass wir Sie mitnehmen und begeistern und wir XCELLENT Bäderwerk gemeinsam exzellent umsetzen", führt der Geschäftsbereichsleiter weiter aus, „allerdings können wir Ihnen nur den Baukasten an die Hand geben. Sie selbst müssen das Konzept vor Ort mit Leben füllen."

DIE VERANSTALTUNG IM LIVE-STREAM

In der rund zweistündigen Online-Live-Veranstaltung präsentierte das gesamte Haustechnik-Team rund um Mario Tröck das neue XCELLENT-Konzept aus dem NORDWEST-Studio den Fachhandels- und Lieferantenpartnern. Spannende Filmsequenzen, eine ausführliche Präsentation mit viel Liebe zum Detail sowie verschiedene Umfragen lieferten ein umfangreiches Programm für die Teilnehmer:innen und machten die Veranstaltung interaktiv. Im Nachgang erhielten die Fachhandelspartner zusätzlich eine Zusammenfassung der Kernthemen. „Wir haben auf diesen Tag hingefiebert und wollen heute Begeisterung für das neue Ausstellungskonzept schaffen", erklärte der Geschäftsbereichsleiter bei seiner Anmoderation. Dem Thema die große Bühne zu bieten, wie angekündigt, ist auf jeden Fall gelungen! | LD, Fotos: NORDWEST, christopher-gower/Unsplash.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Mario Tröck
0231 – 2222 4332
m.troeck@nordwest.com

Die abgebildeten Produkte lassen sich auf der Website einzeln auswählen - für weitere Ansichten aus verschiedenen Perspektiven.

Statements

„Die gesamte Darstellung des Konzepts hat mir gut gefallen und war sehr hochwertig. Da wir zeitnah unsere Ausstellung umstrukturieren wollen, kommt es zum passenden Zeitpunkt und ist für mich als kleinerer Händler ideal. Allein könnte ich ein solches Konzept mit seinen Aspekten wie Marketing oder Bilddatenbanken nicht stemmen. In dem Rahmen war übrigens die Website für mich ein absolutes Highlight: die Möglichkeiten zum Beispiel Möbel in allen Perspektiven oder 360 Grad-Ansichten zu erleben, sprechen hier einfach für sich."
KLAUS GOTTFRIED,
GESCHÄFTSFÜHRER,
DHSG FACHGROSSHANDEL GMBH

„Wir von Kludi wurden früh in die Planungen des XCELLENT-Konzeptes integriert und finden das Projekt definitiv unterstützenswert. Die NORDWEST-Haustechnik hat an alle Aspekte gedacht, so dass ein rundes Konzept entstanden ist, das überzeugt und zur heutigen Zeit passt. Seien es das Marketing, die Produktzusammenstellung oder der Umbau beim Handelspartner vor Ort. Zudem hat uns der Enthusiasmus der Verantwortlichen begeistert! Und wir als Hersteller freuen uns über die Sichtbarkeit von Kludi. Eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten!"
JENS KLATT,
VERTRIEBSLEITUNG WEST,
KLUDI GMBH & CO. KG

„Mit einer aufeinander abgestimmten Sortimentsauswahl, welche hier beim XCELLENT-Konzept zur Verfügung steht, lässt sich für jeden Kundenwunsch die passende Badmöbelanlage zusammenstellen. Durch die Teilnahme am XCELLENT-Markenbäderkonzept erhoffen wir uns eine weitere Intensivierung der Zusammenarbeit und dadurch auch die Möglichkeit, uns durch konstruktiven Austausch weiterzuentwickeln. Durch die getroffene Vorauswahl der Badmöbel wird eine gute Beratung und das Finden des passenden Möbelstücks erleichtert, sowie vorab die Gestaltung der Ausstellungen unterstützt."
THOMAS KERLING,
LEITUNG VERTRIEB DEUTSCHLAND,
BURGBAD GMBH

„Die Veranstaltung und das Konzept haben mir sehr gut gefallen! Die Ankündigung, dass wir etwas Großes erwarten durften, wurde komplett bestätigt – dieses habe ich in dem vorgestellten Umfang nicht erwartet! Wir wollen das Konzept in unserem Unternehmen auf jeden Fall umsetzen. Mit den ordentlichen Marketingmaßnahmen im Rücken lassen sich auch die Kunden und Kundinnen gut ansprechen."
HOLGER SCHÄDLICH,
GESCHÄFTSFÜHRENDER VORSTAND,
METALL EG AUERBACH

„Vor der Veranstaltung konnte ich mir nichts unter dem Schlagwort ‚neues Ausstellungskonzept' vorstellen und ich war auch sicher, dass das Rad nicht neu erfunden wird. Aber als es losging, war ich wirklich sprachlos und extrem begeistert! Ein solches Konzept, weder von der Darstellung, noch von den Inhalten, habe ich noch nicht in der Branche gesehen! Es gibt für uns keinen Grund, das Konzept nicht zu begleiten und umzusetzen. Denn die Möglichkeiten sind vielfältig und ich bin mir ziemlich sicher, dass XCELLENT sich fortentwickeln und auch langfristig bestehen wird. Wir sind auf jeden Fall schon in der Ideenplanung zur Umsetzung bei uns!"
PASCAL WANDSCHNEIDER,
KUNDENBERATER SANITÄR,
TEAM BAUCENTER RAISA GMBH & CO. KG

Veränderung im Vorstand

Michael Rolf verstärkt Management

Michael Rolf

Yvonne Weyerstall

Der Aufsichtsrat der NORDWEST Handel AG hat Michael Rolf mit Beschluss vom 07.06.2021 zum Mitglied des Vorstandes bestellt.

Als ausgewiesener Branchen- und NORDWEST-Kenner ist Michael Rolf bereits seit 2012 Geschäftsbereichsleiter und zeichnete zuletzt für die Bereiche Handwerk, Industrie & Marketing verantwortlich. Seine Ernennung ist ein deutliches Zeichen, den eingeschlagenen Weg des Verbandes weiterzuentwickeln und fortzuführen. „Ich bedanke mich für das Vertrauen, das mir der Aufsichtsrat entgegenbringt und freue mich auf die neue Verantwortung", so Michael Rolf. Gemeinsam mit Jörg Simon, Vorstand für Haustechnik, Stahl und Finanzen wird er den Fachhandels- und Lieferantenpartnern zur Verfügung stehen.

NEUE GESCHÄFTSBEREICHSLEITUNG

Yvonne Weyerstall wurde neue Geschäftsbereichsleiterin Handwerk & Industrie bei der NORDWEST Handel AG und ist damit die erste weibliche Führungskraft auf dieser Position. Die bisherige Bereichsleiterin kann auf eine beeindruckende und langjährige Branchenerfahrung von rund zwei Jahrzehnten und einen engen Draht zu den Fachhandels- und Industriepartnern verweisen. Zuletzt verantwortete sie bei NORDWEST über zehn Jahre die Bereiche Technischer Handel, Arbeitsschutz & Betriebseinrichtung. In dieser Zeit war sie verantwortlich für den Aufbau der Fachbereiche Technischer Handel & Arbeitsschutz und trieb unter anderem die Gründung und den Fortschritt der Leistungsgemeinschaften „InTECH", „KOMPASS" und „TEC-AS" inklusive der Entwicklung von Konzepten und Dienstleistungen voran. „Gemeinsam mit den verschiedenen Teams des Geschäftsbereiches werde ich mich auch weiterhin für die Belange unserer Handelspartner einsetzen, ihren Weg begleiten und unterstützen. Ich freue mich schon sehr auf die neue Herausforderung", so Yvonne Weyerstall.

NEUER GESCHÄFTSVERTEILUNGSPLAN DURCH ERWEITERUNG DES VORSTANDS BRINGT NEUE STABSSTELLE

Der Wechsel von Michael Rolf in den NORDWEST-Vorstand hat insgesamt einen neuen Geschäftsverteilungsplan für das Unternehmen mit sich gebracht. So wird unter anderem der Bereich Operativer Einkauf & Private Label Management, Betriebsmitteleinkauf & Rahmenabkommen mit dem langjährigen und erfahrenen Bereichsleiter Stefan Richlick neue Vorstandsstabsstelle bei Michael Rolf. Der Schritt manifestiert die Bedeutung des Einkaufs für die Fachhandelspartner. „Die Veränderung trägt dem unternehmensübergreifenden Stellenwert des Einkaufs Rechnung – insbesondere in solch herausfordernden Zeiten wie diesen", bestätigt Stefan Richlick. | LD, Fotos: NORDWEST

„10 Fragen an … Michael Rolf" und „10 Fragen an … Yvonne Weyerstall – zwei der neuen Folgen im Verbundfunk. Hören Sie direkt über den QR-Code oder auf allen gängigen Podcast-Portalen rein.

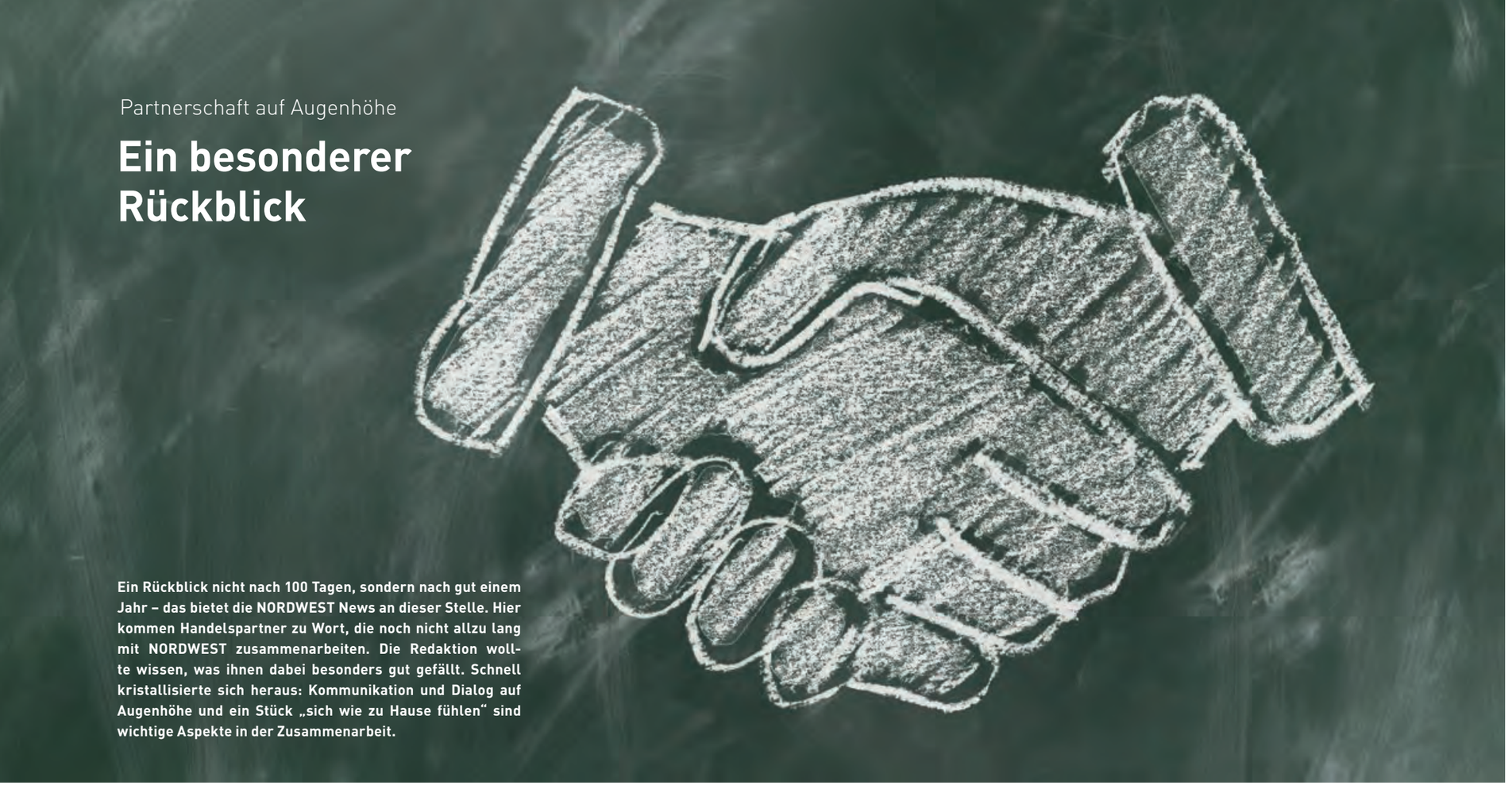
Weitere Informationen erhalten Sie bei

Michael Rolf
0231 – 2222 4001
m.rolf@nordwest.com

Stefan Richlick

Partnerschaft auf Augenhöhe

Ein besonderer Rückblick



Ein Rückblick nicht nach 100 Tagen, sondern nach gut einem Jahr – das bietet die NORDWEST News an dieser Stelle. Hier kommen Handelspartner zu Wort, die noch nicht allzu lang mit NORDWEST zusammenarbeiten. Die Redaktion wollte wissen, was ihnen dabei besonders gut gefällt. Schnell kristallisierte sich heraus: Kommunikation und Dialog auf Augenhöhe und ein Stück „sich wie zu Hause fühlen" sind wichtige Aspekte in der Zusammenarbeit.

CARSTEN WALDHAUSEN, F.W. WALDHAUSEN GMBH & CO.KG, ÜBACH-PALENBERG

Das Unternehmen F.W. Waldhausen GmbH & Co. KG mit einem Baustahl- und einem Einzelhandel war vor ziemlich genau einem Jahr der 1.111. Handelspartner in der NORDWEST-Historie. Zudem war das Unternehmen ein Rückkehrer. Dazu Verantwortlicher Carsten Waldhausen: „Unser Schritt zurück zu NORDWEST zu gehen, war genau richtig. Von all den positiven Aspekten der vergangenen Monate möchte ich den guten, vertrauensvollen Dialog mit allen Beteiligten ganz besonders hervorheben! Wir fühlen uns sehr gut aufgehoben. Insbesondere weil es immer einen Ansprechpartner gibt, der für uns da ist und uns schnell Feedback zu unseren Anliegen gibt. Wir erhalten immer alle wichtigen Informationen und Einschätzungen zu Marktentwicklungen und haben einen professionellen Austausch miteinander! Wir haben unsere Entscheidung nicht bereut und freuen uns, wieder mit dabei zu sein!"

DOMINIK HECKER, XT SUPPLY GMBH, OELDE

Die XT Supply GmbH hat sich auf den Handel mit C-Teilen spezialisiert und beliefert verschiedene Großkunden mit mehr als 10.000 Mitarbeitern. Geschäftsführer Dominik Hecker suchte vor rund einem Jahr einen Partner mit einer umfangreichen digitalen Kompetenz und einer starken Liefertermintreue. Dies führte ihn direkt zu NORDWEST. „Wir haben nur gute Erfahrungen gemacht und sind mehr als zufrieden! Beeindruckend ist das Tempo in allen Angelegenheiten; sei es die Kommunikation oder die Lieferzeiten. Alle Fragen werden immer zügig beantwortet und der allgemeine Umgang ist sehr herzlich. Zudem suchen die Datenkompetenz und große Hersteller- und Produktvielfalt seitens NORDWEST ihresgleichen. Durch NORDWEST konnten wir unser Profil noch weiter schärfen und wurden dadurch auch für neue Kunden interessant."

DIRK PUTZIER, PUTZIER WERKZEUGE UND EISENWAREN GMBH, LÜNEN

Auch das Familienunternehmen von Geschäftsführer Dirk Putzier arbeitet jetzt schon seit mehreren Monaten mit NORDWEST zusammen. Von der Schraube über Produkte des Technischen Handels bis hin zum Rasenmäher bietet Familie Putzier den Kundinnen und Kunden seit 1984 ein breites Portfolio an. Das Unternehmen suchte Unterstützung bei der weiteren Positionierung auf dem Markt. Dazu Dirk Putzier: „Wir haben intern einige Dinge auf den Prüfstand gestellt. Wir möchten in der Digitalisierung vorankommen, aber auch unser Sortiment deutlich ausbauen – seit wir mit NORDWEST zusammenarbeiten, hat sich dahingehend schon einiges in kurzer Zeit getan. Dabei haben wir bereits die Vorzüge des NORDWEST-Zentrallagers und der Katalogwerke auskosten dürfen. Zudem hat uns der Wechsel zu NORDWEST einen ordentlichen Digitalisierungsschub verpasst. Wir nutzen das Rechnungseingangsbuch und sind seitdem nahezu 100 % elektronisch unterwegs. Ein ebenso großer Pluspunkt ist aber auch die Kommunikation mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Diese zeichnet sich durch kurze Wege und die stets persönliche Ansprache aus. Alles in allem ist es ein sehr angenehmes Miteinander! Jetzt kümmern wir uns als nächstes um das Thema FachWerk – darauf freuen wir uns schon."

SASCHA DAHLHEIMER, EINKAUFSLEITER LEYSSER SANITÄR HEIZUNG FLIESEN GMBH, IDAR-OBERSTEIN

Die Schünke-Gruppe, NORDWEST-Handelspartner, übernahm im vergangenen Jahr die Leysser Sanitär Heizung Fliesen GmbH. Der Sanitärgroßhandel blickt bereits auf über 150 Jahre Geschichte zurück. Im vergangenen Jahr wurde der Historie mit der Zusammenarbeit mit NORDWEST ein weiteres Kapitel hinzugefügt.

„Sehr gut gefallen hat mir die Onboarding-Phase, also die Beitrittsgespräche und die Einarbeitung in die Strukturen des für uns neuen Verbandes. Was die NORDWESTler:innen da geleistet haben, war vorbildlich. Von Beginn an gab es einen engen Austausch zwischen NORDWEST und Leysser, so dass alles reibungslos vonstattenging. Und das, obwohl es schon eine besondere Situation war, aus der wir kamen. So haben wir uns im neuen Verband von Anfang an „zu Hause" gefühlt. Als Hategro-Mitglied nehmen wir auch an den Produktausschüssen und Generalversammlungen teil – dabei ist der Dialog auf Augenhöhe bemerkenswert. delphis als Exklusivmarke für den Handel ist eine große Bereicherung. Man spürt die hervorragende Arbeit des gesamten Produktmanagements, hier werden definitiv Trends aufgegriffen! Wir freuen uns auf die weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit mit NORDWEST."

THOMAS SEIDL, GESCHÄFTSFÜHRER BERGER UNTERNEHMENSGRUPPE GMBH & CO. KG

Mit jahrzehntelanger Erfahrung hält die Berger Unternehmensgruppe an den Standorten in Traunstein, Rosenheim, Eggenfelden und Sauerlach auf rund 40.000 Quadratmetern Verkaufsfläche ein umfangreiches Sortiment an Baumaschinen, Baugeräten, Werkzeugen und Arbeitsschutz bereit.

Um die Unternehmensgruppe weiter für die Zukunft ausrichten zu können, machte sich Geschäftsführer Thomas Seidl vor etwa zwei Jahren auf die Suche nach einem Verband, welcher neben einer professionellen Warendienstleistung auch Akzente in Digitalisierung und Logistik setzen kann. „Wir schätzen NORDWEST als modernen Verband mit aktiver Geschäftsbereichsleitung und aktivem Vorstand. Das persönliche und unkomplizierte Verhältnis zu den Verantwortlichen ist wirklich klasse. Die Kombination der zukunftsorientierten Ausrichtung von Unternehmen und dem persönlichen Bezug zwischen den verantwortlichen Personen wird aus meiner Sicht auch in Zukunft ein entscheidender Erfolgsfaktor sein." | LD, Foto: Gerd Altmann/Pixabay.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Thorsten Stiefken
0231 – 2222 4701
t.stiefken@nordwest.com

Fahrzeugflotten-Optimierung

Verbesserungen im Fuhrpark-management

NORDWEST baut sein Fuhrparkmanagement weiter aus und bietet den Fachhandelspartnern ab sofort ein interessantes Leistungspaket: Mit der Bamaka AG und der Intercarat Fleet Management GmbH sind hierzu zwei starke Partner an Bord.

„NORDWEST hat den Anspruch, immer besser zu werden. Dies schließt auch das Flottenmanagement mit ein. Der Fahrzeugbezug und die bisherigen Leistungen bleiben bestehen", betont Claudia Preuß, Einkäuferin Betriebsmittel & Rahmenabkommen. Mit der Intercarat kann NORDWEST den Handelspartnern nun noch deutlich mehr und vor allem gezieltere Leistungen rund um die eigentliche Fahrzeugflotte anbieten. Denn Ziel ist, den gesamten Fuhrpark so effizient und wirtschaftlich wie es irgend geht zu nutzen.

Hierzu hat die Intercarat ein umfassendes Dienstleistungsangebot erarbeitet und bietet den NORDWEST-Fachhandelspartnern ein unternehmensspezifisches Fuhrparkkonzept, das ganz nach den individuellen Vorgaben und Wünschen aufgebaut ist.

„Dabei war uns besonders wichtig, einen unabhängigen Dienstleister zu gewinnen, der unseren Fachhandelspartnern deutliche Mehrwerte bieten kann und der weder zu einem Automobilkonzern noch zu einer Leasinggesellschaft gehört", berichtet Claudia Preuß weiter.

So werden neben der Fuhrparkzusammensetzung und den Laufzeit- und Laufleistungskombinationen durch Intercarat für die Handelspartner auch passende Finanzierungs-, Beschaffungs- und Vermarktungsformen ermittelt. Dabei ist es egal, ob die Fahrzeuge gekauft, finanziert, geleast oder gemietet sind. Auch bietet die Intercarat den Handelspartnern diverse Leistungen wie beispielsweise Fahrzeugversicherungen, Reifendienste oder auch Fahrerunterweisungen an.

Teil einer optimalen Flottenlösung ist immer auch eine gute Dokumentation, Pflege und Verwaltung aller Fahrzeugverträge. Denn ein schnelles Auffinden aller relevanten Daten und Fakten spart Zeit und Nerven. Durch eine speziell aufgebaute Datenbank in Verbindung mit Handakten gewährleistet der Dienstleister nach eigenen Angaben ein umfassendes Management der Verträge. Ein eigenes Qualitätsmanagement sichert diesen Prozess vollumfänglich ab. ▶

Claudia Preuß

Statement

„Wir haben bereits Leistungen von der Intercarat in Anspruch genommen und positive Erfahrungen gemacht. Der Kontakt war sehr hilfsbereit und die Abwicklung der KFZ-Versicherung lief reibungslos.
Durch die guten Ideen des dortigen Mitarbeiters haben wir ca. 15 % Jahresbeitrag einsparen können. Das ist ein toller Effekt!“
DANIEL F. WEG,
GESCHÄFTSFÜHRER FRITZ WEG GMBH & CO. KG

Zum Service gehört aber auch eine regelmäßige Analyse von vorhandenen Konditionen und der Abgleich mit Best-Buy-Möglichkeiten sowie die Verhandlung und der Abschluss wie auch die Auflösung von Rahmenverträgen mit diversen Leasinggesellschaften. Die Dienstleistungen der Intercarat können von den Fachhandelspartnern übrigens entweder als einzelne Bausteine oder als „Rundum-sorglos-Paket“ gebucht werden.
„Für das Thema Mietwagen konnten wir einen separaten Vertrag mit dem Anbieter Fleetkonzept abschließen, der unseren Fachhandelpartnern nun markenunabhängig Fahrzeuge zu besonders günstigen Konditionen anbietet“, erläutert Claudia Preuß.

ABRUNDUNG DES ANGEBOTS

Ergänzt bzw. abgerundet wird dieses Leistungsangebot durch die Bamaka, eine der führenden Einkaufsgesellschaften der Bauwirtschaft. Als professioneller Dienstleister unterstützt die Bamaka Verbände und Wirtschaftsvereinigungen aktiv in der Mitgliederbindung und Mitgliedergewinnung. Über 80 verschiedene Berufsvereinigungen nutzen heute das Leistungsangebot.
Dieses Angebot umfasst beispielsweise die Möglichkeit zum Bezug von Pkw und Nutzfahrzeugen einer Vielzahl von Anbietern. Hier kann NORDWEST seinen Fachhandelspartnern über die Bamaka interessante Konditionen beim Kauf eines Autos oder Lkw bieten. Auch Fahrzeugeinrichtungen sind bei der Bamaka im Programm. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, z. B. zum Bezug von Computertechnik. Dienstleistungen rund um die Telekommunikation hat die Bamaka ebenfalls im Angebot

Weitere interessante Services von Bamaka sind das Maschinenleasing oder auch die Jobunion, sprich eine Stellenbörse, wenn Mitarbeiter:innen gesucht werden. Und nicht zuletzt gibt es die Möglichkeit, über Eurorad Dienstfahrräder zu beziehen. Mehr und mehr Mitarbeiter:innen sprechen ihre Arbeitgeber hierauf an und wünschen z.B. diese Variante anstatt einer Gehaltserhöhung.
„Wir sind überzeugt, unseren Fachhandelspartnern durch die Kooperationen mit der Bamaka, der Intercarat und auch Fleetkonzept ein optimales Paket rund um das Flottenmanagement zu bieten, mit dem sich sicher der eine oder andere Euro sparen lässt. Insgesamt sind es über 30 neue Dienstleistungen und Rahmenverträge, alle zum Wohle unserer Handelspartner“, freut sich Thorsten Stiefken, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb.
Zu allen Informationen und den Anmeldemodalitäten rund um das Fuhrparkmanagement gelangen die Handelspartner einfach und bequem über das N.I.S., und zwar per „Single Sign on“. | MF, Fotos: NORDWEST, zentilia/Shutterstock.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Claudia Preuß
0231 – 2222 4653
c.preuss@nordwest.com

Finanzdienstleistungen

Wie betrachten Banken Unternehmen?

Mit dieser Frage sollten sich Unternehmer:innen immer wieder auseinander setzen, um unangenehme Überraschungen in der Zusammenarbeit mit Banken zu vermeiden und stattdessen eine produktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit zu etablieren. Ob es dabei um Finanzmanagement, Finanzrisiken und Problemlösungen oder Kommunikation über Finanzen geht – viele verschiedene Aspekte müssen berücksichtigt und einkalkuliert werden. Dabei ist es sicherlich nicht immer ganz so einfach, den Überblick zu bewahren. Rainer Kurth, geschäftsführender Gesellschafter der Kurth Finanz GmbH, bietet für solche Fälle eine fundierte Beratung an, die auf rund vier Jahrzehnten Praxiserfahrung beruht.

Kurth kennt sich aus in der Finanzwelt; weiß um ihre Risiken, aber auch um ihre Chancen. Denn er hat das Einmaleins der Bankenwelt von der Pieke auf gelernt. Lange Jahre hat er Firmenkunden bei der Westdeutschen Landesbank betreut und war zuletzt über zwei Jahrzehnte Firmenkundenvorstand der Sparkasse Hagen-Herdecke. Ein echter Brancheninsider also, der nun andere an seinem Wissen teilhaben lassen möchte.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG STATT RUHESTAND

Eigentlich hätte er dieses Jahr in den wohlverdienten Ruhestand gehen können. Allerdings hat er es sich anders überlegt und möchte nun sein gesammeltes Wissen weitergeben. Dazu gründete er die Kurth Finanz GmbH, die sich auf Beratungsleistungen in der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Banken spezialisiert hat. Ob Finanzierungsberatung oder Kommunikation über Finanzen: Rainer Kurth bietet allen Interessenten ein vielseitiges Portfolio an, das unabhängig von der Unternehmensgröße in Anspruch genommen werden kann und auf individuelle Beratungen und Lösungen setzt. Zusätzlich dazu hat er einen Leitfaden geschrieben, der nicht mit Detailinformationen eines Brancheninsiders geizt und wertvolle Tipps gibt. Rainer Kurth plaudert hier aus dem Nähkästchen und berichtet praxisorientiert und in kompakten Abschnitten über zahlreiche Herausforderungen und deren Lösungsansätze, wie zum Beispiel auch in schwierigen Zeiten hinreichende Kreditmittel zu beschaffen. Er gibt Empfehlungen für stimmige Finanzierungsstrukturen, aber auch persönliche Faktoren in dem Zusammenspiel zwischen Unternehmer:in und Verantwortlichen bei den Banken: „Risikoreich können endfällige Darlehen sein, aber auch befristete Kontokorrent-Kredite. Denn wenn die Bonität zum Zeitpunkt der Fälligkeit nicht mehr reicht, wird es schwierig. Vorfinanzierungen von Investitionen über einen KK-Kredit sind ein No Go, es erfolgt eine Zweckentfremdung des für das Working Capital gegebenen Kredits."

BLICK HINTER DIE KULISSEN FÜR EINE VERBESSERTE HANDLUNGSFÄHIGKEIT

Der Blick hinter die Kulissen kann dabei helfen, die Kommunikation zwischen Banken und Unternehmen zu verbessern und damit letzten Endes auch die eigene Bonität positiv zu beeinflussen. Und die ist ein starkes Pfund, insbesondere in Krisenzeiten wie diesen. Zudem kann ein vertrauensvolles Zusammenspiel aller Beteiligten für eine verbesserte Handlungsfähigkeit, eine reibungslosere Kreditvergabe und mehr finanzielle Freiheit sorgen. | LD, Foto: moritz320/Pixabay.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Kurth Finanz GmbH
Rainer Kurth
0221 – 54241813 oder 0171 5520267

Sie haben unsere Verbundfunk-Folge „Informationen = Vertrauen? Vertrauen = Reputation?" zum Thema Finanzkommunikation mit Alexander Garthmann und Jens Thöne verpasst?

Hören Sie gleich hier rein:

SMARTilligent

Alles im Blick mit dem neuen Online-Konfigurator

Endverbraucher können ab sofort auf den neuen SMARTilligent-Onlinekonfigurator unter www.smartilligent.de/konfigurator zugreifen. Dieser sorgt für einen schnellen Überblick zu benötigten Produkten und deren Preisen. Dabei glänzt der Konfigurator mit einer kinderleichten Bedienung. NORDWEST-Handelspartner profitieren von der Weiterleitung auf ihre hinterlegten Online-Shops, in denen die SMARTilligent-Produkte zu kaufen sind.

Im ersten Schritt können Nutzer:innen den Raum in ihren eigenen vier Wänden auswählen, der smart werden soll. Denn mit der SMARTilligent-Produktlinie OPUS sind auch Stand-Alone-Lösungen für einzelne Räumlichkeiten möglich. Aufgrund der systematischen Führung durch den Konfigurator anhand einfacher Fragestellungen erhält man schnell die gewünschten Lösungsvorschläge und deren Preise inklusive voriger Plausibilitätskontrolle der Eingaben. Ist ein Schritt, beispielsweise die Organisation der Verschattung abgeschlossen, folgen Wahlmöglichkeiten für weitere smarte und sinnvolle Funktionserweiterungen innerhalb des Raumes. Der Konfigurator ist dabei eine unerlässliche Hilfe für die logische und unkomplizierte Planung eines Smart Homes – und das bequem vom heimischen Sofa aus.
Während der gesamten Planung werden alle Zwischenschritte gespeichert. Und selbst wenn die Planung zwischenzeitlich unterbrochen wird, lässt sich diese abspeichern und zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufrufen und fortsetzen. Ein Absprung auf die SMARTilligent-Website ist dabei jederzeit möglich, um im Fall der Fälle weitere Informationen zu beschaffen.

ALLES AUS EINEM GUSS

Der Konfigurator wurde im Zuge der Kooperation von der JF Group GmbH bereitgestellt und durch das NORDWEST-Brand-Marketing in den vergangenen Wochen auf die SMARTilligent-Umgebung adaptiert.
„Mit dem Konfigurator erweitern wir SMARTilligent um eine neue Leistung für unsere Fachhandelspartner, mit der sie eine weitere Möglichkeit haben, ihr Geschäft auch im Smart Home-Markt zu entwickeln", freut sich Rüdiger Bäcker, Stabsstelle Sonderprojekte. | LD, Foto: panitanphoto/Shutterstock.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Rüdiger Bäcker
0231 – 2222 4220
r.baecker@nordwest.com

Wissensrubrik im N.I.S.

Online-Lexikon erklärt NORDWEST-Welt

Um neuen Fachhandelspartnern den Einstieg in die NORDWEST-Welt wesentlich zu erleichtern, wurde im N.I.S. die Wissensrubrik geschaffen. Hier finden sich alle wichtigen Informationen für die tägliche Zusammenarbeit mit NORDWEST wieder: ob Zentralregulierung, Einkauf, Vertrieb oder Marketing – alles ist in wenigen Klicks abrufbar.

Dabei bietet die Wissensrubrik den Handelspartnern und dessen Mitarbeiter:innen einen perfekten Überblick über die Details des Verbands-Leistungsspektrum. Seien es die Sortimente des Zentrallagers und die möglichen Bestellwege sowie Frachtkosten, Erklärungen zum POS-Service, digitale Vertriebsmöglichkeiten oder Marketingkonzepte – neben Erläuterungen zur praktischen Umsetzung gibt es weiterführende Verlinkungen, Dateien und stets die passenden Ansprechpartner mit ihren Kontaktdaten.

WISSENSWERTES AUF DEN PUNKT WEITERGEGEBEN

Entstanden ist die Wissensrubrik im Rahmen des optimierten Onboarding-Prozesses für neue Fachhandelspartner. So wird das breite Wissen rund um die Zusammenarbeit mit dem Verband ohne Streuverluste möglichst kontinuierlich weitergegeben. „Nicht alle Inhalte können im Rahmen der Einarbeitung besprochen werden, weswegen wir hier einen neuen Prozess und ein digitales Nachschlagewerk für die Handelspartner geschaffen haben", berichtet Jan Korb, Bereichsleiter Vertriebsinnendienst. Innerhalb des Prozesses gibt es über die persönliche Einarbeitung vor Ort hinaus individuelle Mailings, in denen sich NORDWEST vorstellt und in denen unter anderem auf die Wissensrubrik verlinkt wird. „Mit diesem System können wir Wissenswertes zielgerichteter streuen und holen alle Beteiligten ab", so der Bereichsleiter weiter.
Übrigens: Die Wissensrubrik steht allen Fachhandelspartnern zur Verfügung, um jederzeit benötigte Informationen abzurufen. „Mit diesem Nachschlagewerk bekommen unsere Fachhandelspartner ein gutes Gefühl für unsere Leistungsfähigkeit und können uns entsprechend gut ‚ausnutzen'", so Jan Korb abschließend. Ein sukzessiver Ausbau der Rubrik, z.B. mit Webseminar-Angeboten, ist zudem unterstützend geplant. | LD, Foto: Csaba Nagy/Pixabay.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jan Korb
0231 – 2222 4710
j.korb@nordwest.com

Die Wissensrubrik finden Sie im N.I.S. unter Aktuelles -> NORDWEST Informationen

Seminar-Angebot

Pressearbeit für Handelspartner

Sie möchten Ihren Pressemitteilungen den letzten Schliff geben? Ihre Pressearbeit soll weiter professionalisiert werden? Sie wollen wissen, worauf es in der Kommunikation ankommt?

NORDWEST bietet am 6. und 7. Oktober 2021 ein Presseseminar für die Handelspartner an, um genau diese Fragen zu beantworten und weiteres Know-how rund um ihre eigene Öffentlichkeitsarbeit zu vermitteln. Das Seminar finden über anderthalb Tage in der Dortmunder NORDWEST-Zentrale statt und bietet ein mannigfaltiges Programm. Hier ein Auszug:

+ Themenfindung für die Öffentlichkeitsarbeit
+ Schreibwerkstatt (Textarten, Schreibtraining, Do's and Dont's)
+ Zusammenarbeit mit der Presse
+ Einblick in die NORDWEST-Pressearbeit

Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter:innen der Fachhandelspartner, die die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in ihrem jeweiligen Unternehmen betreuen und kaum Vorkenntnisse mitbringen sowie an alle, die mit Pressevertreter:innen und Unternehmenskommunikation erfolgreich starten möchten. Der Preis von 499,- Euro beinhaltet dabei ein echtes all-inclusive-Paket:

+ Seminar samt Unterlagen
+ Hotelübernachtung
+ Vollverpflegung an beiden Seminartagen

Anmeldeschluss ist der 23. September 2021. Maximal sechs Teilnehmer:innen sind möglich. Auch 2022 wird es weitere Termine geben. | LD, Foto: mariakray/Shutterstock.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Lea Dommel
0231 – 2222 3340
l.dommel@nordwest.com

Vorankündigung

Interkey und NORDWEST

Am 28. September veranstalten die Interkey, der Fachverband Europäischer Sicherheits- und Schlüsselfachgeschäfte e.V., und NORDWEST eine gemeinsame Online-Tagung, die sich an alle Sicherheitsfachgeschäfte in Deutschland richtet. Live ausgestrahlt wird sie über das NORDWEST-Streaming-Studio.

In der auch für Interessenten offenen Tagung wird es um die drei großen Themenblöcke Smart Home und SMARTilligent, Serviceleistungen wie meine-wartung.de und die Datenallianz gehen.

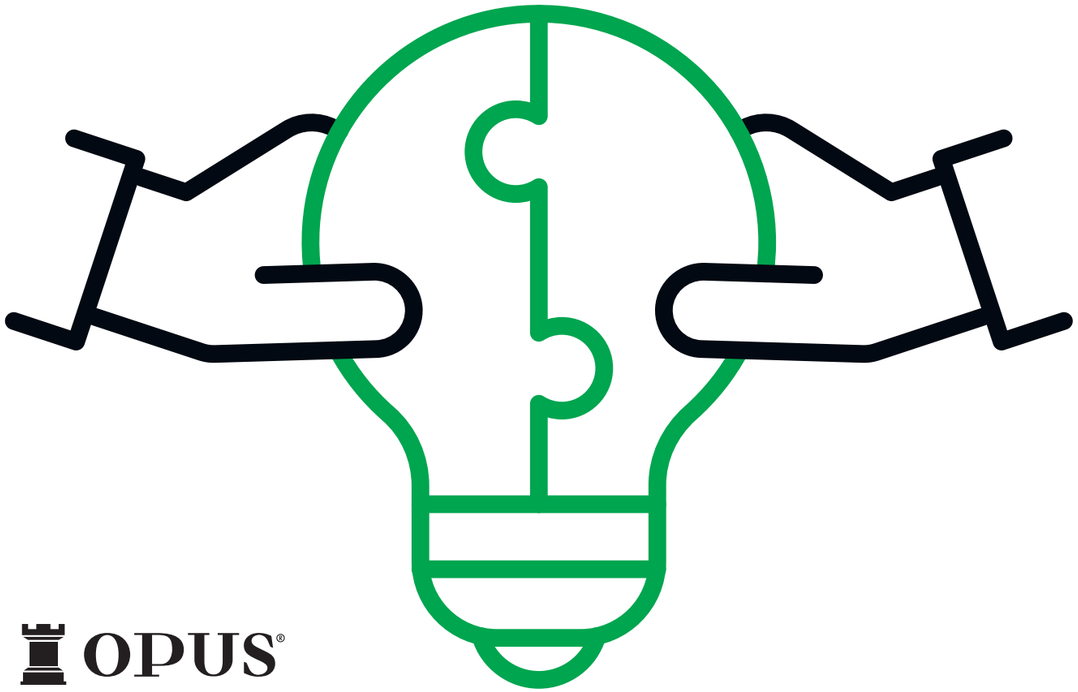
Zusätzlich dazu berichten beide Verbände über verschiedene Kooperationsmöglichkeiten, wie unter anderem den Zugriff auf das NORDWEST-Zentrallager oder Unterstützung bei der Digitalisierung, und wie die Teilnehmer:innen der Veranstaltung davon profitieren können.

Insbesondere das Thema Digitalisierung ist Interkey-Geschäftsstellenleiter Denis Masur dabei wichtig: „Jeder muss sich damit auseinandersetzen und das besser früher als später. Die Veranstaltung ist ein passender Weg, sich über die verschiedenen Möglichkeiten und Notwendigkeiten zu informieren."

Weitere Informationen erfolgen zeitnah. | LD, Foto: JP WALLET/Shutterstock.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Frank Rohaus
0231 – 2222 4702
f.rohaus@nordwest.com



Marketing sorgt für Unternehmenserfolg

Wie eine Fullservice-Agentur die Fachhandelspartner unterstützt

Was ist Marketing? Befragt man dazu Wikipedia, erscheint folgende Definition auf dem Bildschirm: „Der Begriff Marketing (...) bezeichnet aus historischer Sicht den Unternehmensbereich, dessen Aufgabe (Funktion) es ist, Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten (zum Verkauf anbieten in einer Weise, dass Käufer dieses Angebot als wünschenswert wahrnehmen)“ (Quelle: Wikipedia, 07.06.2021).

Damit ist klar – Marketing trägt nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei. Fachhandelspartner hierbei ganzheitlich zu unterstützen war schon immer das Ziel von NORDWEST. Mit Opus Marketing erweitert sich nun das Portfolio an Dienstleistungen um wichtige Bausteine im digitalen Zeitalter.

STARKES UND VIELSEITIGES ANGEBOT

Als Markenagentur für visuelle und strategische Kommunikation bietet sie ein breites Spektrum an Marketingdienstleistungen und -beratungen, wie zum Beispiel Corporate Design, Suchmaschinenmarketing, Social Media oder Employer Branding. „In unserer Zusammenarbeit mit den Fachhandelspartnern gibt es einen starken Bedarf bei der Marketingunterstützung“, weiß Andrea Heynen, Teamleiterin Brand-Marketing, „wir selbst kommen bei diesem Bedarf allerdings an unsere Grenzen. Von daher haben wir uns entschieden, das Fachhandelspartner-Marketing über die Agentur Opus Marketing zu verstärken und die Handelspartner damit zu unterstützen.“ Die Agentur aus Bayreuth verfügt über eine starke Branchenexpertise, bietet etablierte Strukturen und beschäftigt ein beständiges Team von kreativen Experten. Dadurch haben die Fachhandelspartner stets feste Ansprechpartner für ihre Projekte, was wiederum Zeit und Kosten spart.

ZERTIFIZIERTER FÖRDERMITTELPARTNER BRINGT ERSPARNIS

Zu all dem ist Opus Marketing als Fördermittelpartner zertifiziert. So berät das Team kompetent und begleitet die gesamte Antragstellung bei förderungsfähigen Projekten. So zum Beispiel auch im Fall von go-digital, dem Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie: Bei entsprechender Antragstellung und Bewilligung erstattet der Bund für Projekte in den Bereichen digitale Geschäftsprozesse, digitale Markterschließung und IT-Sicherheit bis zu 50 Prozent des Auftragsvolumens. Ein starker Anreiz! „Digitalisierung ist eine der Herausforderungen unserer Zeit. Von daher sollten Fachhandelspartner auch diesen Aspekt nicht außer Acht lassen“, appelliert Andrea Heynen, „in Summe können Sie von dieser Unterstützung nur profitieren und sich stärker und nachhaltiger am Markt positionieren.“ | LD, Fotos: Pixeden.com, iluistrator/Shutterstock.com

Statement

WSG BÄDERGALERIE

„Mit Opus konnten wir unsere individuellen Vorstellungen für unsere Außenpräsenz umsetzen: Zum einen über unseren Newsletter, zum anderen über unser Branding. Beide Projekte waren von Beginn an sehr vielversprechend und verliefen auf sehr hohem Niveau. Wir waren von Anfang an vom professionellen Auftritt überzeugt (...) Opus beeindruckt einfach mit seinem sehr pfiffigen, herzlichen und netten Team. Sie alle machen ihren Job wirklich toll und mit viel Leidenschaft. Das merkt man. Die Partnerschaft zwischen NORDWEST und Opus ist für uns damit ein voller Erfolg – die Leistungen ergänzen sich super, was sich bei uns im Unternehmen direkt positiv bemerkbar machte.“

SIMONE ADLER,
GESCHÄFTSFÜHRERIN WSG BÄDERGALERIE

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Andrea Heynen
0231 – 2222 3353
a.heynen@nordwest.com

oder auch direkt bei Opus Marketing:
Jana Kasselmann
0921 – 7997068
j.kasselmann@opus-marketing.de

Bauelemente

Neues Lernangebot bringt viel Flexibilität, spart Kosten und wertvolle Ressourcen

Das praxisorientierte Weiterbildungsangebot für den Bereich Bauelemente wird 2021 weiter ausgebaut – im Rahmen einer Online-Sachkundeakademie. Lehrgänge zum Thema „Technische Regeln für Arbeitsstätten/ASR1.7“ im Segment Toranlagen und Schranken werden ab diesem Herbst den Fachhandelspartnern und deren Kundinnen und Kunden angeboten.

Kraftbetätigte Türen, Tore und Schranken unterliegen einer jährlichen Wartungspflicht, die ausschließlich von zertifizierten Sachkundigen durchgeführt werden dürfen. Waren diese Zertifizierungslehrgänge früher mit einer Reisetätigkeit und damit einem großen zeitlichen und finanziellen Aufwand verbunden, können die Teilnehmer:innen diese jetzt an einer neu geschaffenen Online-Sachkundeakademie absolvieren. Und das rund um die Uhr, sieben Tage in der Woche.

GANZHEITLICHES LERNANGEBOT FÜR DEN ERFOLG

19 unterschiedliche Seminare werden über die Akademie angeboten, die inhaltlich aufeinander aufbauen. Im Anschluss steht eine Abschlussprüfung, die ebenfalls online, über die Webcam des eigenen Computers oder mobilen Endgerätes, abgelegt wird. Die Organisation der Prüfung ist dabei rechtlich abgesichert. Im Falle eines Nicht-Bestehens im ersten Anlauf lässt sie sich noch zwei weitere Male absolvieren.

Im Portal der Online-Sachkundeakademie stehen neben den Schulungsmaterialien auch Betriebsanweisungen, Prüfbücher, weiterführende Fachliteratur und Videos zur Verfügung und sorgen somit für ein ganzheitliches Lernprogramm. Für die Vermittlung der Lehrinhalte, Durchführung und Abnahme der Prüfung konnte erneut Sebastian Bitzer gewonnen werden. Er ist seit über 20 Jahren in der Branche tätig und zudem vereidigter Sachverständiger. | LD, Foto: weerasak saeku/Shutterstock.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Stefan Dehling
0231 – 2222 4240
s.dehling@nordwest.com

Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik

Web-Seminare werden fortgeführt

Nach dem großen Erfolg der Online-Seminare im Bereich Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik im vergangenen Jahr werden diese 2021 mit neuen Themen fortgeführt.

200 Mitarbeiter:innen aus dem Kreise der Fachhandelspartner nutzten die Grundlagenseminare im vergangenen Jahr bereits. Ab Herbst dieses Jahres geht es weiter. Neben den bekannten Schulungen zum Thema Profilzylinder, Türschließer, Türbeschläge und Einsteckschlösser wird die Schulungsreihe um den Bereich Panikbeschläge nach EN 179/1125 erweitert. Die Panikschulungen werden gemeinsam mit dem Lieferanten BKS durchgeführt und erfordern entweder eine vorherige Teilnahme an den vier Grundschulungen oder mehrjährige Erfahrung im Baubeschlaghandel. Zielgruppe der Online-Weiterbildungsveranstaltungen sind auch dieses Mal wieder die Beschäftigten des Baubeschlagfachhandels. | LD, Foto: Jozsef Bagota/Shutterstock.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Siegfried große Sextro
0231 – 2222 4211
sgr.sextro@nordwest.com

TERMINE

Profilzylinder	02.09.2021 + 26.10.2021
Türbeschläge	14.09.2021 + 21.10.2021
Einsteckschlösser	20.09.2021 + 15.10.2021
Türschließer	21.09.2021 + 05.10.2021
Panikbeschläge (EN 179/1125)	22.10.2021 + 29.10.2021

Anpassung der Bewertungsgrundlage

Kunststoff und andere organische Materialien im Kontakt mit Trinkwasser

Seit dem 21. März 2021 gilt verbindlich für Kunststoffe und andere organische Materialen im Kontakt mit Trinkwasser die Bewertungsgrundlage (KTW-BWGL) entsprechend § 17 Abs. 3. der TrinkwV. Diese umfasst die Neueinrichtung und die Instandhaltung von Anlagen zur Verteilung, Aufbereitung und Gewinnung von Trinkwasser.

Innerhalb dieser Bewertungsgrundlage werden die organischen Materialarten Kunststoffe, Schmierstoffe und Beschichtungen geregelt. Prüfzeugnisse, die auf Grundlage der KTW-Leitlinie, Beschichtungsleitlinie und der Schmierstoffleitlinie erstellt wurden, haben zum 21. März 2021 ihre Gültigkeit verloren, unabhängig des vermerkten Gültigkeitsdatums. Für Schläuche, die vor dem 21. März 2021 produziert wurden (Herstellungsdatum auf dem Schlauch), gilt Bestandsschutz, vorausgesetzt es lagen zum Zeitpunkt der Produktion gültige Prüfzeugnisse vor (KTW-A + W270).

Des Weiteren wurde aufgrund der eingetretenen Schwierigkeiten (Covid-19-Pandemie) bei der Durchführung von Erstinspektionen, Fremdüberwachungen und Probennahmen von Prüfkörpern eine Übergangslösung geschaffen, bei der Konformitätsbestätigungen von Produkten oder Bauteilen bis zum 21. März 2023 innerhalb eines vereinfachten Verfahrens, auf Grundlage einer Typprüfung, erfolgen können, vorausgesetzt die Prüfberichte wurden nach dem 21. März 2013 erstellt.
Derzeit nicht in den Anwendungsbereich der Bewertungsgrundlage fallen Silikone, Elastomere, thermoplastische Elastomere und mehrschichtig aufgebaute Produkte (Multilayer), deren Trinkwasserkontaktschicht aus einem der drei vorgenannten Materialien besteht.
Fachhandelspartner erhalten Unterstützung von NORDWEST im N.I.S. mit aktuellen Prüfzertifikaten und mit einem Piktogramm, welches nach aktuellem Stand, Produkte mit KTW-Zulassung kennzeichnet. | NiS, Foto: BreakDownPictures/Pixabay.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Nik Schönhoff
0231 – 2222 4111
n.schoenhoff@nordwest.com

Exklusivmarke PROMATchemicals

Neues Schulungskonzept für die Exklusivmarke

NORDWEST bietet ab dem vierten Quartal 2021 seinen Fachhandelspartnern der Marke PROMAT kostenfrei ein neues Schulungskonzept an. In einer eintägigen Schulung werden die verschiedenen Produktgruppen jeweils eine Stunde lang anwendungsbezogen, z.B. anhand von Problemfällen und Zielgruppen, geschult. Branchenspezialisten sorgen dafür, dass auch rechtliche Aspekte, wie z.B. die Lagerung und die Online-Darstellung, thematisiert werden.

Das Sortiment im Bereich der chemisch-technischen Produkte der Exklusivmarke PROMATchemicals umfasst mehr als 400, ab Lager lieferbare Artikel und über 22 Meter in der POS-Darstellung. Vor allem in den Bereichen Wartungstechnik, Kleb- und Dichtstofftechnik sowie Schmiertechnik ist die Marke für ihre Industriequalität mit optimalem Preis-Leistungs-Verhältnis sowie der Onlineverfügbarkeit aller relevanten Sicherheitsdatenblätter bekannt.

„Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, kontaktieren Sie uns gerne und reservieren Sie sich Ihren Platz bei einer der kommenden Veranstaltungen. Sprechen Sie uns gerne an", wirbt Nik Schönhoff, Kompetenzfeldleiter Technischer Handel. Ferner wird es zeitnah eine Anmeldemöglichkeit im NORDWEST-Informationssystem (N.I.S.) für die Fachhandelspartner der Marke PROMAT geben. | NiS, Foto: NORDWEST

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Nik Schönhoff
0231 – 2222 4111
n.schoenhoff@nordwest.com

Alexa Frielinghaus
0231 – 2222 4113
a.frielinghausf@nordwest.com

»GRÜNER STAHL«
AUS SACHSEN

Für Perspektiven in der Region.

Ob Supermarkt, Krankenhaus oder Eigenheim – Stahl bildet das Gerüst für unser alltägliches Leben. In Riesa stellt FERALPI STAHL mit der »Besten verfügbaren Technik« (BVT) jährlich rund eine Million Tonnen Stahlerzeugnisse aus Schrott her und leistet damit einen großen Beitrag zum Recyclingkreislauf. Für sein nachhaltiges Umweltmanagement wird das Riesaer Werk bereits seit 2012 von der EU mit der EMAS-Zertifizierung ausgezeichnet, dem höchsten europäischen Gütesiegel in Umweltfragen.

www.feralpi.de

Starkes Schulungsangebot

Fachberater für mehr Differenzierung vom Wettbewerb

Die individuelle und kompetente Beratung der Endkunden durch die NORDWEST-Handelspartner nimmt gerade in sicherheitsrelevanten Bereichen einen immer höheren Stellenwert ein. Hier unterstützt NORDWEST als Marketing- und Serviceverbund seine Partner mit einem vielseitigen Schulungsangebot, das permanent ausgebaut wird.

„Bei den meisten Ausschreibungen, auf die sich unsere Handelspartner bewerben, sind nicht mehr nur allein Produktkenntnisse gefordert, sondern auch zertifizierte Berater. Diese sichern den Endkunden mit ihrem Know-how bestens ab und unterstützen ihn bei seiner Prozessoptimierung", erläutert Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiterin Handwerk & Industrie, den Hintergrund der Schulungen. Handelspartner können dabei dem zunehmenden Fachkräftemangel entgegenwirken, indem sie ihre eigenen Mitarbeiter:innen entsprechend ausbilden. Zudem sind weitere Qualifikationen ein starkes Pfund in einem herausfordernden Wettbewerbsumfeld.

AB HERBST 2021 NEU: GEPRÜFTER DRUCKLUFT-FACHBERATER NORDWEST

Voraussichtlich ab Herbst bietet der Fachbereich Technischer Handel eine neue Fachberater-Qualifikation an: den Geprüften Druckluft-Fachberater NORDWEST. In einem viertägigen Lehrgang werden Theorie und Praxis gleichermaßen vermittelt, so zum Beispiel das Aufbereiten von Druckluft oder das Erstellen und Lesen von Schaltplänen. Kleingruppen von acht bis zehn Personen ermöglichen ein individuelles und erfolgreiches Lernen. Am Ende der Schulungswoche steht die Abschlussprüfung. Mit erfolgreichem Bestehen ist man zertifizierter Fachberater im Bereich der Drucklufttechnik. Berufserfahrung und Fachwissen auf diesem Gebiet sind Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Teilnahme. „Unser neues Schulungsangebot richtet sich an einen Großteil unserer Handelspartner. Denn nicht nur technische Händler beraten heute zum Thema Druckluft, auch im Bereich der Baugeräte oder des Werkzeughandels sind Handelspartner im Tagesgeschäft im Bereich der Drucklufttechnik aktiv", weiß Yvonne Weyerstall.

GEPRÜFTER PSA-FACHBERATER NORDWEST SEIT 2017 STARK NACHGEFRAGT

Seit Oktober 2017 bietet NORDWEST die Weiterbildung zum Geprüften PSA-Fachberater NORDWEST an. In einer Woche werden die Teilnehmer:innen mit Theorie- und Praxisübungen (z. B. sicheres Anlegen von PSA gegen Absturz) auf die Zwischen- und Abschlussprüfung vorbereitet. Das Ziel des Abschlusses: Die Sicherheit am Arbeitsplatz des Endkunden in der Industrie, im Handwerk oder Bau durch professionelle Beratung des PSA-Fachberaters. Die angebotene einwöchige Qualifikation richtet sich an alle Mitarbeiter:innen der Fachhandelspartner, die neben der allgemeinen Kundenberatung, fundierte Vorkenntnisse in den Themenbereichen Rechtsvorschriften, Normen und der jeweilig korrekten Produktauswahl haben sollten. Ein intensives und umfassendes Lernpensum, praktische Übungen, ein erfolgsorientiertes Coaching durch die erfahrenen Trainer einer PSA-Unternehmensberatung, dazu das Lernen in einer kleinen Gruppe von maximal 12 Teilnehmer:innen bringen den gewünschten Erfolg. Aber: Nur wer die Zwischenprüfung und die dreistündige Abschlussprüfung besteht, darf sich Geprüfter PSA-Fachberater NORDWEST nennen. „Damit stellen wir die Qualität des Zertifikats sicher und geben den Fachhandelspartnern ein weiteres Alleinstellungsmerkmal an die Hand", so die Geschäftsbereichsleiterin weiter. Der Geprüfte PSA-Fachberater NORDWEST ist IHK-zertifiziert.

SAFETYCARD-LEHRGÄNGE ERGÄNZEN ANGEBOT

Seit über einem Jahr ergänzen weitere Sachkundelehrgänge den Geprüften PSA-Fachberater NORDWEST. Diese sind in der Verbandslandschaft bisher einmalig:
+ PSAgA (PSA gegen Absturz)
+ Atemschutz
+ Gehörschutz
+ Chemikalienschutz

Begleitet werden die Schulungen ebenfalls durch eine PSA-Unternehmensberatung. „Wir arbeiten in diesem Rahmen mit einer SafetyCard – dem Ausbildungsnachweis über alle vier Schulungen, mit jeweiliger Gültigkeitsplakette für den entsprechenden Sachkundelehrgang", erläutert Yvonne Weyerstall das Konzept. Der Sachkundelehrgang PSAgA findet an zwei Tagen in einem Übungscenter extern statt. Die weiteren Sachkundelehrgänge werden an aufeinanderfolgenden Tagen bei NORDWEST in Dortmund durchgeführt, so dass sich auch eine zusammenhängende Schulungsreihe mit mehreren Themen buchen lässt.

Voraussetzung für eine Teilnahme ist der Geprüfte PSA-Fachberater NORDWEST. Nach jeder Schulung wird ein Zertifikat ausgestellt sowie die SafetyCard mit der Gültigkeitsplakette für den entsprechenden Sachkundelehrgang versehen. Die Sachkundelehrgänge haben eine Gültigkeit von zwei Jahren.

WEITERE SACHKUNDELEHRGÄNGE EBENFALLS IN VORBEREITUNG

Auch neue Sachkundelehrgänge wird es 2021 geben – zu den Themen Ladungssicherung sowie Leitern und Tritte. Dazu Yvonne Weyerstall abschließend: „Der Erfolg der bisher angebotenen Weiterbildungen gibt uns recht. Also werden wir auch weiterhin neue Schulungsinhalte bereitstellen und das Angebot in Richtung einer NORDWEST-Akademie ausbauen." | LD, Fotos: NORDWEST, Mascot

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Yvonne Weyerstall
0231 – 2222 4110
y.weyerstall@nordwest.com

Yvonne Weyerstall

Exklusivmarke PROMAT

Neue Verkaufsflyer als weitere Vertriebsunterstützung

Für die Exklusivmarke PROMAT gibt es ab sofort Flyer für die Übersicht der Warengruppen Schlauchtechnik, Drucklufttechnik und Ladungssicherung. Diese können die Fachhandelspartner als Verkaufsunterstützung und Informationsgrundlage bei ihren Kunden einsetzen.

„Die Flyer bieten wir neu und exklusiv unseren Fachhandelspartnern für ihren Vertrieb der Exklusivmarke PROMAT an. Die Fachhandelspartner haben mit ihnen eine weitere Möglichkeit, gezielt Themen für diese Warengruppen vor Ort anzusprechen, um sich so bei ihren Endkunden mit der Exklusivmarke noch stärker zu präsentieren", so Nik Schönhoff, Kompetenzfeldleiter Technischer Handel. Technische Daten finden sich ebenso in den Flyern, wie auch detaillierte Produktvorteile. Eingebettet sind die Informationen in die klare, bereits etablierte Bildsprache weiterer NORDWEST-Druckwerke. Die Flyer sind auf Wunsch mit dem Firmeneindruck des Handelspartners individualisierbar und als PDF, wie auch Print, erhältlich. Weitere Informationen gibt es im N.I.S. Extranet. | LD, Fotos: NORDWEST

Nik Schönhoff

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Nik Schönhoff
0231 – 2222 4111
n.schoenhoff@nordwest.com

Leistungsgemeinschaft InTECH

Website in neuem Design, Konzept verfilmt

Die Leistungsgemeinschaft InTECH, bestehend aus führenden Händlern aus dem Bereich Technischer Handel, hat gemeinsam mit NORDWEST die Website erneuert und zudem ein Vertriebsvideo für das Konzept „Industrielle Instandhaltung" gedreht. Die Neuerungen finden sich auf www.intech-gruppe.de.

Die neue Website ist interaktiv und gliedert sich in acht Menüpunkte. Aufgaben und Handelspartner der InTECH werden vorgestellt – sei es durch Kurzporträts oder eigene Unternehmensfilme. Neuigkeiten aus dem Technischen Handel, Kataloge und Broschüren zum Download sowie ein breites Multimedia-Angebot runden die Darstellung ab und sorgen für einen starken Informationsfluss.

INDUSTRIELLE INSTANDHALTUNG VERFILMT

Ebenfalls auf der Website abspielbar ist der neue Film, der den User:innen das digitale Konzept „Industrielle Instandhaltung" einprägsam und unterhaltsam erläutert.
Das Konzept wendet sich an alle Bereiche innerhalb eines Industriebetriebes, in denen Instandhaltung und Wartung durchgeführt werden: Richtlinien, Verordnungen und Normen zur Sicherheit und Betriebsabläufen, Beurteilungsbögen zur Gefahren- und Bedarfsanalyse, sowie Checklisten zur Bestandsaufnahme und Dokumentation sind dabei im Fokus. Am Ende steht ein Empfehlungsbogen. Hier finden sich die, bei einem Rundgang durch den Betrieb des Kunden, gemeinsam erarbeiteten Optimierungsvorschläge wieder. Das Highlight des Konzeptes stellt die Funktion des Produktfinders für die Warengruppe Schlauchtechnik dar. „Dies ermöglicht dem Vertriebsmitarbeiter vor Ort schnell eine erste Produktempfehlung für den Kunden zu erarbeiten", berichtet Nik Schönhoff, Kompetenzfeldleiter Technischer Handel.
Die abgefragten Parameter werden dabei im Hintergrund vom System mit einer umfangreichen Datenbank abgeglichen. Der Produktfinder unterbreitet dem Nutzer adäquate Vorschläge, die für seine individuelle Anwendung erforderlich sind. „In der heutigen Zeit ist es wichtig, dass der Handel zusätzlich zum regulären Warenverkauf prozessoptimierte Dienstleistungen anbietet, um Kunden zu binden. Mit dem Instandhaltungskonzept unterstützt der InTECH-Partner seine Kunden digital im Tagesgeschäft", bekräftigt Nik Schönhoff.
Anzusteuern ist es exklusiv für die Teilnehmer der InTECH über das web-basierte Service-Tool meine-wartung.de, welches ebenfalls von der Gruppe eingesetzt wird.

MEHRWERT FÜR DIE VERMARKTUNG

„Das digitalisierte Konzept bringt unseren Handelspartnern großen Mehrwert, wie die Einsparung von Zeit und Kosten. Das Fresh-Up der InTECH-Website und das neue Vertriebsvideo sind zudem wertvolle Bausteine in der Vermarktung der Leistungen der InTECH-Gruppe", so Nik Schönhoff abschließend. | LD, Foto: responsivedesign.is

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Nik Schönhoff
0231 – 2222 4111
n.schoenhoff@nordwest.com

Holger Herrmann und Yvonne Weyerstall

www.meine-wartung.de

Erfolgreiches Usergroup-Treffen

Manuela Plaßmann und Kai Pöpsel von Handelspartner Piel

Nach der Auftaktveranstaltung im Jahr 2020 fand am 5. Mai 2021 die zweite Auflage des Usergroup-Treffens für das Tool www.meine-wartung.de statt.

Ca. 100 Teilnehmer aus dem Kreise der NORDWEST-Fachhandelspartner, darunter auch diverse Interessenten, informierten sich über das Service-Tool und seine Funktionalitäten im Bereich des Instandhaltungsmanagements.
„Gerade in der jetzigen Pandemie hat es sich gezeigt, dass der Einsatz von digitalen Services wichtig und nötig ist. Hier setzt das Service-Tool www.meine-wartung.de an und unterstützt den Fachhandel und die Kunden im Thema Wartungsmanagement in digitaler Form", berichtet Holger Herrmann, Bereichsleiter Produkt-Daten-Service und verantwortlich für das Tool www.meine-wartung.de. Angefangen von der Betriebsmittelprüfung und der zugehörigen Nachweisdokumentation, über die Möglichkeit zur Verwaltung und Durchführung von Mitarbeiterschulungen, bis hin zu Störungsmeldungen und deren Bearbeitung wurde den Teilnehmer:innen ein tiefer Einblick in www.meine-wartung.de gegeben.

HANDELSPARTNER IM INTERVIEW

Im Folgenden präsentierte sich Handelspartner Piel (www.piel.de), vertreten durch Manuela Plaßmann und Kai Pöpsel, im Rahmen eines Händlerinterviews und gab Einblicke und Empfehlungen für das Etablieren der Dienstleistung des Wartungsmanagements. „Wir treten konzeptionell und ganzheitlich auf und sehen unsere Kunden als Partner, die wir einfach gemeinsam besser machen möchten. Die Basis ist sicherlich weiterhin der Verkauf von Produkten, aber darauf aufbauend bieten wir ergänzende Dienstleistungen, wie u.a. das Thema Wartungsmanagement, an. Dadurch ist dem Kunden der gesamte Nutzen durch uns als Fachhändler wichtiger als Produkte irgendwo im Internet günstig einzukaufen", erklärt Manuela Plaßmann, verantwortlich für den Vertrieb und das Produktmanagement bei Piel. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch den Ausblick auf zukünftige Funktionalitäten, wie z.B. das analoge und digitale Angebot von Miet-/Leihgeräten, das Gefahrstoffmanagement sowie die Nutzung einer App für mobile Endgeräte zur Offline-Bearbeitung, falls vor Ort bei dem Kunden kein mobiler Datenempfang möglich ist.
„Als NORDWEST können wir die Aussagen so unterstreichen, das Produkt ist in der Regel leicht ersetzbar, als Kundenbindung sehen auch wir als NORDWEST das Thema Service und Dienstleistungen als einer der wichtigsten Zukunftsthemen", so Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiterin Handwerk & Industrie abschließend.

WERTVOLLE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

Als Vertriebsunterstützung für das Service-Tool www.meine-wartung.de bietet NORDWEST seinen Fachhändlern diverse Medien an, u.a. ein neu gestalteter Infoflyer, der auch auf das Corporate Design des Fachhändlers hin angepasst werden kann. | YW, Fotos: NORDWEST

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Holger Herrmann
0231 – 2222 5110
h.herrmann@nordwest.com

Yvonne Weyerstall
0231 – 2222 4110
y.weyerstall@nordwest.com

Statements

„2018 bin ich das erste Mal mit meine-wartung.de in Berührung gekommen. Damals war das Tool schon gut aufgestellt. In Summe ist es sehr dynamisch und verändert sich kontinuierlich, was ich sehr positiv finde. Die Potentiale werden erkannt und auch die Resonanz der Kunden fließt in die Entwicklung ein. Bestehende und Neukunden profitieren davon. Und auch das Usergroup-Treffen zeigt den permanenten Fortschritt. Dabei entsteht Austausch untereinander und dadurch wiederum neue Potentiale für meine-wartung.de."
**KAI PÖPSEL,
ABTEILUNG DIENSTLEISTUNGEN,
PIEL DIE TECHNISCHE GROSSHANDLUNG**

„Die Veranstaltung war super und es hatte ein besonderes Flair, daran teilzunehmen. Wir haben uns sehr gefreut, unser Unternehmen und unseren Einsatz von meine-wartung.de präsentieren zu dürfen. Wir haben das Tool in unseren PielActiveCheck mit unterschiedlichsten Bausteinen integriert und bieten unseren Kunden damit ein Rundum-Sorglos-Paket an. Dadurch erhöht sich wiederum sein Anreiz, bei uns als Dienstleister zu bleiben. Im Endergebnis schreiben wir gemeinsam Erfolgsgeschichte und erarbeiten eine vertrauensvolle und langfristige Beziehung."
**MANUELA PLASSMANN,
PROKURISTIN, LEITUNG VERTRIEB
UND PRODUKTMANAGEMENT,
PIEL DIE TECHNISCHE GROSSHANDLUNG**

Das komplette Interview mit Fachhandelspartner Piel hören Sie im Podcast Verbundfunk – in der NORDWEST-Mediathek und auf allen gängigen Podcast-Plattformen.

Statement

„An dieser Stelle möchte ich mich bei unseren Fachhandels- und Industriepartnern genauso bedanken wie bei meinem Team. Alle Beteiligten pushen delphis seit Jahren unermüdlich und bringen unsere Marke gemeinsam kreativ weiter. Herzlichen Dank dabei auch an Stephan Braun, unseren Mr. delphis. Er kennt unsere Exklusivmarke am längsten von uns allen und von daher in- und auswendig. Es gibt kaum eine Frage, die er nicht beantworten kann!"

MARIO TRÖCK, GESCHÄFTSBEREICHSLEITER HAUSTECHNIK

delphis

Gratulation zum runden Geburtstag

Dass 40 das neue 30 ist, beweist die Exklusivmarke delphis. In vier Jahrzehnten hat sie sich stets neu erfunden. Hat den Zeitgeist getroffen und damit den Geschmack der Verbraucher. Sie ist routiniert und weiß, was man (frau) sich für ein gepflegtes Badezimmer-Erlebnis wünscht. Dabei bewahrt sie sich aber stets ihren eigenen, unabhängigen Stil. Happy birthday, delphis! Gut siehst du aus!
Eine Hommage

Memphis, Milos, Atlantis. Basic, fresh, pure. unic und living. Tech, Therm und Xpert – verheißungsvolle Namen, die für verschiedene Produktlinien der vergangenen Jahre standen und stehen. Hinter jedem dieser Namen verbirgt sich ein Versprechen, das erfüllt wird: ein Versprechen nach Qualität, Attraktivität und Exklusivität – kombiniert mit einem unvergleichlichen Preis-Leistungs-Verhältnis. Diese Liste ließe sich bestimmt beliebig fortsetzen, aber delphis ist auch bescheiden. Als eine der ältesten Eigenmarken in diesem Marktsegment weiß sie um ihre Vorzüge, auch ohne mit ihnen zu prahlen. Viel lieber lässt delphis zufriedene Handelspartner und Verbraucher:innen für sich sprechen.

EIN BISSCHEN HISTORIE MUSS SEIN

Gerade zu Beginn der delphis-Ära entschied einzig der Verband über die Ausrichtung seiner Marke. Bis zur Gründung der heute fest etablierten Sortimentsausschüsse mit den Handelspartnern, in denen das Produktportfolio gemeinschaftlich erarbeitet wird, sollte noch ein wenig Zeit vergehen. Aber heutzutage sind diese aus dem Leben und der Entwicklung der Exklusivmarke nicht mehr wegzudenken.
Viel mehr sind sie ein starkes Pfund, auf das sich delphis stets verlassen kann. Ein gegenseitiges Geben und Nehmen, das insbesondere die Marken-Entwicklung in der Gegenwart beeinflusst und weiter voranbringt. ▶

Und was hat delphis in ihren 40 Jahren nicht alles erlebt? Das Bad des Grauens – eine Werbekampagne, bei der Endverbraucher:innen ihr eigenes unattraktives Bad fotografieren konnten, um schlussendlich ein neues delphis-Bad zu gewinnen und sich endlich wohlzufühlen. Oder einen Ausflug in die Solarthermie zu Beginn der „Nuller Jahre" mit der Serie Therm.
Und heute? In den goldenen Zwanzigern des 21. Jahrhunderts? Heute steht delphis im Rampenlicht – auf Kanälen wie Instagram und Pinterest oder bei Spielen der deutschen Handball-Nationalmannschaft. Aber sie hat auch alles Recht dazu, denn sie hat sich weiterentwickelt mit ihrer bisher größten Sortimentsbreite – und das kommt an! Herzlichen Glückwunsch, delphis! Auf die nächsten 40 Jahre! | LD, Foto: Darth_Vector/Shutterstock.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Stephan Braun
0162 – 2389 253
s.braun@nordwest.com

WAS WAR SONST NOCH LOS VOR 40 JAHREN?

+ Dallas wird erstmals im deutschen Fernsehen ausgestrahlt
+ Lady Di und Prinz Charles feiern Hochzeit
+ Roger Federer wird geboren
+ Erster Start eines Space Shuttles
+ Die CD wird auf der Funkausstellung vorgestellt

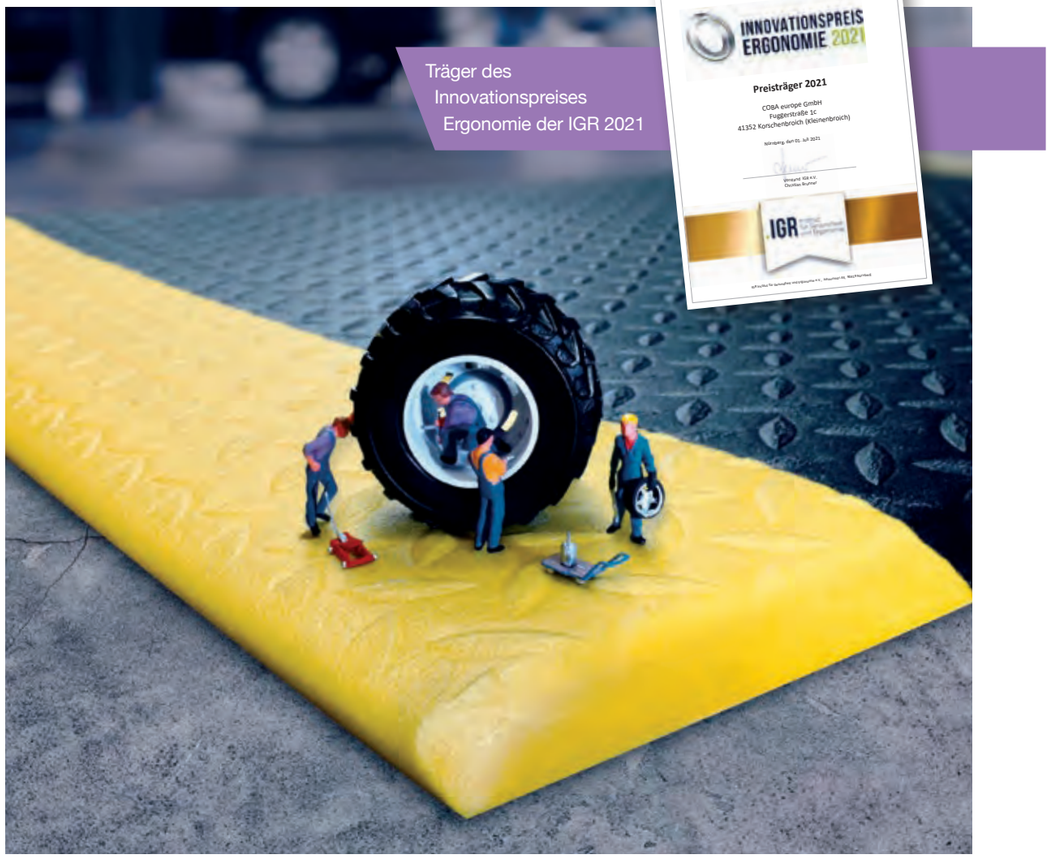
3 Fragen an ...

... Manfred Großmann, Abteilungsleiter Einkauf Sanitär, LHS Löbauer Heizungs- und Sanitärgroßhandelsgesellschaft mbH, und langjähriges Mitglied im Produktausschuss für delphis.

NORDWEST News: Was wünschen Sie delphis zum 40. Geburtstag und was verbinden Sie mit dieser Marke?
Manfred Großmann: Dieser Geburtstag ist ein ganz besonderer Anlass und sollte auch Anlass sein, kurz Rückschau zu halten. Mit delphis verbinde ich eine der ältesten Exklusivmarken, die ich kenne. Damit verdient delphis aus meiner Sicht den Anspruch, gepflegt und weiter entwickelt zu werden.
Unserer Exklusivmarke wünsche ich auch weiterhin umsetzungsstarke Handelspartnerkollegen und -kolleginnen und starke sowie namhafte Partner auf der Industrieseite. Und weitere exklusive Sortimente mit wettbewerbsfähigen und margenträchtigen Produkten; natürlich unterstützt von starken Verkaufskonzepten, um ordentlich PS auf die Straße zu bringen – hier hat NORDWEST uns als Händlerschaft in den vergangenen Jahren bereits ordentlich unterstützt. Zurückschauend kann man sagen, dass viele dieser Aspekte bereits in der Vergangenheit realisiert worden sind und auf jeden Fall fortgeführt werden sollten.

NORDWEST News: Was sind Ihre Highlights aus den vergangenen 40 Jahren?
Manfred Großmann: Ich bin noch nicht ganz 40 Jahre dabei. Aber wenn ich die Branche betrachte und mehr als drei Jahrzehnte zurückblicke, dann hat sich die Marke delphis bis heute extrem stark entwickelt. Die rasanteste Entwicklung hat dabei in den letzten drei bis vier Jahren stattgefunden. Und delphis ist dadurch heute in einer Breite aufgestellt, die in den Anfängen so nicht denkbar war.
Die schnelle Verfügbarkeit der Ware durch ihre, auch zahlenmäßig starke, Einlagerung in Gießen gehört für mich genauso zu den Highlights wie unvergleichbare, weil exklusive Produkte oder auch die Einführung der neuen Techniklinie delphisXpert – die hat es so in den vergangenen Jahren noch nicht gegeben.
Zudem kann delphis aus meiner Sicht mit individuellen Lösungen aufgrund vielfältiger Kombinationsmöglichkeiten punkten, was eine gute Verwendbarkeit in der gesamten Ausstellung und im Tagesgeschäft ermöglicht. Das wiederum sichert eine Realisierung von Bädern im Wettbewerb, weil dieser darauf keinen Zugriff hat.

NORDWEST News: Was braucht delphis unbedingt in Zukunft?
Manfred Großmann: Auf jeden Fall die bisherigen Nachkaufgarantien und langfristige Produktzyklen. Das ist ganz wichtig für unsere Kunden und Kundinnen. Aber auch starke, namhafte Industriepartner, die uns preislich und produkttechnisch unterstützen. Zudem sind realistische Abnahmemengen und Ziele für jeden einzelnen Handelspartnerkollegen, aber auch für uns als Gruppe, nicht mehr wegzudenken.
Ich könnte mir auch gut vorstellen, dass unser heutiges delphis-Niveau eine gewisse Wirkung auf andere Fachhändler hat, diese Exklusivmarke zu begleiten. Wer sich in das Thema einarbeitet, wird schnell feststellen, dass es sich lohnt, mit NORDWEST Verbindung aufzunehmen und von der Partnerschaft zu partizipieren. Das könnte ich mir insbesondere für kleinere oder mittelständische Unternehmen vorstellen. |



Kein Arbeitsplatz ist zu groß oder zu klein für unsere Matten.

COBA Europe ist seit Jahrzehnten Marktführer im Bereich der Arbeitsplatzmatten. Wir bieten ein umfangreiches Sortiment für alle Arten von Arbeitsplätzen, von der Industrie über die Gastronomie bis hin zum Einzelhandel.

Ob zur Rutschhemmung oder zur Vorbeugung von Ermüdungserscheinungen - Wir haben immer eine Lösung für all Ihre Bedürfnisse.

Kontaktieren Sie uns noch heute für kostenlose Muster.

+49 (2161) 2945-0
verkauf@cobaeurope.de
cobaeurope.de

EIN SCHRITT
NACH VORNE

COBA europe

faszinierend im Detail ...

... zeigt Duschabtrennungen

Umfangreiche Varianten und Einbausituationen von Duschabtrennungen der Exklusivmarke delphis gibt es jetzt auf einen Blick. Wo? In der Verkaufsunterlage „faszinierend im detail Duschabtrennungen", die den Handelspartnern ab sofort für ihren Vertrieb zur Verfügung steht.

„Wir verfolgen die Strategie, zu jedem unserer Sortimente auch eine Verkaufsunterlage zu veröffentlichen. Die Handelspartner haben damit die Möglichkeit ihr Sortiments-Know-how an die Kunden weiterzugeben und sie in ihrer Entscheidung zu unterstützen", erläutert Ali Daour, Kompetenzfeldleiter Sanitär.
Auf 16 Seiten werden die Modelle für die Produktlinien unic und living vorgestellt. Detailaufnahmen und hochwertige Renderings zeigen die Duschabtrennungen in verschiedenen Einbausituationen und machen schon beim Durchblättern Lust auf die Badplanung.
Parallel zur Veröffentlichung der Broschüre wurde das bestehende Sortiment neu strukturiert. Die Duschabtrennungen bestehen aus Einscheibensicherheitsglas in einer Stärke bis zu sechs Millimetern. Die Serienhöhe liegt zwischen 1,85 und 2 Metern. Auf Wunsch können die Kunden mit delphisClean eine Oberflächenbeschichtung wählen. | LD, Fotos: NORDWEST

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Ali Daour
0231 – 2222 4342
a.daour@nordwest.com

FachWerk Tools Agentur für Qualitätswerkzeug

Neustart als FachWerk-Partner bietet Kunden Verkaufserlebnis mit Mehrwert

Es gibt einen neuen FachWerker: die Tools Agentur für Qualitätswerkzeug aus Neukirchen-Vluyn von Sabine und Marcel Lohn. Offizieller Start des Systemkonzepts war der 1. April 2021. Ein Eröffnungsevent wird stattfinden, sobald es die Corona-Pandemie zulässt.

Das Unternehmen ist bereits seit 2009 am Markt und bietet ein breites Portfolio in den Bereichen Bau, Handwerk und Industrie. Marcel Lohn hat das Unternehmen gemeinsam mit seiner Frau Sabine gegründet. „Praktisch aus dem Kinderzimmer heraus", berichtet Marcel Lohn schmunzelnd. Erst als die Pakete nicht mehr in den Hausflur passten, mietete Familie Lohn eine Scheune als Lagerstätte. Dann folgte ein Ausstellungsraum in einer ehemaligen Autowerkstatt. Kurz danach übernahmen die beiden die gesamten Räumlichkeiten, so dass genügend Platz für Ausstellungs- und Lagerräume gegeben war. An diesem Ort haben Sabine und Marcel Lohn jetzt auch gemeinsam mit NORDWEST FachWerk als Systemkonzept realisiert.

ENTSCHEIDUNG FÜR FACHWERK

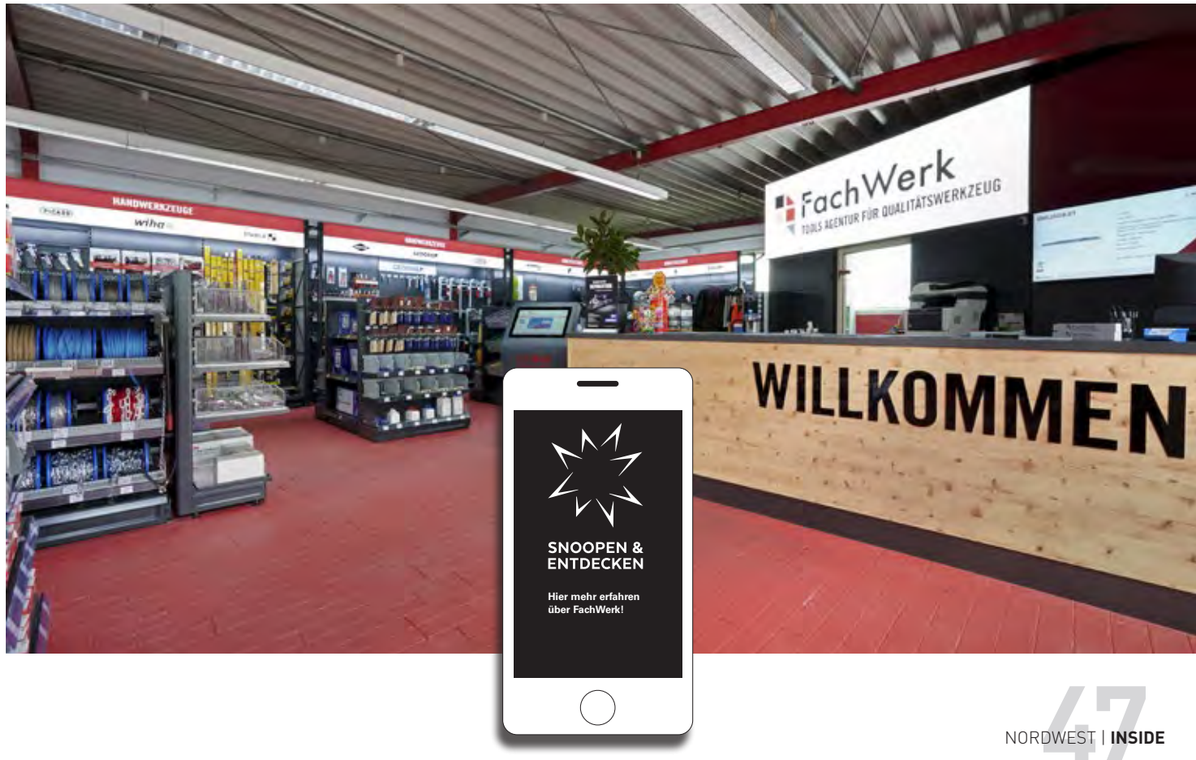
Im Oktober 2020 entschied man sich bei Tools dazu, das Systemkonzept FachWerk im Unternehmen zu implementieren. „Wir wollten uns hauptsächlich auf die vertrieblichen Aktivitäten konzentrieren. Dennoch müssen bestimmte Hintergrundaufgaben erledigt werden, die wir mit FachWerk in kompetente Hände legen können", erläutert Marcel Lohn die Beweggründe, die für FachWerk sprachen. Datenmanagement, eSHOP oder Marketingaktivitäten: „Das ist obligatorisch. Aber: wann sollen wir das als kleines Unternehmen noch bewerkstelligen? Nur hinterher zu joggen ist nicht unseres – deswegen war uns klar, dass das Systemkonzept eine starke Unterstützung für uns werden sollte."

Marcel Lohn

Sabine Lohn

Mit der Entscheidung für FachWerk begannen Sabine und Marcel Lohn umgehend mit den notwendigen Vorarbeiten. Der POS wurde für die Übergangszeit bis zur Neueröffnung am 1. April 2021 in das vorhandene Lager integriert, damit die Renovierungsarbeiten im Verkaufsraum starten konnten. „Nach Feierabend haben wir in Eigenregie Wände und Böden neugestaltet und Kabel gezogen, damit NORDWEST die Maßnahmen zur FachWerk-Gestaltung zügig angehen konnte und wir allesamt den Zeitplan halten."

57 Meter Warenpräsentation, davon 23 Meter Rückwand und 34 Meter Mittelraumgondeln mit der Umsetzung aller FachWerk-Lieferanten sowie individueller Zusatzsortimente, Aktionsfläche, Beratungstheke, digitaler Touchpoint, InstoreTV, Umkleidekabine, folierte Schaufenster und Werbebanner stellte das FachWerk-Team bei der Tools Agentur in kürzester Zeit auf die Beine. Parallel nahmen sich Sabine und Marcel Lohn vor, ihre Unternehmensfarbe von Silber auf Rot zu verändern; spielten sie doch bereits schon länger mit dem



Gedanken und sahen jetzt den richtigen Zeitpunkt gekommen – in Summe ein großer Schritt, hatte sich das Unternehmen doch seit über einem Jahrzehnt entsprechend am Standort positioniert. Die anfängliche Skepsis, wie die gesamte Umstrukturierung ankommen würde, wich schnell der Begeisterung – war die Resonanz des Kundenkreises doch überaus positiv auf die tiefgreifende Veränderung.

FACHWERK PASST ZUR FIRMENPHILOSOPHIE

„Heutzutage muss man sich vom Wettbewerb abgrenzen und das funktioniert nur über den Service. FachWerk unterstützt uns dabei", so Marcel Lohn. So bekommen die Kunden immer genau das, was sie benötigen und gemeinsam mit ihnen erarbeitet wurde, sei es an Produkten oder Dienstleistungen. „Der Kunde muss sich freuen und einen positiven Kosten-Nutzen von uns haben. Diese Stärke können wir mit FachWerk jetzt noch besser ausspielen", ist sich Marcel Lohn sicher. | LD, Fotos: NORDWEST

www.tools-gmbh.com
Facebook: @ToolsGmbHAgenturfürQualitätswerkzeug

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jan Wasem
0231 – 2222 4720
j.wasem@nordwest.com

caramba
... das wirkt!

Starke Leistung für starken Umsatz

Erfolgssortimente für Ihre Zielgruppen

Caramba steht für innovative, hochwirksame chemische Lösungen auf dem neuesten Stand – und für millionenfach souverän gelöste Aufgaben.

Optimal reinigen, lösen, schmieren und schützen in unterschiedlichen technischen Umfeldern und für die verschiedenen Anforderungen von Industrie bis zu privater Autopflege – das ist unser Programm.

Industrie | **Landwirtschaft** | **Schienenverkehr** | **Werkstatt & Gewerbe** | **Privatanwender**

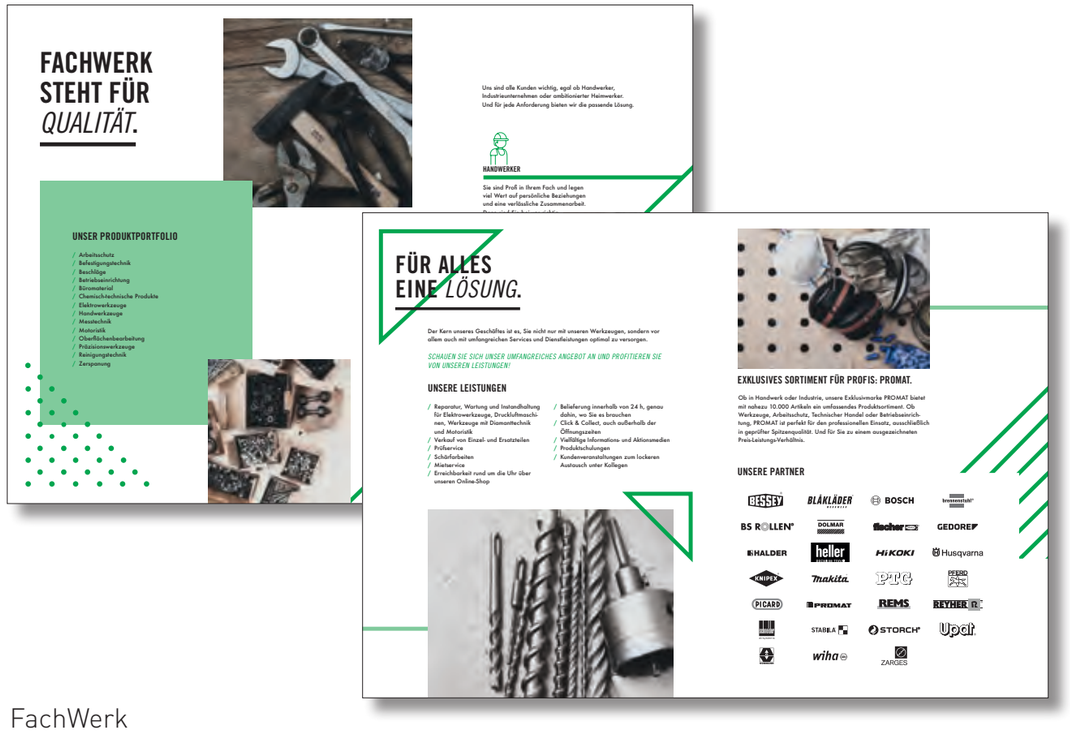
Saubere Ergebnisse in der Industrie – glänzende Zahlen im technischen Handel: Sprechen wir darüber!

Andreas Krüger
Key Account Manager

Telefon: 0151 – 2033 6720
E-Mail: Andreas.Krueger@caramba.de

www.caramba.eu

MADE IN GERMANY



FachWerk

Marketingtools für die passende Kundenansprache

Um die Endkunden zu begeistern und zu informieren, stellt NORDWEST seinen FachWerkern eine Vielzahl durchdachter Marketinginstrumente zur Verfügung und verhilft ihnen so zu mehr Freiheiten im Tagesgeschäft.

„Auch hier gilt, wie im gesamten FachWerk-Konzept, unseren Handelspartnern Zeit zu verschaffen, die diese dann wiederum in ihren Vertrieb investieren können", so Jan Wasem, Bereichsleiter Vertriebskonzepte. Britt Raphael, Mitarbeiterin im Bereich Vertriebskonzepte, ergänzt: „Wir koordinieren die Marketingaktivitäten und entwerfen entsprechende Umsetzungspläne, die den FachWerkern automatisch zur Verfügung gestellt werden."

VERSCHIEDENE AKTIVITÄTEN STÄRKEN AUFMERKSAMKEIT

FachWerk berücksichtigt dabei verschiedene Marketingkanäle und den Omni-Channel-Vertrieb, um die Endkunden auf allen Ebenen zu erreichen. Dabei ist selbstverständlich, dass die so genannte Corporate Identity, also die Unternehmensfarbe und der Name des jeweiligen FachWerkers beibehalten werden und die Marketingaktivitäten in dem gesteckten Rahmen individualisiert sind. Dies spiegelt zum einen den Unternehmergeist des Handelspartners wider und sorgt zum anderen für einen hohen Wiedererkennungswert beim Endkunden.

Folgende Aktivitäten werden bereitgestellt:

+ Aufbereitung von Angebotsartikeln der FachWerk-Fokuslieferanten für eSHOP, Instore-TV, Newsletter und Social Media
+ Aufbereitung von Dienstleistungsangeboten für eSHOP, Instore-TV, Social Media, Newsletter, Werbeplakate und -flyer
+ Postingvorschläge für die Social Media-Kanäle des jeweiligen FachWerkers
+ Veranstaltungen, wie zum Beispiel Handwerkerfrühstücke und Produktschulungen
+ Lieferantenvorstellungen für eSHOP, Instore-TV, Social Media, Newsletter
+ Außengestaltung, beispielsweise Fahnen, Schaufensterfolierung oder Leuchtschilder
+ Geschäftsausstattung, unter anderem mit Visitenkarten und Giveaways
+ Werbefilme und professionelle Fotos als ergänzende Maßnahmen

Die Maßnahmen werden kontinuierlich weiterentwickelt. „Gerne können uns die FachWerker zusätzlich mitteilen, welche Maßnahmen sie sich noch von uns wünschen oder an welchen Stellen wir diese gegebenenfalls optimieren können", so Jan Wasem und Britt Raphael. Dass die Aktivitäten bereits Wirkung zeigen, freut die beiden NORDWESTler. „Die ersten FachWerker spielen uns bereits zurück, dass das konzertierte Vorgehen bei den Endkunden ankommt und sich auch an den Umsätzen zeigt." | LD, Fotos: NORDWEST

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jan Wasem
0231 – 2222 4720
j.wasem@nordwest.com

Britt Raphael
0231 – 2222 4715
b.raphael@nordwest.com

Seit dem Frühjahr intensiviert NORDWEST die Informationsaktivitäten rund um FachWerk: regelmäßige Newsletter an die Fachhandelspartner und Informationen auf den eigenen Social Media-Kanälen erläutern die Vorteile des Systemkonzepts detailliert. Dabei werden immer wieder einzelne Aspekte in den Fokus gerückt, wie zum Beispiel Social Media, die Click & Collect-Abholbox oder die Vorstellung der Fokuslieferanten.

Instagram/Facebook: @dein.fachwerk
und im Web unter www.dein-fachwerk.de

Pakete und Stückgut

Verlässlich versendet

Attraktive Rahmenabkommen im Bereich der Transportdienstleistungen – diese bietet NORDWEST seinen Handelspartnern.

Ob Pakete oder Paletten, mit den erfahrenen Logistikpartnern Dachser SE und DPD Deutschland GmbH können die Handelspartner Ware direkt von ihren Standorten an ihre Kundinnen und Kunden senden.

WARUM IST DIE NUTZUNG DER RAHMENABKOMMEN SO WICHTIG?

Dazu gibt Robert Stoschek, Bereichsleiter Lagermanagement, Auskunft: „Durch die nach wie vor vorherrschende Laderaumverknappung ist die Marktsituation dramatisch – viele Transportdienstleister geben dadurch steigende Kosten an die Kunden weiter. Durch die Rahmenabkommen erhalten die Fachhandelspartner hingegen Sicherheit und Stabilität."

Dachser deckt dabei die Stückgut-Belieferung ab, während DPD auf Paketdienstleistungen spezialisiert ist und auch sperrige Packstücke befördert.

„Melden Sie sich gerne bei uns. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite, damit Ihre Ware sicher bei Ihren Kunden ankommt." | LD, Foto: Vincent Groeneveld/Pixabay.com

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Robert Stoschek
0231 – 2222 4510
r.stoschek@nordwest.com

asecos®

BRANDGEFÄHRLICH:
LAGERN UND LADEN VON
LITHIUM-IONEN-AKKUS

Die Lösung: ION-LINE Sicherheitsschränke (Typ 90)

mehr Informationen unter ***www.asecos.com***

Digitalisierung

WIR PACKEN ES AN!

E-Business

Umfassende Digitalisierung für SHK-Handwerkerkunden

Die Handwerkerkunden der NORDWEST-SHK-Fachhandelspartner benötigen zunehmend digitale Services, um ihre Effektivität zu steigern und damit ihre Wettbewerbschancen zu verbessern. „Die Entwicklung in der SHK Branche hat gezeigt, dass es hier Besonderheiten gibt, die bei der primären Ausrichtung des eSHOPs nicht vollumfänglich im Fokus standen. Nun bieten wir ein neues Lösungspaket für den NORDWEST eSHOP speziell zur Anbindung der SHK-Handwerker an unsere Fachhändler an. Erfolgreich gestartet wurde mit einem Pilotprojekt. Jetzt sind unsere SHK-Handelspartner auf Augenhöhe mit sämtlichen konzernartigen Marktbegleitern der Branche“, unterstreicht Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business und IT-Beratung.

Als NORDWEST-Pilotpartner für das Projekt fungierte die Gustl Pürsch GmbH in Augsburg. Mehrere Monate hat der Fachhändler das neue SHK-Lösungspaket für den eSHOP auf Herz und Nieren getestet. Im Juli war die Pilotphase abgeschlossen und der NORDWEST-eSHOP ist nun für alle interessierten Fachhandelspartner freigeschaltet.

DEUTLICHER MEHRWERT

NORDWEST und dem mittelständischen Sanitärhändler Gustl Pürsch war es ein Anliegen, dass man für die SHK-Kunden mit dem eSHOP einen noch vollumfänglicheren Service bietet und dadurch sprichwörtlich mit den Großen der Branche mithalten kann. Darum wurde der Shop mit diversen Funktionalitäten soweit aufgewertet und umgestaltet, dass der Handwerkerkunde heute auf viele Features zugreifen kann, die seine tägliche Arbeit deutlich erleichtern. So kann der Handwerker beispielsweise nun direkt aus dem Shop des Fachhändlers heraus angebotsbezogene, als auch abrufbereite Waren bestellen.

„Dies ist in der heutigen Zeit, in der auf der Baustelle viele Dinge ‚just-in-time' abgewickelt werden, ein absolutes Muss. Zumal ein Handwerker kaum noch die Zeit hat, abends mühsam aus dem Büro heraus seine Bestellungen vorzunehmen. Er muss diese digitalen Services mittels seines Smartphones oder Laptops direkt vor Ort auf der Baustelle nutzen können, und diese müssen möglichst einfach und leicht zu verstehen sein", beschreiben Alexander Neff und Rudolf Schaule, die beiden Geschäftsführer, die Situation.

Und genau diese Funktionalitäten ermöglicht jetzt unter anderem das neue SHK-Lösungspaket, das auf bestehende Features aufsetzt und speziell für die Zusammenarbeit zwischen Fachhändler, eSHOP und dem SHK-Handwerker diverse neue Funktionen bereitstellt.

Sämtliche Originalbelege aus dem ERP-System des Fachhandelspartners, wie z. B. Angebote, Aufträge, Lieferscheine, Rechnungen, Gutschriften etc., können sich die Handwerkerkunden anzeigen lassen, sofern sie im eSHOP angemeldet sind. Diese Funktionalität wurde nun ausgebaut, um die Angebotsphase weiter zu digitalisieren: Die vom Fachhandelspartner im ERP-System erstellten Angebote können über einen Webservice nun auch als elektronische Daten an den eSHOP übermittelt werden. Auf deren Basis kann der Handwerker aus einem konkreten Angebot eine Bestellung im eSHOP auslösen und dazu die passenden Angebotsdaten über die UGL-Schnittstelle downloaden, um diese in seine Handwerkersoftware zu importieren. Vorteil für den Handwerker: Die angebotsbezogene Bestellung aus dem eSHOP ist auf „Knopfdruck" möglich, als auch die Fortführung der gesamten elektronischen Prozesskette bis hin in sein System.

Ein weiteres Highlight ist, dass nun auch Abrufaufträge „just in Time" abgewickelt werden können: Somit kann der Handwerker für seine Baustellen bei Bedarf passgenau die erforderlichen Artikel in der gewünschten Menge ausliefern lassen, ohne den Überblick zu verlieren.

Zum Verteilen kundenindividueller Artikelstammdaten im gängigen SHK-Format Datanorm kann der Handwerker über die Oberfläche des eSHOPs auf die vom Fachhändler dort bereitgestellten Artikelstammdaten zugreifen, ohne einen neuen Dienst bemühen zu müssen.

Abgerundet wird das SHK-Lösungspaket um die bereits erfolgreiche eingesetzte IDS-Schnittstelle, die eine direkte Anbindung zwischen dem eSHOP des Fachhandelspartners und der Handwerkersoftware ist: IDS-Connect. Mit Hilfe dieser Anbindung wird der Bestellprozess vereinfacht, denn über diese Schnittstelle erfolgt die Verlinkung in den eSHOP inklusive der Anmeldedaten direkt aus der Handwerkersoftware heraus.
Somit hat der Handwerker ohne Überleitungsprobleme aus seiner Software Zugriff auf den eSHOP, wo ihm als eine Option der direkte Absprung auf einen Warenkorb angeboten wird, ohne spürbar „sein" System dafür verlassen zu müssen.

Ein gefüllter Warenkorb kann entweder im eSHOP als Bestellung platziert oder auch in seine Handwerkersoftware zurück überführt werden, um dort, z. B. zur Angebotserstellung an seinen Kunden, zur Verfügung zu stehen. Denn dank der eSHOP-Schnittstelle erhält der Handwerker direkt von seinem Fachhandelspartner die aktuell gültigen Preisinformationen für seine Kalkulation.

„Viele Handwerker haben lange auf die Möglichkeiten gewartet, Waren aus einem erstellten Angebot direkt von der Baustelle im eSHOP ihres SHK-Fachhandelspartners zu bestellen. Oder auch Waren aus einem Abrufauftrag selektiv zu ordern, weil vielleicht im Moment nur die unteren Etagen eines Gebäudeobjekts bearbeitet werden. „Mit dem SHK-Lösungspaket, das für Interessenten ab sofort zur Verfügung steht, können unsere NORDWEST-Handelspartner ihren SHK-Handwerkerkunden nun den erwünschten Mehrwert bieten", erläutert Thomas Cramer abschließend. ▶

Das neue SHK-Lösungspaket für den eSHOP im Überblick

1. Anzeige von Originalbelegen aus dem ERP im eSHOP
2. Übernahme von ERP-Angeboten in einen Auftrag
3. Abrufaufträge – Teilbestellung aus Aufträgen
4. UGL – Download von Angeboten für den SHK-Handwerker direkt aus dem eSHOP im UGL-Format
5. Datanorm-Direkt – Download von Artikeldaten für die Handwerkersoftware im Datanorm Format
6. OCI – Warenkorbübernahme aus eSHOP in Kunden-ERP
7. IDS-Connect – 3 Funktionen: SHK-Handwerker bestellt direkt aus seiner Software heraus; Abfrage von Preisinfos zur Aktualisierung von Angeboten; Verarbeiter erstellt Warenkorb und sendet diesen an seinen Fachhändler

Digitalisierung

WIR PACKEN ES AN!

Im Dialog (v.l.): Alexander Neff und Rudolf Schaule. Foto: Gustl Pürsch GmbH

Die NORDWEST News im Gespräch mit den Pürsch-Geschäftsführern Alexander Neff und Rudolf Schaule

NORDWEST News: Sind in der Vergangenheit Handwerkerkunden oft an Sie herangetreten und haben nach entsprechenden Anbindungen/Schnittstellen gefragt?
Alexander Neff: Ja, wir wurden tatsächlich von unseren Kunden angesprochen. Man kann sogar sagen, dass die Häufigkeit der Anfragen in den vergangenen zwei bis drei Jahren zugenommen hat. Ein Stück weit führen wir dies darauf zurück, dass u. a. konzernartige Mitbewerber genau solche Services bereits anbieten und sich dies in den Kreisen des Handwerks allgemein herumgesprochen hat.

NORDWEST News: Mit dem eSHOP haben Sie nun die Möglichkeit, Ihren Handwerkerkunden echte Mehrwerte zu bieten. Haben Sie während der Pilotphase bereits alle SHK-Kunden mit einbezogen oder nur einen Teil?
Rudolf Schaule: Während der Pilotphase haben wir erst einmal nur einen überschaubaren Kreis an Kunden mit einbezogen. Vor allem das Feedback dieser Kunden war uns wichtig. Natürlich war es aus unserer Sicht wirklich höchste Zeit, mit diesem eSHOP für das SHK-Handwerk in den Markt zu gehen.

NORDWEST News: Und wie war das Feedback Ihrer Kunden?
Rudolf Schaule: Unsere Kunden haben das Projekt durchweg positiv begrüßt. Wir konnten feststellen, dass sogar bei einigen die Menge der Bestellungen zugenommen hat. Auch hat sich bei einigen das Bestellverhalten geändert, denn es wurde verstärkt direkt von der Baustelle aus geordert.

NORDWEST News: Und was sagen Sie selbst über den neuen eSHOP?
Alexander Neff: Der eSHOP gefällt uns und wir freuen uns, dass er nun vollumfänglich einsatzbereit ist und wir alle relevanten SHK-Kunden einbinden können. Natürlich gehen wir davon aus, dass die Bindung zu unseren Kunden noch enger wird.
Und was uns ganz wichtig ist: Dank NORDWEST können wir uns nun wieder ein Stück weit vom Wettbewerb absetzen. | MF, Foto: BAIVECTOR/Shutterstock.com

www.wiha.com/showtime

wiha
Tools that work for you

Showtime!
Stars für alle Fälle.

wiha
FIVE STAR SYSTEMS 2021

Five Star Systems

Sortimente.
Gemacht für die, die damit arbeiten.

- **Steigert Ihren Umsatz**
  Innovativer „Profit-Maker“ generiert Zusatzumsatz zum bestehenden Geschäft.
- **Erhöht den Lagerumschlag**
  Getestete Displays und Präsentationsmöglichkeiten vereinfachen und unterstützen den Ausverkauf.
- **Absolutes Must Have**
  Führende Innovation pusht Ihr Image zusätzlich.
- **Steigert Ihren Umsatz**
  PR, gedruckte Anzeigen, Online Anzeigen, Newsletter-Marketing und zahlreiche Posts auf unterschiedlichen Social Media Kanälen von Wiha steigern die Bekanntheit und den Market-Pull.

Digitalisierung
WIR PACKEN ES AN!

NW.DIGI-STAMMTISCH

IT-Recht und Datenschutz

Aufklärung, Sensibilisierung und Transparenz beim DIGI-Stammtisch

Mitte Mai fand der zweite DIGI-Stammtisch statt. Dieses Mal ging es um IT-Recht und Datenschutz. Corinna Wiesner, Mitarbeiterin im Team E-Business & IT-Beratung, führte durch die zweistündige Sendung aus dem NORDWEST-Studio, die jede Menge Expertenwissen vermittelte. Fragen, die die Teilnehmer:innen während der Veranstaltung über die Chatfunktion stellten, wurden direkt nach jedem Vortrag beantwortet.

Nadine Falkenroth

Corinna Wiesner

Nadine Falkenroth, ebenfalls Mitarbeiterin im Team E-Business & IT-Beratung, begleitet den NORDWEST-eSHOP seit der ersten Stunde und sorgt zusammen mit den Fachanwälten für IT-Recht für die rechtliche Absicherung der technischen Abläufe. Im Interview mit Corinna Wiesner erläuterte sie Grundlegendes zu den Themen des Tages. Dem zunehmenden Einsatz immer neuer technischer Möglichkeiten steht eine proportionale Entwicklung rechtlicher Rahmenbedingungen entgegen, ohne die Online-Business nicht möglich ist. „NORDWEST investiert kontinuierlich, um den eSHOP für die Fachhandelspartner auf dem rechtssicheren Stand zu halten und in seinen technischen Abläufen abzusichern. Denn wir möchten vermeiden, dass Sie im E-Commerce behindert werden oder gar zum Stillstand gezwungen sind", bekräftigte Falkenroth ihre Ausführungen und stellte im weiteren Verlauf die Verantwortung NORDWESTs gegenüber den Handelspartnern heraus, als auch die Unabdingbarkeit der Eigenverantwortung, die jeder Handelspartner innehat. „Sollte es in Ihren E-Commerce-Aktivitäten trotz aller Vorsichtsmaßnahmen zu juristischen Problemen (z.B. einer Abmahnung) kommen, ist die Konsultation eines Fachanwaltes für IT-Recht unabdingbar, bevor Sie selbst weitere Schritte unternehmen. Unterschreiben Sie keine Unterlassungserklärung ohne Prüfung durch einen fachkundigen Rechtsanwalt." Und auch beim Thema Datenschutz sensibilisierte sie die Teilnehmer:innen: „Hinterfragen Sie die Notwendigkeit der von Ihnen erfassten Daten. Sind diese wirklich nötig oder nur ‚nice to have'?"

DER DIGI-STAMMTISCH IM WEITEREN VERLAUF

Im weiteren Verlauf der Veranstaltung referierten zwei Fachanwälte über Entwicklungen im IT-Recht und im Datenschutz. Fachanwalt Alexander Goldberg machte den Anfang. Er appellierte an die Zuschauer:innen, sich mit den juristischen Aspekten auseinanderzusetzen und erläuterte unter anderem die unterschiedlichen Vertragsschlüsse im Fernabsatz, Online-Handel sowie bei Click and Collect und die Stolperfallen, die sich aus jeder der Geschäftsarten ergeben können.
Zudem erklärte er die Omnibus-Richtlinie, die sich mit der Änderung von vier Richtlinien befasst: Vertragsklauseln, Preisangaben, unlautere Geschäftspraktiken und der Verbraucherrechte-Richtlinie. Für deren Umsetzung hat der Handel nur noch bis Ende Mai 2022 Zeit. Der Fachanwalt sprach allerdings schon jetzt die Empfehlung aus, mit der Umsetzung anzufangen. Denn bei Nichtbeachtung der Änderungen drohen im schlimmsten Fall vier Prozent des Jahresumsatzes an Geldbußen.

Fachanwalt Michael Ullrich sprach über verschiedene Aspekte im Datenschutz, unter anderem über die Nutzung und die damit verbundenen Risiken privater Endgeräte (BYOD) im Unternehmen; die Unterschiede zwischen Homeoffice, mobilem Arbeiten und Heimarbeit und klärte auch über die Unternehmenshaftung bei Datenschutzverstößen sowie den Auskunftsanspruch im Datenschutzrecht auf. Er unterstrich die Bedeutung des Themas und wies auch auf mögliche negative Konsequenzen hin. So drohen auch hier Bußgelder von bis zu 2 – 4 Prozent des Vorjahresumsatzes. Dafür reichen schon unzureichende technische oder organisatorische Maßnahmen oder unzureichende Angaben im Auskunftsverfahren. Die Zuschauer:innen erhielten im Vortragsverlauf wertvolle Tipps und Hinweise, auf welche Fallstricke zu achten ist und welche kostenfreien Muster und Vorlagen Behörden zur weiteren Verwendung anbieten. Dabei wies der Fachanwalt aber deutlich darauf hin, dass ein eigenes Datenschutzmanagement-System und ein datenschutzrechtlicher Berater im Unternehmen unerlässlich seien, da dies die Kommunikation mit den zuständigen Behörden entscheidend erleichtere.

AUSBLICK AUF DREI WEITERE VERANSTALTUNGEN

Drei weitere DIGI-Stammtische sind bereits in Planung, zu denen jeweils separat eingeladen wird. Corinna Wiesner stellte den Fachhandelspartnern die nächsten Themenschwerpunkte vor:

+ 24. September 2021: Digitale Services (z.B. www.meine-wartung.de, NW365.DATACONNECT, Clearing-Center und Oxomi)
+ 26. November 2021: ERP und Prozesse (NW Connect, Betreuungsansatz)
+ 3. Dezember 2021: Veranstaltung für Lieferanten (EDI-Clearing, Datenbereitstellung) | LD, Fotos: NORDWEST

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Corinna Wiesner
0231 – 2222 5224
c.wiesner@nordwest.com

Digitalisierung

WIR PACKEN ES AN!

Sonderaktion …

… mit dem Rotopoint-Warenausgabe-automaten

NORDWEST bietet derzeit für den Warenausgabeautomaten Rotopoint eine Sonderaktion mit einer Ersparnis von bis zu 31 % im Vergleich zum Listenpreis an – Laufzeit bis 31. Dezember 2021.

Der Einsatz von Warenausgabeautomaten erfreut sich großer Beliebtheit. War die „Rund um die Uhr"-Verfügbarkeit von Arbeitsmaterialien schon vor der Pandemie ein wichtiger Aspekt bei vielen Kundinnen und Kunden der Fachhandelspartner, hat Corona dies noch einmal verstärkt. Denn der weitere Vorteil der Automaten ist die kontaktlose Warenverteilung – ein wichtiger Faktor zur Gesunderhaltung der Mitarbeiter:innen und ein zusätzliches, wichtiges Vertriebsargument.

VORTEILE DER SONDERAKTION

Folgende Vorteile sind inkludiert:
+ Rotopoint-Modell nach Wahl
+ Kartenleser zur Anmeldung der Nutzer:innen
+ 1 Jahr Wartung und optionale Cloudservices inklusive
+ Installation von Software und Hardware
+ Schulung der Anwender:innen
+ Verpackung und Versand

„Mit der Rotopoint-Sonderaktion können die Fachhandelspartner ihren Kunden und Kundinnen den gefragten Warenausgabeautomaten zum Sonderpreis anbieten", freut sich Philipp Krause, E-Business-Berater.
Werkzeuge, aber auch wichtige Pandemie-Artikel, wie Masken, Schnelltests oder Desinfektionssprays lassen sich über den Warenausgabeautomaten ausgeben – hier sind dem individuellen Bedarf eines jeden Unternehmens keine Grenzen gesetzt. Aber auch die Wiedereinlagerung von Artikeln nach deren Nutzung ist selbstverständlich möglich. Dabei protokolliert die Software des Automaten den Bestand und sorgt für optimierte und automatisierte Beschaffungs- und Lagerprozesse. | LD, Foto: Supply Point Systems GmbH

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Philipp Krause
0231 – 2222 5222
p.krause@nordwest.com

Auch bei uns.

Als Marktführer bei Abfalltrennsystemen für Industrie, Handel, Gewerbe und öffentliche Einrichtungen haben wir den Anspruch, Maßstäbe zu setzen.

Dies gilt neben durchdachter Ergonomie und funktionaler Gestaltung auch für das Äußere. Auch in einer Verwaltung, in einer Bildungseinrichtung oder in einer Kantine dürfen Abfallsammler attraktiv sein. Dies erhöht gleichzeitig die Akzeptanz bei den Nutzern, weil es in der Natur des Menschen liegt, eher schöne Dinge zu nutzen.

Und weil mit einer ordnungsgemäßen Abfalltrennung erst die Voraussetzungen für effektives Recycling und Umweltzertifizierungen geschaffen werden, ist die Anschaffung eines attraktiven Behältersystems eine durch und durch sinnvolle und nachhaltige Investition.

Umwelt-/Sicherheits-/Brandschutzzertifizierung oder geänderte Auflagen für Ihren Betrieb? Kostenlose Fachberatung vor Ort gehört bei uns dazu – sprechen Sie uns an!

Industrie, Handel, Gewerbe und Öffentliche Einrichtungen vertrauen europaweit auf

Die Originale von stumpf.®

stumpf®

Stumpf Metall GmbH | Bautenberger Str. 4 | 57234 Wilnsdorf | +49 (0) 2739 / 8978 - 0 | www.stumpf-metall.de

Aichinger setzt auf Enventa in der Cloud

Neues ERP-System für Produktionsverbindungshandel

Eine Torte vom Dienstleister ERP-Solutions gab es zum Live-Start des neuen ERP-Systems: Geschäftsführer Harald Aichinger (rechts) und Projektleiter Daniel Aichinger vor dem Anschnitt.

Die Aichinger GmbH mit Sitz in Pasching, vor den Toren von Linz, arbeitet seit dem 8. Februar 2021 mit Enventa ERP von Nissen & Velten. Die neue Lösung wurde vom Enventa-Partner ERP-Solutions in nur vier Monaten eingeführt und läuft in der Cloud unter Microsoft Azure.

Der Produktionsverbindungshändler Aichinger ist auf Betriebseinrichtungen, Werkzeuge und Maschinen spezialisiert. Die Kunden des 1945 gegründeten Unternehmens kommen vorrangig aus der metallverarbeitenden Industrie, dem Gewerbe und Behörden. Im Unternehmen war schon länger klar, so berichtet Prokurist Daniel Aichinger, dass eine 20 Jahre alte Individualsoftware keine große Zukunft mehr haben würde. Schon früh und intensiv beschäftigte er sich deshalb mit dem Projekt der ERP-Auswahl. Auf drei DIN A4-Seiten verteilten sich schließlich die Anforderungen des Unternehmens, die er mit den Funktionalitäten von fünf ERP-Systemen abgleichen konnte.

WICHTIGE VORAUSSETZUNGEN GEGEBEN

Ein wichtiger Punkt waren für den NORDWEST-Handelspartner die Schnittstellen zur Verbundgruppe, insbesondere zur E-Commerce-Lösung eSHOP. Für Enventa sprachen deshalb die Branchenlösung für den technischen Handel und die Verfügbarkeit der von der Aichinger GmbH benötigten Schnittstellen. Daniel Aichinger ergänzt: „Auch die Kompetenz der Firma ERP-Solutions im technischen Handel hat uns überzeugt. Wir fühlten uns gleich verstanden." Weitere Schritte im Entscheidungsprozess waren Referenzbesuche von Fachhändlern in Wien und Innsbruck, die mit Enventa ERP arbeiten. Ein nicht unwichtiger Punkt war schließlich auch die Möglichkeit, die neue Unternehmenssoftware in der Microsoft-Cloud zu hosten, da sich das Unternehmen neben dem Tagesgeschäft nicht mit Software-Updates und der Wartung von Servern beschäftigen wollte.

Seit dem 8. Februar 2021 nutzen die elf Mitarbeiter das neue ERP-System. Als besonders komfortabel empfindet Daniel Aichinger die Artikelimportfunktionen von Enventa. Er sagt: „Wir haben vor kurzem die Daten von 100.000 Artikeln eingespielt, die wir in unserem Webshop anbieten. Das wäre im alten System, wo wir Derartiges weitgehend händisch machen mussten, so nicht möglich gewesen." Rückblickend auf die ERP-Einführung lobt er schließlich die gute Zusammenarbeit mit der Firma ERP-Solutions, die das Projekt in nur vier Monaten – schneller als erwartet – abgeschlossen habe. | Foto: Aichinger

www.aichinger.eu

PACK'S AN
DU HAST IMMER EIN PROJEKT. DEIN PROJEKT.
AUFMERKSAMKEITSSTARKE AUFTRITTE
PRINTMEDIEN
ONLINEBEREICH
SOZIALE MEDIEN
Imagekampagne erreicht
32 MIO. KONTAKTE*
* Geschätzte Zahl der potenziell erreichten Kontakte über die Laufzeit von einem Jahr, basierend auf den Angaben von Facebook, Google und Pinterest.
Weitere Informationen auf **wd40.de**

Team Baucenter Raisa GmbH & Co. KG

Geschmackvolle Art der Kundenbindung

Jens Klindworth

„Was macht unser Geschäft eigentlich aus?", fragte sich Jens Klindworth, Geschäftsführer des NORDWEST-Handelspartners Team Baucenter mit Sitz in Stade in den vergangenen Monaten.

Es sind Nähe, Vertrauen, Verständnis – entstanden durch den persönlichen Kontakt in der Zusammenarbeit. Doch dieser war durch die Corona-Pandemie in den vergangenen Monaten mehr als deutlich eingeschränkt.
Um den guten Draht nicht abreißen zu lassen, ließ sich der Geschäftsführer mit seinen Mitarbeitern ein besonderes Kundenbindungsevent einfallen, welches im Frühjahr 2021 umgesetzt wurde: eine virtuelle Weinverkostung mit Sommelier. Dazu wurden im Vorfeld 420 Pakete mit je drei Weinflaschen und leckeren Knabbereien an ausgewählte Kunden und Lieferanten versendet. Eine beigelegte Karte hielt einen Anmeldecode für das einstündige Event bereit, das an einem Freitagabend um 19 Uhr stattfand. Die Teilnahme war selbstverständlich freiwillig. Rund 140 Teilnehmer:innen kamen zu der virtuellen Verkostung zusammen. Dabei ging es nicht nur um den Geschmack der verschiedenen Sorten, sondern auch um die Beantwortung essentieller Fragen rund um das Thema Wein: Warum macht Rotwein müde? Was bedeutet der Begriff trocken eigentlich bei einer Flüssigkeit? Woher stammt die Redewendung „Bier auf Wein…"?
Jens Klindworth führte durch die Veranstaltung, unterstützt von einem Sommelier, der den Gästen Rede und Antwort stand. „Natürlich ist die Kommunikation, sobald die Teilnehmer ihre Mikrofone ausschalten, auf den ersten Blick eine Einbahnstraße. Aber durch die Chatfunktion des Programms konnten die Userinnen und User dennoch ihre Fragen stellen und Feedback abgeben", berichtet der Geschäftsführer von seinen Erfahrungen. Und das war enorm: „Auch im Nachgang der Veranstaltung erhielten wir noch viele positive Rückmeldungen unserer Kunden und Lieferanten. Wir haben unser Ziel, den persönlichen Kontakt zu stärken, definitiv erreicht – auch wenn unser Event selbst keinen direkten Bezug zum Tagesgeschäft hatte. Aber Idee und Umsetzung haben alle begeistert. Denn dadurch konnte man sich, wenn auch anders als sonst, wiedersehen und austauschen."

NÄCHSTE DIGITALE VERANSTALTUNG IN PLANUNG

Ein weiteres Online-Event steht schon in den Startlöchern. Dieses wird dem Dauerbrenner Warenbeschaffung geschuldet sein, die insbesondere in der aktuellen Pandemie-Situation ein heißes Eisen ist. Ein Rechtsanwalt wird die teilnehmenden Kunden dann tiefergehend zu den rechtlichen Aspekten von Verträgen informieren und über Details zu Werksverträgen, gesetzlichen Ausstiegsklauseln und das Vertragswesen in Zusammenhang mit den Endkunden berichten. | LD, Fotos: Team Baucenter
www.team.de

Delker engagiert sich für Kinder in der Region

Als Ruhrpotthelden für den guten Zweck kicken

Die Ruhrpotthelden engagieren sich vor allem durch ihre Benefiz-Fußballspiele für sozial benachteiligte Menschen in der Region.

Unternehmerische Verantwortung übernehmen, soziale Projekte in der Region fördern – diese Ziele hat sich die Friedrich Delker GmbH & Co. KG auf die Fahne geschrieben. Den Wunsch danach, sich für den guten Zweck zu engagieren, hat der Essener Großhändler für Qualitäts- und Elektrowerkzeuge jetzt mit seiner Leidenschaft für Fußball – insbesondere für den FC Schalke 04 – verbunden. Als Ruhrpotthelden setzen sich Geschäftsführer Georg Delker und seine Söhne Marvin und Robin für benachteiligte Kinder aus dem Ruhrgebiet ein.

Initiator der Initiative Ruhrpotthelden ist Ingo Anderbrügge, Ex-Bundesligaprofi, Uefa-Cup-Sieger und Schalke-Legende, der sich an der Seite von ehemaligen Profispielern, Unternehmern aus der Region und Botschaftern wie Schauspieler Ralf Möller oder TV-Koch Alfons Schuhbeck für soziale Einrichtungen und Projekte im Ruhrgebiet engagiert. Erspielt werden Spendengelder im Zuge von Benefizspielen, bei denen Ex-Profis wie Ivo Grlic oder Mirko Bregulla auf dem Platz stehen. Eines der Unternehmen, welche die Helden-Mannschaft komplettieren, ist die Friedrich Delker GmbH & Co. KG. Der tief im Ruhrgebiet verwurzelte Familienbetrieb stärkt als Teil der Mannschaft nicht nur seine eigene Präsenz, sondern darüber hinaus den Zusammenhalt und die Chancengerechtigkeit in der Region.

Unterstützt gemeinsam mit seinen Söhnen das Engagement der Ruhrpotthelden: Delker-Geschäftsführer Georg Delker.

Selbst aktiv werden zu können – das war dem Traditionsunternehmen wichtig. „Wir werden an Netzwerkveranstaltungen wie z. B. dem Unternehmensfrühstück teilnehmen und gemeinsame Events mit der Fußballfabrik planen. Darüber hinaus können wir uns weitere Kooperationen gut vorstellen", sagt Georg Delker, Geschäftsführer der Friedrich Delker GmbH & Co. KG. „Mit unserem Engagement bei den Ruhrpotthelden haben wir eine wirkliche Partnerschaft, die über ein einfaches Sponsoring hinausgeht. Zudem vereinen uns gemeinsame Werte wie Authentizität, Ehrlichkeit und Bodenständigkeit."

Dass unternehmerische und gesellschaftliche Verantwortung fest in der Unternehmensphilosophie des Familienbetriebs verankert ist, zeigte Delker in den vergangenen Jahren bereits mehrfach. So leistete der Großhändler aus Essen seinen Beitrag zur Überwindung der Corona-Krise und spendete Masken an die Feuerwehr Essen, die Gesellschaft für Soziale Dienstleistungen Essen (GSE) und die Kinder- und Jugendfarm in Wuppertal. Ebenso unterstützte Delker das Hundertwasserhaus in Essen und die Hilfsaktion „Schalke hilft" des FC Schalke 04. | Fotos: Friedrich Delker GmbH & Co KG, Ruhrpotthelden
www.delker.com

„Familie endet nicht“

Fortführung eines Lebenswerkes

Die Geschichte der Hefele GmbH & Co. KG ist eng verwoben mit dem Wirken von Annemarie Stumpf. Die Geschäftsführerin des NORDWEST-Handelspartners aus Plattling ist im April 90 geworden. Zeit, ein weiteres Kapitel in der Unternehmensgeschichte aufzuschlagen. Dazu hat die NORDWEST News mit Stefanie Fertl (geb. Stumpf) und ihrem Bruder Johannes Stumpf gesprochen. ***Anmerkung der Redaktion: Das Interview entstand, bevor Annemarie Stumpf im Juli verstorben ist.***

NORDWEST News: Mit dem 90. Geburtstag Ihrer Großmutter (†) kam es auch zu großen Veränderungen im Hause Hefele. Was ist passiert?
Stefanie Fertl: Unsere Oma hat meinem Bruder und mir ihre Firmenanteile überschrieben – nach bisher 76 Jahren Engagement für unser Unternehmen.

NORDWEST News: Ein extrem großer Schritt.
Stefanie Fertl: Auf jeden Fall. Unsere Oma spielt eine zentrale Rolle im Unternehmen. Für ihr Lebenswerk engagiert sie sich immer noch voller Herzblut. Das, was sie aufgebaut hat und unser Vater fortführt, wissen wir zu schätzen und nehmen uns der Verantwortung gerne an. Und unsere Oma ist sehr froh darüber, dass mit meinem Bruder und mir eine weitere Generation die Arbeit fortsetzen und unseren Vater in der Geschäftsführung unterstützen wird.

NORDWEST News: Wie sieht denn dieses Engagement aus?
Johannes Stumpf: Es war für uns alle selbstverständlich, dass sie trotz der Übergabe der Anteile auch weiterhin ihren Aufgaben nachgeht. Das heißt unter anderem, dass sie ihren Top-Draht zu den Kunden pflegt – da ergänzt sie sich perfekt mit unserem Vater, der sich immer gern den technischen Herausforderungen unserer Kundschaft annimmt.

Stefanie Fertl: Wir alle, unsere Mitarbeiter und Kunden eingeschlossen, finden bemerkenswert, wie sich unsere Oma immer noch einbringt. Aus unserer Familie arbeiten damit drei Generationen gleichzeitig im Unternehmen.

NORDWEST News: Wie hat sich die Übergabe der Firmenanteile auf das Familiengefüge ausgewirkt?
Stefanie Fertl: Die Übergabe hat unsere Beziehung insgesamt auf eine neue Ebene gehoben. Uns macht es dankbar, dass uns die Anteile anvertraut worden sind.

Johannes Stumpf (schmunzelt): Unser Vater ist stolz, dass er Familientreffen jetzt Gesellschafterversammlung nennen kann. Wir wissen, dass diese Entwicklung nicht selbstverständlich ist und wir stellen uns der Aufgabe gern.

NORDWEST News: War es denn innerhalb der Familie schon immer klar, dass Sie beide auch eines Tages ins Unternehmen einsteigen werden?
Stefanie Fertl: Wir hatten definitiv immer eine Wahl! Dafür bin ich unserem Vater sehr dankbar. Es ist extrem wichtig, sich frei ohne Druck für diesen Beruf und dieses Unternehmen entscheiden zu können. Dann hadert man auch in schwierigen Situationen nicht mit seinem Schicksal. So will ich es mit meinen eigenen Kindern später auch halten.

Johannes Stumpf: Ich kann sicherlich auch für meine Schwester sprechen, wenn ich sage, dass wir beide extrem viel Freude an dem haben, was wir tun. Sonst könnten wir das vermutlich auch nicht. Die Verantwortung ist langsam und stetig gewachsen und hing nicht plötzlich wie ein Damoklesschwert über unseren Köpfen.

NORDWEST News: Was sind die Pläne, die Sie als Familie in den kommenden Jahren im Unternehmen umsetzen möchten?
Johannes Stumpf: Der Wettbewerb wird zunehmend globaler, von daher müssen wir alte Gepflogenheiten mit in die neue Zeit nehmen und wettbewerbsfähig bleiben. Die persönliche Kundenbindung ist dabei nach wie vor ein großer Treiber.

Stefanie Fertl: Wir arbeiten außerdem weiter an unserer Digitalisierungsstrategie. Auf der Prozessebene sind wir schon sehr gut aufgestellt, aber es gibt immer noch das ein oder andere Projekt zu bearbeiten. Dann planen wir einen Neubau, ein Hallenschiff für unseren Stahl. Gut durchdacht und solide – wir investieren nur das Geld, das wir vorher auch verdient haben.

(v.l.) Hans Stumpf, Stefanie Fertl und Johannes Stumpf.

NORDWEST News: Was ist denn aus Ihrer Sicht unerlässlich, wenn man als Familie so eng zusammenarbeitet?
Stefanie Fertl: Kritikfähigkeit aller Beteiligten. Es ist in Ordnung unterschiedlicher Meinung zu sein. Dabei darf man nicht pauschalisieren, welche davon besser oder schlechter sei. Zusammenhalt ist ebenfalls sehr wichtig – Familie endet nicht. Wir stehen eng zusammen. | LD, Foto: Hefele
www.hefele.de

„ICH BIN DANKBAR UND GLÜCKLICH, EINE NACHFOLGEGENERATION AUS DER EIGENEN FAMILIE ZU HABEN, DIE NICHT IN DIE ROLLE GEDRÄNGT WORDEN IST, SONDERN AUS EIGENEM UND FREIEM ANTRIEB DIESE VERANTWORTUNG ANNEHMEN WILL.“
Hans Stumpf

Corona-Pandemie

Kicherer impft

Das Familienunternehmen Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG in Ellwangen startete eine hauseigene Impfkampagne gegen das Coronavirus.

Der Impfstoff war knapp und Impftermine nur schwer zu bekommen. Die Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG hatte sich schon sehr früh und unermüdlich um den Impfstoff bemüht. In Zusammenarbeit mit der Ellwanger Hausapotheke und der Hausarztpraxis war es schließlich gelungen: Als eines der ersten Unternehmen der Region konnte Kicherer den eigenen Mitarbeiter:innen ein Impfangebot machen. Bereits am 20. Mai 2021 ging es mit rund 200 Dosen Astrazeneca los.

Als der Impfstoff endlich zugesagt wurde, musste alles sehr schnell gehen. Das Konzept für die Infrastruktur der Kicherer Impfzentrale im neuen Firmengebäude lag schon in der Schublade und konnte mit einem schlagkräftigen Mitarbeiterteam in kürzester Zeit aufgebaut werden. Innerhalb weniger Tage kamen impfwillige Mitarbeiter:innen und ihre Angehörigen in den Genuss einer ersten Impfdosis mit Astrazeneca. Die Termine für die Zweitimpfungen zwölf Wochen später wurden fixiert.

Organisatorin Katja Frick: „Ich bin froh, dass wir das Versprechen einlösen konnten, das die Familie Frick den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegeben hat. Wir freuen uns über die sehr positive Resonanz über dieses Impfangebot – auch unter den jungen Mitarbeitern." Denn als Bundesgesundheitsminister Jens Spahn bekannt gegeben hatte, dass die Impfpriorisierung ab 7. Juni gänzlich wegfällt, war der Impfstoff plötzlich noch knapper.

Die zweite Runde fand schon eine Woche später am 27. Mai 2021 statt. Neben Mitarbeiter:innen und Angehörigen kamen Gastronomiebetriebe in den Genuss einer Erstimpfung: Die Vermittlung von 130 übrigen Dosen an die Dehoga kam über den Landrat und den Ellwanger Bürgermeister zustande. Seit eine Öffnung der Gastronomie absehbar wurde, war die Nachfrage nach Impfungen in der Branche extrem groß. Sehr dankbar war daher Dagobert Hämmerer von der Dehoga über das Angebot von Kicherer und die bestehende Infrastruktur für eine perfekt organisierte Impfaktion. Die restlichen Kontingente gingen an interessierte Partnerunternehmen aus Bau und Handwerk, denn schnell machte dieses besondere Angebot die Runde in der Region.

Es folgten zwei weitere Impfaktionen am 22. Juni 2021 mit Biontech und abschließend noch einmal eine mit Biontech und Johnson & Johnson am 1. Juli 2021. Das Angebot galt für Mitarbeiter:innen und Angehörige sowie für weitere Ellwanger Unternehmen, die Nachbargemeinden und für die Mitarbeiter:innen eines Pflegeheimes. Inhaberfamilie Frick: „Wir sind sehr dankbar, dass wir unser Impfangebot auch auf Menschen außerhalb unseres Unternehmens erweitern konnten."

Die Termine für die Zweitimpfungen wurden inzwischen um eine Woche vorgezogen und finden bereits in der ersten Augustwoche statt. Geimpft wird mit Biontech und Astrazeneca – auch Kreuzimpfungen nach aktueller Empfehlung der Stiko werden nach Wunsch ermöglicht. | Fotos: Kicherer

www.kicherer.de

NORDWEST-Partner in Österreich

Investitionen in neue Standorte

Trotz vieler Unsicherheiten bietet die Corona-Pandemie durchaus auch Chancen. Dies stellen beispielsweise die beiden österreichischen Fachhandelspartner Huber Tools in Lavant und Ortner und Stanger in Innsbruck eindrucksvoll unter Beweis. Beide Unternehmen haben in den zurückliegenden Monaten erfolgreich in den Ausbau neuer Standorte und damit in die weitere Spezialisierung investiert und konnten Kunden hinzugewinnen. Die NORDWEST News stellt beide Partner nachfolgend vor.

Huber Tools e.U.

Neuer Werkzeugmarkt in Osttirol eröffnet

Das im Mai 2018 gegründete Handelsunternehmen Huber Tools e.U. eröffnete am 3. Mai dieses Jahres am Standort Lienz einen neuen, rund 130 qm großen Werkzeugmarkt. Betreut wird der Markt von Werner Huber und drei Mitarbeiterinnen.

Eigentlich als klassischer PVH mit den Schwerpunkten Zerspanung und Werkzeuge ausgelegt, will Inhaber Werner Huber in Lienz neben den Profis verstärkt auch Privatkunden ansprechen. Hierzu vertraut er u.a. auch auf die Exklusivmarke PROMAT. „Unsere Kunden setzen bei der Produktwahl zunehmend auf hohe Qualität. Und da sind sie bei uns absolut richtig aufgehoben, denn neben hochwertigen Produkten kommen sie auch in den Genuss einer fachmännischen Beratung und Betreuung. Gerade diese Beratungsdienstleitung wissen viele Kunden mehr und mehr zu schätzen", sagt Werner Huber.

Werner Huber mit Ruth, Martina, Sonja und Brigitte (v.l.) heißen die Kunden herzlich willkommen.

Der Gründer blickt auf über 20 Jahre Erfahrung im Verkauf mit Präzisionswerkzeugen und Handwerkzeugen der Marke PROMAT zurück. 14 Jahre seines Berufslebens war er im Schwabenland tätig, sechs in Österreich, so dass Werner Huber beide „Ländermentalitäten" kennt. Mit dem PVH betreut Huber Tools heute in Tirol (bis Telfs) und Kärnten vor allem Industriekunden mit dem Schwerpunkt Zerspanung. Auch rund 20 Kunden im Großraum Heilbronn setzen auf die Kompetenz des Spezialisten und werden regelmäßig etwa alle zwei Monate besucht.
Gerade beim Aufbau des neuen Werkzeugmarktes vertraute der Inhaber auf die Unterstützung von NORDWEST. „Ich kann heute sagen, dass NORDWEST mein bester und stärkster Partner ist", berichtet Werner Huber stolz.
Besonders gefällt ihm die Exklusivmarke PROMAT, weil es sich hier um Werkzeuge mit Spitzenqualität von ausgewählten Lieferanten handelt. Ein weiteres Plus der Zusammenarbeit ist, dass Huber Tools mit fast allen Zulieferfirmen zentral über den Verband abrechnen kann. Und nicht zuletzt sind es die guten Kataloge – Huber Tools setzt vor allem den Werkzeugkatalog ein – und die schnelle Lieferfähigkeit über das Zentrallager, die die Zusammenarbeit für ihn so wertvoll machen.
Das gesamte Bestell- und Abrechnungswesen wurde umgestellt und die Abwicklung findet nun online statt, um auf der einen Seite immer schneller zu werden und um auf der anderen Seite mögliche Fehlerquellen so gering wie möglich zu halten. Sobald wieder etwas mehr Zeit ist und der neue Werkzeugmarkt „angelaufen" ist, will sich Werner Huber dem Aufbau eines Onlineshops widmen. Auch hier setzt er auf die Unterstützung von NORDWEST.
Natürlich hofft Werner Huber, dass man Corona in den nächsten Monaten weiter in den Griff bekommt, denn für den 27. November 2021 ist im Gemeindesaal von Lavant die zweite Hausmesse geplant. „Unsere erste Hausmesse war bereits ein großer Erfolg, denn dies ist aktive und nachhaltige Kundenbindung. Daran möchten wir im kommenden November anknüpfen", erklärt Werner Huber abschließend. | MF, Fotos: Huber Tools, **www.huber-tools.at** ▶

Eindrucksvolle Präsentation der Exklusivmarke PROMAT im neuen Werkzeugmarkt in Lienz.

Inhaber Josef Stanger (links) und Prokurist Willfried Gunzer sind überzeugt, dass die Exklusivmarke PROMAT sehr gut bei den Kunden ankommt.

Ortner und Stanger GesmbH & Co KG

Werkzeug- und Technischer Handel nun an einem Standort vereint

Dass man bei Ortner und Stanger in diesem Jahr die Bereiche Werkzeug- und Technischer Handel an einem Standort zusammengeführt und dabei die Werkzeugkompetenz noch deutlich ausgebaut hat, war anfangs nicht unbedingt geplant. Doch manchmal entwickeln sich Dinge einfach anders, weiß Geschäftsführer Josef Stanger.

Vor etwa drei Jahren fasste man in Innsbruck den Entschluss, das Lagersortiment radikal zu verkleinern und sich von einzelnen Warengruppen wie beispielsweise dem Gartenbereich zu trennen. Ein Grund für diese Entscheidung war, dass der Prozess von der Bestellung über die Anlieferung, Einlagerung, Kommissionierung und letztlich dem Versand an die Kunden mit eigenem Fuhrpark zu aufwändig und immer zeitintensiver wurde. Eine Umstellung auf Direktlieferungen hat sich als einfacher und viel schneller erwiesen. Somit waren wieder Kapazitäten für neue Betätigungen vorhanden.
Als dann die Geschäftsfläche neben dem bisherigen Standort für technischen Bedarf frei wurde und die Möglichkeit bestand, diese zu übernehmen, zögerte man nicht lange. Denn das Ziel war, den Technischen Handel mit dem Werkzeughandel nicht nur zusammenzuführen, sondern den Werkzeughandel zugleich deutlich auszubauen. Und dies ist mit den neuen Verkaufsräumen eindeutig gelungen. Natürlich bedient man bei Ortner und Stanger nicht nur Abholkunden. Hauptsächlich Gewerbe- und Industriekunden, die in Tirol, Südtirol und Vorarlberg mit technischen Produkten bedient und regelmäßig vom Außendienst besucht werden, vertrauen auf die Kompetenz des Händlers.
Im Bereich des Onlinehandels sind in den vergangenen Jahren die sprichwörtlichen Grenzen gefallen. Der heute erfolgreiche Onlineshop wurde übrigens in Zusammenarbeit mit NORDWEST erstellt.
Im erst kürzlich eröffneten Werkzeughandel setzt man auch auf die Exklusivmarke PROMAT, die vor allem durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis besticht. Gerade auch mit Einführung der Marke sieht man in Innsbruck ein Alleinstellungsmerkmal und zugleich einen Wettbewerbsvorteil.
Zu NORDWEST fand der Fachhandelspartner bereits im Jahre 1991. „Wir sind stolz auf die Tatsache, dass wir sozusagen zu den Gründungsmitgliedern von NORDWEST-Österreich gehören", betont Josef Stanger.
Im Laufe der Jahre hat sich die Zusammenarbeit mit dem Verband immer weiter intensiviert und der PVH nimmt heute viele Dienstleistungen, auch zur weiteren Digitalisierung von Prozessen, in Anspruch. Gleichzeitig setzt man auch weiterhin verstärkt auf den Einsatz von Katalogen, ohne die auch im digitalen Zeitalter nach wie vor nichts läuft. So werden mit großem Erfolg der Werkzeugkatalog wie auch der Arbeitsschutzkatalog eingesetzt. Auch diverse Prospekte und Flyer werden intensiv zur Kundeninformation und -bindung genutzt.

EIN BLICK ZURÜCK

Die Firma Ortner und Stanger wurde am 1. April 1865 gegründet. Damals übernahmen die beiden Partner Anton Ortner und Josef Stanger in der Altstadt von Innsbruck die „Nürnberger Eisen- und Galanteriewaren Handlung". Man betrieb Handel mit Waren aller Art, also vom Drahtstift bis zum Eukalyptusöl aus Australien. Seit Anton Ortner seine Anteile an Josef Stanger übergab, befindet sich das Unternehmen im Besitz der Familie Stanger.
Bereits vor über 80 Jahren ging man eine bis heute gelebte Partnerschaft mit einem schwedischen Wälzlagerhersteller ein, die dazu beigetragen hat, dass sich das Sortiment einerseits immer mehr auf den Handel mit technischen Produkten und Werkzeugen verlagert hat. Anderseits erfolgte eine weitere Spezialisierung im Bereich Haushalt, Küche und vor allem Porzellan, die letztlich zur Gründung von drei Filialen führte. Heute steht der Fachhandel auf zwei Füßen – einem starken PVH und einem erfolgreichen Einzelhandel. | MF, Fotos: Ortner und Stanger, **www.ortnerundstanger.at**

Präsentation der Exklusivmarke PROMAT im neuen Werkzeughandel.

v.l.: Christian Schütze und Alexander Reichel wagten vor einem Jahrzehnt den Sprung in die Selbständigkeit.

SR Schweißtechnik GmbH

Schweißen statt Brutzeln …

Christian Schütze, geschäftsführender Gesellschafter der SR Schweißtechnik GmbH, blickt auf eine spannende Dekade zurück. Vor zehn Jahren hat er die SR Schweißtechnik GmbH gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Alexander Reichel in Ganderkesee gegründet, Schwerpunkte: Schweißzusatzwerkstoffe, Absaugtechnik, Service und Reparatur. Schütze selbst hatte ein bewegtes Berufsleben hinter sich, bis es soweit war. „Schuld" an der Entwicklung war ein knuspriges Cordon bleu.

✚ **NORDWEST News: Herr Schütze, erzählen Sie unseren Leser:innen, was ein Cordon bleu mit Ihrem Unternehmen zu tun hat. Denn das klingt jetzt erst einmal wenig miteinander kompatibel.**

Christian Schütze: Ich bin zwar gelernter Konstruktionsmechaniker, habe aber längere Zeit einen Schnellimbiss betrieben. Dort hatte ich früher parallel zu meiner Ausbildung gejobbt und dann den Laden mit Anfang 20 übernommen. Freitags erhielt ich regelmäßig einen Anruf von meinem jetzigen Geschäftspartner Alexander Reichel, der für mittags Cordon bleu bestellte. Er arbeitete bei einem schweißtechnischen Unternehmen. So kamen wir in Kontakt und tauschten uns nicht nur über das Cordon bleu, sondern auch über die Schweißtechnik aus.

✚ **NORDWEST News: Von diesem Zeitpunkt bis zum eigenen Unternehmen scheint es aber doch noch ein weiter Weg.**

Christian Schütze: Das ist richtig. Ich war zum damaligen Zeitpunkt schon auf der Suche nach einer Vollzeitstelle im Bereich Schweißen und bei Alexander im Unternehmen gab es Bedarf nach einem weiteren Mitarbeiter – eine Win-Win-Situation. Als ich die Stelle bekam, war ich sehr glücklich, endlich wieder meiner Leidenschaft nachgehen zu können. Zuerst habe ich im Lager gearbeitet und bin dann nach einer kurzen Zeit in den Vertrieb gewechselt. Der Schnellimbiss lief erst einmal weiter, so dass ich in den Abendstunden nach wie vor hinter der Theke stand. An den freien Samstagen habe ich zudem noch eine Weiterbildung zum Schweißfachmann absolviert.

✚ **NORDWEST News: Was ist dann passiert?**

Christian Schütze: 2010 haben Alexander und ich uns selbständig gemacht. Wir wollten unabhängig werden und waren uns sicher, auch in Eigenregie erfolgreich zu sein. Das war die Geburtsstunde der SR Schweißtechnik GmbH und mit damals 28 Jahren war ich offenbar der jüngste Geschäftsführer im Bereich Schweißen in der Region. Den Schnellimbiss hatte ich zu dem Zeitpunkt abgegeben.

✚ **NORDWEST News: Wie hat sich Ihr Unternehmen über die Jahre entwickelt?**

Christian Schütze: Die Anfänge waren hart: Unzählige Arbeitsstunden fielen an, Klinken wollten geputzt werden. Aber die Art der Herausforderung mögen wir ganz gerne. Als ein großer Hersteller von Schweißausrüstung einen Vertriebsstützpunkt suchte, haben wir unsere Chance gesehen und uns vorgestellt. Wir bekamen den Zuschlag und konnten über die Jahre die Zusammenarbeit intensivieren. Wir sind als Unternehmen gewachsen, haben jährlich einen neuen Mitarbeiter:in eingestellt und beschäftigen mittlerweile acht Vollzeitkräfte. Wir halten alle namhaften Lieferanten im Programm. Wir haben tolle Angestellte und Alexander ist ein super Partner – das ist das wichtigste für unseren Erfolg.

✚ **NORDWEST News: Zehn Jahre ist die SR Schweißtechnik GmbH nun am Markt. Wie wird es weitergehen?**

Christian Schütze: Vor kurzem haben wir ein benachbartes Grundstück gekauft, um zu expandieren. Wir wollen ein Democenter für verschiedene Schweißtechnik-Hersteller errichten und unsere Kundinnen und Kunden live von den Produkten überzeugen. Parallel streben wir die Zertifizierung nach der Norm 9001 an. Ich selbst würde gerne zudem ein Buch über die vergangenen Jahre schreiben, da ich extrem stolz auf das Erreichte bin. | LD, Fotos: SR Schweißtechnik GmbH

www.sr-schweisstechnik.de

„HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZU EINEM JAHRZEHNT SR SCHWEISSTECHNIK GMBH. DIE BEWEGTE UNTERNEHMENSHISTORIE SPIEGELT DEN WILLEN UND DIE KREATIVITÄT VON CHRISTIAN SCHÜTZE UND ALEXANDER REICHEL WIDER. WIR FREUEN UNS, DASS WIR DIESES UNTERNEHMEN NUN SEIT KURZEM AUF SEINEM WEG BEGLEITEN DÜRFEN UND FREUEN UNS AUF DIE GEMEINSAME ZUKUNFT."
Sebastian Hilge, NORDWEST-Produktmanager Schweißtechnik

Bohle

MIT SICHERHEIT ÜBERZEUGEND

VERIBOR®

Komfort, Ergonomie und Design sind die treibenden Kräfte für die neue Aluminium-Serie, die sich sehen lassen kann.

www.bohle.com

HERZLICH WILLKOMMEN

WIR BEGRÜSSEN ...

Fath GmbH

Stärken stärken

Ursprünglich als Handelsunternehmen für Baumaschinen gegründet, ist die seit 1992 existierende Fath GmbH heute in verschiedenen Branchen tätig: ob im Arbeitsschutz, mit Werkzeugen und Maschinen oder auch als Event-Unternehmung.

Geschäftsführer Alexander Fath, der das Unternehmen 1992 von seinem Vater übernommen hat, hat damit die verschiedenen Standbeine aus der Unternehmensgeschichte weiterentwickelt und erfolgreich zusammengeführt.
Gesteuert werden die Geschicke vom heutigen Firmensitz aus Aschaffenburg, an dem rund 20 Mitarbeiter:innen beschäftigt sind. Neben dem Verkauf bietet die Fath GmbH auch ein breites Dienstleistungsspektrum. Dazu gehören Reparatur und Wartung, Textilveredelung oder eben auch die Unterstützung von Veranstaltungen. Ein Highlight dabei: der jährliche Biathlon World Cup in Ruhpolding! Die Fath GmbH unterstützt hier mit einer Fußbodenheizung und weiteren Heizgeräten für ein doppelstöckiges Zelt.

Kunden und Kundinnen können sich zudem über Gläser und Geschirr, Brezelbackautomaten und Spülmaschinen bis hin zu passenden Möbeln ihr individuelles Rundum-Sorglos-Paket für alle Festivitäten zusammenstellen lassen. Und auch am Event-Tag hört der Service mit Auf- und Abbau nicht auf: ein 24-Stunden-Notfall-Service steht parat, um bei kleinen und großen Herausforderungen schnell und kompetent zu helfen.
Durch die Zusammenarbeit mit NORDWEST möchte sich der neue Handelspartner breiter aufstellen, um den Kundinnen und Kunden, überwiegend bestehend aus kleinen und mittelständischen Unternehmen, aber auch Groß- und Industriekunden sowie Privatpersonen, noch mehr Leistung anbieten zu können. „Flexibilität ist unsere Stärke und wie heißt es so schön: unsere Stärke wollen wir weiter stärken! Das können wir gemeinsam mit NORDWEST erreichen", freut sich Alexander Fath. | LD, Fotos: Fath GmbH
www.fath-gmbh.de

Weitere Infos unter
www.fetra.de

fetra®

MADE IN GERMANY
10 Jahre Garantie

Transportgeräte

ROLLER • WAGEN • KARREN • RÄDER & ROLLEN • HUBWAGEN

HERZLICH WILLKOMMEN

WIR BEGRÜSSEN NEUE HANDELSPARTNER.

Patzer Elektromaschinen- und Anlagenbau GmbH

Wolf-Dieter Patzer gründete das Unternehmen 1988 in Saalfeld/Graba als Reparaturwerkstatt für elektrische Maschinen. Auch heute noch zählt die Reparatur und Wartung von Antriebstechnik, die Neuwicklung von Motoren sowie die mechanische Instandsetzung von Pumpen und Getrieben zur Kernkompetenz des Unternehmens mit 25 Beschäftigten.
Ganz neu ist der Werkzeughandel für Forst- und Gartentechnik, Motorgeräte sowie Elektro- und Handwerkzeuge. Seit 2006 ist das Unternehmen durchgängig DIN EN ISO 90001 zertifiziert. Im Juli 2014 erfolgte die Geschäftsübergabe an Mathias Matz, der Meister im Bereich Elektromaschinenbau wie auch Meister des Elektroniker-Handwerks ist. Seit April ist das Unternehmen Partner von NORDWEST. | MF, **www.patzer-emb.de**

MWE-Schweißtechnik GmbH

Der Fachhändler für Schweißtechnik wurde 1999 in Glinde bei Hamburg gegründet. Hervorgegangenen ist der Fachhandel aus der norddeutschen Niederlassung des Herstellers Messer-EWM. Das Unternehmen, das sich im Januar NORDWEST angeschlossen hat, versteht sich im Bereich des High-Tech-Schweißens als Schnittstelle zwischen Anwender und Hersteller. Alle über MWE vertriebenen Produkte sind in Kooperation mit Anwendern getestet. Die Produktpalette umfasst ein breites Angebot an Schweißgeräten für unterschiedlichste Anforderungen sowie umfassendes Zubehör. „Wir finden eine Lösung selbst für schwierigste Schweißaufgaben" – so das Motto der drei Geschäftsführer Jan Zachrau, Thomas Proszkiewicz und Steven Marquardt. | MF, **www.mwe-schweisstechnik.de**

systainer®

Erfahren Sie mehr unter:
www.tanos.de/produkt

systainer®
macht, was Sie wollen

- Verknüpfbar
- Individualisierbar
- Multifunktional
- Quick and Easy

TANOS Systainer³ – Die neue Generation – nicht nur eine Box, sondern ein System!

BS Rollen feiert 30 Jahre bewegende Zeiten

Jubiläum im erfolgreichen Corona-Jahr der Firmengeschichte

Zentrale von BS Rollen mit 3.000 qm Hochregallager

Sich selbst definiert das Unternehmen mit dem Slogan „we are moving everything". Am 5. Juni 1991 gegründet, kann BS Rollen auf 30 bewegende Jahre zurückblicken. Was Geschäftsführer Bernd Schmahl damals als Handelsvertretung für Rollen mit Werkslager gründete, ist längst zu einer Branchengröße geworden. BS Rollen ist heute ein international agierender Rollenproduzent mit Exklusivpartnern in 18 Ländern und einem Sortiment von über 12.000 Produktvarianten rund um Räder, Rollen und Fördertechnik.

30 Jahre erfolgreich, auch während Corona, BS Rollen Geschäftsführung Bernd Schmahl und Jörg Pötschko (v.l.).

Seit über 25 Jahren hat BS Rollen mit eigenen Werkzeugen in Fernost die Produktionspartnerschaften und kontinuierlich das eigene Rollenprogramm auf- und ausgebaut. Zum Großteil besteht die Zusammenarbeit als verlängerte Werkbank bereits seit Anbeginn. Die technische und Design-Entwicklung sowie die kundenspezifische Montage erfolgt hier vor Ort, selbstverständlich ist BS Rollen nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert mit entsprechendem Qualitätsanspruch. Das Unternehmen hält mehrere Patente auf innovative Produktentwicklungen.

STANDORT MIT GROSSEM HOCHREGALLAGER DIREKT AN DER A1

Die Zentrale von BS Rollen mit dem über 3.000 qm großen Hochregallager und 600 qm Bürofläche ist bereits von der A1 Ausfahrt Remscheid gut sichtbar. Von dort aus werden pro Jahr mehr als vier Millionen Rollen auf den Weg in unterschiedlichste Branchen gebracht.

LIEFERANT DES FACHHANDELS UND PARTNER DER INDUSTRIE

„In den 30 Jahren des Bestehens ist aus BS Rollen der größte Rollen- und Räderlieferant des deutschen Fachhandels geworden", berichtet Bernd Schmahl nicht ohne Stolz. Diese Kompetenz wurde mit dem Lieferanten-Award des Fachhandels ausgezeichnet. Darüber hinaus liefert das Unternehmen auch an die Industrie.
BS Rollen baut auf langfristiges gesundes Wachstum, plant gezielt die Unternehmensentwicklung der nächsten Jahre. So wurde der Vertrieb umgestellt, statt Handelsvertretern repräsentieren in Deutschland nun acht Außendienstmitarbeiter das Unternehmen. „Unsere Mitarbeiter identifizieren sich 100 % mit BS Rollen und verfügen über eine Produkt- und Beratungskompetenz, die sich im Markt auszahlt," fasst Geschäftsführer Bernd Schmahl zusammen.

VERNETZTE DIGITALISIERUNG LEBEN

„Wir verkaufen nicht nur Produkte, sondern eine komplexe Dienstleistung," so Geschäftsführer Jörg Pötschko, „entlasten unsere Kunden, indem sie ihre Warenwirtschaft und ihre Logistik digital mit uns verknüpfen." Alle Produktdaten von BS Rollen sind per PIM-System verfügbar, auch 2D und 3D-CAD Versionen. In einem standardisierten Austausch sind von Kundenseite aus nicht nur tagesaktuelle Online-Bestandsabfragen möglich, sondern die gesamte Versandabwicklung kann für den Kunden übernommen werden. Kundenbestellungen, ob klassisch oder online, gehen sofort von BS Rollen aus im Rahmen einer schlanken Prozessstruktur an den Endkunden.

POSITIVE ENTWICKLUNG WÄHREND CORONA

Im Januar 2020 verkündete BS Rollen den höchsten Umsatz der Firmengeschichte. Auch mit Corona kann das Unternehmen auf Zahlen blicken, die dem Plan mehr als entsprechen. „Dafür haben wir im Jahr 2020 einiges in die Wege geleitet," ist Bernd Schmahl zufrieden. BS Rollen hat in intensive Vertriebsschulungen investiert, in einem eigens eingerichteten Präsentationsraum für digitale Kundengespräche wurden neue Vertriebstechniken geschult und umgesetzt, ein Call-Center aufgebaut und der aktive unterstützende Kontakt via Newsletter und anderen Tools hielt den Kundenkontakt aktiv. In 2021 sorgte der neue Katalog mit vielen Argumenten und Beispielen in über 20.000 Exemplaren bei den Kunden für Umsatz und die neue Website wird demnächst zum unterstützenden Mittel auch für den Fachhandel. Das Unternehmen hat sich bewusst gegen einen eigenen Online-Shop entschieden, dieser Part obliegt den Kunden.

NEUE PRODUKTE ÜBERZEUGEN IM MARKT

Mit knallfarbenen Rollen in Kundenfarben geht der neue Trend weg vom Einheitsgrau der Rollen. Auch unter Apparaten gibt es softe Designrollen und mit dem patentierten Zentralfeststeller, der mit einer Fußbewegung alle vier Rollen stoppt und neue Materialien wie TPE oder Besothane machen Rollen widerstandsfähiger, komfortabler im Lauf und vor allem leiser und leisten einen wertvollen Beitrag zum Arbeitsschutz für Gehör und Rücken.
Ein neues Rollensystem für die Luftfrachtlogistik wurde mit den Air Cargo Castors auf den Markt gebracht und Blue Wheels werden im Eventbereich unter den Cases für das Equipment eingesetzt. Das vielfältige Programm findet bei hunderten Branchen Einsatz.

Innovative neue Rollen und Räder.

WEITERENTWICKLUNG DURCH NACHWUCHSFÖRDERUNG

In seiner Personalstrategie setzt BS Rollen auf kontinuierliche Ausbildung von Kaufleuten im Groß- und Außenhandel, Fachrichtung Großhandel, sowie Fachlageristen und Fachkräfte für Lagerlogistik. „Die Azubis profitieren natürlich von unserer dynamischen Wachstumsstrategie und lernen zukunftsweisende Abläufe in einem modernen Unternehmen", so Bernd Schmahl. | Fotos: BS Rollen
www.bs-rollen.de

Geschäftsführerin Andrea Schulte

Schulte Lagertechnik in Sundern

100 Jahre Gebrüder Schulte

Passion für Regale

Kundenbedürfnisse standen schon immer in Vordergrund: In einem Jahrhundert hat Gebrüder Schulte eine interessante Entwicklung durchgemacht. Die NORDWEST News interviewte dazu Geschäftsführerin Andrea Schulte, die das Familienunternehmen aus Sundern bereits in dritter Generation leitet.

NORDWEST News: Beschreiben Sie Ihr Unternehmen in drei Worten!
Andrea Schulte: „lieber.logisch.lagern"

NORDWEST News: Füllen Sie diese Schlagworte gerne mit etwas Leben.
Andrea Schulte: Lieber: Die Passion für Regale **Logisch:** Jeder Auftrag soll einen Mehrwert für den Kunden sein. Unsere Lager-Experten beraten den Kunden clever, damit seine Anforderung optimal erfüllt werden. Im Ergebnis einfach und logisch. **Lagern:** Wir bieten mit unserem Produktsortiment ein breites Spektrum an Lagerlösungen für jede Anforderung – vom Fachbodenregal bis hin zum Palettenregal.

NORDWEST News: 100 Jahre Schulte Lagertechnik in diesem Jahr: Erläutern Sie unseren Lesern die Highlights der Unternehmensgeschichte.
Andrea Schulte: Es waren bewegte Zeiten, als die Gebrüder Schulte Metallwarenfabrik 1921 in Sundern gegründet wurde. Den Gründerbrüdern Franz und Josef Schulte ging es von Anfang an um eine strategische Ausrichtung des Unternehmens. Die ersten Produkte waren Vitragestangen, heute besser bekannt als Vorhang- und Gardinenstangen. Später folgten Fahrradluftpumpen für Großabnehmer sowie verschiedene Haushaltsprodukte. In den 50ern belieferte man Kaufhäuser mit Einkaufsrollern, wurde in den Versandkatalogen von Otto und Quelle gelistet und entwickelte 1960 ein Haushaltsregal – das war der Einstieg in das Regalgeschäft. Anfang der 80er-Jahre kam das erste Schulte Industrieregal auf den Markt. Ein weiterer bedeutender Schritt war 2003 die Entwicklung unseres Schulte Multiplus-Fachbodenregals, das bis heute im Markt Maßstäbe setzt. Es wird seit jeher komplett in Sundern gefertigt und als Made in Germany international nachgefragt. Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Produkte beschränken wir uns schon lange nicht mehr auf die reine Fertigung, sondern bieten unseren Kunden von der Planung über die Montage bis hin zu After-Sales- sowie Schulungs-Services alles aus einer Hand. Unsere umfassenden Weiterbildungsangebote für Mitarbeiter und Partner finden seit 2013 in der eigenen Schulte Akademie am Standort statt. Eine weitere Vereinfachung des Planungs- und Bestellprozesses erreichten wir mit dem im Jahr 2017 eingeführten Schulte 3D-Configurator. Hiermit lassen sich die passenden Anlagen einfach konfigurieren, in Echtzeit visualisieren und anschließend als fertiges Angebot ausgeben. Diese Geschichte hat uns heute zu einem der führenden europäischen Regalhersteller gemacht.

Aufnahme aus 100 Jahren Unternehmenshistorie

NORDWEST News: Wie begehen Sie den 100. Unternehmensgeburtstag?
Andrea Schulte: Leider nicht mit den geplanten Feierlichkeiten – das lässt die aktuelle Situation selbstverständlich nicht zu. Trotzdem wollen wir uns das Jubiläumsjahr nicht ganz entgehen lassen. Intern haben wir für unsere Mitarbeiter – und hoffentlich bald auch wieder Besucher – die Möglichkeit geschaffen, unsere 100-jährige Firmengeschichte anschaulich zu erleben. Dazu haben wir im Januar einen 23 Meter langen Historienstrahl in unserem Hauptgebäude errichtet. Auf unterschiedlichen digitalen Kanälen haben wir Informationen, Pressemitteilungen und Berichte publiziert, damit auch unsere Kunden und Geschäftspartner am Jubiläum teilhaben können. Die festliche Fortsetzung wird es darüber hinaus aber erst im Jahr 2022 geben können. Dann soll in einem Festakt sowie mit einem rekordverdächtigen Event das Jubiläum gebührend gefeiert werden.

NORDWEST News: Werfen wir einen Blick in die Zukunft – keine 100 Jahre, aber vielleicht auf die kommenden fünf bis zehn: Wie wird sich Ihr Unternehmen entwickeln?
Andrea Schulte: Wir entwickeln uns stetig weiter und haben noch viel vor. Das fordern der Markt genau wie unsere vielen treuen Kunden, denen wir gerecht werden wollen. Seit einigen Jahren haben wir z.B. eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung samt Prüflabor eingerichtet. Hier werden unsere Produkte kontinuierlich verbessert und geprüft. Das Ziel sind aber auch optimal ausgebildete Mitarbeiter. Diese sollen unseren Kunden, durch Nutzung professioneller Tools, immer die cleversten Lagerlösungen aus einer Hand anbieten können.

NORDWEST News: Beleuchten wir die Zusammenarbeit mit NORDWEST und den Fachhandelspartnern: Was ist Ihnen wichtig in dieser Partnerschaft, wie gestaltet sich diese?
Andrea Schulte: Wir arbeiten schon sehr lange eng mit unseren Fachhandelspartnern zusammen, mit vielen schon seit Jahrzehnten. Angefangen hat alles in den 1980er Jahren und diese Bindung hat bis heute Bestand. Es ist schön zu sehen, wie sich die guten Geschäftsbeziehungen über die Jahre entwickelt haben und wie viele clevere Lagerlösungen gemeinsam umgesetzt werden konnten. Die offene Kommunikation auf Augenhöhe wissen wir sehr zu schätzen. Nur so können Projekte optimal umgesetzt werden. Mit NORDWEST und seinen Handelspartnern arbeiten wir seit fast 40 Jahren zusammen; und freuen uns auf eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft. | Fotos: Schulte Lagertechnik
www.schulte-lagertechnik.de

Die Munk Group wird von der Unternehmerfamilie Munk getragen.

Geschäftsführender Gesellschafter Ferdinand Munk

Aus der Günzburger Steigtechnik …

… wird die Munk Group

Die Günzburger Steigtechnik GmbH macht sich fit für die Zukunft. Unter dem Dach der Munk Group gibt sich das Unternehmen jetzt eine noch klarer ausdifferenzierte Firmenstruktur und macht deutlich: Es ist und bleibt in der Hand der Familie. Diese tritt nun auch sichtbar mit ihrem Namen für das Versprechen „Sicherheit. Made in Germany" ein und festigt die gewachsenen Werte der Günzburger Steigtechnik, wie hohe Produkt- und Servicequalität, Kundennähe und Innovationskraft. Der Zukunftsprozess erfolgt aus einer Position der Stärke heraus: Gerade erst hat das Unternehmen seinen neuen Standort für den Geschäftsbereich Munk Rettungstechnik in Leipheim eröffnet, mit einem Investitionsvolumen von zehn Millionen Euro. Weitere zehn Millionen Euro fließen derzeit in den Ausbau des Hauptsitzes mit dem wichtigsten Geschäftsbereich, der Steigtechnik, in Günzburg.

Der Qualitätshersteller aus Bayern ist in den vergangenen Jahrzehnten kräftig gewachsen und hat sich zum Innovations- und Technologieführer in der Steigtechnik entwickelt. Seit nunmehr vier Generationen bringt das Unternehmen mit seinen mittlerweile 380 Mitarbeitenden immer wieder leistungsstarke Neuheiten auf den Markt, die in der Praxis mit echten Mehrwerten und cleveren Produktdetails überzeugen. Sie alle zeichnen sich durch ihre Top-Verarbeitungsqualität aus und bieten den Anwendern ein Höchstmaß an Arbeitssicherheit.

„Wir machen unser traditionsreiches Familienunternehmen fit für die Zukunft. Und wer uns kennt, der weiß auch: Wenn wir etwas anpacken, dann richtig. Dabei ist es unerlässlich, dass wir die Firmenstruktur an die neuen Herausforderungen anpassen. Nur so können wir das Wachstumspotenzial aller Geschäftsbereiche voll ausschöpfen und uns wirklich zukunftssicher aufstellen", betont Ferdinand Munk, geschäftsführender Gesellschafter der Munk Group. Die Sparte Steigtechnik bleibt dabei auch zukünftig die wichtigste Säule im Fundament der Firmengruppe; sie trägt nun den Namen „Munk Günzburger Steigtechnik". Weitere Geschäftsbereiche sind die „Munk Rettungstechnik", die Dienstleistungs-Sparte „Munk Service" sowie die Auslandsfirmen. Unter Munk Service sind alle Aktivitäten rund um Montage, Wartung, Reparatur und Prüfung von Steigtechniklösungen, der After Sales Service sowie der Fortbildungscampus gebündelt.

MUNK GROUP: EINE FAMILIE. EIN NAME

Mehr denn je setzen der Firmenchef und sein Team bei der neuen Dachmarke auf die Familie: Alle Kinder und Schwiegersöhne von Ruth und Ferdinand Munk arbeiten bereits heute in verschiedenen Funktionen im Unternehmen, Schwiegersohn Alexander Werdich wurde jüngst in die Geschäftsleitung berufen. „Die bewusste Verantwortung der Familie machen wir mit unserem neuen Namen ab sofort noch stärker nach außen sichtbar. Wir Munks stehen heute genauso wie morgen voll hinter unserem Unternehmen, den Beschäftigten und natürlich dem Standort Deutschland. Ganz wichtig ist uns dabei, dass wir unsere traditionellen Werte weiterleben – angepasst an die heutige Zeit", so Munk weiter.

BENCHMARKS BEI NEUENTWICKLUNGEN

Unter dem Firmenversprechen „Munk – Sicherheit. Made in Germany" gibt sich die neue Dachmarke selbstbewusst. Das kommt nicht von ungefähr, denn Anspruch der Munk Group ist es auch weiterhin, Innovations- und Technologieführer für Steigtechniklösungen zu sein – mit klarem Fokus auf die Arbeitssicherheit. So ist der Qualitätshersteller stets einen Geniestreich voraus und setzt immer wieder Benchmarks bei der Entwicklung neuer Produkte, die echte Mehrwerte in der Praxis bieten und für die das Unternehmen bereits mehrfach ausgezeichnet wurde. Das belegt: Innovation und Fortschritt sind fester Bestandteil der Firmen-DNA.

Mehr als 2.500 Produkte gehören zum Standardprogramm der Munk Group, die damit das umfangreichste Vollsortiment an Steigtechniklösungen „Made in Germany" für den gewerblichen, öffentlichen und privaten Gebrauch anbietet. Die Anwender können sich damit immer auf höchste Arbeitssicherheit und eine Top-Verarbeitungsqualität verlassen. So fertigt die Firmengruppe ausschließlich in ihrem Heimat-Landkreis Günzburg und gewährt hier auf alle Lösungen aus dem Serienprogramm eine Garantie von 15 Jahren. Als erster Hersteller überhaupt wurde das Unternehmen übrigens vom Tüv Nord mit dem zertifizierten Herkunftsnachweis „Made in Germany" auditiert. Bekannt ist die Munk Group auch für ihre individuellen Sonderkonstruktionen – so entwickelt und fertigt sie zum Beispiel komplexe Arbeitsbühnen und Laufsteganlagen für die Industrie, Dockanlagen für die Luftfahrt oder Montage- und Wartungsbühnen für Busse und Bahnen. In allen Bereichen zeichnet sich die Munk Group dabei durch ihren Top-Service von Mensch zu Mensch aus. „Ganz gleich, ob digital oder live vor Ort: Wir finden für jede Anforderung die ideale Steigtechniklösung. Dabei haben Werte wie Zuverlässigkeit und Kundennähe höchste Priorität, denn wir sind und bleiben auch unter unserer neuen Dachmarke ein Familienunternehmen", betont Ferdinand Munk.

RETTUNGSTECHNIK ZIEHT NACH LEIPHEIM

Im Geschäftsbereich Rettungstechnik bietet das Traditionsunternehmen Steigtechnik und Transportlogistik für den Brand-, Rettungs- und Katastropheneinsatz an. Dazu zählen zum Beispiel Multifunktions-, Steck und Schiebeleitern, Rettungsplattformen, Werkzeugkästen, Gerätehausausstattung sowie eine Vielzahl an Rollcontainern. Die Sparte ist gewachsen und wurde im Rahmen des aktuellen Zukunftsprozesses organisatorisch von den anderen Geschäftsbereichen getrennt. Sie hat außerdem eine neue Heimat bekommen und ist mit 40 Arbeitsplätzen ab sofort im benachbarten Leipheim angesiedelt. Die Rettungstechnik wartet hier mit einer topmodernen Fertigung, neuen Büroräumen, einem 600 m² großen Showroom sowie einem Trainingscenter für die praktische Ausbildung von Einsatzkräften auf.

MUNK GROUP INVESTIERT 20 MILLIONEN EURO

Zehn Millionen Euro hat die Munk Group in den neuen Standort in Leipheim investiert, weitere zehn Millionen fließen aktuell in Erweiterungen am Hauptsitz in Günzburg, speziell in den Geschäftsbereich Steigtechnik. Um ausreichend Platz für die weitere Entwicklung des Unternehmens zu schaffen und auch die Material- und die Produktionsprozesse zu optimieren, ist hier eine rund 5.000 m² große Produktionshalle mit großzügigen Sozialräumen, einem Säge- sowie Laserbearbeitungszentrum und einer hochmodernen teilautomatisierten Förderanlage für die Materiallogistik im Bau.

STARKER PARTNER FÜR ARBEITSSICHERHEIT

„Alle Maßnahmen sind ein klares Bekenntnis meiner Familie und mir – zum Unternehmen, zu unserem Team, unserer Heimat im Landkreis Günzburg und zu unseren Kunden. Wir wissen, dass Sicherheit ein Grundbedürfnis ist. Und, dass jeder Arbeitsunfall persönliches Leid für die Betroffenen und ihre Familien zur Folge hat. Deshalb wollen wir auch in Zukunft starker Partner für die Arbeitssicherheit sein und stehen persönlich mit unserem Familiennamen für ‚Sicherheit. Made in Germany' ein", sagt Ferdinand Munk und ist bei der Suche nach einem Leitspruch für den Zukunftsprozess bei Antoine de Saint Exupéry fündig geworden. Schon dieser meinte: „Man kann nicht in die Zukunft schauen, aber man kann den Grund für etwas Zukünftiges legen – denn Zukunft kann man bauen." | Fotos: Munk Group, **www.munk-group.com**

In Leipheim hat die Munk Group einen neuen Standort für den Geschäftsbereich Munk Rettungstechnik eröffnet.

100 Jahre Ersa

Tradition und Digitalisierung für die Elektronikfertigung

1921 gründete Ernst Sachs die „Erste Spezialfabrik für elektrische Lötkolben" in Berlin – zu einer Zeit, als große Elektro-Pioniere wie Siemens und Bosch die „Elektrifizierung der Welt" stetig vorantrieben. Aus dem Produzenten für elektrische Lötkolben ist längst einer der Systemlieferanten für die Elektronikfertigung mit dem umfassendsten Produktportfolio geworden. Hauptsitz des Unternehmens, das ein weltweites Service- und Niederlassungsnetz unterhält, ist Wertheim am Main. Ähnlich dynamisch wie vor hundert Jahren gestaltet sich die Situation für die Elektronikfertigungsbranche mit Megatrends wie Digitalisierung, Elektromobilität und Industrie 4.0. Die NORDWEST News sprach mit Hansjürgen Bolg, Geschäftsbereichsleiter Tools, Rework & Inspektionssysteme bei der Ersa GmbH, über Chancen und Herausforderungen einer überaus dynamischen Branche.

Hansjürgen Bolg

NORDWEST News: Was zeichnet Ihren Bereich Lötwerkzeuge besonders aus?

Hansjürgen Bolg: Wir sind auf Industrieebene längst dem simplen Solo-Tool entwachsen. Ohne die Erfahrung, die wir als Ersa GmbH im Lauf von 100 Jahren gesammelt haben, stünden wir heute nicht, wo wir stehen. Ende der 1960er Jahre wurde die Sparte „Ersa Lötmaschinen" eröffnet, die heute weltweit Synonym ist für Produktivität, Effizienz und Qualität im Löten. Seither befruchten sich beide Sparten gegenseitig und kontinuierlich. Anfang der 1970er Jahre revolutionierten Produkte wie der Ersa TC 70, ein Lötkolben mit einstellbarer Temperatur, und die Lötstation Ersa TE 50 mit elektronischer Temperaturregelung den Markt. Wir haben stets die Anforderungen der Branche in unsere Entwicklungen einfließen lassen und unser Spektrum entsprechend ausgebaut – etwa mit Rework & Inspektion rund um die Jahrtausendwende, als die Nacharbeit und die Begutachtung von Baugruppen immer wichtiger wurden.

NORDWEST News: Wo setzen Sie heute Ihre Impulse?

Hansjürgen Bolg Aktuelle Lötstationen der i-Con Familie von Ersa finden sich eingebunden in Lötroboter, wie den jüngst eingeführten Solder Smart, und stellen für viele Elektronik-Hersteller einen Industriestandard dar. Ersa bietet derzeit mit der i-Con Vario 4 eine vierkanalige Lötstation an, die dem Nutzer zeitgleich je einen betriebsbereiten Heißluft-Lötkolben, einen Lötkolben sowie eine Entlötpinzette und einen Entlötkolben für THT bereitstellt. Die Station verfügt über Schnittstellen zu einer Lötrauchabsaugung und einer Vorheizplatte. Sie weist damit auch den Weg für die nächste Generation von IoT-fähigen Lötstationen, die neben einer herausragenden Lötperformance und besonders intuitiver Bedienung auch eine vollständige Datenanbindung bieten werden. Hierbei liegt der Fokus darauf, den Anwender während seiner Tätigkeit zu leiten und seine Produktivität zu fördern. Gleichzeitig werden sämtliche Handlötprozesse dokumentierbar und für Hersteller sowie deren Kunden vollständig transparent. Zudem stellen wir nicht nur die Produkte bereit, sondern vermitteln auch das erforderliche Know-how, um tatsächlich das jeweils beste Lötergebnis für eine Anwendung erzielen zu können.

NORDWEST News: Was ist das Besondere an der Ersa, deren Mitarbeiter häufig „Ersianer" genannt werden?

Hansjürgen Bolg: Ich kann da aus eigener Erfahrung sprechen, da ich mittlerweile selbst seit über 20 Jahren für „meine" Ersa tätig bin – wobei viele der Kolleginnen und Kollegen schon viel länger dabei sind. Im Ernst, Ersa ist nicht nur irgendein Unternehmen, hier ist tatsächlich „One Family" am Werk, die gemeinsam an einem Strang zieht – davon profitieren nicht zuletzt unsere Kunden. Denn die Energie und das gemeinsame Engagement machen jedes einzelne unserer Produkte im Lauf eines Lebenszyklus immer besser. Das gilt für die „Handhelds" ebenso wie für unsere Rework- und Inspektionssysteme, unseren Schablonendrucker, dem einzigen Drucker am Markt mit integrierter 100 %-Inspektion in 2D oder 3D, und selbstverständlich auch für die Ersa Lötsysteme in den Bereichen Reflow, Selektiv und Welle. Im Jubiläumsjahr 2021 schauen wir auf ein erfolgreiches Jahrhundert zurück und gehen gestärkt mit unseren Kunden aus der Pandemie hervor, um die nächsten hundert Jahre in Angriff zu nehmen! | Fotos: Kurtz Ersa, **www.ersa.de**

Laserliner

Die Geschichte einer Entwicklung

Geschäftsführender Gesellschafter Martin Wonisch.

Als Martin Wonisch während seines Studiums zu Beginn der neunziger Jahre Laserwasserwaagen entwickelte, dachte er noch nicht an digital vernetzte Messwerkzeuge, die er nun rund drei Jahrzehnte später vertreibt.

Heute ist Martin Wonisch einer der drei geschäftsführenden Gesellschafter der PW Group aus Arnsberg und Laserliner eine Marke der darunter agierenden Umarex GmbH & Co KG. Und auch wenn der Schwerpunkt der gesamten Unternehmensgruppe eher im Sportwaffenbereich zu verorten ist, ist das ehemalige Steckenpferd von Wonisch mittlerweile fester Unternehmensbestandteil. „Ich habe mich schon immer für Messtechnik und Elektronik interessiert. Während meines Studiums habe ich dann dieses Interesse praktisch umgesetzt und zu dem Zeitpunkt schon eine eigene kleine Firma betrieben", erinnert sich der Geschäftsführer.

1993 kamen so seine ersten Laserwasserwaagen auf den Markt, ein Jahr später fungierte man bereits als OEM-Lieferant für andere Unternehmen in der Messtechnik. Aber erst ab 1997 entstand ein Vertrieb unter dem Namen Laserliner, erste Mitarbeiter:innen wurden eingestellt. Als Martin Wonisch dann 2002 in das elterliche Unternehmen einstieg, integrierte er Laserliner in die Unternehmensgruppe. Seitdem wird der Markenausbau kontinuierlich vorangetrieben.

PRODUKT- UND VERTRIEBSPORTFOLIO ERWEITERT

Bereits im selben Jahr startete Wonisch eine Produkterweiterung um Rotations- und Kreuzlinienlaser. Der Markenauftritt wurde in den folgenden Jahren weiterentwickelt, so dass 2007 ein einheitliches Markenbild gelauncht wurde. Rund 70 Mitarbeiter:innen kümmerten sich zu dem Zeitpunkt um die Marke. „Wachstum braucht auch Möglichkeiten, um zu wachsen", weiß Martin Wonisch. Von daher waren vertiefende Marketingmaßnahmen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades unabdingbar. Und auch eine Strategie zum weiteren Ausbau der Marke wurde festgelegt. „Wir haben in dieser Zeit viele Bausteine, aus unserer Sicht richtig, zusammengesetzt." Darauf ausruhen wollte man sich in Arnsberg jedoch nicht. Weitere Segmente wurden beobachtet und mit Feuchtigkeits- und Temperaturmessgeräten etabliert. „Viele Tätigkeitsfelder in der Messtechnik werden auf den Baustellen benötigt und Handwerker waren schon immer unsere Zielgruppe. Warum also diese nicht auch weitergehend unterstützen?"
Heutzutage gibt es acht Produktfelder, unter anderem auch Videoinspektion oder Feuchtigkeitsmessgeräte.
Die Vernetzung von Werkzeugen spielt dabei eine immer wichtigere Rolle. Unter dem Schlagwort Tools with communication hat es sich Laserliner seit 2018 zum Ziel gesetzt, Arbeitsweisen auf der Baustelle digitaler zu gestalten. Über eine eigens programmierte App und Software werden Messdaten dabei vom jeweiligen Laserliner-Gerät direkt in eine App auf ein mobiles Endgerät übertragen, in zusätzlichen Objektfotos gespeichert oder über eine automatische Sprachausgabe kommuniziert. Für Martin Wonisch ein wichtiger Schritt: „Vernetzung wird gerade für jüngere Generationen ein immer bedeutender Aspekt in ihrem Leben und dadurch auch in ihrer Arbeit."

UNTERSTÜTZUNG FÜR DEN FACHHANDEL IST SELBSTVERSTÄNDLICH

Kundenbetreuung wird bei Laserliner großgeschrieben. Der Außendienst unterstützt Fachhändler:innen bei Hausmessen und Roadshows mit Vorführungen und Beratungen. Aber auch Schulungen, als Online- oder Präsenzseminare und mit weiterführenden Schulungs-Webseiten, sind an der Tagesordnung. Zudem gibt es jährliche Expertenrunden, bei denen sich Fachhändler:innen und Laserliner-Produktentwickler:innen austauschen. „Uns ist das Feedback der Handelspartner wichtig, bringt es doch allen Beteiligten am Ende des Tages einen Mehrwert", so Martin Wonisch, „zudem bieten unsere Produkte Fachhandelspartner-Kompetenz, was sich auch in der extra für den Fachhandel ausgewiesenen Markenlinie ‚Blackline' manifestiert. Uns ist es wichtig, ein Partner zu sein."
Ergänzt wird der POS durch weitreichende Social Media-Maßnahmen, Produktdaten und eine starke Logistik.

WEITERENTWICKLUNG MIT NEUEN SEGMENTEN

Das ambitionierte Wachstum der vergangenen Jahre soll nach Willen der Geschäftsführung fortgesetzt werden. „Natürlich unterliegen wir einem gewissen Innovationsdruck, aber wir sind uns auch der Grenzen unserer klassischen Sortimente bewusst."
Wie Martin Wonisch dem entgegensteuern möchte? Indem sich das Unternehmen neue Segmente erschließt. In diesem Sommer kommen Produkte für den BBQ- und Outdoor-Bereich auf den Markt. Zudem startet dieses Jahr noch die Eigenmarke 4K5 „Better Equipment" mit den Schwerpunkten Werkzeug und Ausstattung. | LD, Fotos: Laserliner, **www.umarex-laserliner.de**

Die Produktwelt von Laserliner ist vielfältig: Zum Sortiment zählen verschiedene Laser (Kreuzlinienlaser, Rotationslaser, Hybridlaser, etc), digitale Wasserwaagen, aber auch Feuchtigkeitsmessgeräte, Videoinspektionskameras, Laserentfernungsmesser sowie BBQ- und Outdoor-Produkte. Messgeräte für ein gesundes Raumklima gehören seit Neuestem ebenfalls zum Portfolio des Unternehmens aus Südwestfalen.

Sicherer Höhenzugang im Treppenhaus oder auf unebenem Gelände – mit der neuen Layher Treppensteheleiter mit Stufen Topic 1062

Layher setzt auch in der Corona-Krise auf innovative Produkte, Digitalisierung – und ein Mehr an Service

Welche Themen Layher als Hersteller in den vergangenen Monaten beschäftigten und welche Schwerpunkte das Familienunternehmen auch in der Corona-Krise setzte, darüber sprach die Redaktion der NORDWEST News mit Stéphane Blondy, der seit Oktober 2019 als Geschäftsführer für den Bereich Layher Steigtechnik verantwortlich ist.

NORDWEST News: Herr Blondy, Ihren Start bei Layher hatten Sie sich wahrscheinlich anders vorgestellt?
Stéphane Blondy: Ja, das kann man sich sicher vorstellen. Natürlich musste ich mich angesichts dieser besonderen Situation einerseits noch schneller und intensiver mit den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Kunden befassen, um schnell reagieren zu können. Auf der anderen Seite hat es mir aber auch gezeigt, dass Innovationsfreude und vor allem die absolute Kundenorientierung von Layher keine Floskeln sind. Es beeindruckt selbst mich, was mein Team in den letzten Monaten mit großem Engagement für Kunden alles umgesetzt hat – sei es im Hinblick auf Produkte oder beim sprichwörtlichen Layher Service.

NORDWEST News: Unsere Handelspartner sind natürlich an Ihren Neuheiten interessiert. Was war der Schwerpunkt in der Produktentwicklung?
Stéphane Blondy: Abgesehen von Corona hat speziell die Überarbeitung der TRBS 2121 Teil 2 die Branche beschäftigt. Gewerbliche Nutzer dürfen Leitern beispielsweise nur noch dann als Arbeitsplatz einsetzen, wenn sie mit beiden Füßen auf einer Stufe mit mindestens 80 Millimetern Auftrittsfläche oder einer Plattform stehen. Dem müssen wir Rechnung tragen. In den letzten Monaten haben wir unser Angebot aus diesem Grund gezielt weiterentwickelt.

NORDWEST News: Können Sie Beispiele nennen, welche Neuheiten Sie im Hinblick auf die TRBS 2121 Teil 2 entwickelt haben?
Stéphane Blondy: Gerne. Zu den Neuheiten gehört unter anderem die Holzstehleiter mit Stufen 1020 inklusive Eimerhaken und Werkzeugtasche, die von Malern und Elektrikern sehr gerne verwendet wird, sowie die Stufenschiebeleiter Topic 1032. Eine Besonderheit ist hier, dass die Auszugsleiter bzw. Oberleiter hinter der Unterleiter liegt. Das bedeutet ein sicheres Auf- und Absteigen, weniger Stolpergefahren und einen komfortablen Stand – fast wie bei einem Podest. Auch die Stufenstehleiter Topic 1043 haben wir weiterentwickelt. Diese klassische Ausführung der Stehleiter gibt es jetzt in vier weiteren Längen. Damit sind künftig Standhöhen bis zu 3,30 Meter möglich. Ganz neu ist die Treppenstehleiter mit Stufen Topic 1062, die neben stufenlos verstellbaren Holmverlängerungen auch – wie die zuvor genannten Aluminiumleitern – mit einer R12-Rutschhemmung in Trittrichtung ausgestattet ist - ideal für den Höhenausgleich im Gelände oder Treppenhaus. Apropos Höhenausgleich: Ein neues Treppen-Kit ergänzt seit kurzem unser Fahrgerüst-Angebot. Und eine neue Generation an Zugängen ist ebenfalls in Vorbereitung.

NORDWEST News: Können Sie uns schon ein paar Details hinsichtlich der neuen Generation an Zugängen verraten?
Stéphane Blondy: Layher Zugänge haben in der Industrie wichtige Funktionen: sicherer Höhenzugang im Materiallager. Verkürzung von Arbeitswegen und damit Produktionssteigerungen. Und natürlich sichere und mobile Arbeitsplätze in der Höhe, zum Beispiel an Maschinen und Anlagen. Die künftige Generation an Layher Zugängen basiert wie bisher auf einem Baukastenprinzip, das eine individuelle Anpassung an den jeweiligen Bedarf ermöglicht. So sind zum Beispiel unterschiedliche Stufenarten oder Materialien wie Gitterrost und Lochblech aus Stahl oder Aluminium für Stufen und Plattform erhältlich. Kunden profitieren außerdem von 200 Millimeter tiefen Stufen mit geriffelter Aluminium-Oberfläche sowie einer R12-Rutschhemmung in Trittrichtung und einer problemlosen Montage und Demontage von Treppengeländer und Geländern. Unsere Kunden dürfen gespannt sein.

NORDWEST News: Das ist ein gutes Stichwort. Sie sprachen vorhin von der starken Kundenorientierung von Layher. Wie hat sich dies in der Corona-Krise entwickelt?
Stéphane Blondy: Hier mussten wir natürlich neue Mittel und Wege finden, um weiterhin eine bestmögliche Beratung unserer Kunden sicherzustellen und gleichzeitig unsere Mitarbeiter zu schützen. Glücklicherweise haben wir digitale Möglichkeiten schon frühzeitig in unseren Arbeitsalltag integriert und in den vergangenen Monaten intensiviert. In den Wintermonaten konnten sich unsere Kunden beispielsweise anlässlich der ersten digitalen Messe für Steigtechnik umfassend über die zahlreichen Neu- und Weiterentwicklungen im Bereich Fahrgerüste und Leitern sowie aktuelle Entwicklungen im Bereich Normen und Vorschriften informieren. Ohne langen Anfahrtsweg, sicher am eigenen Arbeitsplatz. Lassen Sie mich an dieser Stelle noch ergänzen, dass wir das Thema Digitalisierung auch künftig weiter vorantreiben. Aktuell führen wir beispielsweise ein neues PIM-System ein, das den Datentransfer produktbezogener Informationen zu unseren Kunden hin erleichtert. Aber auch wenn die Digitalisierung zahlreiche Vorteile mit sich bringt, werden wir auch weiterhin auf den persönlichen Service setzen.

NORDWEST News: Was dürfen wir uns unter dem Layher Service vorstellen?
Stéphane Blondy: Für eine bestmögliche Betreuung unserer Fachhandelskunden haben wir beispielsweise vor fünf Jahren eine eigene Tochtergesellschaft gegründet, die sich gezielt um den Produktbereich Steigtechnik kümmert: Dazu gehören bundesweit neun spezialisierte Gebietsverkaufsleiter, die den Fachhandel intensiv betreuen und bei der qualifizierten Beratung von Endkunden unterstützen. Dazu gehören unser engagierter Vertriebsinnendienst und unser Technisches Büro, die Anfragen schnellstmöglich beantworten und nach passenden Lösungen suchen. Dazu gehören unsere bundesweit 30 Service-Stützpunkte mit Beratung vor Ort sowie gut sortierten Materiallagern für den kurzfristigen Bedarf. Und dazu gehören zahlreiche verkaufsunterstützende Maßnahmen: von branchenspezifischen Produktprospekten über Displays und Warenpräsenter für Verkaufsräumlichkeiten bis hin zur hohen Layher Lieferbereitschaft. Wir machen für unsere Kunden mehr möglich. Das ist auch in Zukunft unser Versprechen. | Fotos: Layher Steigtechnik, **www.layher-steigtechnik.com**

Layher stellt in Kürze eine neue Generation an Zugängen vor – zum Beispiel die neue Alu-Wartungsbühne 113 für Wartungsarbeiten an Maschinen, Containern und Nutzfahrzeugen

Mit nur wenigen Zusatzbauteilen sicher im Treppenhaus arbeiten: das neue Treppen-Kit für den Solotower und die bewährten Layher Fahrgerüste Uni Leicht und Uni Standard

Picard

Dynamische, schnelle Lösungen bei Picard in Bochum: Der Kunde ist König

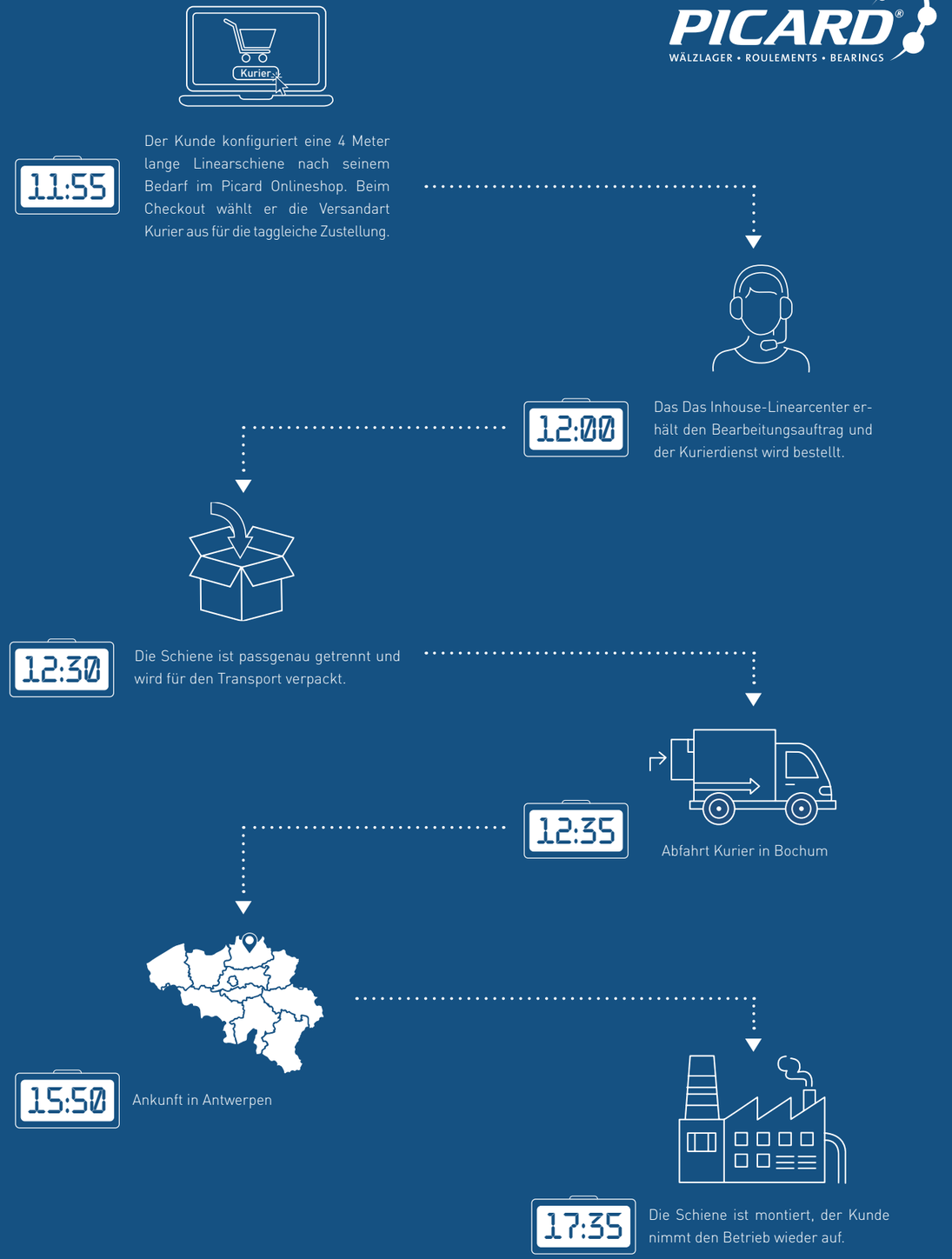
Man kennt das: Manchmal muss es einfach schnell und unbürokratisch gehen. Auch wenn es erstmal so scheint, als gäbe es ein Problem, das nicht so schnell zu lösen ist. Das Team der Friedrich Picard GmbH & Co. KG aus Bochum kennt das zu Genüge: Kurzfristige Anfragen, schneller Austausch von defekten Teilen – manchmal muss es fix gehen, um Kunden zu helfen. Dafür tut das multinationale Team aus dem Ruhrgebiet so ziemlich alles. Genau so einem Fall ist Kundenberaterin Songul Tanriverdi aus dem Benelux-Team zuletzt begegnet. „Uns hat die dringende Anfrage eines Handelspartners erreicht; er benötigte eine vier Meter lange Linearschiene – und zwar noch am gleichen Nachmittag", erzählt Tanriverdi. „Das ist natürlich eine Herausforderung."

Ein Vorteil für die schnelle Bearbeitung eines solchen Auftrags ist das in-house Linearcenter des Spezialisten für Wälzlager und Lineartechnik, ausgestattet mit zwei vollautomatischen Trennmaschinen auf rund 600 m². Das bietet die Möglichkeit, schnell und auch mal spontan zu agieren – auch wenn dabei viele Gewerke beteiligt sind. Tanriverdi setzte also alle nötigen Vorgänge in Gang: „Im Center haben die Kollegen die Schiene passgenau getrennt und sicher verpackt. Wir arbeiten im Team und da ist es natürlich förderlich, dass die Kollegen der Lineartechnik direkt im Lager nebenan sitzen", erklärt Songul Tanriverdi. „Man ist halt im Direktkontakt und weiß, dass man sich auf den anderen verlassen kann. In so einem Fall hilft vor allem das Miteinander und Teamwork." Keine Zwischenschritte, kurze Wege und ein direkter Austausch – bei Picard ein Garant für zufriedene Kunden; hier ist man immer auf der Suche nach der schnellsten Möglichkeit, Kundenwünsche zu erfüllen. Durch den großen hauseigenen Bestand der Marken Bosch Rexroth, Ina, THK, NSK, NTN-SNR, Schneeberger und Ewellix ist es in der Regel möglich den Kunden zu helfen, ohne externe Unterstützung dazu zu ziehen.

Versendet werden solche Produkte in besonderen Fällen auch mal mit dem Taxi bzw. einem taggleichen Kurierservice anstatt mit dem Speditionsbetrieb. Auch das ist bei einer vier Meter langen Schiene nicht ganz unkompliziert. „Kein Problem für unseren Kurier: Noch am gleichen Vormittag wurde die Vier-Meter-Schiene verladen und auf den Weg nach Belgien gebracht. Um 16 Uhr hatte der Kunde sie bereits erhalten, konnte montieren und den Betrieb aufnehmen", erklärt Tanriverdi nicht ohne Stolz.

Picard bietet seinen Kunden vielfältige Versandmöglichkeiten inklusive Expressversand und Dropshipping. Handling, Trennen und professionelle Verpackung von Schienen und Wellen sind inklusive. Ob es solche Notfälle häufiger gibt, möchten wir wissen. „Klar, sowas kommt häufiger vor", sagt Tanriverdi mit einem Augenzwinkern. „Wir sind da aber zum Glück sehr flexibel und dynamisch. Wir erledigen solche Anfragen zwischendurch, fragen nach, kontrollieren immer wieder, ob alles seinen Gang geht." Dahinter stehen eine ausgeklügelte Logistik sowie eine gut durchdachte Arbeitskette mit definierten Workflows. Und vor allem auch Menschen, die ihren Job gern machen: „Wir haben zwar einen großen, gut funktionierenden Onlineshop, aber dahinter steht eben auch ein großes Team und der Mensch dahinter zählt. Auch wenn mal ein Fehler passiert, wichtig ist, dass wir schnell eine Lösung finden", erklärt Tanriverdi. Ein Garant dafür, dass Kunden bleiben oder wiederkommen. Wer sein Anliegen innerhalb eines Tages so unbürokratisch und schnell geklärt bekommt, wie eine Vier-Meter-Schiene noch am selben Tag geliefert zu bekommen, weiß um den Kundenservice bei Picard. „Wir freuen uns bei jedem Einzelfall, wenn wir Hand in Hand arbeiten und alles klappt", sagt Songul Tanriverdi. „Und ich bin stolz, Teil des Teams zu sein!" | Foto: Picard

www.picard.de



Die hochmoderne Fertigung von Ruko im Firmenhauptsitz bei Stuttgart sorgt für noch bessere Qualität und mehr Kapazität

Made in Germany

Ruko erweitert Produktionslinie um Spiralbohrer

Ruko Präzisionswerkzeuge setzt weiterhin auf Made in Germany: Durch umfassende Investitionen in die eigene Fertigung werden in einer neuen Produktionslinie ab sofort auch Spiralbohrer am hochmodernen Produktionsstandort bei Stuttgart hergestellt.

Als zuverlässiger Partner für den Handel investiert Ruko kontinuierlich in die eigene Produktion und beliefert vom Firmenhauptsitz in Holzgerlingen (süd-westlich von Stuttgart), Kunden weltweit u.a. mit hochwertigen Stufen-, Gewinde-, Kernbohrern und Kegelsenkern. 2005 entstand eine neue Fertigungshalle, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden. Der jetzige Aufbau einer neuen Produktionslinie für Spiralbohrer stellt einen weiteren wichtigen Meilenstein für das Unternehmen dar.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Mit der Erweiterung des Produktionsprogramms setzt Ruko für die Zukunft weiterhin gezielt auf seine Eigenfertigung in Deutschland. Die neue Spiralbohrerfertigung stellt dabei das Highlight nach einem intensiven Modernisierungsprozesses dar. Markus Zeeb, Leiter Fertigung und Entwicklung von Ruko, erklärt: „Speziell die letzten fünf Jahre haben wir stark in unsere Fertigung und in modernste Maschinen investiert. Dadurch konnten wir unsere Qualität nochmals steigern, unsere Kapazitäten erweitern und somit den Grundstein für die neue Spiralbohrerfertigungslinie legen." Damit treibt Ruko den Fokus auf die Verbesserung seiner Produktqualität und der Verfügbarkeit weiter kontinuierlich voran, um die weltweit wachsende Nachfrage nach ihren Produkten entsprechend bedienen zu können.

SPIRALBOHRER FÜR ANSPRUCHSVOLLE ANWENDUNGEN

Es werden Spiralbohrer aus Schnellarbeitsstahl hergestellt, auch mit verschiedenen Cobaltanteilen, die Anwendungen in Edelstahl und hochfesten Stählen ermöglichen. Ebenfalls sind die Spiralbohrer mit Beschichtung erhältlich, um höchsten Ansprüchen zu genügen und lange Standzeiten zu erreichen. Für eine optimale Leistung der Spiralbohrer sind alle technischen Merkmale bis ins Detail aufeinander abgestimmt – von der Spannut über die Schneiden bis hin zum Spitzenanschliff.

Das Ziel von Ruko ist es, professionellen Anwendern aus Handwerk und Industrie qualitativ hochwertige und einzigartige Werkzeuge an die Hand zu geben, die für ihre Arbeit eine echte Bereicherung sind. „Ruko Präzisionswerkzeuge sind zuverlässig und machen die Arbeit für den Anwender einfacher und schneller, kurz gesagt, sie geben ihm die volle Kontrolle. Das schätzen Kunden an unseren Werkzeugen", sagt Daniel Ruppert, Marketingleiter bei Ruko.

HOCHMODERNE FERTIGUNG FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT

Wichtig für Ruko im Innovationsprozess ist die Nachhaltigkeit, u. a. im Fertigungsprozess. So hat die modernisierte Fertigung neben erhöhter Effizienz und Qualität auch maßgeblichen Einfluss auf die Umweltfreundlichkeit. Der Stromverbrauch konnte trotz deutlich erhöhtem Output im Vergleich zu 2015 um über 50 % reduziert werden. Eine Ölrückgewinnungsanlage holt aus dem bereits gefilterten Schleifschlamm des Fertigungsprozesses noch einmal mehr als 500 Liter zusätzliches Öl pro Tonne Schleifschlamm zurück.

Auch die Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter werden so laufend verbessert. Das Geräuschaufkommen wurde deutlich reduziert und eine komplett neue Luftfilteranlage sorgt für reine Luft in den Fertigungshallen. Dies ist für Geschäftsführer Ronald Weber ein wichtiger Schritt, um den Firmenstandort langfristig zu sichern: „Unsere Nachhaltigkeit und unser konsequenter Wachstumskurs bieten Möglichkeiten zur Entwicklung unserer Mitarbeiter und schaffen zusätzliche Arbeitsplätze in der Region. Unseren Handelspartnern sichern wir mit „Made in Germany" eine noch zuverlässigere Versorgung und ermöglichen ihnen eine Abgrenzung vom Wettbewerb." | Fotos: Ruko, **www.ruko.de**

Ein Blick in die Maschine: Schleifen der optimierten Spitzengeometrie

Ein Teil der neuen Spiralbohrerfertigungslinie

Die vollautomatisierte Maskenproduktion schafft bis zu 800 Masken in der Minute.

Skylotec

Was die Absturzsicherung mit der FFP2-Maske zu tun hat

Alexander Merl,
Vertriebsleiter und Prokurist

Arbeitsschutz liegt in der DNA des NORDWEST-Lieferanten Skylotec. In Neuwied in Rheinland-Pfalz und an weiteren Produktionsstandorten in Europa stellt das Familienunternehmen Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA) her. Bis Corona kam …

„Im Dezember 2019 erreichte uns eine Bitte unserer Mitarbeiter:innen in China; ob wir ihnen Masken schicken könnten, ein Virus sei ausgebrochen", erinnert sich Vertriebsleiter Alexander Merl. Wenig später intensivierte sich die Bitte, aus einigen wenigen Masken wurde eine Anfrage nach tausenden. Zu diesem Zeitpunkt, im Februar 2020, war es allerdings schon zu spät: „Diese Mengen konnten wir nicht mehr besorgen." Denn das heimtückische Virus begann, sich auch in Deutschland auszubreiten. Bei Skylotec entwickelte man ein umfangreiches Schutz- und Hygienekonzept, um die Gesundheit der Mitarbeiter:innen zu schützen und den Betrieb aufrecht zu erhalten. Doch auch Skylotec war, wie so viele andere Unternehmen, von einer Nachfragedelle betroffen und musste für wenige Monate Kurzarbeit anmelden. Zeitgleich bewies die Belegschaft Gemeinsinn, wollte die Schwächsten in der Gesellschaft schützen und einen Beitrag leisten. „Die Kolleginnen und Kollegen wollten selbstgenähte Masken an Altenheime spenden." So sollten die unternehmenseigenen Nähmaschinen, mit denen sonst unter anderem die PSAgA vernäht werden, kurzerhand für eine erste Maskenproduktion genutzt werden. Schnell stellten sie sich jedoch für die Beschaffenheit des Maskenstoffs als weniger geeignet heraus, weswegen man bei Skylotec in passende Maschinen investierte.

WEITERENTWICKLUNG SCHON LÄNGER EIN THEMA

Die Pandemie mochte vielleicht das Entwicklungstempo bestimmen, aber bei Skylotec hatte man schon vorher mit dem Gedanken gespielt, das Produktportfolio zu diversifizieren. So entwickelte sich aus den ersten Schritten in der Maskenproduktion in kurzer Zeit ein wichtiger, neuer Produktbereich, dessen Herstellung schnell weiter professionalisiert wurde: Ein befreundeter Maschinenbauer hatte einen Prototyp zur Maskenherstellung gebaut und suchte nun einen Abnehmer. Skylotec griff zu und hob die eigene Produktion somit auf ein neues Level. „Wir wollten nicht nur den kurzfristigen Pandemiebedarf decken, sondern die Handelspartner unterstützen, deren Kunden generell Masken in ihrer täglichen Arbeit nutzen müssen, und das auch über die Pandemie hinaus", berichtet Alexander Merl über das weitere Vorgehen. In den Produktionsfokus rückten OP- und FFP2-Masken, perspektivisch sollen auch FFP3-Masken hinzukommen. Letztendlich können mit dem Aufbau der hauseigenen Produktion 300 Millionen Masken jährlich hergestellt werden.

Bevor die Maschine allerdings einziehen konnte, musste noch eine Produktionshalle gebaut werden. Auch hier zog die Belegschaft wieder an einem Strang.

Nach allen eingeholten, erforderlichen Genehmigungen starteten die Bauarbeiten, deren Großteil die Skylotec-Mitarbeiter:innen selbst in die Hand nahmen. „Dabei kamen viele verborgene Talente zum Vorschein. Ich glaube, dieses Projekt hat allen Beteiligten sehr viel Spaß gemacht", so der Vertriebsleiter mit einem Schmunzeln.

Damit die Masken alle erforderlichen Zertifizierungen, unter anderem auch für einen Einsatz im medizinischen Bereich erhalten konnten, wurde ein Prüflabor eingerichtet, in dem jede Charge getestet wird. „Wir haben einen hohen Betrag investiert, um alle relevanten Prüfmaschinen im Haus zu haben und auf dem kurzen Dienstweg testen zu können."

Aber warum kann ein Unternehmen, das bislang als weltweit agierende Marke für Absturzsicherung bekannt ist, auch unkompliziert Atemschutzmasken produzieren? Skylotec verfügt als Hersteller von Schutzausrüstung unterschiedlichster Art über eine mehr als 70-jährige Erfahrung und entsprechende Systeme zur Qualitätssicherung in der Produktion. Das vorhandene Know-how ist ein Vorteil, wenn es etwa um die Herstellung von FFP2-Masken geht. Denn diese gehören – ebenso wie PSA gegen Absturz – gemäß der PSA-Verordnung der EU zur PSA der Kategorie III, die die Schutzausrüstung zum Schutz vor tödlichen Gefahren und irreversiblen Gesundheitsschäden erfasst.

BLICK IN DIE ZUKUNFT

Dem Unternehmen ist es wichtig, Rohmaterialien ausschließlich aus Europa zu beziehen. Kurze und von daher nachhaltigere Wege sowie die Sicherung Europas als Innovations- und Entwicklungsstandort sind dabei wichtige Überlegungen und auch Aspekte der eigenen Unternehmensphilosophie. Gleichzeitig soll mit der eigenen Produktion in Deutschland eine europaweite Versorgung mit Masken sichergestellt werden. „Das Bewusstsein für europäische Produkte ist in der Pandemie wieder gewachsen. Ob das so bleibt und auch die damit verbundene Wertschätzung einer europäischen Preisgestaltung, wird allerdings erst die Zeit zeigen", konstatiert Vertriebsleiter Merl. Optimistisch ist man in Neuwied auf jeden Fall. Denn weitere Produktentwicklungen sind nicht ausgeschlossen. | LD, Fotos: Skylotec, **www.skylotec.com**

Jede Charge wird im Prüflabor genauestens unter die Lupe genommen.

Von Skylotec produzierte FFP2-Maske im Einsatz.

Die Skylotec GmbH in Neuwied wurde 1947 gegründet und gehört zu den führenden Herstellern von Persönlicher Schutzausrüstung gegen Absturz und Sicherungssystemen in Industrie und Sport. Neben einem umfangreichen Produktprogramm im Bereich der Absturzsicherung gehören auch intensive Beratung und Service sowie ein weltweites Schulungsangebot im Vertical Rescue College zum Portfolio. Die Kombination der Expertise aus der Industrie und dem Fachwissen aus dem Einsatz in der Praxis führt zu immer neuen Innovationen, von denen die Anwender profitieren – ob bei der Arbeit oder in ihrer Freizeit. 2020 hat das Familienunternehmen sein Programm um Atemschutz erweitert und produziert seitdem medizinische Gesichtsmasken sowie Masken für den leichten Atemschutz (FFP-Masken). Skylotec beschäftigt weltweit zurzeit rund 870 Mitarbeiter und unterhält eigene Produktionsstätten in Deutschland, Italien, Ungarn, Rumänien, Schweden und Slowenien sowie Niederlassungen auf der ganzen Welt.

Velux Deutschland GmbH

Wirtschaftlichere Dachfenster-Projekte mit digitalen Tools

Die Digitalisierung verändert auch die Baubranche: Digitale Produkte und Services helfen Handwerksbetrieben und dem Fachhandel dabei, Zeit und Geld zu sparen, mehr Aufträge zu generieren oder diese lukrativer zu gestalten. Der Dachfensterhersteller Velux unterstützt seine Partner in Dachhandwerk und Fachhandel dabei umfassend.

DIGITALES MARKETING UM DEN ENDKUNDEN ZU BEGEISTERN

Durch kluges, digitales Marketing will der Dachfensterhersteller Endkunden und -kundinnen noch besser online begleiten. Auf Basis sämtlicher Kundendaten können alle Marketing-Maßnahmen im Netz optimal auf die Interessen und Wünsche von Kunden und Kundinnen zugeschnitten werden. Das macht die Arbeit der Handwerksunternehmen oftmals schneller, einfacher und letztendlich lukrativer.

DACHFENSTER-KONFIGURATOR

Ein wichtiges Instrument des digitalen Marketings bei Velux ist der Dachfenster-Konfigurator. Damit finden Endkunden und -kundinnen schnell und bequem die passende Fensterlösung für das Dachgeschoss. Die Anfrage lässt sich per Knopfdruck an das angebundene Handwerksunternehmen übermitteln. Das spart auf beiden Seiten Arbeit und schafft beim Handwerksunternehmen einen schnelleren Überblick über die genaue Größe des Projekts. Und es kommen mehr hochqualifizierte Kundenprojekte mit sehr konkretem Interesse beim Handwerker oder der Handwerkerin an.

MARKETING-PORTAL FÜR DIE „VELUX EXPERTEN“

Einfaches, individualisiertes aber gleichzeitig qualitativ hochwertiges Marketing auf Knopfdruck: Die offiziellen Partnerbetriebe des Dachfenster-Herstellers, die Velux Experten, können über ein Marketing-Portal Werbemittel mit ihrem Logo und ihren Kontaktdaten individualisieren, diese kostengünstig produzieren lassen und diese z.B. im Fall von Groß-Plakaten direkt über das Portal für ihre Lieblingsstellflächen in ihrer Region buchen. Die angebotenen Werbemittel umfassen neben Großflächenplakaten unter anderem, Online-Werbung, Social Media Posts, Flyer und Anzeigen.

DIGITALE FACHSEMINARE

Mit dem Online-Seminarangebot bringt Velux die Fachhandelspartner auf den aktuellen Stand. Hier erfahren sie zum Beispiel alles Wichtige über die europäische Tageslichtnorm DIN EN 17037 und ihre Bedeutung für die Praxis. Oder sie lernen die staatlichen Fördermöglichkeiten für Dachfenster kennen und wie sie davon profitieren können. Darüber hinaus zeigt Velux beispielsweise, wie man mit dem Velux Integra Elektrofenster GPU und Velux Active den Kunden und Kundinnen höchsten Wohnkomfort bietet. Durch die Möglichkeit diese Themen auch online vermitteln zu können, sparen sich die Handwerker:innen die Anreise und können sich somit viel Wissen mit weniger Zeitaufwand aneignen.

PROFI-NEWSLETTER

Einmal im Monat versendet Velux einen Newsletter für seine Profi-Kunden und Kundinnen. Darin enthalten sind Informationen über neue Produkte und Services sowie spannende News aus der Branche oder Tipps und Tricks für das Tagesgeschäft. Mit einem Newsletter-Abo sind die Handelspartner immer auf dem Laufenden und bestens informiert.

SMART SOLUTIONS

Zu einer digitalen Welt gehören nicht nur digitale Services, sondern auch die digitale Weiterentwicklung der Produkte. Mit den smarten Produkten Velux Active und Velux App Control ermöglicht Velux die Integration von Dachfenstern in das Smart-Home-System und somit eine bequeme Art der Steuerung über das Smartphone. Dabei entsteht für den Handwerker kein zusätzlicher Aufwand für die Einrichtung oder Installation – die ist so einfach, dass Kunden und Kundinnen das selbst übernehmen können. | Fotos: Velux Deutschland GmbH, **www.velux.de**

Herstellung im eigenen Werk im Inland sichert Qualität und Lieferfähigkeit

Neue Fertigung für Viega-Vorwandsystem „Prevista“ aufgebaut

Mit dem „Prevista“-Programm hat Viega vor rund zwei Jahren die Vorwandtechnik deutlich weiterentwickelt: Das von Grund auf neu konstruierte Programm zeichnet sich durch ein hohes Maß an Montagefreundlichkeit aus. Ein Blick auf die Details und hinter die Kulissen einer Produktgruppe, die für jeden Fachhandwerker zum Tagesgeschäft gehört und die gerade deswegen absolut reibungslos funktionieren muss ...

Vorwandsysteme sind ein universeller Problemlöser für Fachhandwerker, gerade in Zeiten voller Auftragsbücher und Fachkräftemangel. Ohne großen Aufwand lassen sich mit den vorkonfektionierten Elementen bzw. den Schienensystemen („Prevista Dry Plus“) schnell und wirtschaftlich auch großzügig ausgestattete Bäder im Neubau stellen oder im Bestand sanieren. Weniger Schmutz beim Umbau, die flexible Installation von Rohrleitungen und deren Schallentkopplung oder die einfache Montage von Keramiken und Co. – das alles ist konkreter Praxisnutzen, auf den im Arbeitsalltag kein Installateur verzichten möchte.

Wie aber selbst bewährte Systeme nochmals verbessert werden können, wenn sie einmal grundlegend neu „gedacht“ werden, hat Systemanbieter Viega beim aktuellen „Prevista“-Programm gezeigt. Als sichtbarstes Beispiel dafür gilt das Farbkonzept, das schon beim Auspacken der Elemente auffällt: Alle Bauteile, für deren Montage kein Werkzeug benötigt wird, sind gelb eingefärbt. Auf einen Blick ist also klar, dass Arbeitsschritte wie der Anschluss des Eckventils am Spülkasten, die Tiefeneinstellung der Wandbefestigung oder die Mengenauswahl am Spülventil ganz simpel mit der Hand erledigt werden können. Ohne aufwendiges Suchen nach dem richtigen Schraubenschlüssel, ohne zeitraubendes Hantieren mit dem Werkzeug unter beengten Platzverhältnissen.

JAHRZEHNTELANGE FUNKTIONSFÄHIGKEIT

Solche konstruktiven Leistungsmerkmale eines Vorwandsystems sind aber immer nur die eine Seite der Medaille, weiß jeder Fachhandwerker. Mindestens genauso wichtig ist die Qualität, gerade bei WC- oder Waschtisch-Elementen. Denn die müssen nach der Installation bekanntermaßen oft 20 und mehr Jahre im Badezimmer möglichst problemlos ihren Dienst versehen.

Aus Sicht des Fachhandwerks „gedacht“: die vielen konstruktiven Details des Vorwandsystems „Prevista“, wie beispielsweise die auffällig gelb markierten, werkzeuglos machbaren Arbeitsschritte.

Für Systemanbieter Viega war das Grund genug, mit der Neuentwicklung des Vorwandsystems „Prevista“, die bestehende Kunststoff-Fertigung am Standort Lennestadt-Elspe um eine komplette Halle auf insgesamt 7.600 Quadratmeter Fläche zu vergrößern. Jetzt werden dort nicht nur die Spülkästen für die „Prevista“-WC- und Urinal-Elemente auf hochmodernen Anlagen produziert, sondern zahllose weitere Artikel aus Kunststoff gespritzt, die für die Herstellung eines „Prevista“-Vorwandelements notwendig sind.

Diese bemerkenswerte Fertigungstiefe inklusive Montage im eigenen Werk in Deutschland hat für Viega den entscheidenden Vorteil, dass zum einen hohe Maßstäbe an die Qualitätssicherung gestellt werden können. Dazu trägt die weitestgehend automatisierte, sensorüberwachte Produktion genauso bei wie die 100-Prozent-Prüfung jedes Spülkastens auf Dichtheit und Funktion bei – und zwar mit Wasser, also unter Realbedingungen!

Zum anderen verfügt Viega über eine eigene Fertigung vor Ort, wenige Kilometer vom Stammsitz entfernt. Das sichert im Sinne des verarbeitenden Fachhandwerks eine hohe Warenverfügbarkeit.

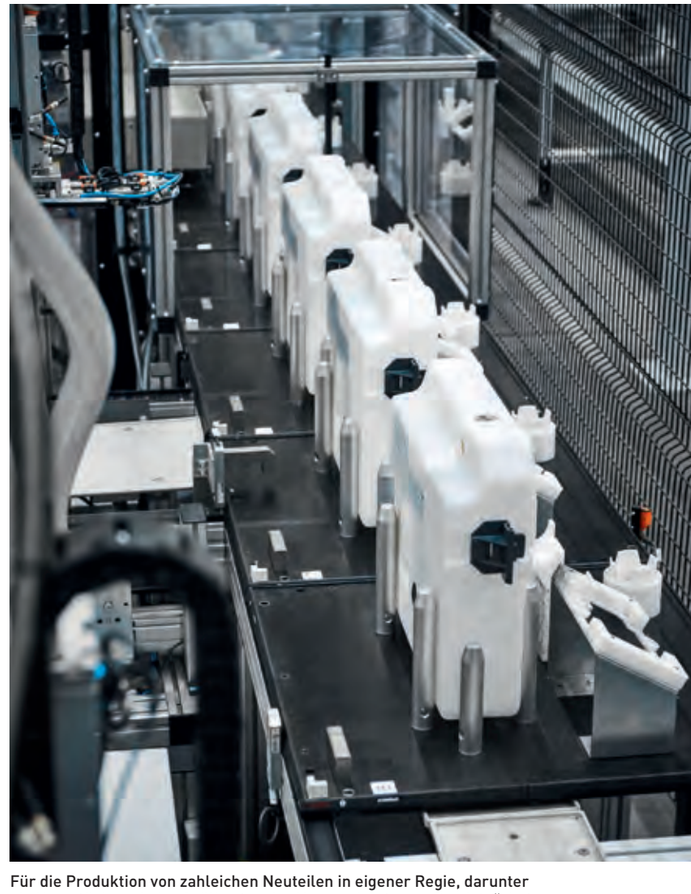
BESSER ALS DIE PRÜFNORMEN

Die anspruchsvolle Viega-Produktion fügt sich damit nahtlos in ein umfassendes Qualitätsgesamtkonzept ein. Es beginnt schon bei der Materialauswahl für die „Prevista“-Vorwandelemente, dem Kunststoffgranulat für die Spülkästen oder die Spritzgussteile, und setzt sich über die Stahlprofile für die Rahmen bis hin zu den Armaturen in Kontakt mit Trinkwasser fort. Sie sind ebenfalls alle geprüft sowie DVGW- und UBA-zertifiziert.

Die mechanischen Komponenten, wie die Ablaufventile, sind außerdem konstruktiv auf Dauerhaltbarkeit optimiert. Immer wieder werden sie trotzdem mit hunderttausenden, die Norm um ein Vielfaches übertreffenden Spülzyklen getestet, um die Langzeitbeständigkeit abzusichern. Ganz bewusst macht Viega die Prüfungen dabei nicht unter „klinisch reinen Laborbedingungen“, sondern mit stark verkalkten und verunreinigten Spülwässern: Das sind reale Praxisbedingungen, unter denen die „Prevista“-Spülkästen über den kompletten Lebenszyklus hinweg funktionieren müssen. | Fotos: Viega

www.viega.de/Prevista

Hunderttausendfach unter Realbedingungen auf Dauerhaltbarkeit geprüft: die Viega-Ablaufventile.



Für die Produktion von zahleichen Neuteilen in eigener Regie, darunter als Herzstück auch der Spülkasten des Vorwandsystems „Prevista“, hat Viega am Standort Lennestadt-Elspe eine komplett neue Fertigungshalle bauen lassen.

SchwarzwaldEisen
Wir leben Stahl

Dr. Steffen Auer war zehn Jahre Präsident der IHK Südlicher Oberrhein.

Dr. Steffen Auer verabschiedet sich turnusgemäß als IHK-Präsident

Der Netzwerker

Nach zwei Amtszeiten – die Satzung der IHK Südlicher Oberrhein erlaubt keine dritte – reichte Dr. Steffen Auer (geschäftsführender Gesellschafter des NORDWEST-Handelspartners Schwarzwaldeisen-Gruppe) am 22. Juli den Präsidentenstab weiter. 2012, in seiner ersten Neujahrsrede, war der Fachkräftemangel in der Region einer seiner Schwerpunkte – und ist es bis heute geblieben. Welche Themen in den vergangenen knapp zehn Jahren neu hinzugekommen sind oder sich verändert haben, erzählt Dr. Auer im Interview.

Herr Dr. Auer, Sie blicken auf zehn Jahre Präsidentschaft der IHK Südlicher Oberrhein. Was hat Ihnen dieses Amt gebracht, was Ihnen sonst verschlossen geblieben wäre?

Das war zum einen der Austausch mit vielen Menschen in der Region, ob Unternehmer oder Politiker. Unglaublich, was ich da gelernt habe. Es hat mir den Blick erweitert, das war toll. Zum anderen war das die Art zu kommunizieren. Gerade im politischen Umfeld. Das habe ich gelernt. Wie ich trotz völlig anderer Meinung ein Gespräch führen kann und nach Austausch und vielleicht gerade mal einer Annäherung zufrieden aus einem Gespräch herausgehe.

… und Annäherungen hat es während Ihrer Amtszeit viele gegeben.

Ich sehe die IHK als Netzwerker. Wir müssen einfach besser zusammenarbeiten in der Region, um in Stuttgart und Berlin stärker wahrgenommen zu werden. Da haben wir in den vergangenen zehn Jahren gute Verbindungen und Kontakte aufgebaut – ob mit Handwerkskammer, WVIB, WRO, Südwestmetall oder den Wirtschaftsförderern in den Kommunen der Region. Wir müssen das Kirchturmdenken abstellen. Wenn wir es nicht machen, wer macht es dann?

Als Sie angetreten sind, stand das Thema Digitalisierung längst nicht so weit oben auf der Agenda. Das hat sich gewaltig geändert.

Das Thema Innovation und Digitalisierung muss in die Köpfe unserer Unternehmer rein. Die Coronapandemie hat gezeigt, dass dieses Thema noch schneller kommt als erwartet. Die Betriebe müssen sich vorbereiten. Und auch wir als IHK müssen intern noch digitaler werden. Da hat sich in den vergangenen Jahren bereits viel getan; wir sind deutlich weiter als viele andere Kammern in Deutschland.

Was geblieben ist, damals wie heute, ist der Fachkräftemangel.

Das Thema wird der IHK auch in Zukunft erhalten bleiben. Ebenso die Frage, wie wir junge Leute, die es zum Studium drängt, in die Ausbildung bekommen. Da gab es einige Maßnahmen, ob „Unternehmer machen Schule", Aktionen wie „Kariyer Macher" für türkische Jugendliche oder Projekte, um französische Jugendliche zu locken.

Überhaupt war Ihnen das Thema Frankreich immer sehr wichtig…

Wir sind Federführer Frankreich geworden und haben hier DIHK-weit mit der Kammer im Saarland den Hut auf. Erfolge waren sicher, dass ein kompletter Austausch von Waren mit Frankreich möglich ist oder dass wir die grenzüberschreitende Ausbildung überhaupt möglich gemacht haben. Und natürlich, dass die Reaktivierung der Bahnstrecke Colmar-Freiburg in den Aachener Vertrag aufgenommen wurde. Auch bei der Entwicklung des Standorts Fessenheim sind wir dabei. Diese grenzüberschreitenden Pläne sind einzigartig.

Viele dieser Projekte laufen für die 70.000 Kammermitglieder am südlichen Oberrhein eher im Verborgenen. Können Sie verstehen, dass da manch einer hadert, warum er einen Beitrag zahlen muss?

Gerade deshalb müssen wir intern so durchdigitalisiert und effizient wie möglich sein bei Aufgaben wie Gebührenbescheiden oder Zollpapieren. Damit die Mitarbeitenden mehr Zeit für die Mitglieder haben. Wir müssen weg von der administrativen Arbeit hin zu mehr kreativer Hilfe.

Schauen wir zum Schluss noch auf Ihre Person: Wie schwierig wird es für Sie werden, den IHK-Präsidenten nun bald hinter sich zu lassen?

Ich hatte schon viele verschiedene Lebensstationen, von der Promotion über die Beratung zum Mittelstand. Wenn etwas beendet ist, ist es für mich beendet. Da bin ich mit mir im Reinen. Wenn ich etwas mache, mache ich es richtig. Aber wenn ich irgendwo nicht mehr dabei bin, dann bin ich eben nicht mehr dabei. Und so wird auch das Präsidentenamt für mich von einem Tag auf den anderen enden. | *Dieses Interview erschien zuerst in der Kammerzeitschrift „Wirtschaft im Südwesten". Autorin: Natalie Butz, Foto: IHK*

Zur Person

Steffen Auer, 52, ist promovierter Chemiker und hat neben seinem Chemiestudium ein Fernstudium zum Wirtschaftsingenieur absolviert. Berufliche Stationen führten ihn zu Boston Consulting nach Zürich sowie zum Pharmaunternehmen Novartis nach Basel, Stockholm und Prag, bevor er in den elterlichen Betrieb Schwarzwald Eisen einstieg. Bei seiner Wahl als Präsident der IHK Südlicher Oberrhein im Juli 2011 war er der jüngste Kammerpräsident deutschlandweit. Nach Ende seiner Amtszeit diesen Monat bleibt er der IHK als Mitglied der Vollversammlung am südlichen Oberrhein und von DIHK-Digital in Berlin erhalten. Auer ist verheiratet, Vater von zwei Kindern und lebt mit seiner Familie in Lahr. Der möchte er nach Ende seiner Amtszeit wieder mehr Zeit widmen. „Und meiner Fitness", wie er im Interview außerdem verriet.

Kerschgens
Werkstoffe & Mehr

Zukunft als familiengeführtes Unternehmen gesichert

Kerschgens beruft Felix Herbort in die Geschäftsführung

Zum 1. April 2021 trat Felix Herbort in die Geschäftsführung von Kerschgens Werkstoffe & Mehr ein, dem Dienstleister rund um Stahl, Edelstahl, NE-Metalle und Lochbleche.

Die Geschäftsführung besteht seitdem aus Manfred Kerschgens, Heinz Herbort, Pierre Schlüper und Felix Herbort. Mit dem Eintritt des Sohnes von Heinz Herbort übernimmt die nächste Generation der Inhaberfamilien Verantwortung in der Unternehmensleitung.
Bereits vor seinem Studium der Betriebswirtschaft sammelte Felix Herbort neun Monate lang Erfahrungen bei Schmolz & Bickenbach in Mailand (heute Swiss Steel Gruppe) und erhielt dort umfangreiche Einblicke in den internationalen Stahlmarkt und die Handelsstrukturen. Nach seinem Studium in Reutlingen und Piacenza (Italien) wechselte er in den Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) einer großen Unternehmensberatungsgesellschaft in Baden-Württemberg und war hier zuletzt als Projektleiter tätig.
Felix Herbort wird den Übergang in die nächste Phase der Unternehmensentwicklung bei Kerschgens aktiv mitgestalten und die auf Nachhaltigkeit und Langfristigkeit ausgelegte Wachstumsstrategie fortführen. | Foto: Kerschgens Werkstoffe & Mehr GmbH

Wera

Digitalangebot für Handelspartner

Weit über 1.000 Werkzeuge präsentiert Wera in Augmented Reality (AR) und hält dieses Digitalangebot jetzt auch als Mehrwert für den Handel bereit. Bereits im vergangenen Jahr hatte der Wuppertaler Schraubwerkzeughersteller damit begonnen, die wichtigsten Produkte aus seinem umfangreichen Programm in erweiterter Realität auf seiner Website darzustellen. Da sich immer mehr Handelspartner nach Angaben von Wera diese AR-Daten auch für ihre eigenen Webshops gewünscht haben, hat das Unternehmen sein Angebot kontinuierlich erweitert und will mit Unterstützung des Spezialisten Scanblue bis Jahresende sogar über 2.000 Produkte in Form von AR-Daten zur Verfügung stellen. Mit Hilfe von Augmented Reality sieht der Betrachter das ausgewählte Werkzeug als 3D-Visualisierung von allen Seiten in einer realen Umgebung, ohne dass es physisch vorhanden ist. Dabei lassen sich nicht nur die Dimensionen des Produkts, sondern auch kleinste Details darstellen, die beim Heranzoomen nicht an Bildschärfe verlieren. So kann das Schraubwerkzeug in der AR-Version beispielsweise auf einer Werkbank, in einer Tasche oder einem Werkstattwagen platziert werden, um sich einen Eindruck von der wahren Größe und Optik in der eigenen Umgebung zu verschaffen. | Foto: Wera

ISM

Große Schritte in Richtung Nachhaltigkeit

Mit der Installation und Inbetriebnahme einer modernen Photovoltaikanlage auf über 9.000 m² Dachfläche hat die ISM einen weiteren wichtigen Meilenstein im Bereich ihres Energiemanagements erfolgreich abgeschlossen. Das Projekt, dessen Investitionsvolumen im mittleren sechsstelligen Bereich liegt, wurde gemeinsam mit den Stadtwerken Lippstadt umgesetzt. Die in Summe knapp 1.800 verbauten Solarmodule erzeugen jährlich ca. 600.000 kWh Strom aus erneuerbarer Energie. Das sind rund 400.000 kWh mehr, als das Unternehmen selbst verbraucht. Der nicht genutzte Anteil wird in das regionale Energienetz eingespeist und über die Stadtwerke Soest anderen Nutzern zur Verfügung gestellt/vermarktet.

Ein weiterer wichtiger Schritt in Richtung klimafreundlich gestalteter Mobilität sind mit Solarstrom betriebene öffentliche Ladesäulen für Elektroautos an der ISM-Unternehmenszentrale, die sowohl eigenen Mitarbeitenden als auch extern im zweiten Halbjahr zur Nutzung bereitstehen sollen. Für die klimaneutrale Anfahrt zum Arbeitsplatz und die Gesundheitsförderung der Mitarbeiter:innen gibt es seit kurzem das Angebot des Fahrrad-Leasings nach dem Dienstrad-Prinzip. Mitarbeitende haben so die Möglichkeit, ein interessantes Leasingmodell für Fahrräder in Anspruch zu nehmen und ihren wertvollen Beitrag zur Verbesserung von Gesundheit und CO_2-Bilanz zu leisten. Mit zunehmendem Unternehmenserfolg steigt auch das Aufkommen in der Logistik, wo zahlreiche Pakete täglich Hunderte von Kilometern zurücklegen, um vom ISM Logistikzentrum zum Kunden im In- und Ausland zu kommen. Um sich hier nachhaltig und zukunftsorientiert aufzustellen, versendet ISM seit Anfang des Jahres den Großteil seiner Pakete mit seinen Dienstleistern klimaneutral. | Foto: ISM

Als Technologie- und Innovationsführer stehen wir mit Qualitätsprodukten made in Germany als Garant für höchste Arbeitssicherheit. Ein Versprechen, das wir seit Generationen als Familienunternehmen einlösen und nun mit einem für alle sichtbaren Zeichen bekräftigen: Eine Familie. Ein Name. Eine Mission.
Aus der Günzburger Steigtechnik wird die MUNK Group. www.munk-group.com

MUNK GROUP

BLACK LINE Workwear für Profis!

- Modernes Design, beliebte Details und Sicherheit
- Beste Materialien und hervorragende Verarbeitung
- Außergewöhnliche Ausstattung mit zahlreichen Taschen für optimalen Stauraum
- Ergonomische Passform
- Zertifizierung nach UV Standard 801 sowie OEKO-TEX® 100

LeiKaTex PROFESSIONAL WORKWEAR
RL
UV PROTECT 80 UV STANDARD 801
OEKO-TEX® STANDARD 100 SHGO 104240 TESTEX

Richard Leipold GmbH
Industriestraße 11 · 34260 Kaufungen
Telefon 0 56 05-94 81-0 · e-mail: info@richard-leipold.de
www.richard-leipold.de

Siedle

Talentschmiede für die Zukunft der Sprechanlage

Sprechanlagen und Innenstationen sind nach wie vor das Kerngeschäft von Siedle aus Furtwangen. Doch die Produkte haben heute oft ein digitales Innenleben. Und sie machen bestehende Anlagentechnik anschlussfähig an die digitale Welt, zum Beispiel per App auf dem Smartphone. Neben Industriekaufleuten mit Zusatzqualifikation, Elektronikern für Geräte und Systeme sowie Fachlageristen bildet Siedle deshalb vor allem IT-Berufe aus: Fachinformatiker, Mathematisch-technische Softwareentwickler sowie IT-Systemelektroniker. Und im Rahmen des „Studiums Plus" können junge kluge Köpfe in den Fachrichtungen Elektrotechnik und Informatik ihre Ausbildung bei Siedle mit einem Studium an der Hochschule Furtwangen kombinieren.
Das Schwarzwälder Unternehmen legt großen Wert darauf, die Auszubildenden in Projekte einzubinden. Die Produkt-Entwicklungs-Projekt-Ergebnisse der Siedle-Azubis dienen dabei einem guten Zweck: Sie kommen oft regionalen Sozial- oder Bildungseinrichtungen zugute. So konzipierten zwei Teams Info-Screens mit individuellen Benutzeroberflächen, die nun in einer Reha-Kinderklinik und in einer Volkshochschule im Einsatz sind. | Foto: S. Siedle & Söhne

Kärcher

Heckenschnitt mit Akkukraft

Ob als Grundstücksgrenze, Sichtschutz oder zur Zierde angepflanzt, eine Hecke will gepflegt werden, wenn sie lange gesund bleiben und wachsen soll. Dazu gehört neben der Versorgung mit ausreichend Wasser und Nährstoffen vor allem ein regelmäßiger Schnitt. Verschiedene Akku-Heckenscheren, beispielsweise auch Modelle von Kärcher, besitzen einen drehbaren Handgriff. So ist jederzeit eine entspannte Arbeitsposition möglich, unabhängig davon, ob das Gerät horizontal, vertikal oder in einem beliebigen Winkel angesetzt wird. Schnittstärken von 20 bis 25 Zentimetern sind für die meisten Arbeiten an einer Hecke vollkommen ausreichend. Einige Heckenscheren bieten eine besondere Option. Bei ihnen sind die Zähne im oberen Drittel des Messers so geformt, dass dickere Äste auch sägend durchtrennt werden können. Wer sich an hoch gewachsenen Hecken oder Büschen die wackelige Klappleiter ersparen möchte, greift zur Akku-Teleskop-Heckenschere. Ihr mit einem Stiel verlängerter Griff macht die Arbeit sicherer und komfortabler. Beim Modell von Kärcher lässt sich das Messer in vier Stufen abwinkeln – so kann bequem über Kopf auf der Hecke gearbeitet werden. So ein abwinkelbares Messer bietet Vorteile nicht nur in der Höhe, sondern auch beim Schnitt im unteren Bereich einer Hecke. Auch hier kann die Schere komfortabel mit aufrechter, entspannter Körperhaltung angesetzt werden. | Foto: Kärcher

Peddinghaus

Der neue „Peddinghaus by Leborgne" Latthammer

Wenn der Handwerker sein Werk bei Wind und Wetter verrichtet, achtet er stets darauf, dass er seinen Körper nachhaltig schont. Sein Werkzeug erfüllt dabei jedoch oft nur seinen Zweck, obwohl er sich auch damit Gutes tun könnte. Mit unserem „Peddinghaus by Leborgne" Latthammer schützt er die Gelenke nachhaltig und langfristig. Denn dank der patentierten nanovib® Technologie überträgt der Hammer 40 % weniger Vibration als die herkömmlichen Modelle.
Gerade bei alten Gebäuden muss die Unterkonstruktion oft erneuert werden. Der Latthammer ist dabei ständig im Einsatz und es liegt auf der Hand, dass ein Hammer, der weniger nachschwingt, die Gelenke nachhaltig schützt.
In der Praxis kommt aber der Schutz der Gelenke mit häufig und langfristig verwendeten Handwerkzeugen immer noch zu kurz, obwohl sich mehr achtsame Handwerker für Werkzeug entscheiden, das den Vorgaben für „Gesundheit und Sicherheit" auf Baustellen entspricht. Schließlich stehen Muskel-Skelett-Erkrankungen (MSE) seit vielen Jahren an erster Stelle im Hinblick auf Arbeitsunfähigkeitstage im Bau-und Baunebengewerbe. Aus diesem Grund entwickelten wir unser „Peddinghaus by Leborgne"-Sortiment – inklusive Latthammer – und berücksichtigten dabei die Risikofaktoren Vibrationen, Körperhaltung, Kraftaufwand und Sicherheit. | Foto: Peddinghaus

SIMONSWERK
BANDTECHNIK

TECTUS® Glas
Das Beschlagsystem
für Ganzglastüren

Das Beschlagsystem TECTUS® Glas
NEU bis 80 kg
Bandsystem
Griff
Magnetplatte
Schließmagnet
Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de
GERMAN DESIGN AWARD WINNER 2019

Richard Leipold

Black Line-Workwear

Ob casual oder doch etwas edler und professioneller – Schwarz geht immer. Aus diesem Grund hat Leipold Arbeitsschutz die Black Line Workwear entwickelt. Von langen und kurzen Hosen über Westen bis hin zu Jacken aus Softshell oder Fleece – dank der breiten winddichten, wasserabweisenden und zugleich atmungsaktiven Produktpalette sind Profis in jeder Wetterlage bestens gerüstet. Durch farbige Applikationen in Neongelb und -orange werden stilbewusste Profis auch in Dunkelheit nicht übersehen. Workware, die Stil, Tragekomfort und Sicherheit vereint. Neben den optischen Vorteilen bestechen die Jacken und Hosen dieser Linie mit vielseitigen Verstaumöglichkeiten, auch für optionale Kniepolster. Die Workware zeigt: Es gibt für jede Tätigkeit eine Lösung. Und sollte der applazierte Stauraum nicht ausreichen, gibt es zusätzlich eine farblich passende Werkzeugtasche. Die Leipold-Workware-Serie Black Line zeichnet sich durch modernes Design, beliebte Details und Sicherheit aus. Zudem überzeugt sie durch ihre außergewöhnliche Ausstattung und ergonomische Passform und ist UV Standard 801 sowie Oeko-Tex 100 zertifiziert. | Foto: Leipold

Kermi

Einfach mal abtauchen ...

... in eine andere Welt. Kurz mal den Alltag hinter sich lassen und Energie tanken. Wer wünscht sich das nicht. Und mit dem Duschtraum von Kermi ist das sogar im heimischen Badezimmer möglich. Die Sehnsucht nach Entspannung ist gerade mitten im herausfordernden Alltag sehr groß. Beim Anblick dieses luxuriösen und großzügigen Badezimmers wird man förmlich mitgerissen in eine andere Welt. Durch die elegante, freistehende Walk-In XB Free von Kermi erhält der Raum mehr Weite und der offene Zugang vermittelt ein Gefühl von Freiheit. Das 8 mm starke hochwertige Einscheiben-Sicherheitsglas nach EN 12150 wird lediglich gehalten von edlen, schlanken Stabilisierungen in rechteckigem Design. Schicker Hingucker bei der Walk-In Duschlösung ist das sandgestrahlte Dekor Stripe 3, das ideal zur luxuriösen Ausstattung des Badezimmers passt. Der gesamte Duschbereich ist durch das befliesbare Komplett-Duschboard Point E90 von Kermi bodeneben begehbar. | Foto: Kermi GmbH

ERWECKEN SIE IHRE PSA ZUM LEBEN

Seit 2018 produziert JSP in seiner neuen, über 5.500m² großen Produktionsstätte in Düsseldorf mehrere aktuelle Helmserien - „Made in Germany" – inklusive einer automatisierten Endkunden-Logo-Veredelung, sowie fertigt seit Anfang 2021 dort ebenso fortschrittliche FFP-Einweg-Masken-Produkte wie die dazu erforderlichen, hocheffizienten Filter-Vliese.

Gleichzeitig treibt JSP die für das Baugewerbe künftig besonders bedeutsame Atemschutz-Thematik mit neuesten Mess-Methoden und innovativen Produkt-Lösungen voran.

Eine davon ist der neue JSP DigiHUB.

Erwecken Sie PSA zum Leben mit dem neuen interaktiven DigiHUB von JSP

Der DigiHUB ist eine innovative neue Wissens- und Asset-Plattform von JSP, die es Ihnen ermöglicht, das Kernsortiment von JSP-Produkten auf sichere Weise zu erkunden, zu erlernen und mit Ihren Kunden zu teilen und sie mit allen technischen Informationen zu versorgen, die sie benötigen, um JSP mit Vertrauen als ihren vertrauenswürdigen PSA Anbieter auszuwählen.

Die Produkte können nach Namen, Sortiment und Standards oder nach Branche und Aufgabe über die interaktive "3D-Landschaft" ausgewählt werden. Klicken Sie einfach auf das Produkt, um das dreidimensionale, rotierende Bild des Produkts zu sehen, das neben dem JSP-Produktcode eine kurze Beschreibung des Produkts und seiner wichtigsten Eigenschaften zeigt.
Sehen Sie sich die Liste der Produktspezifikationen und Konformitätszertifikate an und verstehen Sie den Standard, dem das Produkt entspricht, mit nützlichen "Passform"-Videos und häufig gestellten Fragen. Erfahren Sie, welches Zubehör passt und welche Produkte miteinander kompatibel sind, um die richtige Lösung für Ihre Sicherheitsanforderungen zu finden.

Generieren Sie die technische Spezifikation des Produkts mit einem Mausklick. Alle Daten können dann per E-Mail als Beleg für die Auswahl versendet werden. Branding von Logos in den Bereichen Kopf- und Gehörschutz möglich.

JSP DigiHUB erweckt JSP's PSA zum Leben, mit dem Wissen, das Sie brauchen, auf Knopfdruck, verfügbar auf Touchscreen, Computer, Tablet und Handy, sowohl on- als auch offline.

SCANNEN SIE HIER, UM MEHR ZU ERFAHREN

JSP

www.jspsafety.com
info@jspsafety.de Tel: +49 (0)211 50668449

Milwaukee

Neue Generation Akku-Winkelschleifer

Milwaukee erneuert sein Sortiment bei 18 Volt-Akku-Winkelschleifern mit 115 und 125 mm Scheiben. Mit rund 1.200 Watt bieten die neuen Modelle rund 20 % mehr Leistung als die bisherigen Geräte ¬– bei gleichem Gewicht und kompakten Bauformen mit schlankem Kopfdesign. Die maximale Drehzahl beträgt 8.500 U/min. Höhere Arbeitsgeschwindigkeit, überzeugender Komfort und starke Sicherheitsfunktionen sind die wesentlichen Argumente, die für den Einsatz der neuen Winkelschleifer sprechen. Milwaukee baut damit sein Winkelschleifer-Portfolio deutlich aus und bietet als einziger Hersteller eine vollständige Palette mit Akku-Winkelschleifern von 115 mm bis 230 mm auf seiner 18 Volt-Akkuplattform an. Für das Leistungsplus der neuen Winkelschleifer-Generation sorgt vor allem der durchgängige Einsatz bürstenloser Motoren. Diese kommunizieren über eine weiterentwickelte Elektronik mit dem Akku und stellen die Leistung unter allen Einsatzbedingungen bedarfsgerecht zur Verfügung. Anwender können mit den neuen Geräten mehr Kraft aufbringen, die eigene Produktivität erhöhen und arbeiten wie mit einer kabelgebundenen Maschine. Es gibt fünf neue Modelle, die in insgesamt 14 unterschiedlichen Ausstattungsvarianten angeboten werden. Alle Geräte verfügen über eine Anti-Kickback-Funktion, Überlastschutz und Wiederanlaufschutz mit Sanftanlauf. Großflächige Softgrip-Auflagen und ein zusätzlicher Antivibrations-Seitenhandgriff verbessern die Handhabung. Bis auf die Basisversion besitzen die Geräte einen Schnellstopp („Rapidstop") – die Scheibe kommt damit in weniger als zwei Sekunden zum Stillstand. | Foto: Milwaukee

Duravit

Neue Komplettbadserie D-Neo

Beste Qualität und perfekt durchdachtes Design gibt es mit D-Neo zum attraktiven Einstiegspreis. Die außerordentliche Qualität der Komplettbadserie spiegelt sich in der neuen lebenslangen Garantie wider, die Duravit in ausgewählten Ländern, auf alle Keramiken der Serie gewährt. Die Serie überdauert Trends und ist der perfekte Begleiter für jeden Tag, jeden Lifestyle und alle Facetten des Lebens. Der belgische Designer Bertrand Lejoly beweist mit seiner ersten Badserie sein außergewöhnliches Gespür für Innenarchitektur. Ohne sich unterzuordnen, fügen sich die Komponenten in jeden Raum ein. Die klare Formgebung schafft Freiräume und gibt der Entfaltung des individuellen Stils Designelemente an die Hand, die weit mehr als nur Funktionalitäten abbilden. Von Waschtischen, Möbel- und Einbauwaschtischen über Handwaschbecken und Aufsatzschalen präsentiert sich die Vielfalt von D-Neo. Der prägnante, umlaufende Rand der Waschtische erschafft einen hohen Wiedererkennungswert. Asymmetrische Lösungen kombiniert mit passenden Waschtischunterbauten werden zum Blickfang mit praktischer Ablagefläche. Die Aufsatzbecken sind oval oder rund erhältlich und unterstreichen damit die gestalterische Vielfalt von D-Neo. | Foto: Duravit

Ganter Norm

Wellenkupplungen präzise und zuverlässig

Wellen unterliegen, wie alle mechanischen Bauteile, Fertigungs- oder Montagetoleranzen, die sich selbst mit großem technischen Aufwand im Regelfall nicht restlos eliminieren lassen. Werden diese mechanischen Abweichungen nicht ausgeglichen, haben sie Vibrationen, Geräusche und Schwergängigkeiten zur Folge und verkürzen dadurch letztlich die Lebensdauer der verbundenen Einheiten.
Die Normelementeprofis von Ganter haben sich genau mit diesen Problemstellungen auseinandergesetzt. Das Ergebnis sind Wellenkupplungen, die sowohl für die Drehmoment- und Leistungsübertragung wie auch für die Positions- und Bewegungssteuerung nutzbar sind. So steht für jeden Anwendungsfall der richtige Kupplungstyp bereit. Trotz der großen Variationsbreite lassen sich die richtigen Ausführungen rasch finden. Eine Bauartenübersicht stellt die wichtigsten Merkmale aller Wellenkupplungen auf einen Blick dar, die bewährten Normblätter dokumentieren dann die Details der einzelnen Kupplungsnormen. Weiterführende technische Hinweise zur Montage und Anwendung sowie Informationen zu Drehzahl, Temperatur, Torsionssteife, Trägheitsmoment etc. sind zusammengefasst in einer Wellenkupplungsbroschüre erhältlich – gedruckt oder per Download. | Foto: Ganter Norm

Air Liquide

Qlixbi macht Schweißern das Leben leichter

Qlixbi ist ein neues Gas-Versorgungskonzept. Kombiniert mit einer Reihe von intelligenten digitalen Lösungen, revolutioniert Qlixbi die Art, sich mit Gasen zu versorgen.
Bisher war ein Flaschenkopf einer Gasflasche fest mit der Flasche verbunden. Das hat einige Nachteile, insbesondere längere Rüstzeiten beim Flaschenwechsel. Mit Qlixbi ändert sich dies jetzt, denn Qlixbi besteht aus zwei Komponenten: dem Konnektor und der Flasche. Der Konnektor bleibt beim Kunden. Getauscht (voll gegen leer) wird nur die Flasche. Qlixbi ist einfach, effizient und sicher. In nur einer Sekunde steckt der Qlixbi-Konnektor auf der Gasflasche. Der gut sichtbare Ein-Aus-Hebel lässt das Gas direkt fließen, ohne Drehen oder Schrauben. Der Druckminderer wird einmalig am Konnektor angeschlossen und bleibt dauerhaft verbunden. Mit dem robusten, ergonomischen Transportrad hat der Schweißer beim Rollen oder Transportieren immer die Kontrolle, damit die Gasflasche nicht umfällt. Der Konnektor wird beim Flaschenwechsel nicht ‚mitgerollt' und so kann sich auch kein Ventil versehentlich öffnen. Der um 360° drehbare Konnektor verhindert Verletzungen, die auftreten können, wenn schwere Gasflaschen am Schweißplatz ausgerichtet werden müssen.
Mit der gut sichtbaren Flaschenwechsel-Anzeige haben Schweißer und Werkstattleiter immer im Blick, wann sie die Gasflasche wechseln müssen – so geht das Gas nie im falschen Augenblick zu Ende. Die Anzeige springt von Grün auf Rot, wenn der Füllstand knapp wird, gut sichtbar aus allen Richtungen und bis zu 15 Meter Entfernung. | Foto: Air Liquide

Gesipa

Blindnietmuttern einfach setzen

Blindnietmuttern sind extrem praktisch und einfach zu verarbeiten. Mit dem neuen Setzgerät Firebird Pro auf der CAS Plattform wird es jetzt noch komfortabler. Von Profis für Profis, das herstellerübergreifende Cordless Alliance System vereint aktuell 230 Maschinen von über 20 Marken unter einem Akkusystem, mit steigender Tendenz. Auch Gesipa liefert ab sofort alle akkubetriebenen Nietgeräte der Bird Pro Serie mit den leistungsfähigen CAS Akkus. Darunter die Blindnietmutterngeräte, die durch einfache Handhabung und ergonomisches Design überzeugen. Ausgestattet mit einem langlebigen BLDC-Motor drillen die Firebird Pro Geräte die Nietmuttern automatisch auf. Der Arbeitsbereich wird mit dem LED-Ring punktgenau ausgeleuchtet und die Autoreverse-Funktion sorgt dafür, dass sofort nach dem abgeschlossenem Setzvorgang der Zugmechanismus in die Ausgangsposition zurückfährt sowie abschließend die gesetzte Nietmutter automatisch abgedrillt wird – für schnelles und komfortables Arbeiten. | Foto: Gesipa

TERMINE

HANDWERK & INDUSTRIE

13.09. – 17.09.2021	Lehrgang zum Geprüften PSA-Fachberater NORDWEST, Dortmund
20.09. – 23.09.2021	Geprüfter Druckluft-Fachberater NORDWEST, Dortmund
28.09. – 29.09.2021	Sachkundelehrgang PSAgA, Drolshagen
30.09. – 01.10.2021	Sachkundelehrgang Atemschutz, Dortmund
12.10.2021	digitale Katalogschulung–Arbeitsschutzkatalog 2021/2022
13.10. – 14.10.2021	Haupttagung der Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge, Dortmund
19.10.2021	Sachkundelehrgang Gehörschutz, Dortmund
20.10.2021	Sachkundelehrgang Chemikalienschutz, Dortmund
25.10. – 29.10.2021	Lehrgang zum Geprüften PSA-Fachberater NORDWEST, Dortmund
26.10. – 29.10.2021	Messe A+A, Düsseldorf
Q4/2021	Schulungskonzept PROMATchemicals, Veranstaltungsart wird noch bekannt gegeben

BAU

Online-Seminare Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik

02.09.2021 + 26.10.2021	Profilzylinder
14.09.2021 + 21.10.2021	Türbeschläge
20.09.2021 + 15.10.2021	Einsteckschlösser
21.09.2021 + 05.10.2021	Türschließer
22.10.2021 + 29.10.2021	Panikbeschläge (EN 179/1125)

IT & E-BUSINESS

DIGI-Stammtische, online

24.09.2021	Digitale Services
26.11.2021	ERP und Prozesse
03.12.2021	Veranstaltung für Lieferanten
04.11.2021	eSHOP Herbstveranstaltung, online

SONSTIGE

28.09.2021	Veranstaltung mit der Interkey, online
06.10. – 07.10.2021	Seminar der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Dortmund

IMPRESSUM

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund
T + 49 231 2222-3001
F + 49 231 2222-3099

info@nordwest.com
www.nordwest.com

Redaktion (v.i.S.d.P.):
Lea Dommel (LD)
T + 49 231 2222-3340
F + 49 231 2222-5452
l.dommel@nordwest.com

Redaktion: Lea Dommel (LD)
Grafik: Andrea Dziuba,
Alexander Neu,
Leonie Theusz
freie Mitarbeit:
Matthias Fischer (MF)
Nik Schönhoff (NiS)
Yvonne Weyerstall (YW)

Druck:
Bösmann Medien und
Druck GmbH & Co. KG
Ohmstraße 7
32758 Detmold
www.boesmann.de

Erscheinungsweise:
3 Ausgaben pro Jahr

Unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder, Angaben und Mitteilungen der Industrie unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Für die Richtigkeit kann keine Verantwortung übernommen werden. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Die Weiterverwendung bzw. Wiedergabe ist nur mit Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Namentlich nicht gekennzeichnete Beiträge wurden der Redaktion zugeliefert. Wir bedanken uns bei den Autoren.

DER BOOSTER FÜR IHRE LOGISTIK

JETZT NEU:
KONTRAKTLOGISTIK

Wir übernehmen Ihre Logistikprozesse für Sie - exklusiv spezialisiert auf Wälzlager und Lineartechnik. Durch EDI-Anbindung werden Ihre Aufträge medienbruchfrei in unsere Systeme übertragen. Wir garantieren einen taggleichen Versand bei Bestellung bis 19:00 Uhr.

Verschlanken Sie Ihre Prozesse und vertrauen Sie dem Profi.

FRAGEN?
+49 234 53993-130 / post@picard.de

PICARD®
WÄLZLAGER • ROULEMENTS • BEARINGS

FIREBIRD® PRO

NOCH **MEHR POWER** MIT NEUEM AKKU-SYSTEM!

CAS CORDLESS ALLIANCE SYSTEM

Der FireBird® Pro arbeitet mit dem **Cordless Alliance System**

- » Leistungsstark: 15 kN Setzkraft
- » Setzkraftgesteuert
- » Leichte Bedienung durch LED-Eingabefeld
- » Fast verschleißfrei durch BLDC-Motor
- » Intelligenter Fehlerhinweis
- » Vollautomatischer Auf- und Abdrillvorgang
- » Modernste Akku-Technologie mit dem Cordless Alliance Sytem
- » 10 mm Setzhub für geringe Fügegutstärken
- » Neu in der L-BOXX

Für größere Herausforderungen: Fragen Sie nach dem FireBird® Pro Gold Edition

Ein Akku für alles: 100% Kompatibilität zu allen 18 V-Maschinen und Ladegeräten der CAS Partner

NEW

NEW

FIREBIRD® PRO – Das Akku-Blindnietmuttern-Setzgerät mit Setzkrafteinstellung für **Blindnietmuttern** bis M8 Stahl, M6 Edelstahl und M10 Alu.

Weitere Informationen auf **www.gesipa.com**

GESIPA®

A member of SFS