

**NW/NORDWEST**

# news

DAS MAGAZIN DER NORDWEST HANDEL AG

03\_2017



TITELTHEMA

## FACHHANDELSPARTNER 4.0+: ERFOLGREICH IN DIE ZUKUNFT

Auf höchstem Niveau

**Exklusivmarke PROMAT spielt mit bei der  
Handball-Nationalmannschaft**

Echte Trends im Arbeitsschutz

**KOMPASS-Gruppe präsentiert mit NORDWEST  
virtuelle PSA-Welt**

Vertriebstage bei NORDWEST

**Das also kann der Verband alles leisten?!**



# 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](http://www.pferd.com)



# DER GROSSE WURF – ODER KONZEPT ZUR UMSETZUNG DRINGEND EMPFOHLEN!



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

unser Titelbild zeigt einen großen Wurf! Dieser ist uns gelungen, denn seit wenigen Wochen sind wir mit der NORDWEST Exklusivmarke PROMAT Sponsoringpartner der Deutschen Handballnationalmannschaft. In Kürze werden wir Sie über gemeinsame Möglichkeiten zur Nutzung der Marketing-Chancen aus diesem Sponsoring informieren.

Setzen wir zum großen Wurf an: Vertrieb, Exklusivmarke, Logistik, Digitalisierung und wettbewerbsfähige Bezugskonditionen – alles zusammen ergibt die entscheidenden Faktoren für den Erfolg des Fachhandelspartners der Zukunft. Gebündelt zu einem Konzept mit starken Teilaspekten entwickelt NORDWEST seine Handelspartner damit zu Fachhandelspartnern 4.0+ – zu zukunfts- und vertriebsorientierten Handelsunternehmen, die Kundenbedürfnisse genau kennen und diese entsprechend erfüllen, auf der digitalen Ebene genauso wie auf der menschlichen.

Mit dem Einsatz des erfolgreichen Werkzeugteknikkataloges (in Papier oder digital), dem Vertrieb der Exklusivmarke PROMAT und der durchgängigen Nutzung des NORDWEST-Zentrallagers zur Direktbelieferung, einer papierlosen Abwicklung aller Prozesse sowie der regionalen Servicestärke, sind die BHI-Handelspartner auf der Erfolgsspur der Zukunft. Denn genau die Kombination aus fachlicher Kompetenz und schlanken, digitalen Prozessen ist das Erfolgsgeheimnis. Dies gilt nicht nur im Bereich BHI, sondern in ganz ähnlicher Form auch für die Bereiche Haustechnik und Stahl.

Gemeinsam mit Ihnen setzen wir auf starke Konzepte. Denn hierin liegt der Weg, um gegen die großen Wettbewerber als regionales Vertriebs- und Serviceunternehmen mit höchstem Kundennutzen wieder zu gewinnen. Nutzen Sie Ihre regionale Stärke, Ihre Kompetenz, den direkten Kundenkontakt und die starken Leistungen Ihres Verbands: Damit gestalten Sie aktiv Ihre erfolgreiche Zukunft.

Es grüßen herzlich aus Dortmund

Bernhard Dressler (Vorstandsvorsitzender)  
(0231 2222-3101)

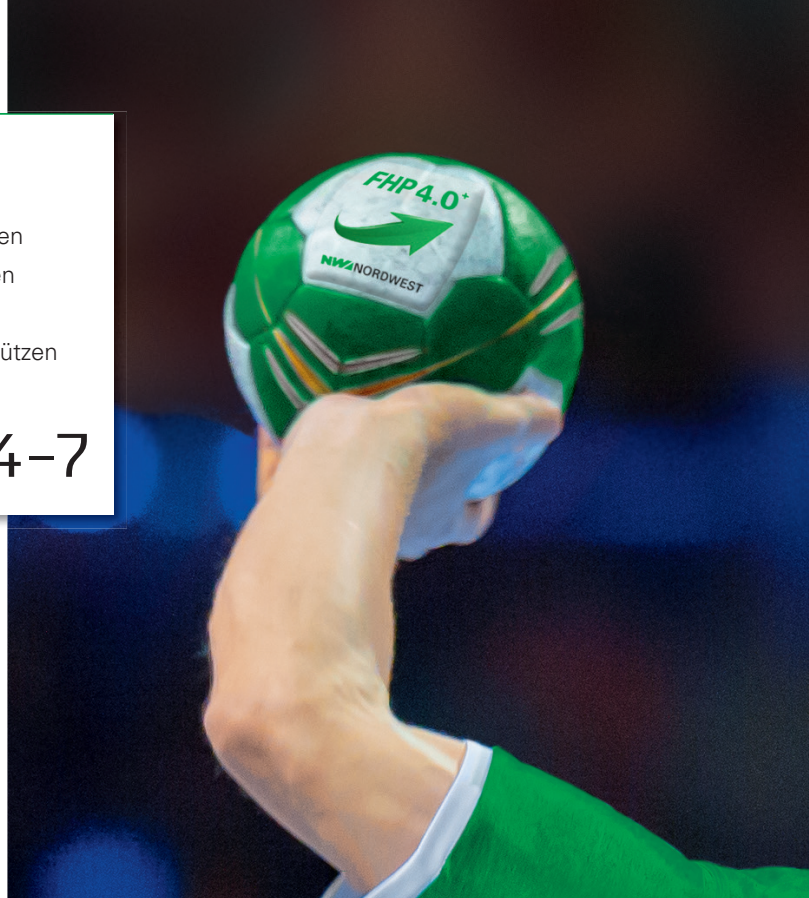
Jörg Simon (Vorstand)  
(0231 2222-3102)

P.S. Gerne stehen wir für jedes Gespräch zum Fachhandelspartner 4.0+ Konzept jederzeit zur Verfügung. Rufen Sie uns an.

## FACHHANDELPARTNER 4.0<sup>+</sup>

Der mittelständische Fachhandel steht vor mannigfaltigen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Um diesen erfolgreich zu begegnen, bedarf es intelligenter und erfolgversprechender Konzepte, die den Handel unterstützen und geeignete Lösungen bieten.

4-7



## NORDWEST INSIDE

**Als Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup> erfolgreich in die Zukunft**

4-7

Weitere Zusammenarbeit erwünscht

**VBH Deutschland GmbH und NORDWEST**

**Handel AG bauen gemeinsames Engagement aus** 24

**Neue Gebietsverteilung im Vertrieb Bau-Handwerk-Industrie (BHI)**

8

Instandhaltungskonzept der InTECH

**Neues Kapitel für einzigartiges**

**Vertriebsinstrument**

26-27

Auf höchstem Niveau

**Exklusivmarke PROMAT spielt mit bei der**

**Handball-Nationalmannschaft**

10-11

NORDWEST Trainingsmodul

**Geprüfter PSA-Fachberater –**

**Vorteil durch Qualifikation und Wissen**

28-29

Echte Trends im Arbeitsschutz

**KOMPASS-Gruppe präsentiert mit NORDWEST**

**virtuelle PSA-Welt**

12-17

Digitalisierung – wir packen es an!

**Mit großen Schritten in die Zukunft**

30-31

Vertriebstage bei NORDWEST

**Das also kann der Verband alles leisten?!**

18-19

Wir drücken weiter auf's Tempo!

**eSHOP Herbstveranstaltung präsentiert**

**B2B-Commerce mit Schwung**

32-33

HAGRO-Regionaltage:

Dortmund – Berlin – Bad Kissingen

**Neues Sortiment – starke Logistik –**

**spannender Ausblick**

20

Exklusivmarken Relaunch

**Delphis mit neuen Sortimenten und neuer Strategie** 34

Nachfolge, Expansion und Co.

**Quo vadis Familienunternehmen?**

22-23

Unterstützung für SecurCity-Partner

**Erste SecurCity-Tagung in Dortmund**

35





## HANDELSPARTNER

25 Jahre Ludwig Ohlendorf KG Jubiläumsjahr mit vielen Kundenaktionen	36-37
Wir begrüßen ...	38
THG Schulung rund um den Katalog	40
Schlanke und automatische Prozesse Hubert Graf setzt auf eNventa ERP	42-43
Eröffnung der Badausstellung Binz stärkt das Fachhandelsgeschäft	44-45
Hopfen, Hefe und Co. Ein Handelspartner als Braumeister	46

## INDUSTRIEPARTNER

Rothenberger Fliegend in die Zukunft	48-49
Pferd 7.000 Burger als Dank für eine gute Zusammenarbeit	50
Inside Asecos Sicherheitschränke aus der hessischen Provinz	52-53
Neue Power für den Betrieb Partnerschaft von NORDWEST und Schäfer Betriebseinrichtungen	54
Kurzmeldungen	56-57
Produktneuheiten	58-61



## AKTUELLES

Das Ausbildungsjahr ist gestartet Fünf neue für Nordwest!	62-63
Impressum	64





# ALS FACHHANDELSPARTNER 4.0<sup>+</sup> ERFOLGREICH IN DIE ZUKUNFT – DAS IST DER HAMMER!

**Der mittelständische Fachhandel steht vor mannigfaltigen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Um diesen erfolgreich zu begegnen, bedarf es intelligenter und erfolgversprechender Konzepte, die den Handel unterstützen und geeignete Lösungen bieten.**

„Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup> ist ein solches Konzept, das NORDWEST erstmalig im vergangenen Jahr vorgestellt hat und bei den Handelspartnern auf sehr großes Interesse gestoßen ist. Angeboten wird das Programm, das einen ausgefeilten Fünf-Punkte-Plan umfasst, allen Handelspartnern aus dem Bereich Bau-Handwerk-Industrie. „Wir haben eine tolle Resonanz auf unser Konzept erhalten. Mittlerweile nehmen bereits 40 Händler aktiv an dem Programm teil. Weitere 100 haben starkes Interesse und teilweise die Verträge schon vorliegen“, so Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsleiter Handwerk & Industrie, „das zeigt uns, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben.“

*„Wir haben eine tolle Resonanz auf unser Konzept erhalten. Mittlerweile nehmen bereits 40 Händler aktiv an dem Programm teil.“*

*Michael Rolf*

Den Werkzeugtechnikkatalog sollte der Fachhandelspartner als Vertriebsinstrument einsetzen – aber nicht nur in Papierform sondern auch in elektronischer Form. Die Vermarktung von PROMAT als Exklusivmarke ist von Bedeutung, weil der Fachhandelspartner damit seinen Kunden ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis bieten kann, eine bessere Marge erzielt und sich der Vergleichbarkeit entzieht. Er und seine Kunden bekommen mit PROMAT 100 % Qualität zu 80 % des Preises. Bei der Endkundenbe-

lieferung ab dem Gießener Zentrallager als Standardprozess geht es um Leistungssteigerung zum Endkunden und Einsparungseffekte, die der Fachhandelspartner erzielen wird. Er reduziert seine eigenen Logistikkosten und erhöht seine Lieferfähigkeit zum Endkunden binnen 24 Stunden dramatisch. Weitere Kosteneffizienz und Zukunftsfähigkeit erreicht der Handelspartner durch den vierten Punkt – die Verwendung von eSHOP, Datenportal und papierlosen Prozessen. Um zukünftig der Lieferant für seine Kunden zu sein, muss der Händler diese zwingend elektronisch anbinden und auf papierlose Prozesse umsteigen. Durch ein auf seinen Bedarf abgestimmtes, individuelles Pricing stellt NORDWEST sicher, dass er das Zentrallager voll umfänglich für die Direktbelieferung seiner Endkunden einsetzen kann. Die Nutzung der kundenindividuellen Logistik im NORDWEST-Zentrallager ist ein optionaler Punkt in dem Konzept: Jeder Fachhandelspartner hat Artikel im Sortiment, die für ihn und seine Kunden von Bedeutung sind. Diese kann der Händler ab sofort in Gießen einlagern und, so wie alle seine Aussendungen ab dem Zentrallager, mit seinem individuellen Lieferschein versehen. Dies hebt noch mehr Synergien. Der Kunde bestellt einmal und erhält alles in einer Lieferung.

**1 Bestellung = 1 Lieferung!**

## **EIN 5-PUNKTE-KONZEPT FÜHRT ZUM ZIEL**

**Aber wie wird ein Handelspartner zum Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup>? Kern des Konzepts sind fünf Punkte, zu dessen Einhaltung sich die teilnehmenden Handelspartner verpflichten und die in Summe zu einer deutlich verbesserten Leistungsfähigkeit gegenüber dem Endkunden führen.**

- 1. Einsatz des Werkzeugtechnik-Kataloges, mit ca. 35.000 Artikeln auf ca. 2.200 Seiten.**
  - 2. Vermarktung der Exklusivmarke PROMAT.**
  - 3. Belieferung der Endkunden des Handelspartners auf seinem Lieferschein ab dem Zentrallager in Gießen.**
  - 4. Nutzung von eSHOP, Datenportal und EDI.**
  - 5. Deutlich verbesserte Bezugskonditionen, Dank einer durchgängig schlanken Kalkulation und einer verbesserten Leistungsfähigkeit gegenüber Endkunden.**
- Plus<sup>+</sup>: Zusätzlich können die kundenspezifischen Artikel des Händlers im Gießener Zentrallager eingelagert werden.**



„Mit Fachhandelspartner 4.0+ wollen wir verschiedene Ziele erreichen. Ja, unsere Handelspartner sollen mit den verschiedenen Maßnahmen für die Zukunft fit gemacht werden. Genauso wichtig ist aber auch der weitere Effekt, der durch die intensive Nutzung der Verbandsleistungen entsteht: „Der Fachhandelspartner 4.0+ steigert durch die Umsetzung der Konzeption seine Leistungsfähigkeit gegenüber Endkunden. Er erhält attraktive Liquiditäts- und Kostenvorteile aufgrund der verbesserten Bezugskonditionen vom NORDWEST-Zentrallager. Zusätzlich hat

er mehr Kapazitäten frei, um sich um sein wichtigstes Gut zu kümmern: seine Kunden. Mit diesen Vorteilen ausgestattet, wird der Fachhandelspartner heute und in der Zukunft als Gewinner vom Platz gehen“, hebt Michael Rolf die Vorteile des Konzepts hervor.

Foto: Sascha Klahn/DHB

LD ■

#### Weitere Informationen

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



Interview mit  
**Marcel Sack,**  
Geschäftsführer  
bei Kock und  
Sack, Hamburg

#### News: Fachhandelspartner 4.0+ – wie sind Ihre ersten Erfahrungen mit dem Konzept?

**Marcel Sack:** Wir haben uns bei Kock + Sack lange mit dem Konzept auseinander gesetzt. Als ich das erste Mal davon hörte, war ich mehr als begeistert und wollte direkt loslegen. Ich hatte sehr hohe Erwartungen, die nicht enttäuscht wurden. Seit dem 1. Oktober arbeiten wir nach „Fachhandelspartner 4.0+“ – es ist eine große Herausforderung, aber auch eine ebenso große Chance. Unsere Erwartungen sind eingetroffen und wir können jetzt noch fokussierter agieren.

#### News: Worauf genau liegt denn Ihr Fokus bei der Nutzung des Konzepts?

**Marcel Sack:** Wir haben ein sehr breites und vielfältiges Sortiment. Es ist also nur von Vorteil, gewisse Aspekte im Fokus unserer Arbeit stehen zu haben. Zum einen sind für uns PROMAT als Exklusivmarke und wichtiges Alleinstellungsmerkmal sowie das Hauptsortiment des neuen Werkzeugtechnikataloges von immenser Bedeutung. Zum anderen ist uns NORDWEST als Hauptlieferant sehr wichtig. Die Direktbelieferungsquote an unsere Kunden werden wir jetzt noch weiter ausbauen. Unser eigenes Lager hat bisher die meisten Kosten verursacht, weswegen ich froh bin, dass wir diese

Aufgabe guten Gewissens abgeben können.

Ich bin mir sicher, dass wir durch die optimierten Konditionen, die wir durch „Fachhandelspartner 4.0+“ erhalten, aber auch durch die Vorgaben des Konzepts, als Fachhandel auf einen richtigen Weg gebracht werden. Dadurch dass wir uns an Regeln halten müssen, ist das Programm für uns sehr erfolgreich. Mit diesen Vorgaben leben wir es intern stringent und haben auch unsere Mitarbeiter von dem Nutzen überzeugen können – und das bringt den Erfolg.

#### News: Welche Aspekte des Konzepts begeistern Sie besonders?

**Marcel Sack:** Die wettbewerbsfähigen Konditionen sind auf jeden Fall ein Anreiz. Jetzt können wir endlich auf Augenhöhe mit den Marktbegleitern agieren.

#### News: Welche Chancen ergeben sich für Sie aus dem Konzept?

**Marcel Sack:** Durch „Fachhandelspartner 4.0+“ konnten wir bereits Aufträge generieren, die wir in der Vergangenheit nicht bekommen hätten. Dadurch steigern wir natürlich unsere Umsätze und ich behaupte, dass sich unsere Kundenstruktur verändert und breiter wird. Natürlich sind mit dem Konzept auch Herausforderungen verbunden. Haben wir früher 100 Werkzeugtechnikataloge abgenommen, müssen wir heute 500 Exemplare verteilen. Allerdings sind wir dadurch gezwungen, uns mit dem Katalog auseinander zu setzen und diesen sinnvoll zum Einsatz zu bringen – dazu haben wir jetzt auch an den von NORDWEST angebotenen Katalogschulungen teilgenommen, die uns weiter gebracht haben.





**Interview mit  
Miodrag Zivic,  
Geschäftsführer bei  
Max Schön, Lübeck**

**News: Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup>: Was bedeutet dieses Konzept für Max Schön?**

**Miodrag Zivic:** Das Konzept bedeutet für uns einen sinnvollen Zusammenschluss verschiedener Maßnahmen seitens NORDWEST, die wir bereits seit geraumer Zeit nutzen. Die Vorteile sind für uns offensichtlich, weswegen wir uns jetzt unter den Schirm von Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup> begeben. Mit Logistik und Digitalisierung stehen derzeit zwei Aspekte des Programms in unserem Fokus.

**News: Können Sie das näher erläutern?**

**Miodrag Zivic:** Als Teil der dänischen Sanistaal-Gruppe ist einer unserer strategischen Eckpunkte die Digitalisierung. Hier investieren wir, um die internen Prozesse und auch die in Richtung der Kunden elektronisch abbilden zu können. Für die weitere Etablierung greifen wir gerne auf die Erfahrungswerte und Konzepte von NORDWEST zurück. eSHOP und Datenportal sind beispielsweise zwei Angebote, die aus unserem Alltag bereits nicht mehr wegzudenken sind. In der Logistik sieht es wie folgt aus: hier stehen wir vor der Situation, dass unsere Wettbewerber, teilweise europaweit tätige Werkzeughändler, über eine 1A-Logistik verfügen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssten wir einen hohen Betrag investieren, um letzten Endes Waffengleichheit zu schaffen. Macht das Sinn, um unseren Kunden entsprechenden Mehrwert zu bieten? Oder macht es Sinn, auf die strukturierte und leistungsfähige Logistik von NORDWEST zurück zu greifen um das gleiche Ergebnis zu erzielen? Die Antwort liegt für uns klar auf der Hand: wir wollen keine eigene Standardlogistik aufbauen, sondern finanzielle und personelle Ressourcen lieber in Konzepte investieren, die für unsere Kunden greifbar sind.

**News: Welche Herausforderungen sind mit Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup> für das Unternehmen verbunden?**

**Miodrag Zivic:** Von einigen Fokuslieferanten erhalten wir momentan Leistungen, die NORDWEST noch nicht abbilden kann. Die Betonung liegt auf „noch“. Wir sind hier mit dem Verband in Gesprächen und sehr optimistisch, dass wir diesbezüglich gemeinsam Fortschritte erzielen werden. Denn eine weitere Intensivierung der Zusammenarbeit mit NORDWEST liegt definitiv in unserem Interesse. Eine weitere Herausforderung ist für uns derzeit zudem die mögliche Nutzung der Individuallogistik. Hier haben wir bereits Maßnahmen eingeleitet, um ein Konzept der individuellen Einlagerung von unseren kundenspezifischen Artikeln zeitnah testen zu können.

**News: Wohin wird Sie das Konzept in der Zukunft führen?**

**Miodrag Zivic:** Das Konzept wird bei uns dafür sorgen, dass unsere Kernkompetenz noch stärker auf dem Vertrieb liegen wird. Nicht nur wir, sondern der gesamte Handel muss sich fragen, wo wir unseren Platz in der Industrie 4.0 finden. Wo wir noch Mehrwert bieten. Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup> wird genau in diese Richtung führen: dass wir als Handel auch weiterhin eine Daseinsberechtigung haben werden.





**Interview mit  
Sven Weber,  
stellvertretende  
Geschäftsleitung,  
Georg Weber GmbH,  
Bad Pyrmont**

**News: Was hat Sie besonders gereizt, an dem neuen Konzept Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup> teilzunehmen?**

**Sven Weber:** Wir arbeiten bereits seit längerer Zeit papierlos. Außerdem nutzen wir den eSHOP. Von daher war es für uns nur noch ein kleiner Schritt zum Konzept Fachhandelspartner 4.0. Gereizt hat uns die Aussicht auf eine verbesserte Einkaufssituation und die Möglichkeit, auch Kleinstaufträge über das NORDWEST-Lager abzuwickeln und direkt an unsere Kunden zu versenden. Wir sind jetzt seit August dabei und freuen uns über eine sehr positive Entwicklung.

**News: Inwiefern wird Sie das Konzept weiter nach vorne bringen?**

**Sven Weber:** Es bringt uns in vielen Aspekten nach vorne. Es entlastet unseren Wareneingang sowie unseren Fuhrpark und spart intern Arbeitsschritte, da Waren direkt über das Zentrallager geliefert werden. Außerdem können wir nicht mit der Fehlerquote von NORDWEST mithalten. Bei uns entfallen also mögliche Reklamationen, so dass uns der Verband weitere Zeit einspart. Und der Kunde ist glücklich, dass er seine Bestellung tatsächlich binnen 24 Stunden erhält. Diese Rückmeldung haben wir schon in vielen Gesprächen bekommen und fühlen uns damit auf unserem Weg bestärkt. Unsere Mitarbeiter haben jetzt vermehrt Zeit, sich um Aufgaben zu kümmern, zu denen sie vorher nicht oder nur in Teilen gekommen sind.

In unserem Lager halten wir zudem nur noch einen kleinen Warenbestand für Abholkunden vor. Das senkt unsere Kosten und schafft neue Liquidität. Durch die Konditionsverbesserungen, die uns über Fachhandelspartner 4.0<sup>+</sup> ermöglicht

werden, macht es außerdem nicht mehr allzu viel Sinn, große Mengen direkt bei den Herstellern zu ordern.

**News: Wie sehen Ihre nächsten Schritte bei der Umsetzung des Konzepts aus?**

**Sven Weber:** Im nächsten Schritt werden wir die kundenindividuelle Logistik, die uns seitens NORDWEST bereit gestellt wird, nutzen. Wir bieten unseren Kunden sortimentsergänzende Produkte im Bereich Arbeitsschutz, die so nicht bei NORDWEST erhältlich, für manche Kunden allerdings unerlässlich sind. Um diese nicht selbst versenden zu müssen und unseren Kunden mit einer Bestellung eine Lieferung zu garantieren, lassen wir voraussichtlich ab Januar diese Artikel einlagern.

**News: Was raten Sie anderen Handelspartnern hinsichtlich des Fachhandelspartners 4.0<sup>+</sup>?**

**Sven Weber:** Es ist aus meiner Sicht mehr als sinnvoll, sich dem Konzept anzuschließen. Denn je mehr mitmachen, desto besser werden die Konditionen für uns alle – für NORDWEST genauso wie für uns Fachhandelspartner. Zudem ist es wichtig, auf die papierlose Zusammenarbeit umzusteigen, sonst werden einem die Prozesskosten in der Zukunft das Genick brechen. Die freigesetzten Ressourcen müssen intern dabei allerdings neu und sinnvoll eingesetzt werden.



# NEUE GEBIETSVERTEILUNG IM VERTRIEB BAU-HANDWERK-INDUSTRIE (BHI)

Die Gebiete im Vertrieb BHI wurden neu aufgeteilt.  
Ab sofort gelten folgende Zuständigkeiten.

## NORD



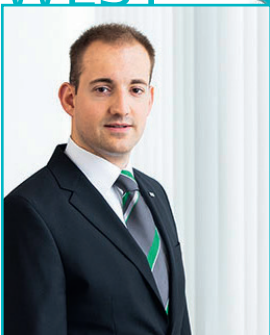
**Klaus-H. Roden,**  
0162 2389 258,  
kh.rodenn@nordwest.com

## OST



**Dan Kollmann,**  
0162 2389 243,  
d.kollmann@nordwest.com

## WEST

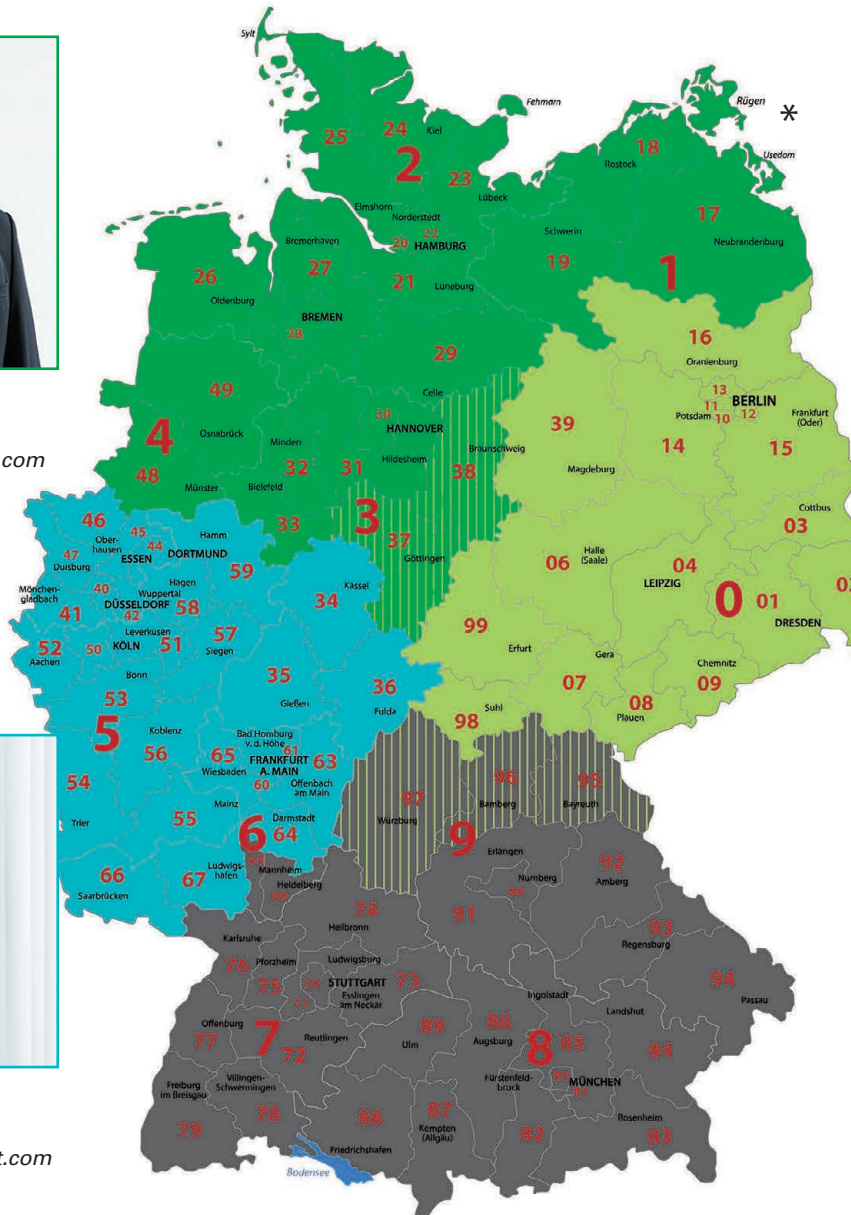


**Michael Beißel,**  
0162 2389 234,  
m.beissel@nordwest.com

## SÜD



**Wolfgang Dorn,**  
0162 2389 242,  
w.dorn@nordwest.com



\* Änderungen vorbehalten

- Vertriebsgebiet Nord
- Vertriebsgebiet Ost
- Vertriebsgebiet Süd
- Vertriebsgebiet West

## Viega Raxinox

Mit Edelstahl hygienisch und wirtschaftlich bis zur letzten Zapfstelle.

[viega.de/Raxinox](http://viega.de/Raxinox)

### Kompromisslos flexibel

Viega Raxinox für die Etagen-Installation verbindet die hervorragenden hygienischen Eigenschaften von Edelstahl mit der Flexibilität und Wirtschaftlichkeit eines Kunststoffsystems. Die Edelstahlverbinder in den Abmessungen 16 und 20 mm mit axialer Verbindungstechnik kommen dabei ganz ohne Dichtelement aus. Und die bewährte SC-Contur macht versehentlich unverpresste Verbinder sofort sichtbar. **Viega. Höchster Qualität verbunden.**



1. Polyethylen
2. Haftvermittler
3. Edelstahl

**viega**



Auf höchstem Niveau

## EXKLUSIVMARKE PROMAT SPIELT MIT BEI DER HANDBALL-NATIONALMANNSCHAFT

**Es geht gleich zur Sache: Sofort mit zwei Nationalspielen startete Ende Oktober die Sponsoring-Partnerschaft zwischen dem Deutschen Handballbund (DHB) und der NORDWEST-Exklusivmarke PROMAT.**

Noch in der laufenden Saison zeigt sich das prägnante Exklusivmarken-Logo von PROMAT werbewirksam bei allen Heimspielen der deutschen Handball-Auswahl auf den LED-Banden und dem Spielfeldboden. Dabei geht es im temporeichen Spiel auf der einen Seite

um Erfolg, auf der anderen Seite um Dynamik. Eigenschaften, die bei der Exklusivmarke ebenfalls zählen und für die PROMAT seit Jahrzehnten im Bereich Werkzeug, Arbeitsschutz, Chemicals und Betriebseinrichtung steht. Die Sponsoring-Partnerschaft zwischen der Marke PROMAT mit dem DHB ist vertraglich zuerst auf eine Laufzeit von drei Jahren festgelegt. Damit investiert NORDWEST für seine Fachhandelspartner in die Exklusivmarke für eine weitere Steigerung in die Bekanntheit und einen langfristigen Erfolg. Die Zielgruppe des Sportsponsorings ist dabei klar auf das Handwerk und die Industrie fokussiert. Neben einer Vielzahl publikumswirksamer Pressetermine und Sichtbarkeit bei internationalen Spielen sind es insbesondere die nächste Handball-Weltmeisterschaft im eigenen Land und in Dänemark 2019, die dieser Kooperation zu einem hohen Tempo am Markt und bei den Fachhandelpartnern verhelfen.



### VERSTÄRKTE NACHFRAGE IM FACHHANDEL

„PROMAT als unsere Exklusivmarke muss begeistern. Zusätzlich zu der bewährten Qualität ist es das unvergleichliche Preis-Leistungsverhältnis, das umfassende Sortiment mit über 8.000 Artikeln und die hohe Verfügbarkeit aus dem

Zentrallager, die PROMAT als Exklusivmarke auszeichnen. Von dem neuen Werbeengagement im Profisport auf höchstem internationalem Niveau werden unsere Fachhändler maßgeblich profitieren. Begeisterung und Emotion der Spiele nutzen wir, um die Bekanntheit der Exklusivmarke PROMAT bei den Endkunden und damit die Nachfrage im Fachhandel deutlich zu erhöhen“, erklärt Vorstandsvorsitzender Bernhard Dressler die Zusammenarbeit mit dem DHB.

### GROSSES PORTFOLIO AN MASSNAHMEN

Mit dem Engagement im Sportsponsoring verknüpft NORDWEST ein umfassendes Angebot an Maßnahmen. Neben der Visualisierung der Exklusivmarke bei Heimspielen der Handball-Nationalmannschaft sowohl als Bandenwerbung als auch vor dem Torkreis sind es spezifische Kampagnen mit der Marke PROMAT, die den dynamischen und erfolgreichen Hand-





ball der Nationalmannschaft mit der Exklusivmarke in Verbindung bringen und sowohl national als auch international in einem erfolgreichen Kontext erscheinen lassen. Mit der Sponsoring-Kooperation startet NORDWEST ein Projekt, das die Markenbildung auf einer breiten Basis nachhaltig unterstützt und klassisch in einem sportlich anspruchsvollen und erfolgsversprechendem Umfeld präsentiert. *Fotos: NORDWEST* MR ■







*Blick auf den Messestand der KOMPASS-Gruppe.*

Echte Trends im Arbeitsschutz

## KOMPASS-GRUPPE PRÄSENTIERT MIT NORDWEST VIRTUELLE PSA-WELT

**Trends werden auf Messen gezeigt. Und das gilt auch für die A+A, als die größte internationale Fachmesse für Persönlichen Schutz, Betriebliche Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit, die im Oktober in Düsseldorf ihre Tore öffnete. Dort angekommen war es Zeit, neben der Vielzahl an Neuheiten und Produktpräsentationen auch neue Darstellungsformen zum Arbeitsschutz zu präsentieren.**

Die zehn Aussteller der KOMPASS-Gruppe hatten das Thema der Virtuellen Realität speziell zum Anlass genommen, den Besuchern ihres 200 qm großen Messestands in Halle 9 die PSA-Welt der Zukunft bereits heute näher zu bringen. Konkret bedeutet das: im virtuellen Erlebnis reale Risiken bei der Arbeit im Fertigungsbereich nachvollziehbar darzustellen. Das Ziel: virtuelle Realität nutzen, um auf die ernsthaften Gefahren mangelnder PSA in der realen Welt hinzuweisen. „Die Realität wird durch die virtuelle Darstellung sehr echt und eindringlich nachgestellt und hat im Vergleich zur theoretischen Erklärung eine viel stärkere Wirkung“,

weiß Anja Hermann, NORDWEST-Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz, vom Messeinsatz zu berichten.

### SO HAT ES FUNKTIONIERT

Über eine VR-Brille, die mit einem Mobiltelefon und Kopfhörern gekoppelt ist, taucht der Nutzer in einen virtuell programmierten und dargestellten Arbeitsplatz ein. Funken sprühen auf Jacke und Hose des Nutzers, der vor einer Werkbank steht und es wird deutlich, der Funkenflug geht direkt ins Auge. Ganz eindeutig fehlt es an der passenden persönlichen Schutzausrüstung (PSA), in diesem Fall die Schutzbrille. Als dann



auch noch die Flex auf den Fuß fällt, spürt der Betrachter: die Realität ist virtuell, denn sonst wären ernsthafte Verletzungen die Folge der fehlenden Schutzausrüstung gewesen.

Erstellt wurde das realitätsnahe Szenario für die KOMPASS-Gruppe mit einem Kunden eines KOMPASS-Partners in Zusammenarbeit mit einer Agentur, die sich auf 3D-Filme für die virtuelle Welt spezialisiert hat. Der Nutzer sieht seinen Avatar (virtueller Stellvertreter) gleich nachdem er die Brille aufgesetzt hat. Die passende Schutzausrüstung ist über die Blicksteuerung in der Simulation wählbar. Unterstützt werden die visuellen 3D-Darstellungen über eine Geräuschkulisse, die nah an der Wirklichkeit ist und die Gefahren noch weiter verdeutlicht und akut werden lässt. Dies geht auch in der virtuellen Welt bis zur Simulation einer Schnittverletzung. Diese ist jedoch, wie auch der Rest der Präsentation, rein virtuell. Im Ver-

lauf der Simulation wird an nachvollziehbaren Szenen plakativ dargestellt, welche Konsequenzen fehlende Schutzausrüstung für Leib und Leben bedeutet. Auf diese Weise wird dafür das richtige Bewusstsein und der Wert und Sinn der Persönlichen Schutzausrüstung sowie des exklusiven Safety-Checks (Gefährdungsanalyse) der KOMPASS-Gruppe nachhaltig sensibilisiert.

### Weitere Informationen

erhalten Sie bei  
Anja Hermann,  
Tel.: 0231 2222-4130,  
a.hermann@nordwest.com

### Safety-Check

Der von den zehn Partnern der KOMPASS-Gruppe exklusiv angebotene Safety-Check ist eine ganzheitliche PSA-Gefährdungsanalyse, die alle entscheidenden Aspekte des Arbeits- und Gesundheitsschutzes umfasst. Der Safety-Check berät die Kunden bei der richtigen Auswahl und zu spezifischen Anforderungen zur Persönlichen Schutzausrüstung (PSA). Auf Basis gesetzlicher Erfordernisse, einer Gefährdungsanalyse und einer arbeitsplatzbezogenen Detailanalyse erhält der Auftraggeber ein durch den KOMPASS-Fachhandelspartner erstelltes, komplettes Lösungsangebot.

Ausführliche Informationen zum KOMPASS Safety-Check finden Sie hier:  
<http://www.safetycheck.de/>





## GUTE INVESTITION FÜR GROSSEN NUTZEN

Zehn VR-Brillen mit Kopfhörern waren an allen vier Messetagen ganztägig im Einsatz. Großer Zulauf, großer Zuspruch: „Das Messekonzept ging in diesem Jahr bei der KOMPASS-Gruppe voll auf“, berichtet Anja Hermann im Nachgang zur A+A 2017. „Das virtuelle Erlebnis wollten viele Messebesucher an unserem Stand live erleben“, fügt sie hinzu. Nach der Messe wird die VR-Ausrüstung von den KOMPASS-Partnern weiterhin vor Ort bei Hausmessen, in Ausstellungen oder bei Kundenbesuchen eingesetzt. Damit wird es gelingen, auch die zum Teil abstrakte Bedeutung einiger PSA-Themen mit Praxisbezug darzustellen. Der hohe Aufwand des Projekts wurde gemeinsam mit den Fachhändlern und NORDWEST zusammen mit verschiedenen Lieferantenpartnern in enger Zusammenarbeit geschultert. So unterstützten

3M, Honeywell, Fristads-Kansas, PAFtec, Deb-Stoko und U-Power das zukunftsweisende Konzept.

Neben dem Publikumsmagneten Virtuelle Realität zeigte der Messestand der KOMPASS-Gruppe auch Demonstrationen zum Thema eVEND, den Produkt-Ausgabeautomaten für Industriebetriebe, dazu Cleanspace mit innovativem Gebläse-Atemschutz, der speziell von der KOMPASS-Gruppe vertrieben wird, und weitere Produktinnovationen aus dem VR-Konzept rund um das Thema PSA. Vor Ort waren Spezialisten der KOMPASS-Händler sowie das NORDWEST-Produktmanagement aus dem Bereich Arbeitsschutz, das den vielen Besuchern vom 17. bis 20. Oktober täglich alle Fachfragen ausführlich und kompetent beantworten konnte. *Fotos: NORDWEST*

MR ■

*Interessante Gespräche und spannende Live-Präsentationen - die KOMPASS-Gruppe war erfolgreich auf der A+A.*



# DAS TEMPO ANZIEHEN.

Werkzeug für Sieger, die wissen, wie es geht.



# DHB

 Deutscher Handballbund

OFFIZIELLER PARTNER

 **PROMAT**

[nordwest-promat.com](http://nordwest-promat.com)





# NORDWEST- LIEFERANTEN AUF DER A+A

Auf der A+A vom 17.-20. Oktober 2017 in Düsseldorf präsentierte sich die Arbeitsschutz-Welt nach dem Motto „Der Mensch zählt“ mit Neuheiten und Innovationen, was die Ausstattung und Sicherheit am Arbeitsplatz anbetrifft. An den vier Messetagen besuchten rund 67.000 Fachbesucher aus 63 Nationen die 1.930 Aussteller der größten Branchenmesse weltweit in Düsseldorf. Eine Auswahl von NORDWEST-Lieferanten mit ihren Produktinnovationen zeigt die NORDWEST News an dieser Stelle.





### FRISTADS KANSAS

Clevere Konzepte – optimale Lösungen oder „Concept & Solutions“ präsentierte das Unternehmen in Düsseldorf. Konkret bedeutet das Lösungsorientierung im Bereich des Arbeitsschutzes und dazu eine neue Markenstrategie. Darüber hinaus wurden die zum Mehrlagen-System gehörenden Kleidungsstücke so entwickelt, dass sie durch weitere Zertifizierungen, wie z.B. Antistatik-, Warn-, Wetter- oder Schweißerschutz, in viele weitere Schutz-Konzepte passen. Die neue leichte Schutzkleidung bringt es auf insgesamt sieben Systemzertifizierungen.

### HULTAFORS –SNICKERS WORKWEAR

Vertreten mit seinen Marken Snickers für Arbeitskleidung und Solid Gear für Arbeitsschuhe, sieht sich Hultafors im Bereich Arbeitsschutz als Lösungsanbieter vom Handwerker bis zum Industriearbeiter. Der Lieferant zeigte mit seiner Workwear Marke Snickers seine Linie „Hi-Vis“ Schutzbekleidung, die den Trägern insbesondere hohen Komfort in Sachen Passform bietet. Bei den Arbeitsschuhen kam richtig viel Farbe ins Spiel: Das Label „Solid Gear“ empfiehlt sich im Einsatz als Arbeitsschuh für den professionellen Einsatz, bei dem bereits bei der Herstellung jedes Detail zählt. Ein Einsatz, der sich in der Sicherheit und im täglichen Tragekomfort bezahlt macht.

### BIERBAUM-PROENEN

Nachhaltigkeit ist ein Fokus-Thema bei BP im Bereich der Workwear-Kollektion. Bei der jetzt auf der A+A gezeigten Kollektion besteht das Material zu zwei Dritteln aus recycelten PET-Falschen und einem Drittel aus herkömmlicher Baumwolle. Mit dabei ist neben der Nachhaltigkeit ein hohes Maß an Tragekomfort und die insbesondere bei Arbeitskleidung entscheidende Bewegungsfreiheit. Zudem präsentierte das Kölner Unternehmen seine neue Farbkollektion und Arbeitskleidung mit vielen funktionalen Details für seine Messebesucher aus dem In- und Ausland.

### PLANAM-ARBEITSSCHUTZ

Nach dem Motto: „Gefährlicher Job – sichere Kleidung“ war ein Hauptschwerpunkt der Arbeitsschutz-Spezialisten aus Ostwestfalen die Timberguard Schnitenschutz Kollektion. Hoher Tragekomfort, hochwertige Qualität und ausgesuchte Materialien mit einem 6-lagigen Schnitenschutz zeichnen die Kollektion aus. Auf seinem Messestand zeigte Planam ein umfassendes Sortiment seiner Outdoor und Warn-Wetterschutz Kleidung. Typisch für das inhabergeführte Unternehmen: Hochwertige Qualität mit einem Optimum an Sicherheit zu kombinieren.

### KÜBLER WORKWEAR

„Inspired by your job“ war das Kübler-Motto und beschreibt damit die Anforderungen an Berufsbekleidung und PSA, sich bestmöglich den Arbeitsabläufen der Träger anzupassen. Das Unternehmen mit Stammsitz in Plüderhausen präsentierte seine neue Schnitenschutzlinie Kübler Forest sowie Warnschutzbekleidung mit der Kombination aus Sichtbarkeit und Funktionalität. Dazu überzeugt die nach EN ISO 204751 zertifizierte Warnschutzbekleidung durch ein individuelles Design und einen ausgezeichneten Tragekomfort dank ergonomischer Schnitte, z. B. mit verlängertem Rückenteil und praktischen Stretcheinsätzen im Schulterbereich.

### MASCOT WORKWEAR

Produktneuheiten bietet Mascot mit der neuen Arbeitskleidungskollektion Mascot Advanced, die durch 3-Schichten Oberteile und durch ideale Kombination und moderne Passform seine Träger mit weichen und wetterfesten Materialien warm und trocken hält - und das bei bester Bewegungsfreiheit. Zudem zeigte der Lieferant sein umfassendes Sortiment an Warnschutzkleidung mit Mascot Safe Supreme. Neu ist auch die Generation der Mascot Footwear Flex, die eine Kollektion aus insgesamt acht neuen Sicherheitsschuhen umfasst. Neu dabei: Leichtgewichte mit idealer Passform und maximaler Freiheit für einen aktiven Arbeitstag.

Fotos: NORDWEST, Messe Düsseldorf/ctillmann MR ■



von oben nach unten:  
Fristads Kansas

Snickers Workwear

Kübler Workwear



## Vertriebstage bei NORDWEST

# DAS ALSO KANN DER VERBAND ALLES LEISTEN?!

So mag vermutlich manch ein Teilnehmer der Vertriebstage gedacht haben, nachdem die Veranstaltungen beendet waren. An fünf Terminen in fünf Städten hatten die Mitarbeiter der NORDWEST-Handelspartner die Möglichkeit, sich über die Leistungsstärke ihres Verbandes zu informieren, für sich wichtige Informationen aufzugreifen und für ihre tägliche Arbeit zu nutzen.

Thorsten Stiefken, Hauptbereichsleiter Vertrieb, Christian Blicke, Teamleiter E-Business & IT-Beratung, sowie Daniel Brechtefeld, N.I.S.-Administrator, informierten über aktuelle und zukünftige Themen und präsentierten passende Konzepte, die NORDWEST ausgearbeitet hat. Die NORDWEST News zeigt an dieser Stelle eine Zusammenfassung.

*NORDWEST-Vorstandsvorsitzender Bernhard Dressler begrüßte die Handelspartner in Dortmund.*

### BREITES LEISTUNGSSPEKTRUM

Sei es die Umschlüsselung der PROMAT-Artikel, die Jahresendwerbung HIGHLIGHTS-Prospekt, das Konzept Fachhandelspartner 4.0 (siehe auch Seite 4 bis 7) oder eBusiness-Themen, wie zum Beispiel der Flyer-Generator im N.I.S. oder Neuigkeiten zu eSCANNING und eVEND. Den Mitarbeitern der Handelspartner wurde ein tiefer Einblick in das Leistungsspektrum des Verbandes gegeben, so dass sie am Ende genau wussten, welche Aspekte für ein erfolgreiches Handeln ihres Unternehmens relevant sind. Während der Vorträge und Darstellungen hatten sie zudem immer wieder die Möglichkeit, Fragen zu stellen, ihre Ideen mitzuteilen und die verschiedenen Ansätze zu diskutieren, so dass auch das NORDWEST-Team mit neuem Input versorgt wurde.

### UMSCHLÜSSELUNG DER PROMAT-ARTIKEL

„Gibt der Handelspartner eine Artikelnummer des Wettbewerbs im N.I.S. oder eSHOP ein, erhält er automatisch das Pendant aus dem PROMAT-Sortiment“, erläutert Thorsten Stiefken das Konzept. So kann der Fachhandelspartner leichter Produkte des Wettbewerbs auf das eigene Sortiment umschlüsseln und attraktiver bepreisen. „Im ersten Schritt haben wir einen namhaften Direktvertreiber auf PROMAT umgeschlüsselt und können jetzt eine bessere Vergleichbarkeit für mehr als 6.000 PROMAT-Artikel gewährleisten.“





### JAHRESENDWERBUNG MIT POWER

„Das HIGHLIGHTS-Prospekt wirkt“, konstatierte Stiefken kurz und bündig. Bereits im vergangenen Jahr erfolgreich, konnte in diesem Jahr die Auflage um weitere 50 % gesteigert werden und verdeutlichte dabei die Bedeutung für das Jahresendgeschäft der Handelspartner, die ihren Umsatz damit um bis 350 % steigern konnten. Auch für das nächste Jahr ist die Werbung geplant. Dann mit optimierter Artikelwahl und einer marktgerechten Bepreisung.

### MIT WENIGEN KLICKS ZUM FLYER

„Wenn Sie kostenfreie Produktflyer zu Werbezwecken im Din A4-Format benötigen, können Sie sich diese im N.I.S. selbst erstellen“, erläuterte Daniel Brechtefeld, N.I.S.-Administrator bei NORDWEST, unter anderem in seinem Vortrag. Und dies zu Produkten der Industriepartner ebenso wie zu den NORDWEST-Exklusivmarken. Der Vorteil für den Handelspartner: Der Flyer lässt sich mit wenigen Mausklicks gestalten, ausdrucken und kann anschließend direkt dem Endkunden mitgegeben werden. Wahlweise kann dieser den Flyer auch als pdf drucken und per Mail versenden. „Ein bis zwei Minuten – mehr benötigen Sie nicht. Die letztendliche Generierung im System dauert dann nur wenige Sekunden. Somit können Sie schnell auf Kundenbedürfnisse reagieren und das komplett unentgeltlich“, so Brechtefeld. Mit der App N.I.S. Touch wurde ein weiteres Instrument vorgestellt, mit dem Vertriebsmitarbeiter das N.I.S. erfolgreich nutzen können: So erhielt die App nicht einfach nur eine reduzierte



Version für mobile Endgeräte, sondern wurde mit zusätzlichen Funktionen versehen und komplett neu aufbereitet.

### DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE MIT WEITREICHENDEN MASSNAHMEN

Christian Blicke berichtete über verschiedene Projekte seitens NORDWEST in der Digitalisierung und wie der Handelsverband seine Partner mit sinnvollen Konzepten unterstützt. Seien es papierlose Rechnungen oder die Nutzung von eSHOP, eVEND und eSCANNING: Blicke erklärte die Vorteile sämtlicher Maßnahmen und deren Bedeutung für den stationären Handel. So könne man sich mit all den angebotenen Maßnahmen als Problemlöser und effizienter Partner gegenüber den Kunden etablieren. Zudem sorgen sie für mehr Zeit, die der Händler wiederum in eine umfangreichere Kundenbetreuung investieren kann.

### POSITIVES RESÜMEE

Thorsten Stiefken zeigte sich zufrieden mit der diesjährigen Veranstaltungsreihe. So hatten sich zu den fünf Veranstaltungen über 200 Mitarbeiter der Handelspartner angemeldet. „Das Feedback war durchweg positiv. Uns war es wichtig, nicht alleine die Geschäftsführer unserer Handelspartner zu erreichen, sondern auch deren Mitarbeiter – denn auch diese müssen wissen, welche Möglichkeiten sie einsetzen können. Das ist uns mit der zweiten Auflage der Vertriebstage gelungen.“ 2018 wird die erfolgreiche Reihe fortgesetzt. *Fotos: NORDWEST LD* ■



*von links nach rechts: Präsentierte weitreichende Digitalisierungsmaßnahmen: **Christian Blicke**.*

*Vom Fachhandelspartner 4.0+ zur kundenindividuellen Logistik. **Thorsten Stiefken** erläuterte die neuen, erfolgreichen NORDWEST-Konzepte.*

***Daniel Brechtefeld** sprach über die verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten des N.I.S.*

### Weitere Informationen

erhalten Sie bei  
Thorsten Stiefken,  
Tel: 0231 2222-4701,  
t.stiefken@  
nordwest.com



HAGRO-Regionaltage: Dortmund – Berlin – Bad Kissingen

## NEUES SORTIMENT – STARKE LOGISTIK – SPANNENDER AUSBLICK

Die Anfang Oktober in Dortmund, Berlin und Bad Kissingen durchgeführten HAGRO-Regionaltagen präsentierten sich den Teilnehmern mit einer vertriebsorientierten Agenda. Auf der einen Seite als Status Quo der in den letzten zwölf Monaten erreichten Ziele, auf der anderen Seite mit einem Ausblick auf die zukünftige Ausrichtung der HAGRO-Exklusivmarke Delphis.

### Weitere Informationen

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

*Vertriebsorientierte Themen mit starker strategischen Ausrichtung bestimmten inhaltlich die Regionaltagen der HAGRO, wie hier in Dortmund.*

„So waren es die zahlreichen Lieferantengespräche und die Arbeit in den Sortimentsausschüssen der letzten Wochen, die konkrete Ergebnisse brachten und die jetzt auf den Regionaltagen gezeigt und erörtert wurden. Speziell die Sortimentsauswahl von Delphis war ein weiteres, wichtiges Thema, das die zahlreichen HAGRO-Handelspartner interessierte. Ein umfangreiches, endkundenspezifisches und auf Erfolg ausgelegtes Sortiment wird es sein, das die Exklusivmarke ab dem II. Quartal 2018 für den Relaunch präsentieren wird.“

Inhaltlich waren es vor allem Strategiethemata, die an diesen drei Tagen klar im Fokus der interessanten Vorträge und anschließenden Diskussionen standen. Die HAGRO als Verband für die Zukunft zu positionieren und die Rolle der Fachhandelspartner zu stärken sind die strategischen Themen, die gemeinsam mit Konditionen, Sortiment und Logistik sowie Verfügbarkeit ganz oben mitspielten. Neben der Feststellung der bereits erreichten Stepstones wurde auch offen über die noch offenen Teilziele gesprochen. Darauf und auf die Ausrichtung der Strategie

kommt es auch kurzfristig an, um den Erfolgsweg der HAGRO konsequent fortzusetzen.

### NEUES FORMAT – WICHTIGE INHALTE

Im Gegensatz zur Vergangenheit sind die Regionaltage von Diskussionen zu den aktuellen Themen gekennzeichnet. „Wichtig ist der gegenseitige und partnerschaftliche Austausch. Hierin liegt der Schlüssel zu guten Ergebnissen, die wir auch zukünftig gemeinsam mit unseren HAGRO-Partnern erzielen werden“, beschreibt Werner Steffan, Geschäftsführer HAGRO, die erstmalig mit Themeninseln gestalteten Diskussionsrunden. „Aktive Mitarbeit bringt uns dazu, entscheidende strategische Projekte wie den Relaunch der Exklusivmarke Delphis in Erfolg umzusetzen“, fügt Steffan hinzu. Als konkrete Themeninhalte bestimmten insbesondere Einkauf und Vertriebsstrategie die drei Regionaltage der HAGRO. Was im letzten Jahr bereits begonnen hatte, die Neuaufstellung der Exklusivmarke für HAGRO-Händler, soll im nächsten Jahr seinen Abschluss finden und erfolgreich am Markt platziert werden: Der Delphis-Relaunch. Hierzu gab es erste Eindrücke und Meinungsabfragen, die als positive Tendenz aufgenommen wurden. Insgesamt wurden die Ergebnisse von nahezu allen Mitgliedern als zukunftsweisend und positiv bewertet. Dieser Weg soll kurz- und mittelfristig weiter gegangen werden, um das Ziel einer erfolgreichen HAGRO kontinuierlich zu erreichen. Foto: **NORDWEST**

MR ■







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@cobaeurope.de  
www.cobaeurope.de



Nachfolge, Expansion und Co.

## QUO VADIS FAMILIENUNTERNEHMEN?

**Das Thema Unternehmensnachfolge gewinnt im deutschen Mittelstand immer mehr an Bedeutung: Laut einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn, ist in den nächsten vier Jahren bei 20 % der Unternehmen die Nachfolge zu regeln.**

Damit steht auch der Produktionsverbindungshandel nicht zuletzt aufgrund der zumeist familiär und mittelständisch geprägten Unternehmensstrukturen vor herausfordernden Zeiten. Die Übergabe und Fortführung des Unternehmens innerhalb der Familie ist längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Eine Veräußerung des Unternehmens bzw. die Suche eines geeigneten

Nachfolgers gestalten sich zunehmend komplex. Fragestellungen aus Bereichen wie Unternehmensbewertung, Steuer-, Gesellschafts- oder Erbrecht sind vielschichtig und ohne geeignete Unterstützung nur schwer zu beantworten. Gleichzeitig stehen zahlreiche Unternehmer vor der Frage, ob eine Expansion über Unternehmenszukaufe eine sinnvolle Variante zur Zu-

*Das Team der Zerbach & Company Corporate Finance GmbH.*





kunftssicherung darstellen kann. Hier ergibt sich eine ähnliche Komplexität, allerdings aus einem anderen Blickwinkel.

Grund genug, aber nicht Grund allein für NORDWEST sich dem Themenkomplex zu stellen. Denn das Netzwerk aus leistungsstarken Fachhändlern bildet das Fundament der Aktivitäten von NORDWEST. Somit ist auch die Sicherung und Stärkung dieses Fundamentes für den wirtschaftlichen Erfolg von NORDWEST elementar. Wirtschaftlicher Erfolg, der es NORDWEST ermöglicht, seinen Fachhandelspartnern ein breites Angebot an Leistungen zu bieten.

Um seine Fachhandelspartner sowohl bei der Planung als auch Durchführung eines Nachfolge-Unternehmensverkauf- oder Kaufprozesses zu unterstützen, wird NORDWEST sein Dienstleistungsportfolio zum 1. Januar 2018 erweitern. Mit der Zerbach & Company Corporate Finance GmbH wurde ein ausgewiesener Spezialist gefunden, der über ausgiebige Expertise im Bereich der Unternehmensnachfolge sowie bei Unternehmenskäufen und -verkäufen verfügt. Die Experten des unabhängigen und unternehmergeführten Beratungshauses mit Sitz in Köln blicken dabei gemeinsam auf über 50 Jahre an Beratungserfahrung zurück. Zu den auch modular erhältlichen Beratungs- und Serviceleistungen zählen u.a. die

- Planung, Vorbereitung und Umsetzung von Nachfolgelösungen
- Suche geeigneter Übernahmeinteressenten
- Beratung, Koordinierung und Optimierung des gesamten Verkaufsprozesses
- Durchführung von Unternehmensbewertungen
- Marktsondierung bei geplanten Unternehmenszukäufen
- Beratung, Koordinierung und Optimierung des gesamten Such- und Kaufprozesses

Die NORDWEST-Fachhandelspartner profitieren dabei auch von den attraktiven Konditionen, die NORDWEST mit Zerbach & Company vereinbaren konnte.

## STATEMENT

„Reichwald & Co, zurückgehend auf das Jahr 1804, zählt zu den ältesten Familienunternehmen im Siegerland. Historisch gewachsen, gab es lange Zeit zwei wesentliche Geschäftsbereiche: den Stahlgroßhandel und den Sanitärgrößhandel (SHK). Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung entschloss sich meine Familie 2013 das Unternehmen auf den Stahlgroßhandel zu konzentrieren. Bei der Veräußerung des SHK-Großhandels unterstützten mich Leander Zerbach und Lars Junc maßgeblich. Neben dem exzellentem Know-how in einem für Unternehmer normalerweise nicht alltäglichen Prozess des Verkaufs eines Unternehmens oder Unternehmensteiles gefielen mir insbesondere ihr kontinuierliches Bestreben, die persönlichen Belange der Familiengesellschafter wahrzunehmen und entsprechend im Prozess zu berücksichtigen. Am Ende konnte Reichwald & Co die mit dem Prozess verbundenen Ziele umfassend realisieren. Mit der Elmer-Gruppe haben Herr Zerbach und Herr Dr. Junc einen Käufer gefunden, bei dem aufgrund der familiengeprägten Struktur die Chemie stimmte und der sehr am Erhalt und Ausbau unseres SHK-Großhandels interessiert war und ist, was uns auch im Interesse unserer Mitarbeiter sehr wichtig war. Herr Zerbach und Herr Dr. Junc sind immer gern gesehene Gesichter in unserem Hause.“

*Falko Reichwald, geschäftsführender Gesellschafter  
Reichwald GmbH & Co. KG ■*

Um eine zielgerichtete Koordination und Vermittlung von Verkauf- und Kaufinteressenten zu erreichen, wird NORDWEST zudem eine Interessenten-Datenbank anlegen, bei der sich Anbieter und Kaufwillige unter Angabe bestimmter Basisinformationen registrieren können.

NORDWEST wird die nächsten Monate nutzen, seine Fachhandelspartner aktiv auf diese neue Unterstützungsmöglichkeit hinzuweisen. Mit dem Start der Zusammenarbeit im neuen Jahr werden nicht zuletzt die NORDWEST-Gebietsverkaufsleiter das Thema Nachfolge in ihren regelmäßigen Gesprächen mit den Fachhandelspartnern berücksichtigen. *Foto: Zerbach JK ■*

Steht bei Ihnen in den nächsten Jahren das Thema Nachfolge an oder denken Sie darüber nach, Ihr Geschäft durch Zukäufe zu erweitern? Dann melden Sie sich bei uns!

### Weitere Informationen

erhalten Sie bei  
Jan Korb  
Tel.: 0231 2222-4710,  
j.korb@nordwest.com  
oder  
Alexander Garthmann,  
Tel.: 0231 2222-5001,  
a.garthmann@  
nordwest.com

Weitere Zusammenarbeit erwünscht

# VBH DEUTSCHLAND GMBH UND NORDWEST HANDEL AG BAUEN GEMEINSAMES ENGAGEMENT AUS

**Weitere  
Informationen**

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

Von li. nach re.  
**Stefan Thiel**, Prokurist NW,  
**Manfred Götz**, VBH GF,  
**Bernhard Dressler**, NW CEO  
und  
**Jürgen Kassel**,  
VBH Vorstandssprecher,  
unterzeichneten am  
11. September die Verträge  
für eine erfolgreiche  
Zusammenarbeit.

Die VBH Deutschland GmbH und die NORDWEST Handel AG wollen die bereits seit langem erfolgreiche Zusammenarbeit über das Lagergeschäft hinaus ausweiten. Dafür ist die Aufnahme der Zentralregulierung in den kommenden Monaten geplant.

„Die Zusammenarbeit mit NORDWEST ergänzt unsere Einkaufsstärke durch die Zentralregulierung. Damit kann die VBH Deutschland GmbH eine Lücke zum Wettbewerb schließen, der ebenfalls zentralreguliert“, erläutert Jürgen Kassel, Sprecher der Geschäftsführung der VBH Holding GmbH. Im Zusammenhang mit weiteren Finanzierungsmaßnahmen erreicht die VBH Deutschland GmbH eine hohe Unabhängigkeit von den bisherigen Fremdkapitalgebern. NORDWEST profitiert ebenfalls von der

Zusammenarbeit: das Dortmunder Unternehmen baut durch die Kooperation seine Marktposition im Bereich der Baubeschläge weiter aus und ergänzt zudem für die eigenen Fachhandelspartner erheblich das eigene Lieferantenportfolio.

Für beide Unternehmen ist es eine Win-Win-Situation, der Wille zur stärkeren Zusammenarbeit besteht bereits seit längerer Zeit.

Foto: NORDWEST







# SCHLIESSYSTEME

## VARIABLE ZUGRIFFSLÖSUNGEN VON LISTA

Die neue Generation der LISTA Schliesssysteme vereint optimale Sicherheit mit einem Höchstmass an Flexibilität. Dabei lassen sich gerade unsere elektronischen Schliessungen durch RFID jetzt noch variabler und leichter bedienen. Die verschiedenen Systeme können Sie frei kombinieren und so zu einer Schliesslösung verbinden, die perfekt zu Ihnen und Ihren Anforderungen passt. Wir beraten Sie gerne.

- + Modulares Schliesssystem
- + Einfache Bedienung
- + Komfortable Steuerung und Verwaltung
- + Kapazitives Tastenfeld
- + Mobiler Zugriff
- + Einfache Energiezufuhr
- + Optionale Nachrüstung



KEY LOCK



CODE LOCK

NEW



RFID LOCK

NEW

## Instandhaltungskonzept der InTECH



# NEUES KAPITEL FÜR EINZIGARTIGES VERTRIEBSINSTRUMENT

Neues Kapitel für das Konzept „Industrielle Instandhaltung“.

Nächste Runde für ein Erfolgskonzept: Seit Mai 2013 nutzen die in der **NORDWEST-Leistungsgemeinschaft InTECH organisierten Handelspartner mit dem Ordner „Industrielle Instandhaltung“ ein einzigartiges Vertriebsmittel. Nun wird ein weiteres Kapitel aufgeschlagen.**



Bisher stand das Thema Drucklufttechnik im Mittelpunkt des Konzepts, mit der Schlauch- und Armaturentechnik kommt jetzt ein weiteres Kapitel hinzu. „Dafür haben wir die strategischen Lieferanten der Gruppe für das Konzept gewinnen können. Unternehmen wie ContiTech, Hozelock-Tricoflex, Karasto, MCC Couplings, Norres, Parsch sowie Rehau und Wollert unterstützen das Projekt konzeptionell“, erklärt Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz.

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. Auf über 140 Seiten sind in dem Konzeptordner alle wichtigen Themen zusammengefasst: Richtlinien, Verordnungen und Normen zur Sicherheit und Betriebsabläufen, Beurteilungsbögen zur Gefahren- und Bedarfsanalyse und Checklisten zur Dokumentation. Darüber hinaus präsentiert sich jeder Händler mit individuellen Informationen zu seinem Unternehmen, seinen Produkten und Dienstleistungen. Am Ende steht ein Empfehlungsbogen zu jedem Bereich der Drucklufttechnik und ab sofort der Schlauch- und Armaturentechnik. Hier finden sich die bei einem Rundgang durch den



Betrieb gemeinsam erarbeiteten Optimierungsvorschläge wieder.

Nach der Bestandsaufnahme im Unternehmen erfolgt eine intensive Ausarbeitung einer individuell auf den Kunden zugeschnittenen Lösung. Anhand von Empfehlungsbögen werden geeignete Produkte der Lieferantenpartner angeboten. „Die InTECH-Partner sind es auch, die das Projekt bis zum Abschluss begleiten“, sagt Yvonne Weyerstall. „Wichtig ist der Mehrwert, den die Kunden der InTECH-Partner durch die aufbereiteten Informationen erhalten. Mit dem Konzept wird nicht nur Ware verkauft. Die Kunden erfahren bei den Partnern eine Beratungsdienstleistung, die ein Wettbewerber in dieser Form nicht erbringen kann. Dies ist ein wichtiges Kundenbindungsinstrument unserer InTECH-Partner.“

#### SCHULUNG DER INTECH-PARTNER

Im September und Oktober fanden Schulungen zu dem neuen Kapitel statt. Rund 40 Innen- und Außendienstmitarbeiter der InTECH-Gruppe hatten sich in Würselen bei dem InTECH-Partner ProTec getroffen, um sich vor Ort schulen zu lassen. „Bei dem ersten Kapitel der Drucklufttechnik haben wir gemeinsame Schulungen mit den strategischen Lieferanten der InTECH-Gruppe durchgeführt“, so die Bereichsleiterin, „für den zweiten Teil war es der Wunsch der Gruppe sich diesmal aus der Praxis für die Praxis schulen zu lassen.“ Hier hatte sich

der InTECH-Partner ProTec als Referent angeboten. Neben einer Schulung rund um das Thema Schlauchmanagement, erarbeiteten die Handelspartner anhand von Fallbeispielen Lösungen für den Kunden. Hierzu standen den InTECH-Partnern der Fachkatalog ‚Industrierausrüster‘ sowie der neu erarbeitete ‚Ordner für die Industrielle Instandhaltung‘ zur Verfügung. Im zweiten Teil konnten sich die Innen- und Außendienstmitarbeiter in der Schlauchwerkstatt von ProTec von dessen Dienstleistungsangebot überzeugen. Hier wurden unter anderem Schlauchleitungen verpresst und Dichtigkeitsprüfungen durchgeführt. Der Austausch zwischen den Kollegen stand dabei im Mittelpunkt. Die InTECH-Partner waren von dem Trainingstag begeistert. „Oft erleben wir Schulungen, die sich in der Regel um Produkte, Normen, Verordnungen etc. drehen. Wie das Ganze Anwendung beim Kunden findet, ist für das Konzept entscheidend! Daher war eine Kombination für die Teilnehmer mit starkem Praxisbezug ideal. Das Konzept müssen wir innerhalb der InTECH Gruppe weiterverfolgen und in der Praxis am Thema dranbleiben“, so Jörg Jansen, Geschäftsführer der Firma ProTec.

Und Yvonne Weyerstall ergänzt: „Den Wunsch der Gruppe, weitere Konzepte aufzusetzen, nehmen wir gerne auf. Im Herbst tagt die InTECH-Kompetenzgruppe, so dass weitere Themen gemeinsam erarbeitet werden können.“ *Fotos: NORDWEST* LD/YW ■

#### Weitere Informationen

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



*In Schulungen erhielten die Handelspartner viele praktische Informationen.*

NORDWEST Trainingsmodul

# GEPRÜFTER PSA-FACHBERATER – VORTEIL DURCH QUALIFIKATION UND WISSEN

**Die Kombination aus Theorie und Praxis, aus dem Lernen von absoluten Fachleuten und dem Lernen in motivierten und kleinen Gruppen macht den Erfolg. Den Erfolg, die Prüfung zum PSA-Fachberater NORDWEST sicher und fundiert zu bestehen.**

Mit dem ersten Fachlehrgang Mitte Oktober hat der Fachbereich Arbeitsschutz bei NORDWEST zusammen mit erfahrenen Spezialisten die erste Gruppe neuer „Geprüfter PSA Fachberater“ zum Erfolg gebracht. Eine Woche wurde den ersten zwölf Teilnehmern in Theorie und Praxis vermittelt, was in der Realität Arbeitsschutz und PSA ausmacht. Ziel dabei: Die Sicherheit am Arbeitsplatz in allen Bereichen durch professionelle Beratung des PSA-Fachberaters persönlich sicherzustellen.

## ZWÖLF TEILNEHMER AUS DER FACHWELT

Aus ganz Deutschland kamen die ersten zwölf Teilnehmer, um ihre vorhandenen Kenntnisse im Bereich Arbeitsschutz PSA (Persönliche Schutzausrüstung) zu perfektionieren und letztendlich überprüfen zu lassen. Denn die Regeln sind klar: Nur wer die Zwischenprüfung und die dreistündige Abschlussprüfung besteht, darf sich „Geprüfter PSA-Fachberater“ nennen. „Bei der von uns angebotenen einwöchigen Qualifikation richten wir unser Angebot an Mit-

*Die Schulungsteilnehmer des ersten NORDWEST-Fachlehrgangs zum geprüften PSA-Fachberater.*





arbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Fachhandelspartner, die neben der umfassenden Kundenberatung darüber hinaus fundierte Kenntnisse in den Themenbereichen Rechtsvorschriften, Normen und der jeweiligen Produktauswahl haben. Dazu kommt bei uns neben dem theoretischen Teil auch eine praktische Komponente, die von allen Teilnehmern als sehr wichtig bewertet wird“, berichtet Anja Hermann, Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz bei der NORDWEST Handel AG und selbst geprüfte PSA-Fachberaterin. Entscheidend für eine erfolgreiche Teilnahme sind erste, jedoch fundierte Kenntnisse in den geprüften PSA-Bereichen.

### QUALIFIZIERTE SCHULUNG ERMÖGLICHT VERANTWORTUNG

Die Basis aus dem bislang erfahrenen Geschäft in der Kundenberatung und bei dem Kunden vor Ort ist die Grundlage, auf die der einwöchige Intensivkurs vorbereitet. „Kompakt, herstellerneutral und von Kopf bis Fuß umfassend, das sind die Grundlagen, auf denen wir bei NORDWEST die Ausbildung ausrichten. Hinzu kommen die tollen Möglichkeiten, hier vor Ort in der NORDWEST-Zentrale in Dortmund, die zu einem erfolgreichen Abschluss führen“, fasst Anja Hermann das Konzept zusammen. Und auch die Teilnehmer des ersten Kurses sind von den gebotenen Möglichkeiten überzeugt. Moderne, helle Schulungsräume und praktische Übungen gegen Absturz vor Ort sind es, die Teilnehmer und auch Fachtrainer überzeugen, am richtigen Ort für die intensive PSA-Qualifikationswoche zu sein. So sind es auch die Momente in der Luft im Auffanggurt in ungewohnter Höhe, die allen Teilnehmern das echte Gefühl vermitteln, nachhaltig zu lernen und Erfahrungen für den täglichen Berufsalltag mit hoher Verantwortung mitzunehmen.

### BLEIBENDE ERFAHRUNG UND BLICK IN DIE ZUKUNFT

Intensives und umfassendes Lernpensum, praktische Erfahrung, erfolgsorientiertes Coa-

## STATEMENT

„Eine intensive Woche mit umfassendem Training hat mir sehr viel Fachkenntnis in allen PSA-Bereichen vermittelt. Damit ausgestattet konnte ich mit ruhigem Gewissen in die Prüfung gehen und im Anschluss daran die Sicherheit haben, die Beratung bei unseren Kunden Vor-Ort noch qualifizierter vorzunehmen“.

*Susanne Habekost, John Glet, Hannover und Berlin, Mitglied der KOMPASS-Gruppe* ■

ching von erfahrenen Trainern, dazu das Lernen in der Gruppe und auch eine abwechslungsreiche Abendveranstaltung: Das ist das Fazit einer kurzweiligen Woche, die von den Teilnehmern mit einem erfolgreichen Zertifikat abgeschlossen wird. Für das kommende Jahr sind vier weitere Veranstaltungen geplant und die Liste für Vormerkungen ist bereits gut gefüllt, verrät Anja Hermann bezüglich der vorliegenden Anmeldungen. Ein gutes Konzept und qualifizierte Trainer, so wie sie von NORDWEST für das Trainingsmodul zum „Geprüften PSA-Fachberater NORDWEST“ angeboten werden, sprechen sich schnell in der Branche rum. Weitere Informationen dazu gibt es im Fachbereich Arbeitsschutz. Den Flyer mit weiteren Informationen erhalten Sie hier: [Flyer\\_PSA-Fachberater/nordwest.com](mailto:Flyer_PSA-Fachberater/nordwest.com). *Fotos: NORDWEST* ■

### Weitere Informationen

erhalten Sie bei Anja Hermann, Tel.: 0231 2222-4130, [a.hermann@nordwest.com](mailto:a.hermann@nordwest.com)

*Um die theoretischen Inhalte zu verinnerlichen, wurde auch praktisch geübt.*



---

Digitalisierung – wir packen es an!

# MIT GROSSEN SCHRITTEN IN DIE ZUKUNFT

**NORDWEST hat in den vergangenen Wochen und Monaten Gas gegeben und verschiedene Projekte zur papierlosen Arbeit in der Digitalisierung auf den Weg gebracht und den Handelspartnern attraktive Lösungen bereitgestellt. Mit diesen sind sie gut für zukünftige Herausforderungen gerüstet. Die NORDWEST News stellt diese zusammengefasst vor.**

## PAPIERLOSE PROZESSE DANK ERP-SYSTEMEN

Mit ERP-Systemen erhalten die Händler ihre Bestellbestätigungen, Lieferavise etc. elektronisch – die manuelle Erfassung entfällt, es werden weniger Fehler produziert und die Prozesse lassen sich schneller abwickeln. Auch Archiv-Archiv-Kopplungen sind möglich, mit denen die Handelspartner ihre Archive mit denen NORDWESTs verknüpfen können: dabei werden bei NORDWEST eingescannte Rechnungen, die die Lieferanten noch nicht papierlos schicken, direkt im Archiv des Händlers abgelegt. Um sicher zu stellen, dass die Handelspartner ERP-Systeme nutzen, die auch mit NORDWEST kompatibel sind, gibt es seit dem vergangenen Jahr das Siegel „NW connect“. „Das Gütesiegel erhalten die Systemhäuser, deren Warenwirtschaftssysteme unsere Anforderungen

erfüllen und den Handelspartnern eine wertvolle Stütze in der Abwicklung von papierlosen Prozessen sind“, so Martin Reinke, NORDWEST-Hauptbereichsleiter IT & E-Business.

## DIGITALES RECHNUNGSEINGANGSBUCH IM N.I.S.

Nicht alle Handelspartner nutzen jedoch ein ERP-System, mit dem sich papierlose Prozesse abbilden lassen. Aber auch für diese gibt es seit einiger Zeit eine Lösung, um ebenfalls auf Papier verzichten zu können und trotzdem die eigene Prozesskette zu optimieren – mit dem elektronischen Rechnungseingangsbuch, das im NORDWEST-Informationssystem N.I.S. zu finden ist. In dem jeweiligen Rechnungseingangsbuch des Handelspartners werden alle Tageszugänge als PDF reversionssicher abgelegt. Über eine Maske lässt sich festlegen, wel-





cher 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. „ Mit dem Rechnungseingangsbuch kann jeder Handelspartner digital auf seine Rechnungen der letzten zehn Jahre zurückgreifen, sie herunterladen und prüfen“, erklärt Martin Reinke das neue System.

**CLEARING-CENTER**

NORDWEST hat gemeinsam mit der Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge ein Clearing-Center an den Start gebracht, das die EDI-Prozesse deutlich verschlankt und beschleunigt und die Lieferanten direkt digital an-

bindet. Um schneller zu werden und dabei Prozesskosten zu senken, wird mit dem Clearing-Center die gesamte Prozesskette abgewickelt: angefangen von der Bestellung, über die Auftragsbestätigung und das Lieferavis bis hin zur Rechnung. Das Clearing-Center fungiert dabei als Drehscheibe. Über diese werden alle Nachrichtenarten (Bestellung, Lieferavis, Rechnung) geliefert, und zwar in beide Richtungen: Vom Handelspartner zum Lieferanten und wieder denselben Weg zurück. Zwischen diesen beiden Partnern befindet sich die Drehscheibe Clearing-Center. „Damit haben unsere Handelspartner den Vorteil, dass nur eine Schnittstelle geschaffen werden muss und zwar zum Clearing-Center. Die Mitarbeiter der Handelspartner haben damit verstärkt Zeit für andere Aufgaben im Bereich Kundenbindung“, weiß Martin Reinke, „manuelles Erfassen von Daten wie Liefertermine, Preise, Lieferpositionen usw. kann damit auf ein Minimum reduziert werden.“ *Fotos: fotolia*

LD ■

**Weitere Informationen**

erhalten Sie bei Martin Reinke, Tel.: 0231 2222-5101, m.reinke@nordwest.com



**SONAX®**  
MADE IN GERMANY

**PROFESSIONAL-SERIE**  
DAMIT ES SAUBER UND WIE GESCHMIERT LÄUFT

- PROBLEMLÖSER
- LEISTUNGSSTARK
- UNIVERSELL

PROFESSIONAL

SONAX hat das durchdachte „PROFESSIONAL-Produktprogramm“ für technische Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten weiterentwickelt.

[www.sonax.de](http://www.sonax.de)

Wir drücken weiter auf's Tempo!

# ESHOP HERBSTVERANSTALTUNG PRÄSENTIERT B2B-COMMERCE MIT SCHWUNG

Es gibt jährliche Termine, die haben Tradition: Dazu gehört für NORDWEST-Fachhändler die eSHOP Herbstveranstaltung, die in diesem Jahr am 8. und 9. November in Dortmund eine große Zuhörerschaft traf.

Galt es am ersten Tag die einzigartige NORDWEST-Logistik im Zentrallager zu besuchen und hier praktisch Prozesse im Handel von heute zu erleben, war der zweite Tag gefüllt mit einer vielseitigen Auswahl neuer E-Commerce-Themen. Das Ziel der eSHOP Veranstaltung war es, mit Tempo viel inhaltlichen Schwung für den erfolgreichen Fachhandelspartner von heute für sein E-Commerce-Geschäft zu vermitteln.

Thematisch ging es zum Auftakt neben der Selbstanalyse und dem wichtigen Ausblick auf die kommenden Schritte rund um den NORDWEST eSHOP, insbesondere um den Blick über den Tellerrand. Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung bei NORDWEST, schaffte die Basis mit seinem Vortrag zum aktuellen Status Quo der Software und den hiermit gegebenen Möglichkeiten. Für einen besseren Blick in die Zukunft war es eine gute Unterstützung, dass Martin Reinke, Hauptbereichsleiter IT & E-Business, einen umfassenden und intensiven Überblick zum Online-Wettbewerb lieferte. Was ist erfolgreich, was geht, was funktioniert nicht und wo sind Fallstricke, die zu beachten sind. Martin Reinke ließ dabei keine namhafte Plattform aus und konnte an praktischen Beispielen aus der Welt von Amazon Business bis hin zu Toolineo und Wucato präsentieren, worauf sich NORDWEST-Fachhandelspartner mit E-Commerce-Geschäft erfolgreich konzentrieren sollen.

## BLICK NACH VORNE – KONKRET MIT ERSTEN ERGEBNISSEN

Ein wichtiger Vortragsblock am Donnerstagvormittag waren die technologischen und funktionellen Themen rund um die gemeinsame Entwicklungsplattform mit dem eSHOP Partner IntelliShop AG. Dazu referierte Michael Döhler, Entwicklungsleiter der IntelliShop AG, mit dem Thema „Ausblick auf das B2B-Commerce der

*Martin Reinke lieferte einen intensiven Einblick in den Online-Wettbewerb.*

### Weitere Informationen

erhalten Sie bei Martin Reinke, Tel.: 0231 2222-5101, m.reinke@nordwest.com





Zukunft“, ein Thema, das im Anschluss gleich von Thomas Cramer und Markus Lüttge als Teamleiter E-Business Entwicklung mit neuen Funktionen aufgegriffen wurde. Der praktische Bezug mit ersten Ergebnissen ist bei den Zuhörern auf großes Interesse gestoßen. Wichtiges Fazit dabei: Die eSHOP Lösung ist in einem kontinuierlichen Optimierungsprozess, der sich nach den Anforderungen neuester Technologien und den Bedürfnissen der Fachhandelspartner richtet. So erhielten die Gäste noch vor der Mittagspause wichtige Impulse, die sie als konkretes Ergebnis auf das spezifische E-Commerce-Konzept des Fachhandelspartners selbst anwenden und mit nach Hause nehmen konnten.

### MIT SCHWUNG VERÄNDERN – DATEN, RECHT UND MARKETING

Der zweite Teil des Veranstaltungstages wurde durch einen wertvollen Mix aus Information, Diskussion und Präsentation gestaltet. 2018 wird ein spannendes Jahr, was rechtliche Änderungen im E-Commerce anbetrifft. Rechtsanwalt Alexander Goldberg von Goldberg Ullrich Rechtsanwälte und Nadine Falkenroth von NORDWEST informierten hier über die wichtigen rechtlichen Themen, die insbesondere ab April 2018 für den Online-Handel von entscheidender Relevanz sein werden.

Der Titel sagt alles: „Daten sind der Kraftstoff für Ihren eSHOP“. Wegweisende Neuigkeiten aus dem Datenportal und konkrete Umsetzungsbeispiele hatte Holger Herrmann, Bereichsleiter Organisation, für die teilnehmenden Fachhandelspartner vorbereitet. Die Diskussionsrunde mit Christian Blicke, Teamleiter E-Business Beratung bei NORDWEST, mit im Onlinehandel erfolgreichen Fachhandelspartnern, brachte viele neue Erkenntnisse. Klares Fazit: Auf die Aktionen und die breite und regelmäßige Kommunikation der eSHOP Inhalte kommt es an, damit der eSHOP von seinen Kunden zu einer Erfolgsgeschichte gemacht wird. Dazu passten im direkten Anschluss die Marketing-Beiträge der beiden NORDWEST-

Referenten Aylin Pekcan, E-Business & IT Beratung, und Mathias Roppel, Hauptbereichsleiter Marketing. Beide haben die Steigerung des Erfolgs mit E-Commerce klar im Fokus. Präsentiert wurde ein besonderer Marketingmix aus klassischer Kundeninformation, hoch individualisiert, um die E-Commerce-Leistung des Fachhandels beim Endkunden erfolgreich und dauerhaft zu platzieren. Darüber hinaus geht es um die NORDWEST-Exklusivmarke PROMAT. Hier wurde den Händlern erstmalig als Premiere die Möglichkeit gezeigt, wie die erfolgreiche Exklusivmarke individuell und einfach den Verkaufserfolg noch weiter ankurbelt und dabei gute Informationen und Inhalte für den Endkunden des Fachhandelspartners generiert. Es wurden zwei konkrete Angebote präsentiert, die gleich im kommenden Jahr Einsatz bei allen eSHOPS der NORDWEST-Handelspartner finden können.

Mit vielen neuen Impulsen und praxisorientierten Ergebnissen beendeten die über 120 Teilnehmer der NORDWEST-Fachhandelspartner die diesjährige eSHOP Herbstveranstaltung und freuen sich auf die Stammtische im Frühjahr 2018. *Fotos: NORDWEST* MR ■

*Thomas Cramer zeigt den Status Quo auf.*

*Bei der Diskussionsrunde mit Christian Blicke lieferten die Handelspartner wertvolle Einblicke in ihre Erfahrungen mit dem Onlinehandel.*



## Exklusivmarken Relaunch

# DELPHIS MIT NEUEN SORTIMENTEN UND NEUER STRATEGIE

**Die Vorbereitungen laufen bereits seit Wochen auf Hochtouren: die Exklusivmarke Delphis für den Bereich Keramik, Armaturen sowie Badeinrichtung steht vor ihrem Relaunch im II. Quartal 2018. In intensiven Lieferantengesprächen und Tagungen des Sortimentsausschusses wurde das neue Delphis-Sortiment festgelegt. Entscheidend bei den Lieferantengesprächen: hervorragende Konditionen in Verbindung zu einer sehr guten Produktqualität, kombiniert mit klarem Design.**

## FASZINIEREND IM DETAIL

Design, Qualität und Preis müssen stimmen, ebenso Verfügbarkeit und Service. Das sind die Attribute, mit denen sich der Delphis-Fachhandelspartner von heute auszeichnet. Die Voraussetzungen werden mit der Unterstützung der HAGRO geschaffen mit dem Ziel, dass diese Eigenschaften in Zukunft den Erfolg der Marke bei den Endverbrauchern sichern. In Kombination mit spezifischer Marketingunterstützung und der strategischen Ausrichtung wird verstärkt auch bei der Zielgruppe der Fachhandwerker die Nachfrage nach Delphis-Produkten verstärkt.

## EXKLUSIV IM WETTBEWERB

Die Vorteile der Exklusivmarke Delphis liegen auf der Hand. Das häufig verzerrte Preisgefüge im Online-Geschäft ist bei Delphis nicht zu finden. Ebenso wenig wie Baumarktqualität und ein wenig ansprechendes Design. Dafür steht Delphis insbesondere nach dem Markenrelaunch für moderne Badeinrichtung mit durchdachter Funktionalität und zeitlosem Design. Bei den Lieferanten haben Fachleute auf die Kombination von Qualität und attraktiven Konditionen geschaut. Genau diese Kombination wird die Exklusivmarke Delphis im Fachhandel

erfolgreich machen. Denn hier ist die Wettbewerbsfähigkeit ein Merkmal, das den Vorteil am Markt erzielt und dem Fachhandel bei Endkunden in die Position bringt, die ihn deutlich vom Online-Handel oder auch dem Baumarktgeschäft unterscheidet. Das Ergebnis: Kompetenz in Beratung und Service und das zu einem hervorragenden Preis-Leistungsverhältnis.

## UMFANGREICH IM ANGEBOT

Das Sortiment der Delphis-Serie wird in zwei neu gestalteten Linien dem Fachhandelspartner die Auswahl geben, seinem Endkunden von der klassischen Renovierungslösung bis hin zum aufwändigen Designerbad alles zu ermöglichen. Dazu kommt der starke Vorteil der hohen Verfügbarkeit direkt vom Lager. Ein Argument, das insbesondere der Fachhandwerker vor Ort zu schätzen wissen wird. Mit neuen Printmedien und weiteren Marketingangeboten wird die HAGRO ihre Fachhandelspartner vor Ort unterstützen, die Exklusivmarke Delphis erfolgreich zu platzieren und mit weiteren Maßnahmen dauerhaft nach vorne zu bringen. Eine Investition in die Zukunft, die bereits begonnen hat und gleich zum Jahreswechsel weiter stark an Fahrt aufnehmen wird. *Foto: fotolia* MR ■

### Weitere Informationen

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



Unterstützung für SecurCity-Partner

## ERSTE SECURCITY-TAGUNG IN DORTMUND

Zum ersten Mal trafen sich die SecurCity-Konzeptpartner aus ganz Deutschland zu einer Tagung bei NORDWEST in Dortmund, um sich zu dem Thema Sicherheitstechnik auszutauschen. Dabei standen einerseits die Erfahrungen aus der Vergangenheit wie auch die zukünftige Vorgehensweise zum Thema Sicherheitstechnik im Vordergrund.

Besondere Beachtung fand die neu erstellte Homepage [www.securcity.de](http://www.securcity.de), die mit Informationen rund um das Thema Gebäudesicherheit dem Privathaushalt wie auch Handwerksbetrie-

ben Möglichkeiten in der Gebäudesicherheit vermittelt. Durch den online auszufüllenden SecuCheck kann der Kunde eigenständig eine Bedarfsanalyse für sein Gebäude erstellen und diese einem ausgewählten Fachhandelspartner zur Angebotserstellung zusenden.

Hierdurch unterstützt NORDWEST seine SecurCity-Partner mit einem weiteren Online-Baustein. Abgerundet wurde die Tagung durch Fachvorträge führender Industrieunternehmen aus der Sicherheitstechnik.

Foto: NORDWEST

SGS ■



Im Oktober fand die erste SecurCity-Tagung statt.

### Weitere Informationen

erhalten Sie bei  
Siegfried große Sextro,  
Tel.: 0231 2222-4211,  
[sgr.sextro@nordwest.com](mailto:sgr.sextro@nordwest.com)  
[nordwest.com](http://nordwest.com)




# CLEVER DIAMOND

[www.clever-diamond.de](http://www.clever-diamond.de)

**Produkt-Infos unter Tel.: +49 (0) 2191-9455-0**

IHR KOMPETENTER  
PRIVATE-LABEL-  
LIEFERANT  
FÜR HOCHWERTIGE  
DIAMANTWERKZEUGE

PROFI-PLUS-Diamant-Trennscheibe

36034 TURBO BLIZZARD, Ø 115-230 mm

Für den täglichen Baustelleneinsatz in wechselnden harten Materialien: Beton, harte Dach-/Tondachziegel, Kunststeine, Waschbeton, Granit, Hartbrandklinker und Mauerwerk.

15 mm\* Turbo-Segment, gesintert.

Ideal für den Hochbau und das Baunebengewerbe.

\*Segmenthöhe kann einen diamantfreien Fuß von bis zu 2 mm beinhalten.

125 Jahre Ludwig Ohlendorf KG

## JUBILÄUMSJAHR MIT VIELEN KUNDENAKTIONEN



Der 1. Oktober 2017 war bei der Ludwig Ohlendorf KG in Braunschweig ein ganz besonderer Tag, denn das Fachhandelsunternehmen bestand an diesem Tag genau 125 Jahre. Die letzten Monate nutzte das **NORDWEST-Mitglied**, um Kunden immer wieder auf das besondere Jubiläum hinzuweisen. Diverse monatliche Verkaufsaktionen, eine Handwerkermesse oder auch eine Mitarbeiterfeier sind Beispiele für die vielseitigen Aktivitäten.

Ein Höhepunkt dabei war sicher die Jubiläumstombola zugunsten der DLRG Wenden. Anlässlich des traditionellen Magnifestes vom 8. bis zum 10. September fanden rund 9.000 von Lieferanten gestiftete Preise glückliche Gewinner. Eine Spende in Höhe von insgesamt 8.910 Euro konnte das Familienunternehmen der gemeinnützigen Gesellschaft spenden.

Ohlendorf bietet Kunden ein großes Angebot verschiedener Artikel aus den Bereichen Eisenwaren und Werkzeuge. Dabei ist das Sortiment besonders breit gefächert. „Dies ist auch absolut notwendig, denn nur mit einem Sortiment, das nicht alltäglich ist und sprichwörtlich an ‚jeder Ecke‘ zu bekommen wäre,

hat der Fachhandel überhaupt eine Chance, sich im zunehmenden Wettbewerb zu behaupten“, sagt Sandra Weferling, die Tochter des heutigen Inhabers. Was genau damit gemeint ist, verrät ein Blick auf das Sortimentsangebot, das sich primär an den Profikunden richtet. So bietet Ohlendorf neben den klassischen Handwerkzeugen auch ein großes Angebot an Elektro- und Druckluftwerkzeugen. Natürlich nur Marken und keine No-Names. Im Bereich Industriebedarf erhält der Kunde alles vom Transportmittel bis zur Büroausstattung. Abgerundet wird dieses Sortiment durch ein breites Angebot an Lacken sowie Schmier- und Pflegemitteln.

*Der Fachhandel Ohlendorf in Braunschweig.*





### KLASSISCHE EISENWAREN

Ein weiterer Schwerpunkt ist der Baubeschlag mit hochwertigen Türbeschlägen sowie Einbruchschutz- und Sicherheitstechnik. Tresore und Briefkastenanlagen findet der Kunde ebenfalls. Der Ursprung von Ohlendorf ist eindeutig der Eisenwarenhandel. Als typischer Nahversorger verfügte der Eisenwarenhändler immer schon über ein komplexes Sortiment. Auch in Braunschweig ist dies ähnlich. Gartentechnik, LED-Lichtsysteme oder komplette Schul- und Objekteinrichtungen findet der Kunde heute auch bei Ohlendorf. Viele der Artikel sind in Braunschweig auf Lager. Darüber hinaus wird sehr viel über Kataloge verkauft. Hier bedient sich Ohlendorf natürlich des NORTHWEST-Lagers in Gießen. Schnell und unkompliziert werden die bestellten Waren von dort an den Ort ihrer Bestimmung geliefert. Hier zahlt sich die Partnerschaft mit einem starken Verband zum Wohle der Kunden in jeder Hinsicht aus.

### ONLINESHOP ALS ABRUNDUNG

Die heutige Geschäftsleitung weiß natürlich, dass zur Abrundung eines erfolgreichen Geschäftsmodells immer auch ein gut strukturierter Onlineshop mit den im Internet üblichen Bestell- und Zahlungsmodellen gehört. Bereits seit 2015 bietet Ohlendorf als Ergänzung zum stationären Handel ausgewählte Produkte auch digital an. Ein Spezialangebot ist der Onlineshop für Möbelbeschläge, in dem der Kunde ein strukturiertes Komplettprogramm findet. Der shop-ludwigohlendorf.de hingegen spiegelt das gesamte Angebot des Fachhandels wider und reicht vom Werkzeug über die Schließtechnik bis hin zum hochwertigen Gartengrill.

### BEWEGTE GESCHICHTE

Das Handelsunternehmen wurde am 1. Oktober 1892 unter dem Namen Renders & Ohlendorf in Braunschweig gegründet. Anfangs befanden sich die Geschäftsräume in der Auguststraße. Bereits zehn Jahre nach der Grün-



dung zog der Betrieb in die Langedammstraße um. Im Oktober 1915 folgte dann die erste Handelsregister-Eintragung der Firma Ohlendorf.

1930 verstarb Firmengründer Ludwig Ohlendorf. Zu neuen Inhabern wurden seine beiden Töchter Margarete Ohlendorf und Elly Weferling. Ein Jahr vor dem Tod des Firmengründers trat Arthur Brückner als Angestellter in das Unternehmen ein. Im August 1934 übernahm er die Geschäftsführung. Doch kriegsbedingt musste der Schwiegersohn Ludwig Ohlendorfs das Geschäft 1941 vorübergehend schließen. Die Geschäfts- und Lageräume blieben von den Folgen des Krieges nicht verschont und wurden bei einem Bombenangriff 1944 vollständig zerstört. Erst im Jahre 1946 konnte die Firma am Ackerhof auf 35 Quadratmetern wiedereröffnet werden. Wenig später bereits erweiterte das Unternehmen an den Öschlögern. Von da an ging es steil bergauf. 1974 wurde der Neubau in der Magnikirchstraße bezogen und 1994 der Neubau der Baubeschlagabteilung eröffnet.

1966 trat mit Horst Weferling der Vater des jetzigen Inhabers, Jürgen Weferling, als Gesellschafter ins Unternehmen ein. Gegenwärtig beschäftigt die Ludwig Ohlendorf KG in Braunschweig rund 50 Angestellte. Eine Besonderheit ist die hohe Spezialisierung der Beschäftigten. In der Beratung und im Verkauf hat heute fast jeder sein Fachgebiet.

Fotos: Ohlendorf

*Scheckübergabe an den Vorstand der DLRG Wenden im Rahmen der Jubiläumsfeier (v.l.): Michael Elsas, Klaus Gäbelein, Stefan Schulze, Jürgen Weferling.*

MF ■



# WIR BEGRÜSSEN ...

## ... maschinen + technik Sauerland GmbH & Co. KG



Seit Anfang August zählt auch die maschinen + technik Sauerland GmbH & Co. KG in Schmallenberg zu den NORDWEST-Mitgliedsunternehmen.

Mit einem 45-köpfigen Team bietet die maschinen + technik Sauerland Service, Handel und Vermietung für Fahrzeuge, Geräte und Maschinen des Baugewerbes und des Handwerks. Langjährige Erfahrungen im Baumaschinen- und Anlagenbereich gewährleisten kompetente Lösungen maschinentechnischer Probleme.

Wartungen, Reparaturen und komplette Generalüberholungen an Fahrzeugen und Baumaschinen sind ein wesentlicher Bestandteil des Unternehmens. Individuelle, auf die Kundenwünsche hin abgestimmte, Spezialaufbauten an Fahrzeugen gehören ebenso in das Repertoire. Der Verkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen sowie das Mietgeschäft haben sich zu wichtigen Standbeinen der maschinen + technik Sauerland entwickelt.

Zu den Kunden zählen beispielsweise Hoch- und Tiefbauunternehmen, GalaBau- und Forstunternehmen, Sägewerke, Speditionen und Betonmisch-, Asphaltmisch- oder Schotterwerke.

MF ■

... Erfahren Sie in der nächsten News mehr über den  
1.000 . Handelspartner!



YouTube



Folgen Sie uns auf  
www.youtube.com/  
gesipa-videos



# KINDERLEICHT!

- ➊ Zahl ablesen
- ➋ Zahl eingeben
- ➌ Blindnietmutter setzen
- ➔ Fertig!

## FireBird® Pro

Akku-Blindnietmuttern-Setzgerät

- > Extra stark mit 15.000 N Setzkraft
- > Kinderleicht durch LED-Eingabefeld
- > Schneller als die Konkurrenz

Inkl. Setzkraftvoreinstellungskarte: Einfaches Ablesen erleichtert die Einstellung für den Setzvorgang.

**FireBird® Pro / FireBird® Pro Gold Edition**  
Setzkraftvoreinstellung / Setting force pre-adjustment

	M3	M4	M5	M6	M8	M10	M12
Alu Alu	1	15	25	50	70	70	90
Stahl Steel	10	35	60	80	85	90	99
Edelstahl Stainless steel	15	55	70	85	90	95	-

Werte dienen nur als Einstellhilfe!  
Data are just an adjustment aid!

**GESIPA®**



### The experts in riveting technologies

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



A member of **SFS**

THG

## SCHULUNG RUND UM DEN KATALOG



**„Wofür eigentlich eine Katalogschulung?“ Mit dieser provokanten Frage eröffnete Daniel Grill von Grill & Partner Sales Service seinen Workshop für die Technische Hanse Gesellschaft (THG).**

*Mit einem vielschichtigen Konzept den Katalog an den Mann gebracht: Daniel Grill in seinem Element.*

Weil es immer noch neue Ansätze gibt, einen Katalog in der täglichen Arbeit mit Kunden zu nutzen und zum Einsatz zu bringen – waren nach einem Tag Schulung das Fazit und am Ende des Tages die Antwort auf die eingangs gestellte Frage. Im Spätsommer war die THG, ein Verbund der drei NORDWEST-Handelspartner Piel, Niemann-Laes und Elsinghorst mit rund 30 Mitarbeitern in Dortmund zu Gast, um

sich von dem beliebten und erfahrenen Trainer Daniel Grill zum Thema Vertrieb mit dem Werkzeugtechartalog schulen zu lassen. Dabei stand kein regulärer Frontalunterricht auf dem Plan. Vielmehr wurden die Teilnehmer aus Außen- und Innendienst der jeweiligen Handelspartner aktiv in das Geschehen einbezogen, mussten von ihren persönlichen Erfahrungen berichten und Lösungen für so manche Fragestellung erarbeiten.



### AUSSEN- UND INNENDIENST HAND IN HAND

Daniel Grill machte schnell deutlich, dass eine effiziente Nutzung des Katalogs und ein erfolgreiches Gespräch beim Kunden nur durch das Zusammenspiel zwischen Außen- und Innendienst erfolgen können. Außendienstler nähmen sich manchmal zu wichtig, weswegen es auch von Vorteil sei, die Mitarbeiter des Innendienstes ab und an mit zu den Kundengesprächen zu nehmen, damit diese mit Erfahrung unterstützen können. „Aber bitte: lassen Sie bei Kundenbesuchen generell Ihren eigenen Katalog im Auto“, forderte er. Gearbeitet werden müsse eindeutig mit dem Exemplar des Kunden, damit dieser lerne und es für ihn zur Gewohnheit werde, den Werkzeugtechartalog in die Hand zu nehmen. Gewürzt mit vielen Anekdoten und sehr lebensnahen Tipps für den Arbeitsalltag gestaltete Daniel Grill den Tag. Das Fazit am Ende der Schulung war eindeutig: es ließ sich immer noch der ein oder andere neue Aspekt aufgreifen und für die eigene Arbeit überdenken. *Fotos: NORDWEST* LD ■

„Zunächst waren einige Teilnehmer überrascht, dass es bei der Katalogschulung so wenig um den eigentlichen Katalog ging. Dieser ist nur ein Aspekt von vielen, um dem Kunden zu verdeutlichen wie sehr wir uns für ihn interessieren. Unsere Aufgabe als Vertriebler muss es sein, die richtigen Fragen zu stellen. Da konnte Daniel Grill unseren Fokus nochmal in eine neue Richtung lenken: vermehrter Ausbau von Kundenwissen, aber weniger Produktwissen. Wir werden zukünftig darauf achten, dass wir diese wichtigen Informationen im Haus haben und diese verstärkt einfordern. Dafür war die Veranstaltung ein sehr guter Impuls zum Umdenken. Zudem hat uns die direkte Art von Daniel Grill gut gefallen. Mit seinen provokanten Fragen hat er zum Nachdenken angeregt ohne uns Teilnehmer bloß zu stellen. Das ist nachhaltig.“

*Berthold Horstick, Geschäftsbereichsleiter Werkzeug/Industriebedarf, G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH ■*





Exklusiv  
bei CRC

# Perma-Lock<sup>®</sup>

## 2-WAY INTEGRATED ACTUATOR



Exklusiv bei CRC:

## Perma-Lock<sup>®</sup>

### 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<sup>®</sup> - der 2-Wege Sicherheits-Sprühkopf von CRC - ist dank des fest fixierten Sprührohrs das sicherste System auf dem Markt.

[WWW.CRCIND.COM](http://WWW.CRCIND.COM) | Mehr im Film:



Mehr als 25 verschiedene NSF HI registrierte CRC Produkte verfügbar!

## Schlanke und automatische Prozesse

# HUBERT GRAF SETZT AUF ENVENTA ERP

**Als beim Technischen Handel Hubert Graf die Einführung eines neuen ERP-Systems auf der Tagesordnung stand, kam der Projektleiter auf die Idee, einen Studenten und dessen Masterarbeit bei der Auswahl hinzuzuziehen. Heute automatisiert das Unternehmen seine Geschäftsprozesse mit der Unternehmenssoftware eNventa ERP.**

Das Familienunternehmen Hubert Graf beschäftigt 20 Mitarbeiter und hat seinen Sitz in Rheine im Münsterland. Die im Unternehmen lange Jahre verwendete Individualsoftware war technisch nicht mehr auf der Höhe der Zeit und stieß immer häufiger an ihre Grenzen. Beispielsweise waren die Möglichkeiten des Imports von Artikelstammdaten sehr limitiert. Die Finanzbuchhaltung war nicht in die Lösung integriert und wurde parallel mit einer weiteren Software ohne Schnittstellen betrieben. Als das Unternehmen schließlich das Thema E-Commerce in den Fokus nahm, war die Zeit endgültig reif für eine neue Softwarelösung.

zwei Softwareanbieter an einem Tag die Gelegenheit, ihre Lösungen in Rheine zu präsentieren. Am Ende des Tages fiel das Urteil der beteiligten Mitarbeiter einstimmig für eine Einführung von eNventa ERP im Unternehmen aus. Sehr gut an kamen die vorgestellten Schnittstellen zur Anbindung an NORDWEST und der hohe Abdeckungsgrad der gewünschten Funktionalitäten im Standard bei gleichzeitiger Flexibilität. Schließlich lobte das Projektteam Look & Feel sowie die einfache Bedienbarkeit der Software. Die Branchenkompetenz der Ansprechpartner wurde ebenfalls positiv vermerkt. Bereits in der Projektphase schulte Nissen & Velten die Mitarbeiter im Umgang mit der neuen ERP-Lösung. Anschließend gab es noch interne Schulungen durch zwei Key User des Handelshauses. Ein Testsystem erlaubte es den Mitarbeitern, im Vorfeld Aufträge übungsweise einzugeben. Unmittelbar vor dem Live-Start, der weitgehend reibungslos verlief, erfassten sie die laufenden Bewegungsdaten im neuen System.

*Hubert Graf: ERP-Projektleiter **Max Volbers** und Geschäftsführer **Jürgen Volbers** (v.l.).*



### MASTERARBEIT HILFT BEI DER SOFTWARE-AUSWAHL

Da die Firma Hubert Graf als NORDWEST-Handelspartner eng mit der Verbundgruppe zusammenarbeitet, suchte ERP-Projektleiter Max Volbers das Gespräch mit Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung bei NORDWEST, der im Verlauf des ERP-Projekts immer wieder mit Rat und Tat zur Verfügung stand. Ergänzend ergab sich die Chance, einen Studenten der Betriebswirtschaftslehre zu gewinnen, der das Thema der ERP-System-Auswahl im Technischen Handel für seine Masterarbeit nutzen wollte. Im Rahmen dieser Abschlussarbeit wurden die Prozesse des Technischen Handels analysiert und geeignete ERP-Systeme identifiziert. Schließlich hatten

### PROZESSSICHERHEIT DURCH AUTOMATISIERUNG

Seit dem Systemwechsel zieht das Unternehmen Hubert Graf großen Nutzen aus dem Funktionsumfang der neuen Lösung. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die Automatisierung der Prozesse. Hubert Graf bietet seinen Kunden für das C-Teile-Management das Kanban-System

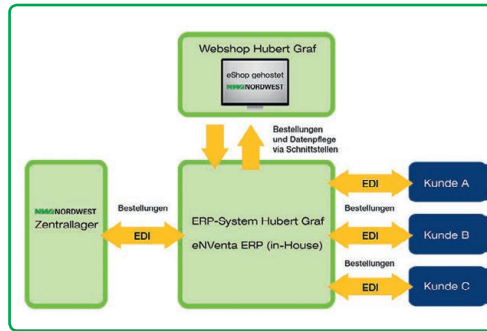


an, bei dem zwischen dem Kunden und dem Händler Schütten mit Teilen wie beispielsweise Schrauben rotieren. In der Vergangenheit mussten diese Schütten im Unternehmen abgescannt und manuell nachbestellt werden. Mit Hilfe des neuen ERP-Systems ist heute sichergestellt, dass durch eine Umlagerung automatisch neue Aufträge erzeugt und abgeschlossen werden. Diese Aufträge werden in den Bestellautomaten von eNventa übergeben, wo die Mindestbestände hinterlegt sind, bei deren Unterschreiten eine neue Bestellung ausgelöst wird. Auch die Mindestbestände von unternehmenskritischen Ersatzteilen in der Produktion von Schlüsselkunden werden mithilfe des Bestellautomaten überwacht, sodass beim Kunden nichts „anbrennen“ kann.

Ein weiteres Beispiel für Prozessautomatisierung ist der Datenaustausch mit dem NORDWEST. Bestellungen werden heute via EDI abgewickelt. In der Vergangenheit mussten diese aufwändig doppelt erfasst werden: Im Altsystem und im Online-Shop der Verbundgruppe.

**SCHNELLE ORIENTIERUNG MIT ENVENTA ZOOM**

Auch die Unternehmenssteuerung hat sich verbessert, wie Max Volbers berichtet. Er sagt: „Ich komme aus dem Controlling. Mir ist es wichtig, schnell an die wichtigsten Kennzahlen zu kommen. Mit den Übersichten in eNventa Zoom sind viele Auswertungen schnell möglich. Das ist also ein sehr nützliches Tool.“ Mit der Cockpit-Funktion eNventa Zoom, lassen sich relevante Kennzahlen, Grafiken und Tabellen auf dem Startbildschirm des Anwenders anzeigen. Ebenfalls bewährt hat sich die Integration von Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung in einem System. Bereits im Unternehmen genutzt werden integrative Funktionen wie beispielsweise die Kreditlimit-Prüfung. Die tägliche Arbeit mit der Software läuft seit dem Start reibungslos. „Wir haben in diesem Jahr zwei neue Mitarbeiter eingestellt, die sich in der Software und ihrer Logik sehr schnell zurechtgefunden haben“, weiß Max Volbers zu berichten.



Die Grafik veranschaulicht die Arbeit mit eNventa ERP.

**NÄCHSTER MEILENSTEIN: DER WEBSHOP**

Das nächste Teilprojekt bei Hubert Graf ist nun der Einstieg in den E-Commerce. Die Einrichtung eines eigenen Webshops auf Basis der Lösung eSHOP des NORDWEST unter Verwendung der entsprechenden eNventa-Schnittstelle haben eine hohe Priorität. Das Unternehmen erhofft sich davon einen erhöhten Umsatz mit Standardartikeln, ohne dass mehrere Artikeldatenbestände gepflegt werden müssten. Auch der Start des eigenen Webshops wird im Unternehmen Hubert Graf nicht der letzte Schritt nach vorne gewesen sein. Weitere Überlegungen gehen beispielsweise dahin, EDI-Prozesse zum Datenaustausch mit Kunden zu nutzen. Max Volbers sagt dazu abschließend: „Unsere Arbeitsabläufe unterliegen einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, dessen Ergebnisse im ERP-System abgebildet werden.“ Fotos: Hubert Graf

Ladenraum der Hubert Graf Technisches Geschäft GmbH in Rheine.



## Eröffnung der Badausstellung

# BINZ STÄRKT DAS FACHHANDELSGESCHÄFT

**Anfang Oktober konnte der NORDWEST-Handelspartner Binz in Neubrandenburg in seinem erst kürzlich fertig gestellten Fachhandelszentrum eine neue Badausstellung eröffnen. „Die neue Ausstellung ist nicht nur schön geworden, sie stärkt und unterstreicht zugleich in ganz besonderer Weise unsere Fachhandelskompetenz“, beschreibt Geschäftsführer Claudio Binz.**

Die neue Badausstellung hat eine Größe von gut 300 Quadratmetern. 30 themenbezogene Bad-Kojen nehmen die Ausstellungsbesucher mit auf eine Reise durch moderne Bädervelten. Dabei sollen die Kunden möglichst viele Anregungen für ihr individuelles Bad daheim erhalten. So individuell die Ansprüche auch sein mögen, so individuell ist auch die Ausrichtung der Ausstellung. Sie reicht von der kleinen und funktional ausgestatteten Badlösung bis hin zur luxuriösen Wellness-Oase. Egal ob der Kunde eine große oder kleine Lösung sucht, ob er es klassisch oder modern, günstig oder luxuriös mag, bei Binz wird jeder fündig. „Es ist nicht wichtig, ob sich ein Kunde für ein Standardpaket oder die individuelle Lösung entscheidet – er soll das Gefühl haben, dass er bei uns gut

aufgehoben ist und den besten Service erhalten hat. Jetzt mit der neuen Ausstellung können wir unseren Kunden sogar noch ein ganz besonderes Erlebnis bieten, denn hier können sie duschen oder auch die Funktionen moderner Toiletten ausprobieren. Es ist etwas anderes, ob ich mir eine moderne Regendusche nur ansehe oder ausprobiere. So kaufe ich auf jeden Fall mit einem besseren Gefühl. Und so etwas ist nur im stationären Fachhandel möglich – ein Onlineshop kann solch einen Service nicht bieten“, so Claudio Binz weiter.

### KOMPETENTE PARTNER

Unterstützung bei der Konzeption und Gestaltung der Ausstellung erhielt der Fachhändler von den Experten der HAGRO. Auch die strate-

*Blick auf eine der  
30 Bad-Kojen.*





gischen Gedanken und der Sortimentsleitfaden der Kooperation fanden Einzug. Viele Arbeiten in der Ausstellung wurden dabei von Handwerkspartnern aus der Region übernommen. Mit der Badausstellung will der Fachhändler auch den demografischen Wandel aufgreifen. „Unsere Gesellschaft wird insgesamt immer älter. Selbstverständlich wollen wir vor diesem Hintergrund mit der Badausstellung Antworten auf die Fragen geben, die Senioren oder auch Menschen mit körperlichen Einschränkungen stellen. Barrierefreiheit ist daher ein ganz wichtiges Thema in unserer Präsentation“, unterstreicht Ehefrau Jutta Binz.

Darüber hinaus will man in Neubrandenburg auch noch ganz neue Kundenzielgruppen erreichen. Ein Trend ist, dass es momentan weniger Menschen in die Ferne zieht – man macht wieder Urlaub in der Heimat. Durch diese Entwicklung boomt die Hotel- und Gastronomiebranche in der Region. Selbstverständlich will sich Binz hier bei Investoren und Bauträgern als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Badlösungen positionieren.

## DURCHSTARTER

Die Binz Fachhandel GmbH wurde im Mai 2010 in Neubrandenburg als klassischer Großhandel für Sanitär, Heizung und Klima gegründet. Von Beginn an verstand sich das Unternehmen als zuverlässiger Partner für das Heizung- und Sanitärhandwerk sowie für die örtlichen Industriebetriebe und Hausverwaltungen. Doch auch Endkunden wie der sprichwörtliche Häuslebauer wurden und werden bei Binz nicht wegeschickt.

Praktisch direkt vom ersten Tag an gehört Binz der NORDWEST Handel AG bzw. der HAGRO an und vertraut auf die Exklusivmarke Delphis. Die Mitgliedschaft im starken Handelsverband ist dabei nicht nur Garant für eine marktorientierte Preispolitik, sie steht zugleich auch für eine schnelle Lieferfähigkeit und hohe Warenverfügbarkeit.

„Uns ist es wichtig, dass die Mitarbeiter die Bedürfnisse und individuellen Situationen der Kun-



*Jutta (3. v.r.) und Claudio Binz (5. v.r.) eröffneten gemeinsam mit regionalen Vertretern aus Politik und Gesellschaft die neue Ausstellung.*

den erkennen, sie ernst nehmen und danach handeln“, sagt Claudio Binz. Qualität wird daher in Zeiten einer zunehmenden Vergleichbarkeit mehr und mehr zum Wettbewerbskriterium. Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen sind bei Binz deshalb selbstverständlich, denn damit werden nicht nur alle Beschäftigten auf „dem neuesten Stand“ gehoben, vielmehr steigt das Qualitätsniveau insgesamt.

Als wichtige Dienstleistung für seine Kunden bietet der Fachhandel einen 24-Stunden-Notdienst für das Sanitär- und Heizungshandwerk an. Die Kunden sollen wissen, dass sie sich auf ihren Händler verlassen können.

Dass sich Qualität und Engagement auszeichnen, zeigt nicht nur die kürzlich erfolgte Eröffnung des knapp über 1.000 Quadratmeter großen Fachhandelszentrums. Das Gesamtkonzept als Komplettanbieter überzeugt und beweist, dass der eingeschlagene Weg richtig ist. Bei Binz bekommt der Kunde nicht nur die Beratung. Er erhält eine komplette Planungsleistung, die Ware wird termingerecht ausgeliefert und auf Wunsch direkt vom partnerschaftlich verbundenen Handwerker installiert. Alles aus einer Hand eben. *Fotos: Binz, Hanjo Arent* **MF**

*Das erfolgreiche Binz-Fachhandelsteam.*



Hopfen, Hefe und Co.

## EIN HANDELSPARTNER ALS BRAUMEISTER

**Wenn der Duft von Hopfen durch die heimische Küche zieht, freut sich Rainer Dummann, denn dann läuft es – bzw. kocht es, sein selbst gebrautes Bier. Zwar noch im Anfangsstadium, aber schon auf einem guten Weg.**

Seit rund sechs Jahren hat sich der Geschäftsführer des NORTHWEST-Handelspartners MZT Reining GmbH aus Bielefeld in seiner Freizeit der uralten Tradition des Bierbrauens verschrieben. „Ich hatte einen Beitrag über das Brauen zu Hause im TV gesehen und wollte es unbedingt selbst ausprobieren. Die Mischung aus angewandtem Chemie- und Physikunterricht faszinierte mich genauso wie das Unge- wisse, ob der Brauvorgang denn überhaupt so laufen werde wie geplant. Allerdings waren die gängigen Instant-Brau- Kits eher nichts für mich. Ich wollte es selbst in die Hand nehmen“, so Dummann. Schnell recherchierte er alles Wis- senswerte rund um den heimischen Brauprozess, bestellte die benötigten Zutaten sowie Gerätschaften und legte los. Einziges Hin- dernis: Woher einen Behälter nehmen, in dem sich mindestens 20 Liter Flüssigkeit köcheln lassen? „Da hat meine Mutter mit ihrem Einkochautomaten ausgeholfen“, be- richtet der Geschäftsführer für Zerspanungs- technik schmunzelnd. Nur der Faktor

Zeit war zu Beginn seines Hobbys noch nicht abschätzbar und so verbrachte Rainer Dummann gerade bei seinem ersten Versuch statt geplanter zwei rund sieben Stun- den am Herd.

Zeit war zu Beginn seines Hobbys noch nicht abschätzbar und so verbrachte Rainer Dummann gerade bei seinem ersten Versuch statt geplanter zwei rund sieben Stun- den am Herd.

*Kann sich sehen lassen: das Selbstgebraute von Rainer Dummann.*

### MIT FINGERSPITZENGEFÜHL UND GUTEM TIMING

Bierbrauen ist eine Tätigkeit, die Fingerspitzengefühl und sehr gutes Timing erfordert. „In verschiedenen Schritten wird filtriert, eine Jodprobe durchgeführt (Anmerkung der Redaktion: Verfahren zur Überprüfung, ob alles an Stärke in Zucker umgewandelt ist) und Hefe zugesetzt. Dabei müs- sen verschiedene Zeitspannen (Rasten) und Temperaturen eingehalten werden, weil der Gärungsprozess sonst nicht richtig funktioniert.“ So muss das Bier in einem der vielen Arbeitsschritte von rund 100 in kurzer Zeit auf 20 Grad runtergekühlt werden. Was er früher in der Badewanne bewerkstelligte, erledigt heute ein Würzekühler für den passionierten Hobbybrauer. Mittlerweile hat der Handels- partner den Arbeitsprozess weiter optimiert: Um die Tem- peraturen und die Zeiten zu überwachen, hat er eine Mikrocontroller-Steuerung, ursprünglich für Gewächshäu- ser konzipiert, umgebaut und nach seinen Bedürfnissen programmiert. So muss er nicht mehr die gesamte Zeit am Herd stehen und den Vorgang überwachen. Zwischen 20 und 40 Liter braut der Handelspartner jedes Jahr – das meiste davon verschenkt er in Flaschen mit selbst design- tem Etikett an Freunde. Bis zu 200 Liter Bier darf man in Deutschland für den privaten Gebrauch jährlich selbst her- stellen, danach muss eine Steuer entrichtet werden. Aber selbst bei den geringen Mengen, die Rainer Dummann produziert, bedarf es eines kurzen Schreibens an den deutschen Zoll, um den Brauprozess anzuzeigen.

### FAZIT

„Das Bier schmeckt mir und man wertschätzt es gleich noch viel mehr, wenn man es selbst hergestellt hat. Bisher habe ich ausschließlich Obergäriges hergestellt. Im näch- sten Jahr wird es aber auch mal ein Pils geben“, so Rainer Dummann abschließend. *Foto: Rainer Dummann*

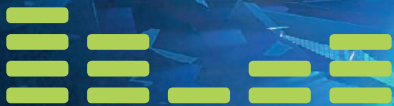
LD ■





# dual. **IMPULSE**

## POWER UP!



**IMPULSE.FOAM<sup>®</sup>**  
ANTI-FATIGUE TECHNOLOGY

Die ersten Sicherheitsschuhe mit zweifach geschäumter, extrem leichter dual.IMPULSE Zwischensohle. Das intelligente Sohlenkonzept aus zwei individuellen Schichten IMPULSE.FOAM bietet alles: maximale Dämpfung mit optimaler Energierückgabe sowie hervorragende Stabilität und langanhaltenden Komfort.

 **INNOVATIONS** IN SAFETY FOOTWEAR





Rothenberger

## FLIEGEND IN DIE ZUKUNFT

Eine Drohne eröffnete das diesjährige Rothenberger Partner-Forum im September. Surrend schwebte sie auf die Gäste zu und führte eine Neuheit in einem Koffer mit sich.



Ganz im Zeichen der Zukunft stand das bereits zum zweiten Mal stattfindende Partner-Forum, zu dem die Rothenberger Deutschland GmbH ins TEC-Center nach Kelkheim geladen hatte. Rund 100 Gäste aus den Sparten Handel und Handwerk waren angereist, um sich die neuesten Trends zeigen zu lassen und über die Welt von morgen zu diskutieren. Direkt nach der Drohnenlandung wurde allerdings erst einmal das Geheimnis des eingeflogenen Koffers gelüftet.

### NEUE PRESSMASCHINE

In ihm enthalten war eine Neuentwicklung aus dem Hause Rothenberger, die Pressmaschine Romax Compact TT, die bei Hausinstallationen, Etagenarbeiten und in der Servicemontage zum

Einsatz kommt. Sie verpresst Metallfittings bis 35 mm, benötigt dafür gerade mal drei Sekunden, ist 19 Kilonewton stark und liegt mit 2,5 Kilogramm Gewicht gut in der Hand. Bereits bei der Entwicklung hatten die Produktverantwortlichen bei Rothenberger ein Ohr am Markt und nach den Wünschen der Kunden gefragt. Klein, leicht und handlich sollte die Maschine sein. Dass dieser Input umgesetzt wurde, davon konnten sich die Teilnehmer des Partner-Forums im Anschluss an die Präsentation selbst überzeugen.

### WORKSHOPS ZUM ANFASSEN

Die verschiedenen Workshops des Tages boten ein abwechslungsreiches Programm zwischen Theorie und Praxis. So wurden in

*Zur Sache ging es bei den verschiedenen Workshops.*





zwei Arbeitsgruppen die handwerklichen Fähigkeiten der Gäste getestet – im Umgang mit konventionellem Werkzeug genauso wie mit der neuen Romax Compact TT. Die Szenarien, die bearbeitet werden mussten, waren dabei aus der alltäglichen Arbeit von Installateuren übernommen worden, um die Rahmenbedingungen so authentisch wie möglich zu halten.

In einem weiteren Workshop erläuterten die Marketingverantwortlichen das Vertriebskonzept, das hinter der neuen Maschine steht genauso wie Optimierungen bei den Verpackungen sämtlicher Werkzeuge aus dem Hause Rothenberger. So werden die herkömmlichen Kartons aus Pappe durch Kunststoff-Verpackungen ersetzt und sind nun langlebiger und nachhaltiger nutzbar als die bisherige Variante. Ein weiterer Workshop rückte das Reparaturcenter in den Mittelpunkt. Auch bei dieser Vorführung kam eine Drohne, wenn auch in kleinerer Form, zu Einsatz. Sie flog die einzelnen Stationen, die ein Werkzeug in Reparatur durchläuft, an und veranschaulichte somit den dazu stattfindenden Vortrag.

#### WIE LEBEN WIR 2025?

Die Antwort auf diese Fragestellung muss nicht zwangsläufig Kaffeesatzleserei sein, wie der Vortrag des renommierten Zukunftsforschers Sven Gabor Janszky zeigte. Seine visionären Ideen, die er durch jahrelange wissenschaftliche Arbeit entwickelt hat und die so gar kein düsteres Bild von der nicht mehr allzu weit entfernten Zukunft zeigten, deckten viele Bereiche des gesellschaftlichen Lebens ab: Gesundheit, Ernährung, Digitalisierung, Arbeit. So widerlegte der Zukunftsforscher mit seiner Argumentation die Behauptung, dass in Deutschland durch die fortschreitende Digitalisierung Arbeitsplätze wegfallen – der demographische Wandel und das gute Niveau des Arbeitsmarktes sorgen stattdessen dafür, dass für mehrere Jahrzehnte Vollbeschäftigung vorherrschen werde.

#### HAUSMESSE ZUM ABSCHLUSS

Abgerundet wurde die Veranstaltung noch durch eine Leistungsschau, bei der die Gäste Zeit hatten, sich weitere Werkzeuge genauer anzusehen, Partner und Dienstleistungen der Firma kennenzulernen und mit den Mitarbeitern von Rothenberger ins Gespräch zu kommen und sich über das bereits Gehörte und Branchenentwicklungen auszutauschen.

Fotos: Rothenberger

LD ■



Die neue  
Romax Compact TT.

## Pferd Werkzeuge

# 7.000 BURGER ALS DANK FÜR EINE GUTE ZUSAMMENARBEIT

Danke sagen kann man auf zahlreiche unterschiedliche Arten. Man kann einen Dankesbrief schreiben, man kann Blumen oder Pralinen schicken, oder man kann den Dankesempfänger zum Essen einladen. Und genau das macht Pferd derzeit in der deutschen PVH-Landschaft und lädt seine Kunden zum Burger-Essen ein.



*Für jeden Mitarbeiter der Händler gab es einen schmackhaften Burger.*

Das alleine wäre gar nicht so außergewöhnlich. Aber die Dimension dieser Einladung hatte es in sich. An über 90 Terminen besucht der Pferd-Food-Truck bis 2018 die Pferd-Partnerhändler der Nation und serviert im Verlauf der Tour nicht weniger als 7.000 Burger nebst Beilagen.

Gegen Mittag öffnet der blank-blitzende Airstream-Caravan seine große Verkaufstheke, über die während der nächsten drei Stunden saftige Burger, Western Potatos und kühle Softdrinks gehen. Genießen können die Aktion

die Mitarbeiter des jeweiligen Händlers und denen scheint es zu gefallen, wie Stefan Braun, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing von Pferd, zu berichten weiß: „Wir haben uns mit dieser Aktion ganz bewusst bei der gesamten Belegschaft unserer Partnerhändler bedanken wollen, für ihren Einsatz für Pferd.“ Folgerichtig heißt die Aktion dann auch „Pferd sagt Danke“, wie es unübersehbar plakativ auf der Klappe des Food-Trucks steht. „Und genau so meinen wir es auch“, ergänzt Braun. Beim Handel selbst kommt das Burger-Essen sehr gut an. „Das war eine tolle Aktion, die der gesamten Belegschaft noch lange in Erinnerung bleiben wird“, berichtet Silke Holzinger vom PVH Zweygart in Gärtringen von einer offenbar gelungenen Bewirtung. Und Heiko Laufer von A+B aus Ahaus bringt es im P.S. seines Dankeschreibens an Pferd auf den Punkt: „Einige Kollegen wünschen sich eine Wiederholung des Besuchs, jährlich, andere monatlich, einige sogar wöchentlich...“

Stefan Braun freut sich indes über den Zuspruch: „Wir hatten gehofft, dass die ‚Pferd sagt Danke-Aktion‘ erfolgreich wird und zu einem glänzenden Ergebnis führt.“ Und das nicht zuletzt, weil der gesamte Truck vor seiner Tournee zu den Partner-Händlern noch einmal mit Polierwerkzeugen von Pferd aufgefrischt wurde. „Dass wir da noch einmal Hand anlegen versteht sich doch von selbst“, so Braun.

Fotos: Pferd Werkzeuge





EV09

## Hohe Anzugswerte und reduzierter Kraftaufwand

Einfachster Messerwechsel

Größere Schlitzbreite erleichtert das Einlegen des Kabelbinders

Leichtes, glasfaserverstärktes Kunststoffgehäuse

Arretierung der Zugkrafteinstellung

Präzises Einstellen der Zugkraft von Stufe 0 bis 8

Ergonomischer Griff für sicheren und angenehmen Halt des Werkzeuges

Ergonomischer Handhebel



**i** Die Schnellverstellung für EVO9: Schnell und einfach drei Zugwerte überspringen mit nur einem Dreh!



Mit TLC-Technologie:

Minimaler Kraftaufwand

Rückstoßfrei

Muskel- und gelenkschonend

Ergonomisch perfektioniert



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

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

## Inside Asecos

# SICHERHEITSSCHRÄNKE AUS DER HESSISCHEN PROVINZ



Als kleines Familienunternehmen startete Asecos seine Erfolgsgeschichte auf knapp 400 m<sup>2</sup> – in einer kurzfristig angemieteten Lagerhalle. Heute, nach 23 Jahren, umfasst das Firmenareal rund 40.000 m<sup>2</sup>. Auf dem Weg zu mehr Sicherheit bei Gefahrstoffen haben die Gründer Michael Schrems und Günther Rossdeutscher schon zu Beginn die Branche revolutioniert: Gefahrstoffschränke mit 90 Minuten Feuerwiderstandsfähigkeit wurden durch sie das Maß der Dinge – und sind heute Europäischer Sicherheitsstandard.

Das Mittelstandsunternehmen hat seinen Hauptsitz im hessischen Gründau am Rande des Rhein-Main-Gebiets. Von dort aus liefert es seine Sicherheitsschränke in über 80 Länder der Welt. Diese Entwicklung hatten die beiden Geschäftsführer im Gründungsjahr 1994 nicht zu träumen gewagt. „Im ersten Jahr haben wir 401 Schränke gebaut und deutschlandweit verkauft“, erzählt Günther Rossdeutscher. Ende letzten Jahres ging dann der 250.000ste Schrank via Schiff nach Dubai. Die Funktionalität und Qualität der Gefahrstoffschränke bescherten Asecos schnell einen guten Namen in der Branche.

„Schon früh erlebten wir steigende Nachfrage auch aus Europa“, erklärt Günther Rossdeut-

scher. „Auf die Tochtergesellschaft Holland, die wir bereits im Gründungsjahr 1994 mit eröffnet hatten, folgten ab 2000 die Niederlassungen in Frankreich, Spanien und England.“

Auch Neuentwicklungen der folgenden Jahre setzten oft Trends: Einhändige Bedienbarkeit, Umluftfilteraufsätze und damit flexible Platzierung im Raum oder die farbigen Türen, die es erstmals bei der Q-Serie gab. Und dieser Anspruch besteht bis heute: „Die Leidenschaft für unsere Produkte und der unermüdliche Drang etwas Neues zu schaffen, treiben uns stetig an, bedarfsorientierte Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln“, berichtet Michael Schrems. „Auch unsere neueste Entwicklung – ein Sicherheitsschrank mit Vertikalauzug in Anlehnung an einen Apothekerschrank – ist am Puls der Zeit. Denn das große Lagervolumen und die schmale Passform sind ursprünglich Kundenwünsche.“

### SICHERHEIT: MADE IN GERMANY

Zuletzt hat Asecos 2016 mit einer dritten Produktions- und Lagerhalle seine Produktionsfläche erhöht und damit auch die Fertigungskapazität vergrößert. Der neugewonnene Platz bringt einen neustrukturierten Aufbau der Produktion mit sich. So wurden spezialisierte Mitarbeiter gezielter in den Herstellungsablauf eingebunden, wodurch die Produktqualität

Die Asecos-Geschäftsführer **Günther Rossdeutscher** und **Michael Schrems**.





noch weiter stieg. Insgesamt wurden alle Arbeitsprozesse effektiver und Produktionsabläufe effizienter. Mit dem Neubau trägt Asecos der steigenden Nachfrage weltweit Rechnung und setzt gleichzeitig ein Zeichen: Das Commitment zum Standort Gründau und zur Qualität Made in Germany. „Seit 2009 sind wir verstärkt im außereuropäischen Ausland aktiv. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, nicht nur innerhalb Europas, sondern auch weltweit Aufklärungsarbeit zum Thema Gefahrstofflagerung und -handling zu leisten. Da dem Thema weltweit noch zu wenig Aufmerksamkeit beigegeben wird, ist es wichtig, Gesetzgebung sowie Arbeitgeber und Arbeitnehmer für den Umgang mit Gefahrstoffen zu sensibilisieren“, erläutert Michael Schrems. Trotz der steigenden Expansion ist Asecos mit seinem Standort fest verbunden. Wert auf Nachhaltigkeit legt das Unternehmen nicht nur beim Umgang mit und Lagerung von Gefahrstoffen, sondern auch im eigenen Haus: Neben den optimierten Prozessabläufen sowie dem wirtschaftlichen Bauen steht unter anderem ein minimierter Energieverbrauch bei der Planung jedes neuen Baus im Mittelpunkt. Die installierte Solaranlage auf den Dachflächen sorgt für eine nahezu vom öffentlichen Netz unabhängige Stromversorgung der Produktions- und Verwaltungsgebäude.

#### IN DIE ZUKUNFT GERICHTET

Die anhaltend, positive Unternehmensentwicklung und die kontinuierlich steigende Mitarbeiterzahl machen sich auch in der Verwaltungsarbeit bemerkbar. Deshalb wird seit April dieses Jahres ein neuer Bürokomplex mit insgesamt 1.725 m<sup>2</sup> Nutzfläche auf vier Stockwerken gebaut. Das neue Gebäude bietet Raum für 90 ergonomische Arbeitsplätze, aber auch Mehrwerte für Besucher – denn der Kunde steht immer im Zentrum: „In einer neuen Produktausstellung kann man das tun, was im Katalog nicht möglich ist – das Handling der Schränke selbst testen“, erklärt Michael Schrems. „Ein

eigenes Schulungszentrum und moderne Seminarräume unterstützen die interne Weiterbildung und ermöglichen verbesserte Schulungen für unsere Kunden“.

Ebenso wie die in 2016 fertig gestellte Produktionshalle wird der Büroneubau nach dem neuesten Stand der Umwelttechnik errichtet. Die Beheizung und Kühlung erfolgt mit Wärmepumpentechnik sowie über eine innovative Lüftungsanlage. Damit setzt Asecos den bereits vor Jahren begonnenen intensiven Ausbau der regenerativen Energien am Standort weiter fort. „Durch den Neubau schaffen wir Platz für die Entwicklung der nächsten Jahre“, fügt Günther Rossdeutscher hinzu.

Insgesamt investiert Asecos voraussichtlich fünf Millionen Euro. Die Rohbauarbeiten sind planmäßig seit September abgeschlossen. Die Fertigstellung des Neubaus ist für Sommer 2018 geplant. *Fotos: Asecos*

*Versandbereite Gefahrstoffschränke.*



## Neue Power für den Betrieb

# PARTNERSCHAFT VON NORDWEST UND SCHÄFER BETRIEBSEINRICHTUNGEN



**12 Höhen, sechs Breiten, zwei Tiefen. So übersichtlich und funktional lassen sich mit Schäfer Betriebseinrichtungen beispielsweise Schubladenschränke konfigurieren. Hinzu kommt eine extrem große Palette an Farbvarianten und individuellem Zubehör. Wer praxistaugliche, funktionale und langlebige Einrichtungssysteme für Werkstätten und Betriebe sucht, ist bei Schäfer richtig. Die Experten in Sachen Stahlverarbeitung bieten auch für komplexe Anforderungen clevere und individuelle Lösungskonzepte.**

Seit dem 01. Oktober 2017 kooperiert NORDWEST mit Schäfer Betriebseinrichtungen, dem neu strukturierten Geschäftsbereich von Schäfer. Innerhalb der Schäfer Gruppe wurde das Geschäft für Werkstatt- und Betriebseinrichtungen konsolidiert und das gesamte Produktportfolio in Abstimmung mit Kunden und Partnern optimiert.

Das Vertriebskonzept von Schäfer Betriebseinrichtungen ist dabei auf den indirekten Vertrieb ausgerichtet und bietet NORDWEST-Fachhandelspartnern ab sofort ein umfangreiches

Portfolio für die heutigen und zukünftigen Anforderungen im Betrieb. So steht diesen auch eine besondere Farbkombination zur Verfügung (Gehäuse RAL 7035, Fronten RAL 7024 – graphitgrau Feinstruktur), welche eine hohe Abrieb- und Schlagfestigkeit aufweist.

Von Schubladenschränken, Mehrzweckschränken, über Werkbänke, bis hin zu Garderoben- und Schließfachschränken bietet Schäfer die richtige Lösung für nahezu alle Anwendungsbereiche. Der Vollsortimenter überzeugt dabei neben einem modernen Design mit einer großen Farbvielfalt, extrem strapazierfähigen Pulverbeschichtungen und einer Vielzahl von Produktvariationen. Das modular angelegte Sortiment eignet sich hervorragend zur individuellen Einrichtung von z.B. kleinen Werkstätten bis hin zu großen Betrieben.

„Individuelle und ökonomische Betriebseinrichtungen mit einer hohen Funktionalität – und das mit 100 %-iger Bekenntnis zum Fachhandel. Mit kombinierbaren Systemelementen und einem umfangreichen Zubehör lässt sich nahezu jedes Einrichtungskonzept realisieren. Wir bieten Lösungen für funktionale und praxisgerechte Arbeitsräume“, sagt Rainer Bröcher, Geschäftsführer der Schäfer Werke GmbH.

Foto: Schäfer

*Schubladenschränke von Schäfer.*





**Drei.  
Für alle Fälle...**

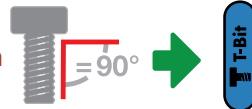


**Licht im Bitschongel!  
Mit drei Wiha-Bits alle Schraubfälle  
abgedeckt.**

- **Steigert Ihre Effizienz**  
Der Spezialist mit 120x höherer Lebensdauer durch optimierten Bit.  
\*im Vergleich zu Wiha Standardbits
- **Senkt Ihre Kosten**  
Bit dank Farbmarkierung schnell und einfach auffindbar – mit UV-Licht sogar in dunkler Umgebung.
- **Spart Zeit**  
Kein langes Suchen dank leuchtend farbigen Bit, geringe Bitwechselzeit dank hoher Lebensdauer.



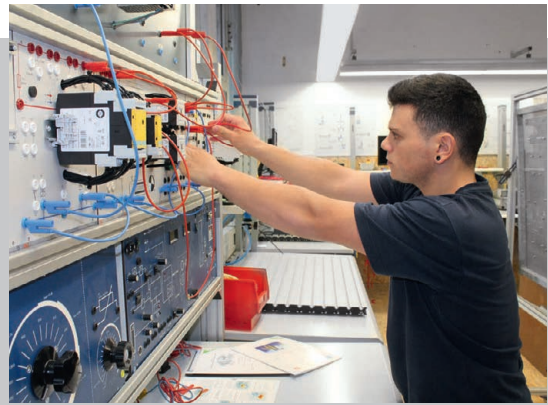
**So einfach  
finden Sie den  
richtigen Bit:**



## Villeroy & Boch

### Einblick in Ausbildungsberufe

Welche Aufgaben umfasst der Beruf des Elektronikers für Betriebstechnik, des Mechatronikers oder Industriemechanikers und wie wird eigentlich in der Lehrwerkstatt von Villeroy & Boch gearbeitet? Am 21. Oktober öffnete die Lehrwerkstatt in Mettlach unter dem Motto „Jugend eine Zukunft schaffen“ ihre Türen und lud interessierte Besucher dazu ein, sich ein eigenes Bild zu machen. Die Villeroy & Boch-Auszubildenden stellten an diesem Tag Projekte vor, an denen sie aktuell arbeiten. Besucher konnten aber nicht nur sehen, welche Arbeiten verschiedene Berufsbilder beinhalten. An mehreren Stellen durften die Gäste sich selbst am Löten von Elektronikschaltungen oder dem Aufbau von Pneumatik-Schaltungen versuchen. „Den Besuchern zeigen wir viel Wissenswertes rund um die verschiedenen Ausbildungen. Fragen zum Beruf können Interessierte direkt an uns richten und hautnah einen Einblick in das Arbeitsumfeld gewinnen“, so Johannes Stass, der die Lehrwerkstatt seit 2013 leitet. *Foto: Villeroy & Boch* ■



## Wiha Co-Branding Partnerschaft

Wiha ist seit Sommer 2017 Co-Branding Partner des chinesischen Smartphonehersteller-Riesen Xiaomi. Das Xiaomi Mijia Wiha 24 in 1 Screwdriver Kit, bestehend aus 1 Schraubendreher und 24 Wechselbits, wird durch Xiaomi vermarktet und angeboten. Das für Xiaomi stehende Markensymbol steht auf der hochwertigen Produktverpackung Seite an Seite mit dem Firmenlogo des Deutschen Markenherstellers. Für Wilhelm Hahn, Geschäftsführer und Gesellschafter von Wiha ist dies eine ganz besondere Verbindung: „Xiaomi hat mich bereits privat schon lange umgetrieben – die Erfolgsgeschichte eines der weltweit bekanntesten und erfolgreichsten Top-Players auf dem High-End Smartphone-Markt hat mich beeindruckt. Die Umsetzung und das Zusammenspiel höchster Ansprüche an Design, Anmut und fortschrittlicher Technologie in ihren Produktentwicklungen begeistern uns zudem gleichermaßen.“ Dazu sehe Hahn die Kernphilosophie von Xiaomi - „Design Excellence“ – als gesunde und hervorragende Ausgangslage für einen Händeschlag beider Hersteller-Welten. *Foto: Wiha* ■



## Heco 50 Jahre

Das Jahr 1967 gilt als die Geburtsstunde von Heco-Schrauben. Unter dem Motto „Erfolg hat viele Gesichter“ feierte der Schramberger Schraubenspezialist nun ein Jubiläumsfest der besonderen Art, in dessen Mittelpunkt die Heco-Mitarbeiter standen. Denn mit ihrem Wissen und Know-how bilden sie das Fundament und gleichzeitig die Zukunft des Unternehmens. Ebenfalls Anlass zum Feiern gab der Abschluss der Umbauarbeiten innerhalb der Heco-Produktion im Sommer dieses Jahres. Diese waren im Zuge der strategischen Partnerschaft mit dem Schweizer Unternehmen SFS notwendig geworden, denn ab sofort werden bei Heco auch SFS-Schrauben produziert. „Durch das Zusammenbringen der sich weitgehend ergänzenden Sortimente im Bereich der Befestigungstechnik für den konstruktiven Holzbau können unsere Kunden nun noch umfassender bedient werden“, sagte Geschäftsführer Stefan Hettich.

*Foto: Heco* ■





## Viega Neuer Idee-Katalog

Umfassende Renovierungen von Bestandsgebäuden, energetisch hoch effiziente Neubauten in Metropolregionen, eine zunehmende Komplexität der Haustechnik sowie die steigenden Komfortansprüche der Mieter – der Katalog aktueller und künftiger Herausforderungen für Unternehmen der Wohnungswirtschaft ist anspruchsvoll. Gleichzeitig steht jede Baumaßnahme unter den Vorzeichen der Wirtschaftlichkeit und Erfüllung gesetzlicher Vorgaben. Als einer der führenden Hersteller von Installationstechnik für Sanitär und Heizung hat Viega dafür jetzt entsprechende Lösungen in einem neuen, 20-seitigen Ideen-Katalog veröffentlicht. Der Prospekt kann kostenlos im Internet unter [viega.de/wohnungswirtschaft](http://viega.de/wohnungswirtschaft) heruntergeladen oder als Druckversion bestellt werden. *Foto: Viega* ■



## GWS Neuer Erweiterungsbau

Nach gut 14 Monaten Bauzeit hat die GWS Unternehmensgruppe in Münster im Oktober ihren Erweiterungsbau offiziell eingeweiht. Bei einem festlichen Empfang, an dem neben den Mitarbeitern und der Geschäftsführung auch Münsters Bürgermeisterin Wendela-Beate Wilhalmsson, der Bauträger und Vertreter des Bürokonzeptes teilnahmen, wiesen die Verantwortlichen besonders auf die außergewöhnliche Innenraumgestaltung mit sogenannten „Smart Working Places“ sowie auf die aktive Beteiligung der Mitarbeiter bei der Planung hin. Das Gebäude ist besonders teamfördernd konzipiert und hat eine Vorbildfunktion für moderne Bürowelten. *Foto: GWS* ■



## fetra® Transportgeräte

Das multifunktionale Baukastensystem mit dem fetra-Steck- und Schraubprinzip. Diese Kommissionierwagen lassen sich vielfach verändern, austauschen und ergänzen.

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



**fetra Kommissionierwagen im Baukastensystem**

## Kermi Smart Home

Kermi Smart Home, die intelligente Regelung für das System x-optimiert, setzt Maßstäbe in Bezug auf optimales Raumklima, einfache Bedienung und flexible Erweiterungsmöglichkeiten. Die cloudbasierte Regelung bietet Installateuren und Endverbrauchern eine unkomplizierte und komfortable Lösung im Bereich des vernetzten „Internet of Things“ (IoT). Für eine echte bedarfsgeführte Vorlauftemperaturregelung wird der tatsächliche Wärmebedarf des Gebäudes laufend ermittelt, äußere und innere Einflussfaktoren werden permanent berücksichtigt. Der Energie- und Komfortmanager x-center base ist das Herzstück von Kermi Smart Home. Er lässt sich mit minimalem Aufwand installieren und unkompliziert in Betrieb nehmen – auch nachträglich. Die x-center base spricht alle Elemente des Systems x-optimiert – Wärmepumpe, Schichtenpufferspeicher, Heizkörper oder Flächenheizung/-kühlung und Wohnraumlüftung – an und stimmt sie optimal aufeinander ab. Mit Kermi Smart Home kann der Nutzer über eine Internet-Verbindung zu einer sogenannten „Cloud“ die Dienste des Webserver der x-center base ortsunabhängig bedienen – auch die Option der Fernwartung ist somit gegeben. *Foto: Kermi* ■

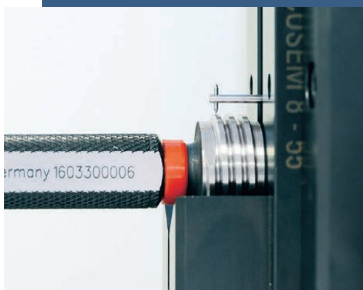


## Völkel Maßhaltigkeiten einfach sicher prüfen

Völkel baut sein ab Lager verfügbares Sortiment mit einem sehr umfangreichen Programm an Präzisions-Gewindelehrdornen und Präzisions-Gewindelehringen weiter aus. Mit dem neuen Produktprogramm an Präzisions-Gewindelehrdornen und Präzisions-Gewindelehringen ist eine Prüfung zur Sicherstellung der geforderten Gewindetoleranzen von gefertigten Gewinden nun schnell und unkompliziert möglich. Völkel bietet seinen Kunden die Prüfmittel zur Überprüfung von Innen- und Außengewinden an. Die Präzisions-Gewindelehrdorne und Präzisions-Gewindelehringe sind für die Gewindearten M; Mf; UNC; UNF; G und NPT erhältlich.

Bei Bedarf sind alle Präzisions-Gewindelehren mit einem Prüfzertifikat lieferbar. Für die Kalibrierung wie auch für die Fertigungsüberwachung werden von Völkel moderne,

taktile Gewindeprofilscanner eingesetzt. So ist eine gleichbleibend hohe Qualität bei allen Völkel Präzisions-Gewindelehren sichergestellt. *Foto: Völkel* ■



## Gesipa Kinderleicht Nietmuttern setzen

Vorbei sind die Zeiten, in denen man lange Tabellen studieren und mehrfach testen musste, um Nietmuttern ordentlich setzen zu können. Mit dem neuen FireBird® Pro liefert Gesipa ein Nietsetzgerät, mit dem man die Einstellung kinderleicht vornehmen kann. Anhand der mitgelieferten Tabelle im Scheckkartenformat wird eine Kennzahl entsprechend der Abmessung und des Materials ermittelt. Diese wird direkt in das Gerät eingegeben. Sollen verschiedene Muttern gesetzt werden, können bis zu zehn Programmspeicher belegt werden. Der neue akkubetriebene FireBird® Pro verfügt über 20.000 Newton Setzkraft, Nietmuttern bis M8 Stahl und M6 Edelstahl sind somit ein Leichtes für das neue Nietgerät. Für einen optimalen Bedienkomfort und effizientes Arbeiten sorgen das automatische Auf- und Abdrillen, eine fast verdoppelte Setzgeschwindigkeit, sowie die praktische Möglichkeit die Ersatzdorne und -Mundstücke direkt am Gerät aufzubewahren. Diese können dank des Schnellwechselsystems ruckzuck gewechselt werden. *Foto: Gesipa* ■





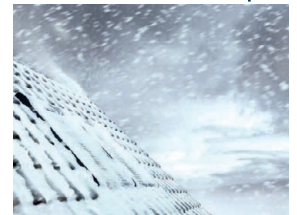


## Metabo Neue Akku- Handkreissäge

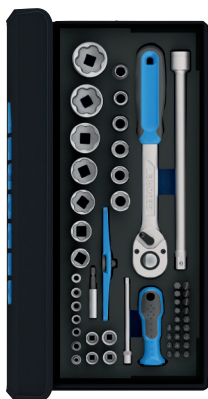
Mit dem Modell KS 18 LTX 57 läutet Metabo den Start einer neuen Generation kabelloser und leistungsstarker Handkreissägen ein. Die Akku-Handkreissäge ist mit einer Schnitttiefe von 57 Millimetern ein vielseitiges Werkzeug für Dachdecker, Holz- und Trockenbauer und für alle, die ohne störendes Kabel mobil sägen wollen. Ob Bauholz, Dreischicht- oder Spanplatten zuschneiden: Mit 4.600 Umdrehungen pro Minute trennt die Akku-Maschine zügig alle Materialien – besonders ausdauernd mit den LiHD-Akkupacks von Metabo mit einer Kapazität von bis zu 7.0 Amperestunden. Die KS 18 LTX 57 ist serienmäßig mit fast allen Führungsschienen-Systemen kompatibel, gerade Schnitte sind so problemlos möglich. *Foto: Metabo* ■

## Velux Rundum-Schutz

Ohne großen Aufwand und mit verhältnismäßig geringen Kosten sind Velux Rollläden eine energieeffiziente Lösung. Im geschlossenen Zustand erhöhen sie die Wärmedämmung von Dachfenstern um bis zu 15 Prozent. Für den effektiven Wärmeschutz sorgen nicht nur die aufgeschäumten Lamellen, sondern auch die Luftschicht zwischen Fenster und Rollläden. Diese verhindert, dass Wärme entweicht und schafft so eine angenehme Innentemperatur. Die Wärmedämmung ist nicht der einzige Vorteil, den Rollläden mit sich bringen: Neben dem generellen Schallschutz vermindern sie zusätzlich Regen- und Hagelgeräusche. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass Roll-läden den Schutz vor Einbrechern erhöhen. Auch das Eindringen störender Blicke in den privaten Wohnraum ist durch sie nicht mehr möglich. *Foto: Velux* ■



## Die neue TOPSELLER Aktion 2017/18. Jetzt erhältlich.



**TC 19-20-MU-10**  
STECKSCHLÜSSEL-SATZ  
1/4"-1/2" IN TEXTILTASCHE  
52-teilig

- Werkzeuge in metrischen Abmessungen
- Mit robuster Hebelumschaltknarre mit Druckknopfauslösung
- Robuste Textiltasche mit starkem Klettverschluss und Tragegriff
- Schaumstoffmodul kompatibel mit GEDORE-Werkzeugwagen
- GEDORE Check-Tool-System

**AKTIONSPREIS**

**€189,00**  
€224,91 inkl. USt.

...viele weitere Produktangebote  
unter [gedore.com](http://gedore.com)

Aktion gültig vom 01.09.2017 bis 31.03.2018



**GEDORE**  
WERKZEUGE FÜRS LEBEN

Fischer

### Befestigungstechnik für neues Kulturwahrzeichen



Für den Louvre in Abu Dhabi ließ das Emirat ein architektonisches Meisterwerk errichten. Für MEP-Anwendungen (mechanische, elektrische und Sanitärarbeiten) kamen Fischer Befestigungssysteme zum Einsatz. Die besonderen Anforderungen waren in diesem Fall seismische Einwirkungen sowie Lasten aus temperaturbedingten Längenänderungen in den Rohrleitungen und Installationssystemen. Die Anlagenmechanik, Elektrotechnik sowie Sanitär- und HLK-Installationen (Heizung, Lüftung, Klima) verantworteten DRAKE and Scull International PJSC und Habtoor Leighton Speacon (HLS). Die Unternehmen gründeten ein Joint Venture namens DSI-HLSpeacon JV. Die Experten entschieden sich für Fischer Befestigungen, um die Stromtrassen sowie Rohre der Sanitär- und HLK-Anlagen sicher zu befestigen. Dabei handelte es sich insbesondere um den Innengewinde-anker EA, die Festpunktsattel und -schellen FFPK und FFPS, den Bolzenanker FAZ II, das Highbond System FHB II, den Epoxidharzmörtel FIS EM, das Montageschienen FUS, die Konstruktions- und Verbindungselemente FAF und FFF1, das Montageelement FUF 180°, die Schiebemutter FCN Clix P, den Sattelflansch SF L sowie Gewindestangen, Muttern und Unterlegscheiben. *Foto: Fischer* ■



ISM

### Produktneuheiten vorgestellt

ISM zieht mit seinen Marken Albatros und Puma Safety eine positive Bilanz aus dem Messeauftritt auf der A+A 2017 in Düsseldorf. Die Highlights der diesjährigen Messe waren die neuen Modelle der Albatros Dual.Impulse und XTS Trail sowie die neue Puma Motion Protect. Alle neuen Linien sind mit Impulse.Foam Anti-Fatigue Technologie ausgestattet. Dieses intelligente Sohlenkonzept mit der geschäumten Mittelsohle aus ein oder zwei Lagen Impulse.Foam revolutioniert aktuell die Branche. Es bietet alles, was der Träger erwartet: ein hohes Maß an Dämpfung mit maximaler Energierückgabe, dabei sind die Schuhe sehr leicht und flexibel. Mit dem für Sicherheitsschuhe einzigartig sportlichen Design konnten insbesondere die für das Frühjahr 2018 angekündigten neuen Modelle Puma Motion Protect und die Offroad-Sicherheitsschuhlinie Albatros XTS-Trail beim Besucher für große Aufmerksamkeit sorgen. *Foto: ISM* ■



Ruko

### Neuer Kegelsenker

Die Ruko GmbH ließ bei der Entwicklung seiner neuen Kegelsenker-Generation die ganze Erfahrung aus 43 Jahren Produktion von Präzisionswerkzeugen einfließen. So wurden alle technischen Eigenschaften verbessert, die komplette Schneidengeometrie überarbeitet und der Senker mit einer neuen Beschichtung veredelt. Das Ergebnis: der Ultimatecut. Ruko setzt mit ihm neue Maßstäbe im Bereich der Kegelsenker. Die komplett neue Schneidengeometrie und die Runatec Beschichtung machen ihn zum Allrounder. Mit dem Ultimatecut stellt Ruko weiterhin hochwertige Qualität aus eigener Produktion in Deutschland her und gibt sowohl dem professionellen Anwender aus der Industrie als auch dem Handwerk ein leistungsstarkes Werkzeug an die Hand. *Foto: Ruko* ■



Norres

## Schläuche für Abgasabsaugung

Abgasschläuche werden primär verwendet, um Abgase aus Fahrzeugmotoren und anderen Gerätschaften vom Bediener wegzuleiten. So wird ein Arbeitsplatz mit frischer und sauberer Luft gewährleistet. Ihren Einsatz finden Abgasschläuche vor allem an Fahrzeug-Abgasanlagen, Über- und Unterflurabsauganlagen sowie Motorprüfständen in der Industrie und in Werkstätten. Um eine reibungslose und fehlerfreie Verwendung zu garantieren, müssen die Schläuche bestimmte Eigenschaften mit sich bringen. Das Norres Portfolio der Abgasschläuche bedient viele Anwendungsbereiche. So besitzt beispielsweise der Protape® TPE 326 Memory als hochflexibler und stauchbarer Schlauch eine strömungstechnisch optimierte Außenfaltung, die für beste Förderleistung sorgt. Das bedeutet: Niedrige Druckverluste, Reduzierung der Gebläseleistung und geringere Temperaturen im Schlauch. Somit längere Standzeiten und letztendlich geringere Betriebskosten. *Foto: Norres* ■



## Steigtechnik nach Maß

**Gemeinsam mit uns bieten Sie Ihren Kunden stets die passende Steigtechnik.**

Das gilt nicht nur für Leitern, Rollgerüste, Treppen und Podeste, sondern vor allem auch dann, wenn individuelle Lösungen gefragt sind, um die Effizienz von Arbeitsabläufen zu optimieren und die Arbeitssicherheit zu erhöhen.

Profitieren auch Sie von **Steigtechnik nach Maß**, die in der Industrie immer stärker nachgefragt wird. Egal, ob als Arbeitsbühne für die effiziente Wartung und Instandhaltung oder als individuelle Laufsteganlage für die Optimierung der Logistikprozesse in einem Unternehmen.

**Auf unser Know-how können Sie vertrauen:** Wir beraten und begleiten Sie professionell und partnerschaftlich in allen Projektschritten, von der ersten Planung bis hin zur frist- und fachgerechten Ausführung mit unseren Produkten „made in Germany“.



Nutzen Sie unseren Katalog Sonderkonstruktionen Nr. 6 als Verkaufshilfe und inspirieren Sie Ihre Kunden!

Einfach anfordern: [info@steigtechnik.de](mailto:info@steigtechnik.de)



GÜNZBURGER STEIGTECHNIK GMBH  
 Rudolf-Diesel-Straße 23  
 D-89312 Günzburg  
 Phone +49 (0) 82 21 36 16 - 01  
 E-Mail [info@steigtechnik.de](mailto:info@steigtechnik.de)  
[www.steigtechnik.de](http://www.steigtechnik.de)



Das Ausbildungsjahr ist gestartet

# FÜNF NEUE FÜR NORDWEST!

Begrüßt wurden die neuen Auszubildenden von **Christian Scherpner** (r.), **Bernhard Dressler** (m.), **Daniela Pannbäcker** (2. v.l.) und **Ann-Christin Schmitz** (l.).

Ein Morgen Anfang September, 8:30 Uhr bei der Nordwest Handel AG in Dortmund: fünf erwartungsvolle Gesichter blicken nach vorne zum Podium. Es sind die fünf neuen Auszubildenden, die ihr erstes Ausbildungsjahr bei dem Großhandelsverbund begonnen haben.

Drei von ihnen haben sich für eine Ausbildung zum Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel entschieden, ein weiterer wird Fachinformatiker Schwerpunkt Anwendungsentwicklung und eine Auszubildende Mediengestalterin Digital und Print.

NORDWEST-Vorstandsvorsitzender Bernhard Dressler und Hauptbereichsleiter Personal Christian Scherpner ließen es sich nicht nehmen, die neuen Mitarbeiter persönlich zu begrüßen.





„Für uns ist es entscheidend, dass Sie alles, was Sie hier tun, mit Freude machen. Dann wird es auch gut“, so der Vorstandsvorsitzende. Und Christian Scherpner ergänzt: „Mit dem heutigen Tag beginnt ein aufregender, neuer Lebensabschnitt für Sie. Wir werden Sie auf Ihrem Weg begleiten, unterstützen und fördern.“ Am ersten Tag der Ausbildung erhielten die neuen Mitarbeiter von Daniela Pannenbäcker, Ausbildungsleitung, und Ann-Christin Schmitz, Ausbilderin, einen tiefgehenden Einblick in die organisatorischen Abläufe der kommenden Ausbildungszeit. Am zweiten Tag gab es ein vielseitiges Programm, unter anderem mit einer Rallye durch das Unternehmen, das die Auszubildenden der höheren Jahrgänge organisiert hatten.

**ERFOLGREICH BEEENDET**

Ende Juni beendeten zwei NORDWEST-Azubis vorzeitig erfolgreich ihre Lehre. Marcel König schloss seine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel in zwei Jahren statt der bei NORDWEST üblichen zweieinhalb ab und absolvierte seine Abschlussprüfung bei der IHK Dortmund mit einem ‚Sehr gut‘ – damit gehört er zu den Besten seines Jahrgangs. Nun fand

Anfang September die Bestenehrung der IHK Dortmund statt, an der König teilnahm.

Und auch Lukas Buchmann hatte seine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel erfolgreich verkürzt und mit einem ‚Gut‘ beendet. „Wir freuen uns, dass Marcel König und Lukas Buchmann ihre Prüfungen mit Bravour bestanden haben und sie seit ihrem Abschluss unsere Haustechnik-Sparte sowie unseren Einkauf im Geschäftsbereich Handwerk & Industrie als neue Mitarbeiter ergänzen“, so Daniela Pannenbäcker.

Bei steigendem Personalbedarf setzt NORDWEST verstärkt auf Nachwuchs aus den eigenen Reihen. Das Ausbildungskonzept ist in allen drei Berufszweigen vielschichtig und bietet neben dem Tagesgeschäft auch innerbetrieblichen Unterricht sowie Unterstützung in der Prüfungsvorbereitung. Darüber hinaus finden für Azubis während ihrer Ausbildung Seminare und Projektarbeiten statt. Mit den verschiedenen Themen werden Eigenverantwortung und persönliche Fähigkeiten der jungen Leute gefördert. Die NORDWEST Handel AG erhielt dieses Jahr bereits zum fünften Mal das Siegel „ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb“ für ihre Leistungen in der betrieblichen Ausbildung. *Foto: NORDWEST*

LD ■

**Gemeinsam auf Erfolgskurs**

**eventura ERP**

**NW CONNECT**

**NW** Business-Software für erfolgreiche Unternehmen [www.nissen-velten.de](http://www.nissen-velten.de)



## IMPRESSUM

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

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

info@nordwest.com  
www.nordwest.com

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

Anzeigen: Lea Dommel  
Redaktion: Lea Dommel (LD)  
freie Mitarbeit: Matthias Fischer (MF),  
Jan Korb (JK), Siegfried große Sextro  
(SGS), Yvonne Weyerstall (YW)

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

Erscheinungsweise:  
3 Ausgaben pro Jahr  
Redaktionsschluss 30.10.2017

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.





Koralle S606Plus Duschschiebetür 1-teilig als raumtrennende Lösung in Spiegelglas (Dusche/WC) | Designblende Bianco

## Enorm große Gestaltungsfreiheit

### S606Plus

Architekten, Planer und Bauherren schätzen die rahmenlose Koralle Serie S606Plus. Die Einsatzmöglichkeiten in Hotel- und Privaträumen sind vielseitig: als moderner, innovativer Raumteiler, Eckdusche mit Schiebetüren, 4-teilige Schiebetüren, 2-teilige Schiebetüren oder U-Kombi mit oder ohne Trennwand als WalkIn oder Eckeinstieg.

### S600Plus

Die teilgerahmte Duschlösung mit Wandprofil überzeugt durch Qualität bis ins kleinste Detail – von den verschiedenfarbigen Blenden für Kopf- und Wandprofil bis zum neuen Ablaufprofil aus Aluminium. 8 mm starkes Glas, welches dank der neuartigen Magnetführung für einen besonders ruhigen Lauf der Schiebetüren sorgt, garantiert Stabilität und ermöglicht eine leichte Reinigung.



Koralle S600Plus, Schiebetür 2-teilig mit Trennwand | WS60 Edelweiß hochglanz Designblende Bianco

lieber.logisch.lagern



Manchmal kommt es eben  
auf das **Detail** an!