



NW/NORDWEST

news

DAS MAGAZIN DER NORDWEST HANDEL AG

02_2017

TITELTHEMA

NORDWEST Stahl

BAHNBRECHEND FÜR DEN MITTELSTAND!

Kick-Off-Event

Der neue Werkzeugtecknikkatalog

Digitalisierung – wir packen es an!

**Auf dem Weg zur Papierlosigkeit –
mit dem elektronischen Rechnungseingangsbuch**

Erfa-Gruppen

**Netzwerke für die Herausforderungen
des 21. Jahrhunderts**

Jeder will sie haben



VERTRAU BLAU

Von führenden Winkelschleifern empfohlen

Die **1,0 mm-Rekordscheibe R SG-INOX** ist die erste Wahl für alle Antriebe. Sie setzt **neue Maßstäbe** beim Trennen von Edelstahl (INOX) und Stahl: Noch mehr **schnelle und präzise** Trennschnitte, höchste Schnittqualität, **maximaler Komfort** und eine über **30% längere Standzeit**.

Zeit zu wechseln! Sprechen Sie mit Ihrem **PFERD-Berater**.

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



www.pferd.com

FRISCHER WIND, NEUE KONZEPTE!



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

vor einigen Wochen hat unser jährliches Treffen mit den NORDWEST-Stahlhandelspartnern erfolgreich stattgefunden. Für die produktive Veranstaltung sind wir dankbar. „Bahnbrechend für den Mittelstand“ lautete das Motto und der Name war Programm. Mit dem vorgestellten Modell „Stahlverbund Phoenix“ haben wir einen Neuanfang in der Zusammenarbeit mit den Stahlhandelspartnern gewagt. Das neue Konzept löst das 20 Jahre alte IG Stahl-Modell ab. Veränderte Marktgegebenheiten, die individuelle Entwicklung der Fachhandelspartner und die unterschiedlichen Ansprüche an uns als Verband haben diesen Schritt notwendig gemacht. Dafür haben wir schon während des Treffens viel positive Resonanz erhalten, die uns in unserer Arbeit bestärkt. Der Austausch mit Ihnen, unseren Handelspartnern, ist uns wichtig und wir schätzen die konstruktiven Diskussionen und Ideen, die jeder von Ihnen einbringt. Die Hinweise und Vorschläge der Handelspartner hinsichtlich des neuen Modells haben wir aufgenommen und werden diese in den kommenden Wochen einarbeiten. Ziel ist es, dass wir das neue Stahlmodell für alle Beteiligten als Basis für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft nachhaltig gestalten.

Überaus zufrieden!

Mit der Entwicklung des ersten Halbjahres 2017 sind wir überaus zufrieden, jetzt freuen wir uns auf das, was die zweite Jahreshälfte bringt. Die bisherigen Zahlen und Ergebnisse zeigen schon jetzt, dass wir mit unserer Strategie und unserer Zielsetzung auf dem richtigen Weg sind. Neben dem neuen Stahl-Modell haben wir auch erfolgreiche Konzepte für die Haustechnik und den BHI-Bereich, so zum Beispiel Fachhandelspartner 4.0, auf den Weg gebracht. Ein weiterer richtiger Schritt war auch der Umzug der NORDWEST-Unternehmenszentrale von Hagen nach Dortmund vor rund einem Jahr. Denn damit wir haben uns nicht nur räumlich verändert. Auch für die Mitarbeiter war mit dem Neustart auf Phoenix-West ein wichtiger Aufbruch verbunden. Der Neubau ist als Zeichen für Stabilität und innovative Konzepte unseres Handelsverbands geplant worden und hat seitdem nicht enttäuscht. Wir alle spüren und nutzen den frischen Wind, der uns seit dem Umzug trägt.

Herzliche Grüße aus Dortmund

Bernhard Dressler (Vorstandsvorsitzender)

Jörg Simon (Vorstand)

BAHNBRECHEND FÜR DEN MITTELSTAND!

Unter diesem Motto lud der Stahlbereich der NORDWEST Handel AG seine Fachhandels- und Lieferpartner zum all-jährlichen Stahltreffen in die neue Firmenzentrale nach Dortmund ein. Rund 200 Teilnehmer kamen Anfang Juli dieser Einladung nach, um neben der zukünftigen Ausrichtung des Stahlbereiches, miteinander zu diskutieren, Kontakte zu knüpfen und die aktuellen Marktgeschehnisse auszutauschen.

4-7



NORDWEST INSIDE

NORDWEST Stahl		Digitalisierung – wir packen es an!	
Bahnbrechend für den Mittelstand!	4-7	Auf dem Weg zur Papierlosigkeit – mit dem elektronischen Rechnungseingangsbuch	20-21
Kick-Off-Event			
Der neue Werkzeugteknikkatalog	8-9	Wirksames Marketing	
Offizielle Eröffnung		Individualisierung von Katalogen und Printmedien sichern zukünftigen Erfolg	22
NORDWEST-Zentrale bietet Gästen vielseitige neue Eindrücke	10-11	Leistungsgemeinschaft Torprimus „Die dritte Evolutionsstufe erreicht“	23
HAGRO-Handelstag			
„Eine Abrechnung mit der Strategie“	12	Eurobaustoff	
InTECH-Tagung		Neue Kooperation	24
Weiteres Vorgehen besprochen	13	Interkey	
KOMPASS-Tagung		25. Activ-Treffen	24
Finale Abstimmung für die A+A	14	Tagung des Mittelstandsverbunds	
K-B-S-Tagung		Großhandel in Verbundgruppen	25
Zukünftige Ausrichtung definiert	15	InTECH/TEC-AS	
Leistungsgemeinschaft Präzision		Gemeinsam den Vertrieb stärken	25
Produktive Jahrestagung	16	Erfa-Gruppen	
Digitalisierung – wir packen es an!		Netzwerke für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts	26
Reges Interesse an eSHOP Stammtischen	18-19		



HANDELPARTNER

Digitalisierung – wir packen es an! „Auf einem sehr guten Weg!“	28-29
Konrad Kleiner GmbH & Co. KG Erfolgreiche Hausmesse 2017	30
50 Jahre Karl Dengler GmbH Kunden haben großes Vertrauen	32
Neue Fachmesse in Österreich NORDWEST-Exklusivmarke PROMAT präsentiert sich auf neuer Branchenmesse in Wels	34-35
„Sicher mit System“ Großhandel Delker erhält Zertifizierung durch die BGHW	36
Erster Piel-Techniktag Gelungene Premiere in Soest	38-39
Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG Logistik-Kapazität weiter ausgebaut	40-41
Azubitag bei NORDWEST Fachhandelspartner Elsinghorst zu Gast in Dortmund	42
Wir begrüßen ...	44-45

INDUSTRIEPARTNER

Sonax	46-47
Sonne und Wachs	46-47
Kurzmeldungen	48-50
Produktneuheiten	52-53

PERSONALIEN

Personalien	54
-------------	----



Nach der Begrüßung sowie einem allgemeinen Überblick über die aktuellen Geschäftsentwicklungen von NORDWEST durch den NORDWEST-Vorstandsvorsitzenden Bernhard Dressler, trugen die NORDWEST-Stahl-Geschäftsbereichsleiter Christopher Rüter und Bernd Estermann die aktuellen Zahlen, Daten, Fakten vor, bevor es anschließend zum Kernthema der Veranstaltung überging – die strategische Neuausrichtung.

„Wir haben Ihre Anmerkungen, Vorschläge und Kritiken aus den vergangenen Jahren aufgenommen und das bisherige IG Stahl-Modell grundlegend überarbeitet. Wir freuen uns, Ihnen heute unser neues, zukunftsweisendes Stahlkonzept präsentieren zu können“, so Jörg Simon – Stahlvorstand der NORDWEST Handel AG. Herausgekommen ist nicht nur eine bloße Schönheits-OP des alten Modells. Vielmehr ist es ein komplett neues Gesamtkonzept, das den verschiedenen Bedürfnissen der Handelspartner entspricht und den Anforderungen des Marktes gerecht wird. „Wie Phoenix aus der Asche – das Alte hinter sich lassend, das Neue präsentiert sich in frischem Glanz.“ Der Vogel aus der Mythologie stand ebenso Namenspathe wie auch der Tagungsort – das Gelände Phoenix-West mit seiner langen Stahl-Historie, auf dem NORDWEST seit rund einem Jahr sein neues Domizil hat:

„Wie Phoenix aus der Asche – das Alte hinter sich lassend, das Neue präsentiert sich in frischem Glanz.“

Jörg Simon

„STAHLVERBUND PHOENIX“

Herzstück des Modells ist, dass zukünftig nicht mehr zwischen Fachhandelspartnern in einer Leistungsgemeinschaft und Fachhandelspartnern, die in keiner Leistungsgemeinschaft organisiert sind, unterschieden wird. Im neuen Modell hat sich NORDWEST den unterschiedlichen Größen und gesonderten Anforderungen seiner Fachhandelspartner angepasst und für alle Handelshäuser eine passende Betreuung erarbeitet – es ist ein Modell, das für alle Handelspartner nutzbar ist. So werden zukünftig alle Stahl-Fachhandelspartner der NORDWEST Handel AG, je nach ihrer Umsatzgröße, in drei unterschiedliche Gruppen eingegliedert: Platin, Gold und Silber. Keine Wertung der jeweiligen Leistungsfähigkeit, sondern vielmehr eine bedürfnisorientierte Zusammenführung der verschiedenen Händler.

So finden sich in der Platin-Gruppe all diejenigen wieder, die mit einem Stahlsatz größer 50 Millionen Euro p.a. ihre Umsätze über NORDWEST abwickeln. Vertreter hieraus nehmen, neben Produktkreisen, auch an strategischen Lieferantengesprächen teil. Ebenfalls sind auch gemeinsame Aktivitäten durch neue Importmöglichkeiten vorgesehen.

(v.l.) Jörg Simon, NORDWEST-Vorstand, Bernhard Dressler, NORDWEST-Vorstandsvorsitzender, Christopher Rüter, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Stahl, Bernd Estermann, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Werkstoffe, und Thomas Cramer, NORDWEST-Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung, informiert auf dem Stahltreffen.

NORDWEST Stahl

BAHNBRECHEND FÜR DEN MITTELSTAND!

Unter diesem Motto lud der Stahlbereich der NORDWEST Handel AG seine Fachhandels- und Lieferpartner zum alljährlichen Stahltreffen in die neue Firmenzentrale nach Dortmund ein. Rund 200 Teilnehmer kamen Anfang Juli dieser Einladung nach, um neben der zukünftigen Ausrichtung des Stahlbereiches, miteinander zu diskutieren, Kontakte zu knüpfen und die aktuellen Marktgeschehnisse auszutauschen.



Gold-Händler erwirtschaften mehr als drei Millionen Euro Umsatz p.a., Vertreter hieraus nehmen ebenfalls an Produktkreissitzungen und Lieferantengesprächen teil und werden aktiv in Sammelkäufe eingebunden.

Handelspartner der Silber-Kategorie setzen jährlich bis zu drei Millionen Euro um, zahlen den Stahlbeitrag ausschließlich auf das Streckengeschäft und optimieren ihren Einkauf u.a. mithilfe des Aufbaus eines NORDWEST-Eigeneschäftes. Allen Handelspartnern steht der eSHOP Stahl, der mit Vertretern der Handelspartner in den letzten 12 Monaten entwickelt worden ist, inklusive erster Anarbeitungsmodulen zur Verfügung.

„Mit dieser Unterteilung stellen wir zukünftig bedarfsgerechte Leistungen für die verschiedenen Ansprüche und Größenverhältnisse der Handelspartner zur Verfügung, denn kleinere Handelspartner haben andere Bedürfnisse als große. Dem tragen wir mit dieser Neuerung Rechnung“, bekräftigt Stahlvorstand Jörg Simon. Generell hat NORDWEST den Stahlbeitrag nach unten hin für alle Gruppen angepasst und kommt somit allen Handelspartnern entgegen. Neben diesem finanziellen Vorteil für alle Mitgliedsunternehmen wurde zusätzlich in ein verstärktes Team

in Dortmund investiert. Mit der Installation des Außendienstes wird zukünftig viel intensiver gemeinsam an der Konzentration auf das Lieferantennetzwerk des Stahlverbundes gearbeitet. Einigkeit und Neuerung – der Name „Stahlverbund Phoenix“ ist Programm. So wird es, zusammengesetzt aus dem Kreis der Handelspartner, zukünftig auch einen Stahlbeirat geben, der von

den Fachhandelspartnern gewählt wird. Dieser fungiert als Bindeglied zwischen NORDWEST und seinen Händlern, trägt zur strategischen Planung und Entwicklung ebenso bei wie zur Optimierung der Abläufe und dem gezielten Marktaustausch. „Wir werden damit noch transparenter und stärken das Gemeinschaftsgefühl“, erklären die beiden Geschäftsbereichsleiter. Zusätzlich zu diesen Neu-

erungen wird NORDWEST zu Beginn eines jeweiligen Jahres verlässliche, transparente und planbare sowie leistungsorientierte Bonuszusagen an seine Handelspartner veröffentlichen und zusätzlich neue Beschaffungsquellen erschließen. „Wir werden damit für unsere Handelspartner wieder der aktive Einkaufsverband, der die Vielzahl an Aufgaben bündelt, das Geschäft aus Dortmund spürbar unterstützt und das Wohl aller Händler im Blick hat sowie sich für die Bedürfnisse eines jeden einsetzt.“

„Mit dieser Unterteilung stellen wir zukünftig bedarfsgerechte Leistungen für die verschiedenen Ansprüche und Größenverhältnisse der Handelspartner zur Verfügung, denn kleinere Handelspartner haben andere Bedürfnisse als große.“

Jörg Simon



DRIVE, DIGITALES, LIEFERANTENTALK

Jörg Simon, NORTHWEST-Vorstand für Stahl, Finanzen und Administration, erläuterte die DRIVE-Strategie des Verbandes und wie sie im Detail für den Bereich Stahl wirkt. Auch Digitalisierung, zu finden im Strategischen Erfolgsfaktor 7, spielt dabei eine Rolle. Hier zeigte Thomas Cramer, NORTHWEST-Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung, inwiefern sich auch der Stahlhandel immer weiter digital vernetzt und jeder diese Prozesse für sich nutzen kann und sollte. Hier bietet NORTHWEST bereits jetzt unter anderem einen voll funktionsfähigen eSHOP Stahl, der allen Fachhandelspartnern zur Verfügung steht.

UNTER VOLLDAMPF: IG-STAHLTAG 2017 NIMMT ES WÖRTLICH

Das, was am Vormittag des Stahltags 2017 weichenstellend und bahnbrechend für eine erfolgreiche Zukunft von Vorstand und Fachbereichsleitung im Plenum vorgestellt wurde, nahm am Nachmittag konkrete Züge an – auch wenn für die Teilnehmer anders als erwartet: Eine alte Dampflokomotive, mit historischen Waggons aus dem letzten Jahrhundert, die mit den Teilnehmern des Stahltags das Gelände gegenüber von Phoenix-West verließ und das mittlere Ruhrgebiet durchquerte. Das Ziel dabei: das Rheinische Industriemuseum Zinkfabrik Altenberg. Hier schlug bei der Ausstellung ‚Schwerindustrie‘ in der ehemaligen

„Wir werden damit noch transparenter und stärken das Gemeinschaftsgefühl.“

Christopher Rütter und Bernd Estermann

Zinkfabrik sicherlich einigen Besuchern das Herz höher. Fokussiert auf die Eisen- und Stahlindustrie im Ruhrgebiet, erfuhren die Gäste alles über den Alltag von Männern und Frauen, die in den letzten beiden Jahrhunderten in der hiesigen Eisen- und Stahlindustrie ‚malochten‘. Ein Kontrastprogramm zu dem heute wirtschaftlich ausgeprägten und stark volatilen Stahlgeschäft der Fachhandelspartner. Bei dem Zwischenstopp in Oberhausen gab es zu den historischen Erlebnissen einen kurzen Ausflug in die Welt moderner Brände und ursprünglichen Schokoladen. Mit einer Vielzahl neuer Eindrücke ausgestattet, steuerten die Gäste des Stahltags 2017 schließlich ihr Ziel an: das Eisenbahnmuseum im Bochumer Süden, in unmittelbarer Nähe der Ruhr gelegen.

Dort angekommen, ging es dann mit der Möglichkeit zu weiteren Fachgesprächen in das Abendprogramm.

MIT GESCHMACK: IG-STAHLTAG 2017 ERFÄHRT KULINARISCHES INSIDERWISSEN

Nach der Möglichkeit, die im Zug gestarteten Gespräche fortzusetzen, war es Sterne- und TV-Koch Björn Freitag, der mit der Unterstützung von Stahlvorstand Jörg Simon durch das abendliche Menü führte. Fachwissen in Sachen Fisch, Fleisch und einzigartigen Gemüse- und Kräutersorten rundeten das Event



ab. Nach ausführlichen kulinarischen Erklärungen bei gutem Essen war es dann die Performance der Gruppe ‚Urbanatix‘, die zur anschließenden Unterhaltung an der Cocktailbar animierte und den Sommerabend erst in den frühen Morgenstunden im Eisenbahnmuseum mit einer Vielzahl von intensiven Gesprächen ausklingen ließ. *Fotos: NORDWEST* LD/MR ■

Weitere Informationen

erhalten Sie bei Christopher Rüther, Tel.: 0231 2222-4410, c.ruether@nordwest.com und Bernd Estermann, Tel.: 0231 2222-4441, b.ester mann@nordwest.com

„Das diesjährige Stahltreffen 2017 war eine gelungene Veranstaltung mit einem guten Mix aus Information und Kommunikation zwischen Händlern und Herstellern. Die Kritik der letzten Jahre wurde positiv von NORDWEST umgesetzt. Das neue Abrechnungsmodell bietet vernünftige Ansätze, die jetzt im Detail mit Leben gefüllt werden müssen. Die Informationsveranstaltung am Vormittag hat einen guten und transparenten Überblick über die aktuelle Situation innerhalb des Stahlbereiches gegeben. Die Fahrt durch das Ruhrgebiet war eine gelungene Kombination aus Kommunikation und Information, wobei früher bestimmt vieles besser war, aber das Reisen heute definitiv komfortabler ist. Das Abendprogramm war gelungen und hat den Tag gut abgerundet. So machen die Stahltreffen auch in der Zukunft Sinn.“

Dr. Ralf von Briel, Mitglied der Geschäftsführung, Gebr. Lotter KG ■

STATEMENTS

„Mein Eindruck vom diesjährigen Stahltreffen ist positiv. Es gab morgens einen guten Austausch mit den Stahlhandelskollegen und NORDWEST, unabhängig von den Lieferanten, so dass man auch interne Themen besprechen konnte. Im weiteren Tagesverlauf kamen die verschiedenen Lieferanten für weitere Gespräche dazu – das war definitiv sinnvoll. Das neue Stahlmodell, mit den gesenkten Beiträgen und der Aufgabe von warengruppenspezifischen Bonustöpfen, hat die richtige Zielsetzung.“

Dr. Steffen Auer, Geschäftsführer Schwarzwald Eisenhandel GmbH ■

„Es ist gut zu sehen, dass NORDWEST mit der Aktivierung von Sammelkäufen wieder zum Einkaufsverband wird. Dass es ein eigenes internationales Sourcing gibt, zum Beispiel für Edelstahl aus China, unterstützt uns ebenfalls. Die Bonuszusagen sollen wir zukünftig verlässlich zu Jahresbeginn erhalten, so dass von vornherein klar ist, was uns erwartet. Außerdem reduziert sich der Kostenbeitrag – und das bereits im Vorgriff. Positiv ist auch die Installation eines Stahlbeirats zur gemeinsamen Weiterentwicklung des Modells und der Zusammenarbeit. Aus meiner Sicht geht das neue Modell ‚Stahlverbund Phoenix‘ also auf jeden Fall in die richtige Richtung und war ein wichtiger Schritt zur richtigen Zeit.“

Jörg Throm, Geschäftsführer Throm GmbH ■

oben: Jörg Simon und Björn Freitag (r.) fachsimpelten auf der Bühne.
unten: Urbanatix heizte dem Publikum ein.

Mit einem ‚Knall‘ eröffnete das Stahltreffen.



Kick-Off-Event

DER NEUE WERKZEUGTECHNIKKATALOG

Neue Inhalte, optimierter Aufbau und das richtige Handling – das alles bietet der neue Werkzeugtechnikkatalog. Präsentiert wurde er Ende Juni in einer gut besuchten Kick-Off-Veranstaltung.

Schnell wurde in den verschiedenen Vorträgen deutlich, dass der neue Katalog, der ein Jahr gültig ist, keine Wünsche offen lässt: komplettes Lagerprogramm mit 24-Stunden-Lieferservice, vollständiges PROMAT-Sortiment, **rund 3.500 Neuheiten bei ca. 30.000 Artikeln** – allerdings mit identischer Seitenzahl zum Vorjahr in **einem neuen, frischen Layout**. Rolf Kranemann, **NORDWEST-Katalogprozesse**, stellte diese und viele weitere neue Aspekte vor. Seit Anfang 2017 im Unternehmen hat er sich in den vergangenen Monaten u. a. mit der weiteren Optimierung des Werkzeugtechnikkataloges beschäftigt.

Zusätzlich zu seinem Vortrag sprach Stefan Mull über die Kapitel Werkstatt- und Industriebedarf sowie Werkzeuge, und Yvonne Weyerstall über Arbeitsschutz/Technischer Handel. In den einzelnen Pausen bestand zudem die Möglichkeit zum Expertentalk mit NORDWEST-Produktmanagern.

HOHE NUTZERFREUNDLICHKEIT GARANTIRT – HIGHLIGHTS AUF EINEN BLICK

- Darstellung der Warengruppen in der Kapitelübersicht durch Abbildungen statt Begrifflichkeiten -> erleichtert den schnellen Zugriff auf einen Blick
- viele Produktbilder im Katalog vergrößert und detaillierter
- verbesserte Vergleichsmöglichkeiten zwischen Artikeln verschiedener Hersteller: ab sofort mehr tabellarische Darstellungen, die den direkten Vergleich und die weitere Entschei-

dungsfindung wesentlich erleichtern

- deutliche Darstellung der Artikel, die nicht über das NORDWEST-Zentrallager bezogen werden können und eine etwa 1-wöchige Lieferzeit aufweisen (das sind bei ca. 30.000 Gesamtartikeln nur rund 340)

ANBRUCH VON VERPACKUNGSEINHEITEN

Mit dem neuen Katalog besteht ab sofort für **über 1.000 Lagerartikel eine Anbruchmöglichkeit der bestehenden Verpackungseinheiten.**

„Unsere Handelspartner können damit noch besser auf die individuellen Wünsche ihrer Kunden eingehen und müssen keine ungenutzten Mengen mehr einlagern. Das entspricht auch unserer neuen Lagerstrategie“, bekräftigt Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie.

WIE LÄSST SICH DER KATALOG BEIM KUNDEN NUTZEN?

Dieser Frage widmete sich Daniel Grill, Geschäftsführer bei Grill & Partner Sales Service, in seinem Vortrag. Begeisterung war hier das Schlagwort – und diese vermittelte Grill permanent: plastisch, mitreißend, humorvoll und lehrreich sprach er über die verschiedenen Möglichkeiten, wie die Handelspartner das Werk **gewinnbringend nutzen können.** „**Sie selbst müssen sich zuerst intensiv mit dem Katalog auseinandersetzen, um ihn begeisternd verkaufen zu können. Eine persönliche Identifikation mit ihm ist wichtig.**“ Immer wieder stellte er dabei heraus, wie wichtig es sei, sich vom Wett-

Weitere Informationen

erhalten Sie bei
Michael Rolf,
Tel.: 0231 2222-4001,
m.rolf@nordwest.com

bewerb abzuheben und „anders als die anderen“ aufzutreten. Gewohnheit und auch Langeweile seien keine guten Ratgeber in der Arbeit mit den Kunden, von daher sei es wichtig, die eigene Verkaufsarbeit stets auf den Prüfstand zu stellen und Änderungen vorzunehmen.

Grills Fazit nach rund 90 Minuten Powervortrag: „Verkäuferische Arbeit hat auch immer etwas mit Menschen zu tun. Der Kunde nimmt Ihren Katalog nur in die Hand, wenn er Sie auch schätzt.“ Aber damit nicht genug: Im Herbst

wird es deutschlandweit, organisiert von NORDWEST, mehrere zusätzliche Katalogschulungen mit Daniel Grill geben.

„Der Katalog hat für uns eine große Bedeutung, wir wollen ihn auch zukünftig weiter entwickeln und Sie als unsere Handelspartner damit voranbringen. Mit dieser Auflage und dieser Veranstaltung haben wir gemeinsam einen weiteren Schritt in eine erfolgreiche Zukunft gemacht“, bekräftigte Michael Rolf am Ende des Veranstaltungstages. *Fotos: NORDWEST* LD ■

Wussten Sie schon?

„Im Lagergeschäft konnten wir eine deutliche Steigerung der Lieferfähigkeit mit nahezu 98% erzielen. Dies wird in Gesprächen mit unseren Handelspartnern extrem positiv wahrgenommen und bestätigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, so Michael Rolf.

**Termine
Katalogschulungen:**

- Ulm: 14.11.2017
- Mannheim: 15.11.2017
- Ahrensburg: 22.11.2017
- Landsberg: 23.11.2017
- Dortmund: 28.11.2017



Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter
Handwerk & Industrie



Rolf Kranemann,
NORDWEST-Katalogprozesse



Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin
Technischer Handel & Arbeitsschutz



Stefan Mull,
NORDWEST-Bereichsleiter Werkzeuge



Daniel Grill,
Grill & Partner Sales Service

Offizielle Eröffnung

NORDWEST-ZENTRALE BIETET GÄSTEN VIELSEITIGE NEUE EINDRÜCKE

„Strategie² – Gemeinsam erfolgreich“: das Motto der Eröffnungsfeier der neuen NORDWEST-Zentrale in Dortmund machte von Beginn an deutlich: am 26. und 27. April 2017 wurde den über 1.000 Gästen an zwei Tagen mehr geboten als ein normales Rahmenprogramm.



v. l.: **Thomas Westphal** (Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Dortmund), **Ullrich Sierau** (Oberbürgermeister Dortmund), **Martin Bertinchamp** (Vorsitzender NORDWEST-Aufsichtsrat), **Bernhard Dressler** (NORDWEST-Vorstandsvorsitzender) und **Jörg Simon** (NORDWEST-Finanzvorstand) schnitten gemeinsam das symbolische Eröffnungsband durch.

Die strategische Entwicklung von Fachhandelspartnern und Lieferanten gemeinsam mit ihrem Verband bildete den Schwerpunkt in Fachtagungen und hochklassigen Vorträgen. Kombiniert wurden die strategischen Schwerpunkte mit Zutaten, die dann zusammen eine gelungene Einweihungsfeier ergaben. Und dazu gehörte bei diesem Anlass insbesondere die offizielle Eröffnung des neuen NORDWEST-Showrooms. Ullrich Sierau, Oberbürgermeister der Stadt Dortmund, und Thomas Westphal, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Dortmund, schnitten am 26. April gemeinsam mit Martin Bertinchamp, Vorsitzender des NORDWEST-Aufsichtsrates, Bernhard Dressler, NORDWEST-Vorstandsvorsitzender, und Jörg Simon, NORDWEST-Finanzvorstand, im Showroom das symbolische Eröffnungsband durch.

PLATZ FÜR ERFOLGSSTRATEGIEN UND AUFBRUCHSTIMMUNG:

DIE NEUE KONZERNZENTRALE

Seit 1945 hatte der Einkaufsverband mit Wurzeln in Bremen sein Domizil in Hagen. Dort stieß NORDWEST in den letzten Jahren jedoch an seine Kapazitätsgrenzen. Platz, Technik und Brandschutz waren die Gründe, die 2014 zu dem Entschluss führten, auf Phoenix-West in Dortmund einen Neubau zu errichten. Ein sprichwörtlicher Wechsel, der mit einer erfolgsorientierten Aufbruchstimmung der Konzernbelegschaft einherging, die nach einer Bauphase von lediglich 14 Monaten im September 2016 das neue Gebäude bezog.

Heute bietet der Neubau Platz für mehr als 400 Mitarbeiter, die Größe der Büro- und Ausstellungsfläche liegt bei 10.800 m² (inkl. Showroom). 20,2 Millionen Euro hat NORDWEST in das Bauvorhaben investiert und das geplante Budget eingehalten. Nach Abschluss der Arbeiten ist ein modernes Kompetenzzentrum und eine attraktive Ausstellungs- und Kommunikationsplattform für den Fachhandel entstanden, in dem der neue Showroom bei NORDWEST eine zentrale Position einnimmt.

RAUM FÜR SHOW, PRÄSENTATION UND SORTIMENT: DER NEUE SHOWROOM

Der neue Showroom hat sich an den beiden Eröffnungstagen bewährt. Professionelle Prä-

sensationstechniken kamen hier erstmalig zum Einsatz und überzeugten auf gesamter Linie. Darüber hinaus bietet der Showroom ein breites Spektrum der NORDWEST-Warenbereiche, die von Virtual Reality in der Haustechnik, über wegweisende Shiftscreen-Technik für die Kombination Ware und Medien, bis hin zur unterschiedlichen Sortimentsdarstellung mit Produkten aus allen Bereichen Bau, Handwerk & Industrie sowie Haustechnik und Stahl reichen. Vor der 25 qm großen LED-Wand fanden die Referenten an beiden Tagen ihre passende Bühne, die den Handelspartnern von NORDWEST auf ihrem Weg zum herausragenden Vertriebs- und Serviceunternehmen viele wertvolle Impulse gaben.

HOCHKARÄTIGE REFERENTEN – SPANNENDE THEMEN

BVB Marketing Direktor Carsten Cramer zog die Zuschauer mit spannenden Einblicken in seine tägliche Arbeit und zukünftige Marketingtrends in seinen Bann. Albert Steinhard, der Vertriebserfolgreich-Macher, überzeugte mit seinem Beitrag „Die Musik spielt draußen.“ Er zeigte darin Wege für einen erfolgreichen Fachhandels-Vertrieb der Zukunft auf. Bernhard Dressler und Jörg Simon stellten in ihren Vorträgen die optimierte NORDWEST-DRIVE-Strategie vor, berichteten über bereits erfolgreich umgesetzte Projekte und skizzierten den „Fachhandelspartner 4.0“ der Zukunft. Zwischen den unterschiedlichen Programmpunkten ergaben sich stets gute Gespräche zwischen den Teilnehmern, so unter anderem beim Lieferantentalk, bei dem sich die Hersteller den Handelspartnern präsentierten. Beim Abendprogramm, einem lockeren Get-Together, unterhielt Ruhrgebiets-Kabarettist Bruno „Günna“ Knust mit seinen Ansichten und Weisheiten zum Leben. Und da das Datum schon solange fest stand, konnte am ersten Tag der Fußballtermin des deutschen Pokal-Halbfinals nicht fehlen – ist der BVB doch quasi ein Nachbar der neuen NORDWEST-Zentrale. So ergab sich ein unterhaltsames, sportliches Erlebnis, fast mit

Stadionatmosphäre dank der guten Stimmung bei den Gästen und der sicherlich nicht alltäglichen Darstellung auf der beeindruckenden LED-Wand im neuen Showroom.

ZEIT FÜR STRATEGIEPLANUNG UND UNTERHALTUNG: FACHTAGUNGEN UND RAHMENPROGRAMM

An beiden Tagen fanden im Rahmen der Einweihungsfeier die Treffen verschiedener Leistungsgemeinschaften statt. So trafen sich die KOMPASS-Gruppe (Arbeitsschutz), die InTECH-Gruppe (Technischer Handel), die K-B-S (Beschläge und Sicherheitstechnik), die Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge und die HAGRO (Haustechnik). Führungen über das Gelände Phoenix-West und durch den Neubau rundeten das Angebot ab: An den acht Elektroapfsäulen auf dem NORDWEST-Grundstück konnten sich die Besucher verschiedene Fahrzeuge mit Elektroantrieb ausleihen und über das ehemalige Industriegelände fahren. Zu Fuß konnte dort zusätzlich über den Skywalk ein stillgelegter Hochofen besichtigt werden. Bei der Führung durch den NORDWEST-Neubau stand neben den Teambüros und den Meetingpoints auch die nachhaltige Technik in dem Gebäude im Fokus. Wichtig für den Energiehaushalt: die Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungs-Anlage, kurz KWKK, die eigenen Strom produziert und mit der Abwärme das Gebäude in Kälteperioden beheizt und im Sommer kühlt. Mit diesem Rahmenprogramm und Informationen zur neuen NORDWEST-Zentrale konnte der Verband seine Gäste überzeugen und freute sich über den positiven Zuspruch zur Einweihungsfeier. *Fotos: NORDWEST* **MR** ■

An zwei Tagen kamen über 1.000 Gäste zur offiziellen Eröffnung.



HAGRO-Handelstag

„EINE ABRECHNUNG MIT DER STRATEGIE“

„Was haben wir versprochen versus was haben wir gehalten – das wollten wir vorstellen und auch im direkten Austausch mit den Fachhandelspartnern diskutieren“, erläutert Werner Steffan sein Hauptanliegen vom diesjährigen HAGRO-Handelstag im April.

Weitere Informationen

erhalten Sie bei
Werner Steffan,
Tel.: 0231 2222-4301,
w.steffan@
hagro-haustechnik.com

Seit einigen Monaten wird die neue Strategie für die HAGRO umgesetzt und gelebt. Weiterhin bestehende Baustellen sollten an diesem Tag genauso besprochen werden wie auch die Punkte, die bereits umgesetzt worden sind. So zum Beispiel bei den Einkaufskonditionen: „Hier konnten wir bereits große Erfolge erzielen, sind aber noch nicht zu 100 % zufrieden.“ Weiterhin gelte es, dass Vertrauen der Industrie in die HAGRO weiter zu stärken und die Zusammenarbeit gewinnbringend für beide Seiten zu forcieren. Ebenfalls ein großes Thema des Tages war der bevorstehende Relaunch der Exklusivmarke Delphis, der von den Handelspartnern mit Spannung erwartet wird und für das erste Quartal 2018 geplant ist. Neben einer kompletten Sortimentsüberarbeitung wird es auch ein neues Marketingkonzept geben, um den Bekanntheitsgrad signifikant zu steigern. „Unseren Handelspartnern muss es leicht fallen, sich mit ihrer Exklusivmarke zu identifizieren. Dazu muss sie aber auch unverwechselbar, innovativ und margenstark sein. Und daran arbeiten wir“, bekräftigt Werner Steffan den geplanten Relaunch.

Werner Steffan schwor die Handelspartner ein.

EINSCHWÖREN AUF DIE ZUKUNFT

Trotz der ersten Erfolge, die bereits mit der neuen Strategie erzielt worden sind (siehe auch Beileger „Erfolg“ in dieser News), legte der HAGRO-Geschäftsführer den Finger in die Wunde und sprach die offenen Baustellen an. „Arbeiten Sie mit uns, nicht gegen uns. Jeder von uns allein hat zu wenig Einfluss und wird von der Industrie stets benachteiligt und durch den Markt getrieben. Wir alle aber wollen doch selbst gestalten und erfolgreich sein“, schwor er die Handelspartner ein. Bei diesen kam das gut an. „Der Handelstag in diesem Jahr war unheimlich wichtig, insbesondere um alle Händler nochmal von der HAGRO-Vertriebsstrategie zu überzeugen. Werner Steffan und seine Mannschaft leisten glänzende Arbeit. Konzentration heißt das Zauberwort. Aber natürlich braucht das alles auch seine Zeit“, so Simone Adler, Geschäftsführerin bei der WSG Groß- und Fachhandel Haustechnik GmbH. Und Mathias Eichinger, Abteilungsleiter Haustechnik bei der Hefele GmbH, ergänzt: „Der Handelstag hat uns definitiv weiter gebracht. Es gab positiven Input für die Digitalisierung und der Erfahrungsaustausch mit den Händler-Kollegen und den Vertretern der Industrie hat uns einige Inspirationen gebracht. Die zukünftige Ausrichtung der HAGRO und die weitere Umsetzung bezüglich Delphis sind wichtige Eckpfeiler und gehen in die richtige Richtung.“ Foto: **NORDWEST** LD ■



InTECH-Tagung

WEITERES VORGEHEN BESPROCHEN

Das neue Kapitel des Instandhaltungskonzeptes oder auch das Planen von Schulungen und Strategietagen: während der InTECH-Tagung Ende April besprachen die Handelspartner das weitere Vorgehen.

Das Konzept ‚Industrielle Instandhaltung‘ wendet sich an alle Bereiche innerhalb eines Industriebetriebes, in denen Instandhaltung und Wartung durchgeführt werden. Je nach Bereich und Anwendung im Unternehmen können die Spezialisten der InTECH-Gruppe gezielt, umfassend und unter Berücksichtigung von Richtlinien, Verordnungen und Normen beraten. Nun steht das nächste Kapitel, Schlauch- und Armaturentechnik, kurz vor der Veröffentlichung. „Die Inhalte sind alle freigegeben. Im nächsten Schritt wird das Konzept den Kunden der InTECH-Händler vorgestellt“, erläutert Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz, die weiteren Arbeiten. Damit die Kunden umfassend informiert werden können, werden die Innen- und Außendienstmitarbeiter der InTECH-Partner noch umfassend geschult. Zusätzlich dazu gab es bereits im Juni zwei weitere Vertriebsschulungen. Die Mitarbeiter der InTECH-Partner aus dem Innen- und Außendienst wurden durch

einen externen Trainer geschult. Die Termine bauten auf der Katalogschulung ‚Der Industrieausrüster‘ aus dem vergangenen Jahr auf und zeigten den Handelspartnern weitere Möglichkeiten, den Katalog einzusetzen und diesen neben den bestehenden Kunden auch bei Neukunden zu platzieren.

INTECH-STRATEGIETAGE

Ebenfalls auf der Tagung wurde das Thema ‚Zukunft im Technischen Handel‘ thematisiert. „In den letzten Jahren unterlag die Branche extremen Marktveränderungen. Die goldenen Zeiten, in denen Technische Händler satte Margen eingefahren haben, sind vorbei“, so die Bereichsleiterin, „insbesondere die Industrie stellt täglich neue Anforderungen an den Fachhandel. Um diesen künftig gerecht zu werden, plant die Gruppe für September eine Strategietagung, um sich hier für die Zukunft gemeinsam noch besser aufzustellen.“

Foto: NORDWEST

Weitere Informationen

erhalten Sie bei
Yvonne Weyerstall,
Tel.: 0231 2222-4110,
y.weyerstall@
nordwest.com

Auf der InTECH-Tagung gab es viel zu besprechen.

LD ■



KOMPASS-Tagung

FINALE ABSTIMMUNG FÜR DIE A+A

Auch die KOMPASS-Gruppe tagte Ende April, der Themenfokus: die A+A im kommenden Oktober in Düsseldorf.

Weitere Informationen

erhalten Sie bei Yvonne Weyerstall, Tel.: 0231 2222-4110, y.weyerstall@nordwest.com oder Anja Hermann, Tel.: 0231 2222-4130, a.hermann@nordwest.com

Hier diskutierte die Gruppe zum einen über die Gestaltung des Standes genauso wie über das Messegesamtkonzept. Darunter fiel beispielsweise zum einen die Auswahl der strategischen Lieferanten, die präsentiert werden, zum anderen aber auch der einheitliche Look der gesamten Gruppe auf der Messe. „Fakt ist, dass unser Stand 200 qm groß sein wird und wir ein weiteres zukunftsweisendes Konzept präsentieren werden. Aber bis Oktober möchten wir die Spannung noch ein wenig aufrechterhalten und uns mit Details vorerst noch zurückhalten“, erklärt Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz, schmunzelnd. So viel sei aber schon verraten: Virtual Reality wird hier eine Rolle spielen. Bis es soweit ist und sich die KOMPASS-Gruppe präsentiert, hat jeder Handelspartner verschie-

dene Aufgaben zur Vorbereitung erhalten. „Jeder Händler steuert seinen Teil dazu bei, dass sich die KOMPASS-Gruppe als eine Einheit auf der Messe präsentieren kann.“

NEUES ERSCHEINUNGSBILD FÜR DEN KOMPASS-KATALOG

Hinweis-Vignetten und QR-Codes, Anwendungsbilder für die einzelnen Produkte, die Hervorhebung neuer Artikel sowie derer mit gutem Preis-Leistungsverhältnis und insgesamt eine emotionalere Gestaltung: der Katalog der KOMPASS-Gruppe wird vor der A+A einer umfassenden Erfrischungskur unterzogen. Auf der Tagung Ende April verabschiedete die Gruppe das neue Layout.

Den Stand der KOMPASS-Gruppe finden Sie in Halle 9, Standnummer D03. Foto: NORDWEST LD ■

Die A+A im Blick halten die Teilnehmer der KOMPASS-Gruppe.



K-B-S-Tagung

ZUKÜNFTIGE AUSRICHTUNG DEFINIERT

„Es war eine produktive Tagung, auf der wir wichtige Schritte für die zukünftige Ausrichtung der K-B-S-Gruppe eingeleitet haben“, so Stefan Thiel, **NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Bau**, über die Jahrestagung der Leistungsgemeinschaft Kooperation für Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik (K-B-S) Ende April.



Im Fokus der Tagung stand die Neuausrichtung der Gruppe, der über 20 Handelspartner angehören. Gemeinsam mit dem Beirat hatte NORDWEST erste Aspekte erarbeitet, die dann in einer folgenden Strategietagung im Juni weiter erörtert wurden. Aus der Jahrestagung resultierten Einzelgespräche mit jedem der K-B-S-Händler, die Siegfried große Sextro, Bereichsleiter Bau, in Vorbereitung auf die Strategietagung durchführte. „Mit Siegfried große Sextro, der sich den Fachhändlern auf der Jahrestagung vorgestellt hatte, konnten wir die fachliche Kompetenz des Bereiches noch einmal deutlich beleben. Im Vorfeld der Strategietagung hat er dann die jeweiligen Bedarfe der einzelnen Gruppenmitglieder im persönlichen Gespräch abgeklärt. Damit haben wir für die Strategietagung einen sehr guten Grundstein gelegt“, so Stefan Thiel, „wir müssen die gleichen Zielvorstellungen haben und bereit sein, die Arbeit zu teilen. Dabei spielen Vertrauen, Verbindlichkeit und Transparenz von allen Seiten eine große Rolle. Es ist super, dass die Händler das auch einstimmig beschlossen haben“, so der Geschäftsbereichsleiter. Das Konzept, das auf der Strategietagung verbindlich verabschiedet wurde, beinhaltet unter anderem folgende Aspekte:

- Verkauf: Die K-B-S wird vermutlich die erste Kooperationsgruppe sein, die mit ihren Fachhändlern ein Sortiment vereinbart und dies dann zu 100 % aus dem Zentrallager direkt an die gewerblichen Endkunden liefert.



- Einkauf: Verbesserung der operativen Einkaufspreise durch Bündelung der Volumen, unter anderem durch Sammelkäufe, Konzentrationsvereinbarungen und andere leistungsorientierte Aktivitäten.
- Smart Home: das Trendthema der nächsten Jahre. Wie lassen sich die Herausforderungen Smart Home z.B. mit dem Konzept ‚Objekt-Secur‘ kombinieren. Welche Dienstleistungen sind seitens des Fachhandels zu erbringen; daran wird die Gruppe weiter arbeiten.
- Konzept: Auseinandersetzung mit den Themen ‚Elektronische Schließsysteme‘ und ‚Fensterumrüstung‘ – Details gibt es ab Herbst 2017. „Mit diesen Punkten haben wir eine gute Grundlage geschaffen, um weiterhin mit der Gruppe erfolgreich zusammen zu arbeiten. Jetzt geht es an die Umsetzung“, so Stefan Thiel abschließend. *Foto: NORDWEST* LD ■

Auf der K-B-S-Tagung wurden viele wichtige Schritte eingeleitet.

Weitere Informationen

erhalten Sie bei Stefan Thiel,
Tel.: 0231 2222-4201,
s.thiel@nordwest.com

Leistungsgemeinschaft Präzision

PRODUKTIVE JAHRESTAGUNG



Sortimentsveränderungen, Katalogvorbereitung oder auch die verschiedenen Vorträge von **NORDWEST** und Lieferanten: die Jahrestagung der Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge Ende April bot den mehr als 50 Teilnehmern eine abwechslungsreiche Agenda.

Zu Beginn präsentierte **NORDWEST**-Kompetenzfeldleiter Präzisionswerkzeuge Jürgen Schürmann die aktuellen Umsatz- und Branchenzahlen. Offensichtlich wurde dabei, dass der Umsatz im Bereich Präzisionswerkzeuge deutlich über denen des Marktes lag. „Das haben wir durch die Kraft aller geschafft“, bekräftigt Jürgen Schürmann.

SORTIMENTSVERÄNDERUNG IN DIESEM JAHR

„Gerade eben wurde das **PROMAT**-Fräsert Sortiment komplett überarbeitet und ergänzt. Eine deutliche Preisreduzierung konnte realisiert werden“, freut sich Schürmann. Außerdem wurde das Sortiment der Messzeuge überarbeitet. „Hier konnten wir aufgrund unserer Reise nach Asien im letzten Jahr weitere Bezugsquellen gewinnen.“ Im ersten Step gibt es seit Juni Taschen- und Tiefenmessschieber

in neuem Design und mit weiterhin verbesserter Qualität. Bei den Fachhandelspartnern der Leistungsgemeinschaft kam das gut an. „Für uns ist das ein Zeichen, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen und auch zukünftig mehr Messzeuge aus Asien zu beziehen“, so der Kompetenzfeldleiter.

Ebenfalls auf der Agenda stand die Vorstellung des Neuheitenprospekts mit einer Auflage von über 20.000 Exemplaren: dieses ergänzt den Katalog der Leistungsgemeinschaft, der alle zwei Jahre erscheint. Das nächste Mal 2018, doch die Vorbereitungen wurden bereits jetzt auf der Tagung angestoßen. ‚10 Jahre Präzisionswerkzeugkatalog‘ wird das Motto lauten. Nach Fertigstellung und einer Katalogvorstellung bei den Außendienstmitarbeitern der Handelspartner wird der neue Präzisionswerkzeugkatalog ab April 2018 dann im Markt verteilt.

20.000 Stück: mit dieser Auflage ergänzt der Neuheitenprospekt den Katalog der Leistungsgemeinschaft.



VORTRÄGE RUNDETEN DEN TAG AB

Mit Jens Löscher von Emuge Franken und Martin Schmideder von Albrecht konnten zwei Referenten gewonnen werden, die über die neuesten Marktentwicklungen im Bereich der Präzisionswerkzeuge berichten konnten. Löscher stellte innovative Fräsverfahren vor. Schmideder sprach über neue Produkte aus dem Hause Albrecht. Ein weiterer Vortrag von Michael Barth, **NORDWEST**-Bereichsleiter Rechenzentrum & Prozesse, zum Thema Daten- und Prozessverknüpfung beinhaltete unter anderem die Thematik des Clearing-Centers (**NORDWEST** News 01/2017 berichtete).

Foto: **NORDWEST**

LD ■

Weitere Informationen

erhalten Sie bei Jürgen Schürmann, Tel.: 0231 2222-4020, j.schürmann@nordwest.com

MAN WERKER



 **HERSTELLER SEIT 1964**
SCHWEISSTECHNIK VON A-Z



SCHWEISSEN & SCHNEIDEN DÜSSELDORF / 25.-29. SEPTEMBER 2017 / HALLE 9 / PAVILLON FRANCE



GYS GMBH / D-52070 Aachen / Tel. +49 (0) 241 189 23 710

www.gys-schweissen.com

INDUSTRIE

Digitalisierung – wir packen es an!

REGES INTERESSE AN ESHOP STAMMTISCHEN

Das Interesse an digitalen Themen ist ungebrochen. Das zeigt sich auch an den Anmeldezahlen für die diesjährige eSHOP Stammtischreihe: über 130 Anmeldungen für die fünf Termine, die ab Mai in Deutschland und Österreich stattfanden – eine stolze Zahl.

„Der Stammtisch hat dermaßen an Popularität gewonnen, das zeigt uns, dass das Bewusstsein für digitale Herausforderungen weiter wächst“, so Thomas Cramer, NORDWEST-Bereichsleiter

E-Business & IT-Beratung, bei der Auftaktveranstaltung in Dortmund. Allein dort waren 44 Shop-Administratoren dabei, danach ging es weiter mit Stationen in Siek, Leipzig, Kitzbühel und Neu-Ulm.



v. l.: **Martin Reinke**,
Hauptbereichsleiter
IT & E-Business,
Thomas Cramer,
NORDWEST-Bereichs-
leiter E-Business &
IT-Beratung

STATUS QUO DIGITALISIERUNG

Verschiedene Projekte, wie zum Beispiel ‚One face to the customer‘, die Effizienzsteigerung beim Handelspartner durch eine komplett digitalisierte Bestellkette oder auch die Prüfung verschiedener ERP-Systeme und die damit einhergehende Zertifizierung der Systemhäuser wurden in den vergangenen Monaten intensiv von Teams des Hauptbereiches IT & E-Business bearbeitet. So wurde das Gütesiegel NW connect an Systemhäuser vergeben, deren ERP-Systeme optimale Schnittstellen zu NORDWEST und seinen Handelspartnern aufweisen. „Händler, die erfolgreich Supply-Chain nutzen und E-Commerce betreiben möchten, brauchen durchgängige Systeme und Prozesse. Mit dem Gütesiegel stellen wir diese Voraussetzungen sicher“, so Martin Reinke, NORDWEST-Hauptbereichsleiter IT & E-Business. Über 90 % aller Bestellungen sind bereits digitalisiert. Auftragsbestätigungen, Lieferscheine sowie Rechnungen für Lager und Zentralregulierung hingegen sind das nicht. Ab 2018 soll sich dies jedoch ändern. „Bis dahin soll jeder Handelspartner zum Beispiel seine Rechnungen digital, in einem Format nach Wunsch erhalten“, so Reinke.

THEMENHIGHLIGHTS 2017

Um den eSHOP auch für die Zukunft weiterhin zu sichern und den Handelspartnern immer die neuesten Entwicklungen, die den Unterschied im Wettbewerb machen, bieten zu können, arbeitet NORDWEST wieder mit der IntelliShop AG zusammen, die bereits vor mehreren Jahren in die Etablierung des ersten Shopsystems involviert war. Mit dem Merge der Systeme können weiterhin Entwicklungen aus dem Team E-Business & IT-Beratung umgesetzt werden; durch die zusätzliche Unterstützung seitens des Herstellers gibt es zusätzliche, neue Features sowie Unterstützung bei der Sicherheit durch eine gemeinsame Entwick-

lungsplattform. „Wir sind dafür da, Sie zu begleiten und bei der Umsetzung der verschiedenen Themen zu unterstützen. Zusammen können wir sehr viel mehr schaffen und uns alle für die Zukunft rüsten“, bekräftigen Thomas Cramer und Martin Reinke diesen Schritt. Folgende Highlights befinden sich derzeit in der Umsetzung: Punchout Connector, Verkaufsberater, Tablet Commerce, Vertriebsmitarbeiter Portal, konfigurierbare Produkte sowie Scanning beim Endkunden zum eSHOP des Handelspartners.

PUNCHOUT CONNECTOR UND SCANNING BEIM ENDKUNDEN

Lang erwartet wurde der Punchout Connector. Dieser sorgt dafür, dass die Daten aus dem eSHOP des Handelspartners direkt in Ariba oder Coupa übertragen und dort angezeigt werden. Ariba von SAP und Coupa von Oracle sind B2B-Onlinemarktplätze. „Damit haben wir für unsere Handelspartner die Möglichkeit geschaffen, ihre großen Kunden, die dort vertreten sind, auch weiterhin zu binden“, erläutert Thomas Cramer. Scanning beim Endkunden ist ein weiteres Thema, das durch die Zusammenarbeit mit IntelliShop beschleunigt wird und die Bindung zwischen Handelspartner und Kunde weiter stärkt. Hierbei erhält der Kunde von seinem Händler einen Scanner, mit dem er Produkte, die er für seine Arbeit benötigt, direkt vor Ort scannt. Diese werden anschließend in den Warenkorb des eSHOP transferiert und regulär bestellt. Die Scanner sind bruchfest und somit auch auf Baustellen etc. einsetzbar. Zusätzlich dazu können sie auf Wunsch mit der Farbe und dem Logo des jeweiligen Händlers ausgestattet werden. „Wir haben bereits Bestellungen im zweistelligen Bereich erhalten. Schätzungsweise werden wir in diesem Jahr zwischen 100 und 200 Scanner an die Handelspartner weitergeben können“, so Cramer. *Foto: NORDWEST LD* ■

Weitere Informationen

erhalten Sie bei
Thomas Cramer,
Tel.: 0231 2222-5210,
t.cramer@
nordwest.com

Digitalisierung – wir packen es an!

AUF DEM WEG ZUR PAPIERLOSIGKEIT – MIT DEM ELEKTRONISCHEN RECHNUNGSEINGANGSBUCH

NORDWEST bietet ab sofort eine IT-unterstützte Organisationshilfe und sorgt dafür, dass die Fachhandelspartner auf Papierrechnungen verzichten können und ihre Rechnungseingangsbearbeitung effizienter erfolgt.

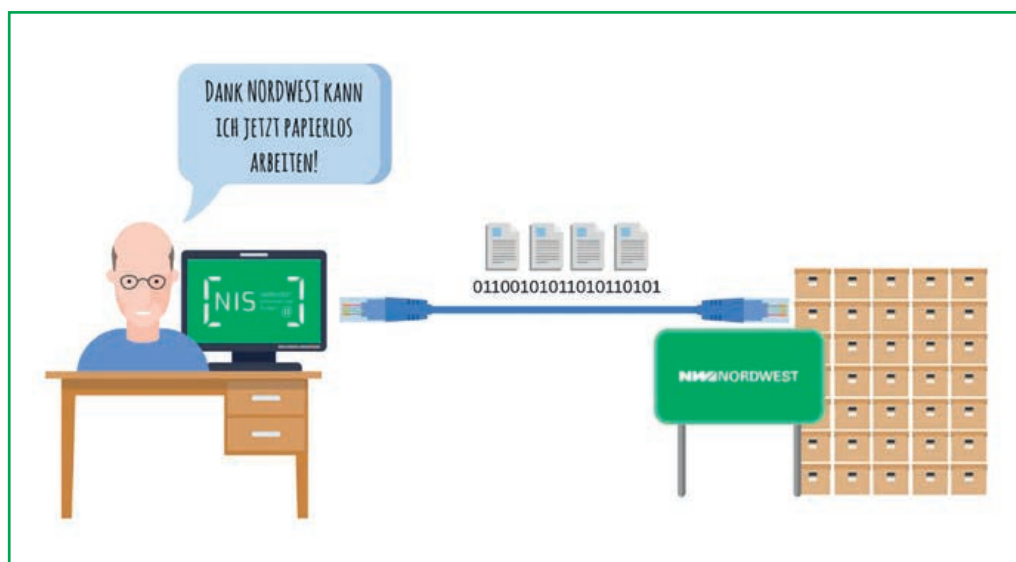


Aber was ist geplant? Für jeden Handelspartner ein elektronisches, individuelles Rechnungseingangsbuch, das ab sofort über das N.I.S. erreichbar ist. „Einige unserer Händler arbeiten mit modernen ERP-Systemen und erhalten von uns für eine automatisierte Verbuchung ihre Rechnungen bereits in verschiedenen Dateiformaten über die Schnittstellen der Systeme. Allerdings nutzt nicht jeder ein solches System. Wir wollen aber alle unsere Handelspartner in der Digitalisierung mitnehmen, papierbehaftete manuelle Bearbeitungsprozesse elektronisch effizienter abbilden und die Rechnungen papierlos bereitstellen – dafür ist das elektronische Rechnungseingangsbuch gedacht“, erläutert Martin Reinke, NORTHWEST-Hauptbereichsleiter IT & E-Business. Der bisherige Prozess ist zeit- und kostenintensiv: Die zentralregulierten Rechnungen erreichen NORTHWEST in unterschiedlichen Formaten – Papierrechnungen werden z.B. eingescannt – und alle Belege elektronisch und revisionssicher archiviert. Für den Händler werden alle Rechnungen postalisch versendet. Der Händler erhält die Papierrechnungen, verteilt sie intern an seinen Sachbearbeiter, der wiederum bucht anhand der Papierbelege. Anschließend werden diese in Ordnern abgeheftet. Ab 2018 soll sich dies jedoch ändern: „Ab da soll jeder Handelspartner seine Rechnungen digital, in einem Format nach Wunsch erhalten“, so Reinke.

PROZESS NEU ÜBERDACHT

Zukünftig werden im jeweiligen Rechnungseingangsbuch des Handelspartners alle Tageszugänge als PDF revisionssicher abgelegt. Über eine Maske lässt sich festlegen, welcher Sachbearbeiter die aktuelle Rechnung bearbeiten soll, und auch anzeigen, wie weit die Bearbeitung ist. Über neu eingegangene und zu bearbeitende Rechnungen wird der Mitarbeiter auf Wunsch per E-Mail informiert. Die Sachbearbeiter wiederum können im N.I.S. Buchungsvermerke hinterlegen und einen Bearbeitungsstatus setzen, wenn der Beleg im eigenen System erfasst wurde. Über einen Hyperlink kann die erfasste Buchung mit dem Beleg im N.I.S. verknüpft werden. Jeder Handelspartner kann digital auf seine Rechnungen der letzten zehn Jahre zurückgreifen, sie herunterladen und prüfen. Zugleich besteht die Möglichkeit, dass der Steuerberater oder Betriebsprüfer des jeweiligen Handelspartners einen Zugang zu den Rechnungen erhält, auch eine DATEV-Schnittstelle ist angedacht. „Wir wollen, dass jeder Handelspartner, ob größer oder kleiner, die gleichen Chancen für die Zukunft hat. Erreichen lässt sich das nur durch eine Kostensenkung und parallele Effizienzsteigerung. Das elektronische Rechnungseingangsbuch im N.I.S. ist dafür ein wichtiges Instrument“, so Reinke abschließend. Fotos: NORTHWEST

LD ■



Mit dem elektronischen Rechnungseingangsbuch werden sich die Papierberge reduzieren.

Weitere Informationen

erhalten Sie beim N.I.S.-Team,
Tel.: 0231 2222-5000,
niswebmaster@nordwest.com

Wirksames Marketing

INDIVIDUALISIERUNG VON KATALOGEN UND PRINTMEDIEN SICHERN ZUKÜNFTIGEN ERFOLG

Weitere Informationen

zur Katalogindividualisierung und Produktion erhalten Sie in der Abteilung Marketing und Katalogerstellung bei Ilse Doleneč, Tel.: 0231 2222-3310, i.doleneč@nordwest.com und Rolf Kranemann, Tel.: 0231 2222-3302, r.kranemann@nordwest.com

Digitalisierung, Online-Medien und Industrialisierung 4.0 sind die Schlagworte unserer Zeit – jedoch wird auch zukünftig nicht auf das bewährte und etablierte Marketinginstrument des Fachkatalogs verzichtet. Umfassend in Sortiment und Präsentation von Produkten ist es das Medium mit hoher Akzeptanz und Wirkung bei den Endkunden.

Richtig ist auch, dass sich dieses wichtige Medium und Marketinginstrument in Zukunft verändern wird. Layout und Darstellung sind davon ebenso im positiven Sinne betroffen wie die Möglichkeit der Individualisierung. Denn genau hier liegt die Chance der Kundenbindung zwischen Endkunden und Fachhandel. Eine Verbindung die in Zeiten von reinen Onlinern und oft vermisstter Beratungskompetenz große Chancen für eine erfolgreiche Zukunft als Fachhandelspartner 4.0 bieten.

VIelfÄLTIGE MÖGLICHKEITEN

Für einen erfolgreichen Einsatz des Katalogs gilt es, seinen Namen als Marke für Service- und Beratungskompetenz für den Endkunden zu kommunizieren. Hier zeigen sich Leistung, Erfahrung und bewährtes Know-how mit dem Effekt der langfristigen Kundenbindung. Zusätzlich zur Belegung des Katalog-Umschlags als Klassiker bietet NORDWEST darüber hinaus eine Vielzahl von Möglichkeiten, um diese im Vorspann des Katalogs werbewirksam für seine Fachhandelspartner darzustellen. Selbstverständlich berät das Katalogteam im NORDWEST-Marketing wie die Wünsche und Bedürfnisse am besten umgesetzt werden können. Neben der prominenten Platzierung von Namen und Services des Fachhandelspartners, ist es zudem möglich, individuelle Seitenblöcke

mit bis zu 48 individuellen Seiten zu belegen, um hier eine hausspezifische Sortimentsauswahl zu präsentieren. Eine weitere Möglichkeit zur Individualisierung eigener Sortiments- und Werbemöglichkeiten ist die Wahl eines fest definierten Druckbogens mit festgelegten Seitenzahlen für eine individualisierte Planung. Selbstverständlich bietet NORDWEST auch komplett individualisierte Kataloge auf der standardisierten Datenbasis des BME-Cat an.

AUF DEN DRUCK KOMMT ES AN

Zusätzlich zu den technischen Produktionsmöglichkeiten der Individualisierung kümmert sich NORDWEST ergänzend um eine hochwertige und kosteneffiziente Produktion des Katalogdrucks. Speziell bei geringeren Auflagenzahlen und einer hohen Individualisierungsstufe ist es entscheidend mit dem richtigen Druckpartner zu arbeiten. Hier gibt es viele Faktoren, die zu berücksichtigen sind, um das Katalogprojekt erfolgreich für den Fachhandelspartner umzusetzen. In diesem Segment kommt es insbesondere auf Fachkenntnisse und Kompetenz an, um das bestmögliche Ergebnis zu erreichen. NORDWEST-Fachhandelspartner können sich dabei auf langjährige Erfahrung und Service aus einer Hand verlassen. Foto: NORDWEST

MR ■



Leistungsgemeinschaft Torprimus

„DIE DRITTE EVOLUTIONSSTUFE ERREICHT“

2013 hatte die Leistungsgemeinschaft Torprimus eine eigene Handelsmarke entwickelt und auf den Markt gebracht – den Torantrieb Torprimus 750. Unterstützt wurden die Handelspartner aus dem Segment Bauelemente dabei von dem Unternehmen Hörmann, das den Garagentorantrieb herstellt und für Torprimus individualisiert hat. Jetzt ist es wieder soweit: es gibt ein neues Produkt für die Leistungsgemeinschaft.

„Nach einem ersten Torantrieb 2013 und einem zweiten 2015 war es Zeit, diese Idee weiterzuentwickeln. Wir haben damit die dritte Evolutionsstufe erreicht“, so NORDWEST-Produktmanager Jörg Knipping, der die Torprimus-Gruppe seit 2011 koordiniert. Herausgekommen ist ein Tor mit passendem Antrieb, das Torprimus Automatic-Sectionaltor. Erhältlich ist es in drei Farben, zwei Dekoren und 13 Torgrößen und bietet neben einer doppelwandigen Wärmedämmung, optimalen Langzeitschutz gegen Korrosion und Staunässe sowie einen erhöhten Einbruchschutz.

Wie auch bei den Torantrieben zuvor hat die NORDWEST-Leistungsgemeinschaft dabei mit

Hörmann zusammengearbeitet und dieses Tor entwickelt. Der Vorteil für die Gruppe: „Die Gruppe entzieht sich mit diesem Produkt der Vergleichbarkeit, da es extra für sie individualisiert ist“, erklärt Knipping. Die Händler haben damit ein echtes Alleinstellungsmerkmal.

DIE TORPRIMUS-GRUPPE

Seit 2009 besteht die Leistungsgemeinschaft Torprimus unter dem Dach von NORDWEST. Gemeinsame Marketingmaßnahmen und Werbung sowie Produktentwicklung stehen ebenso im Vordergrund wie auch der Erfahrungsaustausch der 13 Mitglieder.

Fotos: NORDWEST

LD ■

TORPRIMUS



Das Tor ist das dritte Produkt der Leistungsgemeinschaft Torprimus.

Eurobaustoff

EUROBAUSTOFF
 ■ ■ ■ ■ DIE KOOPERATION

NEUE KOOPERATION

Seit 1. Mai 2017 arbeitet Eurobaustoff mit **NORDWEST** zusammen.

„Eurobaustoff passt gut zu uns, weil es ebenfalls eine Kooperation des mittelständischen Fachhandels ist“, so Thorsten Stiefken, NORDWEST-Hauptbereichsleiter Vertrieb. Über 470 selbständige, mittelständische Fachhandelsunternehmen in Deutschland und Europa sind in der Eurobaustoff zusammengeschlossen. Bisher fokussiert auf Baustoffe, Fliesen und Holz, soll mit der Zusammen-

arbeit nun eine Stärkung der Kompetenz in den Bereichen Bau und Handwerk sowie Haustechnik durch die Bündelung der bisherigen Beschaffungsstrukturen über das NORDWEST-Zentrallager erfolgen. *Foto: Eurobaustoff* **LD** ■

Interkey

25. ACTIV-TREFFEN

Im Frühjahr 2017 fand das mittlerweile 25. Interkey Activ-Treffen, diesmal bei **NORDWEST** in Dortmund, statt. Der Activ-Kreis besteht seit 2004 und bietet zeitgemäße und kostengünstige Weiterbildungen für die Interkey-Mitglieder.

Noch vor der offiziellen Eröffnung der neuen Unternehmenszentrale konnten sich die Mitglieder so einen Eindruck von den neuen modernen Räumen einschließlich des großen Showrooms und den umfangreichen Angeboten und Leistungen des Interkey-Fördermitgliedes verschaffen. Thorsten Stiefken, NORDWEST-Hauptbereichsleiter Vertrieb, stellte das Unternehmen sowie NORDWEST-Leistungen vor. Anschließend gab Stefan Thiel, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Bau, einen Einblick in das Sortiment seines Bereiches und dessen Konzepte. Abschließend wurde die neue Datenallianz von Siegfried große Sextro, NORDWEST-Bereichsleiter Bau, vorgestellt. Die Programmpunkte wurden von den Teilnehmern lebhaft diskutiert. Ralf Margout,

Geschäftsstellenleiter der Interkey, freute sich über das gelungene Treffen: „NORDWEST ist seit 2006 Fördermitglied bei Interkey. Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit und Ausrichtung der Interkey Activ-Tagung und beglückwünschen das Unternehmen zu den schönen neuen Räumen in Dortmund. NORDWEST bietet unseren Mitgliedern zahlreiche Vorteile von der Zentralregulierung über Rahmenabkommen bis hin zum eSHOP und Lagerbezug. Das große Sortiment der neuen Kataloge in Bezug auf Sicherheitstechnik, Werkzeuge und Büromaterial sowie deren schnelle Verfügbarkeit haben uns sehr beeindruckt.“

Am zweiten Tag des Treffens folgte unter anderem ein Besuch beim Interkey-Mitglied Schröter & Fabian in Hamm. Das Team rund um Interkey-Vorstandsmitglied Markus Ciminski präsentierte dabei die gerade neu gestalteten und erweiterten Räume und gab einen eindrucksvollen Einblick in den Arbeitsablauf.

Foto: NORDWEST ■

Die Interkey-Activ-Gruppe bei NORDWEST.



Tagung des Mittelstandsverbunds

GROSSHANDEL IN VERBUNDGRUPPEN

Zweimal jährlich tagt der Arbeitskreis „Großhandel in Verbundgruppen“ des Mittelstandsverbundes. Ende Mai traf sich die Gruppe bei NORDWEST in Dortmund.

Bei den Arbeitskreisen kommen Mitarbeiter verschiedener Verbundgruppen zusammen und besprechen Themen und Herausforderungen, vor denen sie stehen. Bereits am Vorabend der Veranstaltung gab es einen ersten Erfahrungsaustausch.

Der Arbeitskreis „Großhandel in Verbundgruppen“ traf sich bei NORDWEST.



Am Tagungstag stellte Bernhard Dressler, NORDWEST-Vorstandsvorsitzender, zu Beginn die DRIVE-Strategie vor, dabei im Fokus: effiziente Prozesse, Kundennutzen schaffen, niedrige Kostenstruktur und Zukunftssicherheit. Im Anschluss daran führte Thorsten Stiefken durch den Unternehmensneubau und zeigte auch den Showroom mit seinen Highlights, wie zum Beispiel Virtual Reality. Danach hielt Bernd Huesch, Geschäftsführer bei Huesch & Partner, einen Vortrag zu aktuellen Digitalisierungstrends im B2B-Bereich. Dabei stellte er verschiedene Thesen auf, die anschließend rege von den Teilnehmern diskutiert wurden:

- Es bestimmt der, der die Daten besitzt
- Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert
- Der Großhandel muss seine Kunden an sich binden, um seine Rolle in der Wertschöpfungskette nachhaltig zu festigen und zu erfüllen; dafür bedarf es auch der Hilfestellungen durch die Verbundgruppen

Zum Abschluss der Tagung ging es um aktuelle strategische Projekte in den einzelnen Verbundgruppen sowie um Herausforderungen im Bereich der Mitgliederentwicklung. *Foto: NORDWEST*

LD ■

InTECH/TEC-AS

GEMEINSAM DEN VERTRIEB STÄRKEN

In einem Vertriebsseminar für die Fachhandelspartner der Leistungsgemeinschaften aus den Bereichen Technischer Handel und Arbeitsschutz, der InTECH- sowie der TEC-AS Gruppe, vermittelte NORDWEST gemeinsam mit dem Profireferenten Daniel Grill von Grill & Partner alle erforderlichen Fähigkeiten, die die Handelspartner für eine systematische Akquise und den Gewinn neuer Kunden benötigen.

Angefangen von Kunden-/Beziehungsmanagement bis hin zur richtigen Besuchsvor- und nachbereitung wurden den Teilnehmern wichtige Punkte für die direkte Umsetzung vermittelt. Im weiteren Verlauf wurden in einem praxisorientierten Training die Kompetenzen im Verkauf zur Verbesserung des Leistungspotentials und zur Erreichung der angestrebten

Verkaufsziele geschult. An zwei Workshop-Tagen konnten wir in unserem Vertriebsseminar effektive Verhandlungsstrategien, mit denen die Fachhandelspartner ihre Verkaufsverhandlungen gezielt steuern und einen gewinnbringenden Abschluss erzielen können, vermitteln“, so Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Arbeitsschutz & Technischer Handel, „ebenfalls wurden wichtige Strategien aus dem Bereich Key-Account-Management und zur Betreuung und Neugewinnung von Schlüsselkunden erarbeitet.“

■

Erfa-Gruppen

NETZWERKE FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN DES 21. JAHRHUNDERTS

Sich untereinander austauschen, von den Erfahrungen der anderen profitieren, von- und miteinander lernen – diese Aspekte werden in der schnelllebigen Zeit des 21. Jahrhunderts mit seinen Herausforderungen immer wichtiger. In zwei Erfahrungsaustauschgruppen, kurz Erfa, haben NORDWEST-Fachhandelspartner die Möglichkeit zu diesem zukunftsweisenden Austausch.

2016 hat NORDWEST Erfa-Gruppen, speziell für seine Händler, ins Leben gerufen: zweimal jährlich treffen sich interessierte Handelspartner seitdem. „Wichtig ist, dass es bei dem Austausch nicht um NORDWEST-spezifische Themen geht, sondern um die Themen, die den Fachhandel auch außerhalb einer Verbundgruppe bewegen“, erläutert Thorsten Stiefken, Hauptbereichsleiter Vertrieb, das Konzept. So können alle Handelspartner, unabhängig von der jeweiligen Marktausrichtung, teilnehmen. Pro Sitzung werden ein bis zwei Schwerpunktthemen diskutiert, wie zum Beispiel Mitarbeiterführung oder CRM. Die Moderation übernimmt ein externer Referent mit weitreichender Expertise

für Handelsthemen. Jedes Treffen findet bei einem anderen Handelspartner aus der Erfa-Gruppe statt. Bei weiterem Bedarf werden zusätzliche Erfa-Gruppen etabliert.

Auch Michael Piel, Geschäftsführer von PIEL Die Technische Großhandlung GmbH aus Soest, ist Teilnehmer einer Erfa-Gruppe. Er findet den Austausch positiv: „Der transparente Austausch untereinander und der Fakt, dass wir als Händler alle vor ähnlichen Herausforderungen stehen, sind für mich persönlich ein wichtiger Nutzen der Erfa-Gruppen. Die Treffen bringen verschiedene Sichtweisen zusammen, so dass wir alle voneinander profitieren und lernen können. Das ist Gold wert.“ *Foto: NORDWEST LD* ■

Teilnehmer einer Erfa-Gruppe.

Weitere Informationen

erhalten Sie bei
Saskia Heubing,
Tel.: 0231 2222-4732,
s.heubing@
nordwest.com
oder Thorsten Stiefken,
Tel.: 0231 2222-4701,
t.stiefken@
nordwest.com





Exklusiv
bei CRC

Perma-Lock®

2-WAY INTEGRATED ACTUATOR



Exklusiv bei CRC:

Perma-Lock®

Der 2-Wege-Sicherheitsprühkopf
für die Lebensmitteltechnik

- Fest fixiertes Sprührohr - fällt nicht ab!
- Komfort-Sprühkopf mit 2-Wege-Sprühsystem für flächiges und punktgenaues Sprühen
- Komfortable Anti-Rutsch-Druckfläche

Entwickelt für Höchstleistung und Haltbarkeit in der Lebensmitteltechnik: Perma-Lock® - der 2-Wege Sicherheits-Sprühkopf von CRC - ist dank des fest fixierten Sprührohrs das sicherste System auf dem Markt.



WWW.CRCIND.COM | Mehr im Film:

Mehr als 25 verschiedene NSF HI registrierte CRC Produkte verfügbar!

Digitalisierung – wir packen es an!

„AUF EINEM SEHR GUTEN WEG!“

Stahl, Haustechnik, Handwerk und Industrie oder auch Gartengeräte – die Georg Weber GmbH aus Bad Pyrmont ist breit aufgestellt und bietet ihren Kunden neben einer großen Produktvielfalt auch umfassende Serviceleistungen. Derzeit wappnet sich der NORTHWEST-Handelspartner für die Digitalisierung und hat dazu umfassende Maßnahmen angestoßen. NORTHWEST News traf Sven Weber, stellvertretende Geschäftsleitung, zum Interview, um mehr darüber zu erfahren.

NORTHWEST News: Wann ist bei Ihnen der Startschuss zur Digitalisierung gefallen?

Sven Weber: 2016, als wir das ERP-System eNventa von Nissen & Velten eingeführt haben. Unser bis dato genutztes System war ein regelrechter Methusalem und stammte aus den achtziger Jahren. Es wurde noch ohne Maus bedient, funktionierte nur über verschiedene Tastenkombinationen. Es hat sich aber mit der Zeit immer stärker gezeigt, dass das mehr als hinderlich war – auch in der Kommunikation mit unseren Kunden. Wir wollten einfach fit für die Zukunft werden und den Kundenbedürfnissen auch weiterhin gerecht werden.

NORTHWEST News: Wie hat sich der Prozess der Neueinführung gestaltet?

Sven Weber: Das war gar nicht so einfach. Wir haben uns dafür ein Jahr Zeit genommen, um auch wirklich alle Mitarbeiter ins Boot zu holen und von dem neuen System zu überzeugen. Es

gab viele Schulungen und wir betrachten das Projekt auch noch lange nicht als abgeschlossen. Denn ein solches System lebt und es gibt immer wieder neue Prozesse und Herausforderungen, die integriert und erarbeitet werden müssen. Aber zusammenfassend kann ich sagen, dass wir auf einem sehr guten Weg sind und es die absolut richtige Entscheidung war. Wir konnten bereits einige Prozesse verschlanken und Zeit und Geld einsparen sowie die Qualität der Arbeitsschritte optimieren. Die Margen werden nun mal geringer, wir und sicherlich auch die anderen Handelspartner, müssen weiter Kosten senken – das heißt, wir müssen die Tage so nutzen, dass am Ende mehr rauskommt.

NORTHWEST News: Können Sie dafür Beispiele nennen?

Sven Weber: Nehmen wir die Fakturaufreigabe. Mit dem alten System musste ein Mitarbeiter

Die Georg Weber GmbH





jeden Tag alle offenen Aufträge prüfen und freigeben. Im neuen System konnten wir bestimmte Parameter bereits vorab definieren, so dass von rund 1.000 Aufträgen eventuell nur noch 100 geprüft werden müssen. Wir haben den entsprechenden Mitarbeiter aktiv in diese Neustrukturierung eingebunden und den neuen Prozess gemeinsam erarbeitet.

Betrachten wir die Bestelleingänge über den NORDWEST eSHOP. Seitdem wir ihn nutzen, konnten wir ebenfalls schneller werden. Vorher kamen die Bestellungen per Mail oder Fax und mussten manuell in das System eingepflegt werden. Nun gibt es eine Schnittstelle zwischen Shop und eNventa, so dass die Bestellungen direkt in die Warenwirtschaft einlaufen. Der Mitarbeiter prüft die Bestellungen nur noch und schafft so wesentlich mehr Aufträge in einer Stunde. Zudem wird auch die Fehlerquote reduziert, die sich durch die ‚Handarbeit‘ unweigerlich ergeben hat. Die nun frei gewordenen Ressourcen helfen uns, Spezialaufträge seitens der Industrie schneller abzuarbeiten und diese zu entlasten.

NORDWEST News: Wie sieht die Zusammenarbeit mit NORDWEST aus? Arbeiten Sie schon papierlos?

Sven Weber: Leider noch nicht ganz, aber wir sind auf einem guten Weg dorthin. Bereits 80 % der Rechnungen werden digital ausgetauscht. Wir haben eine EDI-Schnittstelle

zu NORDWEST und nutzen das Clearing-Center (Anmerkung der Redaktion: News 01/2017 berichtete). Bestellungen, Lieferavis und Rechnungen werden dabei zwischen NORDWEST und uns digital ausgetauscht. Wir konnten die manuelle Arbeit an all diesen Dokumenten dadurch deutlich reduzieren. Aktuell arbeiten wir noch an einer Archivverknüpfung und wenn diese steht, sind wir in der Zusammenarbeit mit NORDWEST papierlos – dies wird in den kommenden Wochen der Fall sein.

NORDWEST News: Wird Ihrer Meinung nach der persönliche Kontakt denn trotz allem weiterhin ein wichtiger Bestandteil Ihrer täglichen Arbeit sein?

Sven Weber: Das ist ein schmaler Grat. Ich schätze es schon so ein, dass der Kontakt zu Privatkunden zukünftig abnehmen wird, da diese doch eher preisorientiert sind. Aber in Zusammenarbeit mit unseren Industriekunden ist es nach wie vor ein enormer Vorteil und wird auch erwartet. Wir werden als Problemlöser gesehen, die in die Betriebe gehen und dort vor Ort die Bedürfnisse erfüllen und uns den Herausforderungen annehmen. Das sind in dieser Beziehung wichtigere Kriterien als der Preis. Wenn wir dann noch die gesamte administrative Arbeit für unsere Kunden erleichtern und digitalisieren können, ist es umso besser.

Foto: Georg Weber GmbH, @j-mel/fotolia.com LD ■



Konrad Kleiner GmbH & Co. KG

ERFOLGREICHE HAUSMESSE 2017

Ein erfolgreiches Konzept ging in eine neue Runde: die Hausmesse der Konrad Kleiner GmbH & Co. KG aus Mindelheim. An zwei Messtagen kamen Anfang April mehr als 6.000 Besucher, um sich auf über 9.000 Quadratmeter Messefläche über die neuesten Branchentrends zu informieren. 213 Hersteller und Marktführer begeisterten mit ihren Innovationen.

Die Hausmesse war hervorragend besucht.

Um die eigene regionale Marktposition zu stärken und auch weiterhin den persönlichen Kontakt zu den Kunden zu pflegen, führt das Unternehmen regelmäßig die Hausmesse in dieser Form durch.

In der Zeltstadt auf dem Unternehmensgelände, die sich auch bereits während der Messen in den vergangenen Jahren bewährt hatte, präsentierte sich das Unternehmen und seine Lieferanten aus den Bereichen Sanitär, Heizung, Fliesen, Spenglerei, Bedachung, Stahl, Baubedarf, Bau- und Möbelbeschlag, Dach und Fassade, Türen und Tore, Sicherheitstechnik, Werkzeuge und Maschinen. Ob die Vernetzung von Elektrowerkzeugen mit Smartphones, die Fernsteuerung und Regelung von Heizungsanlagen per App, effiziente Brennstoffzellheizungen oder nachrüstbare Sicherheit für Fenster, Türen und Häuser – die verschiedenen Aussteller standen an den zwei Ausstellungstagen Rede und Antwort zu den mitgebrachten Neuheiten. Zusätzlich fuhren Shuttle-Busse die Besucher zur Bad- und Well-

ness-Ausstellung. Hier konnte man sich bei einem Rundgang über die verschiedenen Trends informieren. Interessant: Kleiner erhielt im Jahr 2016 von der Redaktion Focus Money und einem Marktforscher die Auszeichnung ‚Top-Badausstatter‘. 29 Kriterien wurden bei der vorangegangenen Online-Umfrage erfasst, so unter anderem der Kundenservice, das Preis-Leistungsverhältnis, das Sortiment oder auch die Kundenberatung.

VIELSEITIGES RAHMENPROGRAMM

Abgerundet wurde die erfolgreiche Messe am ersten Tag durch ein vielseitiges Abendprogramm, das über 1.600 Kunden besuchten. Musik, Kabarett und Show wechselten sich ab und boten dem Publikum kurzweilige Stunden. Und auch an den Messtagen gab es immer wieder zahlreiche Aktionen. So konnten unter anderem bei einer Tombola Lose gekauft werden – der Erlös wurde einer karitativen Einrichtung der Augsburger Zeitung gespendet.

Fotos: Konrad Kleiner GmbH & Co. KG

LD ■



Weidmüller 



**Praxisnahe Vorteile für optimierte Arbeitsprozesse
Profiwerkzeuge für höchste Ansprüche**

Let's connect.



Telefon: 02 02 / 73 42 82
Telefax: 02 02 / 73 40 27

info@heinz-hesse-kg.de
www.heinz-hesse-kg.de

50 Jahre Karl Dengler GmbH

KUNDEN HABEN GROSSES VERTRAUEN

Im Juni 2017 wurde die Karl Dengler GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main 50 Jahre alt. Ein guter Grund für die beiden Geschäftsführer und Brüder René und Matti Dengler, dieses Jubiläum mit einer Hausmesse und einem Sommerfest für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter zu feiern.

Arbeitsschutz und Produkte des Technischen Handels sind die Schwerpunkte des Unternehmens aus dem Rhein-Main-Gebiet, das seit 2010 Handelspartner von NORDWEST ist. Zu den Kunden zählen Industriekonzerne, mittelständische Unternehmen und Handwerksbetriebe. Bis zu seinem Umzug vor acht Jahren nach Frankfurt am Main hatte das Unternehmen seinen Standort noch in Oberursel. Seit seiner Gründung ist das Unternehmen stets weiter gewachsen, so dass der Umzug auch aus Platzgründen nötig wurde. „Die Verlegung unseres Firmensitzes im Jahr 2009 war für mich definitiv ein Highlight. Damit haben wir uns stark vergrößert und nutzen nun 2.500 qm Verkaufs- und Lagerfläche“, sagt Matti Dengler. Dabei hatte das Unternehmen nicht neu gebaut, sondern ein bereits bestehendes Gebäude gekauft, das viele verschiedene Möglichkeiten zur Weiterentwicklung bot. 2010 wurde die Karl

Dengler GmbH Mitglied der KOMPASS-Gruppe, der NORDWEST-Leistungsgemeinschaft rund um Arbeitsschutz, und konnte innerhalb der Gruppe erstmals für die eigenen Kunden einen Print-Katalog umsetzen.

MIT SHOP-IN-SHOP WEITERES HIGHLIGHT GESCHAFFEN

Ein weiteres Highlight war die Realisierung des Shop-in-Shop-Konzepts ab 2007 in den Betrieben großer Industrie-Unternehmensgruppen. „Unser Shop-in-Shop-Konzept verbindet C-Teile-Management und individuelle Beschaffungsdienstleistung inklusive schlanker Abrechnungsverfahren. Das Ziel ist die Prozesskostenminimierung unserer Industriekunden“, so Matti Dengler. Ob Öle und Fette, Werkzeuge und Schrauben oder auch Büromaterialien – der Shop-in-Shop wird auf die individuellen Bedürfnisse und das gewünschte Portfolio des Kunden angepasst. Mittlerweile gibt es sieben Shop-in-Shop-Konzepte in Deutschland.

Auch für die Zukunft hat man bei der Karl Dengler GmbH noch viel vor. „Wir wollen auch weiterhin ins Unternehmen investieren, gute Ideen weiterentwickeln und den Umsatz ausbauen. Mein persönlicher Traum ist zum einen der Erwerb eines zusätzlichen Unternehmens, das unser bestehendes Portfolio perfekt ergänzt. Zum anderen aber auch irgendwann vielleicht die Realisierung eines Neubaus für unser Unternehmen“, erläutert Matti Dengler abschließend. Foto: Karl Dengler GmbH

LD ■

(v. l.) **Matti Dengler**, Unternehmensgründer **Karl Dengler**, **René Dengler**





17. - 20. Oktober 2017
Düsseldorf, Germany
Halle 3, Stand D82



PUMA®

SAFETY

NEUE MODELLE - ELEVATE KNIT

SAFETY KNIT

PRECISION FIT. RESPONSIVE CUSHIONING.
STEP IN COMFORT.



SAFETY KNIT®

STEP IN COMFORT - Das hochflexible
Textilgewebe passt sich perfekt an den Fuß
an und sitzt wie eine Socke.

NEU



SPORT INSPIRED PERFORMANCE SAFETY FOOTWEAR.

WWW.PUMA-SAFETY.DE

Neue Fachmesse in Österreich

NORDWEST-EXKLUSIVMARKE PROMAT PRÄSENTIERT SICH AUF NEUER BRANCHENMESSE IN WELS

Mit vier Fachhändlern aus Österreich präsentierte sich die NORDWEST-Exklusivmarke PROMAT auf der neuen Fachmesse für Handwerk Mitte März in Wels Österreich. „Die Handwerk 2017“ debütierte dabei als neue Innovationsplattform mit dem Anspruch neue Trends zu zeigen und fortschrittliche Technologie zu präsentieren.

Vier Tage lang trafen sich über 160 Aussteller, um den mehr als 10.000 Fachbesuchern die gesamte Bandbreite der Produkte für das Fachhandwerk zu präsentieren. Prominent platziert zeigten vier NORDWEST-Fachhandelspartner aus Österreich das umfassende Sortiment der Exklusivmarke PROMAT.

GEWERKÜBERGREIFENDE EXPONATE AUF RUND 100 QM

Die Exklusivmarke PROMAT ist für die Messe mit einem breiten Sortiment vertreten gewesen. Es ging darum zu zeigen, dass die Marke PROMAT die erste Wahl ist, wenn es um Qualität und Preis geht. Dafür wurde von NORDWEST der neue Messestand der Marke PROMAT

„Gemeinsam mit unserem Partner NORDWEST hatte Ortner und Stanger die Gelegenheit, auf der „Handwerk“ Wels 2017 die Exklusivmarke PROMAT einem großen Publikum auf dem Gemeinschaftsstand publikumswirksam in bester Lage zu präsentieren. Gezeigt wurden Handwerkzeug, Betriebseinrichtung, Arbeitsschutz auf einem Messestand, der auch von der Optik überzeugte. Zusätzlich wurde das HIGHLIGHT-Prospekt aufgelegt, das die Vielfalt und Qualität der Marke PROMAT und weiterer Lieferanten deutlich zur Schau stellt. Ein Dank an die Verantwortlichen und Ausführenden zu diesem gelungenen Messeauftritt von PROMAT!“

*Josef Stanger, Ortner Ortner und
Stanger GesmbH & Co. KG* ■

Das Messteam auf der
„Handwerk 2017“.

Weitere Informationen

erhalten Sie bei
Ingo Leder,
Tel.: 0231 2222-3640,
i.leder@nordwest.com



hochwertig ausgestattet. Gemeinsam mit den vier Fachhandelspartnern wurde ein Sortiment ausgewählt, das Metalltechniker ebenso begeisterte wie Holzbauer. Natürlich waren die neuen Werkzeugwagen der Marke PROMAT auch schon auf dem Messestand vertreten.

ERWARTUNGEN WURDEN ÜBERTROFFEN

„Eine hervorragende Stimmung auf dem NORDWEST-PROMAT-Stand war ein Grund, warum viele Fachbesucher an unserem Stand gerne Halt machten und sich von der Qualität der Produkte der Exklusivmarke persönlich überzeugten“, stellte Ingo Leder als Bereichsleiter Österreich und Prokurist der österreichischen Tochtergesellschaft von NORDWEST in Salzburg fest. „Insbesondere die Qualität der Fachbesucher hat uns bestätigt, dass das neue Konzept der Messe erfolgsversprechend ist. Unsere Erwartungen wurden übertroffen, auch wenn die Zahl der Fachbesucher sicherlich noch Luft nach oben hat“, zieht Leder sein

Die Kunden konnten sich von der Topqualität von PROMAT überzeugen. Das Sortiment erstreckt sich von Handwerkzeugen, Betriebseinrichtungen, Arbeitsschutz bis hin zu Chemicals. Der neue Werkstattwagen und ein bestückter Werkzeugkoffer wurden erstmals am Markt präsentiert. Rechtzeitig zur Messe wurde auch die Aktion HIGHLIGHTS mit vielen PROMAT-Artikeln fertig. Ingo Leder, Katharina Henhapl und Mathias Roppel haben in der Vorbereitung und Detailorganisation ganze Arbeit geleistet. Es lief alles PERFEKT ab! Eine besondere Freude im Zuge der „Handwerk“ war für uns die Tatsache, dass auch viele unserer wichtigsten Lieferantenpartner dort ihre News und Basics präsentierten. So wurden die Stände von Metabo, Gedore, Elmag, Pferd und Meta teilweise regelrecht vom interessierten Fachpublikum überlaufen. Alles in allem kann man sagen: „Die Handwerk“ in Wels war eine rundum gelungene Veranstaltung!

Harald Aichinger, Aichinger GmbH ■

Resümee. Mit dem Engagement als Aussteller auf der „Handwerk 2017“ fand sich die NORDWEST-Exklusivmarke in guter Gesellschaft mit namhaften Werkzeug-Marken und erfüllte den hohen Stellenwert der neuen Fachmesse in dem Segment der Werkzeuge und Betriebseinrichtungen. Foto: NORDWEST MR ■

LAYHER® STEIGTECHNIK SICHERHEIT INKLUSIVE



- ▶ **Große Sicherheit.**
Mit Leitern, Fahrgerüsten und Treppen von Layher haben Sie einen sicheren Stand, damit Sie sich voll und ganz auf Ihre Arbeit konzentrieren können.
- ▶ **Geprüfte Qualität.**
Hohe Qualitätsstandards bei der Fertigung und durchdachte Details machen sie zur Idealbesetzung für jeden Profi-Einsatz.
- ▶ **Hohe Wirtschaftlichkeit.**
Benutzerfreundlichkeit und Langlebigkeit sind die Maßstäbe für die hohe Wirtschaftlichkeit von Layher Leitern, Fahrgerüsten und Treppen.
- ▶ **Gute Beratung.**
Weil Sicherheit schon bei der Beratung anfängt, gibt es Leitern, Fahrgerüste und Treppen von Layher nur im qualifizierten Fachhandel.

www.layher-steigtechnik.com

Layher® 
Einfach mobil. Die Steigtechnik.

„Sicher mit System“

GROSSHANDEL DELKER ERHÄLT ZERTIFIZIERUNG DURCH DIE BGHW



Georg Delker freut sich mit Michaela Kanthak von der Präventionsabteilung der BGHW über das Gütesiegel.

Das Essener Großhandelsunternehmen Friedrich Delker GmbH & Co. KG bietet seinen Kunden aus Handwerk und Industrie ein umfassendes Arbeitsschutzsortiment. Gleichzeitig setzt der geschäftsführende Gesellschafter Georg Delker in seinem Unternehmen auf systematische Maßnahmen zum Arbeits- und Gesundheitsschutz. Dafür hat er jetzt das Gütesiegel „Sicher mit System“ von der Berufsgenossenschaft Handel- und Warenlogistik (BGHW) erhalten.

Maßnahmen, Mittel und Methoden zum Schutz vor arbeitsbedingten Sicherheits- und Gesundheitsgefährdungen fasst das Gesetz unter dem Oberbegriff Arbeitsschutz zusammen. Stolpern, Rutschen und Stürze sowie die Missachtung von Sicherheitsvorschriften gehören laut Berufsgenossenschaften zu den häufigsten Ursachen der 2015 gemeldeten und registrierten Arbeitsunfälle. Obwohl das Risiko, einen Arbeitsunfall zu erleiden, im vergangenen Jahr trotz steigender Beschäftigung gesunken ist, nimmt das Sicherheitsbewusstsein der Unternehmen zu. Hersteller und Fachhändler reagieren darauf mit speziellen Sortimenten und Serviceleistungen. Mit der Zertifizierung durch die BGHW, vertreten von Michaela Kanthak, gilt das Essener Großhandelsunternehmen mit 120 Mitarbeitern somit als erfolgreich begutachtetes Unternehmen in Bezug auf Sicherheit und Gesundheitsschutz für die eigenen Fachkräfte.

Die Verleihung des Gütesiegels bedeutet auch, den erreichten Standard regelmäßig zu prüfen und kontinuierlich auszubauen – eine Verantwortung, der sich Georg Delker bewusst ist: „Wir freuen uns über die Auszeichnung unseres Unternehmens und fühlen uns in unserer Haltung, unseren Mitarbeitern ein sicheres Umfeld zu schaffen, bestätigt.“ Der

Aufbau und Erhalt des internen Arbeitsschutzes ist in den Unternehmensgrundsätzen von Delker fest verankert. Die Sicherheit im Betrieb ist auch ein wichtiges Signal gegenüber den Kunden: „Als Spezialist für qualitativ hochwertige Arbeitsschutzprodukte sind wir Vorbild und setzen Zeichen für den verantwortungsbewussten Umgang mit Mitarbeitern.“

HERVORRAGENDES ERGEBNIS

Zu den Kriterien der Prüfer gehören unter anderem Arbeitsschutzpolitik und -ziele, erstmalige Prüfung, Ermittlung von Verpflichtungen, Beurteilung von Gefährdungen, Regelungen für Betriebsstörungen und Notfälle, Zusammenarbeit mit Kontraktoren, interne Audits, Vorbeugung und Korrekturmaßnahmen und kontinuierliche Verbesserungen. In all diesen Punkten erreichte die Friedrich Delker GmbH die Höchstbewertung von 100 % und erzielte mit einer Gesamtbewertung von 90 % ein hervorragendes Ergebnis. Somit zeigt sich das Großhandelsunternehmen aus Essen auch für die Zukunft bestmöglich aufgestellt:

„Wir lernen nie aus“, stellt Georg Delker fest. „Daher werden wir auch weiterhin unser Arbeitsschutzsystem kontinuierlich prüfen und ausbauen.“ *Foto: Delker*

Jetzt auch als manuell betätigte
Ausführung CAPTIS-M erhältlich

CAPTIS SPANNSYSTEM

Das modulare und flexible Baukastensystem



- ⊕ Modulare Bauweise für höchste Flexibilität
- ⊕ Schneller Wechsel von Außen- auf Innenspannung
- ⊕ Präzise Rundlauf- und Wiederholgenauigkeit

Das modulare Spannsystem CAPTIS überzeugt durch seine Flexibilität und kompakte Bauweise für einen vergrößerten Arbeitsraum. Innerhalb einer Minute kann – dank der Schnellwechselfunktion – von Außen- auf Innenspannung umgerüstet werden. Die umfassende Spannung der CAPTIS-Spannzange besteht in bewährter Qualität durch hohe Rundlauf- und Wiederholgenauigkeit von 0,01 mm, sowie guter Kraftverteilung.

RÖHM
driven by technology

EMO Hannover
18-23-9-2017
Halle 3 - Stand B72

Erster Piel-Techniktag

GELUNGENE PREMIERE IN SOEST



Zu einem Studiengang der besonderen Art konnten zahlreiche Gäste bei dem **NORDWEST-Handelspartner Piel in Soest begrüßt werden. Vor Ort erlebten sie eine gelungene Premiere des ersten Techniktages.**

Das vielfältige Programm, welches gemeinsam mit den Premium-Lieferanten zu den Themen „Energieeffiziente Druckluftherzeugung und -versorgung“, „Wartungsintervallverlängernde Dichtungstechnik“ und „Sicheres Verriegeln von Energien“ aufgestellt wurde, lockte Instandhalter, Entwickler, Betriebsleiter, Ingenieure, Produktionsleiter und viele weitere Technikinteressierte nach Soest. Neben interessanten Fachvorträgen und praktischen Vorführungen stellten Markenhersteller ihre innovativen Produktneuheiten auf einer kleinen Hausmesse vor. Die Vorträge fokussierten sich auf drei Themen.

VORTRAG 1: ENERGIEEFFIZIENTE DRUCKLUFT-ERZEUGUNG UND -VERSORGUNG

Über die neuesten Entwicklungen in Sachen „Energieeffiziente Druckluftherzeugung und -versorgung“ referierten Dipl.-Ing. Michael Hessler, Niederlassungsleiter Kaeser Kompressoren SE, Dirk Höschle vom Vertriebs- und Schulungsma-

nagement der Riegler & Co. KG sowie Andreas Wilkenloh, Außendienstmitarbeiter der Riegler & Co. KG. Sie stellten professionelle Druckluftkonzepte vor, informierten über die Erkennung, Ortung und Beseitigung von Leckagen in der Druckluftversorgung und zeigten Hochwertarmaturen für Durchflussmessung und Steuerung von Druckluft und Pneumatik. Weitere Themen des Vortrags: die Ermittlung des Energiebedarfs für Druckluft, die energieeffiziente Druckluftherzeugung und die Kosten eines schlecht gewarteten Druckluftnetzes.

VORTRAG 2: WARTUNGSINTERVALL-VERLÄNGERENDE DICHTUNGSTECHNIK

Gerald Klein, Produktmanagement und Anwendungstechnik Dichtungsplatten der Klinger GmbH, stellte in seinem Vortrag „Wartungsintervallverlängernde Dichtungstechnik“ die Dichtplatte milam PPS vor, ein spezielles Hochtemperatur-Dichtungsmaterial für Temperaturen

links: Angeregter Informationsaustausch zwischen Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten.

rechts: Praktische Vorführung mit Tyrolit.



über 1.000°C. Zusammen mit seiner weitgehenden Beständigkeit gegenüber chemischen Substanzen wie Lösungsmitteln, aggressiven Säuren, Basen und Mineralölen ergeben sich interessante Einsatzmöglichkeiten. Ein Bestandteil der Dichtung ist Glimmer – ein natürlich vorkommendes Aluminium-Schichtsilikat mineralischen Ursprungs. Für diese Dichtung wird der besonders temperaturbeständige Phlogopit-Glimmer verwendet. Klein schilderte die Nutzung der Dichtplatte anschaulich an einem Beispiel: Ursprünglich setzte das Heizkraftwerk in Lemgo im Abgassystem der Turbinen (600°C) Graphitspießblechdichtungen ein, die jedoch von den heißen Gasen förmlich weggebrannt wurden. Dies machte bisher einen regelmäßigen Wechsel der Dichtungen nötig. Durch den Einsatz der milam-Dichtungen haben sich die Wartungsintervalle deutlich verbessert – seit mehr als fünf Jahren sind sie ohne Ausfall im Einsatz.

VORTRAG 3: SICHERES VERRIEGELN VON ENERGIEN

Weil über allem die Sicherheit für Mensch und Maschine steht, wurde auch das Loto-System (Lock Out/Tag Out) für das sichere Verriegeln von Anlagen zum Beispiel bei Revisionsarbeiten vorgestellt. Denn schwere Unfälle bei Wartungs- und Reparaturarbeiten an industriellen Anlagen sind in der betrieblichen Praxis nicht selten. Häufig sind sie auf die unterschätzten Gefahren von Energiequellen zurückzuführen, die nicht gesichert wurden oder verriegelt werden können, was eine versehentliche Inbetriebnahme vermieden hätte. Bettina Riepe, Produktmanagement Vorhängeschlösser der Abus August Bremicker Söhne KG, setzte auf Organisation statt Aktionismus und stellte unter dem Motto „Lock Out/Tag Out/Try Out“ sichere Lösungen vor. Bereits heute steht fest, dass der Piel Techniktag im Jahr 2019 seine Fortsetzung finden wird.

Fotos: Piel




CLEVER DIAMOND
www.clever-diamond.de
 Produkt-Infos unter Tel.: +49 (0) 2191-9455-0

IHR KOMPETENTER PRIVATE-LABEL-LIEFERANT FÜR HOCHWERTIGE DIAMANTWERKZEUGE

HIGH-END-Diamant-Topfschleifer
 in Premium-Qualität für eine hohe Abtragsleistung
29712 SPEED MASTER 2, Ø 125 mm, grobe Körnung
 Ideal für Beton, Granit, Naturstein, harte Materialien, Klebereste, Epoxidharz- und Farbbeschichtungen.
 Gelötete Pfeilform-Segmente, Segmenthöhe 5 mm*, 8 Segmente, Bauhöhe 22 mm, Bohrung 22,23 mm.

*Segmenthöhe beinhaltet einen diamantfreien Fuß von ca. 2 mm

Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG

LOGISTIK-KAPAZITÄT WEITER AUSGEBAUT

Die Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG baut ein neues, vollautomatisches Langgutlager mit integrierter Förder-, Säge- und Verpackungstechnik. Der Stahlhändler will damit seine Lieferfähigkeit und -schnelligkeit auf lange Sicht ausbauen und die Arbeitsabläufe im Lager einfacher und ergonomischer gestalten. Geplant und installiert wird das Projekt von der Kasto Maschinenbau GmbH & Co. KG, einem auf Sägen und Lagern von Metall-Langgut und Blech spezialisierten Maschinenbauer.

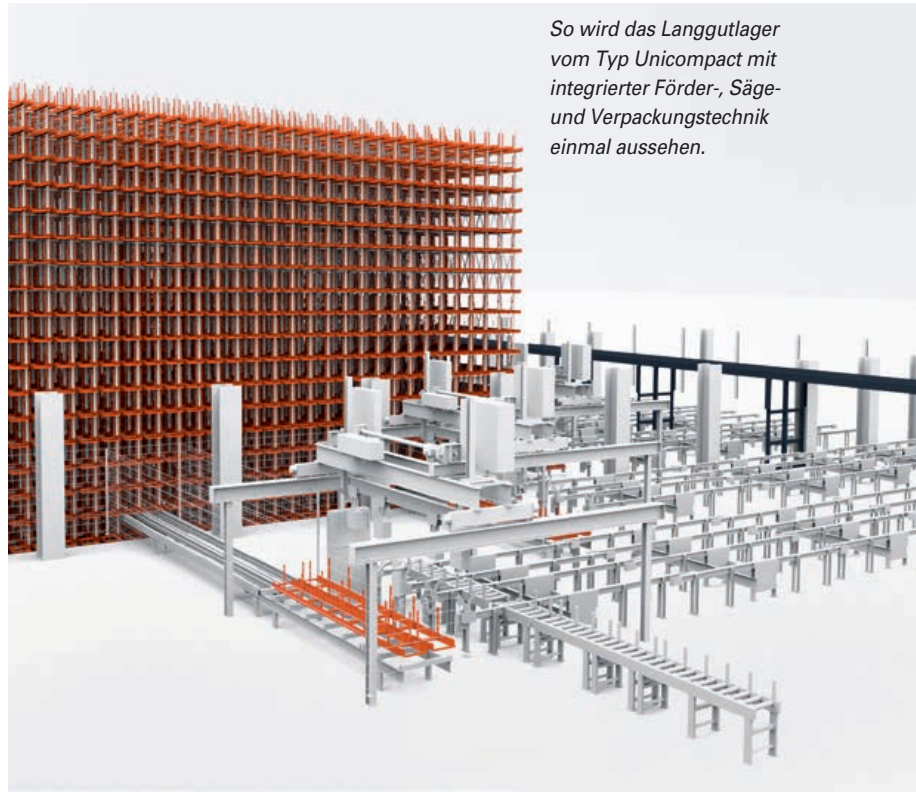
Kicherer gehört zu den größten mittelständischen Stahlhandlungen in Deutschland. Am Stammsitz des Unternehmens in Ellwangen sind bereits mehrere Lagersysteme von Kasto im Einsatz – teils schon seit den 1990er Jahren. Um das umfangreiche Sortiment aus Stabstahl, Edelstahl, NE-Metallen, Qualitäts- und Blankstahl, Röhren und Spezialprofilen weiter abzurunden und auszubauen, investiert Kicherer nun in eine erneute Erweiterung seiner Lagertechnik. „Wir sind mit den bisherigen Lösungen hochzufrieden“, betont Geschäftsführer Eberhard Frick. „Durch die intensive Kundenbetreuung und die unkomplizierte Konzeptentwicklung war uns schnell klar, dass wir auch bei dem neuen Lager zusammenarbeiten werden.“ Ziel von Kicherer ist eine Lieferbereitschaft von über 98 Prozent und eine zuverlässige Lieferung innerhalb von 24 Stunden. Das neue Lager, das Ende 2017 in Betrieb gehen soll, bie-

tet dafür die idealen Voraussetzungen: Es hat mit einer Höhe von 15 Metern und einer Länge von 115 Metern Platz für rund 10.000 Kassetten. Diese können Materialien mit bis zu sechs Metern Länge und Traglasten bis 3,4 Tonnen aufnehmen. Insgesamt fünf Regalbediengeräte stellen das eingelagerte Langgut nach dem Prinzip „Ware-zum-Mann“ an den Ausgabestationen bereit. Das sorgt für äußerst kurze Zugriffszeiten und eine geringe Fehlerquote. Zudem werden die Mitarbeiter von körperlich anstrengenden Tätigkeiten entlastet. Die Bedienung erfolgt einfach per Bildschirm, das integrierte Warehouse Management System Kastologic steuert und überwacht sämtliche Prozesse am neuen Standort im Automatiklager und in den manuellen Bereichen selbstständig, effizient und zuverlässig. Nahtlos an das System angebunden sind drei Bandsägemaschinen, die jeweils über Kastologic mit Auf-

Kasto realisiert für Kicherer ein vollautomatisches Langgutlager.



trägen versorgt werden. Um die kommissionierten Materialien automatisch an den Verladeplatz zu bringen, werden zusätzlich zwei Manipulatoren installiert. Von diesen aus gelangt das Langgut über Fördertechnikstrecken zu einer von 25 Verladestationen. Zum Umwickeln mit Stretchfolie steht ebenfalls eine Station mit einer Verpackungsmaschine zur Verfügung. Sämtliche Bestandteile des neuen Logistik-Systems sind in ein einheitliches IT-Konzept integriert. Das vereinfacht die Bedienung, vermeidet Fehler und sorgt dafür, dass Kicherer seine hohe Lieferfähigkeit und -schnelligkeit auch bei einem wachsenden Sortiment sicherstellen kann. „Der hohe praktische Nutzen und das attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis, die uns geboten wurden, haben uns von Anfang an überzeugt“, betont Eberhard Frick. „Ich bin mir sicher, dass auch dieses Lager die hohe Leistung und Qualität haben wird, die wir bisher gewohnt sind.“ *Fotos: Kicherer/Kasto* ■



So wird das Langgutlager vom Typ Unicomcompact mit integrierter Förder-, Säge- und Verpackungstechnik einmal aussehen.

Gemeinsam auf Erfolgskurs

eaventa ERP

NWZ CONNECT

Business-Software für erfolgreiche Unternehmen

www.nissen-velten.de

Azubitag bei NORDWEST

FACHHANDELSPARTNER ELSINGHORST ZU GAST IN DORTMUND

Wie arbeitet ein Einkaufsverband? In welchen Situationen und mit welchen Anliegen wende ich mich an NORDWEST? Und wie kann die Zusammenarbeit zwischen dem Verband und dem Fachhandel besonders gut gelingen? Diese und viele weitere Fragen stellten sich die Auszubildenden der G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH, als sie die NORDWEST Handel AG Ende Mai besuchten.

Weitere Informationen

erhalten Sie bei Daniela Pannenbäcker, Tel.: 0231 2222-3152, d.pannenbaecker@nordwest.com

20 Auszubildende des NORDWEST-Fachhandelspartners kamen gemeinsam mit ihren Ausbildungsleitern sowie zwei Prokuristen in die neue Unternehmenszentrale der Verbundgruppe. In verschiedenen Vorträgen erhielten sie einen tiefergehenden Einblick in die tägliche Arbeit eines Einkaufsverbandes – ihres Einkaufsverbandes. Sei es ein Blick auf die Geschäftsfelder Stahl, Bau-Handwerk-Industrie, Haustechnik und TeamFaktor/Services, die vier Eckpfeiler der DRIVE-Strategie Logistik, Digitalisierung, Exklusivmarken und Services oder auch auf die Zusammenarbeit zwischen NORDWEST und Elsinghorst – am Ende blieb keine Frage offen. Zusätzlich dazu führten NORDWEST-Auszubildende durch den neuen, interaktiven Showroom und stellten die Bereiche Stahl, Werkstatt- und Industriebedarf sowie Arbeitsschutz vor – die Schwerpunktbereiche des Fachhandelspartners Elsinghorst.

„Uns ist es wichtig, einen tieferen Eindruck in

unsere Arbeit zu geben und frühzeitig ein Netzwerk zu den Nachwuchskräften unserer Handelspartner zu etablieren“, erläutert NORDWEST-Ausbildungsleiterin Daniela Pannenbäcker die Intention der Veranstaltung. Und Annick vom Kolke, Mitglied der Geschäftsführung der G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH, ergänzt: „Erhofft hatte ich mir, dass die jungen Leute die Funktionsweise eines Einkaufsverbandes verstehen und einen Überblick über die vielfältigen Berührungspunkte zwischen Elsinghorst und NORDWEST erhalten. Verstehen sollten sie, dass ein hochaktiver Verband, Themen wie beispielsweise die Digitalisierung oder Optimierung der Logistik leichter vorwärtstreiben kann, als ein einzelnes Unternehmen. Ich war sehr begeistert von der Aufmerksamkeit, die NORDWEST unseren Azubis zuteil werden ließ. Es war ein gut durchdachtes Programm, so dass alle erwähnten Punkte erklärt wurden.“ Foto: NORDWEST

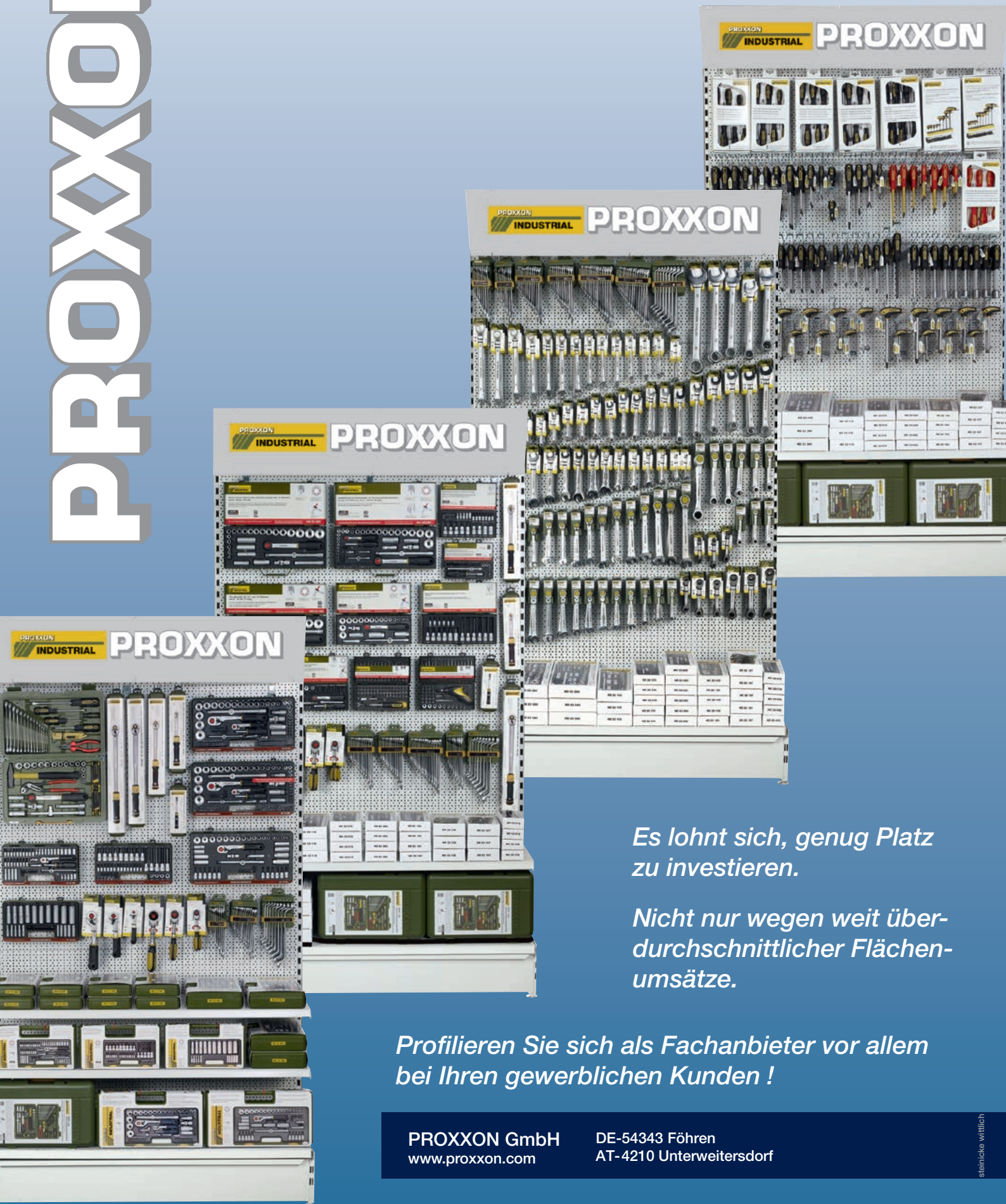
LD ■

NORDWEST-Azubis führten durch den neuen, interaktiven Showroom und stellten verschiedene Warenbereiche vor.



PROXXON

Perfekte Präsentation für die gängigsten Schraubwerkzeuge!



Es lohnt sich, genug Platz zu investieren.

Nicht nur wegen weit überdurchschnittlicher Flächenumsätze.

Profilieren Sie sich als Fachanbieter vor allem bei Ihren gewerblichen Kunden!

PROXXON GmbH
www.proxxon.com

DE-54343 Föhren
AT-4210 Unterweikersdorf



WIR BEGRÜSSEN ...

... Haus und Werkstatt 24

Seit 2006 am Markt beschäftigt Geschäftsführer Bert Schanner heutzutage zwölf Mitarbeiter in seinem Unternehmen in Oranienburg. Kunden werden unter anderem zu allem rund um Brandschutz, Löten und Schweißen, Werkstatt- aber auch Gartenbedarf fündig. Wichtig sind dem Geschäftsführer und seinem Team der persönliche Kontakt zum Kunden und ausführliche Beratungen. Die Kunden können alle Produkte vor Kauf testen. So hält es auch der Geschäftsführer selbst: bevor er ein neues Produkt in sein Portfolio aufnimmt, testet er es vorab auf Herz und Nieren. LD ■

... HWV Werkzeugvertrieb GmbH

Die HWV Werkzeugvertrieb Hamburg GmbH ist ebenfalls seit dem Frühjahr neuer NORDWEST-Handelspartner. Seit 2007 gibt es das Unternehmen. Geschäftsführer Gert Fellner beschäftigt sieben Mitarbeiter. Im Fokus stehen Elektro- und Handwerkzeuge aller Art und die auf den Kunden zugeschnittene Beratung. LD ■

... LDT GmbH

Die LDT-Lager- und Dichtungstechnik GmbH aus Grünkraut ist seit diesem Frühjahr neuer Handelspartner von NORDWEST. Seit über drei Jahrzehnten ist das Unternehmen von Geschäftsführer Wolfgang Klink bereits am Markt. Die Schwerpunkte liegen in der Beratung, Konstruktion und Fertigung von technischen Produkten mit Kernkompetenz Wälzlager. LDT ist seit dem ersten Tag zertifizierter Vertragshändler von Schaeffler mit den Marken FAG und INA sowie seit einigen Jahren der Firma NTN|SNR. Gibt es kein passendes Standardlager, werden diese entweder bei geringem Aufwand modifiziert, beispielsweise durch Austausch von Schmierstoff, Käfig oder Wälzkörper, Nachschleifen oder Austauschen von Außen- und Innenring, Einbringen einer Nut oder Paarung von Lagern. Ein umfassendes Servicepaket mit Schulungen, Beratung, Zustandsüberwachung sowie Montage runden das Unternehmensprofil ab. LD ■

... Bielemeyer GmbH & Co. KG

Seit über 80 Jahren ist Bielemeyer in Menden ein zuverlässiger Partner, wenn es um Werkzeuge, Antriebstechnik und Betriebsbedarf geht. Das Tochterunternehmen der Firma Röco aus Dortmund ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen. An beiden Standorten sind über 90 motivierte Mitarbeiter beschäftigt, für die der Kunde und seine Anforderung im Vordergrund stehen. Neben einem umfassenden Sortiment von über 30.000 lieferbereiten Artikeln bietet Bielemeyer seinen Kunden auch die gewünschten Services rund um das Produktportfolio, das durch die Produkte von NORDWEST abgerundet wird. Kompetente, anwendungsorientierte Produktberatung sowie die langjährige und partnerschaftliche Verbindung zu den Premiumherstellern garantieren eine optimale Lösung in den verschiedenen Produktbereichen. ■

WIR BEGRÜSSEN ...

... BHG Handelszentren GmbH

220 Mitarbeiter in 18 Niederlassungen mit rund 15.000 Stammkunden – das ist die BHG Handelszentren GmbH mit Sitz im brandenburgischen Luckau, mit einem Einzugsgebiet über das komplette südliche Brandenburg bis in die Region nördlich von Berlin. Unter dem Motto „Alles für Bau, Haus und Garten.“ ist die BHG in den fünf Geschäftsbereichen Baustoffe, Brennstoffe, Baumarkt, Gartencenter und Fachgroßhandel für Heizung/Sanitär, Elektro, Werkzeug und Befestigungstechnik tätig. Das traditionell breit gefächerte Sortiment an Waren und Dienstleistungen entspricht den Bedürfnissen der Bewohner und Gewerbetreibenden vor Ort. Das Dienstleistungsspektrum wurde stetig erweitert, so stehen zusätzlich fünf Postagenturen, sieben Paketshops, sieben Lottofilialen sowie drei Filialen mit Fleurop-Service zur Verfügung. Gegründet wurde das Unternehmen 1993. Unter der Leitung von Marie-Luise Buder als Geschäftsführerin expandierte das Unternehmen über die letzten Jahre. Der Erfolg der BHG Handelszentren GmbH zeigt sich vor allem in einem stetigen Wachstum, der Erweiterung bestehender sowie der Eröffnung neuer Märkte.

LD ■

bedrunka+hirth
BETRIEBSEINRICHTUNGEN

Schubladenschränke und Werkbänke  individuell konfigurieren

www.bedrunka-hirth.de



... mehr Raum zum Arbeiten

Besuchen Sie uns auf der
IAA PKW Messe
in Frankfurt am Main.
14.–24. September 2017
Halle 4 | Stand Nr. E20

Sonax

SONNE UND WACHS

Sonne und Wachs – aus den zwei Bestandteilen setzt sich der Name Sonax zusammen. Ein Unternehmen, mit dem die meisten Leser vermutlich Reinigungsprodukte für Autos verbinden – aber das wäre zu kurz gegriffen.



SONAX®

Denn auch im Bereich Industrie und Handwerk verfügt das Unternehmen ebenfalls über Know-how und eine breite Produktpalette. Seit 1950 entwickelt und produziert das heute in der vierten Generation geführte Familienunternehmen in Neuburg an der Donau Reinigungsprodukte sowie Produkte für Schmierung und Montagearbeiten. Doch die Anfänge liegen noch viel früher zurück: Bereits 1903 baute der Gründervater der Unternehmensgruppe, zu der auch Sonax gehört, in Neuburg Kieselerde ab – ein Rohstoff, der auch heute noch in vielen Branchen wie beispielsweise bei der Gummi- und Lackindustrie Verwendung findet. Rund 350 Mitarbeiter sind bei Sonax beschäftigt und kümmern sich am Unternehmensstandort um Forschung & Entwicklung, Vertrieb und Produktion der verschiedenen Produktserien. 2016 durchbrach Sonax erstmals die Umsatzgrenze von 100 Millionen Euro.

NEUE PROFESSIONAL-SERIE

Im Frühjahr hatte Sonax sein weiterentwickeltes ‚Professional-Produktprogramm‘ für technische Wartung vorgestellt. Ob Lecksuch-Spray, Rostlöser, Sprühfett oder auch Klebstoffentferner – 16 verschiedene Produkte gibt es in dieser Serie, die bereits seit 2008 auf dem Markt ist. Nun wurde sie innerlich und äußerlich einem Facelift unterzogen. „Wir haben im vergangenen Jahr eine Umfrage unter den Verbrauchern durchgeführt mit dem Ergebnis, dass sie sich bezüglich der Professional-Serie mehr Orientierung wünschen. Diesen Punkt haben wir zum Anlass genommen, um die Serie neu zu konzipieren und den Nutzern perfekten Komfort zu bieten“, erläutert Jörg Dietrich, Verkaufsleiter

für das Team Industrie und Handwerk bei Sonax. Die Rezepturen wurden verbessert und optimaler auf die jeweiligen Einsatzgebiete abgestimmt. „Neben dem Einsatzgebiet wollten die Kunden aber auch wissen, was ein Produkt besonders gut kann und wünschten sich eine bessere Übersicht beim Erscheinungsbild, das prägnant alle wichtigen Informationen liefert.“ So wurde auch an der Optik gearbeitet: Jetzt ist gelb die dominierende Farbe auf den Etiketten – damit hebt sich die Serie deutlich vom Autopflegesortiment ab. Innerhalb der Serie ordnet Sonax die Produkte mithilfe verschiedener Piktogramme den Anwendungsgebieten ‚Schützen‘, ‚Schmieren‘ und ‚Reinigen‘ zu. Mehrsprachige Etiketten tragen zur Verständlichkeit und sicheren Handhabung bei.

BESSER ALS KNOFF-HOFF...

...geht es in der Abteilung Forschung & Entwicklung zu. Hier werden neue Rezepturen entwickelt, bereits bestehende optimiert und diese dann auf den eigenen Prüfständen getestet. Viele Millionen Euro investiert Sonax jedes Jahr in die Abteilung Forschung und Entwicklung sowie in die Produktion. Der Beschaffungsschwerpunkt für viele Inhaltsstoffe liegt in Deutschland. „Wir überarbeiten unseren Rezepturen laufend, um sie immer aktuell zu halten und uns auch mit den Kundenbedürfnissen zu entwickeln“, so Dietrich. Aktuell gibt es rund 90 Entwicklungsprojekte. Eine Neuentwicklung benötigt von der Idee bis zur Markteinführung zwischen 12 und 15 Monaten Zeit. „Wir nehmen uns die Zeit, eine optimale Produktqualität zu entwickeln und zu produzieren, die den Verbraucher begeistert.“ *Fotos: Sonax* **LD ■**



Das neue Professional-Produktprogramm.

Günzburger Neue Tages- seminare



Ab September 2017 startet die Günzburger Steigtechnik die neue Runde ihrer Tagesseminare „Ausbildung für zur Prüfung befähigte Personen für Leitern und Tritte, Klein- und Fahrgerüste“. Besonderer Fokus liegt dabei auch auf den Normenänderungen bezüglich DIN EN 131-1/-2. Anmeldung unter www.steigtechnik.de/seminare. Laut Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) hat der Arbeitgeber bekanntlich dafür zu sorgen, dass die im Unternehmen vorhandene Steigtechnik regelmäßig von einer zur Prüfung befähigten Person auf ordnungsgemäßen Zustand überprüft wird. Die von der Günzburger Steigtechnik angebotenen Seminare werden vom Verband für Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz bei der Arbeit anerkannt und mit zwei Weiterbildungspunkten bewertet. Sie sind damit als Fortbildung für Fachkräfte für Arbeitssicherheit gemäß § 5, Abs. 3 ASiG geeignet.

Foto: Günzburger ■



Asecos

Neuer Show Truck

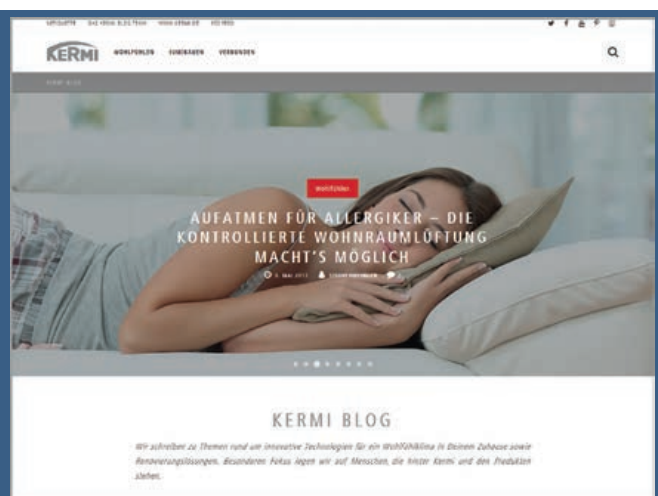
Der neue Asecos Show Truck ist ab sofort in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf Tour: Die interaktive Ausstellung auf Rädern bietet ortsunabhängig einen umfassenden und praxisnahen Einblick in die Themen Typ 90 Sicherheitsschränke, Absaugung und Filtration von Gefahrstoffen. Mit dem Show-Mobil unterstützt Asecos Fachhändler deutschlandweit bei ihren Einsätzen für Vertrieb und Präsentation. Es ist ideal für Hausmessen, interne Schulungen oder Gewerbeausstellungen. Zudem halten Asecos Gefahrstoffexperten im Mobil auf Wunsch Experimental-Vorträge, die beim Publikum als spannend und hilfreich wahrgenommen werden. So bleibt jede Veranstaltung besonders im Gedächtnis. Foto: Asecos ■

Kermi

Neuer Rat- und Impulsgeber

Auf blog.kermi.de informiert der Raumklima-Spezialist Kermi jetzt Eigenheimbesitzer und Fachpartner über Branchentrends, komplexe Themengebiete sowie technische Neuheiten. Der Blog inspiriert und berät, gibt Orientierungs- sowie Entscheidungshilfen – ideal auch zur Nutzung oder zum Verweis für weitere Informationen bei der Kundenberatung. Vor allem steht auch der direkte Dialog mit den Lesern im Fokus. Das seit knapp sechs Jahrzehnten bestehende Unternehmen positioniert sich

seit Jahren auch im Online-Segment – mit der eigenen Website www.kermi.de als zentrales Element aller Aktivitäten, bis hin zu Social Media Kanälen wie Facebook, Twitter & Co. Um das Angebot als kompetenter Ratgeber für Wärme und Lüftung zu vervollständigen, wurde nun das Onlineangebot um einen Blog erweitert. Foto: Kermi ■



**Zuverlässig für hohe
Stückzahlen und
schnelle Arbeitsfolge!**



Bird Pro-Serie

Innovativ, kraftvoll und schnell wie nie zuvor!

YouTube



Folgen Sie uns auf YouTube
[www.youtube.com/
gesipa-videos](http://www.youtube.com/gesipa-videos)

Die Entwicklung der Bird Pro-Serie setzt neue Standards auf dem Markt!

- Starker und langlebiger BLDC-Motor für schnelle Arbeitsfolge
- Extrem schnell und stark
- Variable Beleuchtung im Stelling
- Neuer Schiebe-Akku mit exakter Kapazitätsanzeige
- Ladegerät mit Schnelllade-Funktion
- Bis zu 4 mal schneller als marktübliche Akku-Geräte und vergleichbar mit pneumatisch-hydraulischen Blindniet-Setzgeräten



Die Profis der Blindniettechnik

GESIPA Blindniettechnik GmbH
Nordendstraße 13-39
64546 Mörfelden-Walldorf
Deutschland

T +49 (0) 6105 962 0
F+49 (0) 6105 962 287
info@gesipa.com
www.gesipa.com

GESIPA®

Armacell

Dämmarbeiten im ewigen Eis

Schnee, Eis, stürmische Winde und Temperaturen bis zu -55 °C – die Bedingungen auf der britischen Forschungsstation Halley VI in der Antarktis könnten kaum schwieriger sein. Jetzt wurde ein Riss entlang der Eisscholle entdeckt und die mobile Forschungsstation muss 23 km zu ihrem neuen Bestimmungsort über das Eis gezogen werden. Der komplexe Standortwechsel erfordert die Installation neuer Rohrleitungen. Um ein Einfrieren der Rohre zu verhindern, vertraut die britische Antarktis-Forschungsgesellschaft BAS auf Armaflex Dämmstoffe. Als Hauptdämmmaterial wurde AF/Armaflex Class O empfohlen.

Armaflex Elastomer-Dämmstoffe haben den Vorteil, dass sie bei Temperaturen bis -50 °C flexibel und funktionsfähig bleiben und sich bei Temperaturschwankungen dehnen und zusammenziehen, ohne brüchig zu werden. *Foto: Armacell* ■



Sinotec

20 Jahre jung

Mit der Übernahme der Produktgruppe TransTac der Firma Optac hat die erfolgreiche Zusammenarbeit vor 20 Jahren begonnen. Die Erweiterung des Produkortiments sowie kurze Lieferzeiten standen hierbei im Vordergrund. Der Katalog „Schweißtechnik“ sorgte für einen weiteren Umsatzschub. Flexibilität und Kompetenz zeichnete die Firma Sinotec GmbH von Anfang an aus. Im Laufe der Jahre kamen unverzichtbare Attribute hinzu: professionelle Auftragsabwicklung mit moderner EDV sorgt für reibungslose Abwicklung, Unterstützung des Händlers vor Ort oder auch Online-Zugang zu technischen Informationen, Zertifikaten, Montage- und Bedienungsanleitungen. *Foto: Sinotec* ■

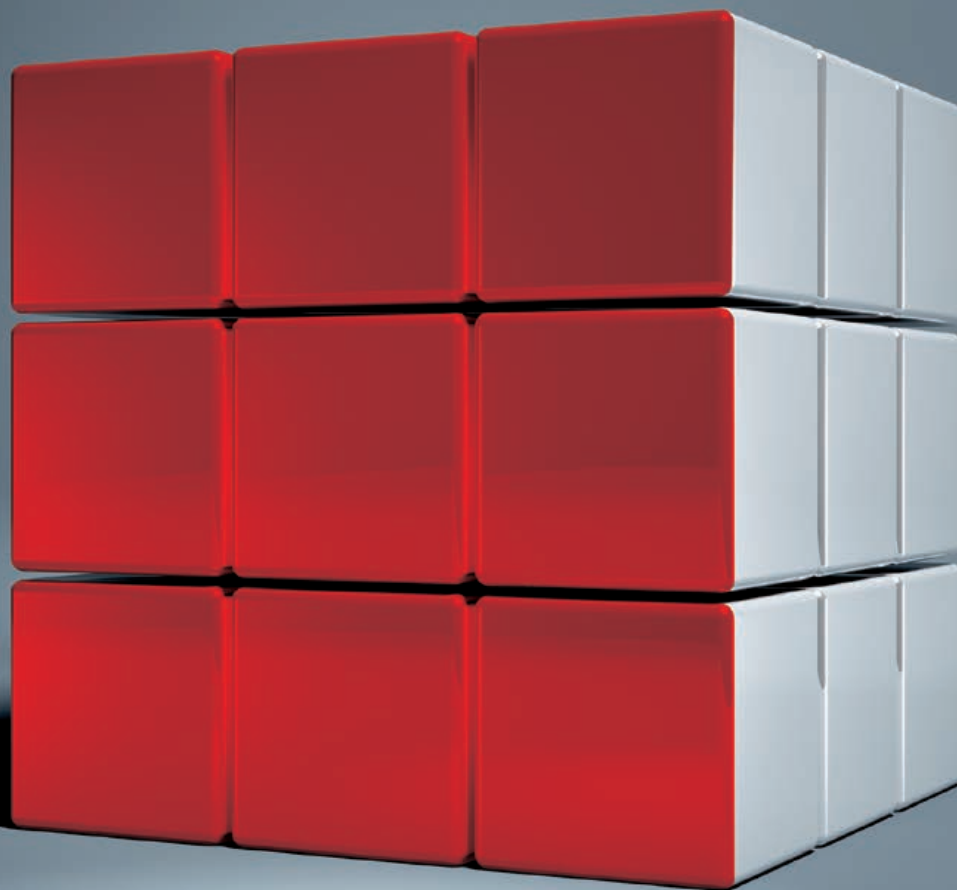


Fischer

Engagement im Reitsport

Vom 16. bis 21. August 2017 fand eines der wichtigsten Events der „Buschreiter-Szene“ statt: Die Vielseitigkeits-Europameisterschaften im polnischen Strzegom. Mit der Lieferung von 19.300 Schrauben für die Sprunghindernisse unterstützte Fischer die Veranstalter sowie Parcoursplaner und -bauer. Zusätzlich steuerte der Befestigungsspezialist mit weiteren Sponsoring-Maßnahmen zu einem gelungenen Event bei. Vertreten war Fischer in Strzegom außerdem über seinen Markenbotschafter Michael Jung, den dreifachen Olympiasieger im Vielseitigkeitsreiten. *Foto: Fischer* ■

lieber.logisch.lagern



Sie haben das **Lager**,
wir das **System!**



Gesipa® Bird Pro Serie

Die akkubetriebenen Nietgeräte aus der Bird Pro Serie sind überall dort zu Hause, wo Kabel oder Druckluftschläuche unerwünscht sind. Mit insgesamt vier verschiedenen Geräte-Typen ist nahezu jede Anwendung abgedeckt. Der AccuBird® Pro überrascht durch eine bis zu viermal höhere Setzgeschwindigkeit als marktübliche Geräte, er scheut nicht den Vergleich mit einem pneumatischen Gerät. Der PowerBird® Pro ist der Allrounder der Serie, schnell, kraftvoll und bestens auch für lange Blindniete geeignet. Wenn es ein bisschen mehr sein darf, steht der PowerBird® Pro Gold Edition zur Verfügung. 20.000 N Setzkraft sorgen für kraftvolle und schnelle Verarbeitung von wirklich großen Blindnieten. Für Sicherheit und fehlerfreie Bauteile ist der PowerBird Pro Gold Edition mit Andrückauslösung der Richtige, er sorgt dafür, dass spaltfrei und damit stets korrekt vernietet wird. *Foto: Gesipa®* ■

Bedrunka+Hirth Neuer Schubladen- schrankkonfigurator



Bedrunka + Hirth macht es Kunden jetzt besonders leicht, Schubladenschränke und Werkbänke individuell zu gestalten. Mit dem Online-Konfigurator, der auf der Website des Unternehmens zur Verfügung steht, gelangt der Kunde fast spielerisch zu seiner Wunscheinrichtung. Das System rechnet im Hintergrund, bietet zusätzliche Erläuterungen und fasst die Auswahl begleitend in allen technischen Details und Illustrationen zusammen. Durch die Digitalisierung haben sich auch die Strukturen im stationären Fachhandel geändert. Der Online-Konfigurator ist die perfekte Verbindung zwischen Hersteller und Fachhandel im wachsenden Online-Handel. Der Kunde profitiert nicht nur von der Transparenz individueller Gestaltungsmöglichkeiten, sondern auch von einer nahtlosen Servicekette. Die Anfrage wird auf Wunsch und ohne Informationsverlust von Hersteller und Fachhandel übernommen. *Foto: Bedrunka+Hirth* ■

Hewi

System für Individualisten

Das Mobiliar M 40 von Hewi bietet Gestaltungsfreiheit: Die Module bilden ein flexibles Aufbewahrungssystem, das in jedes Bad passt. Die hochwertigen Module im puristischen Design sind vom Solitär bis zur Wandinstallation erweiterbar. Als Regal oder einzelnes Modul können die Elemente beliebig angeordnet werden. Durch den Einsatz spezieller Scharniere lassen sich die Module lückenlos aneinander fügen. Das Mobiliar M 40 entspricht den Gestaltungsprinzipien des klassischen Hewi Designs: klare Linien, markante Farben, hochwertige Materialien und dauerhafte Qualität. Elf Glasfarben und zwei Tiefen bieten unbegrenzte Möglichkeiten. Das Hewi Mobiliar bietet passende Module für Nischen, kleine Bäder oder das großzügige Spa. *Foto: Hewi* ■

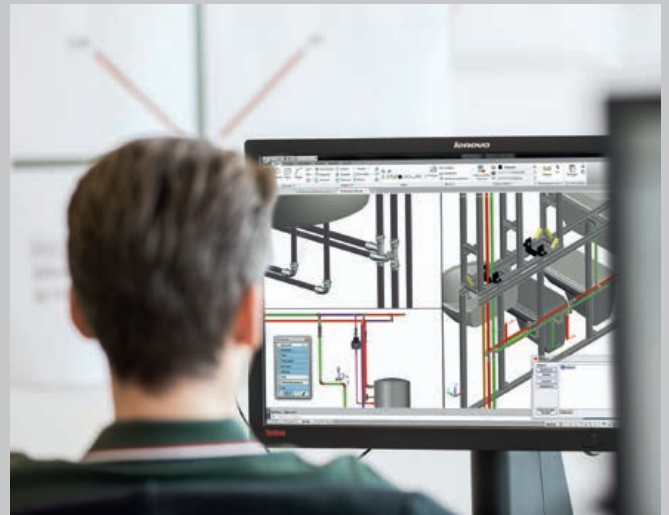


Viega

Viptool Engineering

Als gewerkeübergreifende Planungsmethode leistet das Building Information Modeling (BIM) einen entscheidenden Beitrag: Durch eine intensivere Kommunikation und Koordination auf Basis eines digitalen Gebäudemodells wird der gesamte Bauprozess bis in die Betriebsphase hinein deutlich schneller, sicherer und produktiver. Damit sich TGA-Fachplaner und planende Fachhandwerker schon heute darauf einstellen können, hat Viega die Planungssoftware Viptool Engineering um für den BIM-Prozess relevante

Module erweitert. Viptool Engineering ist die professionelle Planungssoftware von Viega für die komplette Auslegung auch komplexer haustechnischer Anlagen. Einfach und intuitiv in der Handhabung werden dabei über einzelne Module alle wesentlichen Planungsaufgaben aus Heizung und Sanitär berechnet, gezeichnet und konstruiert. *Foto: Viega* ■



Brennenstuhl

POS-Unterstützung

Mit der Professional Line hat Brennenstuhl eine Serie robuster Geräte speziell für Handwerksprofis auf den Markt gebracht. Die Kabeltrommeln, Baustrahler und Handleuchten sind perfekt aufeinander abgestimmt, und genau dieser Modulcharakter bietet echte Verkaufschancen und kommt mit den speziellen Verkaufsmöbeln optimal zur Geltung. Wer sich jetzt für die neue Professional Line entscheidet, bekommt das passende Verkaufsmöbel gleich gratis dazu. Denn für die Profiserie, die Brennenstuhl exklusiv über den Fachhandel vertreibt, bietet das Unternehmen seinen Partnern eine umfangreiche POS-Unterstützung. Neben Flyern und Katalogen helfen vor allem die eigens entworfenen Regale Händlern bei der optimalen Präsentation der innovativen Produkte. Egal ob als Shop-in-Shop-Lösung oder Zweitplatzierung. *Foto: Brennenstuhl* ■



Rhodium

Sortiment erweitert

Freie Sicht auf das Werkstück gewähren die Schleifscheiben Vision von Rhodium. Der Werkzeughersteller hat sein Sortiment weiter ausgebaut und bietet in drei Qualitätsstufen für nahezu jeden Anspruch das passende Produkt. Das Modell Vision Pro ist für das Schleifen von Stahl geeignet, die Vision Cool überzeugt mit einem kühlen Schliff. Bei der Vision Speed ist der Name Programm: Sie liefert Ergebnisse in kürzester Zeit. Allen gemeinsam ist die optische Kontrolle beim Schleifen, die die Bearbeitungssicherheit erhöht und zudem für einen präzisen Materialabtrag sorgt. *Foto: Rhodium* ■

NORDWEST

NEUE KOORDINATORIN BRAND- UND FACH- HANDELSPARTNER- MARKETING

Zum 1. Juli hat **Andrea Heynen** als Koordinatorin für den Bereich Brand- und Fachhandelspartnermarketing bei der NORDWEST Handel AG angefangen. Die studierte Diplom-Ökonomin kennt das Verbandsgeschäft seit über 15 Jahren, den Produktionsverbindungshandel seit über 11 Jahren. Ihre Lauf-



bahn begann sie klassisch in einer Agentur und betreute dort die Umsetzung von Kundenbindungsmaßnahmen. Nach verschiedenen Stationen in Marketing, Vertrieb und Unternehmensberatung verantwortete sie zuletzt Strategie und Konzeption individueller Marketingmaßnahmen sowie das Markenmanagement bei einem Marktbegleiter. Mit ihrer

langjährigen Erfahrung in Marketing und Vertrieb im mittelständischen Facheinzelhandel, im PVH sowie der Dienstleistungsbranche und in der Betreuung und Beratung von Kunden wird sie das NORDWEST-Team speziell im Bereich von ganzheitlichen Marketingkonzeptionen unterstützen. Andrea Heynen wird als Koordinatorin Brand- und Fachhandelspartnermarketing die Exklusivmarken PROMAT und Delphis im Rahmen der DRIVE-Strategie weiter mit forcieren. Ebenso wird die zielgerichtete Marketingbetreuung und Beratung der Fachhandelspartner im Fokus stehen.

Kontakt

Tel.: 0231 2222-3353

a.heynen@nordwest.com

Foto: NORDWEST ■

NORDWEST

NEUER GESCHÄFTSFÜHRER

Seit 1. August 2017 ist **Martin Reinke, NORDWEST-Hauptbereichsleiter IT & E-Business** auch Geschäftsführer der e-direct Datenportal GmbH. Produktdaten für Warenwirtschaft, eSHOP, eProcurementplattform oder Marktplätze: im Zuge der Digitalisierung sind veredelte Daten ein Muss für den elektronischen Vertrieb als auch für schlanke Prozesse, um die Wettbewerbsfähigkeit der Handelspartner zu stärken.



Kontakt

Tel.: 0231 2222-5101

m.reinke@nordwest.com

Foto: NORDWEST ■

GESCHÄFTSLEITUNG VERSTÄRKT

Der Stahldienstleister und NORDWEST-Handelspartner **Kerschgens** verstärkt seine Geschäftsleitung seit 01. Juli 2017 mit **Pierre Schlüper** als Geschäftsführer. Der 49-jährige lenkt zukünftig gemeinsam mit Manfred Kerschgens und Heinz Herbort die Geschicke der Kerschgens Werkstoffe & Mehr GmbH. Schlüper ist bereits seit mehr als 30 Jahren im Unternehmen tätig. Seine Laufbahn bei Kerschgens begann 1986 mit einer Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Daraufhin war er mehrere Jahre als Verkäufer im Unternehmen tätig, übernahm zwischenzeitlich die Leitung des Standorts Viersen und wurde zum 01. Januar 2017 Gesamtvertriebsleiter.



Foto: Kerschgens ■

Die einen sagen Akku-Winkelschleifer, wir nennen es **ACCUFLEX**



FLEX. Das Original.

Der Akku-Winkelschleifer L 125 18.0-EC ist für das professionelle Schleifen und Trennen konzipiert – sei es in der Werkstatt oder auf der Baustelle. Ausgestattet mit einem bürstenlosen 18.0 Volt Motor realisiert er eine Leerlaufdrehzahl bis zu 8.500 pro Minute. Dabei liegt er mit seinem günstigen Gewicht und der schlanken Bauform optimal in der Hand. Mehr Infos unter: www.flex-tools.com

FLEX
Das Original

www.flex-tools.com

HAGRO-REGIONALTAGUNGEN
Die HAGRO-Regionaltagungen stehen an:
Dortmund: **9.10.2017**
Berlin: **11.10.2017**
Bad Kissingen: **13.10.2017**

KATALOGSCHULUNGEN MIT DANIEL GRILL
Ulm: **14.11.2017**
Mannheim: **15.11.2017**
Ahrensburg: **22.11.2017**
Landsberg: **23.11.2017**
Dortmund: **28.11.2017**

TERMINE FÜR DIE VERTRIEBSTRAININGSTAGE
Ahrensburg: **13.09.2017**
Landsberg/OT Peissen: **14.09.2017**
Neu-Ulm/Finningen: **19.09.2017**
Limburgerhof: **20.09.2017**
Dortmund, NORDWEST Handel AG: **26.09.2017**

ESHOP TAG
Der nächste eSHOP Tag findet am **8. und 9. November 2017** bei NORDWEST statt.

MESSE A+A
Die diesjährige A+A, Messe für persönlichen Schutz, betriebliche Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit, läuft vom **17. – 20. Oktober 2017**. Den Stand der KOMPASS-Gruppe finden Sie in Halle 9, D03.

IMPRESSUM

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund

T + 49 231 2222-3001
F + 49 231 2222-3099

info@nordwest.com
www.nordwest.com

Redaktion (v.i.S.d.F):
Mathias Roppel (MR)
T + 49 2222-3301
F + 49 2222-3905
m.ropfel@nordwest.com

Anzeigen: Lea Dommel
Redaktion: Lea Dommel (LD)

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

Erscheinungsweise:
3 Ausgaben pro Jahr
Redaktionsschluss 17.07.2017

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.



MEHR!

COBA
europe



LEICHT WIE EINE
FEDER

Haltung & Anmut - nicht nur eine Frage der Bühne.

Arbeitsplatzmatten machen Arbeitsplätze sicherer und ergonomischer,
Mitarbeiter gesünder, zufriedener und auch produktiver.

50

Celebrating 50
years of COBA
*Proud of our Heritage,
Driven by our Future*

EIN SCHRITT
NACH VORNE

+49 (2161) 2945-0
verkauf@coba-europe.de
www.coba-europe.de

GERADE?

EBEN.

Mit Augenmaß, Erfahrung
und dem richtigen Werkzeug.



 **PROMAT**

 **PROMAT**