



03 | 2021

KOMPASS-Gruppe auf neuen Wegen **Virtuelle Messe trifft den Nerv der Zeit** | In eigener Sache
Der 2. NORDWEST-Nachhaltigkeitspreis für Lieferanten! | Geprüfter Druckluft-Fachberater
 NORDWEST **Erster Kurs hat erfolgreich stattgefunden** | eSHOP Herbstveranstaltung **Digital.**
Kreativ. Persönlich. – Ein passendes Motto | NORDWEST Handel GmbH **Handelstag Österreich**
 in echter Wohlfühlatmosphäre

NEWS



Mehr Präzision für noch mehr Möglichkeiten.

- Punktgenaues Zentrieren
- Schnelles Anbohren
- Präzises Bohrerergebnis

Made in Germany



RUKO Spiralbohrer
für die Metallzerspanung.
Jetzt entdecken auf **ruko.de**

FASCINATION  PRECISION®



Liebe Leserin, lieber Leser,

fast genau zur selben Zeit haben wir Ihnen im Dezember 2020 geschrieben, dass sich nicht vorhersagen lässt, wie sich 2021 entwickelt. Gewünscht haben wir uns sicherlich alle, dass Corona zumindest zum bevorstehenden Weihnachtsfest Geschichte sein wird – leider ist dieser Fall nicht eingetreten. Aktuell bewegen sich die Inzidenzzahlen auf einem traurigen Rekordniveau, die Gesellschaft scheint sich darüber zunehmend zu entzweien.

Dennoch sollten wir 2021 nicht allein unter Corona-Aspekten und der aktuell sehr schwierigen Lage bewerten, sondern auch auf die vielen positiven Ereignisse zurückblicken, über die wir wie folgt berichten:

In einem Frühjahr und Sommer der Entspannung konnten wir wieder Präsenzveranstaltungen zulassen – ob Autokino oder Stahltag, zahlreiche Leistungsgemeinschaftstagungen und Präsenzs Schulungen sowie unser Handelstag in Österreich: Wir haben uns sehr gefreut, Sie endlich live wiederzusehen. Aber auch unsere digitale Kommunikation mit Ihnen haben wir verstärkt. Mit vielen verschiedenen Veranstaltungsformaten in unserem neuen Studio konnten wir Ihnen zahlreiche Themen näherbringen und den Austausch mit Ihnen vertiefen, zum Teil mit Rekord-Teilnehmerzahlen. Überhaupt, das Thema Digitalisierung – ob EDI-Self-Service, der ERP-Check-Up oder die beliebte eSHOP Herbstveranstaltung: Die Pandemie hat deutlich gemacht, dass man an dieser Entwicklung nicht mehr vorbeikommt und Ihr positives Feedback bestätigt dies.

In der Logistik haben wir dieses Jahr ein Großprojekt entscheidend voranbringen können: Anfang 2024 soll das neue NORDWEST-Zentral-lager Eröffnung feiern und den zukünftigen Entwicklungen wie klei-nlosigere Auftragsstrukturen und dem Trend zur Endkundenbelieferung mit neuester Intralogistik Rechnung tragen.

Gemeinsam mit Ihnen haben wir wieder viel bewegt, auch wenn wir uns teilweise nicht von äußeren Einflüssen freimachen konnten, so zum Beispiel dem Brexit, Herausforderungen in der Warenbeschaffung oder auch extremen Preissteigerungen im Stahl. Was uns bei all dem dennoch sehr wichtig ist – die partnerschaftliche Zusammenarbeit und die gemeinsamen Lösungen der Herausforderungen, die auch in diesem Jahr aufgetreten sind. Dieses Jahr zeigt uns deutlich, dass unsere Partnerschaft im NORDWEST-Kosmos funktioniert und stark ist. Und deswegen sind wir auch optimistisch, dass wir in der Gesellschaft wieder zueinander finden und den Herausforderungen gemeinsam begegnen werden.

Es grüßen herzlich aus Dortmund

Jörg Simon

Michael Rolf

LIEFER ENG PÄSSE PARTNERSCHAFT 2021 BREXIT CORONA LOGISTIK RÜCKBLICK DIGITALISIERUNG VERTRAUEN STÄRKE

FAHNE

05



32



52



01_ Editorial

NORTHWEST INSIDE

- ★ KOMPASS-Gruppe auf neuen Wegen
05_Virtuelle Messe trifft den Nerv der Zeit

Grenzenlose Zusammenarbeit
11_NORTHWEST und Euro Craft

Fünfter Jahrestag
12_Umzug nach Dortmund

- ★ In eigener Sache
16_Der 2. NORTHWEST-Nachhaltigkeitspreis für Lieferanten!

Tag des Handballs 2021
18_Exklusivmarke delphis lädt Handelspartner nach Düsseldorf

Hochwasser-Katastrophe
19_Hilfe in der Not

NORTHWEST-Zukunftskreis
22_Wie genau funktioniert eigentlich Mittelstandsmarketing?

NORTHWEST-Jungunternehmertagung „Frisch Auf“
24_Ein Treffen in entspannter Atmosphäre

Zerbach & Company Corporate Finance
26_Unternehmensnachfolge = strategische Unternehmensplanung

Drei Handelspartner, ein Ort, ein Thema:
28_Pressarbeit ist ein kontinuierlicher Prozess

Katalog Werkzeugtechnik 2022/2024
30_Der Startschuss ist gefallen

- ★ Geprüfter Druckluft-Fachberater NORTHWEST
32_Erster Kurs hat erfolgreich stattgefunden

Leistungsgemeinschaft Präzision
36_Strategietagung 2021

Neues von der Exklusivmarke PROMAT
38_Rollwerkbank PLUS und Werkzeugwagen PROFI

delphis
40_Neue Waschtische ergänzen Keramik-Sortiment

Stahlverbund PHOENIX
42_Beflügelt in den Herbst

Stahlverbund PHOENIX
44_Treffen der Silbergruppe

Exklusivmarke PROMAT
46_Nebau setzt klaren Fokus

Neuer FachWerker
50_Meilenstein für 150-jährige Unternehmensgeschichte

- ★ eSHOP Herbstveranstaltung
52_Digital. Kreativ. Persönlich. – Ein passendes Motto

www.meine-wartung.de
58_Nun auch mit mobiler App

Produktdaten und EDI
59_Digitalisierungs-Potentiale für Lieferantenpartner

DIGI-Stammtisch
60_Digitale Effizienz für die Handelspartner auf den Punkt gebracht

- ★ NORTHWEST Handel GmbH
62_Handelstag Österreich in echter Wohlfühlatmosphäre

REDAKTIONELLER HINWEIS

Um Ihnen einen besseren Lesefluss zu garantieren, verzichten wir auf geschlechtsneutrale Bezeichnungen. Dies hat ausschließlich redaktionelle Gründe. Selbstverständlich sind alle Geschlechter angesprochen.

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!



HIER ERHÄLTlich



Handelspartner

Besonders nutzerfreundlich und modern

66_Neue Delker-Website überzeugt mit optimierter User Experience

Elektrowerkzeuge Hoffmann e.K., Lüdenscheid

**67_Herzlich willkommen bei FachWerk
Technischer Handel FGR**

Gerwens Fachcenter GmbH

68_Ein bewegtes Jahrhundert in Gronau

Fritz Kruse Baumaschinen GmbH

70_Foodtruck als Wetteinsatz

25 Jahre Protec Industriebedarf GmbH

72_Wenn Schlauch und Dichtung sprechen lernen

Schloffer Arbeitsschutz

74_Investition in Standortausbau

Gustl Pürsch GmbH

75_Turnbeutel an Grundschulen gespendet

76_Wir begrüßen

Lieferantenpartner

Mit Produkten und Neuheiten auf Deutschland-Tour

**78_Betriebseinrichter Bedrunka + Hirth
startete Roadshow**

Coba Europe GmbH

80_Entwicklung im Zeitraffer

Dolezych

**82_Zurrgurte von Dortmunder Familienunternehmen
sichern Verhüllung des Arc de Triomphe**

Stürmer Maschinen

84_Showroom erweitert

Innovativ unterwegs

86_„Noch keine 40 Jahre alt ...“

Persönliches

Nachruf

88_Abschied von Jürgen Almert

4 Fragen an ...

88_Thomas Cramer

Heinrich Hermanns GmbH

**89_Neue Geschäftsführung und erweitertes
Produktportfolio**

90_Kurz- und Produktmeldungen

100_Termine und Impressum



KOMPASS-Gruppe auf neuen Wegen

Virtuelle Messe trifft den Nerv der Zeit

Statt einer Präsenz auf der A+A hat die KOMPASS-Gruppe dieses Jahr etwas Besonderes entwickelt: eine virtuelle Messe mit Eventzentrum und 3D-Pavillons, in denen sich die neun KOMPASS-Partner individuell präsentieren und mit ihren Kunden in Kontakt treten konnten. Über 200 Besucher nutzten die Gelegenheit. ►





Der KOMPASS-Infostand als zentrale Anlaufstelle

„Wir haben uns aufgrund von Corona gegen einen eigenen Präsenz-Stand auf der Düsseldorfer Messe entschieden. Kein leichter Schritt für alle Beteiligten“, so Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Geschäftsleiterin Handwerk & Industrie. „Dennoch wollten die KOMPASS-Partner gemeinsam das Leistungsportfolio der Gruppe präsentieren und haben eine virtuelle Messe entwickelt“, ergänzt Anja Hermann, Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz.

Am 21., 25. und 27. Oktober 2021 öffnete der Online-Messeplatz jeweils von 10 bis 15 Uhr seine Tore. Bestandskunden und Interessenten wurden im Vorfeld eingeladen. Nach einer unkomplizierten Anmeldung konnte jeder Nutzer in die virtuelle Welt eintauchen, in den Austausch mit den KOMPASS-Partnern treten und Live-Fachvorträge im Eventzentrum verfolgen, inklusive Live-Chats.

MESSEAUFBAU

Die virtuelle Messe besteht aus neun einzelnen Pavillons für jeden KOMPASS-Partner, einem Infostand als erste Anlaufstelle und dem Eventzentrum. Avatare der KOMPASS-Mitarbeiter in grünen KOMPASS-Shirts auf den Ständen sorgen für Messefeeling und stehen für Gespräche bereit. Die Atmosphäre ist freundlich und angenehm, fernab des hektischen Trubels auf einer Präsenzmesse.

Am Infostand, der zentralen Anlaufstelle für KOMPASS-Kunden und alle, die es noch werden wollen, erhält man alle wichtigen Informationen zur Messe und findet eine Übersicht der KOMPASS-Partner. Von da aus erhält der Besucher auch bereits einen guten Überblick über

das Gelände. Über anklickbare Kontaktpunkte kann man sich komfortabel in die einzelnen Stände bewegen. Jeder KOMPASS-Partner hatte in seinem eigenen 3D-Pavillon die Möglichkeit zur individuellen Darstellung. So finden sich die jeweils eigenen Unternehmensfarben und -logos genauso wieder, wie der Überblick über das jeweilige Leistungsportfolio des Handelspartners, Buttons zu Katalogbestellungen, Imagefilme und vieles mehr. Jeder KOMPASS-Partner wird somit in seiner Einzigartigkeit in Szene gesetzt. Auf den 3D-Ständen können Besucher an Videochats mit den KOMPASS-Partnern teilnehmen und dort alle Fragen und Anliegen live klären. Zusätzlich besteht auch die Möglichkeit in geschlossenen Gesprächsräumen miteinander zu kommunizieren.

DAS EVENTZENTRUM

An allen drei Tagen fand im Eventzentrum ein vielseitiges Rahmenprogramm per Videoübertragung statt. Seien es Vorträge zu Nachhaltigkeit, Handhygiene oder auch zu den Dienstleistungen der KOMPASS-Gruppe – Referenten der KOMPASS-Partner, aber auch aus der Industrie ließen die Besucher an ihrem Wissen teilhaben. Im Anschluss beantworteten die Referenten die Fragen aus dem Publikum per Chatfunktion, was rege genutzt wurde.

Zusätzlich dazu gibt es im Eventzentrum eine Lieferanten-Wall of Fame sowie eine Präsentation der KOMPASS-Dienstleistungen per Film und Broschüren in anklickbaren PDF-Formaten.

DIE AGENDA

21.10.2021

10:00 Begrüßung

Vorträge:

11:00 Warum Nachhaltigkeit?

Harald Goost, Bierbaum-Proenen

11:20 KOMPASS Safety-Rent: Ihr professioneller Textilservice!

Susanne Habekost, Inn-Tex

Paolo Reupke, Inn-Tex

11:40 Lockout/Tagout und warum es oft nicht klappt!

René Noel, Abus

13:00 KOMPASS Safety-Check – Die clevere Gefährdungsanalyse!

Thorsten Scheel, Möwius

13:20 „Desk-Surfer“ – mobile Plattform für sicheres Arbeiten!

Roland Wilcke, Munk Günzburger Steigtechnik

13:40 Händehygiene – gesund bleiben auch nach der Pandemie!

Dr. Susanne Kemme, Greven

25.10.2021

10:00 Begrüßung

Vorträge:

11:00 Einstieg in enge Räume – Vom reinen Produktkauf zur Problemlösung!

Olaf Scholten, Dräger

11:20 Gebläseatemschutz CleanSpace – ohne lästige Schläuche!

Peter Horstmann, Elsinghorst

11:40 Produktupdate Maxiflex „Touchscreen“

Karl-Heinz Hobbelink, ATG

13:00 KOMPASS Safety-Rent: Mietservice CleanSpace Atemschutzgebläsegerät

Manuela Plafmann, Piel

13:20 Smart-Store – Bestellsystem für effektiven Einkauf

Torben Henriksen, Mascot

13:40 KOMPASS Safety-Rent Mietservice für PSA gegen Absturz

Manuela Plafmann, Piel ▶



„Wir bedanken uns bei den KOMPASS-Partnern für das besondere Engagement, mit dem virtuellen Auftritt neue Wege zu gehen und die Möglichkeit zu nutzen, neue zukunftsorientierte Kommunikationsarten auszuschöpfen.“

ANJA HERMANN,
KOMPETENZFELDLEITERIN
ARBEITSSCHUTZ

Vor dem Eventzentrum konnte man sich über Dienstleistungen und das Programm auf der Live-Stage informieren.





Panorama-Ansicht des Eventzentrums



27.10.2021

10:00 Begrüßung

Vorträge:

11:00 Protectiq Multinorm und High Visibility

Joachim Geyer, Kübler

11:20 KOMPASS Safety-Rent: Ihr professioneller Textilservice!

Susanne Habekost, Inn-Tex

Paolo Reupke, Inn-Tex

11:40 KOMPASS Safety-Check – Die clevere Gefährdungsanalyse

Thorsten Scheel, Möwius

13:00 PSA gegen Absturz mit der Hubarbeitsbühne

Benjamin Siebrecht, Honeywell

13:20 KOMPASS Safety-Rent Mietservice für PSA gegen Absturz

Manuela Pläßmann, Piel

13:40 KOMPASS meine-wartung.de - Das praktische Wartungstool für wiederkehrende Wartungen

Kai Pöpsel, Piel

Manuela Pläßmann, Piel

unterlagen und weitere Themen und Inhalte, die auf den einzelnen Messeständen präsentiert wurden. In einer Messe-Konzeptgruppe wurden in der gesamten Zeit alle Schritte analysiert und das Konzept weiterentwickelt.

Eine Kampagne in den sozialen Netzwerken mit Werbung und eigenen KOMPASS-Profilen wurde in diesem Rahmen entwickelt, um Interessenten von der Messe und den KOMPASS-Partnern zu berichten und sie für einen Besuch auf der virtuellen Messe zu begeistern. Zusätzlich haben die KOMPASS-Partner die Messe mit eigenen Profilen in den sozialen Netzwerken beworben und dadurch eine noch breitere Präsenz erzielt.

+

HIER FINDEN SIE DIE KOMPASS-PROFILE

Xing: KOMPASS Arbeitsschutz

LinkedIn: KOMPASS Arbeitsschutz

Facebook: @KOMPASS Arbeitsschutz

Instagram: @kompassarbeitsschutz

DIE VORBEREITUNGEN

Gemeinsam mit zwei Dienstleistern hat die KOMPASS-Gruppe die virtuelle Messe innerhalb eines Jahres realisiert. Umfangreiche Programmierungen und Testläufe standen bis zum Startschuss am 21. Oktober auf dem Programm. Um alle Mitarbeiter der KOMPASS-Partner mit der Nutzung des Tools, auch administrativ und technisch, vertraut zu machen, fanden im Vorfeld umfangreiche Schulungen statt. Zudem lieferten die neun Arbeitsschutzspezialisten Marketing-

SO GEHT ES WEITER

Nach Abschluss der Messe bleibt das KOMPASS-Gelände rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr über die Website erreichbar und die Inhalte nutzbar. Den KOMPASS-Partnern ist es zudem möglich, das Tool unter anderem für ihre Hausmessen zu nutzen. „Uns allen war der weiterführende Gedanke der virtuellen Messe wichtig. Wir haben



hier gemeinschaftlich etwas Tolles aufgebaut, das wir auch zukünftig nutzen können“, bestätigt Kompetenzfeldleiterin Anja Hermann. Und Yvonne Weyerstall ergänzt abschließend: „Wir werden auch sicherlich wieder mit der KOMPASS-Gruppe an Präsenzveranstaltungen teilnehmen. Mit der virtuellen Lösung können wir jedoch zukünftig hybride Veranstaltungen anbieten, mit der Zeit gehen und so alle Interessenten erreichen.“ | LD, Fotos: NORDWEST, EXP360, GruppoPiù/Unsplash.com ►



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Yvonne Weyerstall

☎ 0231 – 2222 4110

✉ y.weyerstall@nordwest.com

Anja Hermann

☎ 0231 – 2222 4130

✉ a.hermann@nordwest.com

„Drei spannende und intensive Messtage liegen hinter uns. Ob Vorträge oder Video-Chats – die KOMPASS-Partner haben eine überzeugende, virtuelle Präsenz aufgebaut, die Kunden und Lieferanten gleichermaßen integriert und angesprochen hat! Vielen Dank für den Einsatz aller Beteiligten!“

YVONNE WEYERSTALL,
GESCHÄFTSBEREICHSL EITERN HANDWERK & INDUSTRIE

Die neun KOMPASS-Partner



Statements

„Das neue Format kam bei unseren Kunden sehr gut an, der Überraschungseffekt ist uns gelungen. Und auch im Anschluss an die Messtage können wir jetzt als Gruppe gemeinsam weiteren Content bieten. Dieser ist übrigens tolles Schulungsmaterial – zum einen in Richtung unserer Kunden, zum anderen in Richtung unserer Mitarbeiter. Ich würde sagen, die vielen Stunden der Vorbereitung haben sich bereits gelohnt.“

**MATTI DENGLER, GESCHÄFTSFÜHRER
KARL DENGLER GMBH**

„Ich bin sehr stolz auf das, was wir mit der virtuellen Messe erreicht haben. Durch die Vorbereitung konnten wir in jedweder Hinsicht viel lernen, sei es zur Technik oder über den Filmdreh, und uns als Gruppe gemeinsam weiterentwickeln. Wir haben sehr viel positives Feedback von unseren Kunden bekommen und können die virtuelle Messe jetzt weiter für sie und uns nutzen. Das Tool ist wirklich wertvoll und für uns definitiv die Zukunft.“

**MANUELA PLASSMANN, PROKURISTIN,
LEITUNG VERTRIEB UND PRODUKT-
MANAGEMENT, PIEL DIE TECHNISCHE
GROSSHANDLUNG**

„Die Resonanz unserer Kunden war zu 100 % positiv, die vielen Stunden der Vorbereitung haben sich ausgezahlt. Und auch das Authentische von unseren Präsenz-Messeauftritten konnten wir uns bewahren. Dadurch dass wir in der Gruppe alle unsere Beiträge selbst produziert hatten, war es einfach echt. An dieser Stelle herzlichen Dank an Anja Hermann und Martina Dahlhaus, die die Konzeptgruppe tatkräftig moderiert haben. Jetzt laufen die Planungen zur weiteren Nutzung der virtuellen Messe.“

**WELF BEHRENS,
PROKURIST MÖWIUS GMBH**

„Die virtuelle Messe spricht unsere Neu- und Stammkunden gleichermaßen an, hier ist für jeden etwas dabei. Unsere Gäste haben deutlich zurückgespiegelt, dass wir mit unserer Form der Darstellung schon weit voraus sind. Hier haben wir als KOMPASS-Gruppe einen Trend setzen können. Ab sofort können wir 365/24/7 Gäste auf unserem Forum begrüßen. Das ist meines Wissens einzigartig in der Branche.“

**MARIO ERNST, GESCHÄFTSFÜHRER
PIEL DIE TECHNISCHE GROSSHAND-
LUNG GMBH**

„Die virtuelle Messe ist für uns mit viel Potential für die Zukunft verbunden und stellt einen großen Mehrwert für unsere Kunden dar, den wir so vorher nicht hatten. Denn jetzt haben wir die Chance, sie in viel kürzeren Abständen zu neuen Entwicklungen im Arbeitsschutz up to date zu halten. Und auch wenn sich viele Menschen nach der langen pandemischen Zeit vermehrt nach persönlichen Kontakten sehnen, ist das KOMPASS-Forum auf jeden Fall ein würdiges Alternativkonzept. Die Mühen und der Invest der Vorbereitungszeit zahlen sich schon jetzt aus.“

**PHILIPP MITZSCHERLICH,
GESCHÄFTSFÜHRER INDUSTRIEBEDARF
NIEMANN-LAES**

Grenzenlose Zusammenarbeit



NORDWEST und Euro Craft

Am 1. Januar 2022 wird NORDWEST neuer Gesellschafter der Euro Craft. Damit unterstützt die Dortmunder Verbundgruppe die Idee, den Großhandel auch europaweit zu stärken und zu fördern.

Euro Craft ist die führende B2B-Marketing- und Einkaufsgruppe für Bau und Industrie in Europa und wurde 1995 von der Groupe Socoda S.A., Frankreich, gegründet. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Paris.

Derzeit wird alles für die Zusammenarbeit zwischen NORDWEST und der Gruppe vorbereitet. Ab Januar sind dann insgesamt sechs Gesellschafter partnerschaftlich mit der Euro Craft verbunden:

+ Socoda/Frankreich	+ Zevij-Necomij/Niederlande und Belgien
+ Troy/England	+ 3e/Österreich
+ Cecofersa/Spanien	+ NORDWEST/Deutschland

Gemeinsames Ziel des europaweiten Zusammenschlusses: langfristige und nachhaltige Vorteile für Handel und Industrie zu generieren – unter anderem durch den Austausch von Ideen in einem starken Netzwerk. Vorteile für die Gesellschafter und deren Handelspartner sind dabei unter anderem die Erweiterung der internationalen Lieferantenbasis, eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit, auch durch gebündelte Einkaufsaktivitäten.

Und auch für die Lieferanten liegen die Vorteile klar auf der Hand:

Euro Craft ist in über 20 europäischen Ländern mit über 2.300 Handelspartnern der Gesellschaften aktiv und ermöglicht den Lieferanten eine Steigerung der Marktanteile in bestehenden und neuen Märkten, gemeinsame Marketingaktivitäten oder bessere Marktzugänge.

„Die Welt hat sich extrem verändert. Durch den grenzenlosen gemeinsamen Austausch können wir viel bewegen und den Großhandel der Zukunft gestalten. Ich freue mich sehr, dass NORDWEST seine Expertise als neuer Gesellschafter einbringt“, bekräftigt Peer de Lange, General Manager der Euro Craft. Die NORDWEST-Vorstände Jörg Simon und Michael Rolf ergänzen: „Partnerschaften, auch über Grenzen hinweg, sind uns wichtig. Wir glauben an die Bedeutung des Großhandels und sind uns sicher, dass die Zusammenarbeit mit Euro Craft ein richtiger, zukunftsweisender Schritt ist, um sowohl unser eigenes Geschäft zu stärken als auch den europäischen Großhandel insgesamt – eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.“ | LD



**Weitere
Informationen
erhalten Sie bei**

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

 **kurtz ersa**

ERSA LÖTWERKZEUGE

Leistungsstark, robust und leicht!



GLOBAL. AHEAD. SUSTAINABLE.

Pflege Tipps
Lötpitzen

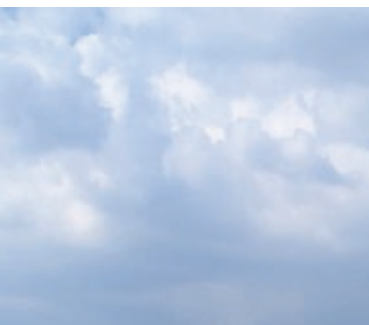




Der neue Standort auf Phoenix-West



Ein Highlight: 100 Jahre NORDWEST



Die Einweihungsfeier aus der Vogelperspektive

Fünfter Jahrestag

Umzug nach Dortmund

Im September 2016 war es soweit: nach zweijähriger Bauzeit konnte NORDWEST den alten Standort in Hagen verlassen und den neuen auf Phoenix-West in Dortmund beziehen. Mit dem neuen Gebäude eröffneten sich auch viele Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mit den Handels- und Lieferantenpartnern. Und auch für die Mitarbeiter hat sich so einiges verändert. An dieser Stelle lässt die News NORDWESTler zu Wort kommen und ihre Eindrücke schildern.

**GEORGIOS GLOUFTSIS,
ONLINE MARKETING MANAGER, BRAND- UND FACHHANDELS-
PARTNERMARKETING, SEIT 2019 BEI NORDWEST:**

„Ich bin erst nach dem Umzug zu NORDWEST gestoßen. Das Flair, durch den neu wachsenden Tech-Park hier auf Phoenix-West ist schon ein ganz besonderes und der NORDWEST-Neubau passt perfekt in diese Umgebung: bei meinen ersten Besuchen wirkte alles offen und modern. Und dieser erste Eindruck hat sich auf jeden Fall auch bestätigt. Ich bin herzlich aufgenommen worden und hier wird viel für die Mitarbeiter getan, zum Beispiel mit Gesundheitstagen und der Ergonomie am Arbeitsplatz; und der gesamte Organisationsgrad ist extrem professionell. Tatsächlich hätte ich mich in Hagen, aufgrund des Standortes, nicht beworben. Obwohl NORDWEST auch dort schon immer und auch immer noch einen sehr guten Ruf hat.“

**MELANIE LINDE,
ASSISTENZ GESCHÄFTSBEREICHSLERIT & E-BUSINESS,
SEIT 1991 BEI NORDWEST:**

„Dass ich den Umzug organisatorisch mitbegleiten durfte, war tatsächlich eine einmalige Chance. Großprojekte dieser Art erarbeitet man vermutlich nur einmal im Leben. In der extra für dieses Projekt einberufenen Workshop-Gruppe, die aus den Reihen der Mitarbeiter besetzt worden ist, haben wir die Gelegenheit bekommen, verschiedene Aspekte im Sinne der Belegschaft anzustoßen.

Der Umzug mit NORDWEST nach Dortmund war für mich eine allumfassende Veränderung. In Hagen lagen meine beruflichen Wurzeln, dort bin ich quasi als NORDWEST-Auszubildende groß geworden. Deswegen hat sich der Ortswechsel nach viel mehr angefühlt: als habe man einen neuen Job angefangen. Mit dem Umzug hat aus meiner Sicht auch ein Kulturwechsel stattgefunden und die äußere und innere Wahrnehmung NORDWESTs hat sich extrem gewandelt – über diesen Neuanfang habe ich mich sehr gefreut und ich glaube auch, dass diese Entwicklung notwendig war. Jetzt können wir als Unternehmen unsere Stärken ganz anders ausspielen und der Zeit gerecht werden, einfach indem viele alte Muster aufgebrochen worden sind.“

**SIGRUN LADEMACHER,
KREDITOREN- UND DEBITORENBUCHHALTUNG,
SEIT 1984 BEI NORDWEST:**

„Schon meine Ausbildung habe ich bereits bei NORDWEST gemacht, fühle mich hier immer noch wohl und stehe voll hinter meinem Arbeitgeber. Meine Berufswahl habe ich auch aus heutiger Sicht immer ▶



Umzugskartons werden in Dortmund angeliefert.



Kisten stapeln sich in den Gängen des Hager Standortes.



Eine der ersten Veranstaltungen im neuen Showroom

noch richtig getroffen. Meine Aufgaben gefallen mir sehr und daher war der Unternehmensumzug für mich kein Grund, eine neue Stelle zu suchen – trotz doppelter Fahrtstrecke und demzufolge längeren Fahrtzeiten. Man bekommt mehr voneinander mit, seit dem Umzug in die großen Bürounits; sieht aber dafür seltener Kollegen aus anderen Abteilungen bzw. Etagen, was in Hagen aus meiner Perspektive noch anders war.

Die Außenumgebung kommt uns allen sehr zugute und dies wird von vielen in der Mittagspause auch genutzt. Die Ergonomie am Arbeitsplatz finde ich richtig gut und das Angebot kostenfreier Getränke ist keine Selbstverständlichkeit. Hier hat NORDWEST aus meiner Sicht Standards gesetzt. Es wurden mit dem Umzug viele neue Aspekte etabliert, die es so vorher nicht gab. Allein, wenn man mal an all die Veranstaltungen denkt.

Meine Bedenken, die ich vor dem Umzug noch hatte, haben sich schnell zerstreut. Veränderungen sind vielleicht am Anfang immer etwas ungewohnt, aber definitiv nichts Schlechtes.“

**STEFAN THIEL,
GESCHÄFTSBEREICHSLER BAU, SEIT 2014 BEI NORDWEST:**

„Als ich damals in Hagen bei NORDWEST anfang, fand ich die kleinteiligen Büroanlagen merkwürdig, das kannte ich bisher nicht. Jetzt haben wir ein schönes Gebäude, das state of the art ist: hell, freundlich und luftig. Die Menschen wirkten schon direkt nach dem Einzug

befreiter. Und was mir dauerhaft im Gedächtnis geblieben ist, dass wir am Einzugsstag direkt betriebsbereit waren. Da haben das Orga-team und die IT einen tollen Job gemacht. Das Gebäude an sich, die Technik, das Umfeld und der Wohlfühlfaktor: wir haben hier einen Raum für die Weiterentwicklung unserer Kommunikation geschaffen, was zu einem noch besseren Miteinander geführt hat. In der Mentalität hat sich etwas bewegt und es hat sich ein guter Spirit manifestiert. Wir fokussieren uns auf unsere Leistungen und sind stolz auf das, was wir leisten. Das spüren und bestätigen auch viele unserer Geschäftspartner. Auch als Arbeitgeber sind wir attraktiver geworden und haben eine neue Frische bekommen.“

**LEONHARD SCHMIDT,
AUSZUBILDENDER 3. JAHR, SEIT 2019 BEI NORDWEST:**

„Schon in der Bewerbungsphase für meinen Ausbildungsplatz imponierte mir das moderne NORDWEST-Gebäude sehr. Es hat einfach Flair, weil es sehr offen und freundlich gestaltet ist. Dieser Eindruck hat sich definitiv manifestiert. NORDWEST wirkt auf mich wie ein junges und dynamisches Unternehmen, in dem die Kolleginnen und Kollegen durch die grüne Brille schauen. Die Umgebung ist sehr schön und viele Mitarbeiter nutzen die sich daraus ergebenden Möglichkeiten in der Pause. Den Hagener Standort kenne ich nur vom Hörensagen, aber der jetzige soll kein Vergleich zu früher sein.“ | LD, Fotos: NORDWEST



systemer®



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



systemer® macht, was Sie wollen

- Verknüpfbar
- Individualisierbar
- Multifunktional
- Quick and Easy

TANOS Systemer³ – Die neue Generation – nicht nur eine Box, sondern ein System!

In eigener Sache

Der 2. NORDWEST- Nachhaltigkeitspreis für Lieferanten!



NORDWEST hat es sich auch im kommenden Jahr zum Ziel gesetzt, nachhaltiges Engagement zu würdigen: 2022 wird der zweite NORDWEST-Nachhaltigkeitspreis verliehen, um Sie auf Ihrem Weg zu bestärken.

Sie sparen Ressourcen, wie Papier oder wertvolle Rohstoffe? Ihre Fahrzeugflotte ist komplett elektrisch betrieben und wird über eine eigene Photovoltaik-Anlage aufgeladen? Vielleicht pflegen Sie auch einen Unternehmenswald?

Mit der Einreichung Ihres Beitrages zeigen Sie Ihren bewussten Umgang mit der Umwelt und der Gesellschaft und damit einen immer wichtiger werdenden Beitrag für unsere Zukunft. Unter allen Einsendungen werden drei Beiträge von einer unabhängigen Jury ausgewählt und mit je 6.000 Euro für ein Teamevent prämiert.

Folgende formelle Kriterien sind dabei zu berücksichtigen:

- + Das Nachhaltigkeitsthema kann alle Unternehmensprojekte und -ebenen einbeziehen, die nachhaltige Effekte im Sinne der Umwelt erzielen.
- + Name des Projekts/der Projekte
- + Beschreibung des Projekts mit Zielsetzung und Dauer: Text mit 3.500 bis 4.500 Zeichen sowie eine Powerpoint-Präsentation mit bis zu fünf Folien
- + 3 bis 5 Bilder oder Grafiken, die das Projekt untermauern
- + Unternehmenslogo
- + Kontaktdaten der einreichenden Person
- + Siegerbeiträge des letzten Preises werden nicht berücksichtigt

Für alle anderen gilt: wir freuen uns über neue Ideen seit 2019/2020, aber auch alte Beiträge werden nicht gänzlich ausgeschlossen. **Der Einsendeschluss ist der 31. Januar 2022.** Wenden Sie sich bei allen Rückfragen gerne an event@nordwest.com

PREISVERLEIHUNG 2022

Am 26. April 2022 werden die drei Gewinner des Nachhaltigkeitspreises prämiert.

Im Klimahaus in Bremerhaven erwartet alle Teilnehmer des Preises ein spannender Abend in thematisch passendem Ambiente. Neben der Preisverleihung steht auch ein Vortrag von „OroVerde – die Tropenwaldstiftung“ auf dem Programm.

Zeigen Sie uns, wie Sie heute schon die Welt verändern und reichen Sie Ihre Projekte ein. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per Mail an event@nordwest.com. | LD, Foto: NORDWEST



DIE GEWINNER DES LETZTEN NACHHALTIGKEITSPREISES:

3M Deutschland GmbH:
Förderung der Kreislaufwirtschaft, Nachhaltigkeitsversprechen eines jeden Neuprodukts bei Eintritt in den Kommerzialisierungsprozess sowie freiwilliges externes Engagement

Diversey Deutschland GmbH & Co. OHG:
deutliche Reduzierungen von Treibhausgasen sowie von Wasser und Energie
=> weitere Reduktion bis 2025 um 10 %; Produkte sind frei von Mikroplastik

Julius vom Hofe GmbH & Co. KG:
Nachhaltigkeitsziele in eigener Strategie implementiert; Senkung des Stromverbrauchs seit 2015 um rund 10 %, Wassereinsparung seit 2015 um rund 40 %; eigene Elektrofahrzeuge in Firmenflotte



Erfahren Sie hier mehr über alle eingereichten Beiträge des letzten Nachhaltigkeitspreises.



Große Emotionen beim Tag des Handballs 2021

Tag des Handballs 2021

Exklusivmarke delphis lädt Handelspartner nach Düsseldorf

Eine der ersten Handball-Veranstaltungen vor Publikum, seit der Handball-EM 2020 in Wien, war der Tag des Handballs 2021 in Düsseldorf Anfang November. Drei hochspannende Spiele sorgten für die richtige Stimmung bei den Zuschauern.

55 Gäste waren der Einladung in die delphis-Lounge gefolgt, wo sie von den beiden Vorständen Jörg Simon und Michael Rolf persönlich begrüßt wurden. delphis war dann auch den ganzen Tag über präsent: Roll-Ups, Banden- und Bodenwerbung gaben der Exklusivmarke den passenden Rahmen. Zudem erhielten die Gäste beim Einlass ein kleines Präsent, ganz im Sinne der Exklusivmarke.

Bevor die Spiele starteten, interviewte Jörg Simon den ehemaligen Handball-Nationalspieler Sven Sören Christophersen, genannt Smöre. 101 Länderspiele hatte er in seiner Karriere für die deutsche Handballnationalmannschaft bestritten, seine Bilanz: 182 Tore. Er konnte also Einblicke in eine bewegte Karriere bieten und die ein oder andere Anekdote zum Besten geben. Es wurde aber auch gefachsimpelt zur Neuaufstellung der Nationalmannschaft und zu Trainingsmethoden früherer und heutiger Trainer.

ACTIONREICHE SPIELE UND SHOW ACTS

Den Anfang machte die deutsche U20-Mannschaft gegen Ungarn, hier endete die Partie mit einem Unentschieden von 26:26. Danach ging es weiter mit der Nationalmannschaft der Männer, die gegen Portugal

spielten und knapp mit 30:32 unterlagen. Das Abschlussspiel wurde von der Frauen-Nationalmannschaft bestritten. Hier feierten die Damen einen Sieg gegen Russland mit 28:27, und das nach einem wahren Krimi in letzter Sekunde. Damit erkämpfte sich die DHB-Frauen-Nationalmannschaft den ersten Sieg gegen den Olympiazweiten nach acht Jahren.

T-Shirt-Kanone, Kinder-Rallye und ein Show Act sorgten in den Pausen zusätzlich für Stimmung, eine vollumfängliche Verpflegung für die delphis-Gäste rundete das Rahmenprogramm ab. Nach diesem aufregenden Tag war sich so mancher Handelspartner schon sicher: man sieht sich bald wieder zur Handball-EM in Bratislava im Januar. | LD, Foto: Sascha Klahn/DHB



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Carolyn Schmidt

☎ 0231 - 2222 3112

✉ c.schmidt@nordwest.com



Blick in die Telegrafstraße
in Bad Neuenahr, zwei Wochen
nach der Flut

Hochwasser-Katastrophe

Hilfe in der Not

Im Sommer 2021 kam es zu verheerenden Überschwemmungen in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz. Die Solidarität, die darauf folgte, ist bis heute ungebrochen. Immer noch arbeiten unzählige freiwillige Helfer in den Flutgebieten, um den Menschen vor Ort beizustehen. Und auch viele Unternehmen engagieren sich, spenden Material, Geld und Arbeitsstunden, um die Not zu lindern. Die NORDWEST News stellt auszugsweise Handels- und Lieferantenpartner vor, die sich engagieren.

BKW HARTMETALL GMBH, KAARST

Geschäftsführer Florian Maring zögerte nicht lang und mobilisierte in kurzer Zeit Werkzeuge und weitere Hilfsmittel, auch mit Unterstützung von NORDWEST, und machte sich direkt am ersten Wochenende nach der Flut auf nach Bad Neuenahr – unter anderem mit Schubkarren, Schaufeln und Lampen im Gepäck. Freunde besitzen dort ein Hotel, das von den Wassermassen stark in Mitleidenschaft gezogen worden war. „Schlamm und Müll, all das musste aus dem Gebäude raus, um schnell mit den Sanierungsarbeiten beginnen zu können“, so Maring. Nach dem Ende des Aufräumsatzes wurden die Hilfs- ►

mittel von Haus zu Haus weitergereicht und leisten dort noch immer ihre Dienste.

Über seine Kontakte im Ahrtal erfuhr Florian Maring zudem von weiteren Schicksalen und entschied, eine Gofundme-Spendenaktion ins Leben zu rufen, bei der in kurzer Zeit rund 25.000 Euro zusammenkamen. Diese gingen an fünf Familien, die bei der Flut alles verloren hatten. „Das war das erste Mal, dass wir eine solche Aktion auf die Beine gestellt haben. Mir war dabei wichtig, die Spender zeitnah zu informieren, wer das Geld bekommt und wie es direkt und unmittelbar vor Ort hilft.“

FRANZ SCHNEIDER GMBH & CO.KG, OFFENBACH AM MAIN

Auch Andreas Ziegler, Juniorchef von Werkzeug Schneider, wollte helfen. „Wir sitzen doch an der Quelle, war mein erster Gedanke. Warum also nicht Material spenden?“ Mit einer zusätzlichen Sachspende von NORDWEST brachte Ziegler die benötigten Dinge gleich selbst ins Ahrtal. Doch bei einer Tour sollte es nicht bleiben: zehn Wochenenden hintereinander fuhren er und Freunde immer wieder in die verschiedenen Flutgebiete, um mitanzupacken. Übernachtet wurde in einem Kölner Hotel, organisiert von der Fluthilfe. Derzeit widmet sich der Juniorchef ganz dem Jahresendgeschäft. „Aber, wenn das durch ist, geht es wieder zurück ins Ahrtal.“

GRENZLAND BAUGERÄTE HANDELSGESELLSCHAFT MBH & CO. KG, HÜCKELHOVEN

„So stelle ich es mir im Krieg vor“, sagt Enrico Laskowski, Geschäftsführer von Grenzland Baugeräte, als er von seinen Erlebnissen aus den Katastrophengebieten berichtet. Schon am Freitag nach der Flut stellten er und sein Team schweres Gerät und Manpower, um die ersten Schäden in der Nachbarstadt Heinsberg zu beseitigen. Am Sonntag danach ereilte ihn der Hilferuf eines Freundes aus dem Ahrtal, der ebenfalls von katastrophalen Zuständen berichtete. Kurzerhand packte Laskowski weitere Baugeräte auf seine LKW, fuhr sie gemeinsam mit seinen Mitarbeitern nach Rheinland-Pfalz und blieb bis zum kommenden Morgen vor Ort. Insgesamt schaffte das Grenzland-Team gemeinsam mit anderen Bauunternehmern über die Initiative „Heinsberg hilft“ rund 50 Maschinen in das Flutgebiet und blieb zwei Monate. Dafür stellte Enrico Laskowski einen Teil seiner Mitarbeiter frei. Auch jetzt fahren sie nach wie vor tageweise in die Flutgebiete, um zu helfen. „Jeder aus dem Team hat seinen Beitrag geleistet, sei es vor Ort oder im Büro. Der Zusammenhalt war und ist richtig stark und auch die Hilfsbereitschaft untereinander in den Flutgebieten ist immer noch spürbar. Zudem haben sich unsere Lieferanten richtig toll engagiert und unterstützt, herzlichen Dank dafür!“



Zentrum von Bad Neuenahr, zwei Wochen nach der Flut

FISCHER GROUP, WALDACHTAL

Die schlimmen Auswirkungen der Flutkatastrophe in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen, die vielen Opfer und die Zerstörung der Infrastruktur haben Prof. Klaus Fischer tief bewegt. Sogleich stand für den Inhaber der Unternehmensgruppe fest, dass er helfen und den Wiederaufbau unterstützen will. Die Unterstützung sollte aber direkt bei den Menschen vor Ort ankommen, das war Prof. Fischer besonders wichtig. Mit der integrativen Kindertagesstätte St. Hildegard im rheinland-pfälzischen Bad Neuenahr-Ahrweiler fand sich nun eine Einrichtung, die besonders hart von dem Hochwasser am 14. Juli getroffen wurde. Deren Wiederaufbau unterstützt Prof. Klaus Fischer mit 100.000 Euro. Durch die umfangreiche Beschädigung dieser Kindertagesstätte haben die Kinder, aber auch deren Angehörige, einen wichtigen Teil ihres Lebens von einem auf den anderen Tag verloren. Mit der Spende möchte ich dazu beitragen, dass alle Betroffenen dort so schnell wie möglich wieder in den Alltag zurückfinden können“, sagt Prof. Fischer.

ROTHENBERGER UNTERNEHMENSGRUPPE

Die Firma Kroll Fahrzeugbau-Umwelttechnik aus Nordrhein-Westfalen, die zu der Rothenberger Unternehmensgruppe gehört, half mit ihren professionellen Saugdruckspülfahrzeugen seit Juli, den Schlamm aus den Häusern zu schaffen.



Blick ins Ahrtal in den ersten Tagen

Die Situation in Ahrweiler war dramatisch, der Schaden groß. Selbst Häuser, die 400 Meter von dem Flüsschen entfernt sind, standen bis 1,8 Meter unter Wasser. Die Bewohner schaufelten den Schlamm aus den Kellern auf die Straße. Die Saugdruckspülfahrzeuge von Kroll sind auf diesen Schlamm ausgelegt. Sie werden für die Rohr- und Kanalreinigung eingesetzt, die Einsatzmöglichkeiten sind groß.

Kroll hatte mithilfe der Tools for Life Foundation über die sozialen Medien LKW-Fahrer dazu aufgerufen, die Fahrzeuge nach Ahrweiler zu fahren. Die Hilfsbereitschaft war so groß, dass die Aktion gestoppt wurde. Die Fahrer fuhren die Saugdruckspülfahrzeuge in die überschwemmten Gebiete und transportierten den Schlamm nach dem Auspumpen weg.

JUNG PUMPEN GMBH

Pentair Jung Pumpen verteilte 400 Kellerentwässerungspumpen in die betroffenen Gebiete. In Zusammenarbeit mit Installateuren und Innungen wurden die dringend benötigten Förderaggregate vor Ort verteilt. Nach der Hochwasserkatastrophe, die große Teile Deutschlands erfasst hatte, standen zahlreiche Keller, Souterrainwohnungen und sonstige Untergeschosse voll mit schlammigem Wasser. Als die Elektroversorgung teils wiederhergestellt war, konnten Tauchpumpen helfen, die Wassermassen zu entsorgen. „Wir haben sofort reagiert“, sagt Geschäftsführer Stefan Sirges, „und trotz erheblicher Lieferprobleme, die die Covid-Krise verursacht, alle Kellerentwässerungspumpen mobilisiert, die zurzeit bei uns verfügbar waren.“ Der Jung Pumpen-Außendienst hat in den Hochwasserregionen Kontakt mit den regionalen Handwerkspartnern aufgenommen und deren Bedarf abgefragt. Darüber hinaus wurden SHK-Innungen beliefert, die die Verteilung vor Ort übernehmen.

NORDWEST

NORDWEST spendete Geld an betroffene Gemeinden und Institutionen zwecks Weiterverteilung an die dortigen Bürger. Die Stadt Altena erhielt, ebenso wie Erftstadt, 5.000 Euro. Das Kulturzentrum Hasper Hammer in Hagen wurde in alter Verbundenheit zum Standort Hagen mit 3.000 Euro berücksichtigt. Betroffenen NORDWEST-Mitarbeitern wurde ebenfalls finanzielle Unterstützung angeboten.

Zudem hatte NORDWEST ein Netzwerk seiner Baugeräte-Fachhandelspartner organisiert. Über dieses konnten betroffene Fachhandelspartner dringend benötigte und schwer zu bekommene Hilfsmittel, wie Schmutzpumpen, Generatoren oder Bautrockner, bei den Handelspartnern zu Vorzugspreisen beziehen, die sich in vom Wasser verschonten Regionen befinden. Generell wurden betroffene Fachhandelspartner, auf dem kleinen Dienstweg, mit weiteren Hilfsmitteln unterstützt.

Der Kölner Hochwasser-Verein Rheinpegel 10,69 e.V., der sich seit 1995 für Hochwasserschutz und Betroffenenhilfe einsetzt, wurde mit Sachspenden versorgt, so zum Beispiel mit Schnittschutzhandschuhen, Chemikalienschutzanzügen oder auch Sicherheitstiefeln. Von Köln aus wurden diese Hilfsmittel im Ahrtal verteilt und eingesetzt. „Die Bilder aus den Katastrophenregionen lassen uns sprachlos und tief betroffen zurück. Zugleich berührt uns die enorme Unterstützung, die Hilfsorganisationen, Unternehmen und Privatpersonen den Betroffenen zukommen lassen. Uns war wichtig, ebenfalls unseren Beitrag zu leisten“, so Jörg Simon und Michael Rolf. | LD mit Material von Jung, Rothenberger und Fischer, Fotos: Grenzland Baugeräte und Lea Dommel



NORDWEST-Zukunftskreis

Wie genau funktioniert eigentlich Mittelstandsmarketing?

Auch der NORDWEST-Zukunftskreis freute sich, nach einem Jahr wieder eine Veranstaltung in Präsenz durchführen zu können. Am 26. und 27. August trafen sich die Mitglieder im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt zu ihrer diesjährigen Tagung.

Als Thema stand das Mittelstandsmarketing im Hinblick auf die Arbeitgebermarke im Fokus. Doch zuvor lockte der Besuch beim Fachhandelspartner Karl Dengler GmbH sowie im Anschluss der Tagung eine Besichtigung des Frankfurter Flughafens die Teilnehmer nach Frankfurt. Die beiden NORDWEST-Vorstände Jörg Simon und Michael Rolf ließen es sich nicht nehmen, die Tagung bis zum Ende zu begleiten.

„Auch bei unserem zweiten Präsenztreffen mit Corona ist die Pandemie immer noch allgegenwärtig“, sagt Carolyn Schmidt, NORDWEST-Vorstandsassistentin und verantwortlich für den Zukunftskreis. Um dem Infektionsgeschehen vorzubeugen, wurden die Teilnehmenden deshalb vor dem Treffen gebeten, einen Corona-Test vorzuweisen, der nicht älter als 24 Stunden ist – unabhängig davon, ob jemand geimpft oder genesen war.

Matti Dengler freute sich, die Gruppe am Nachmittag des ersten Tages vor Ort im Handelsunternehmen Dengler begrüßen zu können. Die Firma Karl Dengler hat sich im Rhein-Main-Gebiet als fachkompetenter Partner rund um die Themen Arbeitsschutz, Sicherheit, Industrieservice, Beratung und Systembelieferung etabliert und gilt heute als der Arbeitsschutz-Systemlieferant in der Region. Der Fachhandelspartner ist Partner der KOMPASS-Gruppe, dem Zusammenschluss mehrerer NORDWEST-Spezialisten im Arbeitsschutz.

Ein wichtiges Thema bei der Betriebsbesichtigung war das C-Teile-Management. „Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir kundenindividuelle Lösungen, analysieren Abläufe und optimieren Prozesse. Unser Ziel ist, ungenutzte Kapazitäten sinnvoll einzusetzen“, erläutert Matti Dengler den Teilnehmenden.

MARKETING BRAUCHT STRATEGIE

Am Seminartag stand die Frage an, was man genau unter Mittelstandsmarketing versteht? In der gegebenen Zeit versuchten Florian und Fritz Nützel mit Jana Kassermann von der Opus Marketing GmbH, einer in Bayreuth ansässigen Markenagentur, sowie Andrea Heynen, NORDWEST-Teamleiterin Brand-Marketing, diesen Punkt zu klären. Nach eigenen Angaben entwickeln die Spezialisten bereits seit mehr als 25 Jahren erfolgreiche Marken.

Der Begriff Marketing wird von vielen Menschen unterschiedlich interpretiert. Meist ist es irgendwas mit Werbung und einer Verbesserung der Außendarstellung, beschreiben die Experten. Natürlich ist da

Der erste NORDWEST-Zukunftskreis wurde bereits 2014 ins Leben gerufen und besteht aktuell aus 19 festen Teilnehmenden. Über die Jahre wurde untereinander ein besonderes Vertrauensverhältnis aufgebaut und echte Freundschaften sind entstanden. So wundert es nicht, dass die Gruppe den Wunsch äußerte, man möchte „zusammen alt werden“.

viel Wahres dran, doch Marketing ist mehr und gerade auch für mittelständische Unternehmen von enormer Bedeutung. Denn unsere Gesellschaft befindet sich mitten im demografischen Wandel, sprich die Baby-Boomer gehen in den nächsten Jahren in Rente. Daher ist der Kampf um die besten Köpfe bereits im vollen Gange. Und noch etwas bringt der demografische Wandel mit sich: Bisher waren die Arbeitskräfte mit einem Arbeitgebermarkt konfrontiert. Jetzt aber entwickelt sich zunehmend ein Arbeitnehmermarkt und die Mitarbeitenden können sich plötzlich aussuchen, bei wem sie beschäftigt sein möchten. Ein Zustand, den es so in dieser Form bisher nicht gab – aktuelles Beispiel sind die Lkw-Fahrer und -Fahrerinnen.

Genau in diesem Spannungsfeld bewegen sich die NORDWEST-Fachhandelspartner und konkurrieren mit praktisch allen Unternehmen in ihrer jeweiligen Region. Die Teilnehmenden wurden deshalb gebeten, in Workshops der Frage nachzugehen, warum jemand ausgerechnet bei ihnen anfangen soll. Was bieten wir, das andere nicht haben?

Denn genau dies sind Aspekte, mit denen sich die Begriffe Mittelstandsmarketing im Hinblick auf die Arbeitgebermarke definieren lassen. Natürlich war die Zeit viel zu knapp bemessen, um dieses komplexe Thema bis in die Tiefe zu bearbeiten. Mit den Kommunikationsexperten wurde deshalb vereinbart, auch weiterhin im Dialog zu bleiben.

Das nächste Präsenztreffen steht im Frühjahr 2022 an. Die Themenauswahl findet im Nachgang in einer Videokonferenz mit dem Kreis

statt. Mit Eintreten der Pandemie haben sich die Videokonferenzen, die zwischen den Treffen stattfinden, integriert und bleiben fester Bestandteil des schnellen unkomplizierten Austauschs miteinander.

Für die beiden NORDWEST-Vorstände Jörg Simon und Michael Rolf war es wichtig, wieder während der gesamten Tagung mit dabei zu sein. „Wir wollen damit ein Zeichen setzen, wie sehr uns die Nachwuchskräfte in den Unternehmen am Herzen liegen. Und zugleich wollen wir ihnen das Gefühl vermitteln, dass sie auf uns bauen können und mit NORDWEST einen starken Partner haben, der immer und jederzeit hinter ihnen steht“, so Jörg Simon und Michael Rolf gemeinsam. | MF, Foto: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Carolyn Schmidt

☎ 0231 – 2222 3112

✉ c.schmidt@nordwest.com



Leistungs-Plus: 20 % mehr Standzeit

AS 60 T-INOX - Unser millionenfach bewährter Bestseller mit neuer, verbesserter Rezeptur macht jetzt noch länger Spaß beim Trennen.

Unsere leistungsoptimierte 1 mm-Trennscheibe für Edelstahl und Stahl erkennen Sie am orangen Button. Ab sofort im ausgewählten Fachhandel.



Jetzt informieren

osborn®

osborn.com

Ein Treffen in entspannter Atmosphäre

Endlich fand das lang ersehnte zweite Treffen des Jungunternehmerkreises in Präsenz statt! Dazwischen lagen nun gut zwei Jahre, die durch „Onlinetreffen“ überbrückt wurden.

Auch wenn diesmal an der Jungunternehmertagung vom 30. September bis zum 1. Oktober in Kressbronn am Bodensee nur ein Teil der Mitglieder anreiste, war es fast so wie vor Corona. „Leider ist die Pandemie aber immer noch allgegenwärtig“, beschreibt Carolyn Schmidt, NORDWEST-Vorstandsassistentin und verantwortlich für den Jungunternehmertag, die gemeinsam mit Jörg Simon, Vorstand Haus-technik/Stahl/Finanzen und Philipp Krause, E-Business Beratung, die gesamte Tagung begleitete.

Um dem Infektionsgeschehen vorzubeugen, wurde vor dem Treffen um die Durchführung eines Corona-Tests gebeten, der nicht älter als 24 Stunden ist. Dies galt unabhängig davon, ob jemand geimpft oder genesen war. „Diese Vorsichtsmaßnahme war uns allen einfach wichtig“, so Carolyn Schmidt weiter.

Am ersten Tag stand nach einer Stadtführung durch Friedrichshafen der Besuch des Fachhandelspartners Layer Großhandels GmbH & Co. KG in Tettngang auf dem Programm. David Layer freute sich darauf, den Teilnehmenden das Familienunternehmen mit den insgesamt sieben Standorten – bis auf Liebenwalde liegen alle in Baden-Württemberg und Bayern – vorstellen zu dürfen. Die Sortimentsbereiche umfassen Werkzeuge, Werkzeugmaschinen, Baubeschläge, Möbelbeschläge, Verbindungstechnik, Installationsmaterial, Grobeisen, technische Leuchten, Sicherheitstechnik, Betriebseinrichtung, Arbeitsschutz und Arbeitskleidung. Das Lagersortiment mit weit mehr als 40.000 Artikeln reicht von der einfachen Schraube über Werkzeuge aller Art bis hin zu Betriebseinrichtungen und Arbeitskleidung. „Unsere Kunden schätzen vor allem die professionelle Beratung sowie den individuellen Service zu jedem Produkt“, erläutert David Layer.

Im Anschluss an die Betriebsbesichtigung ging es an diesem Tag zum gemütlichen Teil über. Bei der Besichtigung eines Hopfenguts erfuhren die Nachwuchskräfte Grundlagen des Bierbrauens inklusive der direkten Verköstigung – der Abend fand seinen Ausklang beim gemeinsamen Abendessen direkt am See.

PRAKTISCHES VERTRIEBSWISSEN

Am Seminartag stand dann das Fachliche auf dem Programm. Als Referent führte Daniel Grill durch den Tag. Der Unternehmensberater unterstützt mit seinem Netzwerk Mitarbeitende und Führungskräfte, die im direkten oder indirekten Kontakt zum Kunden stehen. Dabei ist sein Anspruch, alle Prozesse im Sinne der Kundenbegeisterung und des Ertrags zu optimieren.

Schwerpunkt seiner Betrachtung war die „Vertriebssteuerung und Vertriebsarbeit nach bzw. während einer besonderen Zeit“, spricht Corona. Grundsätzliche Dinge, die für einen „Vertriebler“ zum Rüstzeug gehören, wurden dabei angesprochen. So beispielsweise die Fähigkeiten, nicht nur zu reden, sondern auch gut zuzuhören. Ebenso die Körpersprache des anderen interpretieren zu können. Auch wurde die Frage erörtert, was aus Sicht eines Handelsunternehmens sinnvoll und was nicht sinnvoll ist. Und was passiert, wenn ein Außendienstler das Unternehmen verlässt, weil er eine neue berufliche Herausforderung sucht? Daniel Grill rät Führungskräften immer, mindestens einmal im Quartal an unterschiedlichen Tagen zusammen mit dem Außendienst Kunden zu besuchen. So erhält der Unternehmer einen Einblick in die Arbeit seines Außendienstes und lernt gleichzeitig die Kunden kennen und bekommt einen Eindruck, wie die Taktung der Besuche in Zukunft organisiert werden kann und ob eine Übergabe der Betreuung zum Innendienst sinnvoll erscheint.

Und auch ein weiterer Punkt ist dem Vertriebsprofi wichtig: Zu einer guten Vertriebssteuerung gehört unbedingt Motivation, die Führungskräfte im Gespräch und mit einer positiven Feedback-Kultur gegenüber dem Außendienst fördern können. | MF, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Carolyn Schmidt

☎ 0231 - 2222 3112

✉ c.schmidt@nordwest.com



Dem zweiten Jungunternehmerkreis haben sich 18 Nachwuchskräfte angeschlossen. Durch regelmäßige Videokonferenzen in den letzten Monaten ist es gelungen, dass die Kontakte innerhalb der Gruppe nicht abgerissen sind. Diese werden auch weiterhin zwischen den Präsenztreffen bestehen bleiben. Trotzdem wünscht sich NORDWEST-Vorstand Jörg Simon, der an den Treffen der Nachwuchskräfte grundsätzlich teilnimmt, dass sich mehr Jungunternehmer und Jungunternehmerinnen hier engagieren. „Solch ein Netzwerk ist von unschätzbarem Wert, denn hier finden sich Unternehmen zusammen, die alle am gleichen Strang ziehen. Denn der eigentliche Wettbewerb sitzt nicht in der Nachbarstadt, sondern ist oft der weltumspannende Onlinehandel“, so sein Plädoyer.



Die Gruppe zu Gast bei Layer in Tettngang



Die Gruppe bei der Stadtführung in Friedrichshafen



Rundgang durch das beeindruckende Lager

WHO'S THE *Beast*?




SONAX®
MADE IN GERMANY





BIS
-20°C

MIT BEASTPOWER DURCH DEN WINTER

- ✓ Biestiger Winterscheibenreiniger mit einmaligem Dufterlebnis
- ✓ Sorgt sekundenschnell für Durchblick und Sicherheit
- ✓ Entfernt selbst biestigste Verschmutzungen

www.sonax.de



Zerbach & Company Corporate Finance

Unternehmensnachfolge = strategische Unternehmensplanung

Sich mit der Nachfolgeregelung in der eigenen Firma auseinanderzusetzen, sollte jeder Unternehmer in Angriff nehmen. Wie dies gelingen kann und was es zu beachten gilt, zeigt der vorliegende Text.

Ein Gastbeitrag von Leander Zerbach

Ich freue mich, heute mit der Gelegenheit einen Gastbeitrag beizusteuern, ein paar Zeilen an Sie richten zu dürfen. Ganz kurz etwas zu meiner Person: geboren 1954, verheiratet, drei erwachsene Kinder und vier Enkel, was bedeutet, dass ich schon viel Schönes aber auch weniger Schönes erlebt habe. Mit meinem Team sind wir als Zerbach & Company Corporate Finance Anfang 2018 von NORDWEST als exklusiver Kooperationspartner für das Thema Nachfolge ausgewählt worden, was uns sehr freut.

Meinen Beitrag möchte ich gerne in drei Blöcke gliedern.

Das Erste ist, Sie alle wissen sicher, dass wir immer wieder Wörtern begegnen, die in uns spontan eher negative als positive Assoziationen auslösen. Und das besondere ist, dass das Wort selbst oft gar nichts dafür kann, aber aus dem einen und anderen Grund verknüpft unser Hirn dieses Wort mit etwas Positivem oder eben mit etwas Negativem. Und ich finde, so geht es leider dem Wort „Nachfolge“. Irgendwie hat es das Wort geschafft mit Themen verbunden zu werden, die bei uns allen nicht positiv belegt sind – Endlichkeit, Abgeben, Ungewissheit und Vieles mehr. Und ehrlich, das Wort selbst hat es gar nicht verdient. Es beschreibt eine ganz normale Phase im Leben eines jeden Einzelnen von uns. Vielleicht hilft es uns, unser Hirn etwas zu überlisten, indem wir uns anstelle von „Nachfolge“ einen anderen Begriff suchen. Beim Schreiben des Beitrages fiel mir hier zum Beispiel eine „strategische Unternehmensplanung“ ein, und zwar für zwei, drei oder fünf Jahre. Und das ist doch etwas, was für jeden von uns sicher einen hohen Stellenwert hat. Was ist wichtiger, als sich Gedanken über die Zukunft zu machen.

Ich finde, die meisten von uns machen das im Privaten eigentlich sehr gut. Sie treffen Vorsorge für den Fall der Fälle, schließen Versicherungen ab, fertigen Vollmachten aus, sammeln alle wichtigen Daten und Dokumente vielleicht in einem sogenannten Notfallkoffer (wenn Sie mögen, kann Ihnen hier Herr Garthmann gerne ein entsprechendes Dokument zuleiten!). Wenn wir das im Privaten gut machen im Interesse Ihrer Familien, dann hat dieselbe Qualität auch Ihr Unternehmen verdient.

Das Zweite ist die nachdrückliche Empfehlung, Vertrauenspersonen in Ihre Überlegungen von Anfang an mit einzubeziehen. Ich glaube, es besteht Einigkeit, dass die Zeit des erfolgreichen einsamen Wolfes, der einsam und alleine entscheidet, wirklich von gestern ist. Am besten wird es vielleicht sein, einen Kreis an Vertrauenspersonen um sich zu scharen. Dazu gehören ganz sicher Familienmitglieder, aber genauso meines Erachtens auch führende Mitarbeiter aus Ihrem Unternehmen. Wir erleben es immer wieder, dass Inhaber selbst langjährig vertraute, führende Mitarbeiter erst sehr spät in Ihre Überlegungen mit einbeziehen und wenn Sie das tun, oft mit der Antwort überrascht werden, dass sie sich selbst schon lange Gedanken darüber machen, wie denn wohl mittelfristig eine Unternehmensführungsstruktur aussieht. Und diese Gedanken machen sich die mündigen Mitarbeiter, die wir ja alle heute haben, alleine, in ihren jeweiligen Familien und natürlich auch mit anderen Kollegen. Die hierdurch entstehende Dynamik ist nicht zu unterschätzen. Und ebenfalls nicht zu unterschätzen ist der positive Effekt, den Sie erzeugen können, wenn Sie Mitarbeiter frühzeitig mit ins Vertrauen ziehen. Neben Familienmitgliedern und führenden Mitarbeitern tut es zudem sehr gut, wirklich außenstehende Personen hinzuzuziehen, die noch mal auf viele Themen und Fra-

gen einen ganz anderen Blick beisteuern können. Genau diese Rolle spielen wir in der frühen Phase unseres Dialogs mit Gesellschaftern und Unternehmenslenkern. Ich glaube, hier ist es ganz wichtig, erstmal zuhören zu können und die ganz individuelle Situation im wahren Sinne des Wortes aufzusaugen, um im weiteren Verlauf hieraus zusammen mit Ihnen Handlungsoptionen zu entwickeln.

Das Dritte was mir wichtig ist: Schieben Sie das Thema nicht auf die lange Bank, sondern wenn es nicht schon geschehen und angestoßen ist, dann starten Sie jetzt damit. Die Entwicklung einer strategischen Unternehmensplanung braucht Zeit, viel Input, ein ständiges Abwägen, manchmal einen Schritt vor und auch einmal wieder zwei Schritte zurück. Und hier müssen auch verschiedenste Themenfelder miteinander verknüpft werden, wie beispielsweise Ihre heutige Unternehmenspositionierung, die Chancen und Herausforderungen in Ihrem jeweiligen Marktumfeld, ganz generelle Branchentendenzen, Finanzdaten, steuerliche Implikationen, bis hin zur Frage der zukünftigen Aufbau- und Ablauforganisation und insbesondere die Besetzung der wichtigsten Positionen. Es wird deutlich, dass das ganz viel Zeit braucht. Und da Sie ganz generell heute schon eigentlich keine freie Zeit haben, wird es umso klarer, das frühzeitig anzustoßen. Sie kennen sicher den alten Werbespruch „es ist nie zu früh und selten zu spät“. Auch an dieser Stelle kann es sehr hilfreich sein, sich externen Rat und externe Unterstützung mit an Bord zu holen, dann haben Sie automatisch jemanden mit dabei, der das Thema immer wieder aufgreift und in Verbindung mit einem zu Beginn selbstgesetzten Zeitplan mitvorantreibt.

Ich würde mich sehr freuen, wenn ich bei dem einen oder anderen einen Gedankenanstoß liefern konnte. Wenn Sie mehr hierzu erfahren möchten, wenden Sie sich gerne an Herrn Garthmann oder starten Sie einfach mal den aktuellen NORDWEST-Podcast. Und vielleicht habe ich es auch ein bisschen geschafft, dass Sie das Wort Nachfolge positiver belegen und dann auch eine große Chance darin sehen.

Sie alle tragen eine hohe Verantwortung für Ihre Unternehmen, Ihre Familien, Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden und Lieferanten und alle Parteien haben es verdient, dass Sie Vorsorge treffen! | Foto: NORDWEST

Mit freundlichem Gruß

Leander Zerbach



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Alexander Garthmann

☎ 0231 – 2222 5001

✉ a.garthmann@nordwest.com

Hören Sie den aktuellen Podcast im Verbundfunk zum Thema Unternehmensnachfolge:



Drei Handelspartner, ein Ort, ein Thema:

Pressearbeit ist ein kontinuierlicher Prozess

Zum ersten Mal hat die NORDWEST Handel AG ein Seminar zum Thema Pressearbeit ausgerichtet, um den unternehmensübergreifenden Austausch zu fördern und best-practice-Beispiele vorzustellen. Drei Mitarbeiterinnen verschiedener Handelspartner sind dem Aufruf gefolgt und haben die Grundlagen der Pressearbeit gelernt.

Ein Gastbeitrag von Jara Hennig, Möwius GmbH



Aufgrund der Corona Pandemie konnte das Presseseminar nicht wie geplant bereits im Jahr 2020 stattfinden. Lea Dommel (Pressereferentin bei NORDWEST) konnte das Seminar nach mehreren Anläufen im Oktober 2021 mit Lisa Prinzwald (Unternehmensgruppe Pietsch), Jara Hennig (Möwius GmbH) und Monika Buch (Buch Präzisionswerkzeuge GmbH) in Dortmund vor Ort durchführen.

Die drei Teilnehmerinnen starteten mit einer kleinen Vorstellungsrunde in das Seminar und sprachen zunächst darüber, was Presse- und Öffentlichkeitsarbeit überhaupt ist. Themenfindung und die Auswahl des passenden Kommunikationsmittels waren nach der Mittagspause ebenso Thema, wie auch der Umgang und die Ansprache der Journalisten.

„Spannend ist der unterschiedliche Umgang der verschiedenen Unternehmen mit der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Während die Unternehmensgruppe Pietsch schon Erfahrungen damit hat, sind Firmen wie Buch und Möwius noch am Anfang und wählen derzeit andere Ansprachen an ihre Kunden,“ sagt Jara Hennig, Assistentin der Geschäftsleitung bei der Möwius GmbH.

Der Inhalt einer gut ausgestatteten Pressemappe sowie weitere Tipps und Tricks zur Pressearbeit wurden zum Abschluss des ersten

Tages diskutiert und festgehalten. Anschließend ließen die Teilnehmerinnen zusammen mit Lea Dommel den Abend bei einem gemeinsamen Essen in Dortmund ausklingen.

Ausgeruht und motiviert wurde um 9 Uhr in den zweiten Tag des Seminars gestartet. Nach einem kurzen Rückblick auf den vergangenen Tag stand nun die Schreibwerkstatt auf dem Programm. Zunächst wurde darüber gesprochen, was genau einen guten Text ausmacht, was vermieden werden sollte und worauf beim Schreiben einer Presseinformation zu achten ist. Im Anschluss an das Mittagessen wurden dann zu den von Lea Dommel vorbereiteten Beispielen Presseinformationen geschrieben und dann in der Gruppe diskutiert und bewertet.

„Es war ein rundum gelungenes Training. Der offene Austausch, viele Beispiele aus der Praxis und das Schreibtraining haben die beiden Tage für mich zu einem abwechslungsreichen Seminar mit großem Mehrwert gemacht. Wir möchten uns an dieser Stelle noch einmal herzlich bei Lea Dommel für ihr Engagement bedanken“, beschreibt Lisa Prinzwald, Leiterin Marketing der Unternehmensgruppe Pietsch, ihre positiven Erfahrungen während des Trainings. | Foto: Africa Studio/Shutterstock.com



Das nächste Presseseminar findet vom 6. – 7. April 2022 statt. Die Teilnehmerzahl ist auf vier Personen begrenzt. Auch interessierte Lieferantenpartner sind herzlich eingeladen. Anmeldefrist: 1. März 2022



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



NEU

2315 Z0

LICHT AM ENDE DES TUNNELS



LUMEN	BRENNDAUER
115	BIS 6 h
SCHUTZKLASSE	
IPX8	



SAFETY CERTIFIED

DIE ZUVERLÄSSIGE LÖSUNG FÜR JEDEN EINSATZBEREICH

LICHTQUELLE// LED

ZULASSUNGEN// ZONE 0 (II 1 G Ex ia op is IIC T4 Ga)

BATTERIEN// 2X AA ALKALINE (inkl.)

LÄNGE// 158 MM



Heinz Hesse KG
Distribution

Yale Allee 17 · D-42329 Wuppertal
Telefon: 02 02 / 73 42 82 · info@heinz-hesse-kg.de

www.heinz-hesse-kg.de



Carsten Stattaus



Statement

„Der Katalog ist eines der Hauptinstrumente, mit dem wir Umsätze generieren. Wir sehen die Möglichkeit über den Katalogausschuss aktiv Einfluss nehmen zu können als Anerkennung unserer Stellung innerhalb des Verbandes, was dann aber auch ein hohes Maß an Verantwortung mit sich bringt. In kleinem Kreis haben wir gemeinsam sehr konstruktiv und produktiv einzelne Themenfelder analysiert und konnten einige essentielle Verbesserungsmöglichkeiten herausarbeiten. Dabei haben wir Aspekte aus unserer Praxis eingebracht, was viel wert ist. Jetzt sind wir auf das Ergebnis im kommenden Jahr gespannt!“

BENJAMIN MORLOCK,
VERTRIEBSLEITER
WERKZEUG-JÄGER GMBH



Der Startschuss ist gefallen

Nächstes Jahr ist es wieder soweit: die neue Auflage des Kataloges Werkzeugtechnik 2022/2024 erscheint. Schon jetzt ist der Startschuss für das Branchennachschlagewerk gefallen. In einer Katalogausschusssitzung mit einigen NORDWEST-Fachhandelspartnern hat der Bereich Handwerk & Industrie die Weichen für die Katalogausgabe 2022/2024 gestellt.

Der Umfang des Kataloges wird ca. 2.200 Seiten betragen. 35.000 Artikel, davon ca. 10.000 Artikel der Exklusivmarke PROMAT, unterteilt in zwölf Warenbereiche, sind dabei geplant. Mit den eSHOP- und Wawi-Daten bietet die kommende Auflage des Kataloges wieder ein Rundum-Sorglos-Paket, das sich Fachhandelspartner zunutze machen sollten. Weitere Services, die den Einsatz des Kataloges gewinnbringend unterstützen, sind zudem die fünf virtuellen Lager mit nahezu 146.000 weiteren Artikeln, auf die die Fachhandelspartner zugreifen können (Daten ebenfalls in den eSHOPS nutzbar); oder die Vorzüge der Exklusivmarke PROMAT, die den Fachhandelspartnern eine hohe Marge garantiert; die POS-Gestaltung; den Kalkulationsschlüssel, der durch eine gezielte Preisdifferenzierung eine erhöhte Gewinnspanne zur Folge hat; und abschließend die Lieferung potentieller Neukundenadressen zur Stärkung des Umsatzpotentials. „Mit seinen Sortimenten – sowohl in Breite, als auch Tiefe – deckt der Katalog Werkzeugtechnik definitiv den Bedarf unserer Handelspartner und deren Kunden und lässt keine Wünsche offen“, bestätigt Carsten Stattaus, Bereichsleiter Handwerkzeuge, Oberflächentechnik & Elektrowerkzeuge.

Auch wenn die offizielle Bestellfrist bei Veröffentlichung der aktuellen News schon vorbei ist, gibt es noch eine Möglichkeit, den Katalog im Frühjahr zu beziehen: „NORDWEST hält für Sie weitere neutrale Werkzeugtechnik-Kataloge vor.“

DER KATALOGAUSSCHUSS

Anfang Oktober tagte der Katalogausschuss, um über einzelne Aspekte der kommenden Auflage zu beraten. Die teilnehmenden Fachhandelspartner waren aktiv in die Sortimentsbildung/-ergänzung und Lieferantenausrichtung eingebunden. Neben der Besprechung einzelner Warengruppen aus den Bereichen Bau, Handwerk & Industrie gab es u. a. auch Informationen aus dem Marketing-Bereich, hier speziell zur aktuellen Beschaffung von Papier für die Kataloge, insbesondere zur aktuellen Preisentwicklung. In diesem Bereich wurden seitens der Papierindustrie Verteuerungsraten von durchschnittlich 20 % durchgesetzt. Yvonne Weyerstall, Geschäftsbereichsleiterin Handwerk & Industrie, die die Tagung ebenfalls begleitete, fasste abschließend zusammen: „Vielen Dank an unsere teilnehmenden Handelspartner, die das Projekt so engagiert begleiten und wertvollen Input liefern, der allen Abnehmern des Werkzeugtechnik-Kataloges nutzt. Wir freuen uns bereits heute auf die Katalog-Neuaufgabe.“ | LD, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Carsten Stattaus

☎ 0231 – 2222 4060

✉ c.stattaus@nordwest.com



Yvonne Weyerstall



Rolf Kranemann

GEPRÜFTER
DRUCKLUFT-FACHBERATER



NW/NORDWEST



NW/NORDWEST

Hier steht Sicherheit an erster Stelle!

DRUCKLUFTTECHNIK

- So funktioniert Drucklufttechnik!
- Diese leistungsstarke Ausbildung vermittelt Ihnen qualifiziertes Fachwissen!
- Erfolgreich beraten und verkaufen!



Erster Kurs hat erfolgreich stattgefunden

Im September wurde die erste Druckluft-Fachberater-Schulung bei NORDWEST als Präsenzveranstaltung durchgeführt. Das Wichtigste zuerst: alle Teilnehmer haben den Kurs erfolgreich absolviert und die Abschlussprüfung mit Bravour gemeistert.

In einem viertägigen Lehrgang wurden Theorie und Praxis gleichermaßen vermittelt, so zum Beispiel das Aufbereiten von Druckluft oder das Erstellen und Lesen von Schaltplänen. Begleitend erhielten alle Teilnehmer einen Ordner als Bearbeitungsgrundlage, der sich auch im Nachgang im Tagesgeschäft nutzen lässt. Auch der Erfahrungsaustausch untereinander kam nicht zu kurz.

Berufserfahrung und fundierte Vorkenntnisse auf dem Gebiet der Drucklufttechnik sind Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Teilnahme. Die Schulung ist herstellerneutral und in der Form bisher einzigartig am Markt.

DIESE TRAININGSINHALTE STANDEN AUF DER AGENDA

Tag 1:

Grundlagen der Drucklufttechnik und Pneumatik
Erzeugung
Aufbereitung
Weiterleitung

Tag 2:

Verbindungstechnik
Schlauch- und Rohranschlüsse
Armaturentechnik
Energieeffizienz
Sicherheit

Tag 3:

Pneumatik
Pneumatikschaltpläne

Tag 4:

Abschlussprüfung

Eine gute Mischung aus Theorie und praktischem Arbeiten stand im Vordergrund. Dazu zählten die Montage von Wartungseinheiten, die Leckage-Suche, verschiedene Kupplungsmöglichkeiten und der Aufbau von pneumatischen Einheiten.

Am Ende der Schulungswoche folgte die Abschlussprüfung, die alle Teilnehmer erfolgreich bestanden haben und somit den Titel „Geprüfter Druckluft-Fachberater NORDWEST“ tragen.

Die nächsten Kurstermine stehen bereits fest: vom 25. bis 28. April 2022 und 26. bis 29. September 2022 finden in Dortmund die nächsten Schulungen statt. | LD, Fotos: NORDWEST ►



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Nik Schönhoff

☎ 0231 - 2222 4111

✉ n.schoenhoff@nordwest.com



3 Fragen an ...

... Nik Schönhoff, Kompetenzfeldleiter Technischer Handel

+ NORDWEST News: Wie ist Ihr Fazit nach der ersten Schulung zum Geprüften Druckluft-Fachberater NORDWEST?

Nik Schönhoff: Top! Die Inhalte der vier Tage waren sehr lehrreich und wurden kompetent und verständlich vom Trainer vermittelt.

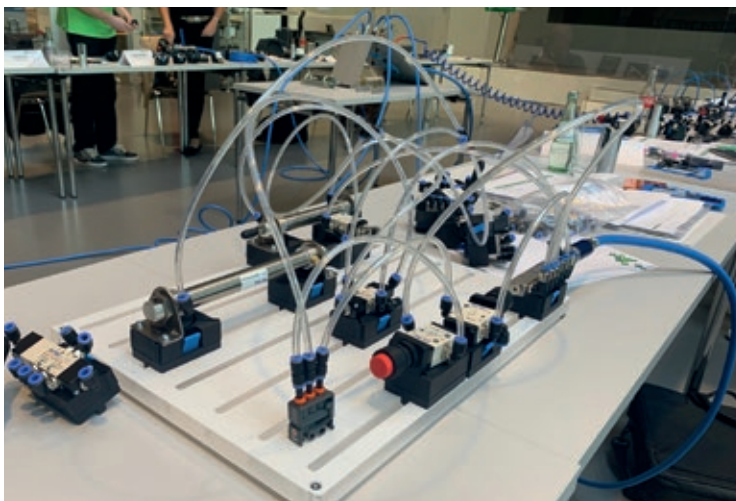
Wir sind vom Gruppen-Spirit begeistert. Auch jetzt im Nachgang stehen die Fachhändler zwecks Wissensaustausch in Kontakt miteinander.

+ NORDWEST News: An wen richtet sich dieses neue Schulungsangebot?

Nik Schönhoff: 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.

+ NORDWEST News: Aus welchem Grund sollten Handelspartner in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren?

Nik Schönhoff: Bei den meisten Ausschreibungen, auf die sich unsere Handelspartner bewerben, sind nicht mehr allein Produktkenntnisse gefordert, sondern auch Personal mit fundiertem Fachwissen. Die geschulten Fachkräfte sichern den Endkunden mit ihrem Know-how ab und helfen, neben der Artikelempfehlung, ebenfalls bei der Prozessoptimierung. Hier unterstützen wir unsere Partner mit einem vielseitigen Schulungsangebot. Zusätzlich können Handelspartner so dem entstehenden Fachkräftemangel entgegenwirken. | LD



Statements

„Der Referent war mir bereits von anderen Schulungen bekannt und hier hat es sich wieder bestätigt, dass er die Inhalte sehr kompetent und interessant vermitteln kann. Die Schulung war strukturiert aufgebaut und die Inhalte sehr gut gewählt. Es gab einige praxisnahe Fallbeispiele, aber auch Aufgaben, bei denen man die Produkte gleich selbst ausprobieren konnte – das nützt, um die Theorie zu vertiefen. Auch Sicherheits- und Umweltaspekte standen auf dem Lehrplan, was ebenfalls nicht zu vernachlässigen ist. Ich habe mich für den Kurs entschieden, um unsere Kunden auch bei diesen Themen fachkompetent beraten zu können und wurde nicht enttäuscht!“

PAUL KOOP,

**STRATEGISCHER PRODUKTMANAGER,
PIEL DIE TECHNISCHE GROSSHANDLUNG
GMBH**

„Seit Januar bin ich Vertriebsleiter bei Delker, kann aber auf eine lange Historie in der Druckluftbranche zurückblicken. Die Fachberater-Schulung wollte ich unbedingt machen, um meinen Wissensstand zu überprüfen und um auch bei uns intern produkttechnisch weiter Wissen zu vermitteln. NORDWEST hat hier auf den Punkt geliefert, das Seminar war top organisiert und auch hinsichtlich der Inhalte war alles Wichtige dabei. Ich konnte vieles auffrischen, aber auch Neues mitnehmen. Von der Schulung verspreche ich mir auf lange Sicht, meinen Kollegen, aber auch unseren Kunden, mehr Produkttiefe wie auch Optimierungspotentiale in der Drucklufttechnik zu vermitteln.“

MARC KUNKEL,

**VERTRIEBSLEITER,
FRIEDRICH DELKER GMBH & CO. KG**

DER ANPACKER FÜR ANPACKER

WD-40® MULTIFUNKTIONSPRODUKT

Millionen von Anwendern in aller Welt schwören auf den legendären Allrounder. Der Grund für den Erfolg des WD-40® Multifunktionsprodukts ist kein Geheimnis: Es löst so gut wie jedes Wartungs- und Reparaturproblem. Extreme Vielseitigkeit und konstante Zuverlässigkeit sind hier Programm.



PACK'S AN.™



Weitere Informationen auf wd40.de

Strategietagung 2021

Was verbindet die LG Präzision zukünftig und welche Themen und Inhalte kann jeder einzelne Fachhandelspartner aus der LG mitnehmen, um sich weiterhin erfolgreich im Markt zu behaupten? Dieser Frage stellten sich die Handelspartner der Leistungsgemeinschaft (LG) Präzision Mitte Oktober bei ihrer Haupttagung.

Zuvor hatte sich die Fachkommission der LG im September getroffen, um die Haupttagung, die auch gleichzeitig als Strategietagung fungieren sollte, vorzubereiten.

Dabei sollten die Handelspartner der LG ganz klar über die strategische Ausrichtung beraten und neue Wege gemeinsam erarbeiten.

„Wir wollten uns hier ganz klar auf die Zukunft fokussieren, aber auch das bisher Erarbeitete auf den Prüfstand stellen“, so Jürgen Schürmann, Kompetenzfeldleiter Präzisionswerkzeuge.

Seit 2002 gibt es die LG bereits, seit 2008 bringt sie einen eigenen Katalog, exklusiv für die hochspezialisierten Handelspartner, heraus. Ein Katalog, der überaus erfolgreich ist und acht verschiedene Varianten bietet. Ergänzt um verschiedene Prospekte, die unterjährig erscheinen. Zudem konnten insbesondere in den letzten 15 Jahren große Erfolge im Ausbau des Lagersortimentes und Lieferantenportfolios erreicht werden. Ein Grund zufrieden zu sein? „Auf jeden Fall“, bekräftigt Kompetenzfeldleiter Schürmann, „allerdings verändern sich die Anforderungen auch in dieser Branche. Beispiel Digitalisierung, diese Anforderungen galt es nun gemeinsam zu definieren, um daraus ableitend weitere Schritte einzuleiten.“ 37 Handelspartner sind in der Leistungsgemeinschaft organisiert, über 50 Personen waren in Dortmund beim ersten Treffen nach zweieinhalb Jahren dabei.

WORKSHOPS FÜR DIE ZUKUNFTSAUSRICHTUNG

Fünf Workshops standen an den beiden Veranstaltungstagen auf dem Programm. Jeder Workshop wurde von einem Teilnehmer der Fachkommission sowie von NORDWEST-Experten der einzelnen Themengebiete begleitet. Jeder Workshop wurde dabei mit drei Einstiegsfragen eingeleitet, anhand derer die Workshop-Teilnehmer die Ergebnisse erarbeiteten.

Die fünf Workshops:

- + Katalog und Digitalisierung
- + Marketing und Social Media
- + eSHOP und NW365.DATACONNECT
- + Weiter- und Ausbildung, Dienstleistungen
- + Verbindlichkeiten innerhalb der Gruppe

Ob ein digitalisierter Katalog Präzisionswerkzeuge möglich sei, Anforderungen der Endkunden zum Thema Daten, somit gleichzeitig die Anforderung der Spezialisten der LG Präzision an die Lieferantenpartner. Welche Marketingthemen sind erwünscht, das Thema Fachkräftemangel und gleichzeitig die Bedeutung von Schulungen und Fortbildungsmaßnahmen oder die Erwartungshaltung der Fachhandelspartner zum Thema Verbindlichkeiten untereinander. Diese und mehr Themen wurden in den Gruppen diskutiert und daraus weitere To do's abgeleitet. „Insbesondere das Thema Verbindlichkeit war uns als NORDWEST, aber auch den Handelspartnern sehr wichtig. Hier konnten wir verschiedene Maßnahmen für unser gemeinsames, zukünftiges Handeln ableiten“, davon zeigt sich Geschäftsbereichsleiterin Yvonne Weyerstall, die die Tagung ebenfalls begleitete, überzeugt. Sie und Kompetenzfeldleiter Jürgen Schürmann sind sich sicher: „Wir haben gemeinsam mit den Teilnehmern der LG Präzision den richtigen Schritt für die Zukunft gemacht und freuen uns auf die Ergebnisse.“ | LD, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jürgen Schürmann

☎ 0231 – 2222 4020

✉ j.schuermann@nordwest.com



+

Statement

„Für uns in der Fachkommission und auch den Kollegen bei NORDWEST war klar, dass wir etwas an der Ausrichtung der Leistungsgemeinschaft verändern wollten. Von daher sollte auch die Haupttagung ein neues Format bekommen, bei der wir in kleinen Gruppen die Themen aufgreifen, die wir vorab definiert hatten. Und ich bin wirklich begeistert, wie viel Input und wie viele gute Ansätze von Seiten der anderen Handelspartner daraus entstanden sind. Viele Händlerkollegen haben wirklich gute Argumente gebracht. Unsere Hausaufgaben sind damit definiert und ich habe das Gefühl, dass all diese Dinge gut machbar sind. In der Fachkommission werden wir jetzt gemeinsam mit NORDWEST einen Fahrplan erarbeiten und die Zusammenarbeit aller auf ein neues Level heben.“

GERT MEIER,
GESCHÄFTSFÜHRER HEINRICH MEIER GMBH



NEU AB JUNI 2022:
alle Werkzeugwagen
und Rollwerkbänke der
Marke PROMAT mit **Einzel-**
schubladenverriegelung!

4000871048



4000871053



Neues von der Exklusivmarke PROMAT

Rollwerkbank PLUS und Werkzeugwagen PROFI

Die Exklusivmarke PROMAT bietet den NORDWEST-Fachhandelspartnern ein umfangreiches Sortiment, so auch im Bereich der Werkzeugwagen und Rollwerkbänke. Dabei stehen die Linien TREND, PLUS und PROFI für individuell anpassbaren Nutzen.

Rollwerkbank PLUS, Artikelnummer 4000871053

Mit seinen sieben Schubladen und zwei Fächern bietet die Rollwerkbank PLUS der Exklusivmarke PROMAT genug Stauraum für alle Arbeitseinsätze. Ein automatischer Einzug mit Schubladensicherheitsystem verhindert ein selbstständiges Öffnen der einzelnen Schubladen, die zudem mit einer Zentralverriegelung ausgerüstet sind. 30 Kilogramm Tragkraft hat jede Lade, der Wagen selbst kann mit insgesamt 500 Kilogramm belastet werden. Die robuste Arbeitsfläche besteht aus einer 25 mm starken MDF Platte. Zwei starre und zwei lenkbare PVC-Rollen sorgen für jede Menge Flexibilität. Das beidseitige Lochwandsystem erlaubt die einfache Installation von Zubehörartikeln. Zwei Dosenhalter sind bereits im Lieferumfang enthalten.

Werkzeugwagen PROFI, Artikelnummer 4000871048

Sieben Schubladen mit automatischem Einzug bietet der Werkzeugwagen PROFI der Exklusivmarke PROMAT. Für insgesamt vier Schubladen ist ein Einteilerset enthalten. Außerdem verfügen die Laden über einen automatischen Schubladeneinzug, ein Schubladensicherheitsystem und eine Zentralverriegelung. 40 Kilogramm kann jede Schublade tragen, die statische Gesamtbelastbarkeit des Werkzeugwagens liegt bei 650 Kilogramm. Vier lenkbare Rollen inkl. Feststeller sorgen für die nötige Flexibilität bei der täglichen Arbeit. Das beidseitige Lochwandsystem erlaubt

die einfache Installation von Zubehörartikeln. Der durchgezogene Kantenschutz rundet die ansprechende Optik ab.

Für Werkbänke sowie Werkzeugwagen lässt sich zudem aus einem vielfältigen Angebot an bestückten Werkzeugmodulen mit drei verschiedenen Einlagegrößen (1/3, 2/3, 3/3) wählen.

NORDWEST bietet nicht nur bestückte Einlagen mit Werkzeugen an, sondern auch passende Leereinlagen über das Lagersortiment. Die Vorteile eines Ordnungssystems liegen klar auf der Hand: nichts geht mehr verloren, eine zeitaufwendige Suche nach dem Werkzeug entfällt.

Zudem lassen sich über den NORDWEST-Lieferantenpartner Tecsafe individuelle Schaumeinlagen gestalten. Über die online verfügbare Software „Schaumdesigner“ (www.schaumdesigner.de) ist ein schnelles Erfassen von Werkzeugen und Bauteilen möglich, eine umfangreiche Datenbank mit mehr als 30.000 Werkzeugen steht im Hintergrund zur Verfügung. | LD/TN, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Sven Vieler

0231 – 2222 4066

s.vieler@nordwest.com

TREND, PLUS und PROFI

Die PROMAT-Serie bietet mit den drei Linien immer eine qualitativ hochwertige Lösung.

PROMAT TREND: blauer Korpus und schwarze Schubladen. Diese Linie ist mit ihrem klaren Angebot auf das Wesentliche reduziert und für den alltäglichen Einsatz der ideale Wegbegleiter.

PROMAT PLUS: grauer Korpus und blaue Schubladen. Diese Linie verbindet eine ansprechende Optik mit hohem, praktischem Nutzen. Ihre Robustheit zeigt sich unter anderem beim charakteristischen Merkmal des Kantenschutzes an allen unteren Ecken. Zudem bietet diese Linie einen ganz flexiblen Einsatz durch die im Lieferumfang enthaltenen zwei Dosenhalter, mit Lochung für Schraubendreher.

PROMAT PROFI: schwarzer Korpus und graue Schubladen. PROFI wurde für den „High-End“-Bereich konzipiert, Wünsche bleiben hier keine offen. Vier lenkbare Rollen, 360° Grad drehbar, bieten einen extrem flexiblen Einsatz. Das Schubladensicherheitsystem verhindert ein selbstständiges Öffnen der Laden und bietet zugleich noch mehr Sicherheit im täglichen Einsatz. Die Tragkraft der einzelnen Schubladen mit 40 kg und einer statischen Gesamtbelastbarkeit von 650 kg runden diese Linie ab.

TECSAFE bietet den NORDWEST-Handelspartnern eine einzigartige Plattform zur Individualisierung von Schaumeinlagen/Shadowboards.

Unser **Online-Konfigurator SchaumDesigner** ist über jeden Webbrowser einfach zugänglich und daher sehr flexibel einsetzbar, selbst beim Kunden vor Ort oder direkt vom Büro oder Zuhause aus.

Unsere erprobte Software bietet Ihnen hierbei eine Vielzahl einzigartiger Konfigurationsmöglichkeiten, welche selbst höchsten Ansprüchen gerecht werden.

- Nutzung einer umfangreichen Datenbank mit mehr als 30.000 Markenwerkzeugen und Eigenmarkenwerkzeugen Ihres Einkaufsverbandes
- Eigene Konturenaufnahme auf Scanmatten mittels Smartphone oder Kamera
- Datenbankverwaltung zur wiederholten Nutzung Ihrer individuellen Werkzeuge oder Bauteile
- Sofortige Preisermittlung – Kurze Produktionszeiten
- **Lieferung hochwertiger Schaumstoffqualitäten, PE sowie POM**



„
Schnelle und
extrem einfache
Bedienung

“



Sie kennen unseren Online-Konfigurator noch nicht?

Dann fordern Sie Ihre Zugangsdaten gerne unter **www.schaumdesigner.de** an.
Alternativ auch per Telefon unter **0212-2266570-0**
oder per E-Mail an **info@tecsafe.de**.



delphis

Neue Waschtische ergänzen Keramik-Sortiment

Drei Aufsatzwaschtische ergänzen ganz neu das delphis-Keramiksortiment. Zudem gibt es einen passenden Zubehörartikel, der mit einer Besonderheit glänzt.

Die drei neuen Aufsatzwaschtische sind perfekt auf das Konsolenprogramm delphis ausgerichtet. Ob quadratisch, rechteckig oder rund – für jeden Geschmack und jedes Bad gibt es das passende Modell. Mit der Slimvariante, einer sehr schmalen Aufkantung, zeigen sich diese zudem top-modern. Als Zubehör gibt es ein Schaftventil, dessen Kappe ebenfalls aus Keramik ist. Dies gibt den Aufsatzwaschtischen einen edlen Anstrich und rundet das Gesamtpaket ab. Die delphis-Aufsatzwaschtische werden in Europa produziert und sind über das NORDWEST-Zentrallager zu beziehen. | LD, Fotos: NORDWEST, shanghaiace/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Ali Daour

☎ 0231 – 2222 4342

✉ a.daour@nordwest.com

FORTSCHRITT EINMAL ANDERS: SORTIMENT REDUZIERT, FLEXIBILITÄT ERWEITERT.

Viega Prevista. Eine neue Generation Vorwandtechnik.

Unser neues Vorwandsystem vereint scheinbare Gegensätze: ein kleines Sortiment und große Flexibilität. Planen Sie mit nur noch einer Spültechnik für Nass- und Trockenbau und einem Vorwandelement für alle Installationsarten, ganz gleich ob Sie in der Wand, im Ständerwerk oder mithilfe einer Prevista Dry Plus-Montageschiene montieren.

Viega. Höchster Qualität verbunden.



Beflügelt in den Herbst



Impressionen der ersten Präsenzveranstaltung des Stahlverbunds

Ob die Gewinnung neuer Fachhandelspartner, die Stärkung des Netzwerkes oder weitere Tonnagezuwächse – all diese und noch viele weitere Ziele hat der Stahlverbund PHOENIX trotz der Corona-Einschränkungen erreicht. Das spiegelt sich sowohl in Tonnage als auch im Geschäftsvolumen wider. Mit weiteren Lockerungen und einem verbindlichen, vorsorglichen Hygienekonzept werden Aktivitäten zudem wieder vermehrt ins „echte Leben“ verlagert.

„WIR HABEN EUCH VERMISST!“

„Es hat sich wie ein Klassentreffen angefühlt“: mit dieser Aussage eines Handelspartners lässt sich die Stimmung bei der ersten Präsenzveranstaltung des Stahlverbunds seit 790 Tagen ziemlich genau auf den Punkt bringen. Am 31. August 2021 war es soweit. Rund 150 Gäste aus dem In- und Ausland, dem Kreise der Handels- und Lieferantenpartner, kamen in Dortmund zusammen – natürlich begleitet durch ein modernes Hygienekonzept. Lockerer Austausch, ein Status-Update zur geschäftlichen Entwicklung von NORDWEST und ein spannender Vortrag von Branchenkenner Andreas Schneider (Stahlmarkt Consult) standen im Mittelpunkt des Tages, der von vielen herbeigesehnt wurde – versprach er doch ein Stück weit wiedergewonnene Normalität.

WEITERE AKTIVITÄTEN FEST VOR AUGEN

Ende Oktober fand das Treffen der Silbergruppe des Stahlverbunds statt. Gezielt wurde auch die Mailänder Messe „Made in Steel“ dahingehend genutzt, spezifische Gespräche mit den bestehenden sowie potentiellen neuen Fachhandels- und Lieferantenpartnern zu führen.

Die Wahlen für den Stahlbeirat und die Produktausschusssitzungen fanden ebenfalls im Herbst statt. Dabei bestimmen die Handelspartner des Stahlverbunds in Eigenverantwortung ihre Vertreter in den entsprechenden Gremien: Die ist Basis des NORDWEST-Vertrauenskonzeptes.

Ein so genannter Stahltisch, ein virtueller Stammtisch zum Austausch von Branchenneuigkeiten, wird demnächst monatlich stattfinden. Und auch für 2022 gibt es schon Pläne: Dann will der Stahlverbund PHOENIX auf der Tube & Wire in Düsseldorf mit einem Stand vertreten sein.

„Bei all dem, was wir tun, behalten wir den Netzwerkgedanken im Fokus. Pandemiebedingt waren uns Präsenzveranstaltungen leider nicht möglich, wir konnten aber trotzdem den Funktionen des Stahlverbunds und unseren Aufgaben nachkommen. Umso mehr freut es uns, dass wir Handels- und Lieferantenpartner nun wieder live erleben



dürfen“, erklären Claudio Kemper und Christopher Rüther, beide Geschäftsbereichsleiter Stahl.

REKORDJAGD AUF DIE TONNAGE

Von Rekord zu Rekord jagt die über den Stahlverbund PHOENIX abgewinkelte Tonnage per Juli 2021. Sie konnte somit entgegen aller Prognosen in nahezu allen Produktbereichen gesteigert werden: Mit 1.258 T to liegt sie +7,0 % ggü. VJ. Das daraus resultierende Geschäftsvolumen für den Bereich Stahl lag damit bei 1.153 Mio. € und +47,5 % ggü. VJ.

„Neben der positiven Bestandskundenentwicklung konnten wir in den vergangenen Monaten vier neue Fachhandelspartner in den Stahlverbund integrieren. Zusätzlich konnten auch weitere Bezugsquellen erschlossen werden“, erklären die beiden Geschäftsbereichsleiter.

Ein Motor der Entwicklung ist das außergewöhnliche und volumengestiegene Importgeschäft im Bereich Edelstahl/Rostfrei. All diese Entwicklungen lassen den Stahlverbund PHOENIX beflügelt in den Herbst starten. | LD, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Claudio Kemper

☎ 0231 – 2222 4420

✉ c.kemper@nordwest.com

Christopher Rüther

☎ 0231 – 2222 4410

✉ c.ruether@nordwest.com

Treffen der Silbergruppe



Das Treffen war geprägt vom Austausch untereinander.



Nach einer fast zweijährigen, coronabedingten Pause fand auf Einladung von NORDWEST wieder ein persönliches Treffen der Silbergruppe des Stahlverbundes PHOENIX statt. Unter dem Motto „Silberkultur“ trafen sich die Handelspartner am 26. Oktober auf dem Gelände des Weltkulturerbes Zeche Zollverein in Essen.

Nach zuletzt zahlreichen virtuellen Meetings in der Vergangenheit war die Freude der Handelspartner groß, sich wieder persönlich zu treffen und sich über die Marktgeschehnisse gemeinsam auszutauschen. Dabei stand die persönliche Kommunikation eindeutig im Mittelpunkt.

Der zentrale Erfahrungsaustausch der zwölf Handelspartner gemeinsam mit Claudio Kemper, Geschäftsbereichsleiter Stahl, und Sven Doering, als Betreuer der Silbergruppe im Geschäftsbereich Stahl, war fokussiert von der Marktentwicklung der letzten beiden Jahre. Trotz aller Herausforderungen und außergewöhnlicher Marktentwicklungen, überwog zum größten Teil die Zufriedenheit.

„Die Handelspartner sind eine Gruppe in einer ähnlichen Größenordnung und mit ähnlichen Herausforderungen. Sie wollen von den Erfahrungswerten untereinander profitieren, was möglich war. Das Treffen war also ein voller Erfolg“, freut sich Sven Doering.

Neben der inhaltlichen Beurteilung der Zusammenarbeit und der aktuellen Marktsituation, referierten Vertreter eines Logistikpartners über aktuelle Herausforderungen im Frachtverkehr, mit denen sich auch die Teilnehmer konfrontiert sehen. Hierbei ging man detailliert auf Aspekte wie Einschränkungen durch Corona, den Mangel an Berufskraftfahrern und die daraus resultierende Kostensituation ein.

Abgerundet wurde die Tagung mit einer Führung über Teile der Zeche Zollverein, und nach dem intensiven Tag, mit einer Abendveranstaltung auf einem naheliegenden Landgut. | LD, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Sven Doering

☎ 0231 – 2222 4412

✉ s.doering@nordwest.com

SHE WORKS WITH POWER

NEW



DIE NEUEN MOTION PROTECT WOMEN MODELLE.

IMPULSE.FOAM®
ANTI-FATIGUE TECHNOLOGY

3D
TRIPLE
DENSITY

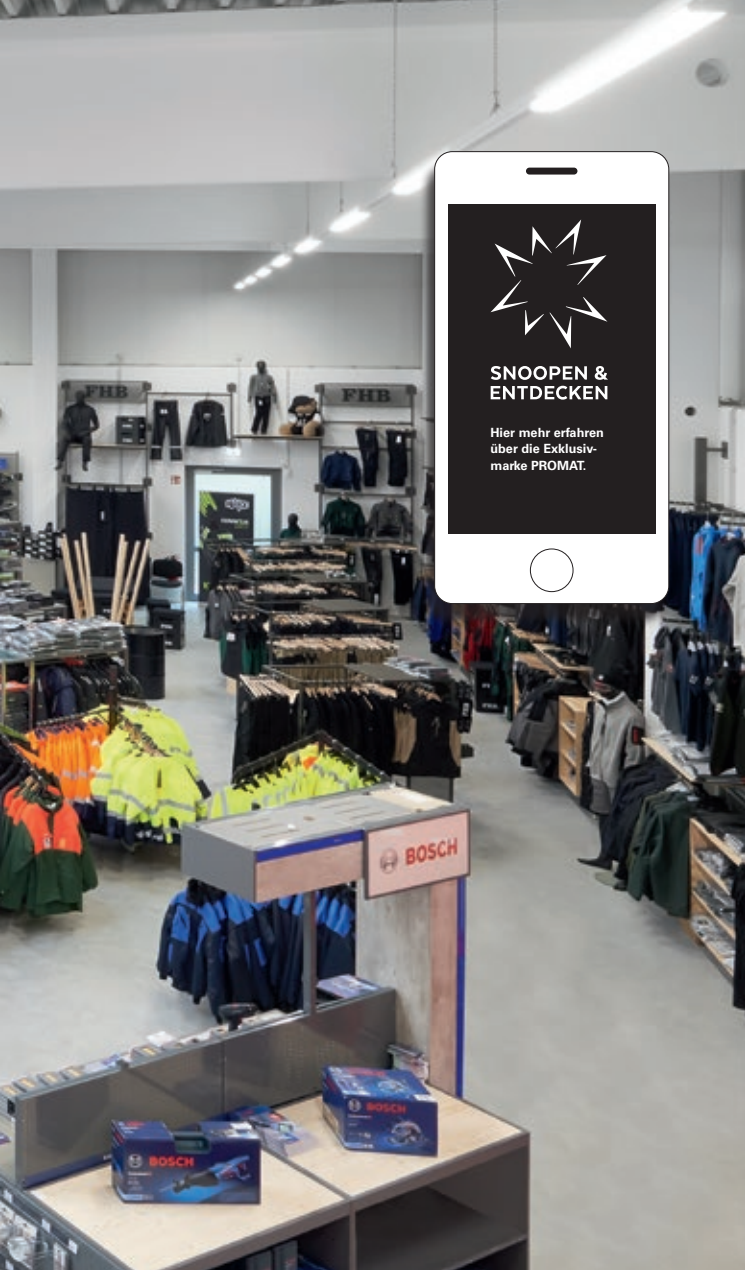
Sie leisten hervorragende Arbeit, sind stilsicher und so leicht macht ihnen keiner etwas vor. Die neuen MOTION PROTECT WOMEN Modelle sind die perfekte Symbiose aus Dämpfung, Energierückgabe und Design.



puma-safety.de

PUMA®
SAFETY





Exklusivmarke PROMAT

Neubau setzt klaren Fokus

2019 entschieden sich Marco Buntrock und Dirk Glasow, Geschäftsführer des Handelspartners Laute & Muxfeld aus Hamburg, für eine Neuausrichtung ihres POS. Dass die Exklusivmarke PROMAT dabei eine wichtige Rolle spielen sollte, zeichnete sich bereits in der Vorplanung ab.

Deutlich zu klein und aufgrund der Lage in einem Wohngebiet in der Infrastruktur begrenzt: so sah die Situation des zweiten Standortes von Laute & Muxfeld vor zwei Jahren aus. Also entschieden sich die Geschäftsführer Marco Buntrock und Dirk Glasow für eine Weiterentwicklung. Im Gespräch mit dem Vermieter der bisherigen Immobilie kamen zwei Alternativen in Frage: eine Erweiterung des Gebäudes oder ein Neubau, 500 m Luftlinie entfernt. „Die Erweiterung des alten Standortes haben wir aufgrund der Lage schnell ausgeschlossen und uns deswegen für den Neubau entschieden. Dann kam allerdings Corona und mit der Pandemie, die ein oder andere schlaflose Nacht: sollten wir an diesem Vorhaben festhalten?“, erinnert sich Marco Buntrock. Doch letzten Endes fiel die Entscheidung zugunsten des neuen Standortes aus. Die Bauarbeiten begannen Ende 2020, im Juli 2021 konnte Eröffnung gefeiert werden. Auf 800 qm findet sich jetzt zu einem Großteil die Exklusivmarke PROMAT wieder. Den vorigen Umzug stemmte das Laute & Muxfeld-Team gemeinschaftlich. „Das war komplett an einem Wochenende erledigt. Vielen Dank an dieser Stelle an unsere Mannschaft.“

MARKE PROMAT IM MITTELPUNKT

Die Marke PROMAT spielt am neuen POS eine entscheidende Rolle. „Wir haben früher schon die Exklusivmarke gezeigt, aber nicht so prominent wie jetzt. Das ist wirklich neu! Aber da wir voll hinter PROMAT stehen, wollen wir ihr auch den Raum geben, den sie benötigt“, so die Geschäftsführer. Wir bestellen für unsere Kunden auf Wunsch auch Artikel anderer Hersteller. „Aber im ersten Schritt bieten wir immer einen Artikel der Marke PROMAT an, der dann auch von den Kunden mitgenommen wird. Und was soll man sagen: Alle waren und sind zufrieden!“ Zusätzlich wurde noch ein Großteil der Ausstellung mit Artikeln von Haix, FHB, Milwaukee und Helly Hansen ausgestattet: „Neben NORDWEST haben auch diese Lieferanten unser Vorhaben unterstützt. Vielen Dank an alle Beteiligten.“





UNTERSTÜTZUNG VON NORDWEST AM POS

NORDWEST hat seinen Handelspartner in der gesamten Zeit unterstützt. Sei es bei der Ladenplanung nach Übermittlung des Grundrisses, oder auch bei der Sortimentsplanung und -festlegung. NORDWEST setzt dabei ein eigenes POS-Team ein, das gemeinsam mit dem Handelspartner die Umsetzung plant und vor Ort für den Aufbau zuständig ist. Über das Modulheft der Exklusivmarke PROMAT erfährt man, welche Gestaltungs- und Kombinationsmöglichkeiten bei der Warenpräsentation möglich sind. Interessenten können aus insgesamt 112 PROMAT-Modulen ihre individuelle POS-Lösung bestimmen und erwerben. NORDWEST sorgt für den sachgerechten Aufbau vor Ort. Der modulare Aufbau der Regallösungen bietet für die Präsentation ein Höchstmaß an Flexibilität, sodass eine Anpassung an die jeweiligen räumlichen Bedingungen vor Ort immer möglich ist. Haptisches und visuelles Erleben stehen bei der POS-Gestaltung im Vordergrund, das ist im stationären Handel immer noch das A und O. NORDWEST bietet seinen Fachhandelspartnern kostenlos Ladenplanungen in 3D und Virtual Reality an.

UMSETZUNG BEI LAUTE & MUXFELD

Bei Handelspartner Laute & Muxfeld in Hamburg kamen insgesamt 156 m Regaltechnik zum Zuge, davon 33 m Hochwand und 122 m Gondel, alles umfangreich mit der Marke PROMAT belegt. Auch neue Kopfblenden und LED-Beleuchtung wurden installiert. Aufbau der Regale und der Warenbehang wurden binnen zwei Wochen realisiert. „Wir sind von NORDWEST wirklich gut unterstützt worden, vielen Dank dafür, und wir bereuen diese Entscheidung nicht“, bekräftigen Marco Buntrock und Dirk Glasow, „wir können nur jedem einen starken Fokus auf die Marke PROMAT empfehlen. Und wer sich gern selbst ein Bild machen möchte, ist herzlich zu uns eingeladen. Unsere Kunden sind auf jeden Fall voll des Lobes und haben den neuen Standort schon nach kurzer Zeit gut angenommen.“ Jetzt wollen die Geschäftsführer noch weiter investieren: Innen- und Außendienst sollen am neuen Standort verstärkt werden, zudem wollen sie für noch mehr Wahrnehmung ihres Unternehmens sorgen. | LD, Fotos: NORDWEST

www.laute-muxfeld.de



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Marc Schönmeier

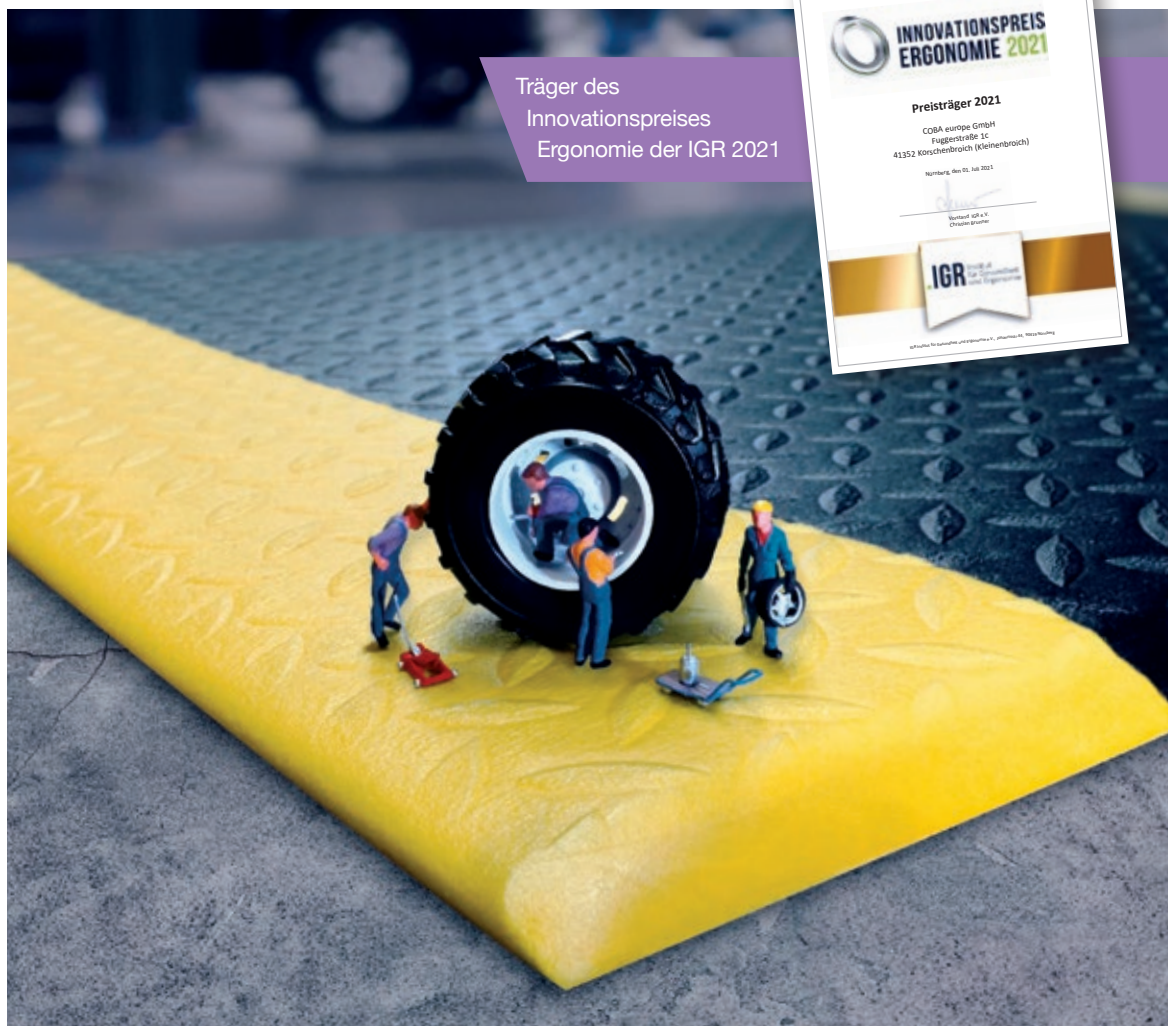
☎ 0162 – 2389211

✉ m.schoenmeier@nordwest.com

Claudia Wagner

☎ 0231 – 2222 4718

✉ c.wagner@nordwest.com



Träger des
Innovationspreises
Ergonomie der IGR 2021



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@coba-europe.de
💻 coba-europe.de

EIN SCHRITT
NACH VORNE



Neuer FachWerker



Meilenstein für 150-jährige Unternehmens- geschichte

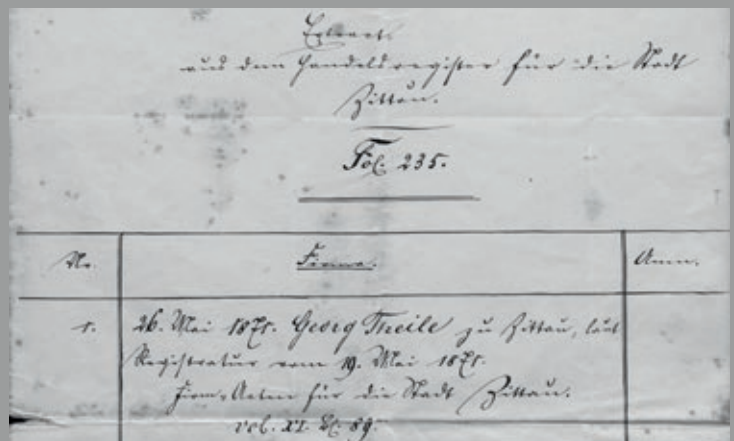


v.l.: Marie und Christian Schwarzbach bei der Eröffnung mit Thomas Tamme, IHK (m.), und Matthias und Martina Schwarzbach



Historie

Zur Zeit des deutsch-französischen Krieges, 1871, gründete Johann Georg Theile in Zittau ein Eisenwaren- und Werkzeuggeschäft. Sein Sohn Hans arbeitete zu Beginn der zwanziger Jahre eng mit dem Händler Richard Wagner zusammen, der sich schließlich an dem Unternehmen beteiligte. Daher auch der Name Theile & Wagner. Zwei Weltkriege, Wirtschaftskrisen und den Sozialismus (und das ohne verstaatlicht zu werden) überstand das Unternehmen. In der Nachwendzeit entschied sich Geschäftsführer Matthias Schwarzbach für eine Mitgliedschaft in einem Einkaufsverband, damals noch im Nürnberger Bund, und danach bei NORDWEST. Mittlerweile arbeitet mit Christian Schwarzbach und seiner Frau Marie die sechste Generation im Unternehmen.



Am 10. September war es soweit: mit FachWerk Theile & Wagner feierte ein weiterer FachWerk-Partner Eröffnung. Das Unternehmen aus Zittau hatte sich für das Systemkonzept entschieden, um einen weiteren Meilenstein in der 150-jährigen Historie zu setzen.

Christian Schwarzbach ist seit 2019 im Familienunternehmen tätig. Eigentlich kommt der Soziologe aus der Kinder- und Jugendarbeit, der er sich rund ein Jahrzehnt verschrieben hatte. Aber dann stellte sich die Frage nach der Weitergabe des Unternehmens an die nächste Generation. Christian Schwarzbach und seine Frau Marie, Kommunikationswissenschaftlerin, überlegten, stellten ihre bisherigen Positionen auf den Prüfstand, berieten sich mit der Familie und der IHK und entschieden sich schließlich für das elterliche Unternehmen. „Wir wollten uns nicht den Rest unseres Lebens fragen, ob die Aufgabe des familiären Lebenswerkes richtig gewesen sei. Also haben wir die Verantwortung und das Abenteuer angenommen“, so Christian Schwarzbach.

VERÄNDERUNGSPROZESS IM VERÄNDERUNGSPROZESS

Als wäre der Prozess einer Unternehmensübergabe noch nicht genug, entschieden sich Christian und Marie Schwarzbach auch bald dafür, das Systemkonzept FachWerk im Unternehmen zu implementieren. „Ein Veränderungsprozess im Veränderungsprozess“, so Schwarzbach mit einem Schmunzeln, „beide ergänzen sich aber wunderbar miteinander.“ Nachdem ihnen das Konzept vorgestellt worden war, setzten sich Schwarzbachs weiter damit auseinander und sahen sich auch den bestehenden Standort von FachWerk Werkzeug Pohl in Magdeburg an. Insbesondere die Entlastung, die FachWerk an vielen Stellen mit sich bringt, war ein entscheidendes Argument für das Systemkonzept. „FachWerk hilft uns bei vielen kleinteiligen Aufgaben, die wir immer irgendwie mitgemacht haben oder für die wir keine Zeit hatten; seien es Social Media, Monatsangebote oder auch die POS-Gestaltung. Hier spüren wir die Entlastung ganz enorm.“ Die zehn Mitarbeiter wurden frühzeitig ins Boot geholt und über alle Entwicklungen informiert. Ein wichtiger Schritt aus Christian Schwarzbachs Sicht, trug dies doch zur Motivation und Veränderungsbereitschaft bei. Und auch die Kunden wurden frühzeitig in Kenntnis gesetzt; hier hatte Familie Schwarzbach verstärkt auf persönliche Ansprachen in Briefen gesetzt, um die Veränderung transparent zu erläutern. „Unsere Kunden nehmen die Neuerungen sehr gut an und wertschätzen die neue Ausrichtung sehr. Das bestärkt uns in unserem Weg.“

FACHWERK-FAKTEN

Auf rund 350 qm wurde der Verkaufsraum neugestaltet, digitale Verkaufsmöglichkeiten, eine einladende Verkaufstheke mit großem Bildschirm inklusive; zusätzliche Büroflächen und ein Lager runden den Standort ab. Dabei kamen 110 m Regale zum Einsatz. Innerhalb von zwei Wochen hatte das NORDWEST-POS-Team den Umbau umgesetzt und den Warenbehang ausgeführt. Aber auch bei Lieferantengesprächen und dem Onboarding der Mitarbeiter unterstützte das NORDWEST-Team den neuen FachWerker.

„Es ist gut zu wissen, dass wir über das Systemkonzept auch weiterhin auf die NORDWEST-Expertise zugreifen können“, freut sich Christian Schwarzbach. Denn seine Frau und er haben noch einiges vor. So soll das Dienstleistungsspektrum weiter ausgebaut werden, um den Kunden noch mehr Service zu bieten – auch hier kann FachWerk mit einigen Services entlasten. Zudem wird das Lager einer Erfri-

schungskur unterzogen. Und auch der Nachfolgeprozess wird weiter vorangetrieben. In diesem Zuge wird der zusätzliche, bestehende Einzelhandel am 1. Januar des neuen Jahres in ein zweites Unternehmen umgewandelt, geleitet von den Eltern

Matthias und Martina Schwarzbach. „Veränderungen gab es schon immer in der 150-jährigen Unternehmensgeschichte. Wir freuen uns, dass wir sie alle gemeinsam angehen können und einen starken Partner in unserem Rücken wissen“, so Christian Schwarzbach abschließend. | LD, Fotos: Glaubitz, Sasha Ka/Shutterstock.com

**Metall Markert
feiert als nächster
FachWerker im April
2022 Eröffnung!**

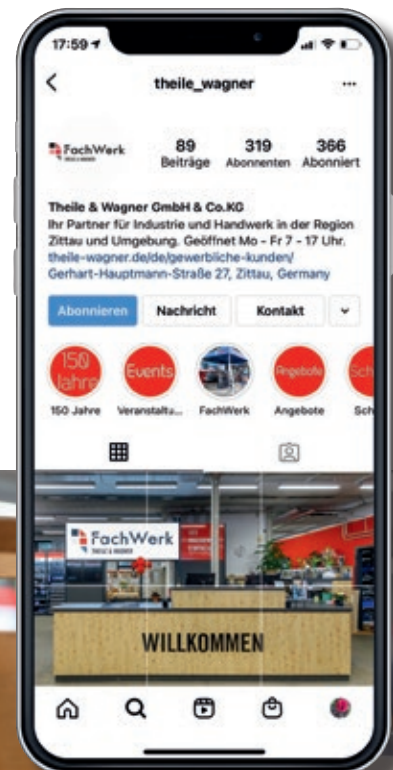


Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jan Wasem

☎ 0231 – 2222 4720

✉ j.wasem@nordwest.com





Digitalisierung

WIR
PACKEN
ES AN!



Statement

„Herbst – die Zeit, in der es häufiger regnet. Apropos Regen: Heute wird es für Sie Neuigkeiten regnen. Die eSHOP Herbstveranstaltung rundet das ab, was wir in den letzten Jahren erfolgreich aufgebaut haben. Und diese Themen werden wir auch zukünftig weiter für Sie ausrollen. Zurecht sagen wir: wir sind die Digitalisierungsversteher!“

JÖRG SIMON, NORDWEST-VORSTAND
HAUSTECHNIK / STAHL / FINANZEN



Vorgezogene Abschieds-
Überraschung für Thomas Cramer.

eSHOP Herbstveranstaltung

Digital. Kreativ. Persönlich. – Ein passendes Motto

Rund 200 Teilnehmer zur 12. Veranstaltung mit 13 Referenten: die eSHOP Herbstveranstaltung Anfang November war ein voller Erfolg. Allerdings ging damit auch eine Ära zu Ende, war es doch die letzte Veranstaltung dieser Art unter der Führung von Thomas Cramer. Dieser geht im Herbst 2022 in den wohlverdienten Ruhestand.

Doch vor dem Abschied standen spannende Vorträge rund um den eSHOP und auch zu meine-wartung.de auf der Agenda. Zusätzliche Filme zu „Händler berichten“ und zu einer virtuellen Lagerführung rundeten das Programm ab, das dem Titel „Digital. Kreativ. Persönlich.“ voll gerecht wurde. Sei es durch Einblicke hinter die Kulissen eines solchen Events, durch kurze Einspieler oder durch die Möglichkeit für die Teilnehmer, während der Veranstaltung ihre Fragen an die Referenten zu richten.

RÜCKBLICK, STATUS QUO, AUSBLICK

Nach einer kurzen Begrüßung durch Vorstand Jörg Simon gab Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung, einen Rück- und Ausblick auf die Entwicklung des eSHOP.

Insbesondere die Umsatzentwicklung über alle Live-eSHOPS von 2020 auf 2021 stand dabei im Fokus: „Diese hat innerhalb eines Jahres einen extremen Sprung gemacht. Das zeigt uns auch, wie wichtig das eSHOP-Konzept für Sie ist“, so Cramer. Bestehende und neue Shops hatten dazu gleichermaßen beigetragen. Mittlerweile sind rund 275 eSHOPS aktiv mit einer Kundenanzahl im sechsstelligen Bereich. Und auch die Zahl der Schnittstellen wächst kontinuierlich.

ANBINDUNGEN UND FAQ'S

Danach ging es weiter mit dem Thema Anbindungen, das von Corinna Wiesner und David Müller, beide Mitarbeiter im Bereich E-Business & IT-Beratung, vorgestellt wurde. OCI, Ariba, Coupa und IDS sind die Schnittstellen, über die die Kunden in den eSHOP einspringen und ihren Warenkorb direkt in ihre Systeme rückübermitteln können.

Diese so genannten Punchout-Lösungen bringen viele Vorteile für Fachhandelspartner und Endkunden, zum Beispiel einen deutlich geringeren Arbeitsaufwand auf beiden Seiten. David Müller machte deutlich, dass es ohne Schnittstellen mittlerweile schwierig sei, einen Online-Shop überhaupt zu betreiben. Nicht zuletzt konstatierte auch Thomas Cramer, dass Schnittstellen definitiv ein Highlight-Thema seien: „Dabei können wir jedes Mapping, das Sie benötigen, gemeinsam mit Ihnen umsetzen.“

Danach gaben David Müller und Felix Schöning, ebenfalls Bereich E-Business & IT-Beratung, wertvolle Tipps zu brandaktuellen Themen, ►



Aylin Pekcan



David Müller



Martin Reinke



Corinna Wiesner

die beim eSHOP wichtig sind: Preisanzeigen bei derzeit kurzfristigen Preiserhöhungen, Suchmaschinenoptimierungen und die Einbindung von Google Analytics.

HÄNDLER BERICHTEN

Im Anschluss daran folgte der obligatorische Agendapunkt „Händler berichten“, der auch in diesem Jahr per Kurzfilm vorgestellt wurde. Christian Blicke, Teamleiter E-Business Beratung, war bei Fachhandelspartner Pürsch in Augsburg zu Gast und sprach dort mit Andreas Lingg, dem eSHOP-Verantwortlichen, über die praktische Anwendung von Schnittstellen und dem SHK-Handwerkerpaket.

RECHTLICHE THEMEN 2021/2022

Nadine Falkenroth, E-Business & IT-Beratung, sprach gemeinsam mit Fachanwalt Alexander Goldberg über die rechtlichen Themen, die zukünftig relevant werden.

Neues Kaufrecht ab 1. Januar 2022, Änderungen im Gesetz zur Stärkung des Verbraucherschutzes oder auch aktuelle Entscheidungen im Online-Handel: Fachanwalt Goldberg tauchte tief in die Themen ein und erklärte anschaulich juristische Vorgaben und Auswirkungen. Pflichten zum Brexit und eine Hitliste der Abmahnungen im Jahr 2021 rundeten den Vortrag ab.

MEINE-WARTUNG.DE

Holger Herrmann, Bereichsleiter Produkt-Daten-Service, stellte in seinem Vortrag den Nutzen des Tools meine-wartung vor. Begleitet von Special Effects wurde den Zuschauern recht schnell klar, warum sich jeder mit vorbeugender Instandhaltung auseinandersetzen sollte und muss. Ein kurzer Blick in die neue mobile App (siehe Seite 58) und ein Ausblick auf Weiterentwicklungen rundeten den Vortrag ab: hier werden zukünftig auch die Themen Gefahrstoffe und Mietgeräte eine Rolle spielen.

NEUES TEMPLATE

Mit Spannung erwartet wurde das neue Template des eSHOPS, vorgestellt von Coralie Schneider, Produktmanagerin eSHOP. Das neue Template, das Ende des ersten Quartals 2022 marktreif sein wird, löst damit die mittlerweile vier Jahre alte Version ab. Bei einer Live-Demo wurden die Vorzüge der Weiterentwicklung schnell ersichtlich: Anpassung an den neuesten technologischen Stand, eine kompaktere Ansicht und Navigation, gegossen in ein modernes Design, sind die Highlights des neuen Template, das das eSHOP-Team in einer Entwicklungspartnerschaft mit einer Agentur erarbeitet hat.



Christian Blicke



Felix Schöning

SHK-PAKET IM eSHOP

Thomas Cramer informierte über das SHK-Paket für den eSHOP für mehr Wettbewerbsfähigkeit im Tagesgeschäft. Mit dem Lösungspaket bindet der Handelspartner den SHK-Handwerker an seinen eSHOP an und bietet ihm einen überzeugenden Mehrwert (siehe auch Seite 61).

FUNKTIONEN. STRATEGIEN. KONZEPTIONEN. PLUS-SERVER

Diese Themen stellten Aylin Pekcan, Produktmanagerin E-Business Beratung, und Markus Lüttge, Teamleiter E-Business Entwicklung vor. Neben den schon besprochenen Inhalten sind auch Aspekte wie die Suche im eSHOP, Zahlungsarten, Sicherheit oder auch das Newslettertool Aspekte, die das Gesamtpaket eSHOP abrunden und den Fachhandelspartnern einen wichtigen Nutzen stiften. Im kommenden Jahr wird sich das Team den Anforderungen, wie zum Beispiel Abobestellungen, Verkaufsförderungsmaßnahmen oder auch Statistiken, weiter annehmen.

Mit dem Umzug der Server von Straßburg nach Köln und der Nutzung von Pluscloud wird sich zudem an der technischen Infrastruktur im ersten Quartal 2022 einiges weiterentwickeln. ►

TECTUS® Glas

Das Beschlagsystem
für Ganzglastüren



Das Beschlagsystem TECTUS® Glas



Bandsystem

NEU
bis 80 kg



Griff



Magnetplatte



Schließmagnet

Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de



FRAGERUNDE UND AUSBLICK

Zum Ende der Veranstaltung beantworteten Thomas Cramer und Christian Blicke alle offenen Fragen, die die Veranstaltungsteilnehmer über die Chatfunktion gestellt hatten – eine Möglichkeit, die auch schon nach jedem Vortrag rege genutzt wurde und so auch die räumliche Distanz zwischen Zuschauern und Referenten perfekt überbrückt hatte.

Wie bereits zu Veranstaltungsbeginn angekündigt, wird Thomas Cramer NORDWEST im kommenden Jahr in Richtung Ruhestand verlassen. Martin Reinke, Geschäftsbereichsleiter IT & E-Business, erläuterte gemeinsam mit Thomas Cramer die damit einhergehenden Umstrukturierungen im Geschäftsbereich. Mit der neuen Organisationsstruktur werden weitere Synergien geschaffen, um Projekte noch optimaler zu verzahnen, den Kundensupport noch effizienter zu gestalten und eine funktionalere Trennung in Vertrieb, Produktmanagement, Support und Entwicklung zu schaffen.

ÜBERRASCHUNG GELUNGEN

Zum Ende wurde es noch einmal emotional mit einer Überraschung für Thomas Cramer, der die Herbstveranstaltung zum letzten Mal organisiert hatte. Mit einer Kiste voller Zutaten für ein leckeres Grünkohlessen, überreicht von Cramers langjährigsten Mitarbeitern Christian Blicke, Nadine Falkenroth, Markus Lüttge und Aylin Pekcan, wurde noch einmal an den besonderen Spirit erinnert. Auf der kommenden Herbstveranstaltung wird Thomas Cramer dann offiziell verabschiedet (lesen Sie dazu auch das Interview auf Seite 88). | LD, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Thomas Cramer

0231 – 2222 5210

t.cramer@nordwest.com



Coralie Schneider



Thomas Cramer



Holger Herrmann



Markus Lüttge

UMFANGREICHE SORTIMENTS- ERWEITERUNG DURCH VIRTUELLE LAGER

Durch die enge Kooperation von NORDWEST mit Verbänden oder Lieferanten weiterer Sortimentsbereiche haben Handelspartner über NORDWEST Zugriff auf deren Lager. NORDWEST bezeichnet diese als „virtuelle Lager“.

REYHER **Sortiment:**

Verbindungselemente & Befestigungstechnik
Zugriff auf ca. 84.000 Artikel

 **Soennecken****Sortiment:**

Bürobedarf
Zugriff auf ca. 15.000 Artikel

DORMER  **PRAMET****Sortiment:**

Präzisionswerkzeuge
Zugriff auf ca. 12.000 DORMER-Artikel

**Sortiment:**

Wälzlager/Antriebstechnik
Zugriff auf ca. 30.000 Artikel


NORRES**Sortiment:**

Schlauchtechnik
Zugriff auf ca. 5.500 Artikel

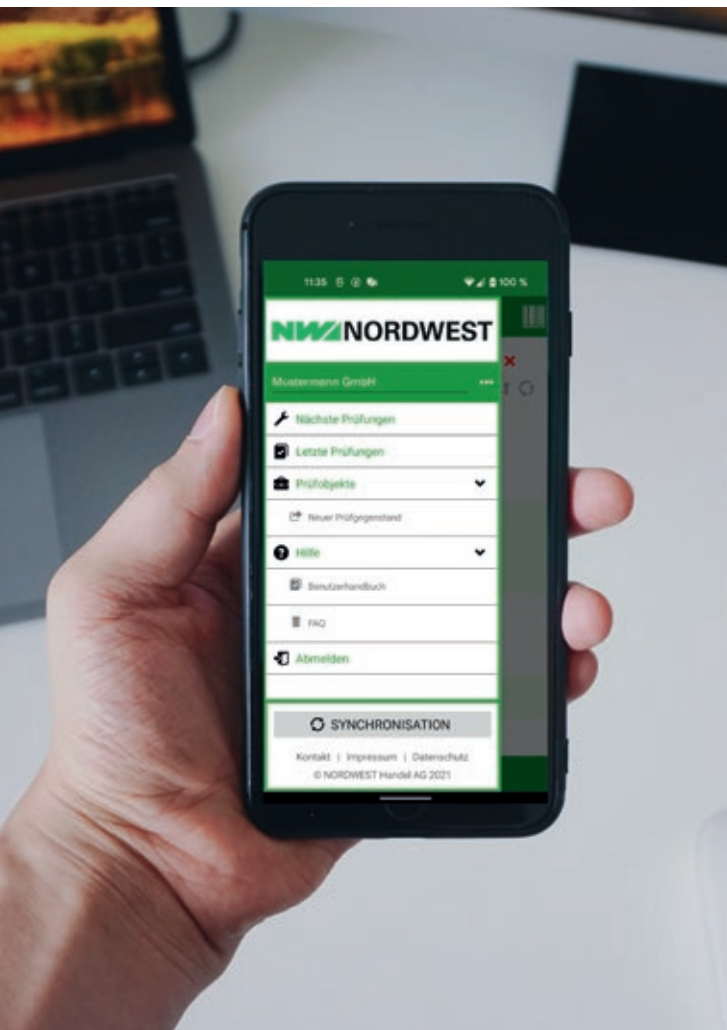
LEISTUNGEN AUF EINEN BLICK

- + Aufwandsminimierung im Bestell- und Rechnungsprozess durch einheitliche IT-Schnittstellen
- + Kein Aufsplitten der Bestellung nötig, da Schnittstellen und Kommunikationswege bereits etabliert sind
- + Aufwandsminimierung in der Artikeldatenverarbeitung durch Nutzung der gewohnten NORDWEST-Datenbereitstellungswege
- + Direkte Nutzung in der eigenen WaWi und in elektronischen Bestellsystemen des Handelspartners
- + Zugriff auf ein breites C-Teile-Sortiment
- + Endkundenbelieferung mit eigenem Lieferschein



Digitalisierung

**WIR
PACKEN
ES AN!**



www.meine-wartung.de

Nun auch mit mobiler App

Das digitale NORDWEST-Servicetool www.meine-wartung.de erfreut sich seit seiner Einführung Anfang 2019 extrem großer Beliebtheit bei den Usern. Nun ist das Tool wie angekündigt um eine mobile App erweitert worden, die den Nutzern noch mehr Komfort bietet.

„Ein klarer Vorteil ist, dass man mit der App in der Lage ist, auch ohne mobilen Datenempfang – z. B. in Keller- oder Betriebsräumen ohne WLAN-Empfang – Betriebsmitteldaten fachgerecht verwalten und prüfen zu können. Hierzu muss die App nur kurz vor dem Termin synchronisiert werden, damit alle relevanten Betriebsmitteldaten aktuell sind. Anschließend kann die Durchführung der notwendigen Prüfungen inklusive Unterschrift und Speicherung als PDF erfolgen“, beschreibt Holger Herrmann, NORDWEST-Bereichsleiter Produkt-Daten-Service, die Möglichkeiten der App.

Selbstverständlich bietet die App Nutzern die gleichen Funktionalitäten, die auch online am Rechner oder Laptop verfügbar sind – im vergleichbaren Erscheinungsbild und ebenso selbsterklärend.

So bedeutet dies für den Anwender, dass er auf kundenindividuelle Artikel, die in der Produktdatenbank angelegt wurden, inklusive aller Fotos, Datenblätter und Gebrauchsanweisungen, zugreifen kann. Und über die Kamera des Smartphones können am Prüfgegenstand angebrachte Bar- und QR-Codes gescannt werden, so dass der Benutzer direkt zu dem Datensatz des Prüfgegenstands gelangt.

In einer späteren Version soll in der App dann die komplette Verwaltung von Schulungen mit Darstellung sämtlicher nutzerindividueller Schulungsunterlagen zur Verfügung stehen, die der User optional selbstständig online bearbeiten kann. Und es wird digital gewährleistet, dass die Mitarbeitenden alle gesetzlich erforderlichen Schulungen erhalten.

Auch Störungsmeldungen bei defekten Betriebsmitteln werden direkt an die Sicherheitsfachkraft im Unternehmen weitergeleitet. Dies garantiert eine schnelle Bearbeitung und ist auch von den Mitarbeitenden nutzbar, die keinen direkten Zugang zu meine-wartung.de haben. „Aktuell arbeiten wir noch daran, dass sich über die App auch Etiketten erstellen und anschließend ausdrucken lassen, um den Nutzen noch weiter zu erhöhen. Dieses Feature soll bereits in Kürze zur Verfügung stehen“, berichtet Holger Herrmann weiter.

Grundsätzlich sind Unternehmen in der Pflicht, wartungsrelevante Betriebsmittel regelmäßig prüfen zu lassen. Genau hierfür wurde das NORDWEST-Tool meine-wartung.de entwickelt – ein professionelles Wartungsmanagement für regelmäßig wiederkehrende Prüfungen und Abnahmen.

Die App ist in den bekannten App-Stores (iOS und Android) verfügbar. Fachhandelspartner können für ihre Kunden entsprechende Lizenzen erwerben und ihnen diese anschließend zuweisen. | MF, Fotos: NORDWEST, Nicolas Hirajeta/Unsplash.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Holger Herrmann

☎ 0231 – 2222 5110

✉ h.herrmann@nordwest.com

oder unter Helpdesk

☎ 0231 – 2222 3510



Digitalisierung WIR PACKEN ES AN!

Produktdaten und EDI

Digitalisierungs-Potentiale für Lieferantenpartner

Zwei Top-Digitalisierungsthemen treiben nicht nur die Handelspartner um. Auch die Lieferantenpartner sollten sich diesen stellen. Worum es geht? Um Produktdaten und EDI-Anbindungen – die essentiellen Säulen in der Digitalisierung.

„Schnellere und kostengünstigere Geschäftsprozesse sollten die Motivation hinter den Anstrengungen und Veränderungen sein, die die Digitalisierung mit sich bringt“, betont Martin Reinke, Geschäftsbereichsleiter IT & E-Business, „das ist auch für die Lieferantenpartner ein wichtiger Aspekt!“ Der Geschäftsbereichsleiter hat in den vergangenen Jahren diese Themen vehement vorangetrieben. Denn ohne diese sind durchgängige, digitale Prozesse nicht möglich – für alle Beteiligten.

GEFLEGTEN PRODUKTDATEN FÜR MEHR UMSATZ ...

Mittlerweile hat sich das Einkaufsverhalten der Endkunden geändert: Digitale Bestellungen über verschiedene Vertriebswege sind keine Seltenheit mehr. Doch um Shops, Warenwirtschaftssysteme und weitere Plattformen vernünftig mit Daten versorgen zu können, bedarf es vereinheitlichter und gepflegter Artikeldaten. NORDWEST veredelt diese Lieferantenproduktdaten und stellt sie den Handelspartnern über die Plattform NW365.DATACONNECT zur Verfügung. Genutzt werden sie dann für die Online-Shops der Fachhandelspartner, deren Warenwirtschaften, Katalogwerke etc. „Hier hat die Industrie die Chance, sich noch stärker zu positionieren: Die Bereitstellung von Lieferantenproduktdaten auf der Plattform NW365.DATACONNECT erreicht alle dort angeschlossenen Fachhandelspartner. Wir stellen eine automatisierte und passgenaue Bereitstellung der Artikeldaten für die Systeme der Fachhandelspartner sicher. Die Konsequenz: eine höhere Chance auf Umsatz für die Industrie“, erläutert Reinke. Denn gepflegte Artikelsätze erhöhen insgesamt die Streubreite und die Zufriedenheit ihrer Nutzer.

... UND ALS BASIS FÜR EDI-PROZESSE

Produktdaten bilden auch die Basis sämtlicher EDI-Prozesse. Kommen diese zur Anwendung profitiert auch der Lieferantenpartner von

einer Prozesskosten- und Zeitersparnis. Ein wichtiges Argument!

Beim EDI wird die gesamte Prozesskette, angefangen von der Bestellung, über die Auftragsbestätigung und das Lieferavis bis hin zur Rechnung, elektronisch abgewickelt. Über dieses werden die elektronischen Geschäftsdokumente geliefert und zwar in beide Richtungen: Vom Handelspartner zum Lieferanten und wieder den gleichen Weg zurück. Der Vorteil: die Prozesse werden beschleunigt und Medienbrüche, beispielsweise durch Fehler bei der manuellen Eingabe, entfallen. NORDWEST steht dabei als Drehscheibe zur Verfügung und hat den Prozess mit dem EDI-Self-Service nochmal entschieden vereinfacht (siehe Seite 60).

Wichtig ist ein ERP-System, das die Anbindung an NORDWEST technisch abbilden kann. Mit der einmaligen Anbindung an den Verband muss der Lieferant ab sofort keine einzelnen Schnittstellen zu den Handelspartnern bedienen und erzielt damit die benötigte Zeit- und Kostenersparnis. Sind also beide Parteien, Handelspartner wie auch Hersteller, per EDI mit NORDWEST angebunden, werden die Prozesse beider Parteien im Hintergrund miteinander so verknüpft, dass der Datenaustausch auf direktem Wege erfolgt.

„Wir stehen gerne bei allen Fragen beratend zur Seite. Wichtig ist, die ersten Schritte in Angriff zu nehmen und sie nicht zu scheuen“, appelliert der Geschäftsbereichsleiter. | LD, Foto: BAIVECTOR/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Martin Reinke

☎ 0231 – 2222 5101

✉ m.reinke@nordwest.com

oder unter Helpdesk

☎ 0231 – 2222 3510



Digitalisierung

**WIR
PACKEN
ES AN!**

DIGI-Stammtisch

Digitale Effizienz für die Handelspartner auf den Punkt gebracht

Digitale Dienstleistungen – das war das Top-Thema des DIGI-Stammtisches im September. Wer sich über elektronische Services zwecks Effizienzsteigerung informieren und auch das ein oder andere Detail vertiefen wollte, hatte bei der zweistündigen Veranstaltung ausführlich Gelegenheit dazu.

„Wir wollen Ihnen Hilfsmittel an die Hand geben, damit Sie sich bei Ihren digitalen Dienstleistungen breiter aufstellen können“, leitete Corinna Wiesner, Mitarbeiterin im Team E-Business & IT-Beratung, die Veranstaltung ein. Folgende Services standen dabei auf der Agenda und zeigten die starke Effizienz, die NORDWEST den Handelspartnern in der Digitalisierung bieten kann:

meine-wartung.de

NW365.DATACONNECT

NORDWEST-Clearing-Center-Service

SHK-Paket für den eSHOP

Oxomi

meine-wartung.de

Holger Herrmann, Bereichsleiter Produkt-Daten-Service, machte gleich zu Beginn seines Vortrages eines deutlich: Unternehmen sind in der Pflicht, wartungsrelevante Produkte regelmäßig prüfen zu lassen und etwaige Mängel zu beseitigen. Zur Unterstützung hat NORDWEST für seine Fachhandelspartner und deren Kunden das digitale Service-Tool www.meine-wartung.de entwickelt: ein professionelles Wartungsmanagement für wiederkehrende Prüfungen mit enormer Prozess erleichterung. Zum Schutz, zur vorbeugenden Instandhaltung und zur Vermeidung von kostenintensiven Ausfallzeiten können in dem Tool Prüftermine (inkl. Benachrichtigungsfunktion) detailliert geplant und zusammengefasst werden. Eine Übersicht zu allen anstehenden Prüfungen und Terminen, die Prüfungsgegenstände in einer entsprechenden, unternehmensspezifischen Struktur sowie eine individuell angelegte Produktdatenbank für den Endkunden gibt es ebenfalls. Der Bereichsleiter hob dabei die Chancen für die Fachhandelspartner hervor: sich mit dem Tool als Full-Service-Dienstleister bei den Kunden zu positionieren (mehr zur App von meine-wartung.de lesen Sie auf Seite 54).

NW365.DATACONNECT

Die Bedeutung hochwertiger Produktdaten ist unbenommen. Diese bilden die Basis aller elektronischen Bestellprozesse einkaufs- wie verkaufsseitig. Allerdings stehen die Handelspartner dabei auch vor der Herausforderung diese Daten zu beschaffen; sei es aufgrund eines hohen zeitlichen Aufwandes oder aufgrund unterschiedlicher Dateiformate. NORDWEST hat hier mit DATACONNECT ein Tool entwickelt, das den Handelspartnern all diese Arbeiten abnimmt und auf Knopfdruck stets aktuelle Produktdaten liefert. Verfügbar sind darüber die Daten von über 80 Lieferanten und den NORDWEST-Lagersortimenten inklusive der virtuellen Lager. Holger Hermann erläuterte zudem die Vorteile für die Handelspartner, die Daten direkt vollautomatisiert in die eigenen ERP-Systeme und eSHOPS zu stellen sowie die Schnittstellen zu digitalen Marktplätzen zu nutzen.

CLEARING-CENTER-SERVICE

Christian Blicke, Teamleiter E-Business-Beratung, sprach über den neuen Clearing-Center-Service, einen weiteren Baustein in der Digitalisierungsstrategie für die Handelspartner (siehe News 01-2021). Mit dem Service im EDI-Clearing wickeln Handelspartner und Lieferant in direktem Austausch elektronische Bestellprozesse miteinander ab – und das ohne Zeitverzug. Sofern Handelspartner und Hersteller per EDI an NORDWEST angebunden sind, werden die Prozesse beider Parteien im Hintergrund miteinander so verknüpft, dass der Datenaustausch auf direktem Wege erfolgt – ein unschlagbarer Zugewinn an Effizienz in den Bestellprozessen. Erreichbar ist der Service über das N.I.S. Hier sieht der Handelspartner alle Lieferanten, bei denen er einkauft und die bereits per EDI an NORDWEST angebunden sind, auf einen Blick. Für seine gewünschte EDI-Anbindung kann er im Menü direkt eine Anfrage zum Austausch an den ausgewählten Lieferantenpartner stellen.

Die gesamte Kommunikation in diesem Rahmen erfolgt ebenfalls im N.I.S., angefangen von der Beantragung der Anbindung bis hin zum Live-Gang durch die Freigabe des Lieferanten. Die unterschiedlichen Bestellschritte lassen sich, je nachdem welche der Lieferant unterstützt, elektronisch abbilden: Bestellungen (ORDERS), Auftragsbestätigung (ORDSRSP) oder Lieferavis (DESADV), sind über den Service realisier- und einsehbar.

SHK-PAKET FÜR DEN eSHOP

In seinem zweiten Beitrag informierte Christian Blicke über das SHK-Paket für den eSHOP für mehr Wettbewerbsfähigkeit im Tagesgeschäft (siehe auch News 02-2021, Seite 54). Das Lösungspaket bindet den SHK-Handwerker an die Handelspartner an, bietet ihm viel Mehrwert und beinhaltet unter anderem diese vier wichtigen Aspekte:

1. Der Handwerker kann direkt aus einem im ERP-System hinterlegten Angebot eine Bestellung generieren.
2. Abfrage seitens des Handwerkers von Angeboten aus dem ERP-System des Fachhandelspartners und deren Download im UGL-Format möglich, um diese ins eigene System zu übertragen.
3. Abrufaufträge können über den eSHOP abgerufen werden (sofern der Auftrag im ERP vorhanden ist), Änderungen daran werden in die Systeme zurückgemeldet. Somit kann der Handwerker für seine Baustellen bei Bedarf passgenau die erforderlichen Artikel in der gewünschten Menge ausliefern lassen, ohne den Überblick zu verlieren.
4. 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.

OXOMI

Gemeinsam mit Julia Keyerleber, Scireum GmbH, stellte Corinna Wiesner das Katalogportal Oxomi vor: einen digitalen Katalogschrank mit Herstellersortimenten, in dem der Fachhandelspartner immer und überall aktuelles und vollständiges Marketingmaterial zur Hand hat. Ob Anwendungsvideos, Produktfotos, Kataloge, Prospekte, CAD-Dateien oder Datenblätter – Handelspartner und deren Kunden finden hier aktuelle Medieninformationen als Ergänzung zu den vorhandenen Artikeldaten.

Der Fachhandelspartner hat dabei die Möglichkeit, Oxomi seinem Innen- und Außendienst zur Verfügung zu stellen und auch den Endkunden zugänglich zu machen – über NW365.DATACONNECT (Hersteller- und NORDWEST-Kataloge) und den NORDWEST eSHOP. Nutzbar ist es online wie auch offline. Die beiden Referentinnen zeigten anhand einer Live-Demo die Einbindung und Nutzung von Oxomi im eSHOP.

In leicht bekömmlichen 20-Minuten-Häppchen vermittelten die Referenten ihre Inhalte und widmeten sich jeweils im Anschluss ausgiebig den Fragen, die per Chat-Funktion von den Zuschauern eingereicht wurden.

Zwei weitere Stammtische fanden 2021 noch statt, zu ERP und Prozessen sowie speziell eine Veranstaltung für Lieferanten. Und auch für das kommende Jahr ist eine Fortsetzung des beliebten Formates geplant. | LD, Fotos: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Corinna Wiesner

☎ 0231 – 2222 5224

✉ c.wiesner@nordwest.com

oder

✉ digitalisierungsverstueher@nordwest.com



Das DIGI-Stammtisch-Team mit Holger Herrmann, ...



... Christian Blicke, Corinna Wiesner, Christian Schuster und Philipp Krause (v.l.n.r.)

Handelstag Österreich in echter Wohlfühlatmosphäre

Am 21. Oktober war es endlich soweit und nach über zweieinhalb Jahren Abstinenz fand wieder der „NORDWEST Handelstag Österreich“ statt. Ursprünglich war der Handelstag, der in der Regel alle zwei Jahre durchgeführt wird, für April 2020 geplant, doch bedingt durch Corona konnte dieser leider nicht verwirklicht werden. Umso mehr freuten sich Michael Rolf und Stefan Thiel, Geschäftsführer der NORDWEST Handel GmbH mit Sitz in Salzburg, sowie Prokurist Ingo Leder, an dem Tag insgesamt 125 Teilnehmer unter 3G-Bedingungen und nach vorheriger Testung begrüßen zu dürfen – und dies an einem Ort, an dem man sich einfach wohlfühlen muss.

In diesem Jahr ging es nach Kitzbühel, dem Wintersportort in der Nähe von Innsbruck, der für sein jährliches Hahnenkamm-Rennen bekannt ist. „Es ist uns ein besonderes Anliegen, für die Handelstage immer eine Location mit echtem Wohlfühlcharakter zu finden. Und mit dem Hotel Kitzhof haben wir genau den richtigen Ort gefunden“, so Ingo Leder.

Ein Highlight des Handelstages ist der Lieferanten-Talk, der traditionell am Nachmittag stattfindet. Insgesamt 32 Lieferantenpartner hatten sich eingefunden. Zudem informierte NORDWEST am Vormittag über aktuelle Themen. Damit auch alle Lieferantenpartner zum Zuge kamen, hatten sich die NORDWEST-Verantwortlichen etwas Besonderes ausgedacht: und zwar für jeden Fachhandelspartner ein Puzzle mit insgesamt 35 Teilen. Bei jedem Lieferanten und an den NORDWEST-Service-Ständen befand sich je ein Puzzleteil, so dass es für alle Handelspartner einen doppelten Grund gab, jeden Lieferanten sowie die NORDWEST-Dienstleistungen aufzusuchen. „Damit wurde gewährleistet, dass wirklich alle miteinander ins Gespräch kamen und es tatsächlich den sprichwörtlichen Blick über den Branchen-Teller- rand gab“, berichtet Geschäftsbereichsleiter Stefan Thiel, seit diesem Jahr zusammen mit NORDWEST-Vorstand Michael Rolf Geschäftsführer der NORDWEST Handel GmbH.

Natürlich gingen die intensiven Gespräche zwischen Handelspartnern und Lieferanten am Abend beim gemütlichen Get-together weiter. „Wir können wirklich sagen, dass der Netzwerkgedanke bei diesem Handelstag vom ersten Moment bis zum Schluss intensiv gelebt wurde“, sagt Michael Rolf.

EHRUNG DER PARTNER

In Kitzbühel waren in diesem Jahr auch acht neue Fachhandelspartner dabei, die teilweise erst seit Kurzem bei NORDWEST sind. Darüber hinaus gibt es Partner, die praktisch seit den ersten Stunden mit dazugehören; dies sind seit 25 Jahren die Firmen Aichinger GmbH aus Pasching und Eisen Wagner, Technischer Handel GmbH aus Hohenzell und bereits seit 30 Jahren das Unternehmen Ortner und Stanger GesmbH & Co. KG aus Innsbruck.

Als Dankeschön für die langjährige Treue schickt NORDWEST einen tollen Food-Truck zu den Standorten der drei Partner, um vor Ort die gesamte Belegschaft mit einem zünftigen Essen zu verköstigen. „Wir hatten geplant, diese Aktion sehr kurzfristig durchzuführen, doch die aktuell wieder steigenden Coronazahlen in Österreich verhindern dies leider. Natürlich hoffen wir, dass sich die Situation schnell wieder entspannt und wir in naher Zukunft mit unserem Food-Truck bei den Händlern vorfahren können“, erläutert Michael Rolf.

Der NORDWEST-Vorstand und Geschäftsführer der NORDWEST Handel GmbH präsentierte an diesem Tag auch die aktuellen Zahlen und informierte über Neuigkeiten von NORDWEST. Insgesamt kann NORDWEST auf ein bisher hervorragendes Ergebnis blicken. So lag der Umsatz des Konzerns per Ende September bei 3,666 Mrd. Euro, was einem Plus von 29,7 Prozent entspricht. Und auch das Geschäftsvolumen in Österreich legte um 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Wie Michael Rolf ausführte, ist die aktuelle Marktsituation für alle Marktteilnehmer extrem herausfordernd. In vielen Ländern – beispielsweise China, Indien sowie einigen Ländern Osteuropas – sind die Produktionen maximal ausgelastet. Covid-Ausbrüche in verschiedenen chinesischen Provinzen haben zur Folge, dass Fabriken kurzfristig geschlossen werden. Derzeit sind die Wiederbeschaffungszeiten je nach Artikel auf 200 bis 300 Tage angestiegen. „Wir müssen mit weiterhin steigenden Rohstoffpreisen rechnen. Der Mangel an Containern verstärkt zusätzlich die Lieferengpässe und führt nochmals zu weiter steigenden Logistikpreisen. Aus diesem Grund suchen wir mit Nachdruck neue Produktionsstätten, um so entsprechend gegenzusteuern“, erklärt Michael Rolf.

Bestätigt wird dieser Eindruck durch eine Lieferantenbefragung, die NORDWEST in Österreich kürzlich mit 30 Lieferantenpartnern durch-



Ehrungen für die langjährigen NORDWEST-Fachhandelspartner in Österreich

führt hat. Präsentiert wurden die Ergebnisse von Stefan Thiel und Ingo Leder. Demnach sind alle befragten Unternehmen mehr oder weniger gut durch die Pandemie gekommen. Nach Meinung der Befragten werden die derzeitigen Lieferprobleme und die Materialknappheit noch mindestens bis ins 2. Quartal 2022 anhalten. Einige vorsichtige Stimmen vermuten gar, dass Auswirkungen der angespannten Situation bis ins dritte Quartal 2022 hinein spürbar sein werden. Die Hersteller reagieren insoweit, dass neue Vorlieferanten verifiziert und beauftragt werden. Klar ist aber auch: Sollten die Rohstoffpreise wieder sinken, werden die Preiserhöhungen zurückgenommen, wobei

niemand genau weiß, wann das passiert und ob die Hersteller zeitnah auf geänderte Rahmenbedingungen reagieren. Beim Blick auf den Fachhandel ist die Meinung der Hersteller eindeutig: „Händler, die onlineaffin sind und saubere Prozesse haben, wachsen deutlich schneller. Und was ebenfalls deutlich wurde; Onlinekäufer interessieren sich nicht mehr für den Händler an sich, sondern für sie zählen in erster Linie der Preis und die Verfügbarkeit der Ware“, erläutert Stefan Thiel. Gewinner in der Krise sind demnach Fachhändler, die u.a. über einen guten Onlineshop verfügen. Kritisch wird die Situation beim Handwerk gesehen, denn trotz voller ▶



Beim Lieferantentalk



Gemütlich und unterhaltsam ging es beim Abendprogramm zu.

ACHT NEUE FACHHANDELS- PARTNER FÜR ÖSTERREICH

de Handel, Dünser Erwin, Raggal,
www.de-handel.at

Huber-Tools e.U., Lavant,
www.huber-tools.at

KHI GmbH, Turnau,
www.khi-gmbh.at

SG Toolbox GmbH, Linz,
www.sg-toolbox.com

SSC GmbH, Schweiggers,
www.badplanet.at

WLSR Florian Wirth, Mittelberg,
www.wlsr.at

ATG-Gigerl e.U., Bärnbach,
www.autogentechnik.at

Gigerl & Kollmann
Schweißtechnik OG, Bärnbach,
www.gk-schweisstechnik.at

Auftragsbücher gehen manche Handwerker in Kurzarbeit, da kein Material vorhanden ist, bzw. sie die höheren Kosten nur eingeschränkt an ihre Kunden weitergeben können. Das Handwerk wird insgesamt vorsichtig bezüglich angefragter Projekte, so die Einschätzung. Von daher plant NORDWEST, weitere Artikel ins Zentrallager aufzunehmen, um über diesen Weg für Entspannung zu sorgen.

MEHR SERVICE FÜR DIE HANDELSPARTNER

Christian Blicke, Teamleiter E-Business Beratung, berichtete über die Fortschritte der Digitalisierung bei NORDWEST. Dazu zählt natürlich DATACONNECT, das permanent erweitert wird und beispielsweise über fertige Schnittstellen zu Google, Ebay und anderen Branchenplattformen verfügt, um somit den Service für die Fachhandelspartner zu erhöhen. Ein weiteres Thema war die Vorstellung des Servicetools meine-wartung.at, das die Partner in Österreich nutzen können und das gute Zusatzumsätze verspricht, denn Prüfungen von Betriebsmitteln stehen laut Gesetzgeber regelmäßig an.

Den Abschluss des Vortragsteils bildete der Blick auf das neue NORDWEST-Zentrallager, das in Alsfeld entstehen wird. Der Baubeginn soll 2022 starten, berichtet Michael Rolf. Die Inbetriebnahme des Zentrallagers ist für 2024 geplant. In der ersten Baustufe werden 50.000 Quadratmeter Hallenfläche realisiert. „Wir sind optimistisch, denn alles verläuft nach Zeitplan“, so der Vorstand. | MF, Fotos: NORDWEST, HypeStudio/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Ingo Leder

☎ 0043 664 – 456 293 10

✉ i.leder@nordwest.com



Statements

„Ich möchte den Verantwortlichen ein ganz großes Lob aussprechen – es war wirklich eine rundum stimmige Veranstaltung! Für uns als Aussteller war es der erste Handelstag, der auch aus geschäftlicher Sicht sehr erfolgreich war, denn wir konnten etliche Fachhändler auf uns und unsere Produkte aufmerksam machen. Mit einigen sind wir sogar schon in vertiefenden Gesprächen.“

**ROLAND MEINL-ECKER,
GESCHÄFTSFÜHRER WILHELM MEINL
GESELLSCHAFT MBH**

„Die Location fanden wir eine exquisite Wahl – die Organisation des Handelstages kann nur gelobt werden. Wir hatten etliche gute und ertragreiche Gespräche, die auch noch nach dem Handelstag weitergeführt werden. Es war eine durchweg positive Stimmung, da dies die erste Veranstaltung seit der Corona-Pandemie war und Aufbruchsstimmung herrscht.“

**NICOLO INCORVAIA,
GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB SONIC
EQUIPMENT GMBH**

„Die SG Toolbox GmbH gibt es seit 2013. Es gab mehrere Beweggründe, warum wir uns für eine Partnerschaft mit NORDWEST entschieden haben. Zum einen die Exklusivmarke PROMAT, die es uns ermöglicht, qualitativ hochwertige Handwerkzeuge zu interessanten Preisen zu verkaufen. Zum anderen ist die Kompetenz in Sachen Datenaufbereitung und die Dienstleistung meine-wartung.at. ebenso interessant. Besonders spannend waren die Diskussionen und Präsentationen am Vormittag. Die offenen Worte von Stefan Thiel und Michael Rolf schätze ich sehr. Auch wenn die Branche aktuell boomt, ist es ratsam, sich jetzt schon mit der Zukunft zu beschäftigen. Und natürlich war es wieder einmal schön, mehrere Lieferantenpartner von uns an einem Tag zu treffen. Ich denke, auch die Lieferanten genossen den Smalltalk mit Kunden und Wettbewerbern.“

**HANNES PICHLER,
SG TOOLBOX GMBH**

„Für uns war der Handelstag sehr erfolgreich, denn wir hatten viele sehr gute Gespräche, aus denen Ideen für eine weitere Intensivierung der Zusammenarbeit entstanden. Ein Lob an die Organisation, der Handelstag war top und die Location hat für diese Veranstaltung perfekt gepasst.“

**JOSEF WIMMER,
PROKURIST UND STELLVERTRETENDER
GESCHÄFTSFÜHRER ELMAG
ENTWICKLUNGS- UND HANDELS GMBH**

„Die Vorträge waren interessant und es gab Vieles aus erster Hand zu erfahren. Am Lieferanten-Talk am Nachmittag haben wir viele Leute kennengelernt oder das erste Mal in live gesehen, die wir sonst nur vom Telefon oder per Mail kannten. Es hat sich dort bewahrheitet, dass der Spruch: „Mit reden kommen die Leute zusammen“ voll und ganz zutrifft. Es waren nette Gespräche und man konnte auch zu neuen Firmen total unkompliziert Kontakte knüpfen.“

**FLORIAN WIRTH,
GESCHÄFTSFÜHRER WLSR
WORKWEAR – SHOES – TOOLS**



delker.com

Besonders nutzerfreundlich und modern

Neue Delker-Website überzeugt mit optimierter User Experience

Delker ist als zuverlässiger Partner in Sachen Qualitäts- und Elektrowerkzeuge für sämtliche Branchen aus Handwerk und Industrie bekannt. Sein Produktportfolio sowie alle Dienstleistungen präsentiert das Traditionsunternehmen auch online – seit September auf einer neuen Unternehmenswebsite, die mit modernem Look und optimierter Nutzerfreundlichkeit punktet. In wenigen Klicks gelangen Kunden, potenzielle Bewerber und am Unternehmen Interessierte zu den gewünschten Produktinformationen, Services und Dienstleistungen. Mit dem neuen Internetauftritt bietet die Friedrich Delker GmbH & Co KG ihren Nutzern eine neue User-Experience und macht die Vielseitigkeit des Familienbetriebs sichtbar.

„Unsere Kunden erhalten auf der neuen Website natürlich weiterhin den gewohnten Service. Darüber hinaus gelangen sie jedoch dank klarer Strukturierung und leichter Handhabung zügiger zu den gesuchten Inhalten“, hebt Geschäftsführer Georg Delker hervor. An oberster Stelle stand bei der Umsetzung des Relaunch-Projekts eine technisch sichere Lösung zu finden, die keine Kundenwünsche offen lässt.

So können dank der Einbindung eines überarbeiteten Kontaktformulars Anfragen künftig effizienter beantwortet werden. Der Delker-Shop

ist noch schneller zu erreichen: Über einen direkten Zugang gelangen Verwender und Kaufentscheider mit Bedarf an Werkzeugen, Arbeitsschutzartikeln, Lager- und Betriebseinrichtungen, Präzisionswerkzeugen und Bürobbedarf in Industrie, Werkstatt und Betrieb zum gewünschten Produkt. Besonders praktisch: Die Leistungs- und Sortimentsvielfalt des Traditionsunternehmens wird zudem auch in einem blätterbaren Online-Katalog einzusehen sein.

Authentizität schafft der lebendige Auftritt durch hochwertige Bilder und Videos, welche die Mitarbeiter in den Fokus rücken und die Unternehmenskultur erlebbar machen. Und das nicht nur in deutscher Sprache: Um auch auf die Bedürfnisse der internationalen Kundschaft eingehen zu können, wird die Website nach dem Go-live zeitnah in Englisch sowie Polnisch zur Verfügung stehen.

Auch auf Tablets oder Smartphones können Kunden den gewohnten Delker Service in bester Qualität abrufen – die neue SEO-optimierte Website ist responsiv aufgebaut und passt sich an alle Endgeräte an. Die eingebundene Personalwesen-Software Hansalog ermöglicht weiterhin ein zielgerichtetes Bewerbermanagement.

Die Website ist seit September über die URL www.delker.com, der Shop über www.delker2business.com/ zu erreichen. | Fotos: Delker

Elektrowerkzeuge Hoffmann e.K., Lüdenscheid

Herzlich willkommen bei FachWerk Technischer Handel FGR

Zum 1. September 2021 hat FachWerk Technischer Handel FGR in Hagen die Aktivitäten des Lüdenscheider Unternehmens Elektrowerkzeuge Hoffmann e.K., gegr. 1981, übernommen. Der bisherige Inhaber Daniel Hoffmann hat sich gemeinsam mit seinem Team dazu entschlossen, das seit über 40 Jahren bestehende Lüdenscheider Unternehmen mit FachWerk Technischer Handel FGR zusammenzubringen.

Damit verstärkt FachWerk Technischer Handel FGR erneut die eigene Beratungskompetenz, aber auch das Sortimentsportfolio, z. B. zur Diamanttechnik, für das Baugewerbe und die Serviceleistungen in der hauseigenen Reparaturwerkstatt. Hier werden u.a. in Hagen direkt Hochdruckreiniger repariert. Für Kärcher-Geräte und Maschinen werden zudem Garantiereparaturen durchgeführt. FachWerk Technischer Handel FGR übernimmt damit für die Kunden wesentliche Aufgaben in der Garantie-Abwicklung.

Der Standort von Elektrowerkzeuge Hoffmann in Lüdenscheid wurde Ende August aufgegeben. Die Kunden finden seitdem alles unter einem Dach in der Berliner Straße 11 in Hagen-Haspe, der Standort ist über den neuen Autobahnzubringer von der A45/46 sehr gut zu erreichen, Parkplätze sind in ausreichender Menge verfügbar. Der Abhol-

und Lieferservice für den Märkischen Kreis und Südwestfalen bleibt selbstverständlich erhalten, ebenso wie die bekannten Ansprechpartner mit Telefonnummern und E-Mail-Adressen.

Am 1. Oktober fand bei FachWerk Technischer Handel FGR eine Hausmesse statt, zudem wurde ein Jahr FachWerk entsprechend gefeiert. Unter anderem mit Herstellerpräsentationen, Maschinen-Testmöglichkeiten, Gewinnspielen und Aktionen konnten die Kunden die neuen Leistungen, wie z.B. die Click & Collect-Box oder auch das Wartungsangebot uvm., vor Ort kennen lernen.

Mit der Übernahme von Gördes (Elektro- und Druckluftwerkzeuge einschl. eigener Reparaturwerkstatt) im Sommer 2015 und anschließend Fernholz (Handwerkzeuge, Maschinen) im Jahr 2016, dann der idealen Ergänzung Anfang 2019 mit der Übernahme von Rommel (Dichtungen/Antriebstechnik/Schläuche/Arbeitsschutz) und 2021 durch die Integration von Hoffmann vormals in Lüdenscheid (Diamanttechnik und Ausbau Reparaturwerkstatt, u.a. Hochdruckreiniger) hat FachWerk Technischer Handel FGR das eigene Sortiment, die Serviceleistungen und das Team, aktuell mit 15 Mitarbeitern für die Fachberatung sowie den Fuhrpark konsequent ausgebaut. |

Foto: FachWerk Technischer Handel FGR, www.fgr-hagen.de



Das Team von FachWerk Technischer Handel FGR

WIR FEIERN

100 JAHRE LEIDENSCHAFT



Das Gerwens-Team feierte gemeinsam 100 Jahre Leidenschaft.

Gerwens Fachcenter GmbH

Ein bewegtes Jahrhundert in Gronau

Die Geschäftsführer Gerd Gerwens und sein Sohn Thomas Gerwens hatten, gemeinsam mit ihrem Team, in diesem Oktober allen Grund zum Feiern. Ihr Unternehmen, das bereits in vierter Generation im Familienbesitz ist, wurde 100 Jahre alt. Die NORDWEST News sprach mit den beiden über eine bewegte Zeit.

DIE HISTORIE

„Als zweitältester Sohn durfte mein Großvater damals nicht das Unternehmen seines Vaters übernehmen, also ging er zunächst ins holländische Hengelo, um dort in einem Einzelhandelbetrieb seine kaufmännische Ausbildung zu absolvieren,“ weiß Gerd Gerwens zu berichten. Nach dem Ersten Weltkrieg gründete Franz Gerwens sen. 1921 in Gronau-Epe sein eigenes Unternehmen für den Verkauf von Haushalts-, Spiel- und Eisenwaren. Vorher hatte er mit einem Freund schon ein Tiefbauunternehmen aufgebaut, wollte sich dann aber verändern. Nach dem zweiten Weltkrieg stieg im Jahre 1950 sein Sohn Franz jun. mit ein ins elterliche Geschäft und aus der Einzelfirma wurde eine OHG. Ebenfalls 1950 wurde an einem anderen Standort der Großhandel für Eisen- und Drahtwaren sowie Baubeschlag gegründet. In den 50er-Jahren entstanden zwei Filialen in Gronau und Ahaus, die eine klare Einzelhandelsausrichtung für Endkunden hatten. Im Jahre 1963 wurde das erste dreistöckige Geschäftshaus in Gronau-Epe gebaut. Ebenfalls wurde Anfang der 60er-Jahre das Sortiment Weißgeräte neu aufgenommen. Anfang der 70er-Jahre wurde dem Wandel beim Verkauf von Elektrogroßgeräten Rechnung getragen und ein Küchenstudio wurde am alten Standort Hindenburgring neu eingerichtet. „Jeder konnte bei uns seine Stärken ausspielen“, so Gerwens, der 1971 nach dem Tod seines Großvaters Mitinhaber wurde. Die achtzi-

ger und neunziger Jahre standen dann im Zeichen der Konsolidierung. Mittlerweile konzentriert sich alles auf den Standort Gronauer Straße mit der Ausrichtung Fachcenter für den Endkunden und PVH für die Kunden aus Handwerk, Industrie und kommunaler Einrichtungen.

DIE PHILOSOPHIE

Für Familie Gerwens steht der Mensch im Vordergrund. Gegenseitiges Vertrauen, Verständnis und Respekt zwischen Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten ist oberste Leitlinie, um gemeinschaftlich Erfolge zu erzielen. Dabei lässt sich die Unternehmerfamilie von verschiedenen Werten leiten: „Persönlich, kompetent und zuverlässig. Das sind für uns die wichtigsten Schlagworte der Zusammenarbeit. Dabei versetzen wir uns in unsere Partner und hinterfragen deren Bedürfnisse“, erläutert Gerd Gerwens. Und Sohn Thomas ergänzt: „Und wenn wir das erreicht haben, entstehen langfristige Partnerschaften - und Kunden werden zu Fans.“ Dabei setzen die beiden insbesondere auf eine persönliche Note in der Zusammenarbeit. Videobotschaften, handgeschriebene Postkarten oder verbindende Hashtags in den sozialen Medien kommen dabei zum Zuge und schaffen eine persönliche Atmosphäre. Zudem soll den Kunden nicht allein das Produkt verkauft, sondern eine Lösung rund um die Anforderung dazu geboten werden. „Wir wollen auch immer an den nächsten Schritt denken“, sind sich die beiden einig.

DIE ZUKUNFT

Die Verantwortung für die Tradition und für die Menschen, die bei und mit Gerwens zusammenarbeiten, ist ein wichtiger Antreiber der beiden Männer und ein Aspekt, weswegen sich auch Sohn Thomas 2019 für



einen Einstieg in das Familienunternehmen entschieden hatte. Schon als Kind spielte er zwischen Regalen und Garten-geräten, half später aus. So wie auch schon sein Vater, der das Geschäft ebenfalls bereits in Kinder- und Jugendtagen kennengelernt hatte. „So wächst man auch ganz natürlich in die Verantwortung rein, auch wenn wir beide jeweils nicht im elterlichen Geschäft gelernt, sondern erst andere Wege eingeschlagen haben.“ Der gemeinsame Austausch und die Unterstützung auch bei schwierigeren Entscheidungen ist Vater und Sohn ganz besonders wichtig, der respektvolle Umgang miteinander gewiss.

DER 100. GEBURTSTAG ...

... wurde Anfang Oktober mit einer Festwoche ausgiebig zelebriert - immer in Verbindung mit einem sicheren Corona-Hygienekonzept. An jedem Wochentag standen verschiedene Aktionen und Highlights für die Kunden und Lieferanten auf dem Programm. Es wurde nostalgisch mit Outfits der zwanziger Jahre und alten Fotos, spielerisch mit einem Glücksrad und Prozente knobeln, musikalisch mit der Wunschmusik der Kunden während ihres Einkaufs und informativ mit Hausmessen, speziell abgestimmt auf die Gewerbe- und Privatkunden des Fachcenters. Abgerundet wurde die Woche mit einer Mitarbeiterfeier und einem Fan-Tag: an diesem konnten alle Gerwens-Fans ihre Glückwünsche und Erfahrungen auf Social Media unter dem Hashtag #100jahregerwens teilen. | LD, Fotos: Gerwens www.gerwens-fachcenter.de



Bei Gerwens ist das Unternehmen Familiensache.



Andreas Kolodinski (m.), Michael Rolf (l.) und Stefan Thiel (r.) hatten Spaß bei der Essensausgabe.



Fritz Kruse Baumaschinen GmbH

Foodtruck als Wetteinsatz

Sechs verschiedene Burger-Sorten, Süßkartoffel- und normale Pommes, Krautsalat und eisgekühlte Softdrinks – die 25 Mitarbeiter bei der Fritz Kruse Baumaschinen GmbH in Hagen konnten sich im Oktober über eine ganz besondere Mittagspause freuen: ein Foodtruck war zu Gast auf dem Außengelände des NORDWEST-Handelspartners. Doch wie kam es dazu?



Alles fing mit einer Wette zwischen Stefan Thiel, NORTHWEST-Geschäftsbereichsleiter Bau & Europa, und Andreas Kolodinski, Kruse-Geschäftsführer, an. „Ich wollte Andreas für den Baubeschlag-Katalog begeistern, er aber wollte zuerst sein Sortiment im Bereich Handwerk & Industrie weiter in den Markt pushen“, berichtet Stefan Thiel, „also bot ich ihm eine Art Wette an.“ Bei einer herausragenden Steigerung seines Lagerumsatzes im Vergleich zum Vorjahr wollte der Geschäftsbereichsleiter die Anstrengungen des Handelspartners mit einem Foodtruck belohnen. Andreas Kolodinski nahm an und legte los.

DAS GEHEIMNIS SEINES ERFOLGES

Sein Geheimnis: die Arbeit eines jeden einzelnen Mitarbeiters so effizient wie möglich zu gestalten und die Prozesskosten zu senken. Und dabei verstärkt in Algorithmen zu investieren. „Wichtig ist mir dabei aber auch, dass alle meine Mitarbeiter ihren Job leben und Freiräume haben, um gewisse Dinge auszuprobieren“, so der Geschäftsführer, „nur dann lässt sich ein solches Ziel erreichen.“ Und mit dieser Methode hat Andreas Kolodinski Erfolg, das ausgelobte Ziel hatte er



gemeinsam mit seinem Team bravourös erreicht.

Gemeinsam mit dem NORTHWEST-Eventteam lieferte Stefan Thiel danach. Die einzige Prämisse bei der Wahl des Foodtrucks: „Das Essen sollte in den Magen eines Baugerätehändlers passen“, berichtet der Geschäftsbereichsleiter lachend. Und so kam die gesamte Fritz Kruse Baumaschinen GmbH in den Genuss frisch gebratener Burger bei bester Party-Stimmung. | LD

www.kruse-baumaschinen.de





Einblicke in den virtuellen Rundgang

25 Jahre Protec Industriebedarf GmbH

Wenn Schlauch und Dichtung sprechen lernen



Die Idee, besseren und schnelleren Service im technischen Großhandel zu bieten, war der Impuls zur Gründung des Unternehmens. Heute, 25 Jahre später, steht genau das noch immer im Vordergrund: Mit Fachwissen, guten Produkten und technischen Leistungen den beruflichen Alltag der Kunden erleichtern.

Als Spezialisten für Gummi- und Dichtungstechnik sowie Schlauchtechnik haben Dirk Haaken und Heinz Jansen im August 1996 mit dem Unternehmen Protec Industriebedarf GmbH den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Die richtige Entscheidung, wie sich schnell herausstellte. Das gemeinsame Ziel bestand von Beginn an darin, Kunden mit Fachwissen, den richtigen technischen Produkten und begleitenden Serviceleistungen beruflich zur Seite zu stehen – insbesondere dann, wenn es um spezielle Anwendungen und Produkteigenschaften geht. Ein Beispiel dafür sind Dichtungen und Schlauchleitungen für die Lebensmittelindustrie. Diese unterliegen strengsten Vorschriften und müssen den unterschiedlichsten Ansprüchen gerecht werden. Die Beratung und Auslegung entsprechend der Anwendung zu diesen Produkten nimmt eine entscheidende Rolle ein.

Mit dem Know-how und fachlich sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern schien der Weg zur eigenen Fertigung nicht sehr fern. Im Jahr 2010 wurde mit Dirk Haaken und Jörg Jansen als nachfolgender Geschäfts-

führer von Heinz Jansen eine Immobilie in Würselen erstanden, die die Möglichkeit bot, mit der eigenen Fertigung von Dichtungen und Schlauchleitungen sowie später auch Rohrleitungen, Baugruppen und schließlich Kunststoffen zu beginnen.

Ein großer Vorteil für die Kunden, denn so bleibt alles in einer Hand – von der Beratung und Entwicklung hin zur eigenen Fertigung und zum individuellen Service vor Ort mit Prüfungen und Schulungen. Dazu gehören auch eigens entwickelte Systeme und digitale Tools, die den beruflichen Alltag erleichtern. Da kommt es schon mal vor, dass Schlauchleitungen sprechen lernen und den Betreiber daran erinnern, dass sie ausgetauscht werden müssen. Das erleichtert Instandhaltungsmaßnahmen immens, da vorbeugend geplant werden kann.

WEITERES WACHSTUM GEPLANT

Das Protec-Team besteht aktuell aus 40 Mitarbeitern und wächst gesund und fleißig weiter. Das Unternehmen bildet im Bereich Groß- und Außenhandelsmanagement sowie Lager und Logistik aus. Auch im Bereich E-Commerce soll ab nächstem Jahr ausgebildet werden. Mit einem eigenen Betriebsunterricht und Fachberaterlehrgängen werden die Nachwuchskräfte fachlich hervorragend gefördert, um sie letztendlich zu übernehmen. | Fotos: Protec

3 Fragen an...

... Dirk Haaken, Geschäftsführer Protec Industriebedarf GmbH, Würselen

+ NORDWEST News: Herr Haaken, wie sind Sie mit Ihrem Unternehmen zu NORDWEST gekommen?

Dirk Haaken: Da wir uns weiter spezialisieren und auch digitaler werden wollten, war die Zusammenarbeit mit einem Einkaufsverband der für uns logische, nächste Schritt. Wir sind jetzt seit einem Jahrzehnt Handelspartner von NORDWEST und zugleich Partner in der Leistungsgemeinschaft InTECH.

+ NORDWEST News: Was hat Sie an einer Mitarbeit in der InTECH gereizt?

Dirk Haaken: Das waren und sind nach wie vor die spannenden Ansätze und die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir ergänzen uns alle sehr gut und partizipieren voneinander mit unseren unterschiedlichen Schwerpunkten – daran hat sich in all den Jahren nichts geändert.

+ NORDWEST News: Wo sehen Sie weitere Potentiale in der Zusammenarbeit?

Dirk Haaken: Wir haben tolle Konzepte erarbeitet, das wollen wir auch in der Zukunft beibehalten. Diese Strategie wird uns noch weiter stärken, denn Produkte können ja alle. Man muss sich mit neuen Ideen vom Wettbewerb absetzen und weiterentwickeln. Dabei ist es auch wichtig, sich mit der Erwartungshaltung der Kunden zu beschäftigen und Trends zu erkennen. Hier sehe ich uns als Gruppe sehr gut aufgestellt, jeder Handelspartner kann etwas Sinnvolles beisteuern. | LD



Pünktlich zum Unternehmensgeburtstag hat man sich bei Protec etwas ganz Besonderes einfallen lassen: einen virtuellen Rundgang. Erreicht wird dieser über <https://panorama.protec.info/> oder einen QR-Code.

Hinter dem Link verbirgt sich ein detaillierter Einblick in das Unternehmen; gestartet wird im Foyer, hier kann man sich über die Historie informieren und den Imagefilm ansehen. Weiter geht es per Mausklick die Treppen hinauf und in einen Besprechungsraum hinein. Ob verschiedene blätterbare Kataloge, Interviews mit der Geschäftsführung oder ein Blick in die Fertigungshalle – alles ist auf der virtuellen Reise möglich. Die Navigation ist kinderleicht und erinnert an Programme großer Suchmaschinen. Außerhalb des Gebäudes wartet zudem noch das Protec-Jubiläumsrätsel; dieses lässt sich umso besser lösen, je mehr man von dem Rundgang gesehen hat.





Investition in Standortausbau



**Geschäftsführer
Gerhard Schloffer**

Insgesamt drei Millionen Euro investiert der Experte für Arbeitsschutz in den nachhaltigen Ausbau des bestehenden Standortes. Die vollständige Inbetriebnahme ist mit Jahresbeginn 2022 geplant.

Konkret werden sowohl Headquarter als auch Logistikzentrum des führenden heimischen Unternehmens für Arbeitsschutz umfassend erweitert. Der Spatenstich zum Standort-Ausbau in Hart bei Graz erfolgte im Jänner dieses Jahres, die Fertigstellung ist für Jahresbeginn 2022 geplant.

„Wir freuen uns, dass wir nach intensiver zweijähriger Planung mit der Bauphase starten können“, sagt Miteigentümer und Geschäftsführer Markus Schloffer.

INVESTITION IN ARBEITS- UND VERSORGUNGSSICHERHEIT

Mit der Erweiterung bestehender Logistikflächen reagiert man auf die konstant steigende Nachfrage im Bereich Arbeitsschutzausrüstung. Im zweigeschoßigen Detaillager entstehen neue Flächen für Schuhe, Bekleidung, Schutzbrillen etc. „Damit können wir nicht nur die Versorgungssicherheit unserer Kunden sicherstellen, sondern auch die Arbeitswelt ein Stück weit sicherer gestalten“, erklärt Schloffer.

KLIMAFREUNDLICHER AUSBAU

Als steirischer Klimabündnis-Betrieb spielt der Faktor Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle beim Ausbau: Eine eigene Photovoltaikanlage, energieeffiziente Beleuchtung und intelligenter Luftaustausch im Gebäude sind umweltschonende Maßnahmen, die zur Einsparung von CO₂ am Standort in Hart bei Graz beitragen. Dazu wird die bestehende E-Tankstelle erweitert und eine Ladestation für E-Bikes errichtet.

STANDORTERWEITERUNG MIT SIGNALWIRKUNG

„Wir haben uns ganz bewusst für einen Ausbau am bestehenden Standort entschieden und wollen damit in Zeiten wie diesen auch ein positives Signal setzen. Unsere motivierten Kolleginnen und Kollegen sind unser bestes Kapital, deshalb entstehen hier im Herzen der Steiermark hochmoderne Arbeitsplätze mit viel Freiraum und Austauschmöglichkeiten“, erklärt Co-Geschäftsführer Gerhard Schloffer.

ÜBER SCHLOFFER ARBEITSSCHUTZ GMBH

Die Schloffer Arbeitsschutz GmbH ist österreichweit ein führender Anbieter im Bereich Arbeitsschutzausrüstung – mit einer klaren Mission: weniger Arbeitsunfälle durch entsprechende Schutzausrüstung. Das Unternehmen ist Mitglied im österreichischen Verband für Arbeitssicherheit und damit aktiver Gestalter einer sicheren Arbeitswelt. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen 40 Mitarbeiter, davon 31 am Standort Hart bei Graz. | Fotos: Schloffer, www.schloffer.eu



Turnbeutel an Grundschulen gespendet

500 Stück für fünf Grundschulen im Ort: so viele Turnbeutel hat die Gustl Pürsch GmbH aus Augsburg in diesem Herbst gespendet. Knallige Farben, Reflektorstreifen für die Sicherheit im Straßenverkehr und der Unternehmensname sind auf den Taschen zu sehen.



Die Spendenaktion unterstützt Kinder und ist zugleich eine gute Werbung.

Bei den Schulen und auch den Eltern kam die Aktion auf jeden Fall gut an. Und auch für die Gustl Pürsch GmbH ist sie eine gute Werbung. „Natürlich ist es für uns richtig viel wert, unseren Namen auf den Turnbeuteln zu sehen. Aber uns war es auch wichtig, Kinder zu unterstützen. Da sich die Kosten im Rahmen gehalten haben, hat es sich für alle Beteiligten gelohnt – und vielleicht ist dies auch ein guter Ansporn für andere Handelspartner, sich eine solche Aktion zu überlegen“, so Alexander Neff. Bereits in der Vergangenheit hatte das Unternehmen Schildmützen an Kindergärten gespendet. Jetzt überlegt der Geschäftsführer, eine jährliche Spendenaktion mit Sachgegenständen ins Leben zu rufen. „Wir freuen uns, wenn wir helfen können und dabei insbesondere die Jüngsten in unserer Gesellschaft unterstützen.“ | LD, Foto: Christine Mayr, www.puersch.de

Einzigartig ALLROUND

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

ALLROUND Hartmetallfrässtifte für den vielseitigen Einsatz

- **30% bessere Zerspanungsleistung** auf Stahl als herkömmlich kreuzverzahnte Frässtifte
- **Hohe Wirtschaftlichkeit** und merkliche Zeitersparnis
- Auch mit hochwertiger **HICOAT-Beschichtung**

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

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

PFERD

www.pferd.com

VERTRAU BLAU

HERZLICH WILLKOMMEN

WIR BEGRÜSSEN NEUE HANDELSPARTNER.



Neuzugänge im Stahlverbund PHOENIX sowie ein technischer Händler verstärken seit einiger Zeit die NORDWEST-Handelspartner. Die News stellt sie hier kurz vor!



Stahlhandel Gleichauf GmbH, Neumarkt in der Oberpfalz

2016 übernahmen die Geschäftsführer Joachim Wagner und Bernhard Meckl das Unternehmen, in dem sie auch bereits schon ihre Ausbildung absolviert hatten.

Mit einem eigenen Fuhrpark werden Kunden, von Handwerksbetrieben bis hin zu Industriebetrieben, in einem Umkreis von 100 km beliefert. „Wir wollen unsere bestehenden Kundenbeziehungen in der Region stärken, aber auch neue weiter ausbauen. Alles, was wir vorrätig am Lager haben, liefern wir am nächsten Tag – das ist unser Versprechen“, so Joachim Wagner.

Die Schwerpunkte liegen auf Grundstahl, rostfreiem Stahl und Nichteisenmetallen, aber auch auf Bedachungs- und Zaunsystemen. Das Hochregallager wurde 2020 modernisiert. 2021 erhielt der Stahlhandel erstmals das Zertifikat Crefozert, eine Auszeichnung für Unternehmen mit sehr guter Bonität. Das Thema Einkaufsverband stand bei den beiden Geschäftsführern schon länger auf der Agenda, seit Oktober ist das Unternehmen Handelspartner von NORDWEST. Der Wunsch nach kontinuierlichem Wachstum beförderte dabei den Wunsch nach einem zuverlässigen Partner im Hintergrund. | LD, www.stahlhandel-gleichauf.de



Max Schierer Baustahl GmbH, Straubing

Seit diesem Jahr ist auch der Baustahl-Bereich der Max Schierer Unternehmensgruppe Handelspartner von NORDWEST. Seit 2016 besteht dieser Bereich als eigene Firma und ist seitdem stetig gewachsen. 17 Mitarbeiter kümmern sich um die Belange der Kunden, beliefern Bauunternehmen genauso wie private Kunden. Dabei werden jährlich rund 10.000 bis 15.000 t gehandelt. „Claudio Kemper hat uns den Stahlverbund PHOENIX vor einiger Zeit vorgestellt und da wir auf der Suche nach Austausch mit Gleichgesinnten waren, haben wir die Gelegenheit beim Schopfe gegriffen“, berichtet Prokurist Andreas Oswald. | LD, www.maxschierer.de



ISH Hoffmann GmbH Industrieservice, Enger

Prozesse optimieren, die Digitalisierung vorantreiben und sich auf die unternehmerischen Kernkompetenzen konzentrieren: das war die Motivation von Geschäftsführer Matthias Hoffmann, sein Unternehmen zum NORTHWEST-Handelspartner zu machen.

Der klassische technische Händler besteht bereits seit 1987 und wurde von Hoffmanns Vater gegründet. Vom nordrhein-westfälischen Enger aus werden Kunden aus Industrie und Handwerk regional, aber mittlerweile auch vermehrt überregional versorgt. „Insbesondere durch die Digitalisierung hat man viel mehr Möglichkeiten, den Handlungsspielraum über die eigene Region hinaus zu erweitern und neue Kunden zu generieren“, so der Geschäftsführer, der bereits in Schul- und Studienzeit im elterlichen Unternehmen mitgearbeitet hat. „Geht nicht, gibt's nicht“ lautet dabei das Motto des Unternehmens und des gesamten Teams. | LD, www.ish-hoffmann.de



Sicherheit.
Made in Germany.



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



Mit Produkten und Neuheiten auf Deutschland-Tour

Betriebseinrichter Bedrunka + Hirth startete Roadshow



Ludwig Kellner

Solange Geschäftspartner keine Messen besuchen können, kommt die Messe eben zu ihnen. – Nach diesem Motto startete Bedrunka + Hirth im September eine Roadshow quer durch Deutschland. Mit einem eigens angeschafften und entsprechend gestalteten Crafter geht der Betriebseinrichtungs-Spezialist aus dem Schwarzwald auf Reisen, um sich bei ausgewählten Fachhändlern regional und kundennah zu präsentieren. Gestartet wurde die „Bedrunka + Hirth Tour 2021“ in Norddeutschland.

Der Tour-Crafter wird mit einer Mischung aus innovativen Neuentwicklungen und Bestsellern bestückt, um die ganze Bandbreite und Kombinationsvielfalt des B+H Produktportfolios zu dokumentieren. Zugleich soll der Anspruch des Unternehmens an eine intelligente Werkstatt- und Betriebsorganisation, Qualität „Made in Germany“ sowie eine konsequente Produktgestaltung nach dem Grundprinzip „Gesundes Arbeiten“ unterstrichen werden. „Wir wollen mit der Roadshow durchaus ein richtiges Messe-Erlebnis kreieren“, verspricht Ludwig Kellner, Geschäftsführer von Bedrunka + Hirth.

Präsentiert wird unter anderem das neue modulare Alu-Profil-Stecksystem Workalu. Das System verbindet die Wandlungsfähigkeit des Stecksystems mit den positiven Eigenschaften des Werkstoffs Aluminium, damit sich Arbeitsplätze individuell gestalten, erweitern und ergonomisch anpassen lassen. Das Angebot umfasst 4-Fuß- und C-Fuß-Tische, ein- und doppelseitige Gestelle, verschiedene Verkettungsvarianten, Anbaumodule und Eckverbindungen. Es gibt unterschiedliche Arbeitsplatten, umfangreiches Zubehör wie den Multi-Wand-Aufbau oder den neuen Montage-Fix. Dabei handelt es sich um ein genial einfaches System, um Inlets oder hochwertige Werkzeuge in einer Schublade sicher zu lagern und sie bei Bedarf griffbereit in die Aluprofil-Strebe einzuhängen.

Moderne Arbeitsplatzsysteme sollen Beschäftigte nachhaltig entlasten. Dafür stehen bei Bedrunka + Hirth höhenverstellbare Tische

und Werkbänke, zudem die neue mobile Werkbank e-Workdrive. Der elektrische Antrieb kann nach Bedarf zugeschaltet werden und ermöglicht so mühelos schnelles Anfahren auch mit hohen Lasten.

Ein großes Thema auf der Tour ist das umfangreiche Programm an CNC-Lager- und Transportsystemen für Werkstatt und Produktion. „Bei der präzisen Arbeit mit elektronisch gesteuerten Maschinen ist eine organisierte und sichere Lagerung der CNC-Werkzeuge unverzichtbar“, betont Ludwig Kellner. Die CNC-Werkstatt- und Transportwagen sowie CNC-Tischauflagegestelle (TAG) wurden so konzipiert, dass sich kostbare Werkzeuge sicher verstauen und griffbereit an die Maschine bringen lassen. So lassen sich Stillstandzeiten reduzieren.

DIE STARS DER ROADSHOW

Zu den Stars der Roadshow gehören die computergesteuerten Systeme von Bedrunka + Hirth, die auf die selbstorganisierte Logistik der Industrie 4.0 ausgerichtet sind. Der TSM (Tool Server Modular), ein System aus Schubladenschränken, Spiral- und Trommelautomaten, arbeitet mit Server, ist erweiterbar und kann auch externe Läger verwalten. Der Schubladenschrank HiPerCab bietet eine multilinguale Bedienoberfläche, Benutzeridentifikation mittels PIN-Code und RFID-Chip und ist ebenso bedienerfreundlich wie unnachgiebig gegen unbefugten Zugriff. Über den intuitiven Touchscreen führt der Weg einfach und zielgerichtet zur richtigen Schublade, in der das Gesuchte lagert. Wer sich nicht legitimieren kann, dem bleibt der Zugriff verwehrt. Mit der Zugriffsbeschränkung lassen sich Verbrauchskosten um 20 bis 30 Prozent senken, heißt es.

Bei der Bedrunka + Hirth Tour 2021 waren für jedes Bundesland mehrere Stationen vorgesehen. Weitere Länder wie die Schweiz, Österreich und Frankreich sind im Anschluss und für das kommende Jahr 2022 geplant.

ROADSHOW BIETET MÖGLICHKEITEN

„Die dezentrale Organisation der Tour ermöglicht es uns, Fachhändler und Geschäftspartner noch individueller anzusprechen und zu beraten als auf Messen“, ist Ludwig Kellner überzeugt. So sei es sogar möglich, an den Stationen gleich Schulungen mit anzubieten. Das heißt aber nicht, dass Bedrunka + Hirth künftig auf Messebeteiligungen verzichten wird. Die nächsten Messen sind avisiert, betont Kellner, sofern sie denn stattfinden können. | Fotos: Bedrunka + Hirth

Coba Europe GmbH

Entwicklung im Zeitraffer

Unternehmensumzug, Digitalisierungsmaßnahmen, Teilnahme am Innovationsaward – 2020 und 2021 waren zwei ereignisreiche Jahre für den Mattenhersteller Coba Europe GmbH mit Sitz in Korschenbroich. Die NORDWEST News traf sich mit Christian Elfroth, Business Director bei Coba, zum Gespräch.

So war der Umzug an einen neuen und größeren Standort dringend nötig geworden. Die bisherigen 550 Palettenstellplätze reichten schon lange nicht mehr aus. Zusätzlich dazu hatte das Unternehmen drei Außenlager angemietet, um dem Wareneingang Herr zu werden. Im Sommer 2019 ergab sich die Gelegenheit, eine größere Immobilie im selben Gewerbegebiet zu kaufen. Im Januar 2020, kurz bevor die Corona-Einschränkungen griffen, fand der Umzug statt. „Den Umzug haben wir komplett eigenständig im Team vollzogen. Erst dabei ist uns die physische Dimension unseres eigentlichen Bestandes bewusst geworden – auch wenn wir natürlich die Zahlen aus dem System kannten“, so Business Director Elfroth.

Der neue Standort ist auch zugleich europäischer Umschlagplatz für die anderen Coba-Niederlassungen und hat seit dem Brexit somit eine noch fundamentalere Bedeutung für die Büros in Italien, Polen, Spanien und Frankreich. „Der neue Standort wird uns als Coba wesentlich gerechter, die Investition hat sich definitiv gelohnt.“ Die Anzahl der Palettenstellplätze hat sich mit der neuen Immobilie verdreifacht, die Mitarbeiter im Lager hatten zudem volles Mitbestimmungsrecht über die räumliche Aufteilung bei Lagerung, Verarbeitung und Versand, was in der bisherigen Immobilie aufgrund der räumlichen Gegebenheiten nicht möglich war. Ein weiterer Pluspunkt, wie Christian Elfroth findet, ließen sich doch so die Mitarbeiter noch mehr motivieren und mitnehmen bei diesem Großprojekt. Und dennoch: war das Lager kurz nach Umzug erst zu 45 % ausgelastet, sind es jetzt bereits wieder 150 %. Hier soll in naher Zukunft mit einem Anbau Abhilfe geschaffen werden, einem persönlichen Ziel des Business Directors. Der Platz ist auf dem Grundstück vorhanden, die amtlichen Vorgaben sind erfüllt.

„Alles in allem ist es schön zu sehen, dass das Geschäft nach den Corona- und Brexiteinschnitten wieder boomt“, bestätigt Christian Elfroth. Dennoch habe insbesondere der Austritt Englands aus der EU vieles erschwert, insbesondere die Lieferzeiten von England nach Deutschland seien länger geworden. Nun arbeitete man in Korschenbroich schon vor dem Brexit an einer unabhängigeren Einkaufsstrategie und einer komplexeren Fertigungstiefe. Durch den Austritt Englands aus der EU hat die deutsche GmbH aber noch einmal ein individuelleres Standing innerhalb der Gruppe erfahren. „Dennoch ist uns die enge Abstimmung mit der Konzernzentrale wichtig. Eine gemeinsame Linie mit allen Coba-Niederlassungen, insbesondere marketing- und produkttechnisch ist im Sinne der gesamten Unternehmensgruppe.“



Christina Gielen, Personal Assistent, und Christian Elfroth, Business Director, mit dem Innovationsaward

DIGITALISIERUNG IN DER PANDEMIE FOKUSSIERT

Corona hat auch bei Coba die Digitalisierungsstrategie beschleunigt. „Hier waren wir, ganz selbstkritisch, vorher ein wenig stiefmütterlich unterwegs“, erinnert sich Elfroth, „aber in der Hochphase der Pandemie haben wir neue Digitalisierungsaspekte angestoßen.“ Vereinheitlichte Produktdaten, aufbereitet für verschiedene Sprachen, und bereitgestellt über ein eigenes, neu etabliertes Pim-System. Aber auch die Unterstützung der Handelspartner via Videotelefonie bei Kundenbesuchen wurde schnell zu einem der digitalen Renner. Hier gibt es mittlerweile ein Terminbuchungssystem, das Handelspartner nutzen können. „Unser Account Manager Deutschland ist dadurch unabhängiger in der Vor-Ort-Beratung geworden, managed Kunden vielmehr, als ständig nur im Tagegeschäft zu unterstützen. Denn durch die Videotelefonie berät jetzt auch der Innendienst vor Ort. Dadurch bieten wir in Summe mehr Beratungskapazität.“ Und auch wenn Corona eines Tages wieder mehr Normalität zulässt, möchte man bei Coba zusätzlich Videotermine ergänzend zu Vor-Ort-Besuchen anbieten.

INNOVATIONSAWARD ERHALTEN

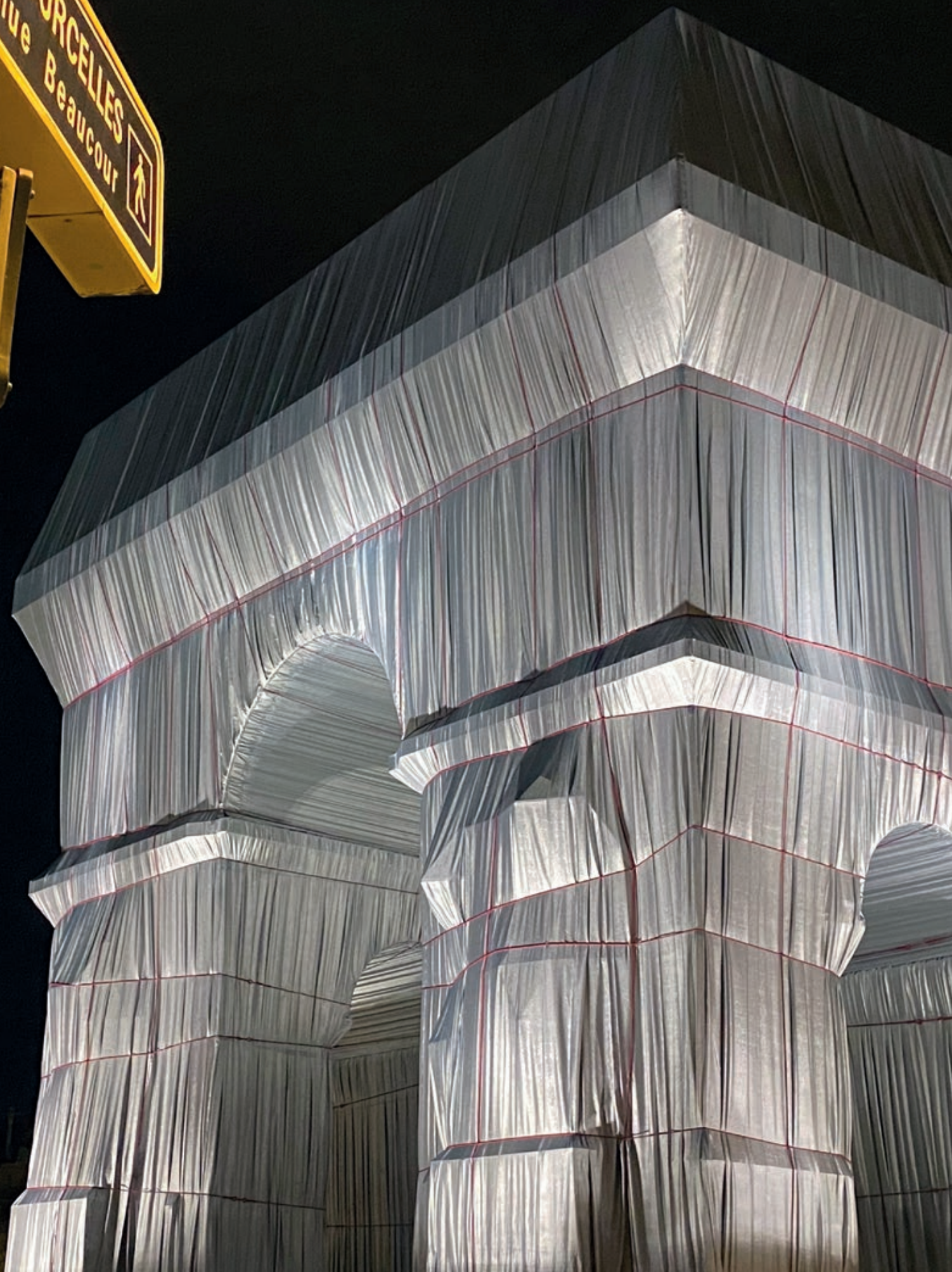
Dass das Bewusstsein für die Nutzung von Arbeitsplatzmatten in der Vergangenheit deutlich gewachsen ist, zeigt auch der Gewinn des Innovationsawards des Institutes für Gesundheit und Ergonomie (IGR) in diesem Jahr. „Wir wollten unbedingt die Qualität unserer Produk-

te von unabhängiger Stelle bewerten lassen und sind ziemlich stolz darauf, diesjähriger Innovationspreisträger zu sein“, so Elfroth, „der Award setzt aus meiner Sicht auch ein Zeichen zur Bestätigung unserer jahrelangen Arbeit. Ich bin dankbar, dass wir gemeinsam mit den Fachhandelspartnern den Markt entwickeln und das Bewusstsein für Arbeitsplatzmatten entwickeln konnten. An dieser Zusammenarbeit wollen wir auch zukünftig festhalten.“ | LD,

Fotos: Coba und NORDWEST



COURCELLES
Avenue Beaucourt



Dolezych

Zurrgurte von Dortmunder Familienunternehmen sichern Verhüllung des Arc de Triomphe

Das aktuell spannendste Kunstwerk stand wohl im Herbst in Paris. Es ist die Verhüllung des Arc de Triomphe, lange geplant und bis ins kleinste Detail vorbereitet von Christo und Jeanne-Claude. Nun wurde die Aktion posthum realisiert. Das Dortmunder Familienunternehmen Dolezych war daran beteiligt.

Schon Goethes Faust fragte sich, was die Welt wohl im Innersten zusammenhalte. Die Antwort darauf bleibt Philosophen vorbehalten. Was aber im Innersten der spektakulären Verhüllung des Arc de Triomphe in Paris die 25.000 Quadratmeter Gewebe zusammenhält, ist am Samstag, 11.09.2021, ganz deutlich geworden: Es sind die 2.616 silbernen und orangen Zurrgurte der Dolezych GmbH & Co. KG aus Dortmund, die ihren Weg nach Paris angetreten und diesen Verhüllungstraum mitrealisiert haben.

YOUR STRAPS SAVED MY ASS!

Alle 50 cm wird ein Zurrgurt benötigt. Silbergraue Zurrgurte halten die Stoffplanen an Stangen, sichern das Gerüst und verbinden das Gewebe mit dem Gerüst. Orange Zurrgurte, 100 mm breit, sind für die Sicherung am Triumphbogen verantwortlich.

Vladimir Yavachev, Christos Neffe, ist Projektdirektor der Aktion. Er bedankt sich ausdrücklich bei Sven Wasik, Leiter der Dolezych-Geschäftsentwicklung, der nach Paris gereist ist, um nach dem Rechten zu sehen: „Your straps saved my ass!“ (ungefähr: „Eure Zurrgurte haben mich gerettet!“) Die Zurrgurte sind überall – sie sichern und halten zusammen, sie gehören an diesem Tag, an dem die Verhüllung beginnt, zu den Hauptakteuren. In Breiten zwischen 25 mm und 100 mm hat Dolezych Gurte in Sonderfarben geliefert – ganz gemäß der Anforderung des Projektleiters während der Vorbereitung: „Tell Dolezych, bring more straps“ (= „Sagt Dolezych, sie müssen mehr Zurrgurte liefern“).

SELBST HAND ANLEGEN

Neben den Zurrgurten liefert der Dortmunder Spezialist für sicheres Heben und Transportieren auch die Expertise gleich mit: Vor Ort zeigt Sven Wasik in luftiger Höhe wie die Gurte korrekt gespannt werden und strafft einige Zurrgurte selbst. So ist er Teil der großen Projektfamilie.

Der deutsche Ingenieur Jörg Tritthardt, verantwortlich für alle Berechnungen und die Ausführung der gesamten Kunstaktion, fragt nach, ob alle glücklich sind. Sven Wasik ist es garantiert. Vor allem, weil die ansonsten kommerziell genutzten Zurrgurte in diesem Fall Teil eines spektakulären Kunstwerks sind. Zum Abschluss geht es dann auf der Baustelle um das, was Kunst im besten Fall bietet: Um den reinen Genuss. Auf die Frage, was es nun noch zu tun gebe, antwortet der Bauingenieur: „Einfach nur genießen!“.

Auf weitere Projekte ist Dolezych gespannt. Der Geschäftsführer des Projektes „Wrapped Reichstag“ (Berlin 1995, auch hier waren Zurrgurte von Dolezych dabei), Wolfgang Volz, plant sicherlich weitere Aktionen. Es ist zu hoffen, dass Dolezych-Zurrgurte bei künftigen Kunst-Aktionen wieder dabei sein werden. | Fotos: Dolezych GmbH & Co. KG



Treffen auf dem Arc de Triomphe: Projektdirektor Vladimir Yavachev (rechts), Christos Neffe, bedankt sich ausdrücklich bei Sven Wasik.



Die silbergrauen Zurrgurte halten Unterkonstruktion und die Stangen, an denen das Gewebe befestigt wird, zusammen.



Stürmer Maschinen

Showroom erweitert

Im firmeneigenen Vorführrzentrum am Hauptsitz in Hallstadt bei Bamberg präsentiert die Stürmer Maschinen GmbH auf einer Fläche von 2.200 qm eine Vielzahl an Highlights aus dem Bereich Werkzeugmaschinen-technik.

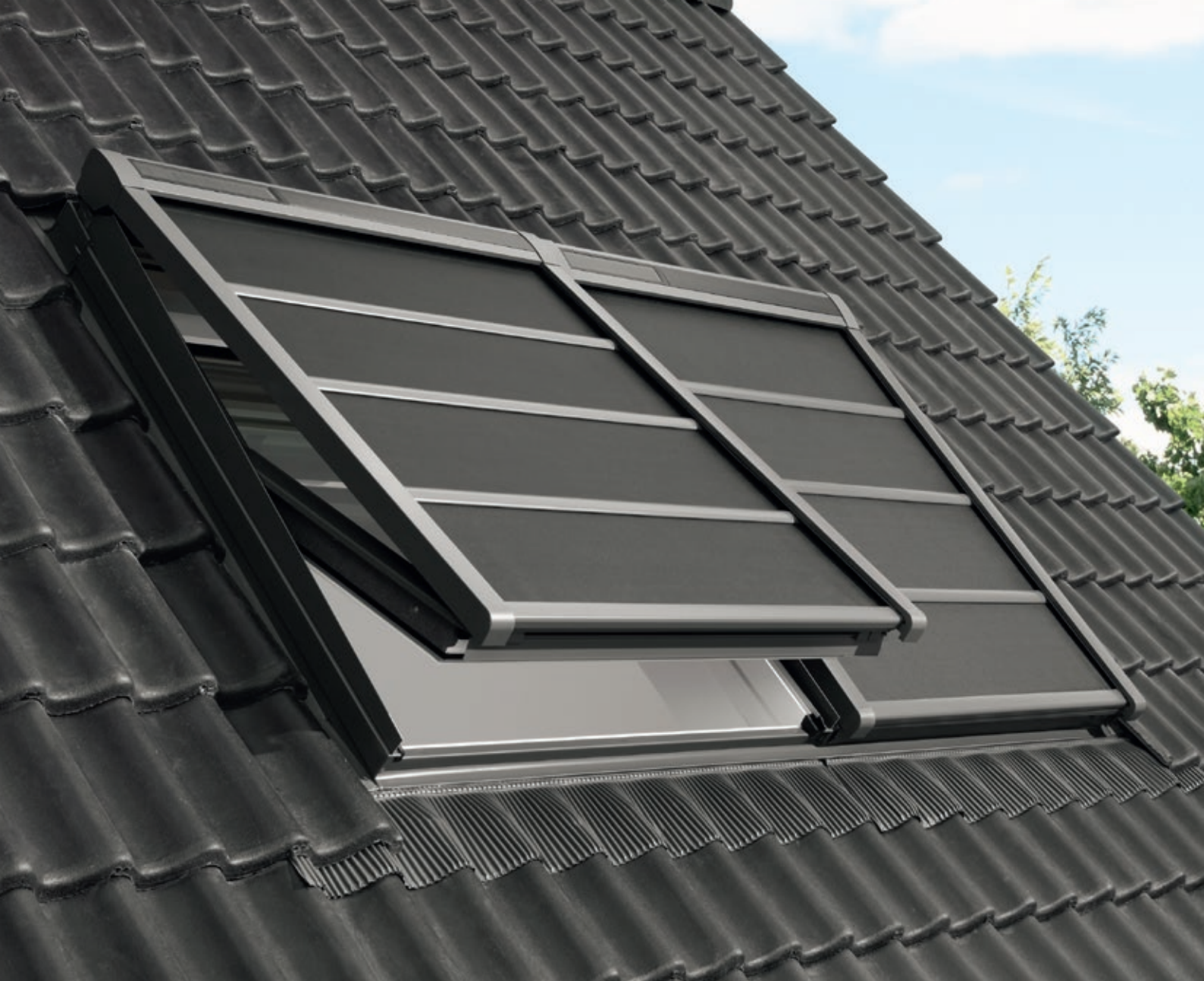
Ob Holz- oder Metallbearbeitung, Druckluft-, Schweiß-, Reinigungs- oder Werkstatttechnik interessieren: der Showroom begeistert mit einer großen Auswahl an innovativen Technologien aus jeder Produktsparte. Aufgrund der sehr guten Frequentierung wurde die Ausstellungsfläche jetzt nochmals um 165 qm erweitert und bietet damit zusätzlichen Platz, um das umfangreiche Sortiment der Marke Optimum Metallbearbeitungstechnik gebührend zu präsentieren.

Vier Fachberater stehen im Vorführrzentrum sowohl für Händler als auch Endkunden mit ihrem Spezialwissen zur Verfügung. Neben ausführlichen Beratungsgesprächen haben diese dort die Gelegenheit, die

Maschinen in Live-Präsentationen hautnah zu erleben und erfahren alles Wissenswerte rund um Prozesse, Materialien und neueste Maschinentechnik. Auch für Ausstellungen, Hausmessen und Händler-schulungen bietet das Vorführrzentrum das ideale Ambiente und hat sich daher im Laufe der Jahre zu einem Ort der Vernetzung und des professionellen Austauschs entwickelt.

Auch für das Jahr 2022 stehen die Zeichen weiter auf Expansion. Geplant sind die Vergrößerung des Vorführrzentrums um weitere 500 qm sowie die Aufstockung des Firmengebäudes, wodurch eine zusätzliche Bürofläche von 425 qm für den weiteren Ausbau des Personalstamms entsteht. Mit dieser Investition in Höhe von insgesamt ca. 1,2 Millionen Euro zielt Stürmer Maschinen darauf ab, seine strategische Ausrichtung auch in Zukunft konsequent vorantreiben, sich den Anforderungen des Marktes zu stellen und gut gerüstet den Herausforderungen unserer Zeit entgegenzublicken. | Fotos: Stürmer





Die Kombi-Lösung für den Sommer

VELUX INTEGRA® Hitzeschutz- Markise Verdunkelung

Die solarbetriebene Markise sorgt zusätzlich zum Hitzeschutz zu jeder Tageszeit für eine optimale Verdunkelung – ganz einfach per Knopfdruck. So bleibt der Wohnraum im Sommer garantiert angenehm kühl.

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





Innovativ unterwegs



„Noch keine 40 Jahre alt ...“

Dieser Hinweis findet sich auf der Homepage der Stumpf Metall GmbH mit Sitz in Wilnsdorf, Südwestfalen. Und in der Tat – für ein metallverarbeitendes Unternehmen im Siegerland mit seiner 2.500-jährigen Geschichte des Erzabbaus ist dieses Alter vergleichsweise jung.

Mitte der 1980er Jahre gegründet, hat sich das mittelständische Familienunternehmen kontinuierlich weiterentwickelt und sich immer mal wieder in Teilen neu erfunden. Das war auch notwendig, denn in der Anfangszeit waren die guten Jahre der Wirtschaftswunderzeit längst Geschichte und ein „weiter so“ schon damals keine gute Idee.

So wandelte sich Stumpf Metall von einem Hersteller von Spezialkästen für Reinigungsanlagen zu einem Produzenten von Betriebseinrichtungen. Neben entsprechend klassischen Produkten wie Werkzeug-, Schubladen- und Umweltschränken kam dem Thema „Abfalltrennung“ von Anfang an hohe Bedeutung zu:

Ende der 80er Jahre brachte Stumpf Metall als erstes Unternehmen überhaupt mit dem „Altstoffzentrum“ ein Behältersystem zum separaten Erfassen von unterschiedlichen Wertstoffen auf den Markt. Zu diesem Zweck wurden den verschiedenen Materialien wie Papier/

Pappe, Kunststoffen, Metallen usw. diverse Farben zugeordnet, die ihre Gültigkeit bis heute nicht verloren haben.

PIONIERARBEIT GELEISTET

Mittlerweile ist es schlicht nicht mehr vorstellbar, Müll unsortiert in einem einzigen Behälter zu sammeln um ihn anschließend auf einer Deponie zu „entsorgen“. Damals jedoch galt Stumpf Metall als Pionier auf diesem Gebiet, denn das heutige Umweltbewusstsein mit einem Sinn für Nachhaltigkeit und ressourcenschonendes Wirtschaften war noch nicht vorhanden. Außerdem war Abfalltrennung zu Beginn auch nicht populär, weil viele Menschen den bewussten Umgang mit Abfällen als unbequem empfanden. Das änderte sich erst, als die Politik entsprechende Rahmenbedingungen schuf und mit der „Verpackungsverordnung“ 1991 ein erstes Regelwerk zur Vermeidung von Verpackungsabfällen auf den Weg brachte. Die Verordnung fand später im ersten „Kreislaufwirtschaftsgesetz“ ihren rechtlichen Hintergrund und konnte sich so etablieren. Ab diesem Zeitpunkt wurde der Umgang mit Abfällen (von dem getrennten Erfassen an den Örtlichkeiten, an welchen Abfälle anfallen bis hin zu effektivem Recycling) ein eigener Wirtschaftszweig, dem schnell große Bedeutung zukam. Kam verstärktes Interesse nach Behältersystemen für Abfalltren-

nung zunächst vor allem aus der Industrie, so erweiterte sich der Abnehmerkreis im Laufe der Jahre um öffentliche Einrichtungen, staatliche Behörden und andere Institutionen. Längst hatte sich bei Stumpf Metall die Produktlinie „Abfalltrennung mit System“ als eine eigenständige und sehr dynamische Artikelgruppe innerhalb der Betriebseinrichtungen durchgesetzt. Nun galt es, neben klassischen Systemen für Industrie und Gewerbe auch solche zu entwickeln, die ebenfalls für höherwertige Einrichtungsumgebungen geeignet sind. Gemeinsam mit den Partnern des Fachhandels konnten so neue Zielgruppen erschlossen werden. Hilfreich war hierbei auch die Wandlung in der öffentlichen Wahrnehmung: Abfallsammler wurden aus der sprichwörtlichen „Müllecke“ herausgeholt und Sammelsysteme geradezu prominent aufgestellt, um zeitgemäßes Umweltbewusstsein des eigenen Betriebes oder der eigenen Einrichtung zu demonstrieren.

WEITERENTWICKLUNG VORANGETRIEBEN

In den zurückliegenden zwei Jahren waren viele Aktivitäten durch die Covid-Situation unmöglich bzw. stark eingeschränkt. Diese Zeit hat man bei Stumpf Metall genutzt, um die Produktverbesserung massiv voranzutreiben. Gemeinsam mit einem Start-Up-Technologieunternehmen wurden Abfall-Trennsysteme entwickelt, deren Einwurflappen aus Edelstahl automatisch öffnen, wenn ein Anwender Abfall einwerfen will. So soll gerade in der Post-Corona-Zeit die Gefahr von Kontaktinfektionen ausgeschlossen werden. Dies kann auch garantiert werden, denn der Abfalleinwurf erfolgt komplett berührungslos; ein Fußpedal oder ein Trethebel ist hierzu nicht erforderlich.

Die Herausforderung bestand darin, dass die Energie zum Betreiben dieses Öffnungsvorganges nicht aus Solarzellen stammen sollte (die Lichtquellen in Gebäuden sind hierfür nicht ausreichend) und auch nicht aus der Steckdose, denn dann wäre der Aufstellort eines solchen Systems an das Vorhandensein einer solchen gebunden, was nicht praxistauglich wäre.

Auch batteriebetriebene Lösungen wurden frühzeitig verworfen; schließlich tritt die Stumpf Metall GmbH mit ihren Produkten an, Abfallanfall vermeiden zu helfen und nicht, um zusätzlich Problemmüll zu produzieren.

Die schließlich gefundene Lösung war nur in einer außerordentlich engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen den Spezialisten des Tech-Start-Ups und der Produktentwickler von Stumpf Metall möglich.

Vorgestellt wird die neue Produktlinie auf der Logimat in Stuttgart, die (hoffentlich) vom 8. – 10. März 2022 stattfinden wird. | Fotos: Stumpf Metall GmbH



Stumpf Metall finden Sie auf der Logimat in Halle 5, Stand D 11.



Nachruf

Abschied von Jürgen Almert

Am 19. August 2021 verstarb plötzlich und unerwartet Jürgen Almert, Geschäftsführer von Handelspartner Hofmann-Rieg. Mit Jürgen Almert ist eine besondere Persönlichkeit gegangen, die die Geschicke von Hofmann-Rieg drei Jahrzehnte verlässlich und fair geleitet hat. Als geschätzter Ansprechpartner für seine Mitarbeiter und Geschäftspartner, Ehemann und Familienvater hinterlässt er eine große Lücke. Mit seinem ausgleichenden Charakter und seiner Verlässlichkeit fand er Gehör und setzte sich als absoluter Mittelstandsvertreter leidenschaftlich für die Belange der Branche und seiner Mannschaft ein. | LD

4 Fragen an ...

Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung

Nach 13 Jahren geht Thomas Cramer im Herbst 2022 in den wohlverdienten Ruhestand. Die aktuelle Herbstveranstaltung ist somit die letzte unter seiner Ägide. Schon jetzt ein angemessener Zeitpunkt, den Bereichsleiter zum News-Interview zu bitten.

+ NORDWEST News: Wie fühlt es sich an, den eSHOP und das gesamte Thema E-Business in andere Hände zu übergeben?

Thomas Cramer: Zu Beginn war es ein komisches Gefühl – immerhin habe ich das Konzept von Anfang an verantwortet und damit maßgeblich beeinflusst. Ohne ein funktionierendes Team wäre das aber gar nicht möglich gewesen. Und mittlerweile gehe ich auch anders damit um. Mir ist es wichtig, mein Know-how in den kommenden Monaten auf die Kolleginnen und Kollegen zu übertragen und einen weichen Übergang zu ermöglichen. Und bis ich gehe, werde ich mich auch noch weiteren Konzepten widmen.

+ NORDWEST News: Haben Sie 2008 mit dieser positiven Entwicklung Ihres Bereiches gerechnet?

Thomas Cramer: Nicht in meinen kühnsten Träumen. Die Entwicklung konnten wir nicht voraussehen und mit dieser breiten Akzeptanz habe ich absolut nicht gerechnet. Die Vernetzung von Systemen war mir immer eine Herzensangelegenheit, Kommunikation ist so wichtig. Und Online-Shop kann vielleicht jeder, aber Kommunikation nicht. Und wir haben das geschafft.

+ NORDWEST News: Ihr persönliches Highlight in der Zeit?

Thomas Cramer: Dass sich der eSHOP als Informationssystem etabliert hat, und unsere ERP-Verknüpfungen. Über 165 OCI-Anbindungen zu Endkunden unserer Händler sprechen für sich. Und auch, dass wir in Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern über 100 ERP-Anbindungen umgesetzt haben und dabei über 50 unterschiedlichen Warenwirtschaftssystemen betreuen ist ein starkes Pfund. Wir haben so viel Kraft in dieses Thema gesteckt, darauf bin ich richtig stolz. Wir haben hier ein cooles, sehr engagiertes Team und es sind immer noch viele aus den ersten Stunden mit dabei. Das ist richtig klasse!

+ NORDWEST News: Wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus?

Thomas Cramer: Meine Frau und ich gehen ungefähr zur gleichen Zeit in den Ruhestand. Unsere Zeit wollen wir natürlich für uns beide, aber auch für unsere Freunde nutzen. Die sind in der Vergangenheit oft zu kurz gekommen, das soll sich jetzt ändern! | LD

Heinrich Hermanns GmbH

Neue Geschäfts- führung und erwei- tertes Produktportfolio



Heinrich Hermanns
Antriebs- und Fördertechnik

Das Bonner Traditionsunternehmen Heinrich Hermanns ist nun eine GmbH und wird von drei neuen Geschäftsführern geleitet: Oliver Krupp, Torsten Kaminski und Robert Waade. Mit der neuen Struktur wird auch das Angebots- und Serviceportfolio erweitert. Neben dem klassischen Werkzeughandel, der technischen Dienstleistung und dem bisherigen Schwerpunkt Antriebs- und Fördertechnik kommt nun auch Expertise rund um die Themen Hydraulik- und Drucklufttechnik, persönliche Schutzausrüstung sowie Lager- und Betriebseinrichtung hinzu.

Der bisherige Inhaber des Unternehmens, Erich Krupp, bleibt dem Unternehmen als Tüftler, Berater und Engineerer erhalten.

„Unsere Kunden kennen die Firma Heinrich Hermanns seit vielen Jahren als modernen, technisch orientierten Werkzeughandel, technischen Dienstleister und traditionellen Handwerksbetrieb, der sich immer ins Zeug legt, um individuelle Wünsche zu erfüllen“, erklären Oliver Krupp, der Sohn des bisherigen Inhabers, Torsten Kaminski und Robert Waade. Das solle auch so bleiben. „In Sachen Service und Lösungsengagement werden wir keinen Millimeter zurückgehen. Im Gegenteil: Wir haben jetzt mehr Kompetenzen und erweitern unser Team.“

Von der individuellen Planung (Engineering) über die professionelle Beschaffung (Procurement) und den Einbau bis hin zu Wartung und Support bildet die neue Heinrich Hermanns GmbH künftig alle Servicebereiche aus einer Hand ab. „Heinrich Hermanns wird Allroun-

der und schließt damit zu den Großen in der Branche auf“, so der Anspruch der drei Neuen an der Spitze des Unternehmens. Kaminski und Waade kommen von Weltmarktführern der Branche und begleiten seit jeher sowohl kleine und mittlere Unternehmen als auch Konzerne und große Institutionen. „Heinrich Hermanns ist beim Who-is-who der deutschen Wirtschaft als Lieferant gelistet. Diese Stellung möchten wir ausbauen, ohne den regionalen Markt zu vernachlässigen. Der Fokus bleibt vor Ort, aber wir wollen wachsen“, so der formulierte Anspruch. Oliver Krupp, der im väterlichen Betrieb sein Handwerk von der Pike auf gelernt hat, möchte vor allem die Tradition des Unternehmens fortsetzen. „Wir haben immer alles möglich gemacht und für alles eine Lösung gefunden. Das wird so bleiben. Uns ist nichts zu komplex“, verspricht er und ergänzt: „Unser Einsatz ist erst beendet, wenn die Lösung gefunden ist und die Prozesse wieder laufen.“ | Foto: Mario Wolff



(v.l.) Oliver Krupp, Robert Waade und Torsten Kaminski

Ideal Standard

Hygiene neu definiert

Die Produkte von Ideal Standard für den öffentlichen Bereich bieten Planern alles, was sie brauchen, um hygienischere Waschräume zu schaffen, die zugleich nachhaltig, elegant und angenehm in der Benutzung sind. Ob in großen Hotels, öffentlichen Gebäuden, gehobenen Restaurants oder Bürogebäuden, die Waschräumlösungen von Ideal Standard erfüllen die alltäglichen und praktischen Anforderungen des modernen Konsumenten.

Um die Projektplanung für das Waschräumdesign zu erleichtern, hat Ideal Standard eine neue interaktive Broschüre und einen Lösungsfinder für Waschräumlösungen entwickelt. So erhalten Planer schnell und unkompliziert maßgeschneiderte Informationen über die zu ihren Anforderungen passenden Produkte. Die Broschüre steht zum Download unter <http://www.idealstandard.de/produkte/highlights/waschraeume> bereit. | Foto: Ideal Standard



Nissen & Velten

400 Teilnehmer informieren sich

Hervorragend angenommen wurde die Nissen & Velten-Anwenderkonferenz, die zum zweiten Mal in Folge als Videokonferenz stattfand. Nach 240 Teilnehmern bei der virtuellen Premiere im Vorjahr, schalteten sich am 28. Oktober 400 Zuschauer zu. Über neue Entwicklungen bei eNventa ERP und der E-Commerce-Lösung eNventa eGate informierten sich 400 Anwender und eNventa-Partner aus Deutschland, Österreich und der Schweiz am 28. Oktober 2021 auf der Anwenderkonferenz von Nissen & Velten. Dazu passend sprach der Psychologe Rolf Schmiel als Keynote Speaker darüber, wie in der Digitalisierung Führung gelingen könne. Er beleuchtete mit anschaulichen Beispielen drei virulente Trends, auf die Führungskräfte reagieren müssen. Neben der Digitalisierung benannte er den härter werdenden Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter sowie die zunehmende Emotionalisierung der Kommunikation. | Foto: Nissen & Velten





Sicherheit inklusive

STEIGTECHNIK-PARTNER FÜR
FACHHANDEL IM BEREICH
HANDWERK, BAUGEWERBE
UND INDUSTRIE

Layher Steigtechnik bietet für den sicheren und wirtschaftlichen Höhenzugang ein umfassendes Profi-Produktprogramm an. Mit der gewohnten Layher Qualität, Lieferfähigkeit und Partnerschaft – heute und in Zukunft.
www.layher-steigtechnik.com

Layher. 
Einfach sicher. Die Steigtechnik.



Der Leipold-Katalog im neuen Design ist da!

Entdecken Sie neue Artikel in gewohnt hoher Qualität.

Gleich anfordern!

leipold
Arbeitsschutz

Optimal • Kompetent • Stark • Fair



Richard Leipold GmbH

Industriestraße 11 • 34260 Kaufungen

Telefon 0 56 05-94 81-0

e-mail: info@richard-leipold.de

www.richard-leipold.de



Marcris

Neue Verkaufsspitze

Björn Riesmeyer übernimmt als Verkaufsleiter die Verantwortung für den Außendienst (D/A/CH) und Hannes Vötter bleibt Europe Sales Manager und fokussiert sich auf die Vertriebsleitung. Das Duo bildet die neue Vertriebsspitze der Marcris Diamantwerkzeuge Vertriebs mbH. Die beiden verbindet jahrzehntelange Expertise in der Branche. Hannes Vötter ist bereits seit zwölf Jahren im Unternehmen. Björn Riesmeyer ergänzt das Team des Diamantwerkzeugproduzenten, mit über 20-jähriger Leitungserfahrung, seit 1. September 2021. Zuletzt war er National Sales Manager in Deutschland für Dewalt Powertools. | Foto: Marcris

Schulte Lagertechnik

Neuer Praktiker-Leitfaden

Im Zeitalter des E-Commerce steigt die Bedeutung von kurzen Lieferzeiten immer weiter. Die Lagerung und Kommissionierung gehören zu den tragenden Säulen einer sehr guten Lieferperformance. Die richtige Lagerung der Produkte sorgt für eine logistische Effizienz. Kurze Wege, eine schnelle Verfügbarkeit und eine systematische Lagerung der Ware führen zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Darum gilt es umso mehr, die vorhandenen oder neu zu schaffenden Flächen umso effizienter zu nutzen. Doch wo es viele Chancen gibt, lauern auch Gefahren. Der vorliegende Praktiker-Leitfaden zeigt die häufigsten und teuersten Fehler bei der Planung und Realisierung von Regalanlagen – und wie diese wirksam vermieden werden können. Dazu zeigt es viele Umsetzungen und Lösungen aus der Praxis, die zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil führen. |



Festool

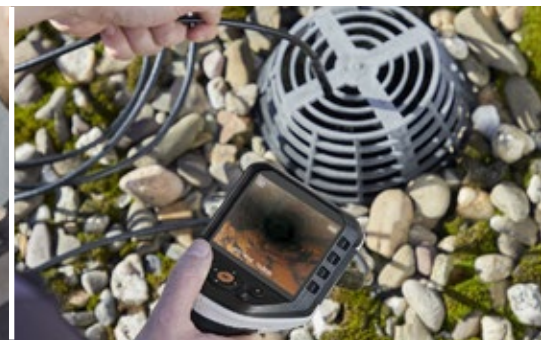
Standorterweiterung in Weilheim/Teck

Festool erweitert seinen Standort Deutschland mit einem nachhaltigen, modernen Neubau in Weilheim/Teck. Er liegt vom bisherigen Haupt-Produktionsstandort im süddeutschen Neidlingen nur fünf Kilometer entfernt. Die neue Montagehalle schafft dringend benötigte Expansionsflächen für ein nachhaltiges Wachstum. Das neue Gebäude entstand auf dem rund 10.000 Quadratmeter großen Areal unmittelbar neben dem bereits bestehenden Logistikzentrum in Weilheim. Die räumliche Nähe bietet die Grundlage für eine optimale Infrastruktur zur schlanken und flexiblen Materialversorgung der Montage. Der Standort in Weilheim soll die interne und externe Vorzeigefabrik auf Basis von Lean und Industrie 4.0 werden. Der Kern des neuen Logistikkonzeptes ist ein fahrerloses Transportsystem. Hier kommen sechs autonome, mit Schwarmintelligenz ausgestattete Fahrzeuge zum Einsatz, die die benötigten Materialien aus dem Lager an die Montageinseln transportieren. Mit der Umsetzung dieses Konzepts soll die Produktivität und Ausbringungsmenge nachhaltig gesteigert werden – sowie Lieferrückstände aus den vergangenen Monaten sukzessive auflösen. | Foto: Festool



Laserliner

VERBORGENES SICHTBAR MACHEN.



Die VideoFlex G4 Familie

Für die professionelle Inspektion von Rohrleitungen, Kanälen, Lüftungs- und Abgasinstallationen uvm.

Überzeugen Sie sich von unserem umfangreichen Messgeräte Programm.



VideoFlex G4 Micro
ø 6 mm



VideoFlex G4 Duo
ø 9 mm



VideoFlex G4 Ultra
ø 9 mm



Wilo

Übernahme eines US-Spezialisten

Im Rahmen eines Asset-Deals hat die Wilo USA LLC, eine Tochtergesellschaft der Wilo SE, das operative Geschäft von QuantumFlo, Inc., einem Spezialisten für Druckerhöhungsanlagen und intelligente Pumpensysteme, übernommen. Das Unternehmen mit Sitz in Sanford, Florida/USA bietet qualitativ hochwertige Produkte und innovative, nutzerfreundliche Softwarelösungen für die Auslegung und Steuerung von Druckerhöhungsanlagen. „Mit dieser Akquisition verstärken wir ganz im Sinne unseres ‚region-for-region‘-Ansatzes unsere Präsenz

in den USA. Damit begegnen wir dem Decoupling, der politisch motivierten Entkopplung von globalen Wertschöpfungsketten, und können noch gezielter lokale Kundenbedürfnisse mit lokal hergestellten Produkten bedienen. Außerdem erweitern wir mit dem Erwerb von QuantumFlo unsere Kundenbasis zur Beschleunigung der Marktentwicklung in den USA“, erklärt Oliver Hermes, Vorstandsvorsitzender und CEO der Wilo Gruppe. | Foto: Wilo

Wiha

Premiumpartner des SC Freiburg



Der SC Freiburg und die Wiha Werkzeuge GmbH haben ihre langjährige Sponsoring-Partnerschaft verlängert und heben ihr Engagement als künftige „Premiumpartner“ auf ein neues Level. Der Handwerkzeughersteller engagierte sich bereits seit 2017 als „Teampartner“ an der Seite des SC Freiburg. Gemeinsam starten der Sport-Club und das aus dem Schwarzwald stammende Unternehmen in ihre fünfte Saison und möchten langfristig an die erfolgreiche Zusammenarbeit anknüpfen. Für das Traditionsunternehmen mit Hauptsitz in Schonach wird das erweiterte Engagement eine deutlich erhöhte Werbepresenz im Stadion beinhalten und soll bei der Ausweitung der Markenbekanntheit und Durchdringung am Markt helfen. | Foto: Wiha

IHRE MARKE + UNSERE POWER
UNSCHLAGBAR!

Ihr Design
in 4 Minuten!



**Bauen Sie jetzt Ihren
Wettbewerbsvorsprung aus!**

Starten Sie Ihr Private Label Geschäft – gemeinsam
mit RHODIUS schon ab kleinen Losgrößen.

RHODIUS

Simplify your work.



e_Nventa

**Business-Software
für erfolgreiche
Unternehmen**



Fit 4 Future

www.nissen-velten.de

ISM

Arbeiten unter winterlichen Bedingungen

Obermaterial mit wasserabweisenden Eigenschaften ist im Winter ein Muss – noch besseren Schutz bietet ein Modell mit Membran, wie z.B. der Puma Safety Conquest BLK CTX High. Die Coa.Tex Membran ist wasser- und winddicht, während sie gleichzeitig Schweiß und Feuchtigkeit nach außen transportiert und so für ein angenehm trockenes Klima im Schuh sorgt. Der 17cm hohe Schaft des Schuhs schützt vor Umknicken und die nach Kategorie SRC zertifizierte Laufsohle bietet höchste Rutschfestigkeit. Bei so viel Sicherheit darf aber auch der Komfort nicht zu kurz kommen. Der Puma Safety Conquest Sicherheitsschuh lässt sich durch einen seitlichen Reißverschluss mit Klett schnell An- und Ausziehen – kein lästiges Schnüren mit kalten Händen oder Handschuhen mehr. | Foto: ISM



Kermi

Ein Hotelbad, das sich bewährt hat ...



Dieses Hotelbad wurde vor fünf Jahren renoviert und schaut immer noch top aus. Das zeitlose Design des Badezimmers bewirkt, dass das Bad so schnell nicht aus der Mode kommt. Die hier installierte Duschkabine Pega gehört zur perfekten Mittelklasse von Kermi. Attraktiv in Preis und Leistung und mit vielen exklusiven technischen und optischen Features. Und durch höchste Qualität „Made in Germany“ ein absolut langlebiges und rundum geprüftes Produkt (geprüft nach EN 14428 (CE) und nach PPP 53005 (TÜV / GS)). Durch das hochwertige 6 mm starke Einscheiben-Sicherheitsglas nach EN 12150 ist die Duschkabine sehr robust und hält der jahrelangen Nutzung durch die Hotelgäste problemlos stand. Und sollte nach Jahren doch mal ein Verschleißteil, wie zum Beispiel eine Dichtleiste, ausgetauscht werden müssen bietet Pega wie alle Kermi Duschkabinen 20 Jahre Ersatzteil-Nachkaufssicherheit nach Auslauf des Modells. | Foto: Kermi GmbH



wiha 
Tools that work for you

www.wiha.com/showtime

Showtime! Stars für alle Fälle.

Sortimente.
Gemacht für die, die damit arbeiten.

- **Erfüllt Ihre Ansprüche**
Hochwertige, umfassende Werkzeug-Sets für Mechaniker, Elektriker und Elektroniker
- **Vereinfacht Ihre Arbeit**
Geordnet und übersichtlich in kompakten und robusten Lösungen verstaut, sind die Werkzeuge in jeder Situation griffbereit und gewährleisten ein besonders leichtes und effizientes Arbeiten.
- **Steigert Ihre Effizienz**
Durch umfangreiches Werkzeugsortiment immer das richtige Werkzeug, wenn es gebraucht wird.

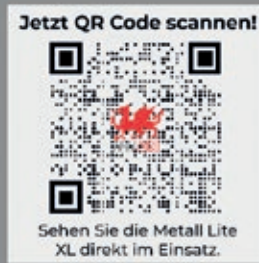


Irion

Neue Dachpistole

Die neue Irion Dachpistole XL 80 cm ist ideal zum Ausbringen von z.B. Perimeterschaum für das Verkleben von z.B. Flachdachdämmplatten. Die Schaumpistole XL mit einer 80 cm Lanze, welche das Arbeiten in einer aufrechten Haltung ermöglicht, ist mit einem Winkeladapter ausgestattet, wodurch die PU-Schaumdosen bis zum letzten Rest entleert werden.

Mitgelieferte Aufsätze ermöglichen das Ausbringen von zwei Klebestreifen, einfaches Gleiten des Aufsatzes über das Flachdach mit immer gleichem Abstand, in einem Arbeitsgang. Die Klebestreifenöffnung ist vom Anwender selbst aufschneidbar, individuell je nach Vorgabe des Dämmplattenherstellers. Mit der XL 80 Dach Pistolenaufsatz-Kombi arbeitet man schnell, genau, materialsparend und Rückenschonend in einem Arbeitsgang. | Foto: Irion



Pferd-Werkzeuge

1 Milliarde Mal „neues Trennen“



Kritisch beäugt wurden die 1,0 mm dünnen Trennscheiben bei ihrer Premiere in den späten 90er-Jahren – heute sind sie aus den Werkstätten der Welt nicht mehr wegzudenken und haben die Arbeit dort nachhaltig verändert. Wie sehr die dünnen Trennscheiben zum Taktgeber der Branche geworden sind, lässt sich an den absolut produzierten Stückzahlen und dem kontinuierlich steigenden Anteil dieser beliebten Top-Seller im Programm erkennen, sagt Marco Steinwand, Produktmanager für Trenn- und Schleifscheiben bei Pferd-Werkzeuge, August Rüggeberg GmbH & Co. KG. „So richtig bewusst wurde uns das noch einmal, als wir zu Beginn dieses Jahres unsere 1 Milliardste Dünne verkauften.“ Diese einmalig erfolgreiche Entwicklung vor Augen fällt es schwer zu glauben, dass es vor gut 20 Jahren, als die ersten Dünnen auf den Markt kamen, viele Anwender, Händler und auch Hersteller gab, die diesen Trend ablehnten. „Sie sagten, so dünne Scheiben seien gefährlich und würden möglicherweise nicht halten. Und natürlich war es zu Beginn der Entwicklung eine zentrale Aufgabenstellung, diese Werkzeuge, mit denen Trennen plötzlich sehr komfortabel und einfach wurde, auch so sicher zu machen, dass jeder damit arbeiten konnte“, fügt Steinwand hinzu. Nicht zuletzt, weil dies gelungen sei, sei der Erfolg dieser Scheiben bis heute ungebrochen. | Foto: Pferd-Werkzeuge

mini

Reduktion auf das Wesentliche



Mit mini definiert HEWI den Begriff Minimalismus neu. Die innovative Technik ermöglicht eine minimalistische Rosette, die den Türdrücker auf das Wesentliche reduziert und gleichzeitig schnell zu montieren ist. Die von Hadi Teherani entworfene Serie 270 zeichnet sich durch eine klare Linienführung aus und spiegelt das Design der HEWI mini-Rosette konsequent wider. Türdrücker und Rosette ergeben so das perfekte Zusammenspiel.

Zum Film:



TERMINE*

+ ROADSHOW NORTHWEST

22.03.2022

23.03.2022

05.04.2022

06.04.2022

07.04.2022

Landsberg, Mercure Hotel, An der Windmühle 1, 06188 Landsberg OT Peissen

Lüneburg, Seminaris Hotel Lüneburg, Soltau Str. 3, 21335 Lüneburg

Neu-Ulm, Hirsch Hotel, Dorfstraße 4, 89233 Neu-Ulm

Walldorf, Hotel Vorfelder, Bahnhofstraße 28, 69190 Walldorf

Dortmund, NORTHWEST-Showroom

+ HANDWERK & INDUSTRIE

24.01. – 28.01.2022

07.03. – 11.03.2022

21.03. – 25.03.2022

29.03.2022

07.04. – 08.04.2022

07.04. – 08.04.2022

25.04. – 28.04.2022

03.05.2022

04.05.2022

Lehrgang zum geprüften PSA-Fachberater NORTHWEST, Dortmund

Lehrgang zum geprüften PSA-Fachberater NORTHWEST, Dortmund

Seminarreihe LoLa – Card, Dortmund

Jahreshauptversammlung Aktivkreis Schweißen, Dortmund

Sachkundelehrgang/Safety Card PSAG, Drolshagen

Sachkundelehrgang/Safety Card Atemschutz, Dortmund

Lehrgang zum geprüften Druckluft-Fachberater NORTHWEST, Dortmund

Sachkundelehrgang/Safety Card Gehörschutz, Dortmund

Sachkundelehrgang/Safety Card Chemikalienschutz, Dortmund

+ HAUSTECHNIK

07.03.2022

01.06. – 02.06.2022

Haustechnik-Frühjahrstagung, digital

Haustechnik-Handelstag, Dortmund

+ BAU

04/2022

Jahrestagung Baugeräte, Ort wird noch bekannt gegeben

+ SONSTIGE

21.01.2022

06.04. – 07.04.2022

26.04.2022

11.05.2022

18.05.2022

NORTHWEST Handball-Sponsoring, Bratislava

Presseseminar, Dortmund

Nachhaltigkeitspreis, Bremerhaven

Bilanzpressekonferenz, Dortmund

Hauptversammlung, Dortmund

+ MESSEN

18.01. – 20.01.2022

15.02. – 17.02.2022

06.03. – 09.03.2022

08.03. – 10.03.2022

29.03. – 01.04.2022

09.05. – 13.05.2022

Perimeter Protection, Nürnberg

Digital Bau 2022, Köln

Internationale Eisenwarenmesse, Köln

Logimat, Stuttgart

Fensterbau Frontale, Nürnberg

Tube & Wire, Düsseldorf

* Hinweis:

Änderungen aufgrund der

Corona-Situation vorbehalten

IMPRESSUM

Herausgeber:
NORTHWEST 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,
Leonie Theusz
freie Mitarbeit:
Matthias Fischer (MF)
Tobias Neynaber (TN)

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 zugestellt. Wir bedanken uns bei den Autoren.



LÄUFT!

**HEUTE BESTELLT –
HEUTE RAUS**

**BEI PICARD GANZ NORMAL
IMMER BIS 19 UHR**

SHOP.PICARD.DE



PICARD®
WÄLZLAGER • ROULEMENTS • BEARINGS

FIREBIRD® PRO

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

DAS BLINDNIET-MUTTERN-SETZGERÄT MIT SETZKRAFTEINSTELLUNG FÜR
BLINDNIETMUTTERN BIS M8 STAHL, M6 EDELSTAHL UND M10 ALU.



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 System
- » 10 mm Setzhub für geringe Fügugutstärken
- » Neu in der L-BOXX

NEW



Ein Akku für alles!

100% Kompatibilität zu allen
18 V-Maschinen und Lade-
geräten der CAS Partner

NEW



Für größere Herausforderungen: Fragen Sie nach dem FireBird® Pro
Gold Edition. Weitere Informationen auf www.gesipa.com

A member of **SFS**

GESIPA®