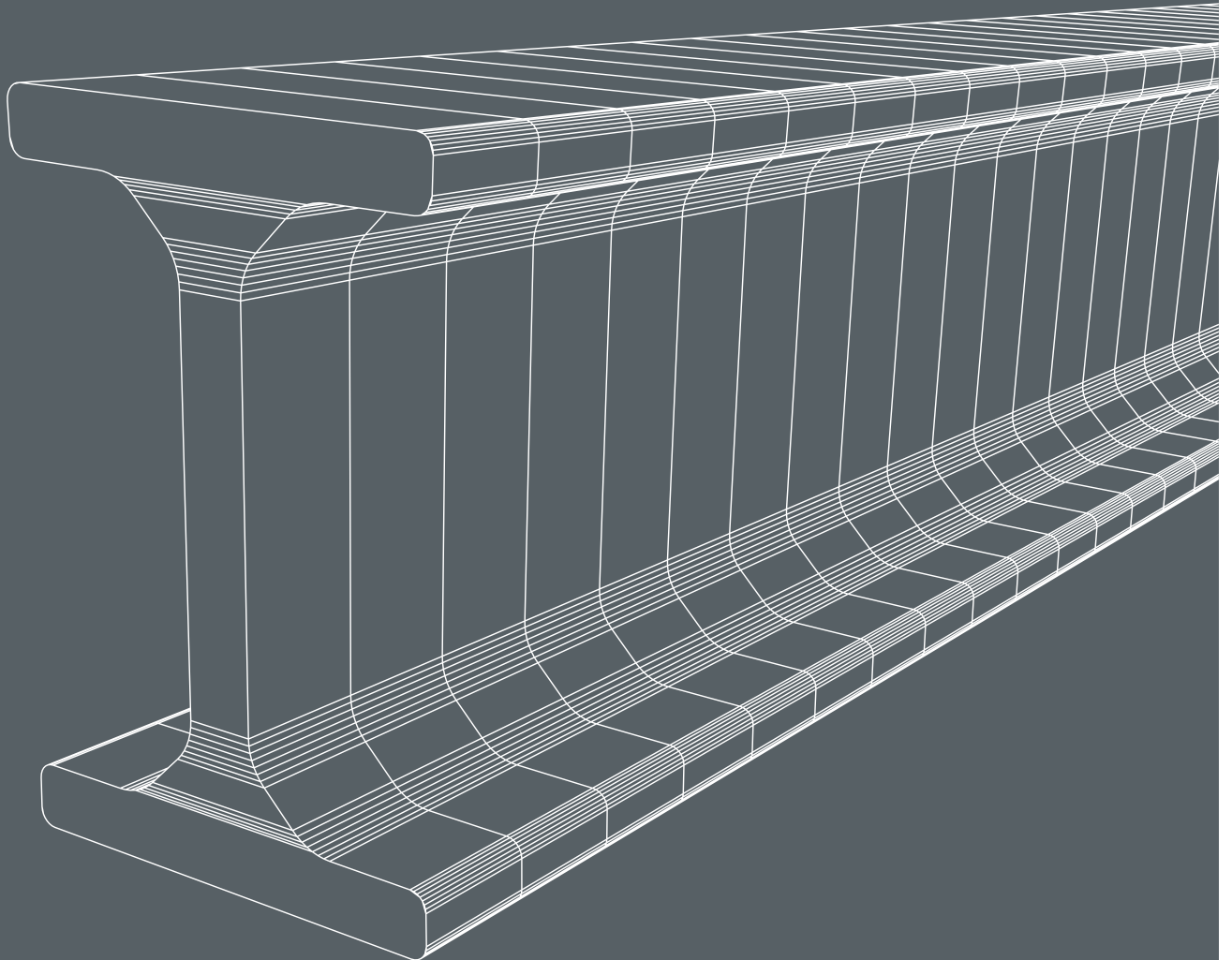




02 | 2019

Zurück in die Zukunft **Stahltreffen in Bremen** | 100 Jahre NORDWEST **Herkunft und Zukunft vor 1.200 Gästen** | SPECIAL „**Überzeugende Leistungsvielfalt**“ | Exklusivmarke PROMAT **Hybridknarre revolutioniert den Markt** | NORDWEST-Historie **Handelspartner und ihre Geschichte**

100 **NW** NORDWEST
100 JAHRE NORDWEST HANDEL AG

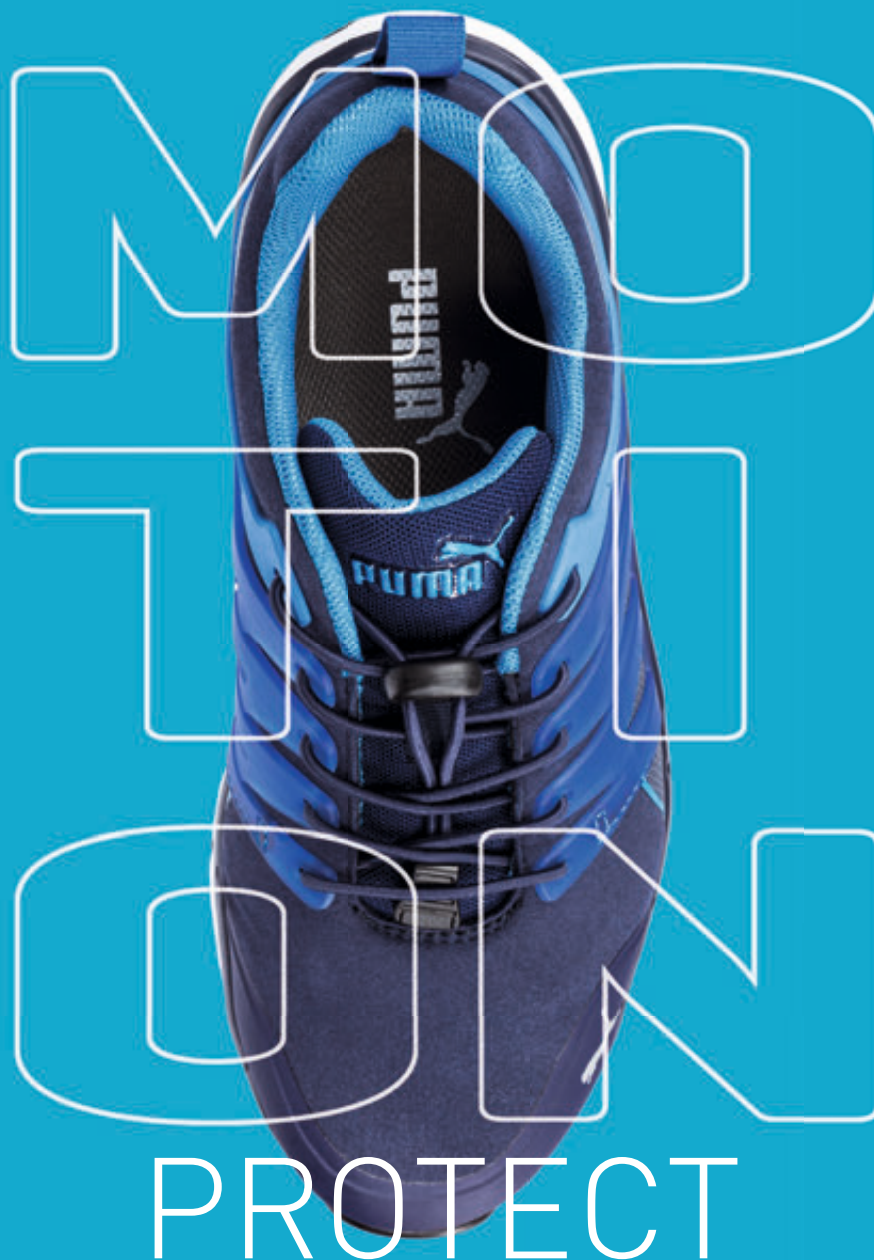


NEWS



PUMA®

SAFETY



PROTECT

NEXT LEVEL OF CUSHIONING

MAXIMALE DÄMPFUNG.
ZUVERLÄSSIGE STABILITÄT.
LANGANHALTENDER KOMFORT.
ULTIMATIVE LEISTUNG.




IMPULSE.FOAM®
ANTI-FATIGUE TECHNOLOGY

**ACTIVE
ENERGY
RETURN** | UP TO 55%


SPORT INSPIRED **PERFORMANCE SAFETY FOOTWEAR.**

WWW.PUMA-SAFETY.DE



Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

im Editorial der zweiten Ausgabe der NORDWEST News möchte ich mich, Andreas Ridder, Ihnen als neuer Vorstandsvorsitzender der NORDWEST Handel AG vorstellen. Ich freue mich, seit dem 1. August bei NORDWEST an Bord sein zu dürfen. Mehr zu meiner Person erfahren Sie auf den Seiten 74 und 75.

Wie gewohnt informiert die NORDWEST News Sie umfassend und lesenswert über Strategien, Inhalte und Erfolgsgeschichten – seit dem 23. Mai 2019 in neuem Design. Zudem gilt die Sommerausgabe der News als die „Stahlausgabe“ – denn auch in diesem Jahr war das Stahlverbund PHOENIX-Treffen, in der NORDWEST-Gründungsstadt Bremen, ein toller Erfolg, über den wir berichten möchten. Mit dieser Ausgabe erhalten Sie zudem eine Vielzahl von Informationen zu Top-Themen. Mit dabei: Dauerbrenner Digitalisierung; erfahren Sie mehr zur App „meine-Wartung.de“, lesen Sie, welche neuen Lösungen NORDWEST für den Baubereich im Segment Fensterbänke als Schnelldreher liefert. Kennen Sie bereits den Content Service der Exklusivmarke PROMAT für Fachhandelspartner mit einer eSHOP Lösung oder haben Sie von den effizienten Neuerungen im NORDWEST Service-Center gehört? Und nicht zu vergessen, in unserem Haustechnikbereich gibt es ebenso Neuigkeiten, wie base pro.

Sie merken, die zweite Jubiläums-News bietet viele neue Impulse und Anregungen, mit denen Sie gemeinsam mit NORDWEST Erfolgsgeschichten schreiben werden. Denn für uns als Vorstand der NORDWEST Handel AG gilt: Der Fachhändler steht bei NORDWEST im Fokus. Wir schauen gemeinsam mit Ihnen nach vorne und gestalten aktiv Ihre Zukunft.

Gleichzeitig bedanken wir uns bei allen Lieferantenpartnern und freuen uns auf die gemeinsame und partnerschaftliche Zusammenarbeit - für den Fachhandel.

Beste Grüße aus Dortmund und einen schönen Spätsommer wünschen Ihnen

Andreas Ridder

Jörg Simon

INHALT



01_Editorial

NORDWEST INSIDE

Zurück in die Zukunft

05_Stahltreffen in Bremen

Zukunftsfähige Prozesse

09_Stahlverbund PHOENIX überzeugt mit zukunftsfähigen Lösungen

100 Jahre NORDWEST

10_Herkunft und Zukunft vor 1.200 Gästen

100 Jahre – Tombola

14_Mit den e-Smarts unterwegs

Konstruktiver Austausch

18_Tagungen der Leistungsgemeinschaften

SPECIAL

20_„Überzeugende Leistungsvielfalt“

Service-Center

22_Neuerungen beschleunigen Prozesse

Adresspflege als Dienstleistung

23_Geld zu verschenken?

Veränderung im Vertrieb

24_Neue Gebietsverteilung im Vertrieb Bau-Handwerk-Industrie (BHI)

NORDWEST-Ladenplanung

26_Fast so individuell wie Ihr Unternehmen

Qualitativ hochwertig

28_Exklusivmarke PROMAT mit kostenlosem Content-Angebot

Exklusivmarke PROMAT

30>Weiterentwicklung und Direct-Sourcing als entscheidender Strategie-Teil

Exklusivmarke PROMAT

32_Hybridknarre revolutioniert den Markt

20 Jahre Schweißpunkt SAW GmbH

34_Jubiläumsveranstaltung mit Familiencharakter in der Hauptstadt Berlin

KOMPASS-Gruppe

36_10 Jahre Orientierung im Arbeitsschutz

NORDWEST-Arbeitsschutz

38_Einmaliges Schulungsangebot in der Verbandslandschaft

Neuer Service in der KOMPASS-Gruppe

39_Safety Rent: Gebläse-Atemschutz zum Mieten

www.meine-wartung.de

40_Video ergänzt digitales Wartungsmanagement

Schulungen für Handelspartner

41_NORDWEST vor Ort bei Hefe

Der Industrieausrüster 4. Auflage

42_Katalogschulungen für Fachhändler der InTECH-Gruppe

ObjektSecur by NORDWEST

44_App erweitert und verbessert

Schnelllebiges Geschäft

46_Fensterbank-Konfigurator bringt markanten Fortschritt

base pro

48_Preisabfangjäger in der Haustechnik

Neue Roadshow

49_Kein „Neuland“ mehr dank E-Business- und Vertriebschulungen

Digitalisierung – wir packen es an!

50_Suche, Sicherheit und Performance bei der Stammtischreihe

Digitalisierung – wir packen es an!

52_Plattform überrascht mit neuen Funktionen

HANDELSPARTNER

NORDWEST-Historie

54_Handelspartner und ihre Geschichte

Innovativ und selbstbewusst in die Zukunft

58_Delker überzeugt mit Jubiläumsevent auf Schalke

Gittfried

60_Gut aufgestellt in Karlsfeld

Piel GmbH

64_Mario Ernst zum Senator in den Senat der Wirtschaft berufen

Sicherheitstechnik Schwöbel GmbH

66_Neue Räumlichkeiten für mehr Kundenbindung



LIEFERANTENPARTNER

150. Geburtstag

70_ Erfolgreiche Briefkastenfirma

Völkel

**72_ Neue Kataloge des Spezialisten
für Gewindeschneidwerkzeuge**

AKTUELLES

Im Interview...

74_der neue NORDWEST-Vorstandsvorsitzende

Ausgezeichnet

76_ NORDWEST als Arbeitgeber

Corporate Social Responsibility

**77_ Nicht nur eine Option: verantwortungs-
bewusstes Handeln für die Gesellschaft**

Betriebliche Gesundheitsförderung

**78_ Lohnsteuerliche Vorteile zur
Förderung der Mitarbeitergesundheit**

JUBILÄUMSPARTNER

80_ NORDWEST bedankt sich bei den Jubiläumspartnern

82_ Jubiläumspartner stellen sich vor

120_ Termine und Impressum

26



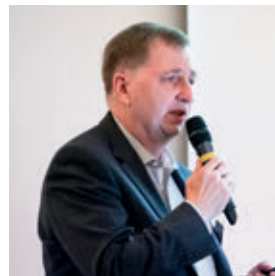
32



ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT

STAHLTREFFEN IN BREMEN
4. JULI 2019





Aktuell, innovativ und unterhaltsam

Stahlverbund PHOENIX trifft sich zum Stahltag in der NORDWEST-Gründungsstadt Bremen

„Zurück in die Zukunft“ – war das Motto, mit dem NORDWEST zum 100. Jubiläumsjahr in der Gründungsstadt Bremen ihre Stahl-Fachhandelspartner begrüßte. Zukunft, Ideen, Innovationen und partnerschaftlicher Austausch auf unterschiedlichen Ebenen standen als Themen an. „Ein gut besuchtes und facettenreich gestaltetes Stahltreffen mit einem sehr guten Ergebnis“, stellt Jörg Simon als NORDWEST-Vorstand für Stahl, Finanzen und Administration abschließend fest.

Ein Treffen, das jedoch auch zeigte, wie stark sich die Aspekte der Digitalisierung und der Bereitschaft der Veränderung bei den Fachhandelspartnern abzeichnen. „Der Stahlverbund PHOENIX bildet eine starke Gemeinschaft, die für den fachlichen Austausch und die Ausrichtung für eine erfolgreiche Zukunft gemacht ist“, stellte Christopher Rütter als Geschäftsbereichsleiter Stahl fest. Claudio Kemper, ebenfalls Geschäftsbereichsleiter Stahl, fügte hinzu: „Es freut uns insbesondere die neuen Fachhandels- und Lieferantenpartner von unserem Konzept zu überzeugen und zu zeigen, wie entscheidend und nutzbringend das Netzwerk des Stahlverbunds PHOENIX und der gemeinschaftliche Austausch ist.“ Neben allen Fachthemen war auch die persönliche Vorstellung des neuen NORDWEST-Vorstandsvorsitzenden Andreas Ridder ein Highlight. Er machte gegenüber allen anwesenden Teil-

nehmern klar und deutlich „Wir machen das gemeinsam“, und gab damit in Sachen Stahl für die kommende Zusammenarbeit mit Fachhändlern und Lieferanten ein klares Bekenntnis ab.

ERST WESER, DANN KONGRESSZENTRUM

Networking und fachlicher Austausch bei bestem Sommerwetter auf der Weser bildeten den Auftakt zum diesjährigen Stahltreffen. Vom Martinianleger an der bekannten „Schlachte“ ging es auf die Weser Richtung Vegesack, vorbei an Industrie, neuen Wohnquartieren und traditionellen Werften. Hervorragende Stimmung und gute Gespräche machten den Anfang am ersten Stahltag-Abend. Die Fortsetzung im Bremer Kongress-Zentrum war geprägt von den positiven Ergebnissen der ersten Jahreshälfte 2019 und transparenten Informationen



der Fachhandelspartner bezüglich der Bonusvereinbarungen. Dabei machte Jörg Simon den Anfang. Mit einem Blick auf die Herkunft begann der Stahltag mit stimmungsvollen Bildern, bereitgestellt von den teilnehmenden Fachhandelspartnern und Lieferanten zur eigenen Historie. Nach der Ehrung von langjährigen Fachhandelspartnern referierten die beiden Geschäftsbereichsleiter Rüther und Kemper über Strategie, Geschäftsentwicklung sowie Bonussysteme. Basierend auf den am Tag zuvor stattgefundenen Produktkreissitzungen, konnten Aktivitäten im Sammeleinkauf sowie eine positive Entwicklung der spezifischen Bonussysteme vorgetragen werden. Gute Stimmung verbreitete sich anschließend aufgrund der in allen Segmenten durchweg erfreulichen Tonnageentwicklung.

INTERNATIONALE AUSRICHTUNG INTERN UND EXTERN

Der Stahltag 2019 zeigte deutlich: Der Stahlverbund PHOENIX bekommt eine immer bedeutendere internationale Ausrichtung. Polen, BeNeLux, Schweiz und seit diesem Jahr auch mit vier Fachhandelspartnern in Frankreich.

„Der Stahlverbund PHOENIX bildet eine starke Gemeinschaft, die für den fachlichen Austausch und die Ausrichtung für eine erfolgreiche Zukunft gemacht ist.“

CHRISTOPHER RÜTHER

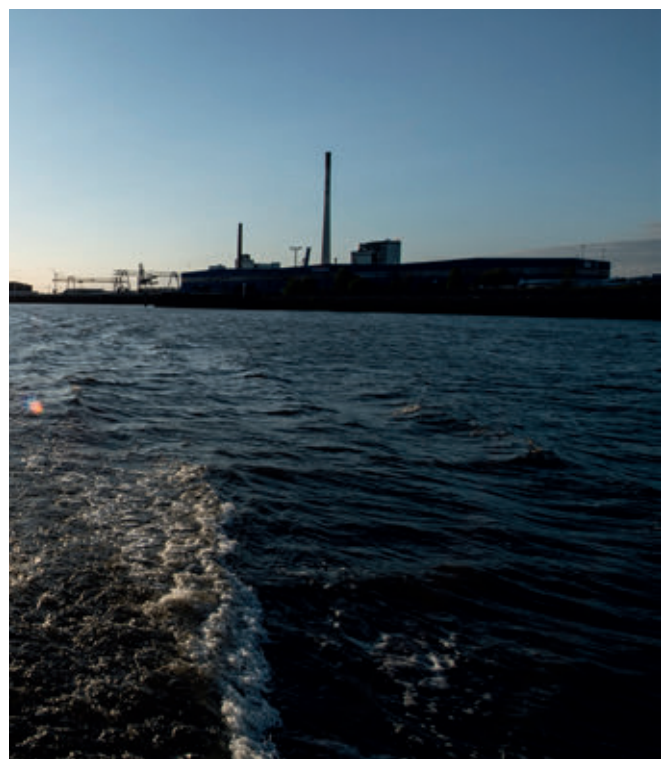
Speziell für diesen Bereich wird daher für Westeuropa mit Vincent Wicker, ein neuer Mitarbeiter und langjähriger Stahlexperte, zum 1. September des Jahres seine Tätigkeit aufnehmen. Der Vortrag von Stefan Richlick, Bereichsleiter Operativer Einkauf & Private Label Management, erklärte den teilnehmenden Fachhandelspartnern die nachweislichen Vorteile des erfolgreichen Sourcing in einzelnen Produktsegmenten. Weitere Themen des Vormittags stellten u.a. der neue Stahlbeirat, die Inhalte zukünftiger Händlerstage sowie die Weiterentwicklung von Themen zur Digitalisierung und IT dar. Hierzu sprach NORDWEST-Hauptbereichsleiter IT & E-Business, Martin Reinke (Lesen Sie hierzu den eigenen Beitrag: „Zukunftsfähige Prozesse. Einfach und digital, News Seite 9).“



Abschließend referierte Zukunftsforscher Dirk Hermann über das Thema „Wage das mutig sein“. Dabei überzeugte er das Plenum mit neuen Impulsen und machte komplexe Zusammenhänge greifbar, so dass auch im Anschluss an den Vortrag die Themen bei den Gästen noch eine hohe Präsenz einnahmen.

VIEL ERFAHREN, VIELES SEHEN UND DEN SOMMER GENIEßEN

Einem abwechslungsreichen Arbeits- und Informationsprogramm folgte ab dem Mittag gemeinsam mit den Lieferantenpartnern ein interessantes Unterhaltungsprogramm, das bis in den späten Abend für weiteres Networking und kulinarische Highlights sorgte. Nach einer Stadtrundfahrt mit historischen Straßenbahnen durch die Hansestadt Bremen stand das Universum auf dem Programm. Naturwissenschaftliche Highlights, verblüffende Fakten rund um den Menschen, seine Psyche und dem Verhalten sowie viele Möglichkeiten direkt zum Ausprobieren schenkte den Gästen ein Lächeln. Dazu gab es eine Bier- und Kaffeeverkostung von bremischen Herstellern, direkt vor Ort. Hier standen den neugierigen Gästen Fachleute für alle Fragen zur Verfügung. Für den Abend war eine ganz spezielle Location für die über 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Stahltags exklusiv reserviert: Die Bremer Meierei im Bürgerpark. Hier konnte der wunderschöne Sommerabend bei Live-Musik, Cocktail-Show und einem überzeugenden kulinarischen Angebot in vollen Zügen genossen werden. Neben den vielen Gesprächen und dem Netzwerken konnten die Gäste an Spieltischen unter freiem Himmel zudem ihr Glück versuchen. „Der Sommerabend bot eine perfekte Kulisse mit Aussicht über den Bremer Bürgerpark bis zum Dom. Eine Atmosphäre, die zu dem gesamten Stahltag des Stahlverbunds PHOENIX passte, angenehm und höchst kommunikativ. Zudem waren die Themen an beiden Tagen sehr gewinnbringend und zeigten erneut, das Konzept des Stahlverbund PHOENIX weist den richtigen Weg. Damit gehen wir gemeinsam mit unseren Fachhandelspartnern in eine erfolgreiche Zukunft“, fasste Jörg Simon den Stahltag 2019 abschließend zusammen. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Claudio Kemper
Tel. 0231 – 2222 4420
c.kemper@nordwest.com

Christopher Rüther
Tel. 0231 – 2222 4410
c.ruether@nordwest.com



Zukunftsfähige Prozesse – einfach und digital

Stahlverbund PHOENIX überzeugt mit zukunftsfähigen Lösungen

Zukunftsfähige Prozesse, einfach und effizient, Produktdaten, ERP-Systeme und ein branchenspezifisches eSHOP System bilden die Erfolgsfaktoren für durchgängige, digitale Beschaffungs- und Verkaufsprozesse in der Wertschöpfungskette im Stahlgeschäft der Zukunft. „Die Basis dabei liegt in der Datenqualität, die hier Standards für die weiteren Prozesse liefert“, erklärt Martin Reinke, Hauptbereichsleiter IT & E-Business bei NORDWEST. Er referierte bei dem diesjährigen Stahltag vor den Fachhandelspartnern des Stahlverbunds PHOENIX und zeigte erneut auf, wie entscheidend und richtungsweisend die Produktdaten-Strategie Stahl bei NORDWEST ist.

INVESTITION UND KLARE STRATEGIE: BEIDES FÜR DIE ZUKUNFT

„Hier setzen wir auf fachkundiges Personal und einen Aufbau der Produktdatenbank-Stahl mit rund 15.000 Artikeln, welcher sukzessive ausgebaut wird“, erklärt Reinke weiter. Auf dem Stahltag 2019 war die Digitalisierung ein wichtiges Thema. Auf der einen Seite stellen digitale Plattformen in der Stahlbranche ihre Geschäftstätigkeit ein, ebenso wie die Betreiber von Onlineshops für die Stahlbranche. „Für NORDWEST steht die Digitalisierung in allen Geschäftsbereichen im Vordergrund. Wir schließen hier niemanden aus, sondern investieren weiterhin in die Zukunft. Es kommt auf die Strategie und die Qualität der Prozesse an, um die Datenqualität und damit Digitalisierung im Stahlbereich erfolgreich zu machen. Für uns ist es eine Investition für eine erfolgreiche Zukunft unserer Fachhandelspartner“, erklärt Martin Reinke die Digitalisierungsstrategie, die der Verband im Geschäftsbereich Stahl verfolgt.

ERSTER SCHRITT ZUM ZIEL: DIGITALE RECHNUNGEN AUF EINZELPOSITIONEN

Was in dem Geschäftsbereich Bau, Handwerk & Industrie bereits gelebte Praxis darstellt, ist für den Bereich Stahl bereits in der Umsetzung: Der Einsatz von digitalen Rechnungen mittels EDI. Hiermit schafft NORDWEST die Grundlage von digitalen Beschaffungs- und Verkaufsprozessen und geht somit den Schritt Richtung Zukunft. „Für die Fachhandelspartner bedeutet dieser Schritt sicherlich eine sehr gute Vorbereitung und Investition in die Digitalisierung im eigenen Haus. Der Bereich IT hat jedoch in den letzten Jahren und Monaten sehr gute Erfahrungen in der engen Zusammenarbeit mit unseren Fachhändlern gemacht. Diese Erfahrungen kommen jetzt auch dem Bereich Stahl zu Gute“, erklärt Martin Reinke zu dem Projekt. Dank der umfassenden Kenntnisse bei NORDWEST ist somit ein präziser Projektablauf planbar und gilt als beste Vorbereitung für die Umsetzung. Auf dem diesjährigen Stahltag in Bremen konnte Martin Reinke so vielen Fachhandelspartnern aus dem Stahlverbund PHOENIX mit wertvollen Informationen zu Seite stehen und sie von den Vorteilen der Digitalisierung für die Zukunft überzeugen.

| MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Martin Reinke
Tel.: 0231 - 2222 5101
m.reinke@nordwest.com



100 Jahre NORDWEST

Herkunft und Zukunft vor 1.200 Gästen

100 Jahre NORDWEST – gefeiert mit rund 1.200 Gästen im Dortmunder BVB-Stadion und der Warsteiner Music Hall und einem Programm, das eines solchen Jubiläums würdig war. Denn die Highlights reihten sich aneinander.

Um 9.30 Uhr startete die Veranstaltung offiziell zu den Klängen der Einlaufmusik des BVB auf der Tribüne im offenen Stadion und sorgte direkt für den ersten Gänsehautmoment des Tages. Nach einer kurzen Ansprache des Dortmunder Oberbürgermeisters Ullrich Sierau folgte dann ein Rückblick auf 100 Jahre NORDWEST-Geschichte: Mit 180 Fotos in 180 Sekunden begannen Jörg Simon, NORDWEST-Vorstand für Stahl, Finanzen und Administration, und Martin Bertinchamp, NORDWEST-Interims-Vorstandsvorsitzender, ihren Vortrag zu Herkunft und Zukunft des Verbandes. Wichtige Botschaft dabei: Stärken und Vorgehensweisen der Vergangenheit für die Zukunft zu prüfen, anzupassen und nicht im Gestrigen zu verharren.

Im Anschluss daran, ebenfalls auf der Stadionbühne, riss Extremsportler und Unternehmer Joey Kelly die Gäste mit und teilte mit ihnen das ein oder andere Geheimnis seines Erfolges.

Nach dem gelungenen Auftakt folgten in den verschiedenen Tagungsräumen des Stadions Vorträge weiterer Keynote-Speaker, die die Gäste begeisterten und dazu anregten, umzudenken und alte Muster auf den Prüfstand zu stellen: Jörg Löhr, Europas erfolgreichster Persönlichkeitstrainer, sprach über Erfolg und Motivation in Zeiten der Veränderung. Anja Förster, Spiegel-Bestsellerautorin über grenzenloses Denken und Handeln, und appellierte an die Gäste, vorgefasste Meinungen abzulegen; Dr. Peter Kreuz referierte zum Thema Führung in Zeiten der Digitalisierung.

Im Anschluss an die Vorträge blieb für Handels- und Lieferantenpartner bis zur Abendveranstaltung ausreichend Zeit für die etablierten Lieferantentalks. Hier konnten sich Händler mit ihren Ansprechpartnern auf Industrieseite zu den neuesten Trends austauschen.





ABENDPROGRAMM ALS KRÖNENDER ABSCHLUSS

Handels- und Lieferantenpartner feierten am Abend gemeinsam ausgiebig mit den NORDWEST-Mitarbeitern und stießen auf den 100. Geburtstag ihres Verbandes an. So wurde nicht nur der neue Imagefilm des Verbandes präsentiert. Mit Spannung erwarteten die Gäste zudem die Auflösung der großen Tombola, bei der Reisen, unter anderem nach Island und Grönland, e-Autos für eine zwölfmonatige Nutzungsdauer und Zuschüsse zu Firmen-Events ausgelost wurden. Am Festabend selbst erfolgte die große Bekanntgabe der 40 glücklichen Gewinner! Begleitet wurde der gesamte Tag von einer Grafikerin, die die besondere Atmosphäre in einem so genannten Graphic Recording kunstvoll zu Papier brachte – und am Abend dem Publikum vorstellte.

Neben guten Gesprächen und gutem Essen sorgte die Band Goodfellas passend zur Location für Konzert-Atmosphäre und animierte zum Tanzen – und das bis in die Morgenstunden. Busshuttles sorgten für eine sichere Fahrt der Gäste zurück zu ihren Hotels.

FEIER-FAZIT

Der 100. Verbandsgeburtstag, ein unvergessliches Erlebnis: Mitreißende Vorträge, Branchen-Networking, eine ebenso gelungene Abendveranstaltung und mit viel Liebe geplante Details begeisterten die Gäste über den gesamten Tag hinweg und sorgten somit für ein weiteres Highlight in der NORDWEST-Geschichte.

AKTIONEN ÜBER DAS GESAMTE JAHR

Die 100 Jahr-Feier ist der Höhepunkt des Jubiläumsjahres, flankiert wird sie zudem von ganzjährig stattfindenden Aktionen, die NORDWEST seinen Handels- und Lieferantenpartner bietet. Die Händler konnten sich auf zwei verschiedene Aktionspakete bewerben. „Erfolg“ soll sie dabei unterstützen, Projekte in der Digitalisierung umzusetzen oder aktiv ins Marketing einzusteigen und kreative Ideen umzusetzen. Beim „Wissenskick“ bezuschusst NORDWEST Weiterbildungsmaßnahmen der Händler und deren Mitarbeiter. Parallel dazu schreibt der Verband für seine Lieferanten einen Zukunftspreis aus. Dabei rücken Projekte zur Ressourcen-Einsparung in den Fokus, die von einer unabhängigen Fachjury aus Wirtschaft und Wissenschaft bewertet und prämiert werden. Noch bis Ende Juni lief hier die Bewerbungsfrist. | LD



Zitate zu 100 Jahren NORDWEST



DR. PETER KREUZ, SOZIAL- UND WIRTSCHAFTS- WISSENSCHAFTLER:

„Die Antwort auf eine immer komplexere und sich verändernde Welt lautet nicht: Planung, Vorgabe, Kontrolle. Das gleicht dem Wunsch, die Flut mit einer Sandburg aufzuhalten. Netter Versuch, aber chancenlos. Was wir brauchen, ist ein radikales Umdenken: Freiräume, Eigenverantwortung und ein anderes Verständnis von Menschenführung. Aber auch Mitarbeiter müssen ihre Rolle neu begreifen als Selberdenker und Selbstermächtiger. Das erfordert offene Debatten ohne Denkverbote. Mut, die Strukturen zu verändern. Und Tatkraft, es umzusetzen.“

ULLRICH SIERAU, OBERBÜRGERMEISTER DER STADT DORTMUND:

„Meine ganz herzlichen Glückwünsche gehen an das Unternehmen und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Erst vor drei Jahren wurde das Richtfest für die neue Zentrale auf Phoenix-West gefeiert und schon jetzt ist NORDWEST Handel ein wichtiger Teil des wachsenden und mittelständisch geprägten Wirtschaftsstandorts Dortmund. Der Erfolg des traditionsreichen Unternehmens ist beeindruckend und es freut mich, dass das Wachstum von NORDWEST Handel in den nächsten 100 Jahren von Dortmund ausgeht.“

ANJA FÖRSTER, SPIEGEL BESTELLER-AUTORIN:

„Hüten Sie sich vor allzu vorgefassten Meinungen! Wenn Sie eine zu genaue Vorstellung darüber haben, wie eine Lösung auszusehen hat, was geht und was nicht geht, dann probieren Sie einfach nicht genügend Möglichkeiten aus.“

Was wir brauchen, ist ein Denken, das Hannah Arendt mal ‚Denken ohne Geländer‘ genannt hat. Innovativ sein und ohne Scheuklappen Neues vorantreiben geht nur, wenn wir damit aufhören, das Geländer der eigenen Überzeugung fest zu umklammern.“

MARTIN BERTINCHAMP, INTERIMS- VORSTANDSVORSITZENDER NORDWEST:

„Wir müssen uns weiterentwickeln. Und wir werden entscheidende Prozessschritte Ihrer Arbeit übernehmen, damit Sie im Wettbewerb bestehen können. Sie, Sie machen das alles Entscheidende: Sie gehen die letzte Meile zum Kunden. Und dieses Geschäftsmodell kann in seiner Gesamtheit nicht so schnell kopiert werden. Deswegen ist mir auch nicht bange vor den nächsten 100 Jahren.“

HEIKO KRAUSE, GESCHÄFTSFÜHRER HK-GROUP:

„Da wir in den letzten Monaten sehr eng mit dem NORDWEST-Verband zusammen gearbeitet haben im Zuge unseres Pilotenstatus für das NW 365.ERP Projekt war es für uns natürlich eine Selbstverständlichkeit, der 100 Jahr Feier des NORDWEST beizuwohnen. Sowohl die Tagesveranstaltung mit sehr interessanten Referenten als auch die Abendveranstaltung waren sehr kurzweilig und man kann NORDWEST nur für die hervorragende Organisation gratulieren. Wichtig für uns ist natürlich auch einmal die Gesichter hinter dem ganzen Tagesgeschäft kennen zu lernen. Dafür bot die Veranstaltung einen passenden Rahmen. Wir freuen uns auch auf die nächsten gemeinsamen Jahre mit einem so starken Partner an unserer Seite.“



JÖRG SIMON, NORDWEST-VORSTAND FÜR STAHL, FINANZEN UND ADMINISTRATION:

„Der Mittelstand ist und bleibt die Zukunft. Dabei haben aber die Prinzipien von vor 100 Jahren immer noch Gültigkeit. Von daher herzlichen Dank für die verlässlichen Partnerschaften, Ihre Treue und Ihre Verbundenheit! Und herzlichen Dank, dass Sie uns heute die Ehre erweisen. Lassen Sie uns jetzt gemeinsam feiern!“

JÖRG LÖHR, MOTIVATIONSTRAINER:

„Leben ist Bewegung, Bewegung heißt Veränderung. Nur wer sich verändert, kann Dinge bewegen.“

**HOLGER SCHÄDLICH,
GESCHÄFTSFÜHRER VORSTAND METALL EG:**

„Wir als Metall eG Auerbach waren froh bei der Feier zu 100 Jahren NORDWEST dabei sein zu dürfen. Die Tagesveranstaltung im Dortmunder Stadion bot schon einen sehr besonderen und eindrucksvollen Rahmen und die Redner gaben spannende Inputs abseits der normalen Tagesgeschäfte. Die Stimmung, auch unter den Händlerkollegen, war sehr gut auch wenn die HAGRO-Mitglieder leider relativ wenig vertreten waren. Auch die Abendveranstaltung war sehr gelungen und in der lockeren Atmosphäre kam man schnell mit vielen NORDWEST-Mitarbeitern, Lieferanten und Händlern ins Gespräch. Sehr erfreut waren wir, als unser Name unter den Gewinnern von 500,-€ für ein Firmenevent genannt wurde. Wir bedanken uns bei NORDWEST und beim Organisationsteam für einen sehr angenehmen und rundum gelungenen Tag und freuen uns auf weitere 100 Jahre Partnerschaft.“

**FREDERIK WALTER, FRITZ WALTER EISEN- UND
SANITÄRHANDEL GMBH & CO. KG**

„Es war auf jeden Fall eine rundum gelungene Veranstaltung und eine tolle Idee den Tag im Signal-Iduna-Park zu veranstalten. Sehr beeindruckt hat mich die Eröffnung mit dem Vortrag von Joey Kelly auf der Haupttribüne mitsamt Rasen und Stadion im Hintergrund. Die drei Vorträge in den Gruppenräumen waren sehr interessant, insbesondere der von Jörg Löhr. Ich hoffe, einiges davon in Zukunft anwenden zu können.“

Absoluter Höhepunkt war für mich natürlich der Tombola-Gewinn der Reise nach Island. Damit habe ich nicht gerechnet. Der Abend war bis dahin eh schon sehr schön. Wieder eine zu dem Tag passende und sehr imposante Kulisse. Man konnte mit den Händlerkollegen und „NORDWESTlern“ gute Gespräche führen und zur Livemusik später richtig gut feiern und tanzen. Jetzt freue ich mich sehr auf die Reise nach Island und bin schon gespannt darauf, dort ins kalte Nass abzutauchen. Wahrscheinlich brauche ich im Anschluss erstmal ein Bad in einer heißen Quelle.“

JOEY KELLY, EXTREMSPORTLER UND UNTERNEHMER:

„Das ganze Leben ist ein Marathon.“

Geschenkeübergabe zum 100. Geburtstag



(v.l.) Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie, Ralf Tessun, Wera Sales Director Europe, Jörg Simon, NORDWEST-Vorstand Stahl, Finanzen & Administration, und Elmar Pickhardt, Wera Vertriebsleiter Deutschland, bei einer Geschenkeübergabe anlässlich des 100. NORDWEST-Geburtstages.



(v.r.) Wulf-Christian Ehrich, stellv. Hauptgeschäftsführer IHK Dortmund, Martin Bertinchamp, NORDWEST-Interimsvorstandsvorsitzender, und Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie, bei einer Geschenkeübergabe anlässlich des 100. NORDWEST-Geburtstages.



NW NORDWEST

100 Jahre – Tombola

Mit den e-Smarts unterwegs

Im Rahmen der 100 Jahr-Feierlichkeiten verlost NORDWEST unter anderem zehn e-Smarts unter seinen Handelspartnern für eine Nutzungsdauer von zwölf Monaten.

Diese wurden in der zweiten Augustwoche den Gewinnern übergeben bzw. ausgeliefert. Andreas Ridder, NORDWEST-Vorstandsvorsitzender (l.), Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie (4.v.l.) sowie Stefan Thiel, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Bau (2.v.r.) konnten am 5. August bereits drei Fahrzeuge auf die Reise schicken. Es freuten sich (v.l.) Hugo Ochs und Torben Siegmund (beide Agon Werkzeuge und Wälzlager GmbH), Max Volbers und Felix Volbers (beide Hubert Graf Technisches Geschäft GmbH) sowie Robin Delker und Marvin Delker (beide Friedrich Delker GmbH & Co. KG).

NORDWEST wünscht allzeit gute Fahrt! | LD



Konstruktiver Austausch

Tagungen der Leistungsgemeinschaften

Einen Tag vor der großen Feier zum 100. NORDWEST-Geburtstag kamen auch einige Leistungsgemeinschaften (LG) in Dortmund zu ihren Jahrestagungen zusammen. Lesen Sie hier mehr über die wichtigsten Aspekte der Treffen.



TAGUNGS-THEMEN

- Zahlen, Daten und Fakten rund um NORDWEST und den Bereich Werkstatt- und Industriebedarf
- positives Feedback der Gruppe zum Werkstatt-katalog 2019
 - zwei Katalogvarianten erhältlich: Softcover/Hardcover; bei Ausgabe 2019 deutliche Steigerung der Auflage Hardcover
 - Katalogschulungen kommen gut an und unterstützen den Händler beim Vertrieb
 - erstmalig Online-Schulungen im Angebot
 - positive Umsatzentwicklung der Marke PROMAT im Bereich der Betriebseinrichtungen

WIE GEHT'S WEITER?

- Nachfasswerbung für das Jahresendgeschäft geplant
- Veröffentlichung einer Kompetenzbroschüre zum Thema Verpackung

Matthias Mogga, Vertriebsmanager Werkstatt- und Industriebedarf: „Eine lebendige Veranstaltung mit offenem Erfahrungsaustausch – das konnten wir Ende Mai erleben. Wir freuen uns, dass unsere Händler so aktiv bei der Sache sind und wir gemeinsam die richtigen Schwerpunkte setzen.“

| LD

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Matthias Mogga
Tel.: 0231 – 2222 4172
m.mogga@nordwest.com



TAGUNGS-THEMEN

- Zahlen, Daten und Fakten rund um NORDWEST und den Bereich Arbeitsschutz
- der KOMPASS-Messestand auf der A+A in Düsseldorf vom 05.11 – 08.11.19
- Abstimmung zum neuen Dienstleistungskonzept, das auf der Messe vorgestellt wird
- Kommunikationstage KOMPASS
- Safety-Check App

WIE GEHT'S WEITER?

- gemeinsame Entwicklung neuer Dienstleistungs- und Vertriebskonzepte
- Jubiläum 10 Jahre KOMPASS
- Messeauftritt A+A

Anja Hermann, Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz:

„Die Zusammenarbeit der KOMPASS-Gruppe zeichnet sich u. a. durch die Vielzahl und die Qualität der gemeinsam umgesetzten Konzepte aus. Der Slogan zur Messe ‚Kompetenz in PSA und Dienstleistungen‘ unterstreicht die Stärken der Gruppe.“ | AH

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Anja Hermann
Tel.: 0231 – 2222 4130
a.hermann@nordwest.com



TAGUNGS-THEMEN

- Zahlen, Daten und Fakten rund um NORDWEST und den Bereich Präzisionswerkzeuge
- Neuheiten-Prospekt ist seit Ende Mai verfügbar und zeigt neue Sortimente im Bereich Präzisionswerkzeuge unter anderem Spannwerkzeuge mit BT Aufnahme; wird ausschließlich digital bereitgestellt mit individueller Umschlagseite, die an den jeweiligen individualisierten Präzisionswerkzeugkatalog des Fachhandelspartners angelehnt ist
- Sammelkauf im Bereich VHM-Fräasersets und Messschieber

WIE GEHT'S WEITER?

- Katalog Präzisionswerkzeuge ist in Bearbeitung und erscheint 2020; Layout wird verändert, um den Umgang mit dem Katalog weiter zu optimieren
- Katalogerweiterung: mit der kommenden Ausgabe des Präzisionswerkzeugkataloges werden rund 30 Seiten Betriebseinrichtungen als eigenes Kapitel hinzugefügt und ergänzen damit das Produktportfolio der Händler
- Gastvortrag der Firma Miller GmbH, Präzisionswerkzeuge: wie entwickeln sich VHM-Werkzeuge in der Zukunft?
- Austausch zwischen Fachkommission und Leistungsgemeinschaft: Abstimmung über zukünftige Sortimentschwerpunkte und Lieferanten

Jürgen Schürmann, Kompetenzfeldleiter Präzisionswerkzeuge: „Die Gruppe zeichnet sich durch ihren tollen und gemeinschaftlichen Austausch aus, der alle gemeinsam nach Vorne bringt. Durch den gemeinsamen Nenner, die Präzisionswerkzeuge, ist schon vieles entstanden, so zum Beispiel das Clearing-Center, das sich nachhaltig etabliert hat.“ | LD

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jürgen Schürmann
Tel.: 0231 – 2222 4020
j.schuermann@nordwest.com



TAGUNGS-THEMEN

- Zahlen, Daten und Fakten rund um NORDWEST und den Bereich Schweißen
- Ausblick auf geplante Sammelkäufe
- Beiratswahl: ab sofort besteht der Beirat des Aktivkreises aus den Unternehmen Brüning, Mahlke, Sanders sowie Betker & König

WIE GEHT'S WEITER?

- Weiterentwicklung der Eigenmarke Welding Team
- Anpassung der strategischen Ausrichtung des Aktivkreises (wurde schon während der Regionaltagungen im März angestoßen, die Ergebnisse jetzt ausgewertet und diskutiert)
- Weiterentwicklung der Website www.schweisserweld.com
- neue Lieferanten im Blick

Sebastian Hilge, Produktmanager Schweißtechnik: „Nur wer die Gegenwart kennt, kann die Zukunft lenken – in diesem Zitat steckt meiner Meinung nach viel Wahres. Für uns als Aktivkreis ist es von daher immer wieder wichtig, den Status Quo zu reflektieren und unsere Arbeit weiterzuentwickeln. Dazu konnten wir auf der Jahrestagung wichtige Impulse geben.“ | LD

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Sebastian Hilge
Tel.: 0231 – 2222 4042
s.hilge@nordwest.com

SPECIAL

SERIE: „Überzeugende Leistungsvielfalt“

Der Fachhandel heute sieht sich im Wandel. Service und Leistung sind von Industrie und Handwerk weiterhin stark gefragt. Auf der anderen Seite stehen Logistik und Digitalisierung im Vordergrund des Tagesgeschäfts. Zudem gilt es, klassische mit neuen Vertriebswegen im Online-Handel erfolgreich zu kombinieren. Um die gesamte Bandbreite für den Handel an Services und Dienstleistungen vorzuhalten, entwirft die NORDWEST Handel AG als starker Partner für seine Fachhändler neue Konzeptionen mit dem Ziel: den Fachhandelspartner jetzt und in Zukunft erfolgreich zu machen. Im Rahmen des 100. Unternehmensgeburtstages präsentiert die NORDWEST News eine Reihe von Dienstleistungen und Services, mit denen sich der Fachhandelspartner bereits heute für die Zukunft positionieren kann.

BEWÄHRTE LEISTUNGEN UND NEUE KONZEPTE

Die umfassende Vertriebsunterstützung der Fachhandelspartner ist seit jeher eine Domäne von NORDWEST. Das spezialisierte Team um Thorsten Stiefken, Hauptbereichsleiter Vertrieb, steht permanent bereit, um die Anliegen der Partner entgegenzunehmen und um immer wieder die Leistungen des Verbandes vorzustellen.

Fünf Gebietsverkaufsleiter betreuen im Außendienst die NORDWEST-Fachhandelspartner, um alle Anfragen direkt vor Ort aufzunehmen. Insbesondere die Betreuung in allen Belangen rund um die Themen Logistik, Digitalisierung, Services und PROMAT fällt in den Aufgabenbereich. „Für uns hat der Außendienst eine enorm hohe Bedeutung, denn er ist ‚unser Ohr‘ in den Markt“, erläutert Thorsten Stiefken.

Ihnen zur Seite steht der Vertriebsinnendienst – praktisch die Schnittstelle zu allen Fach- und Dienstleistungsbereichen. Darüber hinaus bietet der Innendienst Unterstützung bei Anfragen, Pricing, Nachfolge etc., um nur einige der vielen Aufgaben zu nennen. Wenn es primär um die Ware und Bestellungen geht, kommt das Service-Center auf den Plan. Hier werden alle

Fragen rund um das NORDWEST-Lagergeschäft beantwortet. Auch die Ladenplanung gehört zur Vertriebsunterstützung. „Wir wollen die Fachhandelspartner im Vertrieb unterstützen und ihnen im übertragenen Sinne den Rücken freihalten, so dass sie effektiver im Markt agieren und sich mit ganzer Kraft auf Vertrieb und Service konzentrieren können“, fasst Thorsten Stiefken den Anspruch zusammen.

FACHWERK

Darüber hinaus ist eine Kompetenz die Entwicklung von Vertriebskonzepten. Jüngstes Beispiel: FachWerk. Das Konzept beinhaltet einen umfassenden Unternehmensauftritt mit moderner POS-Gestaltung inklusive digitalen Elementen, gemeinsamen Marketingaktivitäten, Wettbewerbsbeobachtung und Omni-Channel-Vertrieb, um nur einige Punkte zu nennen. Doch FachWerk geht noch deutlich weiter, denn zum Kern gehört auch eine umfassende Aufgabenübertragung an die FachWerk-Zentrale bei NORDWEST.

Weitere Informationen zum Vertriebskonzept FachWerk folgen in Kürze. | MF



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



DOPPELT GUT IN SACHEN STAHL

STAHLVERBUND PHOENIX - ERFOLGREICH FÜR DEN MITTELSTAND

Seit zwei Jahren arbeitet der Stahlverbund PHOENIX für den Erfolg des mittelständischen Stahlhandels. Über 100 angeschlossene Handelspartner werden durch das Team des Bereichs Stahl bei NORDWEST erfolgreich vertreten. Gestaltet wird der Bereich von der Doppelspitze der beiden Geschäftsbereichsleiter Christopher Rüther und Claudio Kemper.

„Mit dem Zusammenschluss von 130 mittelständischen, privat geführten Unternehmen bildet der Geschäftsbereich Stahl einen der größten zentralen Stahlhandelsverbände in Deutschland. NORDWEST begleitet seine Partner aktiv bei der Beschaffung im Werks- und Handelsgeschäft und mit umfassenden Service- und Finanzdienstleistungen“, beschreibt Rüther die Aufgabe des Verbunds.

„Um Marktveränderungen rechtzeitig zu begegnen, haben wir nachhaltig wirksame und zukunftsorientierte Strategien entwickelt, von denen jeder Stahlhändler im Verbund profitiert, unabhängig von seiner Größe und Ausrichtung. Vor allem die besonders wichtigen Beschaffungsprozesse haben wir frühzeitig konzentriert. Ausgewogene Verhältnisse der Produktbereiche sorgen für ein Höchstmaß an Unabhängigkeit“, ergänzt Claudio Kemper.

TRANSPARENZ UND PARTNERSCHAFT

Der Stahlverbund PHOENIX steht mit seiner starken Gemeinschaft insbesondere für eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung und Transparenz mit den angeschlossenen Stahlhandelshäusern und Lieferantenpartnern. Christopher Rüther erklärt das so: „Ein entscheidendes Ziel ist für uns die Steigerung von Abrechnungsvolumen in allen Leistungsgruppen des Verbundes. Hier bieten wir Transparenz und Planbarkeit sowie die Möglichkeit, aktiv die Zukunft des Stahlverbunds PHOENIX mitzugestalten, z. B. durch die Teilnahme am neuen Stahlbeirat oder auch in den Produktkreisen. Die Teilnehmer werden in beiden Fällen von den Handelspartnern selbst gewählt und nicht von NORDWEST bestimmt.“

Das macht für Claudio Kemper auch den Erfolg der Gruppe aus, die sich vor zwei Jahren komplett neu aufgestellt hat. „Im Stahlverbund PHOENIX wird kontinuierlich an der strategischen Ausrichtung, der Konzentration auf das Lieferantennetzwerk, einer Optimierung der Abläufe und dem gezielten Marktaustausch gearbeitet.

Die Handelspartner profitieren dabei u.a. auch vom Importgeschäft von NORDWEST sowie einem leistungsorientierten Bonusmodell. Damit sind sie strategisch gut für die Herausforderungen im mittelständischen Stahlhandel gerüstet.“

AUFBAU DES AUSLANDSGESCHÄFTES UND FORTSCHRITTE IM DIGITALEN BEREICH

Im Stahlverbund PHOENIX steht u.a. auch der erfolgreiche Ausbau der Auslandsaktivitäten unverändert im Fokus. Für beide Geschäftsbereichsleiter bedeutet das sowohl für die Lieferantenstruktur, als auch bei den Fachhandelspartnern, wie zuletzt in Frankreich, neue Zuwächse zu bekommen und den Verbund so weiter nach vorne zu bringen. Im Ausland erreicht der Stahlverbund heute bereits ein starkes Umsatzwachstum und das zeichnet sich auch so für die Zukunft ab. „Für unsere Auslandsaktivitäten stellen wir im zweiten Halbjahr 2019 einen eigenen Repräsentanten für Westeuropa ein. Somit steht der Expansion nichts im Wege“, berichtet Christopher Rüther. Ein weiteres Thema: „Die Online-Aktivitäten des Stahlverbunds PHOENIX mit einem eigenen eSHOP System und weiteren überzeugenden Service-Leistungen rund um die Digitalisierung suchen ihresgleichen“, erklärt Claudio Kemper. „Zudem werden wir eigene Artikelstammdaten im Stahl aufbauen und somit unseren Handelspartnern weitere entscheidende Vorteile im Rahmen des Digitalisierungsprozesses bieten“, ergänzt Kemper. Alles zusammen: Leistungen die überzeugen, heute und in Zukunft. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Claudio Kemper
Tel.: 0231 - 2222 4420
c.kemper@nordwest.com

Christopher Rüther
Tel.: 0231 - 2222 4410
c.ruether@nordwest.com

NORDWEST-HAUSTECHNIK ZWEI KONZEPTE, EIN ZIEL: DER FACHHANDELSPARTNER IM FOKUS

Die Haustechnikbranche steht seit mehreren Jahren vor Herausforderungen. Dies betrifft insbesondere den Fachhandel, der in diesem Segment speziell durch die weitere Erstarkung einiger großer Wettbewerber unter Druck gerät und sich in Themen der Logistik, Lieferfähigkeit und Warensortiment leistungsstark aufstellen muss. Hinzu kommt die große Online-Welt und die Abkehr vom klassischen 3-stufigen Vertrieb. Die NORDWEST-Haustechnik sieht den Fachhandelspartner der Zukunft im Fokus und unterstützt passgenau mit Konzepten und Lösungen in Logistik, Sortiment und einer Vielzahl weiterer Maßnahmen. Kompetenz zum Kunden, eine durchweg hohe Lieferfähigkeit und eine starke Eigenmarke sind die Attribute, die in der NORDWEST-Haustechnik im Vordergrund stehen und zukünftig verstärkt ausgebaut werden sollen. Dabei geht es um das Gesamtpaket der NORDWEST-Haustechnik und diese ist auf den einzelnen Fachhandelspartner abgestimmt.

„Unsere Fachhandelspartner kennen die Vorteile ihrer Exklusivmarke delphis und wissen, wie wichtig die Lieferfähigkeit als Serviceleistung für den Handwerker ist“, erklärt Mario Tröck, als langjähriger Branchenkenner, Bereichsleiter in der Haustechnik. „Mit der HATEGRO ist das Ziel, die gesamte Haustechnik mit den entsprechenden Stückzahlen nach vorne zu bringen. Die HATEGRO stiftet hier für die HAGRO in verschiedenen Bereichen Nutzen“, ergänzt Tröck. Ein großes Produktportfolio und eine starke Logistik sind zusammen mit den Exklusivmarken delphis und für das untere Preissegment base pro die Argumente, die zählen. „Der heutige SHK-Markt wird von einigen großen Wettbewerbern dominiert und bestimmt. Das sind Herausforderungen, die speziell auch das Handwerk erkannt hat und sich an unsere

Fachhandelspartner wendet, um pünktlich und zuverlässig beliefert zu werden“, berichtet Mario Tröck weiter. Dafür bietet NORDWEST für alle Fachhandelspartner eine leistungsstarke und auf Zukunft ausgegerichtete Logistik. „Zusätzlich haben wir für beide Organisationen die entsprechenden Eigenmarken im Portfolio, die wir in naher Zukunft im Bereich der technischen Produkte verstärkt ausbauen werden“, fügt Tröck hinzu.

Die Ergänzung beider Organisationen hat zum Ziel, je nach Kunden- ausrichtung, die Fachhandelspartner in der Herausforderung der Marktpositionierung in Zukunft stark zu machen. Zudem erwarten beide Organisationen unter dem Dach der NORDWEST-Haustechnik im laufenden Jahr weiteren Zuwachs, um damit die Einkaufsposition nochmals zu verstärken und den Fachhandelspartnern marktgerechte Preise und Konditionen zu ermöglichen. Mario Tröck sieht als Ziel eine starke Gemeinschaft, die aus beiden Organisationen, HAGRO und HATEGRO, die NORDWEST-Haustechnik abbilden. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Unsere Produktpalette:
Jetzt noch ein klein
wenig größer...



EIN SCHRITT
NACH VORNE

COBA
europe

Sie kennen uns für unsere Arbeitsplatzmatten und Anti-Ermüdungsmatten, aber unser Produktportfolio bietet weit mehr. COBA Europe ist auch Ihr zuverlässiger Handelspartner für Industriegummi, Sicherheitsmesser, Bodensicherheitsprodukte sowie Garten- und Industrieschläuche.

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

Sprechen Sie uns an!



Service-Center

Neuerungen beschleunigen Prozesse

Seit dem Frühjahr arbeitet das Team um Jan Korb, NORDWEST-Bereichsleiter Vertriebsinnendienst, mit Hochdruck an optimierten Prozessen für das Service-Center. Ziel ist es, die Anfragen der Handelspartner schneller, effizienter und insbesondere kundenorientierter zu bearbeiten.

„Im Vorfeld haben wir die bestehenden Prozesse auf den Prüfstand gestellt und ad hoc etwa 60 Maßnahmen identifiziert, die auf das Ziel eines verbesserten Kundenservice direkt oder auch indirekt einzahlen“, erläutert der Bereichsleiter. So wurde unter anderem ein neues Kundenmanagement-System (CRM) eingeführt, um die Anfragen intern optimal zu managen. Vorher kamen die Arbeitsaufträge über ein Outlook-Postfach an, wurden ausgedruckt, stapelweise an die Kolleginnen verteilt und eine Vielzahl im Nachgang zwecks Archivierung wieder eingescannt. „Bei mehreren tausend Vorgängen im Monat war das nicht mehr zeitgemäß. Durch das neue System erhält nun jeder Vorgang eine Ticketnummer, alle dazu eingehenden Mails werden unter der jeweiligen Nummer zusammengefasst. Damit können die Mitarbeiterinnen zielgerichtet bei Rückfragen unterstützen und Auskunft geben.“

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN

Aber nicht nur bei den Prozessen ergeben sich Veränderungen. Seit 1. Mai 2019 widmet sich die bisherige Teamleitung des Service-Centers, Anette Lienhart, innerhalb des Hauptbereichs Vertrieb neuen Herausforderungen und unterstützt in leitender Funktion weiterhin mit ihrer langjährigen Erfahrung. Neue Teamleiterin des Service-Centers ist Verena Steinbach, Stellvertreterin Aileen Steinigans.

Darüber hinaus wurden vakante Stellen nachbesetzt, das Team um zusätzliche Stellen erweitert und Stundenanzahlen von Teil-

zeitkräften erhöht. „Derzeit arbeiten wir mit Nachdruck daran, die neuen Kolleginnen optimal einzuarbeiten, damit sich die personellen Anpassungen auch möglichst schnell in einer verbesserten Reaktionszeit widerspiegeln.“

ERREICHBARKEIT DES SERVICE-CENTERS

Telefonisch sind die Mitarbeiterinnen montags bis donnerstags jeweils von 7:30 Uhr bis 17:15 Uhr erreichbar, freitags von 7:30 Uhr bis 15:00 Uhr. „Neben der persönlichen Erreichbarkeit werden allerdings auch die digitalen Services über das NORDWEST-Informationssystem sukzessive erweitert, um unseren Partnern die Möglichkeit zu bieten, Anforderungen auch außerhalb der Öffnungszeiten zu lösen“, ergänzt Jan Korb abschließend.

| LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Adresspflege als Dienstleistung

Geld zu verschenken?

Sicher nicht, denken jetzt die Leser und Leserinnen der NORDWEST News. „Dann sollten Sie es auch nicht. Aber es passiert viel zu oft durch nicht gepflegte Adressdaten“, weiß Saskia Heubing, NORDWEST-Vertrieb, zu berichten. Wie kommt es, dass das dann immer noch viel zu oft der Fall ist und Handelspartner jährlich unzählige Euro damit verbrauchen?

Die Adresspflege fordert Zeit und Manpower auf Seiten des Händlers. Beides steht aber oftmals aufgrund des herausfordernden Tagesgeschäftes nicht zur Verfügung. Aber es ist quasi wie zu Hause mit dem Frühjahrsputz. Wenn einmal eine gute Basis geschaffen wird, fällt die permanente Pflege viel leichter und ressourcenschonender aus. Hier unterstützt NORDWEST und arbeitet bei der Datenpflege mit dem Dienstleister Creditreform zusammen. Von der einfachen Aktualitätsprüfung des Adressbestandes, über die Korrektur und Anreicherung mit spannenden Zusatzinformationen, bis hin zur Lieferung neuer aussichtsreicher Adressen, mit denen der Händler sein Neukundenpotential ausschöpfen kann, hat NORDWEST vorteilsbringende Leistungspakete für seine Handelspartner mit Creditreform ausgehandelt.

„Letztlich geht es im ersten Schritt darum, Postrückläufer und Zahlungsverzögerungen aufgrund falscher Daten zu vermeiden. Schritt 2 ist es, den eigenen Außendienstler gezielt mit potentiellen Neukunden zusammen zu bringen“, so Saskia Heubing abschließend. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Saskia Heubing
Tel.: 0231 – 2222 4732
s.heubing@nordwest.com

SO FUNKTIONIERT'S:



1. Unterzeichnung der Erklärung zur Teilnahme an der Rahmenvereinbarung



2. Bereitstellung Ihrer Adressen (alle gängigen Formate, z.B. Excel, Access,...)



3. Datenbank Audit: Prüfung Aktualität der Daten. Auf Wunsch: Erstellung einer Portfolioübersicht



4. Bereinigung fehlerhafter Daten (zzgl. Ihrer Zusatzinformation)



5. Auf Wunsch: Adressanreicherung (inkl. Mitarbeiter-Klasse, Branche, Crefo-Nr.)

Veränderungen im Vertrieb

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

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



Klaus-H. Roden

Gebietsverkaufsleiter Nord
Tel.: +49 162 2389258
kh.rodén@nordwest.com



Michael Beißel

Gebietsverkaufsleiter West
Tel.: +49 162 2389234
m.beissel@nordwest.com



Dan Kollmann

Gebietsverkaufsleiter Ost
Tel.: +49 162 2389243
d.kollmann@nordwest.com



Peter Schneider

Gebietsverkaufsleiter Mitte
Tel.: +49 162 2389451
p.schneider@nordwest.com

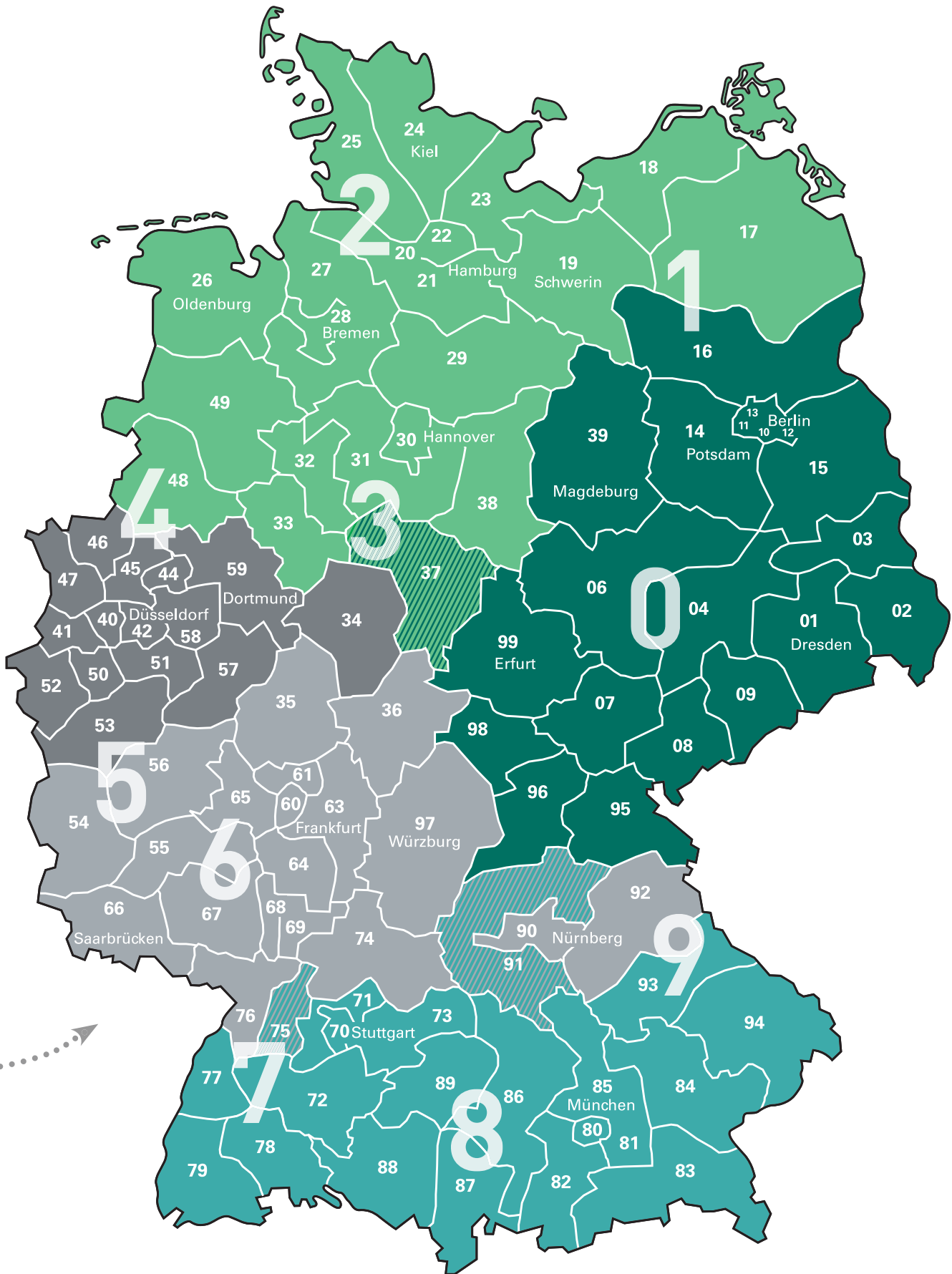


Wolfgang Dorn

Gebietsverkaufsleiter Süd
Tel.: +49 162 2389242
w.dorn@nordwest.com

Zudem wurde mit Peter Schneider das Team der Gebietsverkaufsleiter ergänzt. Peter Schneider ist seit Mai 2019 für den Bereich Mitte zuständig. Durch seine Ausbildung Mitte der achtziger Jahre kam er schon früh mit dem Thema Vertrieb in Berührung und vertiefte diesen Schwerpunkt in den Folgejahren seiner Berufstätigkeit – auf Han-

dels- genauso wie auf Herstellerseite. Auf die neue Herausforderung bei NORDWEST blickt der Gebietsverkaufsleiter gespannt: „Ich freue mich darauf, all die Händler in meinem Einzugsgebiet kennenzulernen und gemeinsam mit Ihnen Lösungen für Ihre tägliche Arbeit zu entwickeln.“ | LD



Fast so individuell wie Ihr Unternehmen

Um auch künftig weiterhin Erfolg im stationären Handel zu haben, spielt neben der individuellen Beratung auch das Thema Ladeneinrichtung eine entscheidende Rolle. NORDWEST verfügt über ein Team ausgewiesener Experten, das Fachhandelspartner rund um die Ladenplanung wie auch den Messebau berät.

Um sich ein Bild von der hohen Kompetenz des NORDWEST-Ladenbaus machen zu können, steht den Handelspartnern unter dem Titel „Ladeneinrichtung nach Maß“ ein umfangreicher Katalog mit über 250 Seiten Umfang zur Verfügung. Darin werden beispielsweise sämtliche POS-Module ausführlich vorgestellt. Vor allem Lösungen rund um die Exklusivmarke PROMAT für die Zielgruppen Werkzeugtechnik, Technischer Handel und Arbeitsschutz stehen hier im Fokus.

Der Kunde erhält modernste Regal- und Warenträger, auf Wunsch auch mit LED-Technik versehen. Ein umfassender Beschaffungsservice, eine intelligente Sortimentsauswahl oder ein individueller Etikettenservice runden das Angebot für den Fachhandelspartner ab.

POS Projekt-Manager Marc Schönmeier weiß: „Die Sortimente und Leistungen des Fachhändlers müssen in der Ausstellung nicht nur zeit-

gemäß präsentiert werden – die Kunden müssen darüber hinaus sowohl visuelle wie auch haptische Erfahrungen machen können. Denn nur so bleiben die Produkte langfristig in Erinnerung.“

Die Präsentationslösungen und -module bieten je nach Bedarf und Zielgruppe vielfältige Lösungen für eine ebenso professionelle wie auch individuelle Warenpräsentation. Denn jeder Standort ist anders und hat spezifische Gegebenheiten, die bei der Planung berücksichtigt werden müssen. Selbstverständlich führen die Experten auch Beratungen vor Ort durch, „denn für eine optimale

„Die Sortimente und Leistungen des Fachhändlers müssen in der Ausstellung nicht nur zeitgemäß präsentiert werden – die Kunden müssen darüber hinaus sowohl visuelle wie auch haptische Erfahrungen machen können. Denn nur so bleiben die Produkte langfristig in Erinnerung.“

MARC SCHÖNMEIER

Ladenplanung muss man sich ein Bild von den räumlichen Gegebenheiten machen“, betont Marc Schönmeier. Anschließend werden realistische 3D-Animationen erstellt, damit der Kunde einen Eindruck bekommt, wie die künftige Ausstellung aussehen kann. Und nach einer Auftragsvergabe übernimmt das Team auch die Einrichtung vor Ort.



Auch bei der NORDWEST-Ladenplanung setzt sich die Digitalisierung zunehmend durch. Mit VR-Brillen hat der Fachhandelspartner die Möglichkeit, virtuell seine neue Ausstellung zu betrachten. Darüber hinaus beschleunigt die Digitalisierung die Prozesse, denn Planungsdaten oder Korrekturen können sofort übermittelt und damit in 3D sichtbar gemacht werden.



Die Beispiele zeigen, wie vielseitig eine PROMAT-Ausstellung sein kann. Fotos: NORDWEST

MESSEUNTERSTÜTZUNG

Eine weitere Kompetenz des Teams ist die Unterstützung bei der Messepräsenz. Denn für den PROMAT-Auftritt können die Händler komplett auf NORDWEST vertrauen. Mit den variablen Modulen lässt sich ein Messestand individuell gestalten. Dabei ist es egal, ob es sich um eine Informations- oder Verkaufsmesse handelt. Darüber hinaus bietet NORDWEST seinen Partnern umfangreiche Werbemittelpakete wie auch PROMAT-Messebekleidung mit individueller Bedruckung. Schaufensterpuppen zur Präsentation von Arbeitsschutzkleidung, Beach-Flags oder ein Werkstattwagen für die Neuheiten-Präsentation runden das Angebot ab. „Unser Anspruch ist, für unsere Handelspartner immer den höchsten Aufmerksamkeitsgrad zu erreichen, egal ob in der Ausstellung oder bei einer Messepräsenz“, so Marc Schönmeier abschließend. | MF



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Marc Schönmeier
Tel.: 0231 – 2222 4713
m.schoenmeier@nordwest.com

Claudia Wagner
Tel.: 0231 – 2222 4718
c.wagner@nordwest.com



„Ladeneinrichtung nach Maß“, ein Katalog mit über 250 Seiten Umfang.

Zentral gesteuerte Inhalte

Unser Monatsangebot von PVH eSHOP Händler-Name

AKTION

800 x 480

Aluspray bis +500 °C hellsilber, glänzend 400 ml Spraydose

Bester Angebot! Hochtemperaturbeständig, hell-silberfarben, glänzender Korrosionsschutz, verleiht nach Erhitzen über 500 Grad in die Metallgegenstände elektrisch leitend, ein Leuchten beim Punkt-schweißen herangezogen geeignet. Jetzt nur 8,97 €!

ZUM ANBIET

Shop-URL+findetlogie+Suchaufuf+Angebots+Artikelnummer

Zentral gesteuerte Inhalte

Aktivierte Bereiche aus den Händler-Einstellungen

<p>800 x 480</p> <p>Werkzeuge</p> <p><small>DNE Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt.</small></p> <p>MEHR ERFAHREN</p>	<p>800 x 480</p> <p>Arbeitsschutz</p> <p><small>DAB Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt.</small></p> <p>MEHR ERFAHREN</p>	<p>800 x 480</p> <p>Chemicals</p> <p><small>DCH Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt.</small></p> <p>MEHR ERFAHREN</p>	<p>800 x 480</p> <p>Betriebsausrüstung</p> <p><small>DNE Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt.</small></p> <p>MEHR ERFAHREN</p>
---	---	---	--

PROMAT
GEPRÜFTE QUALITÄT FÜR PROFIS

PVH

Monatsangebot

Deiner Sortiment

Kontakt

Individuelle Inhalte (Händler-Einstellungen)

Ihr Händler vor Ort: PVH eSHOP Händler-Name

Vorstellung des Fachhandelspartners PVH mit individuellem Text, der in der Website „Händler-Einstellungen“ gepflegt wird.
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet ut dolor magna aliquam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Sit utilla kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet, Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet, Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet.



Individuelle Inhalte (Händler-Einstellungen)

Kontakt

PVH eSHOP
Robert-Schuman-Strasse 17
46383 Dortmund
Telefon: +49 231 2222 3001
Fax: +49 231 2222 3009
E-Mail: info@nordwest.com

Shop-URL (Händler-Einstellungen)

ZUM WECHSEL

Qualitativ hochwertig

Exklusivmarke PROMAT mit kostenlosem Content-Angebot

Der Wunsch vieler Fachhandelspartner für ihre Exklusivmarke PROMAT ist ein automatischer Prozess, der einem Arbeit abnimmt und gleichzeitig Produkte im Umfeld des eSHOP erfolgreich präsentiert. Hier hat NORDWEST zugehört und nach einer praktikablen und einfachen Lösung gesucht, damit dieser Wunsch einfach in Erfüllung geht.



Jetzt ist es soweit. Zusammen mit einem nagelneuen Produkt aus dem Sortiment der Marke PROMAT geht NORDWEST an den Start. Die Einbettung von nur einem Link reicht dabei aus, aktuelle Produktinformationen und Wissenswertes rund um die Exklusivmarke im eigenen eSHOP einfach und dauerhaft einzubinden. Das Ziel: Den Fachhandelspartner für seine Marke PROMAT mit qualitativ hochwertigem Content zu versorgen – regelmäßig und vollkommen gratis.

AUF DEN INHALT KOMMT ES AN

Neben Fakten im Google Ranking und weiteren Aspekten für einen erfolgreichen Online-Auftritt zählt insbesondere qualitativ hochwertiger Inhalt – Web Content – zu den Faktoren, die einen Shop erfolgreich machen. Maßnahmen, wie das Sportsponsoring der Marke PROMAT, unterstützen, die Marke und die Website für die breite Masse populär zu machen. Der direkte Absprung in die Händler-eSHOPS ist dabei sicherlich der richtige Weg, um die Marke im Shop des Fachhandelspartners prominent zu positionieren. Interessante Produkte, die begleitenden Bilder und die entscheidenden Produktdetails und -eigenschaften sind es, die den richtigen Inhalt liefern.

FÜR DEN FACHHANDELSPARTNER EFFIZIENT GEMACHT

Inhalte, Bilder und Eigenschaften der Produktwelt der Marke PROMAT sind umfangreich und umfassen viele Bereiche. Von chemisch-technischen Produkten, über Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge bis hin zu Produkten für den technischen Handel sowie Betriebseinrichtung. Hier eine gute Auswahl zu treffen und die notwendigen Informationen zusammen zu tragen, wird bei NORDWEST in den unterschiedlichen Bereichen des Produktmanagements erledigt. Ziel ist es zusammen mit dem Produktmanagement der entsprechenden Bereiche, dem Team des eSHOPS sowie des Marketings regelmäßig interessante und erfolgreiche Inhalte zu präsentieren und dem Fachhandelspartner ohne Aufwand zentral zur Verfügung zu stellen. Dabei entscheidend: Der Absprung geht immer in den eSHOP des Fachhandelspartners. Lediglich die Erstinstallation des Links muss dieser selbstständig vornehmen und auch hier gibt es bei Bedarf Unterstützung aus dem Verband.

FÜR DEN VERKAUF GEMACHT

Ziel des neuen Services von NORDWEST für seine Fachhandelspartner ist mit Umsetzung der Strategie die weiterhin erfolgreiche Vermarktung der Exklusivmarke PROMAT über die eSHOPS der Fachhandelspartner. Verfügbarkeit, logistische Leistung und das hervorragende Preis-Leistungsverhältnis bieten sich an, die Exklusivmarke im Online-Geschäft weiter zu pushen. Dafür wird auch die Schaltung von Google Ad Words genutzt, um die Werbewirksamkeit der Marke weiter zu unterstützen. Damit der Endkunde bei den Fachhandelspartnern gleich sieht, dass dieser die Marke PROMAT führt, ist die Präsenz auf dem Titel genau richtig. Die Kombination von Abwechslung in der Produktpräsentation mit qualitativ hochwertigen Inhalten sowie der einfache und sichere Prozess der Aktualisierung ohne Mehraufwand des Fachhandelspartners mit einer kostenlosen Serviceleistung versprechen eine erfolgreiche Umsetzung des Konzepts. Dieses wird allen Fachhandelspartnern der Marke PROMAT in Kombination mit einem NORDWEST eSHOP ab September 2019 kostenlos zur Verfügung gestellt. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Mathias Roppel
Tel.: 0231 – 2222 3301
m.ropel@nordwest.com

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



Stefan Richlick (l.) und sein Team (v.l.): Julia Büttner, Teamleiterin Private Label Management, Lukas Buchmann, Supply Chain Manager Private Label Management, und Kai Jacobs, Vertrieb Exklusivmarke PROMAT. Es fehlt Christian Radermacher, Qualitätsmanager, der zum 1. September 2019 beginnt.

Exklusivmarke PROMAT

Weiterentwicklungen und Direct-Sourcing als entscheidender Strategie-Teil

Qualität und eine große Vielfalt von rund 10.000 Artikeln – dafür steht die Exklusivmarke PROMAT. Seit einigen Jahren werden mittels Direct-Sourcing (internationale Beschaffung) neue Beschaffungswege der Exklusivmarke PROMAT beschritten. Verantwortlich dafür sind Michael Rolf, **NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie**, sowie Stefan Richlick, **NORDWEST-Bereichsleiter Operativer Einkauf & Private Label Management**, mit seinem Team. So werden zum einen bestehende Sortimente regelmäßig überprüft und aktualisiert, zum anderen soll es in den Produktbereichen, in denen es derzeit noch keine PROMAT-Produkte gibt, diese sukzessive eingeführt und den Handelspartnern angeboten werden.



„Die Entscheidung für eine internationale Einkaufsstrategie wurde im Rahmen von DRIVE 2014 getroffen. Zu dieser Zeit lag der Erfolg der Exklusivmarke PROMAT vorrangig in den Händen verschiedener Importeure. Ziel der internationalen Beschaffung in Eigenregie ist es, in der Wertschöpfungskette effizienter zu werden und selbständig neue Wege für die Exklusivmarke PROMAT beschreiten zu können. Ferner gelingt es uns auf diesem Weg für unsere Fachhändler eine attraktivere Preisstellung zu erreichen, was die Exklusivmarke PROMAT für unsere Partner noch interessanter macht“, erläutert Michael Rolf die vergangene Entwicklung. Stefan Richlick ist seit 2014 bei NORDWEST tätig und leitet seitdem den Bereich Operativer Einkauf & Private Label Management im Geschäftsbereich Handwerk & Industrie. Durch seine Berufserfahrung konnte er schon verschiedene Kontakte weltweit knüpfen und das Sourcing bei NORDWEST erfolgreich umsetzen und legte gemeinsam mit seinem Team von 2014 bis 2016 den Grundstein für die weiteren Aktivitäten, vergrößerte das Netzwerk an vertrauenswürdigen Partnern und Lieferanten und konnte damit eine Vielzahl an Herstellern für NORDWEST gewinnen: von Osteuropa, über Indien bis Asien.

AUSBAU DER PRODUKTPALETTE

So werden neue Produktgruppen und Produkte, wie zum Beispiel die Hybridknarre (siehe News Seite 32), eine neue Range an Werkstattwagen mit passendem Modularsystem für Schubladeneinlagen oder auch neue Werkstattleuchten, durch die neuen Strukturen gemeinsam mit Lieferanten entwickelt. „Dieser Schritt kommt bei unseren Händlern hervorragend an, da zum einen die Entwicklung der

Produkte überzeugt, aber auch deren sehr gute Qualität“, weiß Michael Rolf zu berichten, „uns ist wichtig, ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis zu gewährleisten bei gleichbleibend hoher Qualität.“

WEITERENTWICKLUNG DER EXKLUSIVMARKE PROMAT

Mit verschiedenen Maßnahmen entwickelt der Bereich Handwerk & Industrie derzeit die Marke PROMAT weiter. Neben Marketingmaßnahmen, wie dem Sponsoring der deutschen Herren-Handballnationalmannschaft, u.a. auch zur diesjährigen Handball-WM, oder einer eigenen PROMAT-Website, www.nordwest-promat.com, wird auch personell weiter bei NORDWEST dafür aufgestockt. So verstärkt sich der Bereich mit einem Qualitätsmanager sowie einem Mitarbeiter für den PROMAT-Warenvertrieb. Dieser wird im direkten Austausch mit den Verkäufern der Fachhandelspartner direkt vor Ort als Ansprechpartner für die Exklusivmarkenprodukte zur Verfügung stehen. „Den Erfolg unserer Exklusivmarke treiben wir als NORDWEST unermüdlich voran, denn nur wenn es uns gelingt unsere Fachhändler und deren Kunden von der Innovationskraft, dem exzellenten Preis-Leistungsverhältnis mit sehr hoher Qualität unserer PROMAT-Produkte zu begeistern und zu überzeugen, sind wir und unsere Fachhändler gemeinsam erfolgreich. Dass dies mit einem entsprechenden Aufwand verbunden ist, nehmen wir gerne in Kauf. Wir haben damit aber die Weiterentwicklung von PROMAT in den eigenen Händen. Dies wird letzten Endes erfolgreich auf die Exklusivmarkenstrategie im Sinne unserer Fachhandelspartner einzahlen“, so Michael Rolf und Stefan Richlick abschließend. | LD

Seit 2017 partizipiert auch der NORDWEST-Stahlbereich am Direct-Sourcing. Hier gibt es mittlerweile eine Vielzahl an Lieferanten, auf die der Stahlverbund PHOENIX zurückgreifen kann.



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Stefan Richlick
Tel.: 0231 – 2222 4610
s.richlick@nordwest.com

PROMAT





Exklusivmarke PROMAT

Hybridknarre revolutioniert den Markt

Die Marke PROMAT revolutioniert das Angebot elektrischer Knarren auf dem Markt. Die NORDWEST-Exklusivmarke bringt im September eine neue akkubetriebene Knarre auf den Markt, die das Festziehen und Lösen von Schrauben um das 10 bis 20fache beschleunigt und sämtliche Arbeitsschritte mit nur einem Werkzeug ermöglicht. Durch den integrierten Elektromotor werden Schrauben und Muttern bis zum Erreichen von ca. 1 Nm Drehmoment motorbetrieben angezogen (max. 200 Umdrehungen/Minute). Anschließend erfolgt das Festziehen gewohnt konventionell per Hand mit derselben Knarre.

„Bei den bereits auf dem Markt erhältlichen akkubetriebenen Knarren bedarf es gerade beim Festziehen der Schrauben und Muttern eines zweiten Werkzeuges“, so Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie, „unser Ziel mit den Werkzeugen der Exklusivmarke PROMAT ist eine spürbar optimierte Anwendung. Das beinhaltet ergonomisches Arbeiten gepaart mit erheblicher Zeitersparnis.“ Mit dieser ist ein Werkzeugwechsel nicht mehr notwendig. Bis zu 900 Schrauben können mit dem voll geladenen Akku bearbeitet werden – dieser hat eine Konstanz von rund drei Stunden. Nach lediglich 45 Minuten Ladezeit ist der Lithium-Ionen-Akku wieder voll einsatzbereit, nach nur einer halben Stunde sind bereits 80 Prozent der Leistung erreicht.

„Mit dieser Neuentwicklung gelingt es uns zudem, unseren Handelspartnern ein echtes Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb anzubieten, da die Ratsche der Marke PROMAT exklusiv bei diesen erhältlich

sein wird“, erläutert der Geschäftsbereichsleiter abschließend, „wir setzen damit bei der Exklusivmarke PROMAT auf Innovation und Zuverlässigkeit und differenzieren unsere Händler und uns weiter vom Wettbewerb.“ | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



20 Jahre Schweißpunkt SAW GmbH

Jubiläumsveranstaltung mit Familiencharakter in der Hauptstadt Berlin

Zwanzig Jahre erfolgreiche Entwicklung und Ausbau für Fachhandelspartner mit dem Schwerpunkt Schweißtechnik sind ein guter Grund, im NORDWEST-Jubiläumsjahr ein weiteres Jubiläum gebührend zu feiern. Gemeinsam mit Mitgliedern und Lieferanten hatte die diesjährige Mitgliederversammlung vom 14. bis 16. Juni in Berlin den passenden Jubiläumscharakter. Ausgehend von den ursprünglichen elf Mitgliedern sind es nunmehr 29, die gemeinsam mit den Gästen der Veranstaltung einen familiären und festlichen Charakter gaben.

AUF DIE GEMEINSCHAFT KOMMT ES AN

Speziell Schweißpunkt SAW GmbH Geschäftsführer Hartmut Unger konnte sich über die vielen Glückwünsche und den positiven Zuspruch seines Einsatzes in den letzten zwei Jahrzehnten freuen.

„Von Anfang an stand für uns fest, dass wir gemeinsam durch die Werte des Zusammenhalts und dem Miteinander etwas bewegen und aufbauen wollten. Das haben wir geschafft. Der Umsatz hat sich verzehnfacht und die Gruppe ist auf 29 Mitglieder gewachsen. Den Schweißpunkt machen die Loyalität und die Gemeinschaft aus. Das soll auch so erhalten bleiben. Es ist nicht die Einzelkämpfermentalität, die uns in die Zukunft bringt. Im Fokus stehen die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Lieferanten sowie die Themen Digitalisierung, Automatisierung und Service, um die Zukunft des Schweißfachhandels zu sichern. Diese Auf-

gaben werden wir gemeinsam mit der NORDWEST Handel AG lösen“, erklärte Hartmut Unger mit Blick in die Zukunft der Leistungsgemeinschaft.

Zukunftsorientiert gaben sich auch die Themen der Mitgliederversammlung. Neuheiten und Produktinformationen rund um das Schweißen waren ebenso auf der Agenda wie Marktbewertungen und das wichtige Thema eCommerce, zu dem das Team von NORDWEST entscheidende Aspekte vortragen konnte.

UMFANGREICHES JUBILÄUMSPROGRAMM

Das Programm war für alle Mitglieder und Beteiligten an dem Jubiläumswochenende vielfältig geplant. Neben der intensiven und dem Anlass entsprechenden Mitgliederversammlung mit Jubiläumscharakter gab es für die Familienmitglieder eine Besichtigung des Schloss Charlottenburg. Am Abend gab es bei bestem Sommerwetter eine wunderbare Dampferfahrt auf der Spree. Hier konnten alle Gäste die Facetten der Hauptstadt vom Wasser aus betrachten und die tolle Atmosphäre bei guten Gesprächen und kulinarischen Highlights genießen.

Auch das Programm am Samstag konnte überzeugen. So stand eine große Berlin-Tour ebenfalls auf der Agenda wie eine ganz spezielle Führung und Besichtigung des ehemaligen Flughafens Tempelhof. Hier gab es interessante Einsichten in Historie und Architektur, gekonnt und unterhaltsam von einem engagierten und begeisternden Fachmann vorgelesen. Das Abendprogramm war dann passend zum Jubiläum in einer



der bekanntesten Locations der Hauptstadt vorgesehen: dem Friedrichstadtpalast. Hier gab es neben weiteren kulinarischen Highlights selbstverständlich auch eine große Revue, die den Tag mit der „Vivid Grand Show – einer Liebeserklärung an das Leben“ beendete.

BLICK NACH VORNE

NORDWEST-Produktmanager Sebastian Hilge fasste das 20. Jubiläum der Schweißpunkt SAW GmbH fokussiert zusammen: „Es war ein großartiges Wochenende, bei dem es darum ging, die Leistungen der Mitglieder zum 20. Geburtstag zu feiern. Es war eine rundum gelungene Veranstaltung, in der neben den fachlichen Themen die zukunftsorientierte Planung nicht zu kurz kam und bei der in vielen sehr persönlichen Gesprächen deutlich wurde, wie homogen und familiär der Schweißpunkt aufgestellt ist. Beste Voraussetzungen für die weitere, zielgerichtete und auf Zukunft ausgerichtete erfolgreiche Zusammenarbeit“. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Sebastian Hilge
Tel.: 0231 – 2222 4042
s.hilge@nordwest.com



Die Mitgliederversammlung vom 14. bis 16. Juni 2019 in Berlin stand ganz im Zeichen des 20. Geburtstages. V. li. nach re.: Dan Kollmann, Gebietsverkaufsleiter NORDWEST, Sebastian Hilge, Produktmanager Schweißen NORDWEST, Hartmut Unger, Geschäftsführer Schweißpunkt SAW GmbH.

10 Jahre Orientierung im Arbeitsschutz

Im NORDWEST-Jubiläumsjahr kann auch die KOMPASS-Gruppe (Orientierung im Arbeitsschutz) einen runden Geburtstag feiern: vor zehn Jahren kamen potentielle NORDWEST-Arbeitsschutzhändler zusammen, um die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit im Arbeitsschutz unter dem Dach von NORDWEST abzustimmen. Noch heute sind vier der Gründungsmitglieder aktiv dabei, neun Händler arbeiten insgesamt in der Gruppe.

„Ob ein gemeinsamer Messestand zur Weltleitmesse im Arbeitsschutz A+A in Düsseldorf, erfolgreiche Konzepte wie der Safety Check oder ein gemeinsamer Katalog, der jährlich erscheint – die Partner der KOMPASS-Gruppe haben die Bedarfe des Marktes im Blick und engagieren sich dafür. Wir von NORDWEST freuen uns, die Aktivitäten regelmäßig zu begleiten und zu unterstützen“, erläutern Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz, und Anja Hermann, NORDWEST-Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz, die die Gruppengründung 2009 mitinitiiert haben.

Am 16. August 2019 beging die KOMPASS-Gruppe ihr Jubiläum gebührend mit einer Abendveranstaltung: rund 100 Gäste aus dem Kreise der Händler und Lieferanten feierten gemeinsam bei einer Schifffahrt rheinabwärts von Düsseldorf nach Duisburg, wo das Feuerwerk „Ruhort in Flammen“ angesteuert wurde. Mehr zu KOMPASS, dem Messeauftritt auf der diesjährigen A+A in Düsseldorf und den Feierlichkeiten zum Jubiläum erfahren Sie in der kommenden Ausgabe der NORDWEST News. | LD

TEILNEHMER DER KOMPASS-GRUPPE

- G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH /Bocholt
- Günther Fachhandel GmbH & Co. KG/
Bad Neustadt an der Saale
- Möwius GmbH/Hamburg
- Industriebedarf Niemann-Laes GmbH/Lüneburg
- Piel Die Technische Großhandlung GmbH /Soest
- Karl Dengler GmbH/Frankfurt am Main
- Hugo Roth GmbH, Wilnsdorf
- JG John Glet Arbeitsschutz GmbH/Hannover
- Christ Arbeitsschutz GmbH, St. Ingbert



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Anja Hermann
Tel.: 0231 – 2222 4130
a.hermann@nordwest.com



You Tube



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

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



A member of **SFS**

Einmaliges Schulungsangebot in der Verbandslandschaft

NORDWEST ergänzt sein Schulungsangebot für Handelspartner im Bereich Arbeitsschutz, ab Herbst werden neue Sachkundelehrgänge angeboten. Das Novum: in der Verbandslandschaft ist dieses Angebot bisher einmalig.

„Aufgrund der großen Nachfrage zum Lehrgang PSA-Fachberater NORDWEST sowie zu weiterführenden Schulungen im Arbeitsschutz, haben wir uns entschieden das Schulungsangebot im Bereich PSA um neue Bausteine zu ergänzen“, so Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz. So bietet NORDWEST ab Oktober erstmals Sachkundelehrgänge zu folgenden Themen an:

- PSAgA (PSA gegen Absturz)
- Atemschutz
- Gehörschutz
- Chemikalienschutz

Begleitet werden die Schulungen, wie auch der PSA-Fachberater-Lehrgang NORDWEST, durch die PSA-Unternehmensberatung Korb. „Wir haben uns in Richtung der Handelspartner dazu entschieden, mit einer SafetyCard zu arbeiten - dem Ausbildungsnachweis über alle vier Schulungen, mit Gültigkeitsplakette für den entsprechenden Sachkundelehrgang“, so Yvonne Weyerstall.

ABLAUF UND DETAILS

Der Sachkundelehrgang PSAgA findet an zwei Tagen bei dem Unternehmen MAS in Drolshagen statt. Die weiteren Sachkundelehrgänge werden an aufeinanderfolgenden Tagen bei NORDWEST in Dortmund durchgeführt, so dass sich auch eine zusammenhängende Schulungsreihe mit mehreren Themen buchen lässt.

Voraussetzung für eine Teilnahme ist der PSA-Fachberater. Nach dieser wird ein Zertifikat ausgestellt sowie die SafetyCard mit der Gültigkeitsplakette für den entsprechenden Sachkundelehrgang. Die Sachkundelehrgänge haben jeweils eine Gültigkeit von zwei Jahren. „Wir freuen uns im Bereich der Weiterbildung unseren Handelspartnern - gegenüber ihren Wettbewerbern - einen weiteren Vorteil zu bieten“, so Yvonne Weyerstall abschließend. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Anja Hermann
Tel.: 0231 - 2222 4130
a.hermann@nordwest.com

Neuer Service der KOMPASS-Gruppe

Safety Rent: Gebläse-Atemschutz zum Mieten

Ab Oktober haben NORDWEST-Handelspartner der KOMPASS-Gruppe für ihre Kunden einen neuen, in der Branche einzigartigen Service im Angebot: CleanSpace Ultra-Atemschutzgeräte zum Mieten.

„Unsere Handelspartner können ihren Kunden damit mehr Flexibilität bieten und auch die Anschaffungskosten reduzieren sich damit deutlich“, berichtet Anja Hermann, NORDWEST-Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz. Die Handelspartner setzen sich mit dem Angebot zudem weiter vom Wettbewerb ab.

PRAKTIKABLE UND SICHERE ANWENDUNG

Der Mietservice gestaltet sich individuell nach den Wünschen der Kunden hinsichtlich der Dauer und der Kostenoptimierung, der Mindestmietzeitraum liegt bei einer Woche. Gemietet werden kann die Gebläseeinheit, benötigtes Zubehör ist separat zu erwerben. Die Masken werden nach den Einsätzen durch einen KOMPASS-Partner fachgerecht hygienisch aufbereitet.

CLEANSPACE ALS ETABLIERTER GEBLÄSE-ATEMSCHUTZ

CleanSpace-Atemschutzgeräte sind für die einfache, schnelle Verwendung konzipiert. Sie beinhalten weder Akku-Gürtel, noch Schläuche oder Kabel, so dass sich nichts verhaken kann und die Bewegungsfreiheit uneingeschränkt bleibt. Eine Betriebsdauer von bis zu acht Stunden ist möglich. Einsatzgebiete sind die Beseitigung von Asbest und Blei, der Umgang mit Chemikalien und Infektionserregern. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Anja Hermann
Tel.: 0231 – 2222 4130
a.hermann@nordwest.com

ABLAUFPLAN

1	Nehmen Sie Kontakt zum Safety-Rent-Partner auf www.kompass-arbeitsschutz.de...	
2	Der Safety-Rent-Partner erstellt ein Angebot und stellt den Mietvertrag für das/die Gerät/Geräte zur Verfügung. (Gebläse: Mindestlaufzeit für Vermietung 1 Woche) Das Zubehör ist käuflich zu erwerben (Filter, Maske, etc. je nach Anwendung)	
3	Bestellung des/der Gerätes/Geräte beim Safety-Rent-Partner. Rücksendung des ausgefüllten und unterschriebenen Mietvertrages. Bitte das Zubehör nicht vergessen! Bitte beachten Sie, dass das Zubehör käuflich zu erwerben ist!	
4	Der Versand erfolgt zum Wunschtermin (Gerät und Zubehör liefern wir unabhängig in separaten Paketen). Das/die Gerät/Geräte kommen hygienisch verpackt in einer Transportbox zu Ihnen.	
5	Fakturierung der Kaufartikel und der Mietpauschale.	
6	Schneller und effizienter Einsatz der Geräte in Ihrem Unternehmen.	
7	Der Mietzeitraum endet. Abholung des/der Gerätes/Geräte gemäß Mietvertrag in der Transportbox.	
8	Die Reservierung eines weiteren Mietzeitraumes nehmen wir gern entgegen!	



www.meine-wartung.de

Video ergänzt digitales Wartungsmanagement

NORDWEST hat ein Wartungs-Video für das Service-Tool www.meine-wartung.de produziert, um die Fachhandelspartner bei der Vermarktung in Richtung Endkunden zu unterstützen. In einem verständlichen und frischen Design werden der Mehrwert und die Anwendungsgebiete erläutert. Den Nutzern des Service-Tools wird das Video exklusiv und kostenfrei zur Verfügung gestellt.

Unternehmen sind in der Pflicht, wartungsrelevante Produkte regelmäßig prüfen zu lassen. Um sie zu unterstützen, hat NORDWEST für seine Fachhandelspartner das digitale Service-Tool www.meine-wartung.de entwickelt: ein professionelles Wartungsmanagement für wiederkehrende Prüfungen mit enormer Prozess erleichterung. Zum Schutz, zur vorbeugenden Instandhaltung und zur Vermeidung von kostenintensiven Ausfallzeiten können in dem Tool Prüftermine (inkl. Benachrichtigungsfunktion) detailliert geplant und zusammengefasst werden. www.meine-wartung.de beinhaltet alle Merkmale, die hierfür wichtig sind.

Mit einem umfangreichen Release im Juni 2019 wurden u.a. die Optionen zur Durchführung von Online-Prüfungen, digitalen Unterschriften und der Verwaltung von externen Prüfdiensten implementiert. Ferner wurde die Oberfläche optimiert und moderner gestaltet. Um die bisherigen Webinare zukünftig auch als Offline-Schulung zur Verfügung zu stellen, werden aktuell Videosequenzen für z.B. die Zuordnung der Prüfmittel und der Kundenanlage gestaltet.

„Das Tool kommt sehr positiv bei unseren Handelspartnern und deren Endkunden an“, freut sich Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz, „wir sind der festen Überzeugung, dass unsere Handelspartner durch das Wartungs-Video eine große Unterstützung bei der Vermarktung des Service-Tools erfahren.“ |



Für weitere Informationen zu den Themen Wartungs-Video, Newsletter, Webinare, Test-Zugänge etc., kontaktieren Sie bitte den Support für www.meine-wartung.de unter:

Telefon: +49 231 2222 3510
E-Mail: helpdesk@nordwest.com



Schulungen für die Handelspartner

NORDWEST vor Ort bei Hefele

Im Juni stellte NORDWEST den Mitarbeitern des Fachhandelspartners Hefele das Service-Tool www.meine-wartung.de zur Dokumentation von Prüf- und Wartungsfristen vor. Bei einer zentralen Veranstaltung am Standort Plattling schulte NORDWEST durch das System. Detaillierte Informationen für den Endkunden gibt die, auf NORDWEST-Fachhandelspartner individuell zugeschnittene, Broschüre „Wartungssicherheit auf einen Klick“. Weitere Informationen gab es zu der App NIS-Touch 2.0 für das NORDWEST-Informationssystem (N.I.S.) inklusive der praktischen Funktionen der Artikelbestellung und des Flyer-Generators. Außerdem wurden die Teilnehmer zu den Themen Ausgabeautomaten (eVEND) und Scanner (eScanning) geschult. |



Sie möchten auch vor Ort geschult werden?
Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

NEU!

Sichere Türen immer und überall

SALVADITA® Fingerschutzsystem

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

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



PATENTED
EP2761118

Ellen
ELTON



ELTON B.V. Zweigniederlassung Bremen

An der Autobahn 35a | 28876 Oyten | Deutschland
Telefon +49 (0) 4207 / 79 34 / 35 | Fax +49 (0) 4207 / 76 60
eMail: ellen@elton-bv.de | www.elton-bv.de

Herzlich willkommen!



Katalogschulung InTECH Der Industriearüster 4. Auflage



Die Teilnehmer der Katalogschulung in Dortmund.

Der Industriearüster 4. Auflage

Katalogschulungen für Fachhändler der InTECH-Gruppe

Seit dem Frühjahr ist der neue Fachkatalog „Der Industriearüster“ der von NORDWEST initiierten Leistungsgemeinschaft InTECH erhältlich. Die vierte Auflage bietet, neben mehr Artikeldaten als im Vorgängerkatalog, ein frisches, neues Design, mit dem die Nutzerfreundlichkeit noch einmal gestiegen ist.

NORDWEST organisierte Katalogschulungen an zwei Terminen in Dortmund und Dresden für den Innen- und Außendienst der InTECH-Händler – über 80 Personen und 14 Referenten nahmen daran teil. NORDWEST stellte einleitend das neue Layout, die Besonderheiten und zusätzliche Vertriebsunterlagen zum Katalog vor. Seitens der Industrie nahmen die Lieferantenpartner Norres, ContiTech, Riegler, Tesa, OKS und Weicon teil, um über die Neuheiten und Anwendungsgebiete der Sortimente im Katalog zu referieren. Ferner wurde das

Thema der Services- und Dienstleistungen im Bereich der Schlauch- und Armaturentechnik sowie Gummi-, Dichtungs- und Kunststofftechnik, welche innerhalb der Gruppe abgebildet und ausgetauscht werden, durch die InTECH-Partner Benien und ProTec vorgestellt.

Seitens der Händler wurde sowohl der Mix aus Händler-, Lieferanten- und NORDWEST-Beiträgen, als auch die regionale Nähe der Veranstaltungen, als sehr gut bewertet. |



InTECH

Die Industrieausrüster



Erhältlich ist der neue Fachkatalog ab sofort bei allen Partnern der InTECH-Gruppe. Exemplare sind bestellbar unter www.intech-gruppe.de oder bei Yvonne Weyerstall y.weyerstall@nordwest.com.





ObjektSecur by NORDWEST

App erweitert und verbessert



Seit etwa drei Jahren stellt NORDWEST seinen Fachhandelspartnern zur aktiven Kundenbindung die App ObjektSecur zur Verfügung. Die App ermöglichte bis dato die Kalkulation von Produkten zur nachrüstbaren Sicherheit an Türen. „Von Anfang war uns bewusst, dass eine Konzentration allein auf den Bereich Tür nicht ausreichend ist. Wir haben deshalb in den vergangenen Monaten deutlich optimiert und jetzt praktisch eine neue App auf die Beine gestellt“, berichtet Siegfried große Sextro, Bereichsleiter Bau bei NORDWEST.



Zum 1. Juni wurde die neue App ObjektSecur freigeschaltet. Die wichtigste Neuerung ist, dass die App nun neben dem Bereich Tür auch die Sortimente Fenster, Wertsicherung und Wohnraumsicherung enthält. Bei den Fenstern wird die mechanische ebenso wie die elektronische Sicherheitstechnik abgedeckt. Rollladentechnik und Lüftungssysteme runden das Sortiment ab. Die Wertsicherung beinhaltet Tresore, Schlüsselkästen etc. und die Wohnraumsicherung greift die Themen Warnmelder und Videotechnik auf. „Damit ist das Ende der Fahnenstange aber natürlich noch nicht erreicht. Wir wollen unser Produktangebot sukzessive weiter ausbauen“, betont Siegfried große Sextro. Dass die überarbeitete App ein neues Design erhielt, neue Funktionalitäten und auch eine Volltextsuche, versteht sich fast schon von selbst.



„Damit ist das Ende der Fahnenstange aber natürlich noch nicht erreicht. Wir wollen unser Produktangebot sukzessive weiter ausbauen.“

SIEGFRIED GROSSE SEXTRO



AKTIVE KUNDENBINDUNG

Als Nutzer der App sieht Siegfried große Sextro vor allem kleinere Handwerksbetriebe. Denn die Idee dahinter ist, dass Fachhandelspartner die App erwerben und sie ihren wichtigen Handwerkerkunden zur Verfügung stellen. Dies ist einerseits aktive Kundenbindung. Zugleich sieht der Fachhändler aber auch genau, wie sich die Umsätze mit seinem Kunden entwickeln, denn die benötigten Artikel werden natürlich über ihn geordert. Nach wie vor ist der Schwerpunkt der serverbasierten App die Kalkulation von Produkten zur nachrüstbaren Sicherheit. Mit der App können die Handwerker bei ihren Kunden schnell und unkompliziert Angebote erstellen, die als PDF versandt oder ausgedruckt werden. Jederzeit hat der Verarbeiter die Möglichkeit, die Angebote nachträglich zu ändern und zu individualisieren. Darüber hinaus kann er ein eigenes Favoriten-Sortiment anlegen.



Eine Produktvorauswahl mit sicherheitsrelevanten Artikeln erfolgte bereits durch NORDWEST. Allerdings sind dies nur Basisvorschläge. Weitere Produkte kann der Fachhandelspartner leicht mittels einer Excel-Datei selbst hinzufügen.



KUNDENINDIVIDUELL

Der Handwerker kann die App nach seinen Bedürfnissen weiter individualisieren. So hat er die Möglichkeit, beispielsweise seine Stammdaten, sein Logo wie auch seine Stundenverrechnungssätze mit einzupflegen. Auch kann er Projekte einzeln anlegen und später bearbeiten. Und nicht zuletzt wird die Funktion der App durch einen Katalog mit vielen zusätzlichen Informationen zu einzelnen Produkten unterstützt.

Interessant ist die App vor allem für Handwerker, die im täglichen Privat- oder Kleinkundengeschäft tätig sind. Die

Kosten für den Erwerb und die Ersteinrichtung der App belaufen sich für den Fachhändler auf einmalig 700 Euro. Hinzu kommt eine jährliche Pauschale in Höhe von 800 Euro für die Nutzungsrechte. Mit dieser Investition erhält der NORDWEST-Partner die Möglichkeit, beliebig viele seiner

Handwerkskunden über die App an sein Haus anzubinden. „Im Prinzip haben wir mit dieser App eine ‚kleine Handwerkersoftware‘ entwickelt, die eine echte Alternative zu vielen anderen Kalkulationsprogrammen ist. Von daher sind wir überzeugt, unseren Fachhandelspartnern ein extrem attraktives Instrument zur Kundenbindung anzubieten“, so Siegfried große Sextro abschließend. | MF, Foto: NORDWEST



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund

MUSTERFIRMA
Musterstraße 1
12345 Musterstadt

Datum: 27.06.2019

Projektliste

Pos.	Art.-Nr.	Bezeichnung	Menge
Fenster 1250 x 1400MM			
001	3000250403	Fenster-Zusatzschloss FTS 96 VDS zugelassen für nach innen öffnende Fenster weiß ABUS	1
002	3000262740	Gurtwickler RolloTron Standard Standard Kunststoff ultraweiß Zugleistung max. 30 kg	1
003	3000215002	Stangenverriegelung SVG Fenstergriff verschließbar braun Stangenverriegelung	1
		Arbeitszeit in Stunden	2
Summe			441,35 €

Schnelllebiges Geschäft

Fensterbank-Konfigurator bringt markanten Fortschritt

In der Baubranche gilt der Einkauf und Verkauf von Fensterbänken als ein sehr schnelllebiges Geschäft. Kundenindividuelle Bemaßung und viele unterschiedliche Ausprägungen, wie die Farbgebung, lassen eine große Vielfalt zu. Die individuellen Wünsche sind nicht immer auf Lager, das Gebäude ist eingerüstet und der Auftraggeber erwartet eine umgehende und pünktliche Lieferung seiner spezifischen Fensterbank. Dadurch entsteht ein Zeitdruck, bei dem derjenige Fachhändler den Zuschlag erhält, der innerhalb kurzer Zeit ausnahmslos alle Anforderungen des Auftrages erfüllt.

EINFACHE LÖSUNG FÜR DEN FACHHÄNDLER

Was bislang oftmals nur große Fachhändler leisten konnten und mittlere und kleinere Händler vor eine Herausforderung stellte, soll durch eine neue und effiziente Lösung für alle Fachhandelspartner gemeinsam mit NORDWEST mit dem Ziel gelöst werden: Eine einfache und verlässliche Bestellung von kundenindividuellen Fensterbänken in einem geforderten Zeitfenster zu erfüllen. Als Partner empfahl sich RBB Aluminium-Profiltechnik AG. Das Unternehmen aus Walscheid in der Eifel hatte die Bedürfnisse der Händler bereits vor Jahren erkannt und in ein modernes Dienstleistungszentrum investiert. Gleichzeitig stand die Entwicklung eines effizienten Fensterbank-Konfigurators weit oben auf der Prioritätenliste. So ergänzte NORDWEST mit einer großen Anzahl von Fachhandelspartnern mit den angesprochenen Bedarfen sowie einer direkten Fakturierung das Angebot von RBB Aluminium.

ZIELGERICHTETE PROZESSE ERLEICHTERN BESTELLUNG

Das Projektteam, bestehend aus RBB Aluminium und NORDWEST, hatte den hohen Nutzwert einer eigenständigen Online-Lösung im Blick. Durch viele Erfahrungsberichte wussten die beteiligten Unternehmen, worauf es dem Handwerker vor Ort ankommt und welche Kriterien für eine erfolgreiche Bestellung den Ausschlag geben. Dazu gehören neben dem umfangreichen Produktportfolio auch die angebotene Qualität, die kurzfristige Lieferung und ein unkomplizierter Bestellprozess. Ebenfalls entscheidend: Die Höhe der Versandkosten

direkt im Bestellvorgang abzubilden, so dass der Kunde in allen Bereichen lückenlos informiert ist.

ALLE VORTEILE AUF EINEN BLICK

Das Ergebnis des übersichtlichen und einfach zu bedienenden Fensterbank-Konfigurators weiß zu überzeugen. Die Bestellung erfolgt über das NORDWEST Extranet N.I.S., über das der Konfigurator zu erreichen ist. Dadurch ist eine direkte und sichere Abrechnung über die NORDWEST Handel AG garantiert. Bei der Anlieferung kann der Kunde zwischen zwei Alternativen wählen: Entweder die Direktlieferung an den Handwerker oder an den Fachhandelspartner. Beides erfolgt fertig zugeschnitten bundesweit innerhalb von nur 48 Stunden. Dabei kann der Kunde zwischen fünf Farben in 20 Ausladungen und zwei Tropfkanten wählen. Für die optionale Lieferung von RAL-Farben werden 15-20 Arbeitstage angesetzt. Zusätzlich kann der Kunde entscheiden, ob jeder Zuschnitt mit einem abziehbaren Etikett mit Objektinformation versehen werden soll. Damit ist eine einfache Zuordnung bei der Montage möglich. Gleichzeitig ist jede Artikelauswahl mit einer detaillierten Information und Bildern zum Produkt versehen. Bei den Versandkosten gibt der Fensterbank-Konfigurator direkt die dadurch entstehenden Kosten aus, so dass der Kunde mit dem entsprechenden Endpreis kalkulieren kann. Damit liefern RBB Aluminium und NORDWEST eine Komplettlösung, die bei der Zielgruppe keine Wünsche übriglässt und gleichzeitig einen einfachen Bestellprozess und eine zügige Lieferung beinhaltet. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Stefan Thiel
Tel.: 0231 - 2222 4201
s.thiel@nordwest.com

Siegfried große Sextro
Tel.: 0231 - 2222 4211
sgr.sextro@nordwest.com

Siegfried große Sextro, Bereichsleiter Bau, Uwe von den Hoff, Vertriebsleiter RBB Aluminium, und Stefan Pesch, Leitung EDV bei RBB Aluminium, arbeiteten gemeinsam am Fensterbank-Konfigurator.



Die Zentrale von RBB Aluminium



Das inhabergeführte Unternehmen aus Wallscheid in der Eifel ist seit über 30 Jahren erfahren in der Verarbeitung von Aluminiumprofilen. Fast 200 Mitarbeiter erstellen in zwei Geschäftsbereichen über 3.000 individuelle Aluminiumprofile für namhafte Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Im Bereich Systemprodukte fokussiert man sich auf die Produktion von Fensterbanksystemen, Regenschutzschienen und Zubehör. In diesem Bereich hat die NORDWEST Handel AG seit 2018 eine erfolgreiche Kooperation gestartet.



FÜR DIE SCHNELLE, EINFACHE UND SICHERE 1-PERSONEN-MONTAGE

Layher SoloTower

Layher Steigtechnik – neben Fahrgerüsten und Leitern für Industrie und Bauhandwerk bieten wir zudem ein umfassendes Seminarangebot. Erleben Sie auf der BAUMA im Rahmen unseres Messemottos Sicherheit Inklusive außerdem den neuen SoloTower – das kleine Fahrgerüst, das schnell, sicher und einfach von nur einer Person auf- und abgebaut werden kann.

www.layher-steigtechnik.com

Layher® 

Einfach sicher. Die Steigtechnik.



base pro

Preisabfangjäger in der Haustechnik

Dort, wo es in Verhandlungen besonders preissensibel zugeht, zum Beispiel im Objektgeschäft, unterstützt die NORDWEST-Haustechnik ab sofort ihre Handelspartner mit der neuen Marke base pro.

Vier Sortimente gibt es bereits: Wannen, Keramik, Armaturen und Badmöbel. Ab 2020 folgen noch Accessoires, Badheizkörper, Duschabtrennungen und Brausen. „Mit unserer Exklusivmarke delphis ließ sich bislang nicht die unterste Preisstufe bedienen – also haben wir base pro etabliert, um den Händlern in ihrer Arbeit entgegen zu kommen“, erläutert Ali Daour, NORDWEST-Produktmanager Sanitär, das Konzept hinter der neuen Marke. Bei den Handelspartnern kommt diese Ergänzung gut an, denn der Preisabfangjäger eröffnet neue Absatzmöglichkeiten. „Der Markt erfordert es, in allen Preiskategorien breit aufgestellt zu sein und sich nicht nur auf eine Zielgruppe zu konzentrieren“, so Daour abschließend. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Ali Daour
Tel.: 0231 – 2222 4342
a.daour@hagro-haustechnik.com

Neue Roadshow

Kein „Neuland“ mehr dank E-Business- und Vertriebs Schulungen

OCI? BMEcat? E-Procurement? Flyer-Generator? Was für den einen Selbstverständlichkeiten sind, sind für den anderen die sprichwörtlichen böhmischen Dörfer. Um dem entgegen zu wirken, gibt es seit diesem Jahr E-Business-Schulungen für den Vertrieb der Händler.

„Im vergangenen Jahr haben wir individuell die Mitarbeiter einiger Handelspartner geschult – nun möchten wir das Thema aber allen zugänglich machen, die sich weiterbilden möchten“, erläutert Christian Blicke, NORDWEST-Teamleiter E-Business-Beratung, das Konzept. Grundlegende Begrifflichkeiten zur Digitalisierung werden in den Terminen ebenso erläutert wie die einzelnen Konzepte und Maßnahmen, die die NORDWEST-Bereiche IT & E-Business sowie Vertrieb den Handelspartnern zur Verfügung stellen. „Uns ist wichtig, dass nicht allein die Geschäftsführer dieses Wissen haben, sondern sich auch deren Mitarbeiter sehr gut auskennen.“ So sind die Schulungen, die in diesem Frühjahr bereits in Dortmund, Ahrensburg, Neu-Ulm und Leipzig stattfanden, für Innen- und Außendienstmitarbeiter gleichermaßen geeignet. Im September wird es eine weitere Veranstaltungsreihe geben.

„Damit wollen wir die Handelspartner zu Neuigkeiten genau aus den oben genannten NORDWEST-Bereichen informieren. Seien es Themen zu ERP oder dem eSHOP oder neue Dienstleistungen – es ist alles dabei, was den Händlern nutzt. Dabei sind die Veranstaltungen weniger auf die technischen als vielmehr auf die administrativen und vertrieblichen Aspekte der Themen ausgerichtet. „Wir wollen mit verständlichen Worten zu Themen wie Onlineshop, E-Procurement-Funktionalitäten, Marktplätzen, Katalogdaten und Schnittstellen informieren. Aber auch der steigende Bedarf an optimierten und automatisierten Bestellprozessen über vernetzte Softwarelösungen, Ausgabeautomaten oder Scannerlösungen sowie Neuheiten aus dem Vertrieb sollen Teil der Veranstaltung sein.“ Von daher wird das Team der E-Business-Beratung in der neuen Schulungsreihe auch durch die NORDWEST-Gebietsverkaufsleiter unterstützt, um den Innen- und Außendienst der Fachhändler weiter zu stärken und rund um verschiedene Services zu informieren (z.B. meine-wartung, Logistik, Unterstützung Neukundengewinnung).

Zielgruppen sind alle Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst der Handelspartner aber auch Geschäftsführer. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Saskia Heubing
Tel.: 0231 – 2222 4732
s.heubing@nordwest.com

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

ALLE TERMINE UND ORTE AUF EINEN BLICK

- + 17.09.2019 Dortmund
- + 18.09.2019 Walldorf
- + 19.09.2019 Neu-Ulm
- + 24.09.2019 Ahrensburg
- + 25.09.2019 Landsberg



Der eSHOP-Stammtisch in Dortmund

Digitalisierung – wir packen es an!

Suche, Sicherheit und Performance bei der Stammtischreihe

Im Mai und Juni war es wieder soweit: deutschlandweit fanden die beliebten eSHOP-Stammtische (Dortmund, Ahrensburg, Leipzig, Regensburg und Walldorf) statt. Rund 100 Teilnehmer von 50 Handelspartnern nutzten die Veranstaltungsreihe, um sich von Christian Blicke, NORDWEST-Teamleiter E-Business Beratung, und Christian Schuster, NORDWEST-E-Business Berater, auf den neuesten Stand in der Digitalisierung zu bringen.

„Wie bei der letzten Herbstveranstaltung angekündigt, haben wir uns in den vergangenen Monaten auf drei Kernthemen konzentriert und diese weiter vorangebracht“, erläutert Christian Blicke. Suche, Sicherheit und Performance waren dabei die Schlagworte und Aspekte, die das Team rund um Thomas Cramer, NORDWEST-Bereichsleiter e-Business & IT-Beratung, beschäftigt haben und deren Fortschritte sie bei den Stammtischen präsentierten: So wurde die Suche komfortabler, der Shop im Admin- und Frontend-Bereich performanter und auch in die Sicherheit wurde und wird permanent investiert, um stets neu auftretende Herausforderungen aus dem Internet abzuwehren.

SPANNENDER EXKURS

Ein weiteres Thema waren Handelsplattformen und Marktplätze im Internet. „Einige unserer Händler sind auf verschiedenen Online-Plattformen unterwegs. Es war uns von daher wichtig, Vorteile und Risiken zu beleuchten und auch aufzuzeigen, wie wir als NORDWEST unterstützen können.“ So lassen sich über Online-Plattformen neue Märkte und Zielgruppen erschließen, die Pflege der benötigten Daten und

auch der Preiskampf machen dies allerdings zu einer herausfordernden Tätigkeit. NORDWEST kann allerdings über die Produktdatenplattform (siehe News 02-2019, Seite 52) die Daten bereitstellen und auch mit weiteren E-Procurement-Aktivitäten den Händler soweit unterstützen, dass er sich ganz auf den Vertrieb konzentrieren kann.

AKTIVE RUNDE UND EIN APPELL

Bei der aktiven Runde wurden die Handelspartner nach ihrer Meinung zu Erfolgsfaktoren im B2B-eCommerce gefragt. Ziemlich schnell wurde deutlich, dass die Einschätzungen gar nicht so weit auseinander gingen: seien es technische Voraussetzungen, die als wesentlicher Erfolgsfaktor benannt wurden, oder das Know-how bei den Mitarbeitern, das es stetig zu schulen gelte – Christian Blicke und Christian Schuster nahmen diese Aspekte in ihre weitere Planung mit auf, appellierten aber auch an die Händler, sich weiterhin mit Themen rund um eine Digitalisierungsstrategie auseinander zu setzen und die Angebote des Verbands anzunehmen. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Christian Blicke
Tel.: 0231 – 2222 5220
c.blicke@nordwest.com



NW365.ERP

UPDATE ZU NW365.ERP

Vier weitere Handelspartner hatten sich zu Redaktionsschluss für eine Implementierung der Cloudlösung NW365.ERP entschieden und befinden sich aktuell in der Umsetzung. Sie sind auch interessiert? Sprechen Sie uns an.

Thomas Cramer freut sich auf das persönliche Gespräch mit Ihnen:

Tel: 0231 – 2222 5210

t.cramer@nordwest.com

Verleihung des Gütesiegels NW connect



Freuten sich über die Verleihung des Gütesiegels NW connect: Ursula Michel-Heinrich, Vertriebsleitung Sage bärer, und Adrian Flak, Zukunftsmanager Sage bärer, mit Thomas Cramer, NORDWEST-Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung (I.) und Martin Reinke, NORDWEST-Hauptbereichsleiter IT & E-Business.

Digitalisierung – wir packen es an!

Plattform überrascht mit neuen Funktionen

Die Arbeiten an der neuen Plattform für digitale Produktdaten sind im Zeitplan, derzeit befinden sich erste Handelspartner schon in der Pilotphase und setzen sich mit dem neuen System auseinander. Das gibt dem Bereich Produkt-Daten-Service die Möglichkeit, die Benutzerfreundlichkeit weiter zu optimieren und auf die Bedürfnisse der Handelspartner anzupassen.

„Fertig gestellt ist bereits die aktive Zustellung der Daten an die Händler,“ erläutert Holger Herrmann, NORDWEST-Bereichsleiter Produkt-Daten-Service.

NEUE FEATURES AUF DER PLATTFORM

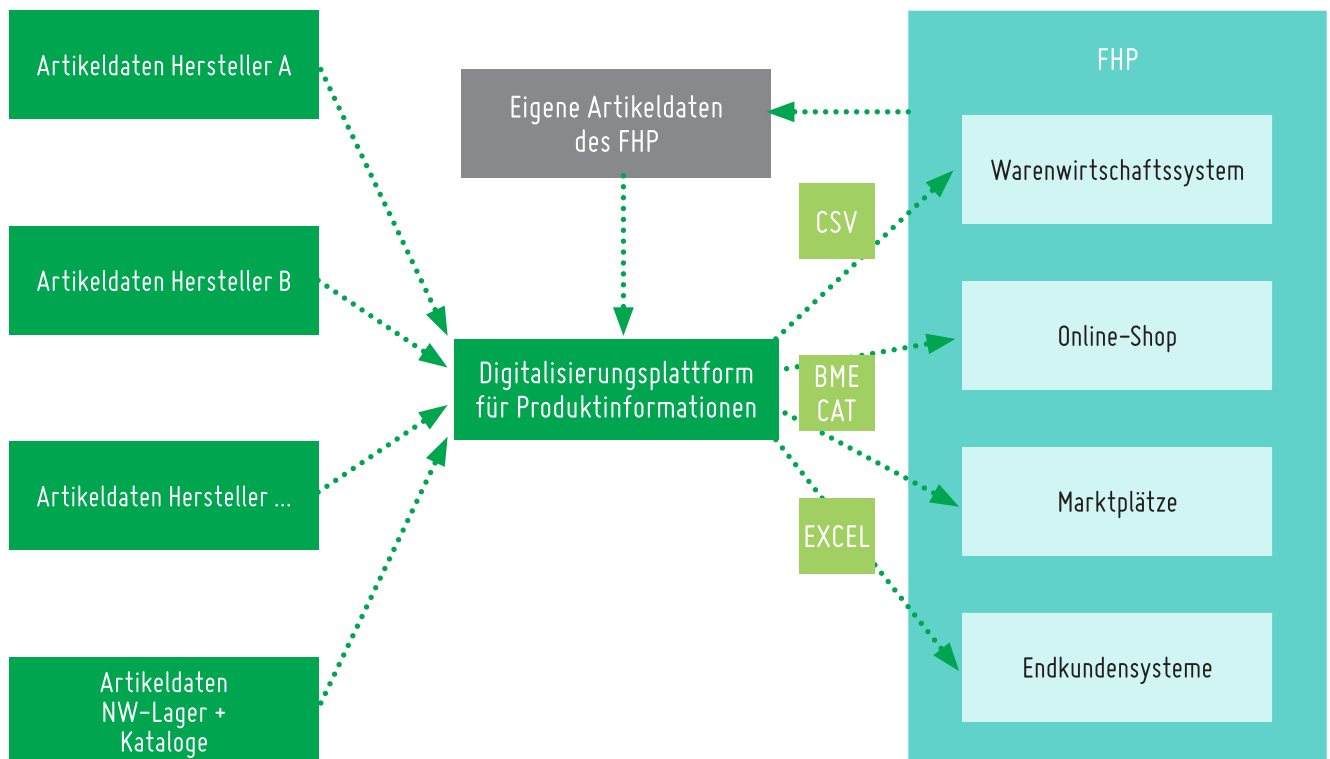
Die Händler können dabei den Exportzeitpunkt genauso selbst festlegen wie die zeitlichen Abstände, in denen sie die Daten erhalten wollen. Zudem sind Dateiformat und deren Aufbau individuell auf die Bedürfnisse der Handelspartner anpassbar, so wie es die Warenwirtschaftssysteme, Online-Shops, Marktplätze oder Endkunden-Bestellsysteme benötigen. „Es ist uns wichtig, den Partnern so viel Arbeit wie möglich abzunehmen, um deren Prozesse im Bereich des Datenmanagements zu verschlanken und zu beschleunigen, deswegen bieten wir mit der Weiterentwicklung der bisherigen Artikeldatenplattform nun weitere Services“, erläutert der Bereichsleiter das Konzept.

NEUE SERVICES AUF DER PLATTFORM

Sollte der jeweilige Händler es wünschen, erstellt NORDWEST in Absprache mit ihm die entsprechenden Formate. „Das entlastet gerade Händler, die im IT-Umfeld keine ausreichende Manpower besitzen“, so Herrmann.

Zudem entwickelt sein Team derzeit eine Produktinformationsmanagement-Funktion (PIM), damit der Handelspartner die Möglichkeit erhält, von NORDWEST bereit gestellte Artikeldaten mit zusätzlichen, von ihm benötigten Informationen zu ergänzen, so zum Beispiel Preis oder eigene Artikelnummer, oder auch eigene Artikel hinzuzufügen, welche NORDWEST selbst nicht im Portfolio hat. So muss der Handelspartner nicht noch zusätzlich ein eigenes PIM-System anschaffen.

„Der Handelspartner musste bis dato alle Services, die wir jetzt anbieten, selbst in die Hand nehmen. Wir wollen unsere Händler aber weitestgehend entlasten und ihnen solche Aufgaben abnehmen, damit sie sich um ihr Kerngeschäft kümmern können. Dass das mit der neuen Plattform sehr gut gelingt, spiegeln uns auch die Partner zurück, die diese bereits jetzt in der Pilotphase nutzen“, so Herrmann abschließend. | LD



HÄNDLERSTATEMENTS

„Für uns ist die zentrale Pflege von Artikelstammdaten sehr wichtig, um damit verschiedene Zielsysteme bedienen zu können. Die Datenplattform von NORDWEST bietet eine gute Möglichkeit, die Schnittstellen zu Online-Shops, dem KOMPASS Safety-Check und Kundensystemen so vorzubereiten, dass diese bei Aktualisierung schnell und einfach abgerufen werden können. Wir haben das Datenportal schon einige Zeit im Einsatz und freuen uns über die Neuentwicklung.

Die Benutzerfreundlichkeit hat sich stark verbessert. Beim Suchen von benötigten Sortimenten und Artikeln ist es nun viel einfacher als zuvor. Die Funktionalitäten sind sehr intuitiv und leicht erlernbar für neue Anwender. Das Anlegen von neuen Sortimenten gestaltet sich sehr einfach und bedarf wenig Erklärungen oder Erläuterung. Die Exportkonfiguration könnte noch weiter verbessert werden, aber generell können wir die neue Plattform in Benutzerfreundlichkeit und Übersichtlichkeit sehr empfehlen.“

Petra Kuhaupt, Prokuristin Controlling und Leitung Logistik & IT, Möwius GmbH

„Nach einer ausgiebigen Testphase der neuen Plattform hat sich die Nutzerfreundlichkeit hier deutlich verbessert. Angelehnt an das Klickverhalten und die Erwartung der Nutzer an moderner Software findet man sich sehr schnell zu recht. Ich sehe für Max Schön den großen Vorteil noch gezielter eine Auswahl aus einer Vielzahl von Produktdaten zu finden. Dabei hilft natürlich auch die Verbesserung der Datenbank im Hintergrund die überhaupt erst einen schnelleren Abruf ermöglicht. Das lässt sich übrigens sofort in den schnellen Downloadzeiten überprüfen. Ich freue mich schon darauf wenn die neue Plattform die Testphase verlässt und Live geht.“

Alexander Flotho, Leiter Ecommerce, Max Schön GmbH



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Handelspartner und ihre Geschichte

Als NORDWEST 1919 als Genossenschaft gegründet wurde, hatte sich Europa noch nicht wieder von den Schrecken des Ersten Weltkrieges erholt. Deutschland erfuhr Hunger und Arbeitslosigkeit, aber auch einen politischen Umbruch mit Gründung der Weimarer Republik und der damit verbundenen Hoffnung auf Demokratisierung der Gesellschaft.

In dieser Gemengelage der gesellschaftlichen Veränderung taten sich 22 Eisenwarenhändler zusammen und gründeten Ende März 1919 NORDWEST. Bereits wenige Monate später im August, als die Genossenschaft offiziell notariell bezeugt wurde, waren es schon über 30 Händler, die in Bremen und Umland die Notwendigkeit eines Einkaufsverbundes erkannten. Noch heute gibt es im Kreise der Handelspartner Unternehmen, die bereits seit den „Goldenen Zwanzigern“ mit NORDWEST zusammenarbeiten. Die News war mit zwei von ihnen im Gespräch über Traditionen, Zukunftsaussichten und familiäre Gefüge.

DIE HÄNDLER

Kock und Sack aus Hamburg-Harburg ist 1923 der damaligen Genossenschaft beigetreten. Gegründet wurde das Unternehmen 1913 von Fritz Kock und Gustav Sack als Handel von Bau- und Möbelbeschlägen sowie Eisenwaren. Heutzutage wird das Unternehmen ausschließlich von der Familie Sack geführt, Familie Kock zog sich in den sechziger Jahren zurück. Geschäftsführer Marcel Sack, der Urenkel des Firmengründers, ist seit 2009 im Unternehmen aktiv, sein Onkel Christian Sack, ebenfalls Geschäftsführer, arbeitet seit Ende der siebziger Jahre mit. Die Schwerpunkte wurden über die Jahre immer wieder den Marktgegebenheiten angepasst, auch wenn Eisenwaren und Baubeschläge nach wie vor eine große Rolle spielen. So bietet das Unternehmen mittlerweile auch einen Mietwäscheservice an. Zudem gründeten die Geschäftsführer Anfang Juni eine Metallbaufirma. Ein Schwerpunkt in der Kundenstruktur sind Zuliefererbetriebe der Luftfahrtbranche.



Das Unternehmen Kock & Sack vor rund einem Jahrhundert.



Das NORDWEST-Gebäude in Bremen zu Beginn der zwanziger Jahre.

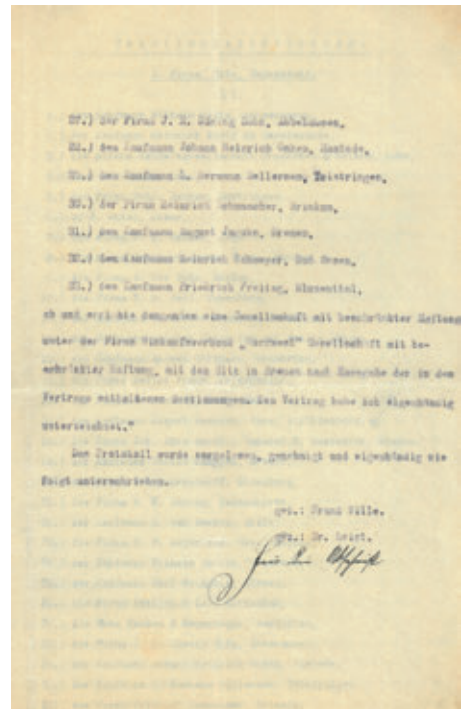
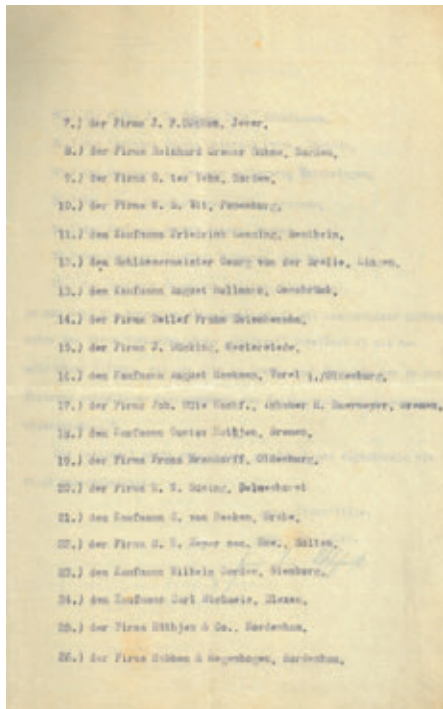
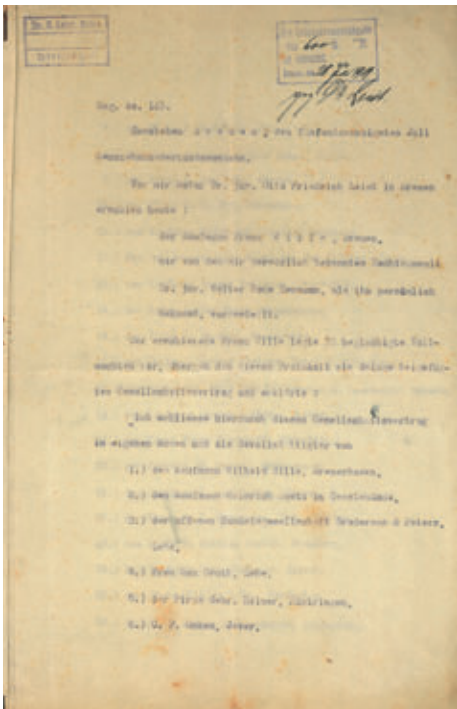
Ludwig Ohlendorf aus Braunschweig wird 1892 von gleichnamigem Geschäftsführer gegründet. Jürgen Weferling, der heutige Inhaber, ist Urenkel des Gründers und seit vier Jahrzehnten im Unternehmen. Hatte sein Urgroßvater noch zwei Mitarbeiter, so sind es heute rund 50. Eisenwaren und Baubeschläge stehen im Fokus der Arbeit, aber auch Elektrowerkzeuge oder Arbeitsschutz. Hausrat gibt es seit 25 Jahren nicht mehr. Bei NORDWEST ist der Händler seit 1924.

SOME THINGS NEVER GET OLD...

...das sehen die Geschäftsführer Marcel Sack und Jürgen Weferling ziemlich ähnlich, obwohl beide Unternehmer unterschiedliche Zielgruppen im Fokus haben. Den Kunden stets in den Mittelpunkt zu stellen, ist für die Händler entscheidend und für beide ein traditioneller und dabei zeitgemäßer Wert. Und das war es aus ihrer Sicht bereits zu den Gründungszeiten ihrer Urgroßväter. „Überzeugender Service und eine gute Beratung waren schon immer in Mode und werden es aus meiner Sicht auch immer sein. Spontankäufe sind selten. De facto weiß der Kunde, der unseren Laden betritt, was er möchte, benötigt aber vielleicht noch weitere Informationen. Das leisten wir“, so Weferling. Und Marcel Sack weiß zu ergänzen: „Stillstand ist Rückschritt. Wir müssen immer wieder nach vorne schauen und überlegen, wie sich die Kunden stets aufs Neue glücklich machen lassen. Auf dem Status Quo zu verharren, ist nicht zielführend.“



Das Unternehmen Ohlendorf vor rund einem Jahrhundert.



Die notarielle Beurkundung der NORDWEST-Gründung.



Christian Sack und Marcel Sack (v.l.)



Der heutige Ohlendorf-Standort

BLICK IN DIE ZUKUNFT

„Es wäre schön, wenn unser Unternehmen weiterhin in der Familie verbliebe. Aber meine Tochter soll frei entscheiden, ob sie eines Tages meine Nachfolge antreten möchte oder nicht“, erklärt Jürgen Weferling. Er selbst ist bereits seit 40 Jahren im Familienbetrieb tätig, war als Kind schon ständig im Laden, um seine Eltern bei der Arbeit zu besuchen oder selbst in den Schulferien auszuhelfen. „Ich bin in dieses Unternehmen reingewachsen und bin froh sagen zu können, dass ich diese Aufgabe mit Herz und Nieren erfülle. Das stimmt mich zufrieden.“ Für ihn ist es eine Ehre, das Unternehmen seines Urgroßvaters, das bereits über 125 Jahre existiert, weiterzuführen. „Diese lange Zeit nimmt uns keiner mehr. Umso wichtiger ist es, dass wir auch sämtliche Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen, sonst sind wir irgendwann selbst Geschichte.“ Waren es für seinen Urgroßvater damals noch unbestritten die Einkaufsvorteile, die in der Genossenschaft erzielt wurden, sind es für Weferling heute auch noch eine Vielzahl weiterer Aspekte, die die Zusammenarbeit mit dem Verband ausmachen. „Natürlich sind es auch die Einkaufskonditionen, aber so wie wir uns mit der Zeit verändert haben, so haben sich auch die Ansprüche des Marktes verändert. Über NORDWEST können wir immer wieder Antworten auf diese Prozesse finden, sei es mit den Katalogen, dem eSHOP oder Konzepten wie Fachhandelspartner 4.0, an dem wir teilnehmen. Die Zeiten ändern sich und mit ihnen auch unsere Bedürfnisse.“ In Hamburg-Harburg sieht es ähnlich aus. Zwar ist Marcel Sack erst seit zehn Jahren im Unternehmen, aber auch er ist sich der Familiengeschichte, die eng mit dem

eigenen Handel verbunden ist, bewusst. „Es macht mich stolz, die Geschicke unseres Unternehmens fortführen zu dürfen. Es macht mich ebenso stolz, was die Vorgängergenerationen geleistet und aufgebaut haben. Diese lange Historie bringt auch eine große Verantwortung mit sich. Sie stellt keine Belastung dar, ist jedoch in gewisser Weise eine klare Verpflichtung. Denn es gilt, stets das Beste aus dem Geschäft herauszuholen und es in die Zukunft zu führen.“ Ob seine Kinder eines Tages in seine Fußstapfen treten werden, ist ungewiss. „Dafür sind die beiden noch viel zu jung. Mir ist wichtig, sie zu nichts zu drängen, so wie ich selbst auch nie von meinem Vater und meinen Großeltern gedrängt wurde.“ So hat Marcel Sack nach der Schule zuerst eine Ausbildung als Speditionskaufmann absolviert und einige Jahre in diesem Beruf gearbeitet, bevor er sich entschied, bei Kock und Sack einzutreten. Auch er setzt, wie seine Vorgänger, auf die Verbundenheit zu NORDWEST. Das breite Sortiment und die Einkaufskonditionen, die noch für seinen Urgroßvater und dessen Geschäftspartner das Hauptaugenmerk waren, spielen für ihn heutzutage zwar weiterhin eine große Rolle, aber auch die schnelle Verfügbarkeit der Waren über das Zentrallager und PROMAT als Exklusivmarke sind für ihn ganz entscheidende Faktoren in der Zusammenarbeit. „Man darf es allerdings nicht allein auf diese Sachleistungen reduzieren. Der spürbare Kulturwandel, der in den vergangenen Jahren bei NORDWEST stattgefunden hat, stimmt uns zuversichtlich für die Zukunft.“ | LD

Fotos: Kock & Sack/Ohlendorf/NORDWEST

PROXXON

Werkzeug mit Charakter!



PROXXON

INDUSTRIAL

Weitere Informationen:
www.proxxon.com





Innovativ und selbstbewusst in die Zukunft

Delker überzeugt mit Jubiläumsevent auf Schalke

50 Jahre starke Marken und erstklassige Beratung – auf diese beeindruckende Historie blickt die Friedrich Delker GmbH & Co. KG in diesem Jahr zurück. Anlässlich des runden Geburtstags lud der Essener Traditionsbetrieb daher zahlreiche Gäste aus dem In- und Ausland in die imposante Kulisse der Veltins-Arena in Gelsenkirchen ein, um das Firmenjubiläum zu begehen. Rund 2.000 Besucher folgten der Einladung.

Mit über 80 Ausstellern, einem vielseitigen Entertainment-Programm und einer umfassenden Leistungsschau aus dem eigenen Unternehmen erlebten die Besucher zweifelsohne die geballte Delker Power. Dabei stellte der Sponsor des FC Schalke 04 auch eines seiner Steckenpferde für die Zukunft vor: Mit „Blue Power“ präsentierte Delker sein neues Premium-Handelsmarkensortiment, das durch hochwertige Qualität und ein erstklassiges Preis- Leistungsverhältnis am Markt überzeugt.

INNOVATIV. INDIVIDUELL. INTERNATIONAL.

So präsentiert sich Delker nicht nur auf dem Markt der Qualitäts- und Elektrowerkzeughändler, sondern auch bei seinem Jubiläumsevent in der Gelsenkirchener Veltins-Arena. Im Zuhause des FC Schalke 04, mit dem sich Delker seit Generationen verbunden fühlt, präsentierte das Unternehmen mit den tiefen Wurzeln im Ruhrgebiet sein gesamtes Spektrum. Zusammen mit über 80 Ausstellern aus seinem Handelspartnernetzwerk und mit einer beeindruckenden Leistungsschau aus den eigenen Unternehmensbereichen zeigte Delker auf, wie sich der Traditionsbetrieb auch in Zukunft am Markt platzieren will. Im Mittelpunkt stand dabei die neu aufgelegte Premium Handelsmarke „Blue Power“, die langfristig alle Premium-Handelsmarkenprodukte des Unternehmens Delker umfassen wird und mit der sich das Unternehmen nun noch stärker am Markt platziert.



In der imposanten Kulisse der Veltinsarena in Gelsenkirchen beging Delker das Event zu seinem 50-jährigen Jubiläum.



Essens Oberbürgermeister Thomas Kufen (r.) eröffnete gemeinsam mit Geschäftsführer Georg Delker das Jubiläumsevent.

FACHLICHER AUSTAUSCH UND INFORMATIVE DISKUSSIONEN

An den Ständen der Lieferpartner tauschten die Besucher untereinander und mit Experten ihr Wissen aus und knüpften hilfreiche Kontakte. Das Delker-Team stand den Besuchern in der Delker-Erlebniswelt bei Fragen zu allen Leistungsbereichen des Unternehmens, von Arbeitsschutz und Präzisionstechnik über Qualitäts- und Elektrowerkzeuge bis hin zu Lager- und Betriebseinrichtungen sowie Werkzeugmaschinen, mit kompetenter und umfassender Beratung zur Seite. In informativen Talks und Keynotes zu Themen wie der Markenbildung, Vernetzung im eProcurement, eBusiness und Fußball, gewannen die Gäste zudem interessante Perspektiven und Eindrücke aus verschiedenen Bereichen des Handels. Auf der Bühne standen dabei unter anderem prominente Gäste wie Alexander Jobst, Marketing-Vorstand des FC Schalke 04, und Fußballweltmeister Olaf Thon, der mit dem FC Schalke in den 1990er Jahren große Erfolge feierte. Vielseitige Entertainment-Einlagen

wie Fußballartistik, Modenschauen zum Thema Arbeitsschutz und Stadionführungen inklusive Besuch des legendären Spielertunnels des FC Schalke 04 rundeten das Programm ab.

BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT

„Wir haben uns sehr darüber gefreut, mit unseren Kunden, Liefer- und Handelspartnern, Mitarbeitern und Dienstleistern zusammen ein so erfolgreiches Jubiläumsevent zu gestalten. Mit diesem großen Netzwerk, unseren kompetenten Mitarbeitern und den starken Marken sowie unserer neuen hochwertigen Handelsmarke sind wir auch für die Zukunft bestens aufgestellt“, resümiert Georg Delker, Geschäftsführer der Friedrich Delker GmbH & Co. KG zufrieden. | Fotos: Friedrich Delker GmbH & Co KG



Ausstellungsimpressionen



Auch delphis ist in der Gittfried-Ausstellung vertreten.





Gittfried GmbH & Co. KG

Gut aufgestellt in Karlsfeld

Monika Gittfried-Tamm und ihr Bruder Ralf Gittfried empfangen die *NORDWEST News* Anfang Juli zu einem Interview – über ihr Unternehmen, ihre Zusammenarbeit miteinander und ihre Mitgliedschaft in der kürzlich gegründeten HATEGRO.

Das Eis im Gespräch war schnell gebrochen, die Geschwister Gittfried machten es ihrem Interviewpartner leicht. Es wurde viel gelacht, Ernstes berichtet und in die Zukunft geblickt. Schnell wurde im Gespräch deutlich: hier ziehen zwei an einem Strang – zum Wohle des Unternehmens, der Mitarbeiter und auch, weil sie sich einfach gut verstehen und aufeinander verlassen können.

„Die großen, richtungsweisenden Entscheidungen treffen wir beide gemeinsam – ansonsten hat jeder seine klar definierten Aufgaben“, berichtet Monika Gittfried-Tamm. Sie ist für den kaufmännischen und administrativen Bereich im Unternehmen zuständig, ihr Bruder Ralf für Vertrieb und Einkauf. Übernommen haben die Geschwister den Handel für Sanitär und Installation 1978, als ihr Vater tödlich verunglückte. Da hatte die heutige Geschäftsführerin gerade ihre Ausbildung beendet, ihr Bruder Ralf war erst noch dabei ins Geschäft einzutreten. „Man wächst rein in diese Herausforderung und überlegt nicht lang. Es war für uns einfach klar, dass wir diese Aufgabe, dieses Unternehmen weiterführen werden“, so Ralf Gittfried. In der Anfangszeit haben die beiden erst einmal alles beim alten gelassen, sich in Ruhe mit den Umständen vertraut gemacht, „dann sind wir innovativ geworden“, berichtet der Geschäftsführer mit einem Lächeln. Die Badausstellung umfasste schon damals 600 m², Anfang der achtziger Jahre wurde sie komplett umgebaut und mit einem technischen Sortiment ergänzt.



In Karlsfeld bei München liegt das Unternehmen Hermann Gittfried GmbH & Co. KG. Auf rund 600 m² findet der Kunde alles rund um Sanitär und Heizung. 50 Mitarbeiter, davon fünf Ausstellungsberater, sind hier tätig.





Monika Gittfried-Tamm und Ralf Gittfried (v.l.) im Interview.

PARTNER SEIN.

Den Kunden in den Mittelpunkt stellen, dessen Partner sein – das ist die Maxime von Monika und Ralf Gittfried. „Mit dem, was wir anbieten, entlasten wir insbesondere kleinere Handwerksbetriebe - und die Kunden, die unsere Leistungen in Anspruch nehmen, tun dies sehr ausgiebig, was für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation ist“, erläutert der Geschäftsführer die Unternehmensstrategie. Zu den angebotenen Maßnahmen zählen unter anderem Schulungen zu technischen Produkten inklusive einer Technikausstellung, Heizungs- und Bäderplanungen sowie Rohrnetzauslegungen. „Wir wollen nah am Kunden sein und ihn zufrieden machen. Er soll sich bei uns geborgen fühlen“, ergänzt Monika Gittfried-Tamm. Dabei sind die beiden stets auf der Suche nach weiteren Nischen, die es zu besetzen gilt, „denn wir wollen nicht immer nur die Ware von der Stange anbieten. Es sollte immer etwas sein, bei dem wir auch unser Know-how mitverkaufen und uns auch vom Wettbewerb differenzieren.“

GEBEN UND NEHMEN.

Zum Jahreswechsel hat das Unternehmen Gittfried den Verband gewechselt, vom Wettbewerb hin zu NORDWEST und damit auch zur neu gegründeten HATEGRO – ausschlaggebender Faktor war die NORDWEST-Logistik. „Wir wollten die Ware schnell verfügbar haben, das ist durch die Logistikprozesse des Verbands gegeben. Zudem ist uns auch die zusätzliche Vermarktung von Produkten, die in der Haustechnik marktbestimmend sind, wichtig“, erläutert Ralf Gittfried die Intention hinter dem Wechsel. „Aber der Wechselprozess an sich war schon extrem aufwendig, doch dank unseres tollen Teams ging dieser zügig und glatt über die Bühne“, weiß Monika Gittfried-Tamm zu ergänzen.

Ein anderes Datenmanagement, andere Lieferanten und eine neue Hausmarke: das alles waren herausfordernde Aspekte, die auf der Wechsel-Agenda standen. Insbesondere hinsichtlich der Exklusivmarke delphis gab es zu Beginn die eine oder andere Sorge. „Die größte Herausforderung war, die Kunden auf delphis umzustellen und sie mit der neuen Marke vertraut zu machen und sie davon zu

begeistern. Aber das hat super funktioniert und war deutlich einfacher als ich gedacht habe. Die Akzeptanz von delphis ist positiv und man merkt, wie sehr der Relaunch der Marke gut getan hat“, berichtet Gittfried weiter.

In die HATEGRO bringen sich die beiden gerne mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung ein, unterstützen die Arbeit der Gruppe und der NORTHWEST-Haustechnik allgemein. „Es ist ein stetes Geben und Nehmen“, weiß Monika Gittfried-Tamm, „und das ist uns bei einer Partnerschaft einfach immens wichtig.“

AN MORGEN GEDACHT.

Das haben die beiden Geschäftsführer: die Nachfolgeregelung ist sorgfältig und durchdacht erarbeitet, der Nachwuchs steht schon in den Startlöchern. Philip und Alexander Gittfried, die Söhne von Ralf Gittfried, werden das Familienunternehmen eines Tages übernehmen. Beide haben ihre Ausbildung ganz klassisch in externen Betrieben absolviert und den Beruf des Groß- und Außenhandelskaufmanns von der Pike auf gelernt. Nun sind sie dabei ihre Positionen im Familienunternehmen zu besetzen. „Vor der Zukunft ist uns nicht bang. Wir haben uns sicher aufgestellt, einen starken Partner an unserer Seite und sind uns sicher, dass wir unser Unternehmen eines Tages in gute Hände geben werden“, so die beiden Geschäftsführer abschließend. | LD



AXION Advantage®: Einfache Umrüstung von Augen- und Notduschen auf das System mit der optimalen Wirksamkeit bei Unfällen mit Chemikalien.

Bringen Sie Ihre Not- und Augenduschen mit AXION® Nachrüsätzen auf den bestmöglichen Standard.

Piel GmbH

Mario Ernst zum Senator in den Senat der Wirtschaft berufen

Mario Ernst, Geschäftsführender Gesellschafter der Piel GmbH, wurde in den Senat der Wirtschaft berufen. Die feierliche Verleihung der Berufungsurkunde erfolgte am 14. Juni 2019 im Rahmen des Bundesconvents 2019 auf dem Petersberg in Bonn.

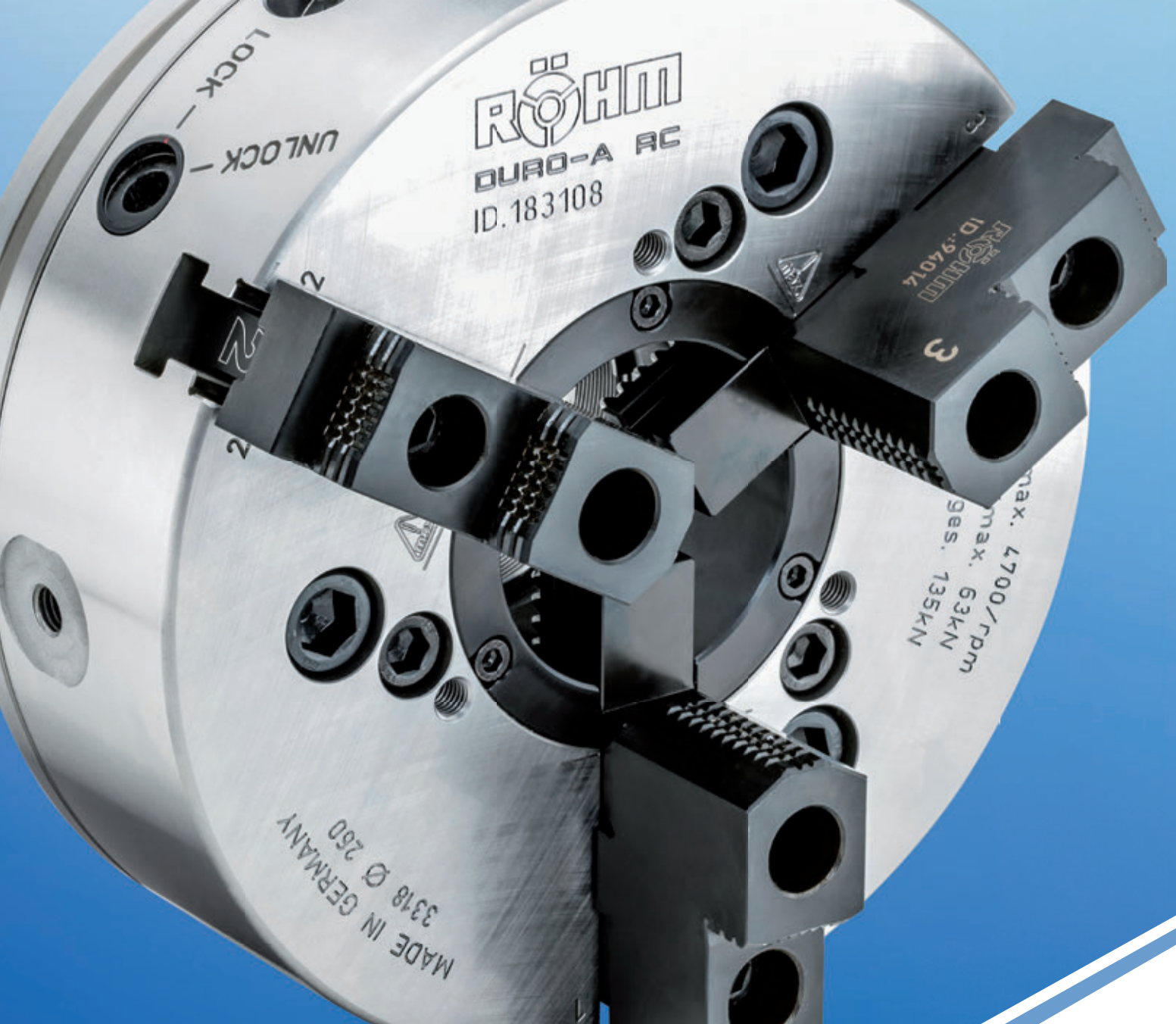
„Die Berufung in den Senat ist für mich eine hohe Auszeichnung und besondere Anerkennung meiner Arbeit. Als Familienvater und Unternehmer habe ich eine Vorbildfunktion und somit hohe Verantwortung. Diese übernehme ich gerne. In beiden Funktionen habe ich die Möglichkeit, Zukunft aktiv zu gestalten. Mit den Werten und Zielen des Senats kann ich mich gemeinsam mit unserem Unternehmen identifizieren. Unser Schaffen basiert auf Leistungsbereitschaft, Verantwortung und Menschlichkeit. Unsere soziale Verantwortung nehmen wir ernst. Sowohl gegenüber den Mitarbeitern als auch gegenüber der Gesellschaft.“ Das familiengeführte Unternehmen setzt sich seit

Jahren für ausgewählte Projekte ein. Sei es durch Spenden, Sponsoring oder auch für ökologische Projekte und Nachhaltigkeit. Bereits 2016 hat Piel erfolgreich am Ressourceneffizienz-Projekt ÖKOPROFIT® des Kreises Soest teilgenommen und die Auszeichnung „ÖKOPROFIT® BETRIEB“ erhalten.

Der Senat der Wirtschaft setzt sich aus Persönlichkeiten der Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft zusammen, die sich ihrer Verantwortung gegenüber Staat und Gesellschaft besonders bewusst sind. Sie tragen gemeinsam dazu bei, die gemeinwohlorientierten Ziele der Ökosozialen Marktwirtschaft unter der Prämisse der Nachhaltigkeit auf nationaler und internationaler Ebene praktisch umzusetzen.

Leitlinien für das wirtschaftliche Handeln der Mitglieder des Senats sind Grundsätze ethischer Natur, Fairness und Partnerschaft im Wirtschaftsleben sowie die soziale Kompetenz von Unternehmern und Führungskräften. | Fotos: Piel GmbH





NEU: DURO-A RC Kraftspannfutter

RÖHM
driven by technology

- ⊕ Schneller Backenwechsel in 50 Sekunden
- ⊕ 3 Jahre Gewährleistung (gemäß DURO-A RC Gewährleistungsbedingungen)
- ⊕ Bis zu 14% reduzierte Bauhöhe u. bis zu 17% Gewichtsreduzierung

Neue Räumlichkeiten für mehr Kundenbindung

Am 23. Mai feierte der NORDWEST-Fachhandelspartner Sicherheitstechnik Schwöbel GmbH nicht nur die Eröffnung seiner neuen Räumlichkeiten in Ludwigshafen. Mit dem Umzug wurde auch die Filiale in Mannheim aufgelöst und in den neuen Standort integriert. „Im Vergleich zu den Räumen vorher ist es hier schöner und vor allem moderner geworden, und die Verkaufsfläche konnte von 90 auf 300 Quadratmeter mehr als verdreifacht werden“, freut sich Prokurist Nicolai Ulbricht.

Am neuen Standort, den Oberbürgermeisterin Jutta Steinruck mit eröffnete, steht nun auch wesentlich mehr Präsentationsfläche zur Verfügung. Vor allem der wachsende Bereich Smart-Home profitiert davon. Aus Sicht von Geschäftsführer Wolfram Sternkopf war der Umzug absolut notwendig: „Die neuen, modernisierten Räumlichkeiten unterstreichen unseren zeitgemäßen Auftritt in der Sicherheitstechnikbranche, denn die Kunden wollen innovative Produkte, kompetente Beratung und Dienstleistungen aus einer Hand. In den neuen attraktiven Räumlichkeiten bieten wir ausreichend Platz für ein erweitertes Sortiment und ein Musterhaus, das mit modernster Sicherheitstechnik zum Anfassen ausgestattet ist.“

SICHERHEITSTECHNIK MIT TRADITION

Das Unternehmen wurde bereits 1960, unweit vom jetzigen Standort auf der Ludwigstraße, gegründet. Mit dem nun erfolgten Umzug und der Sanierung des Gebäudes will man die Attraktivität der Ludwigshafener Geschäftsstraße deutlich steigern. Zugleich möchte man durch die Zusammenführung der beiden Standorte auch eine Optimierung der internen Prozesse erreichen. Zu den Kernkompetenzen des BHE-Errichters zählen die Bereiche Zutrittskontrolle, Schließanlagen, Schlösser, Einbruchschutz, Tresore und Briefkästen. Die Produkte und Dienstleistungen werden aber nicht nur im stationären Fachhandel, sondern auch online angeboten. Um den Bekanntheitsgrad in der Region zu steigern, nimmt der Fachhändler seit 2005 regelmäßig am Mannheimer Maimarkt teil. Der Maimarkt gilt mit mehr als 1.400 Ausstellern aus allen Bereichen des Lebens als Deutschlands größte Regionalmesse. Aktuell beschäftigt Schwöbel zwölf Mitarbeiter.

Nachgefragt ...

... die NORDWEST News sprach mit Nicolai Ulbricht

+ NORDWEST News: Herr Ulbricht, was war der genaue Grund für die Neueröffnung?

Nicolai Ulbricht: Der herausfordernde Umzug und die Neueröffnung sind der Abschluss eines vor bereits 20 Monaten eingeschlagenen Weges, bei dem die Themen „Umzug“ und „Vergrößerung“ noch nicht angedacht waren – vielmehr ging es um Kostensenkung und Ablaufoptimierung. Wir haben den Geschäftsbetrieb umstrukturiert und stellen uns mit modernen (Vertriebs-) Strategien den zukünftigen Marktansprüchen. Entgegen unserer historischen Entwicklung hin zu einem EC-Versandhandel haben wir unsere hohe Präsenz auf mehreren Online-Marktplätzen nun bewusst reduziert, um unsere Ressourcen auf unsere Stärken im Objektgeschäft und im beratungsintensiven Fachhandel konzentrieren zu können. Wir sehen diese Entscheidung als nachhaltige Zukunftsorientierung gegenüber der vergleichsweise sprunghaften Entwicklung im E-Commerce. Gemeinsam mit einem starken Mitarbeitersteam haben wir den Umzug im Mai 2019 abgeschlossen. Auf das Ergebnis sind wir sehr stolz.



Einblick in die neuen Räumlichkeiten

+ NORDWEST News: Ihr Unternehmen ist ein Spezialist für Sicherheitstechnik und Zutrittssysteme. Wie hat sich in den vergangenen Jahren die Wettbewerbssituation in ihrer Region entwickelt?

Nicolai Ulbricht: In unmittelbarer Nähe befinden sich weitere, starke Händler. Mit dem neuen Ladengeschäft wollen wir den Kunden unser Portfolio noch transparenter machen.

+ NORDWEST News: Wie stark spüren Sie den Wettbewerbsdruck aus dem Internet – Stichwort Amazon?

Nicolai Ulbricht: In den Segmenten, die nicht sehr beratungsintensiv sind, ist der Preisdruck eher groß. Ein Trend zum regionalen Kauf ist aber wieder erkennbar.

+ NORDWEST News: Was ist aus Ihrer Sicht die besondere Stärke von Schwöbel bzw. womit können Sie bei den Kunden punkten?

Nicolai Ulbricht: Wir haben unsere Stärken und größten Kompetenzen insbesondere in den Bereichen Zutrittskontrolle und Tresore. Aber auch in anderen Bereich wie Schließanlagen, Fluchtwegtechnik, Feststellanlagen, mechanische Schließtechnik und Alarmtechnik sind wir sehr gut aufgestellt. Wichtig ist uns gut geschultes Personal und ein nachgelagerter Service für unsere Kunden. Ein 24-Stunden-Notdienst rundet den Service ab.

+ NORDWEST News: Sind Ihre Kunden ausschließlich private Endkunden oder betreuen sie auch viele Großobjekte?

Nicolai Ulbricht: Die Gewichtung der verschiedenen Kundengruppen ist relativ gleich verteilt. Großobjekte gehören dennoch zu unseren Kernkompetenzen. Die Beratung, Planung und Umsetzung sind hierbei ein wichtiger Bestandteil. Diese Faktoren werden auch im Privatkundengeschäft eingesetzt.

+ NORDWEST News: Was muss man sich genau unter dem Musterhaus vorstellen?

Nicolai Ulbricht: In unserem Musterhaus haben Kunden die Möglichkeit, Zutrittskontrollen, Smart Home sowie Alarm- und Videoanlagen live zu erleben.

+ NORDWEST News: Wie schätzen Sie die Marktentwicklung in den kommenden fünf Jahren ein?

Nicolai Ulbricht: Der Markt wird in den nächsten Jahren, insbesondere in den Segmenten Videoüberwachung und Smart-Home, weiter wachsen.

+ NORDWEST News: Wie reagieren Sie mit Ihrem Unternehmen auf die von Ihnen prognostizierte Entwicklung – mehr Spezialisierung, neue Sortimente und Dienstleistungen?

Nicolai Ulbricht: Wir haben mit dem Abus Security Home die Basis geschaffen, um den Bereich Smart-Home sichtbar zu machen. Unser Sortiment erweitern wir kontinuierlich, um stets die neuesten Produkte anbieten zu können, deren Qualität uns überzeugt.

+ NORDWEST News: Welche Rolle spielt für Sie der Onlineverkauf?

Nicolai Ulbricht: Der Onlineverkauf ist ein wichtiger Teil unseres Gesamtgeschäftes. Zwar haben wir den Onlineverkauf von Handelsware reduziert, konzentrieren uns aber dafür künftig mehr auf Schließanlagen und nutzen verstärkt einen Streckenversand.

+ NORDWEST News: Welche Dienstleistungen nimmt Schwöbel von NORDWEST in Anspruch?

Nicolai Ulbricht: Wir führen gerade den NORDWEST eSHOP ein, um unser Portfolio zu erweitern. Das Ziel soll sein, unsere Handwerkskunden noch besser anzubinden.

+ NORDWEST News: Was schätzen Sie besonders an NORDWEST?

Nicolai Ulbricht: In unserer Zusammenarbeit lernten wir NORDWEST als starken und sehr vertrauenswürdigen Partner kennen und schätzen. | MF, Fotos: Sicherheitstechnik Schwöbel



Eingespieltes Team: Nicolai Ulbricht (links) und Wolfram Sternkopf.

HERZLICH WILLKOMMEN

WIR BEGRÜßEN NEUE HANDELSPARTNER.



... SK Arbeitsschutz

Stefan Krämer gründete 2017 SK Arbeitsschutz als Einzelunternehmen. Der Branchenkenner verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im Vertrieb von persönlicher Schutzausrüstung und persönlicher Berufsbeleidung. Den Kunden aus Industrie, Handwerk und Serviceunternehmen bietet der Fachhändler Schutzausrüstung von Kopf bis Fuß – unabhängig vom Gewerk. Darüber hinaus bietet SK Arbeitsschutz auch Bekleidung für den medizinischen Bereich, die Gastronomie und die Lebensmittelindustrie. | MF

... Heinrich Taxis

Obwohl die Heinrich Taxis Baustoffe Fliesen Haustechnik GmbH heute an elf Standorten im süddeutschen Raum vertreten ist und 260 Mitarbeiter plus 30 Auszubildende beschäftigt, „sind wir ganz und gar ein Feuerbacher Familienunternehmen mit langer Tradition geblieben“, beschreibt Steffen Dittrich, Teamleitung Haustechnik.

Vor über 100 Jahren am 26. Februar 1912 gründete Heinrich Taxis in der Blütezeit der damals noch unabhängigen Stadt Feuerbach bei Stuttgart eine Baustoffhandlung. Der Gründungsort ist auch heute noch der Stammsitz des Unternehmens. Da die jüngste Generation der Familie Taxis kinderlos blieb, wurde 1987 die Haug-Taxis-Stiftung Anteilseigner. Zum 1. Januar 2019 übernahm die Schünke Gruppe das Handelsunternehmen. Taxis ist heute breit aufgestellt und bedient mit der Sparte Haustechnik vor allem den Fachhandwerker. In der Sparte Fliesen kommen zum Profi auch noch zu einem großen Teil private

Häuslebauer als Kunden dazu. Das Einzugsgebiet erstreckt sich über Baden-Württemberg und Teile Bayerns.

Ein Highlight ist die moderne Badausstellung. Hier finden Kunden Bäder für jeden Geschmack und in allen Preisklassen. Das Angebot reicht von Generationenbädern über klassische bis hin zu zeitlos modernen Bädern. Die Möglichkeit zur 3D-Badplanung rundet das Angebot ab.

Aufgrund der breiten Ausrichtung kann Taxis seinen Kunden heute alles aus einer Hand bieten, denn neben Fliesen und Sanitär können die Kunden auch auf das umfassende Baustoffsortiment sowie Heizungs- und Installationsprodukte zugreifen.

Zu NORDWEST kam das Unternehmen, weil Teile der Schünke Gruppe bereits Partner sind. Doch dies ist nur ein Grund, betont Steffen Dittrich, denn „durch die positive Präsentation und die schnelle Bereitschaft zu helfen, waren wir sofort überzeugt.“ | MF, Fotos: Taxis

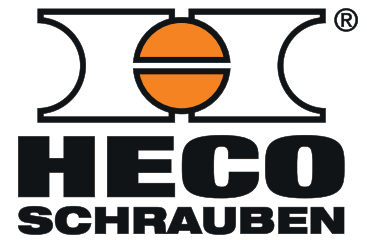


Bäder werden in der attraktiven Ausstellung von Taxis gekonnt in Szene gesetzt.

... Tilborghs Betonstaal BV

Ein Stahlhändler im klassischen Sinne, so versteht sich die Tilborghs Betonstaal BV im niederländischen Geldrop. Seit der Gründung 1960 bedient das Unternehmen das Bauhandwerk und ist auf die Lieferung von Bewehrungen, Bewehrungsmatten und -körben sowie die Verlegung spezi-

alisiert. Neben klassischen Standardartikeln und vorproduzierten Fertigbauteilen bietet der Händler seinen Kunden aber auch die Dienstleistung der umfassenden Anarbeitung. Hierzu wurde in teils vollautomatische Schneid- und Biegemaschinen wie auch Schweißroboter investiert. | MF



HECO®-Schrauben
Innovation.
Vertrauen.
Zukunft.



Qualität und Perfektion
von Profis für Profis.

HECO-Schrauben GmbH & Co.KG, Dr.-Kurt-Steim-Straße 28, D-78713 Schramberg
Telefon: +49 (0)7422 / 989-0, E-Mail: info@heco-schrauben.de



Weiterentwicklung Briefkästen 1918

Katalogauszug 1918

150. Geburtstag

Erfolgreiche Briefkastenfirma

Das Traditions-Unternehmen Knobloch, so der Name Deutschlands ältester Briefkastenfirma, ist keineswegs angestaubt oder gar unseriös. Ganz im Gegenteil - bereits in der fünften Generation arbeitet der Familienbetrieb in Döbeln, mitten in Sachsen. Nun feiert das Unternehmen 150jähriges Jubiläum.

Laut Creditreform werden nur knapp 1,5 % aller deutschen Unternehmen älter als 100 Jahre. Eine kleine Minderheit trotz über Jahrzehnte hinweg Krisen und drastischen Veränderungen in den Märkten – und Knobloch hat es damit sogar unter die Marktführer im Briefkastensegment geschafft. „2002 haben wir noch mit 30 Mitarbeitern am Gründungsort in Döbeln gefertigt. Heute beschäftigen wir rund 170 Mitarbeiter an zwei Standorten und sind damit sehr erfolgreich.“ berichtet Thomas Kolbe, Geschäftsführer der Max Knobloch Nachf. GmbH. Was 1869 als kleiner blechverarbeitender Betrieb begann, ist heute ein modernes Unternehmen, welches vorrangig Briefkästen und Briefkastenanlagen, aber auch Klingeltableaus, Schilder und weitere Produkte rund um die Haustür zu 100 % „Made in Germany“ produziert und in die ganze Welt verschickt.

Getreu dem Firmenmotto zeichnen sich Knobloch-Produkte durch eine hohe Wertigkeit aus. Der Hersteller hebt sich aber nicht nur durch einen hohen Qualitätsanspruch, sondern vor allem auch durch seine Flexibilität vom Wettbewerb ab.

Was vor nahezu 150 Jahren mit einfachen Briefkästen begann, wurde später zum Markt für große Briefkastenanlagen und Stelen. Heute konzentriert sich die Entwicklungsabteilung vor allem auf Innovationen in Sachen Paketzustellung. Pakete so einfach wie einen Brief empfangen, ist das Ziel. Schon seit zehn Jahren bietet Knobloch Lösungen in verschiedenen Ausführungen und Preissegmenten an. Damit reagierte der Hersteller schon frühzeitig auf einen neuen Trend und den andauernden Boom im Onlinehandel. Weitere Informationen unter: www.max-knobloch.com. | Fotos: Knobloch



Max Knobloch Nachf. GmbH wurde bereits 1869 gegründet und ist unter dem Markennamen Knobloch bekannt. Damit ist Knobloch die älteste noch produzierende Briefkastenmanufaktur Deutschlands und einziger Vollsortimenter im Bereich Briefkästen und Briefkastenanlagen. Mit 170 Mitarbeitern fertigt Knobloch hochwertige Produkte für den Eingangsbereich und punktet mit Qualität aus Deutschland, Sachsen.



Familie Knobloch 1885



Stele



Türseitenteilanlage



Briefkasten 1918

Digitale Transformation meistern

eventa

Fit 4 Future



*Business-Software
für erfolgreiche Unternehmen*

www.nissen-velten.de

Völkel

Neue Kataloge des Spezialisten für Gewindeschneidwerkzeuge



Völkel, der global agierende Hersteller von Gewindeschneidwerkzeugen und Gewindereparatur-Systemen weitet sein Produktprogramm mit den jetzt erschienenen, neuen Katalogen auf über 12.000 Artikel aus.

360 Seiten mit spannenden Produkten und Neuheiten umfassen die drei Kataloge VD 2020 (Völkel Threading Solutions), VC 2020 (V-Coil Thread Insert System) und VG 2019 (Völkel Gewindelehren) mittlerweile, die Völkel aktuell auf den Markt gebracht hat. Auf die gewohnt sehr hohe Lieferverfügbarkeit von über 99 % bei allen Katalogartikeln können sich die Völkel Kunden dabei genauso weiterhin verlassen, wie auf die sehr große Auswahl an Abmessungen von 1mm bis 110mm, inklusive vieler Rand- und Zwischenabmessungen. Mit seinem Katalogsortiment deckt der Remscheider Spezialist zudem alle internationalen Normen und Standards ab.



SPANNENDE NEUHEITEN

Seine Kompetenz bei Gewindeschneidwerkzeugen unterstreicht Völkel durch seine sinnvollen Ergänzungen des aktuellen Programms. So finden sich in den neuen Katalogen nun auch Maschinengewindebohrer der Gewindearten BSW, UNC und UNF speziell für Linksgewinde. Der Umfang der verfügbaren Abmessungen für Präzisions-Gewindelehrringdorne sowie Präzisions-Gewindelehrhinge wurde auf M1 bis M110 ausgeweitet. Und auch im Bereich der runden Schneideisen wartet Völkel mit neuen Artikeln auf. Zum einen mit Produkten zur speziellen Bearbeitung von Messing (MS), kurzspanender Bronze und kurzspanenden Werkstoffen bis 800 N/mm². Zum anderen mit High Performance Schneideisen (VX) aus HSS-E für legierte, zähnharte Werkstoffe bis 1.200 N/mm², rostfreie Stähle, Aluminium- und Sphäroguss (GGG). Beide Produkte sind geläpft ausgeführt und verfügen über einen Schälanschnitt für den freien Abfluss der Späne nach vorne, so dass Spanlöcher nicht verstopfen. Die High Performance Schneideisen sind zusätzlich vaporisiert. Dies optimiert unter anderem die Anhaftung des Schneidöls. Sowohl die runden Schneideisen MS, als auch VX sind in den Gewindearten M, Mf und G(BSP) ab Lager verfügbar.



KOMPETENTE, TECHNISCHE UNTERSTÜTZUNG

Die bislang bereits schon sehr umfangreichen, technischen Informationen zu den Produkten wurden in den neuen Katalogen erneut ausgeweitet. Um es dem Anwender so einfach wie möglich zu machen, wurden im Bereich der Maschinengewindebohrer mit Farbringen detaillierte Tabellen ergänzt, denen man je nach Werkstoffnummer/-bezeichnung (inklusive Zugfestigkeiten) die entsprechende Produktempfehlung von Völkel entnehmen kann. Die Empfehlungen basieren auf eigenen Versuchsreihen und den Erfahrungen aus zahlreichen, erfolgreichen Anwendungsbeispielen aus der weltweiten Praxis. Mit der Ausweitung der technischen Informationen unterstreicht Völkel erneut seine mehr als 100-jährige, weltweite Kompetenz in Gewindeschneidwerkzeugen.

Das gesamte Produktsortiment der neuen Kataloge ist ab sofort im Fachhandel verfügbar. Zudem wird Völkel die spannenden Sortimentsergänzungen sowie bewährte Highlights auf der EMO 2019 vom 16. bis 21. September in Hannover präsentieren.

ÜBER VÖLKELE:

Die Völkel GmbH ist ein global agierender Hersteller von Gewindefschneidwerkzeugen. Mit einem breiten und tiefen Produktsortiment und basierend auf der Erfahrung von über 100 Jahren Gewindebohrerfertigung gehört das Familienunternehmen zu den weltweiten Marktführern von ab Lager verfügbaren Standardgewindefschneidwerkzeugen für den Hand- oder Maschineneinsatz.

Über 12.000 Produkte, nach zahlreichen internationalen Gewinde-normen, in vielen Abmessungen und auf Wunsch beschichtet werden mit einer Verfügbarkeit von über 99 % ausgeliefert. Der weltweite Vertrieb agiert mit einer Exportquote von ca. 67 % in über 70 Ländern und ist ausschließlich über das zentrale Lager in Remscheid organisiert. So können die Qualität der Ware und - was nicht weniger wichtig ist - die Qualität der Belieferung jederzeit sichergestellt werden.

| Fotos: Völkel



Finish. First.

**WERKZEUGE FÜR
XLOCK**

**FIX MONTIERT -
FIX GEWECHSELT.
NUR EIN KLICK.**

- Einfacher Werkzeugwechsel
- Sichere Fixierung mit nur einem Klick
- Kompatibel für den Einsatz auf normalen Winkelschleifern

dronco.com

osborn.com



Im Interview...

....der neue NORDWEST- Vorstandsvorsitzende

Seit dem 1. August ist Andreas Ridder neuer Vorstandsvorsitzender der NORDWEST Handel AG. Zuvor war er sieben Jahre bei der Verbundgruppe Holzland GmbH Geschäftsführer. Die NORDWEST News traf Andreas Ridder wenige Tage nach seinem Amtsantritt zum Interview.

+ NORDWEST News: Die ersten Arbeitstage auf Phoenix-West liegen hinter Ihnen, fahren Sie den neuen Arbeitsweg bereits ohne Navi?

Andreas Ridder: Immer mit – das aber nur aufgrund der Verkehrslage. Mein vorheriger Arbeitgeber, Holzland, sitzt ebenfalls in Dortmund, von daher sind mir die Wege bestens vertraut. Nicht nur innerhalb des Stadtgebietes, sondern auch im übertragenen beruflichen Sinn. Ich bin davon überzeugt, dass die Mechanismen beider Verbundgruppen sehr ähnlich sind.

+ NORDWEST News: Was glauben Sie, sind wichtige Aspekte bei der Arbeit im Verband?

Andreas Ridder: Bedürfnisse erkennen, Akzeptanz und Respekt leben sowie Nutzen stiften. Bedürfnisse erkennt man, indem man sich auf sein Gegenüber einstellt. Man muss zudem akzeptieren, dass Kunden und Lieferanten andere Ansichten haben – das ist wichtig, denn immerhin sind die Partner von NORDWEST selbständige Unternehmer: dies zu respektieren, ist meine tiefe Überzeugung. Aus diesem Dialog und dem Verständnis füreinander lassen sich letzten Endes Nutzen stiften und Lösungen erarbeiten, die für beide Seiten gut sind.

+ NORDWEST News: Ihre Priorität in den kommenden Wochen und Monaten liegt sicherlich auf dem Kennenlernen der Handelspartner – das erste Gespräch lieber mit einem Kaffee oder Tee?

Andreas Ridder: Cappuccino. Auf die Gespräche freue ich mich – unabhängig vom Kaffee. Wichtig ist mir dabei, dass am Ende eines solchen Termins beide Seiten ein positives Fazit ziehen können; egal ob Handelspartner oder Lieferant. Von daher möchte ich wissen, wo wir als Verband unterstützen können oder auch etwas verändern müssen. Ich will ein Ergebnis und etwas bewegen, und das mit Ihnen gemeinsam, und nicht nur seichte Unterhaltungsmusik.

+ NORDWEST News: Ihre bevorzugte Sportart?

Andreas Ridder: Ich schaue Fußball, am liebsten Spiele des FC Bayern, allerdings nur im Stadion statt selbst zu kicken. Meine Familie und ich wohnen in Warendorf, meine Kinder reiten in ihrer Freizeit. Hier darf ich zum Beispiel auf Turnieren unterstützen und mithelfen (schmunzelt). Zusätzlich dazu engagiere ich mich im Vorstand unseres ortsansässigen Reitvereins.

+ NORDWEST News: Wie haben Sie die vergangenen Wochen vor Ihrem Wechsel zu NORDWEST erlebt? Gab es etwas, das Sie besonders beeindruckt hat?

Andreas Ridder: Es ist definitiv ein persönliches, einschneidendes Ereignis, nach längerer Zeit den Job zu wechseln. Dieser gesamte Prozess des Abschließens und Neustartens war für mich bedeutsam, da es mir wichtig war, alles sauber zu übergeben und abzuschließen. So konnte ich aufgeräumt bei NORDWEST starten. Dass ich mit offenen Armen empfangen wurde, sei es von Mitarbeitern, Händlern oder Lieferanten, hat mich sehr gefreut und hat etwas mit positiver Unternehmenskultur zu tun. Das beeindruckt mich!

+ NORDWEST News: Eine abschließende Frage noch: Sie haben für die kommenden Wochen einen beruflichen Wunsch frei. Wie lautet dieser?

Andreas Ridder: So schnell wie möglich ankommen.





Andaras Ridder (r.) stand der NORDWEST NEWS wenige Tage nach seinem Amtsantritt Rede und Antwort.

Ausgezeichnet

NORDWEST als Arbeitgeber

Sieben auf einen Streich: Bereits zum siebten Mal in Folge hat die NORDWEST Handel AG das begehrte Siegel „Ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb“ erhalten. Und auch von der Online-Plattform Kununu gab es eine Auszeichnung.



Insgesamt 5.652 Auszubildende und duale Studenten aus 145 Betrieben in Südwestfalen haben dieses Jahr an der anonymen und unabhängigen Umfrage der Ertragswerkstatt GmbH teilgenommen. NORDWEST erzielte dabei ein sehr gutes Ergebnis und reiht sich ein in die 25 % der am besten bewerteten Unternehmen. Die Ausbildungsinhalte, die Möglichkeiten zum selbstständigen Lernen, Handlungsspielraum, die erlebte Wertschätzung, der Umgang der Auszubildenden unter-

einander ebenso wie die Zusammenarbeit mit den Ausbildern – dies sind nur einige der Aspekte, die die NORDWEST-Azubis zu ihrer guten Bewertung veranlasst haben.

„Dass wir das Siegel nun zum siebten Mal in Folge bekommen haben, zeigt, dass unser Ausbildungskonzept den Nerv der jungen Leute trifft und unsere zukünftigen Fachkräfte gut auf ihre späteren Aufgaben bei uns vorbereitet“, freut sich Ann-Christin Schmitz, Ausbildungsverantwortliche bei NORDWEST.

„SEHR GUT“ FÜR NORDWEST-AUSZUBILDENDE

Bestätigt wird das Konzept aber auch immer wieder durch die sehr guten Ergebnisse, die die NORDWEST-Auszubildenden bei ihren Abschlussprüfungen vor der IHK erzielen. In diesem Jahr konnte sich Alina Marten, mittlerweile im NORDWEST-Marketing tätig, über eine Top-Note freuen und gehörte damit zu den fünf Prozent der Azubis, die ein „Sehr gut“ in Dortmund und Umgebung erzielen konnten.

AUSGEZEICHNET AUCH BEI PROFESSIONALS

Transparenz und Authentizität – das bescheinigt das Gütesiegel Top Company von der Arbeitgeberbewertungsplattform Kununu NORDWEST. Auf der Plattform können Unternehmen von ihren Mitarbeitern, ehemaligen Angestellten und Bewerbern bewertet werden. NORDWEST hat das Siegel in diesem Jahr erstmalig erhalten und gehört damit zu einem Kreis von rund fünf Prozent aller auf Kununu genannten Unternehmen, die dieses Siegel tragen dürfen. „Uns ist es als Arbeitgeber wichtig, unseren Mitarbeitern mit Wertschätzung zu begegnen, den Einzelnen und seine Stärken zu fördern und Erfolge gemeinsam zu erzielen und diese auch gebührend zu feiern. Wir freuen uns sehr, dass unsere Mitarbeiter mit ihrem Feedback viele dieser Themen bestätigen und fast 95 % uns weiterempfehlen“, beschreibt Christian Scherpner, Hauptbereichsleiter Personal, die Bedeutung der Auszeichnung für NORDWEST. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei :

Christian Scherpner
Tel.: 0231 – 2222 3201,
c.scherpner@nordwest.com

Corporate Social Responsibility

Nicht nur eine Option: verantwortungsbewusstes Handeln für die Gesellschaft



Viele Unternehmen erfüllen heutzutage nicht mehr nur ihre klassische Aufgabe, Gewinne zu erzielen, sondern engagieren sich zusätzlich vermehrt im gesellschaftlichen Kontext. Auch NORDWEST hat sein Engagement in den vergangenen Jahren immer weiter ausgebaut.

„Wir sehen uns als erfolgreiches Unternehmen definitiv in der Verantwortung, uns für Menschen und Sachverhalte einzusetzen, die eine besondere Unterstützung benötigen“, erläutert Christian Scherpner, NORDWEST-Hauptbereichsleiter Personal. Unter dem Schlagwort Corporate Social Responsibility (CSR) werden dabei alle Aktivitäten

zusammengefasst, die das Unternehmen in der Gesellschaft übernimmt - seien es Projekte im sozialen, kulturellen oder ökologischen Sinne.

Die NORDWEST News stellt nachfolgend einen Auszug aus diesen CSR-Aktivitäten vor.

SOZIALE PROJEKTE:

- + jährliche Spendenaktionen zu wohltätigen Zwecken (z.B.: Dortmunder Frauenhaus oder Kinderschutz-Zentrum Dortmund)
- + Versteigerungen von ausgemusterten Handys und Tablets unter den NORDWEST-Mitarbeitern, die Erlöse wurden einem guten Zweck gespendet (Dortmunder Frauenhaus und Kinderschutz-Zentrum Dortmund)
- + Einbindungen sozialer Einrichtungen in Produktions- und Verpackungsabläufe

KULTURELLE PROJEKTE:

- + Sponsoring der Deutschen Handball-Nationalmannschaft

ÖKOLOGISCHE PROJEKTE:

- + vielfältige Maßnahmen zur Energieeinsparung beim Neubau der NORDWEST-Konzernzentrale
- + das Umweltzertifikat „Grüner Punkt“ bestätigt die Maßnahmen zur Reduzierung von Treibhausgasen im Rahmen der Verwertung von Verkaufspackungen
- + Schutz des ansässigen Flussregenpfeifers und der Kreuzkröte beim Neubau der Konzernzentrale
- + Engagement bei der Renaturierung einer landwirtschaftlich genutzten Fläche (NORDWEST-Wald) in Niedersachsen => die NORDWEST News wird in einer der kommenden Ausgaben noch ausführlicher darüber berichten

Damit ist die Arbeit jedoch längst noch nicht abgeschlossen, betont auch Christian Scherpner: „Wir hinterfragen uns permanent, wo und in welchem Rahmen wir uns weiterhin engagieren können. Es ist uns

wichtig, etwas von unserem Erfolg zurückgeben zu können. Wir hoffen, so auch weitere Unternehmen und jeden Einzelnen zu motivieren, Verantwortung zu übernehmen.“ | LD



Auch Sie engagieren sich für Projekte, die Ihnen am Herzen liegen? Erzählen Sie uns davon und setzen sich gerne mit

Lea Dommel
Tel.: 0231 – 2222 3340
l.dommel@nordwest.com,
Redakteurin der NORDWEST News in Verbindung.



Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Christian Scherpner
Tel.: 0231 – 2222 3201
c.scherpner@nordwest.com

Betriebliche Gesundheitsförderung

Lohnsteuerliche Vorteile zur Förderung der Mitarbeitergesundheit

Moderne Unternehmen haben die Vorteile der betrieblichen Gesundheitsförderung unter anderem im Bereich der Personalentwicklung und Mitarbeiterakquisition erkannt. Die Förderung der Mitarbeitergesundheit wird seit Jahren auch steuerlich unterstützt. Seit dem 1. Januar 2019 ist jedoch zu beachten, dass nur noch von den Krankenkassen zertifizierte Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung steuerlich begünstigt werden.

1

ALLGEMEINES

Gewährt ein Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern im Rahmen des Dienstverhältnisses Güter in Geldeswert, so gelten diese ebenfalls als Arbeitslohn. Es liegen „geldwerte Vorteile“ vor, die grundsätzlich lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtig sind.

Seit dem 1. Januar 2008 wird die Förderung der Mitarbeitergesundheit steuerlich unterstützt, § 3 Nr. 34 Einkommensteuergesetz. Bis zu 500 Euro pro Mitarbeiter pro Jahr kann ein Unternehmen lohnsteuer-

und sozialversicherungsfrei für entsprechende Maßnahmen der Gesundheitsförderung aufwenden, ohne dass es zur Besteuerung eines geldwerten Vorteils beim Arbeitnehmer kommt. Der Freibetrag gilt nur für Maßnahmen, die der Arbeitgeber zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gewährt. Entgeltumwandlungen sind daher nicht steuerfrei.

2

BEGÜNSTIGTE MASSNAHMEN

Steuerlich begünstigt werden Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung, die hinsichtlich der Qualität, Zweckbindung und Zielgerichtetheit den Anforderungen der §§ 20 und 20b des Fünften Buches Sozialgesetzbuch entsprechen.

Seit dem 1. Januar 2019 müssen die Maßnahmen von den Krankenkassen außerdem zertifiziert sein. Die Zertifizierung erleichtert dem Arbeitgeber die Prüfung, ob eine steuerlich begünstigte Maßnahme vorliegt. Für nicht zertifizierte Maßnahmen, die vor dem 1. Januar 2019 begonnen haben, gibt es eine Übergangsregelung bis zum 31. Dezember 2019.

Zertifiziert werden insbesondere Maßnahmen zur Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustandes, wie

- + Bewegungsprogramme,
- + Ernährungsangebote,
- + Suchtprävention und
- + Stressbewältigung.

Die Maßnahmen müssen nicht durch den Arbeitgeber beauftragt sein. Eine Kostenübernahme durch den Arbeitgeber für eine Maßnahme, die der Mitarbeiter beauftragt hat, ist ebenfalls begünstigt. Die Übernahme der Beiträge für einen Sportverein oder ein Fitnessstudio ist nur begünstigt, wenn der Arbeitgeber vertraglich mit dem Fitnessstudio vereinbart hat, dass der Arbeitnehmer ausschließlich zertifizierte Maßnahmen in Anspruch nehmen darf.

Möchte ein Unternehmen Maßnahmen von mehr als 500 Euro pro Mitarbeiter pro Jahr zuwenden, gibt es folgende Möglichkeiten:

(1) Das Unternehmen weist nach, dass die Aufwendungen zur Gesundheitsförderung im überwiegend betrieblichen Interesse des Arbeitgebers liegen. In diesem Fall sind die Aufwendungen insgesamt nicht als Arbeitslohn zu bewerten und unterliegen nicht der Lohn- und Sozialversicherungspflicht. Es empfiehlt sich dringend vorab eine kostenlose Anrufungsauskunft bei dem zuständigen Finanzamt zu stellen.

(2) Der die 500 Euro übersteigende Betrag wird als geldwerter Vorteil lohn- und sozialversicherungspflichtig.

3

NACHWEISPFlichten

Der Arbeitgeber hat die steuerfreien Bezüge im Lohnkonto nachzuweisen. Zusätzlich sollten folgende Unterlagen aufbewahrt werden:

- + Zertifizierung des Anbieters der Maßnahme durch die Krankenkasse,
- + Teilnahmebescheinigung des Kursleiters und
- + Frequentierungsliste der Kurseinheiten mit der Unterschrift des Kursleiters.

In Zweifelsfällen sollte eine Abstimmung mit dem zuständigen Finanzamt erfolgen. | KK



Kristina Klabora

Steuerberaterin und Diplom Finanzwirtin (FH)



Kristina Klabora ist seit dem Dezember 2018 bei NORDWEST Ansprechpartnerin für alle steuerlichen Angelegenheiten innerhalb des Konzerns. Sie studierte Steuerrecht an der Fachhochschule für Finanzen NRW und kann auf insgesamt sieben Jahre Erfahrung in der Finanzverwaltung NRW zurückblicken. Seit 2013 war sie als Steuerberaterin für die Steuerkanzlei Baker Tilly tätig und betreute dort mittelständische Unternehmen sowohl in laufenden steuerlichen Belangen als auch im Projektgeschäft.

Tel.: 0231 – 2222 3230, k.klabora@nordwest.com



Neue Produkte, spannende Interviews,
Unternehmensstrategien — auf den
nachfolgenden Seiten stellen sich
Ihnen unsere Jubiläumspartner vor.

Die NORDWEST News sagt Danke
für diese Unterstützung und das
Engagement der Jubiläumspartner.

Unseren Lesern wünschen wir eine
interessante Lektüre.

100 **NW** **NORDWEST**
100 JAHRE NORDWEST HANDEL AG





Aus einem Guss:

3M Arbeitsschutz- lösungen speziell für die Metall- industrie

Extreme Strahlungshitze, hohe Temperaturen, Lärm, Blendeffekte, Schadstoffe in der Luft ... Die Industriezweige Stahlerzeugung und Metallverarbeitung sind Königsdisziplinen in Sachen PSA. Experte 3M beweist hier einmaliges Knowhow: Mit hochintegrierten Branchenlösungen und maßgeschneiderten Ausrüstungen – für die gesamte Prozesskette von der Erzeugung bis hin zum finalen Schliff ...

Ob Herstellung, Weiterverarbeitung oder Prozesse rund ums Endprodukt – die spezifischen Herausforderungen und Gesundheitsgefahren in der Metallindustrie sind je nach Arbeitsplatz oft identisch. 3M bietet für fast alle branchentypischen Gefährdungssituationen passende Lösungen – oft in Form von hochintegrierten, speziell entwickelten Systemen. Diese vereinen beispielsweise den Augen-, Atem-, Gehör- und Hitzeschutz in einer einzigen Gesamtlösung.

Cool bleiben bei 2.000 Grad

Beim Abstich eines Hochofens sind Mitarbeiter extremen Temperaturen, Blendeffekten durch die Schmelze, umherfliegender Glut, gesundheitsgefährdenden Dämpfen und natürlich Lärm ausgesetzt: PSA-Lösungen von 3M wurden jahrzehntelang immer weiter optimiert für die außergewöhnlich komplexen Anforderungen in der Eisenerz-Gewinnung und Kupfererzeugung, Kokereien und Bleihütten.

Sicher arbeiten in Gießereien

Starke Hitzeentwicklung und Strahlungswärme gehören auch in Gießereien zu den täglichen Herausforderungen – genauso wie Gase, Dämpfe, Stäube und ein gesundheitsgefährdendes Maß an Lärm. 3M hat hier beispielsweise eine filtrierende, integrierte Gebläse-Atemschutzlösung entwickelt, die gerade bei heißen Temperaturen für hohe Trageakzeptanz sorgt.



Schweißen und Schleifen: Wo die Funken fliegen

Auf dem Weg zum Endprodukt sind Schweißen und Schleifen die gängigsten Verfahren: Auch dabei entstehen gesundheitsgefährdende Gase, Dämpfe und Rauch. Unter Umständen werden krebserregende Chrom(VI)-Verbindungen, Nickeloxide und Mangan freigesetzt. Darum empfiehlt 3M hier grundsätzlich den Einsatz von Partikelfiltern, je nach Material können auch zusätzliche Gasfilter notwendig werden.

In schwindelnder Höhe

Nachgelagerte Tätigkeiten in metallverarbeitenden Unternehmen sind oft in großer Höhe zu erledigen. Umrüsten, Wartung, Reparatur – an wechselnden Standorten oder bei temporären Einsätzen sind flexible Sicherungssysteme wie die Produkte der Serie 3M™ DBI-SALA® FlexiGuard™ von großem Vorteil.

Passende Konzepte erstellen, nachhaltig umsetzen

Für einen wirksamen Schutz der Mitarbeiter sollten Arbeitgeber und Arbeitsschutzexperten maßgeschneiderte Arbeitsschutz-Konzepte erarbeiten, die den unterschiedlichen potenziellen Belastungen der einzelnen Arbeitsplätze tatsächlich gerecht werden. Genauso wichtig sind regelmäßige Schulungen, um Mitarbeiter immer wieder für Risiken zu sensibilisieren und sie zur konsequenten Nutzung ihrer PSA zu motivieren. Sich verändernde gesetzliche Regelungen und neue Grenzwerte gilt es ebenfalls im Blick zu behalten. | Fotos: 3M

Erfahren Sie mehr zu den speziellen 3M Arbeitsschutz-Konzepten und -Systemen für die Metallindustrie! Vertiefendes Material, Praxisbeispiele und aktuelle Trainingsangebote finden Sie auf: www.3Marbeitsschutz.de/Metall



Mit LIFT-Werkbänke zum Erfolg.

Gute und motivierte Mitarbeiter sind die Eckpfeiler eines erfolgreichen Unternehmens. Es reicht schon lange nicht mehr aus, dass Mitarbeiter fleißig, sorgfältig und intelligent sind. Initiative, Kreativität und Leidenschaft machen heute den Unterschied aus. Doch wie zapft man diese Quelle des Erfolges an und wie sichert man sich dauerhaft den Zugang? Die Antwort auf diese Frage ist komplex und vielschichtig. In einem sind sich die Experten jedoch einig: **Mitarbeiter müssen sich an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen und diesen selbst mitgestalten können.**

In der Arbeitsplatzgestaltung hat das oberschwäbische Traditionsunternehmen ANTON KESSEL GmbH, besser unter der Marke ANKE bekannt, jahrzehntelange Erfahrung.

Vom runden Baumstamm zur fertigen Arbeitsplatte, von der Stahlblechplatte zum fertigen Schrank, alles „made in Germany“!

So lautet seit Jahrzehnten unverändert die Devise des Unternehmens. Eine Devise, mit der das Unternehmen, dank enormer Fertigungstiefe bei Marktveränderungen stets schnell agieren konnte. Es sind noch keine zehn Jahre her, da war die Arbeitshöhe z.B. einer Werkbank auf 840/850 mm festgesetzt. Werkbankschubladen gab es serienmäßig nur mit einfachem Teilauszug. Dies wurde weder von Kunden noch Herstellern hinterfragt. ANKE war 2011 der erste Anbieter auf dem Markt, der dieses Dogma durchbrach. Damals wurden zusätzlich die Höhen 890/900 mm sowie der ergonomische Vollauszug für Werkbankschubladen ins Standardprogramm aufgenommen. Beim Wohlfühlen am Arbeitsplatz spielt die richtige Arbeitshöhe eine wichtige Rolle. Die meisten Tätigkeiten können im Sitzen oder Stehen ausgeführt werden. Die richtige Körperhaltung bei der Arbeit wird von der Arbeitshöhe und den Arbeitsplatzmaßen beeinflusst. Sind sie zu hoch oder zu niedrig, können Verspannungen oder Rückenbeschwerden auftreten. Ein richtig gestalteter Arbeitsplatz zeichnet sich durch folgende Eigenschaften aus:

- **Arbeitshöhe lässt sich an die Körpergröße anpassen,**
- **genug Bewegungsspielraum für die Beine, und**
- **eine natürliche Körperhaltung kann eingenommen werden.**

Die neuen LIFT-Werkbänke von ANKE erfüllen diese Vorgaben. Mittels elektromotorischem Spindelhubsystem kann die Arbeitshöhe stufenlos von 740 bis 1140 mm flott und bequem eingestellt werden. Die Arbeitshöhe kann somit an die Größe der zu bearbeiteten Werkstücke oder auch an die Größe der Mitarbeiter/-innen auf Knopfdruck angepasst werden. Ein ergonomisch wertvoller Wechsel zwischen stehender und sitzender Tätigkeit ist problemlos möglich. Die beiden Hubsäulen werden über ein U-förmiges Rückenblech ausgesteift und gewähren dem Gesamtsystem die Stabilität und Standfähigkeit einer soliden Werkbank. Zudem hat man im Sitzen genügend Fußfreiräume. Selbst ein Rollcontainer kann unter der Werkbank komplett „geparkt“ werden. Bis zu 12 Hubsäulen können synchron in der Höhe eingestellt werden. Dies ermöglicht auch im Ausbildungsbereich, bei häufig wechselnden Klassen, interessante ergonomische Arbeitsplatzlösungen. Eine LIFT-Werkbank hat eine Gesamthubkraft von 600 kg, d.h. genügend Reserven, um neben einem Schubladenblock auch noch einen Systemaufbau auf die Werkbankplatte zu schrauben. Rund € 2.200,- zgl. MwSt. sollte man für eine LIFT Werkbank in 1500 mm Länge und

Standardausführung rechnen. Eine Investition, die sich lohnt. Denn zufriedene und motivierte Mitarbeiter/-innen schlagen sich in einer Verbesserung der Produktivität und der Wettbewerbsfähigkeit sowie in weniger Krankenständen und Fluktuation nieder. Zudem fordert das Arbeitsschutzgesetz Arbeitgeber indirekt dazu auf, ergonomische Erkenntnisse zur Arbeitsplatzgestaltung nicht außer Acht zu lassen. Denn gem. § 5 ArbSchG hat der Arbeitgeber die Pflicht

„ ... durch eine Beurteilung der für die Beschäftigten mit ihrer Arbeit verbundenen Gefährdung zu ermitteln, welche Maßnahmen des Arbeitsschutzes erforderlich sind“.

Hierbei sollten auch die Gefahren von nicht ergonomischen Arbeitsbedingungen aufgedeckt werden.

Lt. Arbeitsstättengesetz (§ 3 Absatz 1 ArbStättV) hat **„ ... der Arbeitgeber alle möglichen Gefährdungen der Sicherheit und der Gesundheit der Beschäftigten zu beurteilen und dabei die Auswirkungen der Arbeitsorganisation und der Arbeitsabläufe in der Arbeitsstätte zu berücksichtigen.“**

In diesem Fall besteht also ein klarer gesetzlicher Handlungsbedarf.

Das Arbeitsstättengesetz fokussiert neben der Gesundheit auch auf die Sicherheit der Arbeitnehmer. Diesbezüglich kann ANKE viel vorweisen. Der überwiegende Teil der ANKE Werkmöbel ist TÜV GS zertifiziert. So haben zum Beispiel alle Schubladen mit Vollauszug serienmäßig eine Einzelauszugssperre. Belastungsangaben GS-zertifizierter Produkte wurden mit bis zu 2,5-facher Sicherheit geprüft. Dementsprechend wurde eine Werkbank mit 1,50 t Traglast mit 3,75 t geprüft.

Bedeutet die gesetzlichen Vorgaben nun mehr mit Kosten verbundene Bürokratie oder überwiegen die Chancen mit Aussicht auf Profit? Lt. ANKE Geschäftsführer Odilo Maissenhölter hat der Handel hier eine riesige Chance, sich durch fachkundige und persönliche Beratung als Arbeitsplatzplaner einen enormen Vorteil gegenüber der starken Internet-Konkurrenz zu verschaffen. Allein mit dem Angebot einer individualisierten Arbeitshöhe oder auch einer für den Arbeitsprozess erforderlichen tieferen/größeren Arbeitsplatte kann man beim Anwender Pluspunkte sammeln, die sich nachhaltig auf mehr Umsatz mit besserer Marge auswirken. Mit ANKE als Industriepartner hat der Handel beste Möglichkeiten seinen Kunden ergonomische und auf den Arbeitsprozess optimierte Arbeitsplätze einzurichten. | Foto: ANTON KESSEL GmbH

TECTUS® Glas

Ganzheitliches Beschlagsystem
für Ganzglastüren



Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de

delphis



hoher komfort
klares design
innovativ

gut in form
Design und
Qualität. Vereint
in vielfältigen
Varianten.



Sie haben es in der Hand.



FSB ist ein Synonym für exklusive Tür- und Fensterbeschläge, die Bauherren und Architekten in aller Welt begeistern. Mit dem neuen Modell FSB 1267 erweisen wir Ludwig Mies van der Rohe und dem Bauhaus-Jubiläum unsere Reverenz. Darüber hinaus ermöglicht eine große Auswahl weiterer Griffdesigns aus Aluminium, Edelstahl, Messing und Bronze die Abstimmung auf jedes Interieur. Dank vollständiger Produktfamilien aus Türdrückern, Glastürbeschlägen, Drückern für Rahmentüren, Knöpfen und Fenstergriffen gelingt die durchgängige Ausstattung aller Elemente.



ProCORE 18V 4.0 Ah Compact

Der „Compact“ Akku ProCORE 18V 4.0 Ah ist dank neuer Zellen mit höherer Kapazität einlagig aufgebaut. Dadurch ist er wesentlich kleiner und leichter und erleichtert serielles Arbeiten oder das Arbeiten über dem Kopf.



Leistung in einer neuen Dimension

Die ProCORE 18V Akkus mit 4.0 Ah, 8.0 Ah und 12.0 Ah sind die stärksten Akkus aller Zeiten von Bosch Professional



ProCORE 18V 8.0 Ah Performance

Der „Performance“ Akku ProCORE 18V 8.0 Ah bietet die optimale Leistung für breitere Anwendungsspektren sowie leistungsintensivere Aufgaben, bei niedrigem Gewicht.

ProCORE 18V 12.0 Ah Endurance

Für besonders intensive Anwendungen mit Akku-Bohrhämmer, -Winkelschleifern oder -Kreissägen punktet der ProCORE 18V 12.0 Ah Akku mit voller Ausdauer.

Dank neuer Zelltechnologie, innovativem Temperaturmanagement und neuem Design bieten die ProCORE 18V Akkus von Bosch Professional eine neue Dimension an Leistung. Um diese ultimative Performance mit maximaler Freiheit zu kombinieren, sind die ProCORE 18V Akkus Teil des Professional 18V Systems. Dieses System besteht aus verschiedenen Elementen, die Sie frei kombinieren können. Herzstück ist hierbei immer der Garant für Power – ProCORE 18V.

Verbesserte COOLPACK 2.0 Technologie

Mit der einzigartigen Bosch COOLPACK 2.0 Technologie sind die Zellen perfekt geschützt und haben eine bis zu 135 längere Lebensdauer als herkömmliche Akkus. Die Wärmeableitung wird durch das Zusammenspiel mehrerer Komponenten maximiert: Ausgewählte Materialien, luftdicht abgeschlossene Zellen und Laserschweißnähte. So wird die Hitze nach außen abgeleitet und der Zellkern bleibt kühl.

| Fotos: Bosch





Das DEWALT 54 Volt XR FLEXVOLT Akku-System und XR RUNTIME Zubehör



Akku-Elektrowerkzeuge sind aus dem Handwerk nicht mehr wegzudenken. DEWALT bietet mit dem XR FLEXVOLT Akku-System ein breites Sortiment von 54 Volt Akku-Maschinen an, deren Laufzeit und Leistung einzigartig im Segment der Akku-Werkzeuge ist. Den Nutzern der Geräte ist es somit möglich, schwerste Anwendungen durchzuführen, ohne einen Stromanschluss zu benötigen.

Besonders praktisch und eine absolute Innovation ist die XR FLEXVOLT-Funktion: Die 54V XR FLEXVOLT-Akkus können in 54 Volt Maschinen und aufgrund der Rückwärtskompatibilität auch in allen 18 Volt Maschinen eingesetzt werden und eignen sich somit für alle XR-Maschinen beider Volt-Klassen. Technischer Hintergrund: der intelligente Akku erkennt sofort, über welche Akkuspannung die jeweilige Maschine verfügt und schaltet automatisch auf die entsprechende Spannungs-kategorie um. Die Akkus sind in den Kapazitäten 6,0 Ah, 9,0 Ah und seit einigen Monaten auch 12,0 Ah verfügbar.

Mit der unvergleichlichen Leistungsstärke des XR FLEXVOLT Systems ist es optimal geeignet für extrem schwere Anwendungen über einen längeren Zeitraum hinweg.

Seit Einführung des XR FLEXVOLT 54V-Systems 2016 wurde das Sortiment stetig erweitert, um die wichtigsten Anwendungsbereiche abzudecken und so dem Anwender die volle Flexibilität zu bieten. So zählen neben Kombihämmern auch Winkelschleifer, verschiedene Sägen, Rührwerke, Kompressoren, Winkelbohrmaschinen sowie diverse Gartengeräte zum Portfolio des 54V Systems. Ein absolutes Highlight ist der DCS690 54V Akku-Trennschleifer mit einem Scheibendurchmesser von 230 mm. Dieser ist beispielsweise ideal geeignet zum Trennen von Pflastersteinen, Dachziegeln oder Beton und dies mit einer Schnitttiefe von bis zu 83mm. Die optimale Ergänzung ist die XR EXTREME RUNTIME Diamanttrennscheibe, welche speziell für den XR FLEXVOLT Akku-Trennschleifer entwickelt wurde. So sind bis zu 2x mehr Schnitte pro Akkuladung möglich.

Das XR EXTREME RUNTIME Zubehör verfügt über ein breites Produktportfolio, um so den spezifischen Anforderungen der leistungsstarken Maschinen gerecht zu werden. So kann bei

allen Projekten das Maximum aus der Verbindung von Maschine und Zubehör rausgeholt werden. Für nahezu jede XR FLEXVOLT Maschine ist auch das XR EXTREME RUNTIME Zubehör verfügbar und so ergänzen sich beide Systeme ideal und bieten somit die leistungsstärkste Kombination für jede Anwendung.

Des Weiteren steht bei DEWALT, in Form des Programms Perform&Protect, das Thema Arbeitssicherheit immer im Fokus. Werkzeuge mit dieser Kennzeichnung unterliegen strengsten Kriterien eines oder mehrerer Bereiche der Arbeitssicherheit: Vibration; Staub; Kontrolle. Perform&Protect-Produkte dienen speziell der Anwendersicherheit, ohne dabei die Maschinenleistung oder die DEWALT "Stark. Hart. Zuverlässig."-Maxime zu beeinträchtigen. Auch hier bietet das XR FLEXVOLT 54V-System ein neues Highlight im Rahmen des bekannten T STAK-Systems. Der 54V Nass/Trocken Akku-Sauger mit M-Klasse Zertifizierung ist der beste Beweis, dass für DEWALT der Nutzer im Mittelpunkt steht und der Systemgedanke eine wichtige Rolle spielt. Die Verbindung aus 54V-System, T STAK-System und Sicherheit auf der Baustelle wird durch diesen neuen Sauger vereint. Das Zwei-Filter-System mit automatischer Filterreinigung, die kabellose Aktivierung per Fernbedienung oder auch die Möglichkeit der Absaugung von Quarz- und Hartholzstäuben sind nur einige der großartigen Features.

Das XR FLEXVOLT 54V-System bietet für den Einstieg unterschiedliche Akku-Starter-Sets inkl. Ladegerät sowie optional eine T STAK-Box – Eine zuverlässige Basis für das leistungsstärkste System von DEWALT, das sich jederzeit erweitern lässt. Denn: Alle Maschinen sind auch ohne Akku erhältlich.

Eine weitere Auswahlmöglichkeit für Zubehörartikel ermöglicht das LENOX Sortiment. Extreme Lebensdauer und Haltbarkeit sind die herausragenden Merkmale der LENOX-Produkte. Insbesondere im Bereich der Säbelsägeblätter und der Trennscheiben besticht LENOX durch eine Qualität, die dem Anwender eine maximale Arbeitseffizienz bei gleichzeitiger Reduzierung der Kosten erlaubt. Durch die problemlose Kompatibilität von DEWALT Maschinen und LENOX Zubehörtartikeln hat der Anwender noch mehr Möglichkeiten seine täglichen Herausforderungen zu meistern. | Fotos: Stanley Black & Decker



PROFESSIONAL 18V SYSTEM

ULTIMATIVE PERFORMANCE. MAXIMALE FREIHEIT.

It's in your hands. Bosch Professional.



MAXIMALE FREIHEIT

CLICK&GO:

ALLE KOMponentEN FREI KOMBINIERBAR UND KOMPATIBEL



1. Wähle dein Solo-Gerät.



2. Wähle deine Akkus und dein Ladegerät.



► Wähle genau dein Werkzeug aus der ganzen 18V-Palette.

► Zahle nur für das, was du wirklich brauchst.

VORTEILS-SETS



VORTEILS-SETS

SOFORT EINSATZBEREIT MIT AKKUS UND LADER

Nimm unsere fertigen Sets zum Vorteilspreis und fang direkt an zu arbeiten: ein Werkzeug, ein Ladegerät und zwei Akkus in der L-BOXX.

L-BOXX:

DAS INTELLIGENTE AUFBEWAHRUNGSSYSTEM

Die meisten Werkzeuge bekommst du in der L-BOXX – der intelligenten Aufbewahrungs- und Transportlösung.

- Klickverbindung zum Transport mehrerer L-BOXXen
- Volle Flexibilität dank hoher Kompatibilität mit L-BOXX-Varianten und Werkzeugeinlagen sowie dem Fahrzeugsystem von SORTIMO
- Robuster Schutz für Werkzeug und Zubehör





ZARGES



Zehnsation 2.0



Seit 10 Jahren erfolgreich am Markt. Relaunch Juni 2019.

www.creaxess.de

**FEIN. Unverwüstliche
Elektrowerkzeuge.**



Für noch mehr Flexibilität und Sicherheit beim Kernbohren

Neue Kernbohrmaschine: die FEIN KBU 35 PQ mit Permanent-Magnet

- Die kleine und hubstarke 1-Gang-Universal-Magnet-Kernbohrmaschine FEIN KBU 35 PQ ist seit April 2019 auf dem Markt.
- Durch den Permanent-Magneten mit einer Haltekraft von bis zu bis zu 9.000 Newton hält die Maschine auch bei vertikalen und Über-Kopf-Arbeiten, wenn die Spannungsquelle abbricht. Durch eine Vormagnetisierung ist leichtes Ansetzen möglich.
- Die neuen Kernbohrmaschinen unterstützen Anwender bei universellen Arbeitseinsätzen durch Rechts-/Linkslauf und elektronische Drehzahleinstellung.
- Durch den großen Hubbereich können auch lange Bohrwerkzeuge von bis zu 260 Millimetern eingesetzt werden.

FEIN erweitert die Reihe an Magnet-Kernbohrmaschinen der Leistungsklasse Universal um ein neues Modell: um die KBU 35 PQ mit FEIN QuickIN-Kernbohreraufnahme und die KBU 35 PQW mit $\frac{3}{4}$ in Weldon-Kernbohreraufnahme. Die Magnet-Kernbohrmaschinen mit Rechts-/Linkslauf bohren Durchmesser bis 35 Millimeter bei Schnitttiefen bis 50 Millimeter und sind universell für alle Bohrarbeiten einsetzbar: für Kern-, Spiral- und Gewindebohrungen sowie für Senk- und Reibearbeiten. Die Drehzahl lässt sich elektronisch in fünf Stufen bis auf 130 Umdrehungen pro Minute drosseln. Seit April 2019 sind die Kernbohrmaschinen mit Permanent-Magnet im Fachhandel erhältlich.

Hohe Magnethaltekraften sorgen für sicheren Stand

Neben der flexiblen Bedienung haben die Entwickler das Thema Sicherheit der Maschine noch weiter vorangetrieben, wie Produktmanager Christian Krebs erklärt: „Anwender, die ständig vertikal oder in der Höhe Löcher bohren müssen – sei es an Stahlträgern oder über Kopf an Brücken – haben einen besonders hohen Bedarf an Arbeitsschutz.“ Zieht jemand irrtümlich den Netzstecker, kann die Maschine mit Elektromagnet herunterfallen. Aus diesem Grund hat FEIN die neuen Kernbohrmaschinen mit einem sogenannten Permanent-Magneten versehen: „Auch unabhängig von der Stromversorgung ist somit die Magnethaltekraft gewährleistet – primär für die Sicherheit des Anwenders und natürlich auch zum Schutz der Maschine“, sagt Christian Krebs.

Den Permanent-Magneten kann der Anwender manuell vormagnetisieren, das bedeutet: Er stellt den mechanischen Hebel auf 30 Prozent ein, wodurch der Magnet das Eigengewicht der Maschine bereits hält. Dann positioniert er die Maschine auf dem Werkstück, also je nach Anwendung etwa über Kopf. Danach justiert er sie an der Bohrstelle und schaltet im Anschluss daran den Permanent-Magneten mit dem mechanischen Hebel auf 100 Prozent Haltekraft ein. Erst nach dieser hundertprozentigen Fixierung lässt sich die Maschine starten. Dennoch ist es aus Sicherheitsgründen unerlässlich, die Magnet-Kernbohrmaschine zusätzlich mit einem Spanngurt zu sichern. | Fotos: C. & E. FEIN GmbH



FEIN-Produktmanager Christian Krebs



1.010 W und Tachoelektronik für effizientes Arbeiten.



Permanent-Magnet für sehr sicheres Arbeiten in der Höhe.



Produktfamilie FSB 1267



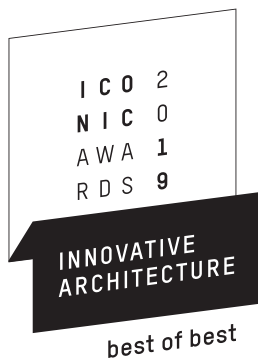
FSB 1267 gewinnt „ICONIC AWARDS 2019: Innovative Architecture – Best of Best“

Der diesjährige „ICONIC AWARD 2019: Innovative Architecture – Best of Best“ geht in der Kategorie „Product“ für die Türdrückerserie FSB 1267 an die Marke FSB. Die Produktfamilie, die 2019 in Zusammenarbeit mit FSB-Designer Hartmut Weise entstand, ist eine Neuinterpretation klassischer Türdrücker von Ludwig Mies van der Rohe. Mit dieser besonderen Hommage ehrt FSB das Schaffen des Architekten anlässlich des 100-jährigen Bauhaus-Jubiläums.

Mies van der Rohe zeigte bei Türdrückern, die er eigens für seine Bauten entwickelte, ein tiefes Verständnis für Form und Materialität. Mit der 2019 im Markt eingeführten Produktfamilie FSB 1267 folgt FSB den formalen Zielen ursprünglicher Entwürfe von Mies van der Rohe. Gleichzeitig bringt das neue Portfolio die historischen Entwürfe des weltberühmten Architekten mit bautechnischen Anforderungen zeitgenössischer Architektur in Einklang.

FSB 1267 greift den fließenden Übergang vom runden Drückerhals in die flache Handhabe des ursprünglichen Entwurfs auf und interpretiert ihn neu. Neben geraden Türdrückern für Vollblatt- und Rahmentüren sind eine Variante mit Returnmechanismus sowie ein verkröpftes Modell für Rahmentüren verfügbar. FSB 1267 ist in den Materialausführungen Aluminium, Messing und Bronze verfügbar und ist für FSB-eigene Lagerungstechniken vorgerichtet. Abgerundet wird die Produktfamilie durch Steckgriffe für Türen und Fenster, einen Beschlag für Glastüren sowie klassische Fenstergriffe.

Mit den „ICONIC AWARDS: Innovative Architecture“ zeichnet der Rat für Formgebung visionäre Gebäude, innovative Produkte und nachhaltige Kommunikation aus allen Sparten der Architektur, der Bau- und Immobilienbranche sowie der produzierenden Industrie aus. In fünf Kategorien sowie einer übergeordneten Kategorie werden Einreichungen mit den Labels „Selection“ und „Winner“ ausgezeichnet. Herausragende Einreichungen erhalten die Sonderauszeichnung „Best of Best“. | Fotos: FSB



DEWALT

DIE SPANNUNG STEIGT

von 0.... auf 18,0.... oder 54,0 Volt

54V XR FLEXVOLT

XR



BIS 12.0 AH

DEWALT XR FLEXVOLT - das ist das Maximum an ultimativer Akku-Leistung. Vielseitig einsetzbar für jede Arbeit, für jedes Gewerk.

www.DEWALT.com

FEIN



Hält mit Sicherheit – auch über Kopf. FEIN Kernbohrmaschine mit Permanent-Magnet.

Eines ist sicher: Die FEIN KBU 35 PQ hält bei Arbeiten in der Höhe und über Kopf. Denn selbst bei Verlust der Spannungsquelle löst sich die Kernbohrmaschine dank Permanent-Magnet nicht. Darüber hinaus ermöglicht ihr Rechts-/Linkslauf und der große Hubbereich universelles Arbeiten.

www.fein.com/core-drilling

Innovation im E-Commerce für Kunden und Partner

Abisolierspezialist JOKARI erhält immer mehr Anfragen für Online-Käufe auf der Website www.jokari.de. Um diese Kunden zukünftig noch besser zu unterstützen, schafft das Unternehmen jetzt eine Schnittstelle zu den Shops ihrer Handelspartner.

Immer mehr Anwender suchen ihre Informationen direkt auf den Webseiten der Hersteller. Hier gibt es umfassende Informationen, die die aktuellen Anforderungen und Probleme der Interessenten lösen. Diese Entwicklung zeigt sich auch beim Abisolierspezialisten JOKARI. Prokurist Frank J. Goebbels schildert, dass sich jeden Tag viele Nutzer aus aller Welt auf der Website www.jokari.de über Produkte und Lösungen des Unternehmens informieren. Er sagt auch: „Ist erst einmal das richtige Werkzeug gefunden, äußern immer mehr Besucher der Website den Wunsch, die professionellen Abisolierwerkzeuge und Entmantler des Unternehmens direkt online kaufen zu können, um Zeit zu sparen.“

Der direkte Verkauf sei für JOKARI aber keine Alternative. „JOKARI arbeitet seit Jahren im mehrstufigen Vertrieb und schätzt dessen Vorteile für alle Seiten und das vertrauensvolle Miteinander mit den Vertriebspartnern. Ein eigener Online-Shop ist somit nicht die Lösung für uns“, betont Frank J. Goebbels. „Andererseits wäre es bedauerlich, potenzielle Käufer zu verlieren. Mit den EDV-Spezialisten Nexmart und DSC haben wir daher eine Lösung entwickelt, die für alle Beteiligten von größtem Vorteil sein wird.“

JOKARI setzt auf eine innovative E-Commerce-Lösung. Diese sieht eine direkte Weiterleitung von der Website auf den Webshop eines Händler-Partners vor. Der Interessent hat so die Möglichkeit, das Produkt ohne größere Umwege zu erwerben, und die Händler-Partner können ohne werblichen Aufwand neue Kunden gewinnen. Dadurch wolle das Unternehmen die Partner im mehrstufigen Vertrieb bestmöglich unterstützen.

Das Prinzip ist ganz einfach. Alle Produkte erhalten auf www.jokari.de einen „Kaufen“-Button. Daraufhin erscheint ein Fenster, in dem der Nutzer über eine Filterfunktion den besten Shop für seine Anfrage finden kann. Mit nur einem weiteren Klick gelangt man direkt auf die

Produktdetailseite in einem Partner-Shop, der das gewünschte Produkt versandbereit in seinem Lager hat. „Das bedeutet für Kunden und Händler eine schnelle und bequeme Abwicklung einer Kaufanfrage“, weiß JOKARI-Geschäftsführer Carsten Bünnigmann.

JOKARI arbeitet dafür mit einem sicheren System namens Retail-Connect, mit dem Partner ihren Shop in kürzester Zeit anbinden können. Existiert bereits eine Retail-Connect- oder EDI-Schnittstelle zu einem anderen Hersteller über Nexmart, geht die Anbindung noch schneller. JOKARI-Partner zum Beispiel aus dem Elektrogroßhandel oder Werkzeugfachhandel müssen dafür nur die Kontaktdaten des jeweiligen E-Commerce-Verantwortlichen an JOKARI weitergeben; das Unternehmen nimmt dann Kontakt auf und unterstützt bei der Einrichtung der Schnittstelle. | Fotos: JOKARI



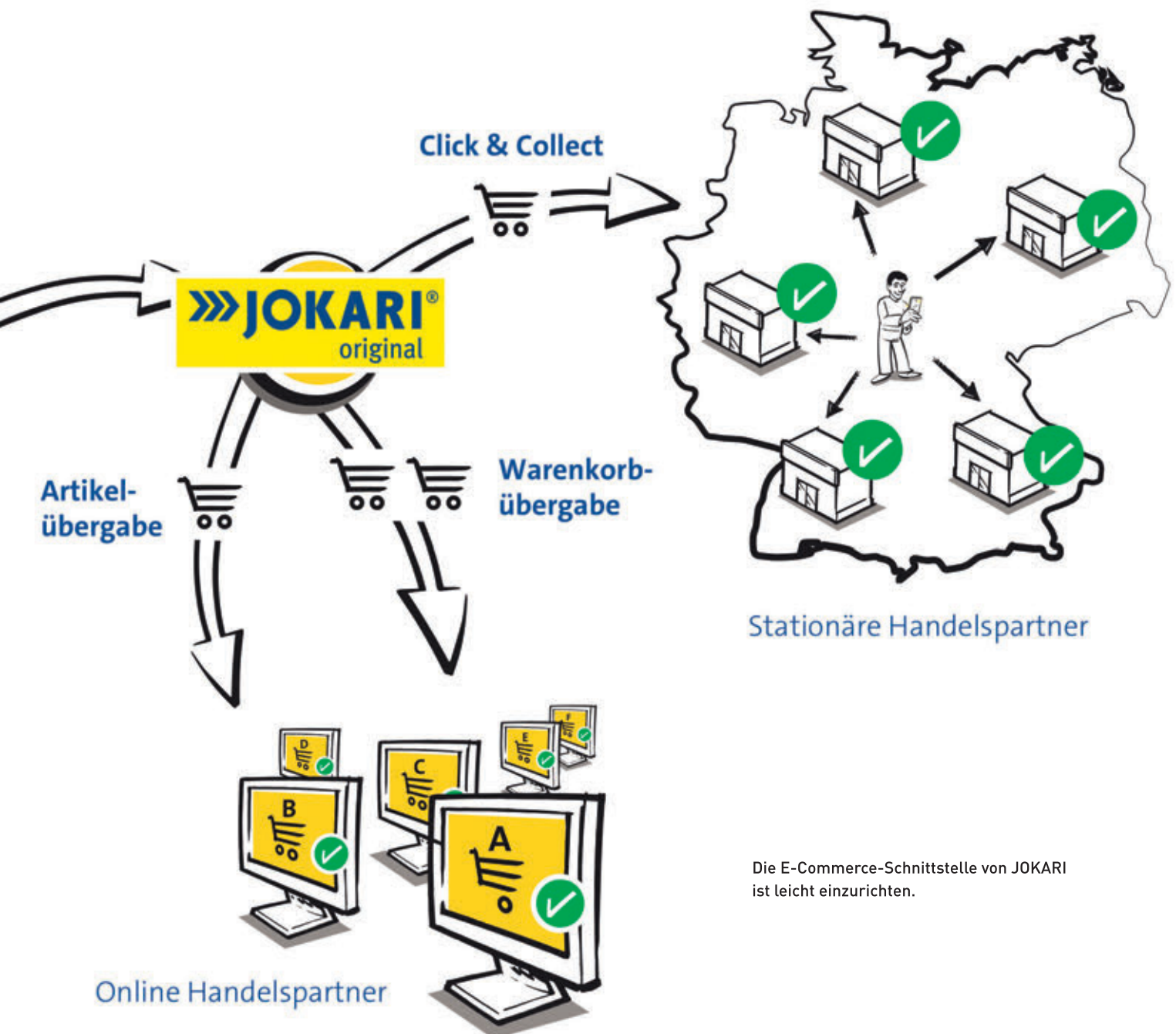
Kunde informiert sich auf
Hersteller-Website



JOKARI-Geschäftsführer
Carsten Bünningmann



JOKARI-Prokurist
Frank J. Goebbels



Die E-Commerce-Schnittstelle von JOKARI ist leicht einzurichten.



Dank neuer Zellen mit höherer Energiedichte sorgen die neuen High Output-Akkus für ein deutliches Plus bei Laufzeit und Leistung – bei gleichzeitig kompakten Akku-Bauformen.



Milwaukee baut die Palette seiner Hochleistungs-Akkus im 18 Volt-Segment weiter aus. Neben einem Akku mit 12 Amperestunden stehen jetzt auch Energiespeicher mit 3 Ah, 5,5 Ah und 8 Ah zur Verfügung.



Überzeugt mit starker Leistung und langer Laufzeit

Milwaukee stellt High Output-Akkus mit neuen Zellen vor – volle Kompatibilität zum M18-System

Mehr Leistung und Laufzeit für kompromisslose Einsatzbereitschaft von kabellosem Werkzeug im mobilen Einsatz – Milwaukee baut die Palette seiner Hochleistungs-Akkus im 18 Volt-Segment weiter aus. Neben dem ersten Akku mit 12 Amperestunden stehen jetzt auch Energiespeicher mit 3 Ah, 5,5 Ah und 8 Ah zur Verfügung. Die neuen Akkus sind vollständig kompatibel zum M18-System von Milwaukee und können mit über 145 aktuellen Werkzeugen verwendet werden. Sie ermöglichen aber auch bei allen älteren M18-Tools eine spürbare Leistungssteigerung in allen Bereichen.

Bereits seit 2005 kommen bei Milwaukee Lithium-Ionen-Akkus zum Einsatz, die kontinuierlich weiterentwickelt werden. „Die neuen High Output-Akkus sind das bedeutendste Update der M18-Serie seit der Einführung der RedLithium-Ion-Technologie“, erklärt Sendi Spoljaric, Group Product Manager für Milwaukee im TTI-Konzern. Die neuen Akku-Packs kombinieren kompakte Größe mit innovativer Zelltechnologie und Hochleistungselektronik und bestätigen die führende Rolle von Milwaukee im Markt für Akkuwerkzeug.

Für die neuen Akku-Packs verwendet Milwaukee Zellen, die mit 70 mm Länge und einem Durchmesser von 21 mm größer als bisher sind. Sie ermöglichen eine höhere Energiedichte, eine verbesserte Temperatursteuerung bei verbesserter Leitfähigkeit. Ein stabiler Metallrahmen mit schockresistenten Abstandshaltern nimmt die Akkuzellen auf und schützt sie vor Vibrationen sowie vor mechanischen Einwirkungen im harten Baustellenalltag.

Die weiterentwickelte und an die stärkeren Zellen angepasste Elektronik wurde mit einem neuen Hochleistungsprozessor ausgestattet. Er regelt den Schutz vor Überlastung und Überhitzung und steuert die Kommunikation mit der Geräteelektronik. Damit können bei geringerer Wärmeentwicklung höhere Ströme als bisher abgerufen werden. Das sorgt für ein Leistungsplus von bis zu 50 Prozent im Vergleich zur bisherigen Milwaukee Akkutechnologie. Und auch bei sehr niedrigen Temperaturen von bis zu minus 28 Grad Celsius ist der neue Akku ohne Einschränkungen einsatzfähig.

Die High Output-Akkus kommen in verschiedenen Geräteversionen von Milwaukee zum Einsatz. Sie können aber auch separat oder in verschiedenen Sets erworben werden. | Fotos: Milwaukee

Weitere Informationen: www.milwaukeetool.de



Trageakzeptanz. Der erste Schritt zum nachhaltigen Schutz.

Die Trageakzeptanz von Persönlicher Schutzausrüstung ist der Schlüssel zum nachhaltigen, sicheren Arbeitsschutz. Wir sehen uns in der Verantwortung, diese zu erhöhen. Die beste Voraussetzung dafür ist komfortable, individuell anpassbare Schutzausrüstung, die den Anwender entlastet. Deshalb entwickeln wir nur Produkte mit entsprechenden Eigenschaften. Darüber hinaus bieten wir Trainings und Workshops zur gezielten Auswahl von PSA.

Unsere Lösungen z. B.:



Partikelmasken der Serie 3M™ Aura™ 9300+. Die besonders komfortablen, leistungsstarken Masken zeichnen sich durch die neue fortschrittliche Filtertechnologie für kaum spürbaren Atemwiderstand bei sicherer Filterleistung aus.



Die 3M™ Peltor™ X-Serie. Diese Gehörschutzkapseln bieten sicheren Schutz in unterschiedlichsten Lärmumgebungen, sind sehr bequem, leicht und trotzdem sehr robust.



3M™ SecureFit™ Produktfamilie ist cool im Design und bei professionellen Anwendern die erste Wahl, wenn es um Augenschutz geht. Die bewährte SecureFit™ Bügeltechnologie sichert individuellen, druckfreien und sicheren Sitz.

► Erfahren Sie mehr bei Ihrem Fachhändler oder unter www.3MArbeitsschutz.de

WELT DER MASCHINEN: Wir bieten Ihnen über 21.000 verschiedene Maschinen und Zubehör aus einer Hand!

schweißkraft
www.schweisskraft.de



www.schweisskraft.de

aircraft
www.aircraft-kompressoren.com



www.aircraft-kompressoren.de

OPTIMUM
MASCHINEN - GERMANY
www.optimum-maschinen.de



www.optimum-maschinen.de

metalkraft
www.metalkraft.de



www.metalkraft.de

holzkraft
www.holzkraft.de



www.holzkraft.de

holzstar
www.holzstar.de



www.holzstar.de

unicraft
www.unicraft.de



www.unicraft.de

cleancraft
www.cleancraft.de



www.cleancraft.de

Werkstätten-Ausrüster Rodcraft stellt leistungsfähigen Staubsauger vor

„Wir wollen Tischlereien genauso abholen wie Kfz-Werkstätten und Lackierbetriebe.“

Volker Wiens führt die Geschäfte für die Marke Rodcraft in Deutschland – der Traditionshersteller ist seit fast fünf Jahrzehnten auf dem Markt. Neben Schraubwerkzeugen, Bohr- und Schleifmaschinen stellt Rodcraft jetzt einen leistungsfähigen Staubsauger vor.

Thomas Preuß (Journalist in Königswinter): Herr Wiens, wenn ich Rodcraft höre, denke ich immer an das „Beast“, Ihren Topseller unter den Halbzoll-Schlagschraubern. Und ich denke an Automobil-Werkstätten und allgemein die Kfz-Branche. Jetzt bin ich kürzlich über einen neuen Industrie-Staubsauger von Ihnen gestolpert. Wie passt das zusammen?

Volker Wiens: Rodcraft ist zwar noch nicht so alt wie die Handelsgruppe NORDWEST, aber ein knappes halbes Jahrhundert an Erfahrung bringen wir auch schon mit. Rodcraft ist eine deutsche Marke, die von Anfang an Werkzeuge mit hoher Qualität zu einem prima Preis angeboten hat. Unsere Kunden brauchen Lösungen für leichte und mittelschwere Anwendungen, egal in welcher Branche. Wir haben schon immer an Kfz-Werkstätten, Tischlereien und Zimmereien, an Lackierereien oder kleine Metallbe-

triebe sowie ganz allgemein das Handwerk verkauft. Aber klar, einen Großteil des Umsatzes haben wir über die Jahre im Vehicle-Service gemacht.

Und nun wollen Sie den Schwerpunkt wieder Richtung Handwerk verschieben?

Wir wollen wieder mehr Branchen abholen. Auch solche, denen wir in den letzten Jahren nicht als erstes in den Sinn kamen, wenn sie einfache Druckluftschrauber mit Rutschkupplung, Exzenter-Schleifmaschinen oder auch Bohrmaschinen gesucht haben.

Welche Anwendungen nehmen Sie da in den Fokus?

Das können Arbeiten an den unterschiedlichsten Materialien sein, wie Holz, Kunststoff, Verbundmaterialien – wie sie etwa im Möbelbau gängig sind. Oder Anwendungen

**Volker Wiens,
Geschäftsführer für
die Marke Rodcraft
in Zentraleuropa.**





Der neue Industrie-Staubsauger RC7915 von Rodcraft eignet sich für den Einsatz mit Exzentrerschleifern, etwa bei der Oberflächenbearbeitung, und hält den Arbeitsplatz staubfrei.

in der Oberflächenbearbeitung, wenn Farben oder Lacke abgeschliffen oder poliert werden müssen. Hierfür haben wir nun neben den Schleifern eben auch den von Ihnen angesprochenen Staubsauger für hohe Ansprüche im Programm. Sicher kein Spänesauger im klassischen industriellen Sinne, aber für Handwerk und Gewerbe eine hervorragende Lösung, die weitaus besser ist als das, was wir bisher anbieten konnten. Und aus meiner Sicht auch besser ist als der Wettbewerb.

Woran machen Sie die Leistungsfähigkeit fest?

Der neue Rodcraft-Staubsauger ist mobil, flexibel und einfach zu handhaben. Die Absaugungsklasse ist hervorragend: Mit unserem Dreifach-Filter-System nach Klasse H14 filtern wir 99,995 Prozent aller Partikel heraus, die kleiner sind als einen Millimeter. Das ist für alle Feinschliffarbeiten entscheidend, etwa in der Lackiervorbereitung oder für Instandhaltungsarbeiten. Die Angaben beziehen sich übrigens auf die EN2006/42/CE. Außerdem ist der Sauger durch seinen sehr großen Behälter viel leistungsfähiger. Und er kann über das Werkzeug gesteuert werden. Wenn das Werkzeug läuft, läuft auch der Sauger. Man muss ihn also nicht separat an- und ausschalten – man kann es aber, wenn man möchte. Damit ist der Sauger energiesparender als andere.

Und man hat immer eine saubere Arbeitsumgebung ...

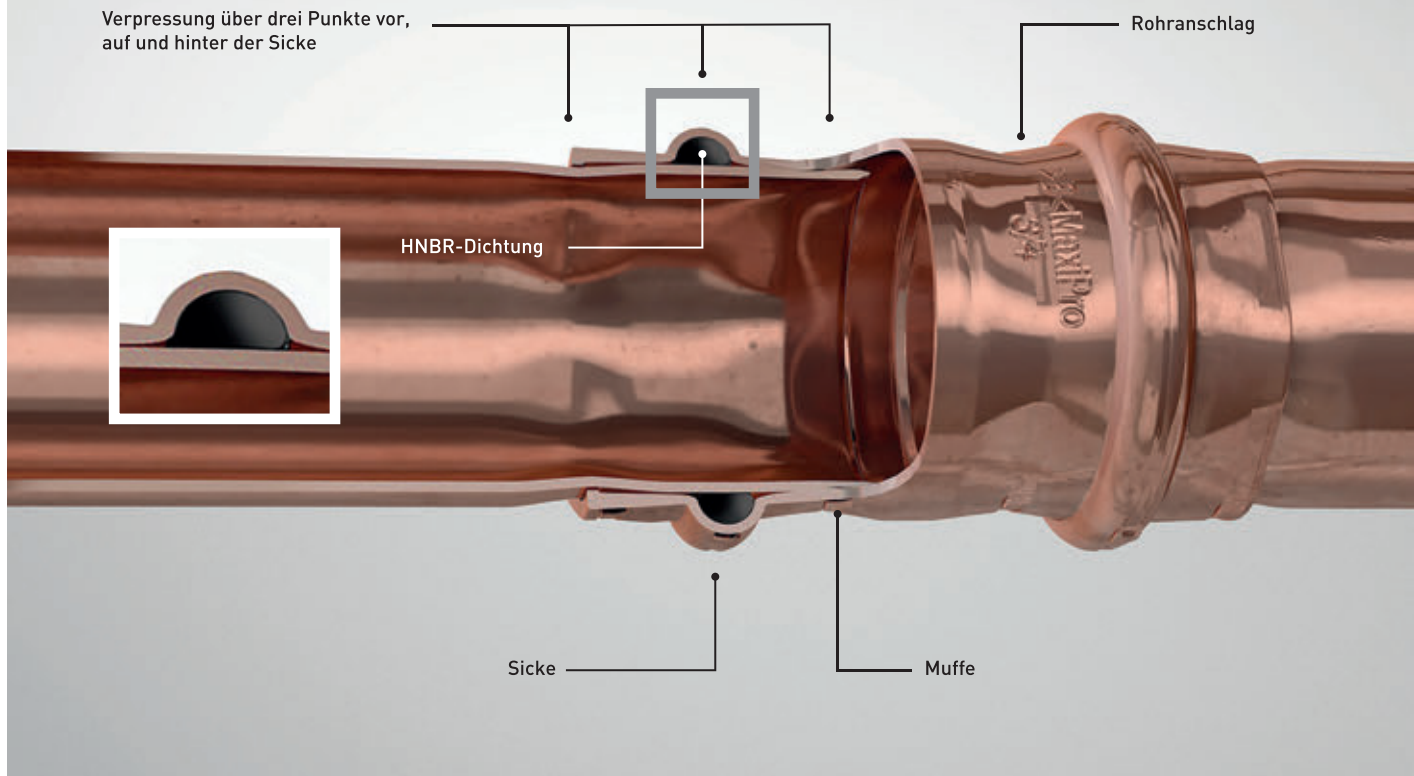
Natürlich, Sauberkeit bedeutet Sicherheit – auch für die Gesundheit der Mitarbeiter. Und sie ist ein Ergonomiefaktor, was ja auch im Handwerk immer wichtiger wird. Die Industrie achtet schon längst darauf, das haben wir uns zum Vorbild genommen. Der Sauger ist auch sehr einfach im Gebrauch: Der Mitarbeiter kann den Staubbehälter leicht entnehmen und mithilfe seiner vier Räder einfach zur Entsorgungsstelle transportieren.

Wie kamen Sie darauf, den Sauger ins Programm zu nehmen?

Wir haben den Bedarf gesehen und einem Kunden in der Schweiz das Gerät zum Test überlassen. Der hat viel mit Plexiglas und einigen Verbundwerkstoffen gearbeitet und wollte den Sauger anschließend gar nicht mehr hergeben. Da war mir klar, dass er für viele staubige Schleifarbeiten geradezu prädestiniert ist. Die hohe Saugkraft kommt übrigens auch daher, dass die Filter bei jedem Stopp mit Hilfe einer Rüttelautomatik von Staub und anderen Rückständen befreit werden.

Spielt die Antriebsart des Werkzeugs eine Rolle?

Nein, unser Industrie-Staubsauger ist sehr vielseitig. Man kann ihn sowohl mit elektrisch betriebenen als auch mit Druckluftschleifern zusammen einsetzen. | Fotos: Rodcraft



>B< MaxiPro Presssystem von Conex|Bänninger und ROTHENBERGER

Flammfreie Verbindungen für die Kälte- und Klimatechnik

Installateure schätzen die Presstechnik seit Jahrzehnten. In der Kälte- und Klimatechnik kam sie lange nicht zum Einsatz, da der Betrieb von Kälteanlagen hohe Anforderungen an Rohrverbindungen stellt: Im Vergleich zu Heizungssystemen oder Wasserleitungen herrschen höherer Druck und größere Temperaturschwankungen.

Mit dem Presssystem >B< MaxiPro hält das Pressen auch in die Kältetechnik Einzug. Für kältemittelführende Rohrleitungen aus Kupfer entwickelt, besteht das System aus Fittings des Herstellers Conex|Bänninger sowie Pressbacken und der Pressmaschine ROMAX Compact TT des Werkzeugherstellers ROTHENBERGER. Der größte Vorteil: Zeitersparnis für Auftraggeber und Auftragnehmer, denn Arbeiten mit offener Flamme entfallen, da Pressverbindungen mechanische Verbindungen sind.

Genehmigungen für Heißenarbeiten mit entsprechenden Sicherheitszonen, Spülungen mit Schutzgas und schwere Ausrüstung sind damit

Vergangenheit. Auftraggeber profitieren von der flammfreien Verbindung, da großer Vorlauf für die Arbeit an den Anlagen sowie Feuerwachen entfallen. So steigert >B< MaxiPro nicht nur die Arbeitssicherheit auf der Baustelle, sondern die gesamte Produktivität. Installation, Wartung oder Reparatur von Klimaanlage werden für Auftraggeber und Auftragnehmer einfacher und unkomplizierter.

Zudem ist die Presstechnologie prozesssicher, einfach anzuwenden und spart Zeit im Vergleich zum Hartlöten. Ein englischer Kälte- und Heizanlagenbauer, Castle Climate Control aus Northampton, hat auf einer seiner Baustellen einen Vergleich angestellt: Laut Geschäftsführer Karl Fountain dauert eine Lötverbindung fünf Minuten, eine Pressverbindung hingegen zwei Minuten.

Das System dichtet über eine Drei-Punkt-Verpressung: Vor, auf und hinter der O-Ring-Sicke üben die zum Patent angemeldeten* >B< MaxiPro Pressbacken von ROTHENBERGER auf das Fitting gleichmäßigen Druck aus. Die Pressmaschine ROMAX Compact TT



Die Presstechnik hält auch in der Kälte-Klimatechnik Einzug. Das Arbeiten ohne offene Flamme spart Auftraggebern und Auftragnehmern eine Menge Zeit und Aufwand.

sorgt durch ihre Constant-Force-Technologie für stets gleichen Druck während des Pressvorgangs. Die Verpressung erfolgt symmetrisch, sodass Nutzer die Pressbacken in beiden Richtungen und somit immer fehlerfrei ansetzen können.

Jeder Backenhebel wird in einem Aufspannvorgang präzise gefertigt und ist mit seiner Kontur genau auf das Fitting abgestimmt, da die Pressbacken für das >B< MaxiPro System entwickelt wurden. Das DURA LAZR TEC Laserhärtungsverfahren macht ROTHENBERGER Pressbacken optimal konturtreu und besonders langlebig: Anwender können mit ihnen im Vergleich zu Vorgängermodellen doppelt so viele Verpressungen durchführen, da besonders belastete Stellen lasergehärtet sind. ROTHENBERGER hat das Verfahren in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie in Aachen entwickelt. DURA LAZR TEC kommt bei allen ROTHENBERGER Presswerkzeugen zum Einsatz.

* Patentnummer WO2019/042500A1

Kurz zusammengefasst: Verpressen in der Kälte-Klimatechnik vermeidet Bürokratie, ist ein jahrzehntelang erprobtes Prinzip, schafft zuverlässig dichte Verbindungen und spart Zeit, Material und Geld.

Das >B< MaxiPro Presssystem

>B< MaxiPro wurde für kältemittelführende Rohrleitungen aus Kupfer entwickelt. Das System besteht aus Fittings des Herstellers Conex|Bänninger sowie Pressbacken und der Pressmaschine ROMAX Compact TT des Werkzeugherstellers ROTHENBERGER. Die angebotenen Fittings haben eine Dichtung aus hydriertem Acryl-Nitril-Butadien-Kautschuk (HNBR), die Temperaturschwankungen von -40° und +140° C standhält. Sie sind in Kälteanlagen einsetzbar, in denen POE, PAO, PVE, AB oder Mineralöl als Kälteöle verwendet werden. >B< MaxiPro ist mit einer Vielzahl von Kältemitteln kompatibel.

Foto links: Conex Bänninger; Foto rechts: ROTHENBERGER

DIE BL **ANKE**[®]
Werkbänke

Freude



ERGONOMIE
am Arbeitsplatz



LIFT Werkbänke

- Elektromotorische Höhenverstellung von 740 bis 1140 mm
- Hubkraft gesamt: 600 kg

Alle **ANKE**[®] Werkbänke mit 100 % Vollauszug, 100 kg Traglast pro Schublade und Einzelauszugssperre erhältlich.

Weitere Informationen finden Sie unter www.die-werkbank.com

Das neue JOKARI Kabelmesser System 4-70

Das Beste. Neu erfunden.

BE SAFE



Videoscan



PUSH

JOKARI[®]
original

www.das-beste-neu-erfunden.de

Neuartiges Wechselbügelssystem

Pro Flexibilität: 4 bis 70 mm Ø – ganz gleich, welche Dimension das Kabel hat, mit dem neuen JOKARI sitzt jeder Handgriff im Nu. Der Bügelwechsel mit nur einem Klick macht's möglich. Für einen reibungslosen Arbeitsalltag, ohne zeitraubende Werkzeug-Suche.

Automatischer Klingenschutz

Pro Sicherheit: Die Klingenschutzkappe umgibt die Hakenklinge, die wiederum fest am unteren Ende des Kabelmessers positioniert ist. Um sie zu aktivieren, muss der Verriegelungsschalter betätigt werden. Erst dann ist die Hakenklinge einsatzbereit. Ein perfekter Schutzmechanismus im Arbeitsalltag.



Bitte kontaktieren Sie uns für weitergehende Informationen:

Telefon: 02 02 / 73 42 82 · Telefax: 02 02 / 73 40 27
info@heinz-hesse-kg.de · www.heinz-hesse-kg.de



Unvergleichbare Produktvielfalt aus einer Hand

Stürmer Maschinen bietet ein breites Produktprogramm an Maschinen und Zubehör – für Handwerker, Anwender aus der Industrie, Ausbildungsbetriebe und Heimwerker. Das Sortiment umfasst Metallbearbeitungsmaschinen, Schweißgeräte, Kompressoren und Drucklufttechnik, Holzbearbeitungsmaschinen, Reinigungs- und Werkstatt- sowie Hebe-technik.

Sechs Produktgruppen mit einer unvergleichbaren Breite und Tiefe vertreibt die Stürmer Maschinen GmbH aus Hallstadt bei Bamberg. Damit ist das Unternehmen einzigartig in der Branche. Alle Produkte sind für den qualitätsbewussten deutschen Markt konzipiert und werden nach europäischen Normen und Vorschriften hergestellt. Ein Technik-Team sowie das Produktmanagement stellen dies sicher. So haben Handelspartner kein Risiko bei der Produkthaftung.

Jede Marke bietet ein Sortiment von der Einstiegsklasse für anspruchsvolle Privatanwender oder Heimwerker über Maschinen für die allgemeine, gewerbliche Nutzung im Handwerk bis hin zu Maschinen für die Nutzung in der Industrie. Das Programm wird ständig durch neue und innovative Produkte weiterentwickelt und ausgebaut. Technische Anforderungen und Verbesserungswünsche der Kunden fließen permanent in den Entwicklungsprozess ein.

Die Produkte von Optimum stammen weitgehend aus der eigenen Maschinenfertigung in Asien oder werden exklusiv bei Herstellern produziert, welche die hohen Qualitätsansprüche von Stürmer Maschinen erfüllen. Das Sortiment umfasst Bohrmaschinen, Fräs- und Drehmaschinen konventionell oder CNC-betrieben, CNC-Ausbildungspakete, Metallbandsägen, Metallkreissägen, Schleif- und Poliermaschinen für Metall, Blechscheren, Biegemaschinen, Pressen, Maschinenlampen, Messgeräte und Zubehör.

Zur Produktgruppe Metallkraft zählen Magnetbohrmaschinen, Kantenentgrater, Schleif- und Poliermaschinen für Metall, Motorische und Hydraulische Tafelblechscheren, Schwenkbiegemaschinen und Gesenkbiegepressen,

Klink- und Stanzmaschinen, Rohr-, Ring-, und Rundbiegemaschinen, Werkstattpressen, Metallbandsägen, Metallkreissägen sowie Rollenbahnen und das passende Zubehör. Mit einer Metallbearbeitungsmaschine von Metallkraft profitieren Kunden von vielen Vorteilen wie Bedienkomfort, umfangreicher Ausstattung, hohen Qualitätsstandards sowie einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Schweißkraft präsentiert ein umfassendes Programm an Schweißgeräten und Zubehör. Zum Lieferumfang gehören MIG-/MAG-Schweißgeräte, Multifunktionsinverter, Elektrodeninverter, WIG-Schweißgeräte, Plasma-Schneidgeräte, Schweißrauch-Absauganlagen sowie ein breites Angebot an Automatik-Schweißschutzhelmen.

Die Marke Unicraft bietet alles für den heimischen oder gewerblichen Werkstattbedarf: Hubtische, Hubwagen, Transporthilfen, Wagenheber, Hebezeuge, Batterielade- und Startgeräte, Starthilfekabel, Karosserie- und Werkstattgeräte, Stromerzeuger, Ventilatoren und Luftentfeuchter, Montagehilfen, Arbeitsplatzausrüstung, Überspannungsschutz und Zubehör.

An die Stürmer-Unternehmensgruppe angegliedert ist die Firma Aircraft Kompressorenbau in Österreich. Aircraft bietet als Hersteller eine Vielzahl unvergleichbarer Produkte mit Hersteller-Kompetenz „Made in Austria“ an. Jahrzehntelange Erfahrungen fließen hier in jeden Kompressor ein. Dies ist ein Garant für Betriebssicherheit, Arbeitssicherheit und Wertbeständigkeit. Zum Sortiment von Aircraft zählen Kolbenkompressoren, Schraubenkompressoren, Filtration und Druckluftaufbereitung, Druckluft- und Energieverteilung sowie ein umfangreiches Programm an Druckluftwerkzeugen und Zubehör.

Qualität, Verlässlichkeit und lange Lebensdauer vereinen die Holzkraft-Holzbearbeitungsmaschinen. Das Sortiment umfasst Formatkreissägen, Hobelmaschinen, Tischfräsen, Vorschubapparate, Säge-Fräs-Kombi-

Die wichtigsten Vorteile für Handelspartner auf einen Blick:

- Maschinen-Sortiment mit unvergleichbarer Breite und Tiefe aus einer Hand
- Für jeden Anwender das richtige Produkt in allen Produktbereichen
- Hohe Qualität durch hohe Ansprüche an Lieferanten plus teils eigene Maschinenfertigung
- Beratung und Unterstützung durch Fachpersonal
- Förderung der Nachfrage beim Endkunden durch Teilnahme an Messen
- hochwertige Verkaufsunterlagen und Internetpräsenz
- Rundum-Sorglos-Paket für Großmaschinen
- Umfangreicher After-Sales-Service
- Schnelle Bearbeitung von Partneranfragen zu Zubehör und Ersatzteilen

nationen, Mehrfachkombinationen, Holzbandsägen, Kappsägen/Dekupiersägen, Langlochbohrmaschinen, Kantenanleimmaschinen, Schleifmaschinen für Holz, Absauggeräte und Entstauber, Spezialmaschinen, Brennholztechnik, Werkstattausrüstung und Zubehör. Die Produkte der Marke Holzstar für ambitionierte Heimwerker runden das Programm der Holzbearbeitungsmaschinen optimal ab.

Ein bestens ausgewähltes und sehr vielseitiges Sortiment an Saugern, Hochdruckreinigern, Kehrmaschinen und Bodenreinigungsmas-

schinen findet sich bei der Marke Cleancraft. Die Geräte lassen beim Reinigen – egal ob in Privathaushalten, im Handwerk oder in der Industrie – keine Wünsche offen. Produziert werden die Produkte von weltweit bedeutenden und führenden Herstellern. Ein ebenso gut sortiertes Programm an Wasserpumpen und Zubehör runden das Cleancraft-Sortiment ab.

Als Partner des Fachhandels hat es sich Stürmer Maschinen zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Das zeigt sich besonders daran, dass Spe-

zialisten aus allen Produktbereichen – egal ob am Telefon oder beim Kunden vor Ort – bei Bedarf schnell und unterstützend aktiv werden. Die Produkte und Neuheiten präsentiert das Unternehmen auf den wichtigsten Fach- und Hausmessen. So wird Nachfrage für den Handel erzeugt. Für Großmaschinen bietet Stürmer Maschinen dem Handelspartner ein Rundum-Sorglos-Paket und übernimmt die komplette Bedarfsanalyse sowie Beratung bis hin zur Aufstellung, Inbetriebsetzung und Einweisung. | Fotos: Stürmer



aircraft
Drucklufttechnik



holzkraft
Holzbearbeitungsmaschinen



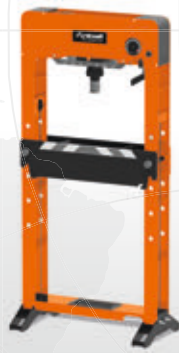
holzstar
Holzbearbeitungsmaschinen



metallkraft
Metallbearbeitungsmaschinen



OPTIMUM
MASCHINEN - GERMANY



unicraft
Werkstatttechnik



schweißkraft
Schweißtechnik



cleancraft
Reinigungstechnik

Die breite und tiefe Produktpalette der Stürmer Maschinen GmbH bietet für jeden Anwender die passende Maschine.



Vor allem in der Kälte- und Klimatechnik hat der richtige Dämmstoff großen Einfluss auf die ökologische und ökonomische Gesamtbewertung. Spezielle Dämmsysteme wie ThermaSmart® PRO sind daher unverzichtbar.



Von der Natur inspiriert, umweltschonend produziert und 100% recycelbar. ThermaSmart® PRO ist der weltweit erste technische Dämmstoff mit Cradle to Cradle Certified™ Zertifizierung!

Nachhaltigen Dämmlösungen gehört die Zukunft

Egal ob bei Heizungs- oder Kühlsystemen: Die richtige Dämmung ist entscheidend, um eine effiziente Energieverteilung zu gewährleisten und Energieverluste zu vermeiden. Jedoch sind neben den Dämmeigenschaften auch ökologische Aspekte bei der Effizienzbewertung zu berücksichtigen.

Dabei spielen vor allem die Produktionsbedingungen, die Lebensdauer und die Recyclingfähigkeit der verwendeten Rohstoffe eine Rolle. Ein verantwortungsvoller Umgang mit unserer Umwelt muss über den gesamten Lebenszyklus hinweg geschehen, um langfristig unsere Erde zu erhalten. Effizienz bedeutet deshalb nicht „nur“ Vermeidung von Energieverlusten, vielmehr ist Effizienz im Sinne von Nachhaltigkeit zu betrachten.

Thermaflex hat seine Unternehmensphilosophie nach genau diesem Ansatz ausgerichtet. Zentrales Leitbild ist die Kreislaufwirtschaft, die minimalen Energieverbrauch in allen Prozessen mit maximaler Energieeinsparung während der gesamten Lebensdauer kombiniert. Bei Thermaflex beginnt dieser Kreislauf bei einem umwelt- und ressourcenschonenden Produktionsprozess, geht weiter über die gesundheitlich unbedenkliche Verarbeitung bis hin zur wartungsarmen, langen Nutzung der hochwertigen Dämmstoffe. Am Ende der Lebensdauer kann aus dem umweltschonenden Material wieder ein neues langlebiges und hocheffizientes Dämmsystem produziert werden.

Bestes Beispiel: ThermaSmart® PRO. Der geschlossenzellige Polyolefinschaum kombiniert Robustheit mit Flexibilität für eine einfache Installation. Dazu trägt auch die Verschweißbarkeit des Materials bei, dank derer sich individuelle Formteile schnell und sicher herstellen lassen. Das Material gewährleistet eine hohe Beständigkeit gegen mechanische Beschädigungen, widersteht großen Temperaturschwankungen und ist stark wasserdampfbremsend für eine Premium-Prävention gegen Tauwasserbildung. Durch einen Wärmeleitkoeffizienten von 0,034 W/m·K bei 0 °C ist der Dämmstoff ideal für den Einsatz im KKL-Bereich geeignet und schützt das Kältesystem dauerhaft vor Korrosion.

ThermaSmart® PRO erfüllt alle Anforderungen an effizientes, nachhaltiges Bauen und hat daher als erste Isolierung weltweit eine Cradle to Cradle certified™ Auszeichnung erhalten. Damit wird dokumentiert, dass tatsächlich alle Komponenten wiederverwendet und nicht nur downgecycelt werden können.

Mehr Nachhaltigkeit im SHK-Bereich

Auch im Heizungs- und Sanitär-Bereich gewinnen ganzheitliche ökologische Ansätze an Bedeutung und verlangen nach zukunftssicheren Lösungen. ThermaSmart® ENEV wurde speziell auf diese Anforderungen zugeschnitten. Zur Herstellung wird ein flexibler und zugleich robuster Polyolefinschaum verwendet, der umweltschonend hergestellt wird und vollständig recycelbar ist. Durch die niedrige Wärmeleitzahl 0,036 W/m·K bei 40 °C können die ENEV-optimierten Dämmdicken im Vergleich zu herkömmlichen Dämmsystemen bis zu 25 Prozent geringer ausfallen. Die anwenderfreundliche Produktlänge von 150 cm erleichtert zudem Lagerhaltung und Übersicht.

Neues Brandschutz-System ThermaSmart R90 Schott

Damit Brandschutz ebenso gewährleistet ist wie die dauerhaft funktionsfähige Kälte- bzw. Wärmedämmung, gibt es jetzt eine spezielle Brand-Abschottung für nicht brennbare Rohre. Diese wird benötigt, wenn die gedämmten Rohre durch brandschutztechnisch klassifizierte Wände geführt werden. Mit dem neuen Brand-Schott können entsprechende Rohrleitungssysteme jetzt komplett mit ThermaSmart® PRO oder ENEV umgesetzt werden. | Fotos: Thermaflex



Alle Prozesse von Thermaflex spiegeln sich im ganzheitlichen Kreislaufsystem wider: höchste Qualität und Service für ökologisch und ökonomisch nachhaltiges Bauen.


Deutschland | Deutsch | Registrieren | Anmelden | Home

ZARGES CREAEXSS

ZARGES Treppen und Plattformen


- 1 Produkt auswählen**
Wählen sie aus unten stehenden sechs Produkten
- 2 Konfigurieren**
Mit wenigen Mausklicks zur individuellen Lösung
- 3 Angebot downloaden**
Sie können Ihr Angebot direkt downloaden

Produkte




Treppe
Ortsfester Zugang zu Gebäuden und Maschinen.

JETZT KONFIGURIEREN




Podesttreppe
Ortsfester Zugang zu Gebäuden und Maschinen mit Plattform.

JETZT KONFIGURIEREN




Plattformtreppe
Mobile Zugangs- oder Arbeitsplattform mit bequemem Aufstieg.

JETZT KONFIGURIEREN




Überstieg
Ortsfeste oder fahrbare Plattform zur Überbrückung von Hindernissen oder als Arbeitsplattform mit beidseitigem Zugang.

JETZT KONFIGURIEREN



Treppenpodest
Kompakte Arbeitsplattform mit bequemem Aufstieg. Wählbar zwischen ortsfester und mobiler Ausführung.

JETZT KONFIGURIEREN



Arbeits- und Wartungsbühnen
Individuelle Arbeits- und Wartungsbühnen auf Basis des ZARGES Systembaukastens.

JETZT ANFRAGEN



Zehn Jahre Treppen und Plattformen per Mausklick konfigurieren

Creaxess-Konfigurator seit zehn Jahren erfolgreich.
Neue Version noch anwenderfreundlicher.

Eigenschaften und Optionen

- Höhe und Neigung
- Stufenausführung
- Plattformaufführung
- Handlauf
- Plattformgeländer
- Fahwerk**
- Stoßschutz
- Zubehör
- Individualisierung

Bemessung ein/ausschalten

Vorder-Ansicht
 Seiten-Ansicht



Ihre Konfiguration

Senkrechte Höhe	1070 mm
Neigung	45 °
Ausladung	1660 mm
Anzahl Stufen	5
Stufenbelag	Alu gerieft R 10
Stufen- und Plattformbreite	600 mm
Stufeniefe	225 mm
Plattformlänge	600 mm
Handlauf Treppe	Beidseitig Handlauf fest montiert
Geländer Plattform	Beidseitig Geländer fest montiert
Geländer Plattform - Stirnseite	Geländer fest montiert
Geländer Plattform - Auftriegsseite	Offen
Fahrwerkstyp	Standard Fahrwerk
Fahrwerksbreite	1000 mm
	Fahrwerksbreite zzgl. 20 mm
	2 Lenk- und 2 Bockrollen
Elektrisch ableitfähig	Nein
Norm	Angewandte Norm DIN EN ISO 14 122
Max. Stufenbelastung	150 KG
Max. Gesamtbelastung	300 KG

WEITER ZUM ANGEBOT

[Zurück zur Produktübersicht](#)

[IMPRESSUM](#)
 [DATENSCHUTZ](#)
 [AGB](#)
 [KONTAKT](#)

Customer Service und Support
 ☎ 0801/607 701
 ✉ www@zarges.de

Schnell und mit nur wenigen Klicks ein passendes Produkt konfigurieren: Bereits seit zehn Jahren unterstützt der Creaxess-Konfigurator für Treppen und Plattformen von ZARGES Nutzer bei ihrer Bestellung. Pünktlich zum Jubiläum wird das erfolgreiche Tool nun mit neuen Funktionen ausgestattet: Neben einer umfangreichen 3D-Visualisierung des maßgeschneiderten Produkts punktet der Konfigurator mit einer verbesserten Software, die den Auswahl- und Bestellvorgang um mehr als 80 Prozent beschleunigt. Die neuen Funktionen werden unter dem bereits in der Branche bekannten Namen Creaxess erhältlich sein.

Seit einem Jahrzehnt verhilft der Online-Konfigurator von ZARGES Anwendern zur gewünschten Lösung. Das System leitet die Nutzer am Bildschirm durch die einzelnen Konfigurationsschritte und erfragt in logischer Reihenfolge alle relevanten Aspekte. Die Vorteile liegen auf der Hand: Produktauswahl und Bestellprozess sind schnell abgeschlossen und mit der automatisierten Kalkulation ist ein Angebot im Handumdrehen verfügbar. Hierdurch lassen sich die individuell konstruierten Zugangssysteme bereits nach circa zehn Tagen ausliefern und vor Ort in Betrieb nehmen – ein Alleinstellungsmerkmal in puncto Benutzerfreundlichkeit und Zeitersparnis. Bei den Beratungsleistungen profitieren die Kunden zudem von der zehnjährigen Markterfahrung von ZARGES mit dem Online-Konfigurator, der auch international Anwendung findet: Das Tool wurde bereits in 15 Sprachen übersetzt.

Optimierte Leistung und bequemere Konfiguration

ZARGES setzt von jeher auf kontinuierliche Verbesserung durch Kundenfeedback. Daher sind zum zehnten Jubiläum ab Juni 2019 drei zentrale Neuerungen des Konfigurators erhältlich:

Modelle aus dem breiten Portfolio werden mithilfe von **3D-Visualisierung** noch detaillierter dargestellt als bisher. Der Nutzer kann alles aus unterschiedlichen Blickwinkeln genau betrachten und dabei Maße und Details vorab unter die Lupe nehmen.

Auch die **Software** wurde weiter verbessert und die Leistung deutlich optimiert: Der Kunde erhält alle relevanten Informationen deutlich schneller als zuvor. Dauerte die Erstellung eines 3D-Modells und die Berechnung eines Angebots vorher ungefähr eine halbe Stunde, benötigt der gesamte Vorgang künftig nur noch drei Minuten.

Zudem firmiert die Lösung ab Juni wieder unter der Bezeichnung **Creaxess**, unter der sie bereits in der Vergangenheit einen guten Ruf erworben hatte. | Fotos: ZARGES

Weitere Informationen zu den Lösungen von ZARGES unter: www.creaxess.de



Nothing but **HEAVY DUTY**.™

NEUER! BESSER! STÄRKER!

M18™ HIGH OUTPUT™ MILWAUKEE® AKKU-TECHNOLOGIE



Vier neue Akkus für höchste Leistung und extreme Beanspruchung.

Neuer Hochleistungsprozessor

Reduzierter Temperaturanstieg

Voll kompatibel mit dem M18™ Produktprogramm



FÜR JEDE ANWENDUNG DER PASSENDE AKKU!



Jetzt aktuelle Produktunterlagen herunterladen.

www.milwaukeetool.de



Der neue RC7915 Industriestaubsauger von Rodcraft mit H14 Zertifizierung:

Sicheres und staubfreies Schleifen



RODCRAFT GRATULIERT!

100 NW NORDWEST
100 JAHRE NORDWEST HANDEL AG

HOHE QUALITÄT:

1.7 kW Motor plus Rüttelfunktion – mit Stahlbehälter

TOP-SICHERHEIT:

dreifach-Filter-System nach Klasse H14. Filtert 99.995% aller Partikel die kleiner als 1 mm sind (EN2006/42/CE)

EINFACHE BEDIENUNG:

automatische Startfunktion sowohl mit Druckluft- als auch mit Elektrowerkzeugen

FUNKTIONALER HELFER:

große Ablagefläche und Staufach für Zubehör und Werkzeug

GROSSES VOLUMEN:

Auffangbehälter 35l

Beim Schleifen kommt es zusätzlich zum Werkzeug und dem verwendeten Schleifmittel auch darauf an, wie sauber die Arbeitsfläche ist. Der neue **Industriestaubsauger RC7915** erleichtert die Arbeit und sorgt für sichere Bedingungen.

TERMINE

+ GESCHÄFTSBEREICH HAUSTECHNIK

Vertriebsworkshops

24.09.2019 Großburgwedel

25.09.2019 Leipzig

26.09.2019 Ingolstadt

27.09.2019 Wiesbaden

+ GESCHÄFTSBEREICH HANDWERK & INDUSTRIE

16.-20.09.2019 PSA-Fachberater Lehrgang NORDWEST

21.-25.10.2019 PSA-Fachberater Lehrgang NORDWEST

09.-10.10.2019 Sachkundelehrgang PSAgA NORDWEST
(Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz)

15.-16.10.2019 Sachkundelehrgang Atemschutz NORDWEST

17.10.2019 Sachkundelehrgang Gehörschutz NORDWEST

18.10.2019 Sachkundelehrgang Chemikalienschutz NORDWEST

05.-08.11.2019 Arbeitsschutzmesse A+A, Düsseldorf

21.11.2019 Produktschulung Arbeitsschutz

+ GESCHÄFTSBEREICH BAU

08.-09.10.2019 K-B-S-Tagung bei Woelm/Heiligenhaus

+ GESCHÄFTSBEREICH STAHL

22.10.2019 Treffen des Stahlbeirates

+ HAUPTBEREICH IT & E-BUSINESS

06.-07.11.2019 eSHOP Herbstveranstaltung bei NORDWEST

+ SONSTIGES

Roadshow E-Business und Vertrieb

17.09.2019 Dortmund

18.09.2019 Walldorf

19.09.2019 Neu-Ulm

24.09.2019 Ahrensburg bei Hamburg

25.09.2019 Halle-Leipzig

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 0231 2222-3301

F + 49 0231 2222-3905

m.roppe1@nordwest.com

Redaktion: Mathias Roppel (MR),

Lea Dommel (LD)

Grafik: Andrea Dziuba,

Samira Jawaid,

Leonie Theusz

freie Mitarbeit:

Matthias Fischer (MF)

Anja Hermann (AH)

Kristina Klabora (KK)

Druck:

Bösmann Medien und

Druck GmbH & Co. KG

Ohmstraße 7

32758 Detmold

www.boesmann.de

Erscheinungsweise:

3 Ausgaben pro Jahr

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

Namentlich nicht gekennzeichnete Beiträge wurden der Redaktion zugeliefert.

HAT ALLES IM GRIFF.

**PROMAT-Werkzeug hält,
was es verspricht.**



PROMAT

www.nordwest-promat.com

DIE PRESS- REVOLUTION!

FLAMMFREIE VERBINDUNGEN
IN DER KÄLTE-KLIMA-TECHNIK

>B< MaxiPro

In Zusammenarbeit mit **Conex | Bänninger**

ROTHENBERGER GRATULIERT ZU
100 JAHREN NORDWEST!

