



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

03 | 2019

KOMPASS-Special **A+A** | Andreas Ridder
100 Tage bei NORDWEST | Exklusiv-
marke PROMAT **Sortimentsvielfalt**
für den Fachhandel der Zukunft |
Erweitertes Fachwissen **Neue Kompe-
tenz-Teams in der NORDWEST-
Haustechnik** | Grenzübergreifend
Neuer Ansprechpartner im Stahl
für Frankreich und BeNeLux

NEWS

3-fache Standzeit!



VERTRAU BLAU

Die neue CC-GRIND-STRONG von PFERD

- **Dreifache Standzeit*** durch mitschleifenden Tragteller und drei Schleifmittellagen, die nacheinander abgearbeitet werden können.
- **Schnellster Arbeitsfortschritt** durch hochaggressives Schleifmittel.
- **Deutlich ergonomischer als eine Schrappscheibe:** Lärm und Vibrationen werden um 50 % verringert, Staub um 70 %.

(* im Vergleich zu herkömmlichen Schrappscheiben)

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

PFERD

www.pferd.com



Liebe Leserinnen und Leser,

das NORDWEST-Jubiläumsjahr, ein spannendes Jahr, ist in ein paar Tagen bereits wieder Geschichte. Neue Fachhandelspartner, ein neuer Vorstandsvorsitzender, die Neugründung der Hategro in der Haustechnik, FachWerk als wichtiges neues Konzept im Bereich BHI, um nur einige der Neuigkeiten des Jahres 2019 zu nennen. Letztendlich ist und war es für NORDWEST und für Sie, als Fachhandels- und Lieferantenpartner, ein gutes Jahr. Dennoch merken wir auch, dass sich in vielen Bereichen die starken Zuwachsraten der ersten Jahreshälfte nicht auf das zweite Halbjahr übertragen ließen. Uns sind die internationalen, wirtschaftlichen Unsicherheiten bewusst und wir arbeiten als NORDWEST mit voller Kraft für unsere Fachhandelspartner, um Sie auch für die Herausforderungen der Zukunft bestens auszustatten und aktiv zu unterstützen. Das ist unsere Hauptaufgabe und unser Ausblick für das kommende Jahr. Dazu gehört konkret der Ausbau unserer Leistungen im Bereich der Digitalisierung. Datenmanagement und Serviceangebote von ERP bis hin zu innovativen Shop-Lösungen. Wir bieten zentralen Content für die Exklusivmarke PROMAT und arbeiten in den Leistungsgemeinschaften an zukunftsfähigen Konzepten. Umfangreiche Services und Zusatzangebote von NORDWEST sind es, die wir Ihnen in Aussicht

stellen und anbieten möchten. Speziell für unsere Lieferantenpartner geht das Jubiläumsjahr noch bis ins erste Quartal 2020. Denn dann wird der NORDWEST-Nachhaltigkeitspreis verliehen, der im Rahmen des 100. Unternehmensgeburtstages ausgelobt wurde. Sie sehen, es ist und bleibt spannend, vielfältig und interessant – für den Fachhandel in den Bereichen Bau, Handwerk, Industrie, in der Haustechnik und im Stahl. Jetzt, nahezu am Ende eines ereignisreichen Jubiläumsjahres ist es jedoch auch Zeit einmal inne zu halten, die vergangenen zwölf Monate Revue passieren zu lassen und sich die Zeit zu nehmen, die anstehenden Feiertage und den Jahreswechsel bewusst und mit Ruhe und in Frieden zu begehen. Jetzt wünschen wir Ihnen eine geruhige Weihnachtszeit, frohe Festtage, Gesundheit und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Ihr

Andreas Ridder
Vorstandsvorsitzender

Jörg Simon
Vorstand

TEMA



01_ Editorial

NORDWEST INSIDE

KOMPASS-SPECIAL

05_ Kompetenz in PSA und Dienstleistungen

Andreas Ridder im Gespräch

20_ 100 Tage bei NORDWEST

SPECIAL

24_ „Überzeugende Leistungsvielfalt“

Aktivkreis Schweißen

30_ Erste Schweißtechnik-Akademie war ein großer Erfolg ...

Betriebseinrichtung

32_ Kompetenzfeld Betriebseinrichtung neu aufgestellt

Zielgerichtet für die Exklusivmarke PROMAT

34_ Sortimentsvielfalt für den Fachhandel der Zukunft!

Direkt vor Ort

36_ Für die Exklusivmarke PROMAT unterwegs

Safety Card

38_ NORDWEST-Sachkundenlehrgänge sind gestartet

Erweitertes Fachwissen

40_ Neue Kompetenz-Teams in der NORDWEST-Haustechnik

delphis und base pro

42_ Markenpower auf gesamter Linie

Fokus: Grenzübergreifend

44_ Neuer Ansprechpartner im Stahl für Frankreich und BeNeLux

Zweites Treffen der Silbergruppe

46_ Tafelsilber – auf den Geschmack gekommen

FachWerk

48_ System schlägt Preis

eSHOP

52_ Einmaliges Schulungsangebot in der Verbandslandschaft

Digitalisierung – Wir packen es an!

56_ Neuordnung als Investition in die Zukunft

Digitalisierung – Wir packen es an!

58_ Roadshow E-Business & Vertrieb für den Informations-Turbo

N.I.S.-Auftragsmonitor

60_ Mehr Transparenz im Bestellverlauf

Digitalisierung – Wir packen es an!

62_ Mit der Roadmap zum digitalen Unternehmen

Neues Seminar-Angebot

64_ Pressearbeit für Handelspartner

Sport-Event in Hannover

65_ Exklusivmarke PROMAT lädt Fachhandelspartner zum „Tag des Handballs 2019“

NORDWEST-Zukunftskreis

66_ Zweiter Zukunftskreis in Gründung

Kinder- und Jugendförderung...

68_ ...als Fan von NORDWEST

Einzigartige Expedition

70_ Exklusivmarke PROMAT durchquert Nordwestpassage

SMARTelligent

72_ Neue Kooperation mit JF Group

Historie

73_ Historie

HANDELSPARTNER

Hubert Graf Technisches Geschäft GmbH

77_ Benzinlos durch die Stadt

Douma Staal B.V.

78_ Ein wahrhaft königliches Unternehmen

40 Jahre Walter + Schier GmbH

80_ Partner für die metallverarbeitende Industrie

83_ Piel übernimmt

Verantwortung in der Allianz für Entwicklung und Klima



40



Saarländische
Handelsgesellschaft mbH, SHG
84_ Wieder zurück zu NORDWEST

Erfolgsgeschichte eSHOP
**86_ Hategro-Mitglied Pürsch stärkt das
Onlinegeschäft**

Gemeinsam stark für die Gemeinschaft
**88_ Delker spendet für „Schalke hilft“ und
Hundertwasserhaus in Essen**

Das Unternehmen Krönlein aus Schweinfurt
wird Teil der Lotter-Unternehmensgruppe
90_ Lotter und Krönlein gehen zusammen

70 Jahre
92_ Mehag feiert Geburtstag

Wir begrüßen ...
92_... ABS Verbindungstechnik GmbH

Lieferantenpartner

Jah GmbH
93_ 50-jähriges Bestehen

Künstliche Intelligenz für Verkaufschancen
und Kundenbindung
**94_ Nissen & Velten bringt eNventa Analytics
auf den Markt**

Personalie
95_ PTG stellt Vertriebsleiter ein

96_ Produktmeldungen

JUBILÄUMSPARTNER

**98_ NORDWEST bedankt sich bei den
Jubiläumspartnern**

100_ Jubiläumspartner stellen sich vor

140_ Termine und Impressum

40



44



KOMPASS auf der A+A

Kompetenz in PSA und Dienstleistungen

Der Mensch zählt – das Motto der diesjährigen A+A spiegelte sich auch ganz auf dem Messestand der KOMPASS-Gruppe wider. Die neun NORDWEST-Handelspartner waren dieses Jahr bereits zum sechsten Mal auf der Weltleitmesse für sicheres Arbeiten in Düsseldorf vertreten. Im Fokus der Gruppe: der Endkunde mit seinen verschiedenen Bedürfnissen.





„Die Messe war für unsere Handelspartner auch in diesem Jahr wieder ein voller Erfolg. Der gemeinsame Stand und die vorgestellten Konzepte kamen gut beim Fachpublikum an und sorgten für eine starke, positive Resonanz“, freuen sich Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel, Arbeitsschutz & Betriebseinrichtung, und Anja Hermann, NORDWEST-Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz. Sie hatten die damalige Gründung der Gruppe mitinitiiert und betreuen diese seit einem Jahrzehnt (Lesen Sie mehr zu zehn Jahren KOMPASS ab Seite 16). Ehrgeizige Ziele hatte sich die Gruppe im Vorfeld gesteckt, „pro Tag sollten 80 qualifizierte Kontakte entstehen, die über die Messe hinaus in das Tagesgeschäft der Händler wirken“, erläutert Yvonne Weyerstall. Und Anja Hermann ergänzt: „Nicht nur am ersten Messtag haben wir dieses Ziel übertroffen, sondern auch an den Folgetagen. Das zeigt, dass die Konzepte der KOMPASS-Gruppe vom Markt nicht nur wahrgenommen, sondern auch im Markt gebraucht werden.“

KONZEPTE, DIE WEITER GEDACHT SIND

An insgesamt fünf Serviceinseln auf dem 200 qm großen Messestand der Gruppe wurden die verschiedenen Konzepte der KOMPASS-Partner in Zusammenarbeit mit NORDWEST vorgestellt:

- **CleanSpace-Atmungsgeräte:**
Sind für die einfache, schnelle Anwendung konzipiert und kommen ohne Akku-Gürtel, Schläuche und Kabel aus, so dass die Bewegungsfreiheit uneingeschränkt bleibt.
- **Safety-Rent:**
Kunden der KOMPASS-Händler können CleanSpace Ultra-Atmungsgeräte mieten und bekommen somit große Flexibilität zu reduzierten Kosten.
- **Safety-Check:**
PSA-Komplettlösung aus einer Hand. Die Händler können mit diesem vor Ort beim Endkunden anhand von Checklisten und Fragebögen Gefährdungspotentiale analysieren und individuelle Lösungsvorschläge erarbeiten. Zudem wird dadurch die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften gewährleistet. Ist mittlerweile auch als App für alle mobilen Endgeräte erhältlich.
- **meine-wartung.de:**
Professionelles Wartungsmanagement für wiederkehrende Prüfungen mit enormer Prozessvereinfachung, digital verfügbar.
- **Warenausgabeautomaten/eVEND:**
Individuell auf den Bedarf der Endkunden abgestimmte Warenausgabeautomaten, die helfen, logistische Prozesse zu optimieren.

„Die Produkte sind wichtig, aber am Ende nicht das, was die Gruppe vom Wettbewerb abhebt“, heben Yvonne Weyerstall und Anja Hermann hervor, „viel wichtiger ist es, den Kunden ein starker Partner zu sein und diese mit intelligenten und ressourcenschonenden Dienstleistungen nachhaltig in ihrer Arbeit zu unterstützen. Die Beratungsleistung ist das, was zählt. Und diese können die KOMPASS-Partner jederzeit mit den in der Gruppe erarbeiteten Konzepten erfolgreich anbieten.“ Und so fanden sich unzählige Besucher auf dem Stand in Halle 9 wieder, die sich zu den einzelnen Konzepten genauer informierten. Mit viel Know-how boten die Mitarbeiter der KOMPASS-Händler und NORDWEST umfangreiche Vorstellungen zu den einzelnen Themen und Live-Vorführungen der Konzepte, die nahezu ausschließlich durch die KOMPASS-Gruppe angeboten werden.

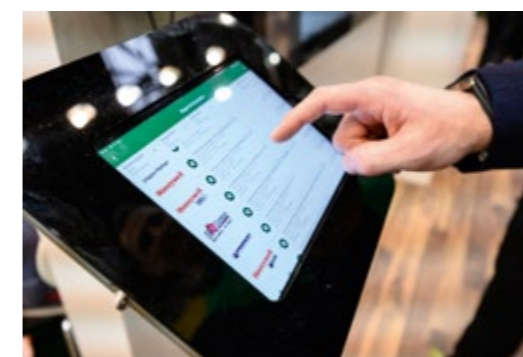
GEMEINSAMES MESSETRAINING GIBT RAHMEN VOR

Dass die Gruppe nicht nur während der Veranstaltungstage an einem Strang zieht, sondern auch generell, zeigte sich auch während des Messtrainings für die KOMPASS- und NORDWEST-Mitarbeiter, das eine Woche vor dem Event stattfand. Daniel Grill, Geschäftsführer bei Grill & Partner, führte das zweitägige Training bei NORDWEST

in Dortmund durch, das von Vorfreude und Teamgeist geprägt war und noch mal alle Teilnehmer auf die kommende Veranstaltung einschwor. „Bei der Schulung wurde schnell der gute Spirit der Teilnehmer untereinander deutlich – und das übertrug sich auch auf die Arbeit während der Messe. Sämtliche Mitarbeiter haben in den vier Tagen toll zusammen gehalten und richtig Gas gegeben. Zudem gab es an jedem Messeabend ein kurzes Gruppengespräch, um Verbesserungspotential ausfindig zu machen und neue Ideen in den folgenden Tagen umzusetzen“, so Anja Hermann.

SO GEHT ES JETZT WEITER!

Nach der Messe gibt es keine Pause, es geht mit hohem Tempo für die KOMPASS-Gruppe weiter. So werden die geknüpften Kontakte nun seitens der Handelspartner vertieft und entsprechende Konzepte bei den Endkunden im Detail vorgestellt. Zudem werden die bestehenden Dienstleistungen weiter ausgebaut. „Aber auch die Entwicklung neuer Ideen, die die Händler und deren Kunden weiterbringen, werden wir gemeinsam mit unseren Partnern weiter vorantreiben“, wagt Yvonne Weyerstall abschließend den Ausblick. | LD ▶



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

„Unser Stand war an allen Messtagen extrem gut besucht, nicht nur von Bestands- sondern auch von Neukunden. Unser Konzept, Dienstleistungen statt Produkte zu präsentieren, ging voll auf und hat dafür gesorgt, die angebotenen Services selbst als Unique Selling Points zu sehen. Ein Feedback, das ich erhalten habe ‚angenehm anders als andere‘ zu sein, wurde dadurch live erlebt- und spürbar.“

**PAOLO REUPKE, GESCHÄFTSFÜHRER
JG JOHN GLET ARBEITSSCHUTZ GMBH**

„Zu Beginn war ich skeptisch, ob das geplante Messekonzept ohne Produkte, das richtige für uns sei – wollte es aber selbstverständlich im Sinne der Gemeinschaft mittragen. Jetzt, im Nachgang, kann ich sagen, dass es definitiv zu uns gepasst hat. Wir haben unzählige Gespräche zu all unseren Angeboten geführt, aus denen sich auch viele Folgetermine entwickelt haben.“

Zudem schätze ich das Miteinander in der Gruppe, was sich jetzt auch wieder auf der Messe bewährt hat. Von daher kann ich nur sagen: lasst uns so weiter machen. Wir sind nicht neun Firmen, sondern ein Team!“

**MATTI DENGLER, GESCHÄFTSFÜHRER
KARL DENGLER GMBH**

„Wir stellen uns in der Gruppe permanent die Frage, welche Ideen wir weiter entwickeln können. Unseren Kunden etwas Neues zu bieten, auch über Produkte hinaus, das ist unser Ziel. Und das haben wir meines Erachtens auch auf der diesjährigen A+A geschafft. Der Stand mit seinen fünf Service-Inseln hatte großen Zulauf, was mich auch für die Zukunft zuversichtlich stimmt. Wir haben etwas, was andere nicht haben – und das wird von den Kunden wertgeschätzt.“



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



3M

Elektronische Gehörschutzstöpsel

Das Gehör vor schädlichen Lärmbelastungen schützen und gleichzeitig Umgebungsgeräusche wahrnehmen und auf diese Weise das Situationsbewusstsein verbessern: Die neuen 3M Peltor EEP-100 elektronischen Gehörschutzstöpsel verbinden beide Vorteile miteinander. Während die 3M Peltor EEP-100 Gehörschutzstöpsel den Träger vor hohen Lärmbelastungen, zum Beispiel einem Knall, bewahren, bleiben Umgebungsgeräusche unter einem Pegel von 82 dB wahrnehmbar. So kann der Träger mit Personen in seinem Umfeld kommunizieren und alle Geräusche, etwa auch Warnsignale, je nach Einstellung normal, gedämpft oder verstärkt wahrnehmen. Die Bedienung erfolgt dabei auf intuitive Weise über eine zentrale Taste. Das kleine, leichtgewichtige Design trägt zu einem hohen Tragekomfort bei – auch bei Anwendungen über mehrere Stunden hinweg. Die integrierte Lithium-Ionen-Batterie erlaubt einen Dauerbetrieb von bis zu maximal 16 Stunden. | Foto: 3M



BP

Nachhaltige Berufsbekleidung

Bei der ökologischen Nachhaltigkeit setzt BP auf die drei Prinzipien Vermeiden, Reduzieren und Recyceln. Vermeiden bedeutet, qualitativ hochwertige Kleidung herzustellen, sodass die Kunden nicht jedes Jahr neue Produkte benötigen. Denn jedes neue Kleidungsstück verbraucht Ressourcen, das Vermeiden ist daher der größte Beitrag zur Nachhaltigkeit. Mit der neuen Kollektion BPlus Green, die auf der A+A Premiere feierte, werden die Prinzipien Reduzieren und Recyceln so konsequent umgesetzt wie noch nie. Beim Material der neuen Kollektion, die zu 65 Prozent aus Polyester und zu 35 Prozent aus Baumwolle besteht, setzt BP auf fair gehandelte Baumwolle und auf komplett recyceltes Polyester, das aus wiederverwerteten PET-Flaschen besteht. Mindestens 18 PET-Flaschen stecken in jedem Teil der Kollektion. Das ist gut für die Umwelt und fürs Klima. Denn im Vergleich zur Herstellung von herkömmlichen Polyesterfasern sparen die Fasern aus recyceltem Material rund 45 Prozent Energie, 30 Prozent klimaschädigendes CO₂ und 20 Prozent Wasser ein. Die Baumwolle wiederum stammt aus dem Fairtrade-Baumwoll-Programm. | Foto: BP



Ansell

AlphaTec® 53-001

Der Handschuh mit den Vorzügen von zwei Handschuhen bietet eine mehrfache Schutzbarriere gegen Chemikalien mit einer innovativen Polymer-Mehrlagenkonstruktion aus Nitril/Neopren/Nitril. Er schützt, von Säuren und Laugen bis hin zu Kohlenwasserstoffen und organischen Lösungsmitteln, vor einem breiten Spektrum von Chemikalien – getestet gemäß EN ISO 374:2016, Permeationszeit > 30 Minuten bei 13 von 18 gelisteten Chemikalien. Die Ansell Grip™ Technology für die Handhabung von nassen oder öligen Teilen erhöht Fingerbeweglichkeit, Griffsicherheit und Tragekomfort, der weiche Nylonträger sorgt für erhöhten Tragekomfort und Mechanikschutz. | Foto: Ansell

Coba

Superdry Heavy Traffic

Verschmutzungen durch Fahrzeuge in Lagerhallen müssen nicht sein, dank der Matte Superdry Heavy Traffic. Sie reduziert zuverlässig durch Gabelstapler hereingetragene Feuchtigkeit und Verschmutzungen. Dies bedeutet ein Plus an mehr Sicherheit und die Reduktion von Reinigungskosten. Die Matte wird einfach mit doppelseitigem Klebeband montiert, große Matten können einzeln oder auch nebeneinander verlegt werden. | Foto: Coba



Elten

Barfußgefühl bei Berufsschuhen

Mit der neuen Berufsschuh-Kollektion „Barefoot“ des niederrheinischen Sicherheits- und Berufsschuhherstellers Elten erleben Träger beim Laufen ein Barfußgefühl. Grund dafür ist eine ultraleichte Sohle aus expandiertem Ethylvinylacetat (EVA). Zusätzliche Gummieinheiten in der Sohle schützen vor vorzeitigem Abrieb – für längere Haltbarkeit. Die „Barefoot“-Modelle punkten mit Leichtfüßigkeit und größtmöglicher Flexibilität in der Profilstruktur der Sohle. Berufsschuhe sind – anders als Sicherheitsschuhe – weder mit Zehenschutzkappe noch mit Durchtrittshemmung ausgestattet. Aber sie verfügen über eine rutschhemmende Sohle, die für einen sicheren Stand auch auf glatten und unebenen Böden sorgt. Tiefe Flexkerben in der Sohle führen zu erhöhter Beweglichkeit. Die Berufsschuhe bestehen aus Mikrofaser und Meshmaterial. Dank des atmungsaktiven Textilfutters schwitzen die Füße nicht frühzeitig. Zudem behält der Träger durch die ganzflächige Einlegesohle ESD Pro mit sehr guter Feuchtigkeitsaufnahme und -abgabe ein angenehmes Fußklima. Überdies verfügen die Schuhe über eine lederfreie und teilweise metallfreie Ausstattung. | Foto: Elten



ISM

Zahlreiche Neuentwicklungen

Mit Motion Cloud und Urban Effect bringt ISM gleich zwei neue Linien unter der Marke Puma Safety auf den Markt. Die Sicherheitsschuhe der Linie Motion Cloud punkten mit ihrem athletischen Look und beispielloser Performance. Nicht zuletzt aufgrund der bewährten Sohlentechnologie mit einer Zwischensohle aus Impulse.Foam, die auf jeden Schritt mit einem Energie-Impuls antwortet. Die Modelle der Linie Urban Effect hingegen sind geprägt von dem typischen Look moderner Sneaker und optisch kaum zu unterscheiden von einem Freizeitschuh.

Auch unter der Marke Albatros gab es für die Fachbesucher so einiges an Neuheiten zu entdecken. Auf der berühmten dual.Impulse Sohle launchte ISM u.a. zwei weitere Modelle mit dem Namen AER55, die sich durch ihr nahtlos aufgebrachtes 3D-Textilgewebe in prägnanten Farbgebungen auszeichnen und dem Träger bei jedem Schritt bis zu 55 % seiner Energie zurückgeben. | Foto: ISM



Kansas

Flexibilität, neu definiert

In deutschen Industrieunternehmen gehen Arbeitsbereiche heutzutage fließend ineinander über. Extra für sie hat Kansas daher zwei Kollektionen entwickelt, die perfekt aufeinander abgestimmt sind: Kansas Evolve Industry für Industriearbeiter und Kansas Evolve Craftsmen für Handwerker, die in den Unternehmen Seite an Seite arbeiten. Beide neuen Kollektionen vereinen den von Kansas gewohnten Tragekomfort, die geprüfte Produktqualität und das moderne Design. Kansas Evolve Craftsmen und Kansas Evolve Industry sind das Ergebnis enger Zusammenarbeit mit einer Reihe deutscher Industrieunternehmen. Das Kansas-Produktentwicklungsteam hat die Unternehmen besucht und sich vor Ort persönlich angeschaut, welche Ansprüche Arbeitskleidung in der Branche gerecht werden muss. Das Resultat: Zwei brandneue Kollektionen mit Produkten und Funktionen, die neue Maßstäbe in Haltbarkeit, Qualität und Funktionalität setzen. Aus innovativen Materialien hergestellt und mit Liebe zum Detail gestaltet sind sie wie geschaffen dafür, einer kompletten Belegschaft einen individuellen und zugleich einheitlichen Ausdruck zu verleihen. Denn jedes Teil von Evolve Industry passt auch zu Evolve Craftsmen - und umgekehrt. Beide Kollektionen sind ab sofort lieferbar und im digitalen Flagship-Store von Kansas auf www.kansas.de erhältlich. | Foto: Kansas



Honeywell

Intelligenter Gehörschutz

Das schützende Headset der VeriShield Smart Hearing Solution reduziert Hintergrundgeräusche auf ein sicheres Level und ermöglicht den Trägern so eine klarere Kommunikation. Die Headsets sammeln Lärmdaten und übertragen diese laufend an die Honeywell Safety Suite, einen cloudbasierten Service, der die Erfassung und Berichterstattung kritischer Sicherheitsinformationen automatisiert und optimiert. Führungskräfte und Arbeiter können mit der mobilen Honeywell-App VeriShield auf ihrem Smartphone oder mobilen Computer Daten zur Lärmbelastung wie Lärmspitzen, Muster und ungewöhnliche Ereignisse überwachen und einsehen.

Die intelligenten Headsets bieten den Arbeitern außerdem eine Hear-Through-Funktion, die es ermöglicht, wichtige Gespräche und Alarmtöne zu hören und dabei vor unerwünschtem Lärm geschützt zu sein. Zu den zusätzlichen Schutzmaßnahmen zählen optische und akustische Warnmeldungen, die eine Warnung an die Träger ausgeben, wenn sie sich ihrer täglichen Belastungsgrenze nähern oder diese überschreiten. Die in die Headsets integrierte Dichtsitzprüfung sorgt dafür, dass der Träger oder die Sicherheitsfachkraft benachrichtigt wird, wenn das Gerät nicht richtig sitzt oder falsch getragen wird. | Foto: Honeywell





Kübler

Topaktueller Rundumschutz

Die neue Persönliche Schutzausrüstung Kübler Protectiq bietet ihren Trägern zuverlässigen Schutz und außergewöhnlich hohen Tragkomfort in unterschiedlichen Gefährdungssituationen. So erfüllt die nach IEC 61482-2 zertifizierte Bekleidung die Lichtbogenschutzklassen APC 1 und APC 2. Um einen 360-Grad-Schutz zu erreichen, hat Kübler die Jacke der Klasse 2 komplett mit flammhemmendem Futter ausgestattet. Durch die besondere Konstruktion des zweilagigen Materials ist sie mit einem Flächengewicht von zirka 470 g/m² dennoch eine der derzeit leichtesten Störlichtbogenjacken der Klasse 2. Kübler Protectiq entspricht außerdem den Anforderungen an Schutzkleidung mit Hitze- und Flammschutz (EN ISO 11612: 2015 Code A1, B1, C1, D1, F1, E2), an Schweißerschutz (EN ISO 1161: 2015 Klasse 1-A1) sowie an die elektrostatische Ableitfähigkeit gemäß EN 1149-5. Die Multinorm-Wetterjacke schützt Outdoor-Worker zusätzlich vor Nässe und Auskühlung gemäß EN 343: 2003 + A1:2007 + AC:2009, Klasse 3/3. | Foto: Kübler



Planam

Stretch-Hosen-Sortiment „Norit“

Auf der diesjährigen A+A in Düsseldorf präsentierte die Firma Planam ihr neues Sortiment „Norit“. Die neue Norit Hose kommt in acht Farbkombinationen daher und überzeugt mit hervorragendem Tragekomfort. Leichtes Material (65 % Polyester, 35 % Baumwolle, 245 g/m²) und elastische Einsätze mit 5 % Elasthan-Anteil im Schritt und am Sattel garantieren einen bequemen Sitz und größte Bewegungsfreiheit. Durch die strapazierfähigen Nylonbesätze und die praktisch angeordneten Taschen bleibt kaum ein Wunsch offen. Alle 8 Farbvarianten gibt es als Damenhose in den Größen 34-54 und Herrenhose in den Größen 42-64, 90-110 und 24-29. Die Norit Hose ist modern und slim geschnitten für eine tolle Passform. Folgende Farben stehen zur Auswahl: schwarz/schwarz, schiefer/schwarz, kornblau/schwarz, sand/schwarz, grün/schwarz, oliv/schwarz, zink/schwarz und rot/schwarz. Die passende Norit Winterjacke in klassischem schwarz ist atmungsaktiv, wasser- und winddicht und damit der perfekten Begleiter an kalten Tagen. Wie auch die Norit Hose bietet die warme Jacke mit zahlreichen Taschen jede Menge Verstaumöglichkeiten und ist sowohl für Damen und Herren erhältlich. Für den Übergang ist der winddichte PLANAM Norit Outdoor Softshellblouson genau die richtige Wahl. Der verstärkte Besatz an Ellbogen und Schultern gewährleistet Robustheit und setzt visuelle Highlights. | Foto: Planam

Mascot

Nachhaltige Kollektion

Mascot präsentiert eine neue Kollektion nachhaltiger Produkte in zwei Varianten; Produkte aus 100 % Bio-Baumwolle und Produkte aus einer Mischung von 60 % Bio-Baumwolle und 40 % recyceltem Polyester. Die neuen T-Shirts, Sweatshirts und Polo-Shirts werden aus Materialien hergestellt, die es den Kunden ermöglichen, eine nachhaltige Alternative zu ihrer konventionellen Arbeitskleidung zu wählen. Die neue Kollektion von Mascot umfasst zehn Oberteile, bestehend aus T-Shirts, Polohemden und Sweatshirts für Herren und Damen in zwei Materialzusammensetzungen. Die Oberteile sind in sechs verschiedenen Farben erhältlich und an ihrem Nachhaltigkeitslogo zu erkennen. Bio-Baumwolle stammt aus Anbau, bei dem weder Pestizide noch andere schädliche Stoffe eingesetzt werden. Das ist sowohl für den Boden als auch die Landwirte besser, die ihn bewirtschaften. Das recycelte Polyester wird aus Plastikflaschen und anderen gebrauchten Plastikprodukten hergestellt, die gesammelt, gewaschen, granuliert und zu neuen Polyesterfäden gesponnen wurden. Auf diese Weise wird recycelter Plastikabfall eine wertvolle Ressource für die neue Kollektion von Mascot. Die nachhaltigen Oberteile werden in Beuteln aus 100 % recyceltem Plastik verpackt. | Foto: Mascot



Skylotec

„Ignite Series“ erweitert



Ob in der Industrie, auf der Baustelle oder auf Windkraftanlagen – wer in der Höhe arbeitet, kommt ohne Absturzsicherung nicht aus. Bei Gurten als Teil der Persönlichen Schutzausrüstung sind Lösungen gefragt, die bequem sitzen und sich unkompliziert bedienen lassen. So wie die „Ignite Series“ von Skylotec. Die Gurtlinie verfügt über clevere Details, die den Tragekomfort erhöhen und die Bedienung erleichtern. Dazu gehören hochwertige und auf die menschliche Anatomie abgestimmte Polsterungen ebenso wie besondere Band-Versteller. Diese verhindern, dass sich das Gurtband während der Arbeit ungewollt lockert. Zusätzlich sorgt eine durchdachte Farbgebung dafür, dass Beschäftigte die Ausrüstung so einfach wie möglich verwenden können – und sich das Risiko einer Fehlanwendung reduziert. | Foto: Skylotec

Jubiläum

10 Jahre KOMPASS

In einem Jahrzehnt kann viel passieren. So auch bei der KOMPASS-Gruppe, die 2009 von NORDWEST initiierte Leistungsgemeinschaft, die sich zum Schwerpunktthema Arbeitsschutz/PSA zusammen fand. Konzepte und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sind Markenzeichen der Gruppe, die seitens NORDWEST von Yvonne Weyerstall, Bereichsleiterin Technischer Handel, Arbeitsschutz & Betriebseinrichtungen, und Anja Hermann, Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz, begleitet wird. Nun feierte KOMPASS den zehnten Geburtstag. Insgesamt neun Handelspartner, davon vier Gründungsmitglieder, arbeiten in der Gruppe zusammen.

Als die NORDWEST-Partner im Gründungsjahr zusammen kamen, konnte noch niemand die starke und schnelle Weiterentwicklung erahnen. Bereits 2009 gab es die ersten Erfolge der Gruppe. Neben einem ersten eigenen Arbeitsschutz-Katalog ging auch die eigene Website www.kompass-arbeitsschutz.de live. Zudem bereitete die Gruppe bereits im ersten Jahr ihren ersten gemeinsamen Messeauftritt auf der Weltleitmesse für Arbeitsschutz A+A in Düsseldorf vor. Seitdem sind die KOMPASS-Partner regelmäßig mit einem über 200 m² großen Stand vertreten.

MEILENSTEINE IN EINEM JAHRZEHNT

Neben dem regelmäßigen Messeauftritt gibt es aber auch noch weitere Highlights, die die Gruppe in den vergangenen Jahren entwickelt und umgesetzt hat. „Dazu gehören unter anderem der Safety-Check, CleanSpace und, ganz neu, Safety-Rent“, erläutern Yvonne Weyerstall und Anja Hermann. Der Safety-Check, dessen Grundstein 2011 noch in Papierform gelegt wurde, ist eine PSA-Komplettlösung aus einer Hand. Die Händler können mit diesem vor Ort beim Endkunden anhand von Checklisten und Fragebögen Gefährdungspotentiale analysieren und Lösungsvorschläge erarbeiten. Zudem wird dadurch die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften gewährleistet. „Ein großes Plus für unsere Partner.“ 2015 wurde der Safety-Check weiterentwickelt und digitalisiert. Seit 2019 ist dieser auch über eine App auf mobilen Endgeräten wlan-unabhängig erreichbar sowie über integrierte Sprachsteuerung zu befüllen – ein großer Pluspunkt in digitalen Zeiten für die praktische Anwendung.

CleanSpace wurde 2014 ins Programm genommen. CleanSpace-Atmungschutzgeräte sind für die einfache, schnelle Anwendung konzipiert und kommen ohne Akku-Gürtel, Schläuche und Kabel aus, so dass die Bewegungsfreiheit uneingeschränkt bleibt. „Ab sofort wird dieses Produkt um einen starken Service ergänzt, der bisher in der Branche einzigartig ist“, erläutern Yvonne Weyerstall und Anja Hermann, „Safety-Rent.“ Hier können Endkunden die CleanSpace Atmungschutzgeräte bei den KOMPASS-Partnern mieten. Erhöhte Flexibilität und reduzierte Kosten bieten den Endkunden einen starken Mehrwert. Die KOMPASS-Partner können sich damit weiter vom Wettbewerb absetzen. ▶



QUO VADIS KOMPASS?

Neue Partner gewinnen, neue Konzepte und Geschäftsmodelle entwickeln, die die Handelspartner und ihre Kunden nach vorne bringen, so dass alle Parteien für zukünftige Herausforderungen in einem sich schnell weiter entwickelnden Markt gewappnet sind. „Die Entwicklung weiterer Themen sowie Konzepte ist priorisiert, unsere gemeinsame Motivation groß. Wir freuen uns somit auf die zukünftige Weiterentwicklung“, so Yvonne Weyerstall und Anja Hermann abschließend.

SCHIFF AHOI!

Am 16. August wurde das Jubiläum gebührend gefeiert. Stand der Vormittag noch im Zeichen der gemeinsamen Arbeit, der KOMPASS-Tagung, hieß es abends „Leinen los“. Mit einem Schiff ging es für die Teilnehmer von Düsseldorf rheinabwärts nach Duisburg zum Hafenfest. Über 80 Gäste, Händler und Lieferanten der KOMPASS-Gruppe hatten sich an Bord eingefunden. Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie, sowie Hans-Christian vom Kolke, Geschäftsführer der Elsinghorst GmbH & Co. KG, begrüßten die Gäste. Ebenfalls wurde im Namen der KOMPASS-Partner eine Spende in Höhe von 2009 Euro (Gründungsjahr der Gruppe) an die Deutsche Kinderkrebshilfe präsentiert.

In Duisburg angekommen, reihte sich das Schiff in einen Konvoi mehrerer Schiffe ein, um vom Wasser aus das beeindruckende Feuerwerk anlässlich des Hafenfestes zu genießen. Im Anschluss trat das Schiff samt seiner Gäste den Heimweg an. Dabei wurde das Jubiläum der KOMPASS-Gruppe auf und unter Deck weiter ausgelassen gefeiert. | LD



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

Statements zu KOMPASS

Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie

„Mein Dank gilt den Händlern der KOMPASS-Gruppe und den Lieferanten, die uns in den letzten zehn Jahren begleitet und unterstützt haben – die gute Zusammenarbeit zwischen Fachhändlern, Industrie und NORDWEST hat dazu geführt, dass die KOMPASS-Gruppe heute Leistungen erbringt, über die in der Branche gesprochen wird. Wir können gemeinsam stolz darauf sein, was wir in den letzten zehn Jahren erreicht haben. Ein großes Dankeschön geht auch an das NORDWEST-Team in Person von Yvonne Weyerstall, Anja Hermann und Martina Dahlhaus, die sich um die zügige und fachkundige Bearbeitung und Abarbeitung aller besprochenen Themen und Konzepte kümmern. Somit werden die Themen zeitnah umgesetzt und wir erreichen eine Umsetzungsgeschwindigkeit, die ihresgleichen sucht.“

Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Arbeitsschutz & Technischer Handel

„Verglichen mit dem Wettbewerb hat die KOMPASS-Gruppe in kurzer Zeit viel bewegt, viele Konzepte entwickelt und damit den Markt besetzt. Die Händler können stolz auf sich sein! Der Erfolg der Gruppe ist mehr als verdient. Wir werden uns jedoch nicht auf den erarbeiteten Themen ausruhen, sondern mit der gewohnten Geschwindigkeit gemeinsam weitermachen. Neue Konzepte sowie die Weiterentwicklungen sind fester Bestandteil der gemeinsam erarbeiteten Zukunftsstrategie. Wir freuen uns auf das was kommt.“

Anja Hermann, NORDWEST-Kompetenzfeldleiterin Arbeitsschutz

„Der faire Umgang zwischen den Partnern ist nur eines der Markenzeichen der KOMPASS-Gruppe und Basis für die erfolgreiche, langjährige Zusammenarbeit. Das Vertrauen untereinander und die Verbindlichkeit zur Umsetzung der gemeinsam erarbeiteten Konzepte, spielen eine große Rolle und sind unabdingbar für den Erfolg. Die KOMPASS-Partner agieren miteinander und tauschen sich regelmäßig zu Fachthemen erfolgreich aus.“

Hans-Christian vom Kolke, Geschäftsführer G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH

„Vor zehn Jahren, als die Gruppe gegründet wurde, war ich skeptisch. Unterschiedliche Händler mit unterschiedlichen Zielen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, war schon eine Herausforderung. Heute hingegen bin ich mehr als zufrieden mit der vergangenen Entwicklung und stolz auf das Erreichte. Dennoch: Der Markt entwickelt sich rasant und es ist immens wichtig, dass wir uns als Gruppe immer weiterentwickeln und nicht stehen bleiben. Es gibt sicherlich größere Player als die KOMPASS-Gruppe, aber wir sind einer der kompetentesten.“

Birgit Hansen, Leitung Vertrieb und Einkauf Möwius GmbH

„Know-how und Kompetenz der Gründungsmitglieder waren die ausschlaggebenden Faktoren, die uns überzeugt haben, das damalige Experiment KOMPASS anzugehen. Es war eine spannende und sicherlich auch herausfordernde Zeit, aber wir waren uns sicher, dass es in der Konstellation mit NORDWEST und den Handelspartnern gelingen würde, eine starke Leistungsgruppe aufzubauen. Wir sind nicht enttäuscht worden. Herausragende Konzepte sind entwickelt worden und ein sehr guter fachlicher Austausch prägt unsere Arbeit. Die Leistung in der Gruppe bringt uns alle gemeinsam nach vorne und ich bin mir sicher, dass wir den eingeschlagenen Weg auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen werden.“

Timm Bendinger, Geschäftsführer Hugo Roth GmbH

„Wenn wir als mittelständische Unternehmen auch in Zukunft fortbestehen wollen, ist ein Bündnis die passende Antwort auf diese Herausforderung. Mit der KOMPASS-Gruppe können wir effektiv einen Schwerpunkt setzen, die Kunden nehmen uns dabei als Gemeinschaft wahr. Mit unserem gemeinsamen Katalog und den vielen Projekten stellen wir unsere Kompetenz heraus und heben uns vom Wettbewerb ab. Denn wir bringen Konzepte, die noch keiner vorher etabliert hat, so zum Beispiel unseren Safety-Check – und der Markt honoriert diese Innovationsstärke.“

Thomas Erdmann, Key Account Manager ISMC, 3M Deutschland GmbH

„Als Partner sind wir seit dem ersten Tag dabei, die Zusammenarbeit zeichnet sich dabei durch Vertrauen und gegenseitige Wertschätzung aus. Die KOMPASS-Händler bieten den Kunden eine hohe Beratungsqualität und maßgeschneiderte Problemlösungen, so dass wir gemeinsam auf ein erfolgreiches Jahrzehnt zurückblicken können. Ich bin optimistisch, dass sich das auch in Zukunft nicht ändern wird.“

Stefan Völker, Key Account Manager D-A-CH, Honeywell Safety Products Deutschland GmbH & Co. KG

„KOMPASS ist eine Gruppe, die schnell und flexibel auf Marktchancen reagiert und in der Entscheidungsfindung pragmatisch ist. In der Zusammenarbeit kann man sich auf einen offenen und ehrlichen Meinungsaustausch verlassen – das schätze ich sehr an der guten und intensiven Zusammenarbeit, die wir im vergangenen Jahrzehnt erlebt haben. Der Weg, auch zukünftig, das Serviceangebot weiter auszubauen, ist richtig. Zudem wollen wir auch weiterhin gemeinsam im Markt agieren.“

Jens Thome, Managing Director, AS Arbeitsschutz GmbH

„Die vergangenen Jahre haben Spaß gemacht und ich würde mich freuen, wenn es so bleibt bzw. wir mit dem einen oder anderen Partner der KOMPASS-Gruppe noch intensiver zusammen arbeiten. Die Gruppe war für uns 2011 der Grund, warum wir NORDWEST-Lieferantenpartner geworden sind. Jeder Partner gehört für sich schon zu den führenden Händlern Deutschlands, von daher hat KOMPASS eine enorme Bedeutung und auch Durchschlagskraft.“



Andreas Ridder ist viel unterwegs. Aber auch auf der Fahrt lassen sich gute Gespräche führen.

Andreas Ridder im Gespräch

100 Tage bei NORDWEST

In der Politik ist es eine Tradition, nach den ersten 100 Tagen einer Amtszeit ein Fazit zu ziehen. Zwar befindet sich die NORDWEST News in keinem politischen Umfeld, dennoch hat sie es sich nicht nehmen lassen, den Vorstandsvorsitzenden Andreas Ridder zu einem Resümee und zu seinen weiteren Plänen bei NORDWEST zu befragen.

+ NORDWEST News: Die Zeit rast, sind Sie gut bei NORDWEST angekommen?

Andreas Ridder: Ja! Das erzähle ich momentan sehr gerne, weil es einfach so ist. Die Umstellung von der Industrie auf die Verbandswelt empfand ich als weitaus gewöhnungsbedürftiger als jetzt von Verbund zu Verbund. Die Bedürfnisse von Händlern und Lieferanten beider Branchen sind sehr ähnlich gestaltet, so dass mein Wechsel, unabhängig vom Werkstoff, sehr gut funktioniert hat. Und diesen Schritt habe ich bisher absolut nicht bereut.

+ NORDWEST News: Heißer Sommer, stürmischer Herbst: Verraten Sie uns einen Blick in die Strategie für die nächsten 100 Tage.

Andreas Ridder: Vorab: NORDWEST war vor meinem Amtsantritt schon auf einem sehr guten Kurs. Ich wünsche mir, dass wir gemeinsam noch viel bewegen und noch besser werden.

Auf der 100 Jahr-Feier habe ich ein Statement gewählt, hinter dem ich voll stehe und das meine Maxime ist: Händler first! Dieses Thema gehen wir strategisch intensiv an und starten derzeit eine Betreuungsoffensive. Es ist wichtig, dass wir als NORDWEST bei unseren Partnern präsent sind - und ▶

das nicht allein durch die Gebietsverkaufsleiter, sondern auch durch Kolleginnen und Kollegen aus den Produktbereichen. Hierzu werden wir eine Betreuungsmatrix nutzen, in der detailliert geplant wird, wer wann besucht und mit welchen Maßnahmen aktiv unterstützt wird. Dadurch können wir unsere Hilfestellung noch stärker auf die Bedürfnisse der Händler anpassen und zu jeder Zeit über die richtigen Maßnahmen sprechen und diese umsetzen.

Zudem beschäftigen wir uns intensiv mit Marketingmaßnahmen für unsere Handelspartner, um ihnen zeitnah passende On- und Offline-Maßnahmen anzubieten, das heißt Marketing-Maßnahmen ganzheitlich bedürfnisorientiert voranzutreiben. Zusätzlich dazu entwickeln wir aktuell eine Übersicht mit sämtlichen NORTHWEST-Leistungen, auf die jeder Händler Zugriff hat. Hier findet sich der gesamte Blumenstrauß unserer Angebote wieder und jeder Handelspartner kann für sich entscheiden, was zu ihm passt. Denn jedes Unternehmen ist individuell und braucht individuelle Lösungen. Im Fokus all dieser Maßnahmen steht dabei jederzeit der Nutzen für unsere Handelspartner. Wichtig ist auch, unsere leistungsstarken Lieferantenpartner nicht aus den Augen zu verlieren und diese weiter zu fördern und die Zusammenarbeit zu intensivieren.

+ NORTHWEST News: Holz oder Werkzeug und Beschläge aus Stahl: Welches Geschäft ist härter?

Andreas Ridder: Das ist nahezu identisch. Die Anforderungen auf Händler- und Lieferantenseite sind gleich. Ein selbständiger Händler in der Holzbranche hat nahezu identische Anforderungen an Betreuung, Konditionen oder auch Lieferantenauswahl wie ein Händler im Werkzeugbereich. Zwar ist jeder in seinem Segment Fachmann, aber es bedarf in Summe einer ähnlichen Unterstützung seitens der Verbundgruppe.

+ NORTHWEST News: Fachhandelspartner und Lieferanten: Ziehen alle an einem Strang?

Andreas Ridder: Das wäre mein Wunsch, ist aber nicht immer so. Allerdings liegt das in der Natur der Sache, weil jeder für sich eine eigene Denkweise hat. Der Lieferant möchte für seine Produkte einen hohen Preis erzielen, der Händler hingegen einen marktgerechten Preis im Ein- und Verkauf – da gibt es natürlich Diskrepanzen. Wir als Verband versuchen als ausgleichendes Element gewisse Themen zu glätten und den Bedürfnissen aller Zielgruppen nachzukommen.

+ NORTHWEST News: Hart am Wind segeln im nächsten Jahr! Gilt das auch für NORTHWEST?

Andreas Ridder: Eindeutig! Auch wir spüren in diesem Jahr an der einen oder anderen Stelle Konjunkturdellen. Das sind zum Beispiel Auswirkungen von Kurzarbeit in der Industrie. Man muss jedoch trotzdem aufpassen: Wir haben uns in den letzten

Jahren in einem hervorragenden, wirtschaftlichen Klima befunden, jetzt dürfen wir nicht mit aller Gewalt eine Krise herbeireden. Gleichzeitig sollten wir auch nicht die Augen vor der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verschließen. Dennoch: Wir gehen optimistisch in das neue Jahr und werden durch ein noch stärkeres Engagement versuchen, die Konjunkteinflüsse auszugleichen und zu egalisieren.

+ NORTHWEST News: Heiße Eisen anpacken ist nicht immer angenehm: Verraten Sie uns wie Sie es machen?

Andreas Ridder: Meine Devise lautet, und so arbeite ich selbst, „Das Unangenehmste zuerst!“ Denn danach kann es nur besser werden. Und so muss man auch heiße Eisen anpacken – denn die werden durch ein Liegenlassen nicht kälter.

+ NORTHWEST News: Herausforderungen stellen sich in vielen Bereichen. Welcher stellen Sie sich als nächstes?

Andreas Ridder: Die Digitalisierung ist in aller Munde, hier sind wir gut aufgestellt. Bei der Datenpflege haben wir in Teilen noch Nachholbedarf und gehen diesen Bereich entschlossen an. Im eCommerce sind wir hervorragend unterwegs und sicherlich Vorreiter der Branche. Dort verzeichnen wir einen steten Zuwachs an Shop-Teilnehmern.

Darüber hinaus sind mir weitere Themen wichtig. Konzepte wie FachWerk oder unsere Exklusivmarken bauen wir weiter aus und treiben die Entwicklung voran. Ebenso erhalten Importe einen immer höheren Stellenwert und umfassen schon längst nicht mehr die klassischen Elemente wie Werkzeug, sondern auch Stahl oder Sanitärprodukte. Lassen Sie sich überraschen: Wir werden nicht müde, neue Themenfelder zu erobern – und das immer unter dem Motto: Dem Händler Nutzen bringen!

+ NORTHWEST News: 1-2-3 Wünsche für 2020: Und nicht zu lange überlegen!

Andreas Ridder: 1. Logistik: Mit diesem Thema setzen wir uns intensiv auseinander, denn wir sprechen hier von einer NORTHWEST-Kernkompetenz und einer unserer zentralen Aufgaben für die Handelspartner. Wir möchten die Logistik für die kommenden Jahre verbessern und ausbauen, weswegen wir uns aktuell mit einem tragfähigen Zukunftskonzept beschäftigen.

2. Partnerschaften: Wir wollen niemanden überreden, sondern überzeugen, unser Partner zu werden.

3. Zukunftssicherung unserer Handelspartner: Das ist ein spannendes Thema, das all unsere Händler betrifft – hier möchten wir unterstützen. Wir arbeiten an Konzepten zur Betriebsübergabe an die nächste Generation – und, wenn das nicht möglich ist, an Lösungen innerhalb unserer Verbundgruppe. | LD/MR

Unsere Gummipplatten sind schon eine **große Sache ...**



EIN SCHRITT NACH VORNE

COBA
europe

Unsere Industriegummipplatten werden für Tausende von Anwendungen verwendet, von kleinen Teilen wie Dichtungen in der Lebensmittelproduktion bis hin zu riesigen, speziell zugeschnittenen Unterlagen für LKWs und Marineanwendungen. Von einfachem SBR und Naturgummi in Lebensmittelqualität bis hin zu EPDM, Neopren und NBR Gummipplatten haben wir die das richtige Produkt für Ihre Anwendung.



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

Sehen Sie unser komplettes Sortiment an Industriegummipplatten auf cobaeurope.de

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.



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



ZWEI GROSSE WARENBEREICHE FÜR DIE ZUKUNFT FIT MACHEN – WIR HABEN DAS ZEUG DAZU!

DATENALLIANZ, VERTRIEBSKONZEPTE UND SORTIMENTS-VIELFALT FÜR DIE ERREICHUNG VON ERFOLGSZIELEN

Zwei Bereiche, ein Ziel: Den Fachhandelspartner für die Zukunft auf Erfolg auszurichten. Für die konsequente Umsetzung gehört das passende Rüstzeug wie Logistik-Leistungen, Sortimentsvielfalt und insbesondere die gemeinsame Zusammenarbeit, wie in der Datenallianz und das Erfolgskonzept 4.0 für Fachhandelspartner in der Beschlag- und Sicherheitstechnik. Dazu kommen Bauelemente und Baugeräte, die jeweils mit spezifischen Konzepten am Markt erfolgreich positioniert sind.

„Wir konzentrieren uns auf Kernleistungen, bei denen wir als NORDWEST einen signifikanten Beitrag für den Fachhandel leisten können. Als Beispiel sei das Konzept **FHP 4.0 Baubeschlag & Sicherheitstechnik** genannt“, erklärt Stefan Thiel. In diesem Bereich wurde stark in Marketing, Sortimentsbreite und -tiefe, in Lagerbevorratung, Online-Preisrecherche und Datenmanagement investiert. Den dazugehörigen Verkaufskatalog mit 9.000 Artikeln inklusive Shopdaten kann der interessierte Händler in kleinen Stückzahlen einsetzen. Stefan Thiel führt dazu aus: „Wir sind darüber hinaus gewillt, kundenspezifische Sortimente zusätzlich einzulagern und exklusiv zur Verfügung zu stellen.“

Mit **ObjektSecur** hat der Fachbereich in eine Handwerker-App zur Kalkulation von nachrüstbarer Sicherheit an Fenstern und Türen investiert. In der App ist ein Grundsortiment vorinstalliert, das jederzeit durch den Fachhändler ergänzt werden kann. Die jüngste Neuerung ist der **Fensterbank-Konfigurator**. Auch wenn der

Fachhandelspartner selbst keine Fensterbänke bevorraten und zuschneiden kann, ist es für ihn unkompliziert und einfach möglich, zuverlässig Fensterbänke aus Aluminium zu marktgerechten Preisen für seinen Endkunden anzubieten.

Die Entwicklung der Leistungsgemeinschaft **TORPRIMUS** ist im Bauelemente-Bereich durchweg positiv. Der Zugewinn neuer Fachhandelspartner sowie die kontinuierliche Bearbeitung der wirtschaftlichen und strategischen Gruppenziele führt zu einem positiven Ergebnis.

AKTIVE UMSETZUNG VON STRATEGISCHEN ZIELEN

„Mit Kontinuität und Verlässlichkeit entwickelt sich die Leistungsgemeinschaft Baugeräte. Das wird im Markt anerkannt und honoriert. Gemeinsam mit dem Sortimentsausschuss planen wir alle Aktivitäten und setzen diese konsequent und erfolgreich um“, berichtet Stefan Thiel aus seinem Geschäftsbereich Baugeräte. Grundlage ist und bleibt die Erarbeitung von wirtschaftlichen Vorteilen für die Händler. „Diese erzielen wir durch diverse Vereinbarungen mit den Lieferanten und entwickeln und verabschieden gemeinsam Marketingaktivitäten. Durch die Schulungsmaßnahmen für die Mitarbeiter der Fachhändler bauen wir deren Fachwissen weiter aus. Wir sind gut unterwegs und so ist es umso erfreulicher, dass der Bereich in den letzten 24 Monaten neun neue qualifizierte Baugerätehändler begrüßen konnte. Und für die Zukunft haben wir uns die Verbesserung der Datenqualität im Bereich Baugerätefachhandel auf die Fahnen geschrieben. Hier wollen wir auch einen Branchenstandard, möglichst in Kooperation mit Gleichgesinnten Kooperationen erarbeiten“, verrät Stefan Thiel sein nächstes Projekt. | MR

EIN FELS IN DER BRANDUNG – DER BEREICH FINANZEN

Alexander Garthmann, Hauptbereichsleiter Finanzen, kümmert sich mit seinen Teams um das Kreditmanagement, die klassischen Bereiche Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung sowie die Rechnungsverarbeitung. Ein Thema, welches in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen hat, ist zudem die Prozessoptimierung. „Im Zuge der Digitalisierung überprüfen wir auch jeden bestehenden Prozess. Kontinuierlich zu hinterfragen, ob das, was wir tun, das Richtige ist und ob wir aus Sicht der Handelspartner den optimalen Nutzen stiften, ist mittlerweile eine der wichtigsten Aufgaben. Und wenn nicht, erarbeiten wir teamübergreifend passgenaue Lösungsansätze.“ Ziel dieser permanenten Überprüfung ist es, NORDWEST gemeinsam mit den Handelspartnern schneller und besser zu machen und für heutige und zukünftige Herausforderungen zu wappnen. So wurden im Jahr 2018 beispielsweise noch rund zwei Millionen Papierbelege im Wechselspiel zwischen dem Verband, seinen Lieferanten und Handelspartnern verarbeitet, „ein wenig effizientes und erst recht kein ökologisch sinnvolles Arbeiten“, wie Garthmann konstatiert. Heutzutage gibt es in diesem Bereich einen hohen Digitalisierungsgrad, der gemeinsam mit dem Hauptbereich IT & E-Business erarbeitet wurde – ein Zugewinn für alle Beteiligten. Es verschlanken sich somit doch auf allen Seiten die Prozesse, was zu sinkenden Fehlerquoten und Kosten führt. Für die Handelspartner werden die gebuch-

ten Belege revisionssicher und steuerkonform abgelegt. Durch die Etablierung des digitalen Rechnungseingangsbuches wird die eigene Buchhaltung des Händlers noch effizienter und flexibler. Gleichzeitig sorgt die kreditorische und debitorische Zusammenfassung aller Zahlungsfälligkeiten zu festen Terminen für entscheidende Prozessvorteile auf Händler- und Lieferantenseite.

ANSPRECHPARTNER IN FINANZIELLEN BELANGEN

„Mit unserem Kreditmanagement sehen wir uns als Fels in der Brandung für unsere Händler und können optional zu vielen Themen rund um Finanzen, Unternehmenszu- und -verkäufen oder -übergaben unterstützen“, erläutert Alexander Garthmann. „Anders, als dies oftmals Banken nachgesagt wird, ziehen wir den Schirm nicht ein, wenn es einmal regnet und wirtschaftliche Fehlentwicklungen bei Handelspartnern auftreten.“ Zudem stehen branchenspezifische Jahresabschlussanalysen und ein persönliches Bilanzgespräch genauso auf der Agenda wie Hilfestellungen bei Existenzgründungen, der Optimierung der Finanzkommunikation und alle Themen rund um die Zentralregulierung oder dem attraktiven Ausschüttungsmodell innerhalb der Zentralregulierung. „Die Liste unserer Leistungen lässt sich noch weiter fortsetzen. Mir ist wichtig, den Handelspartnern zu verdeutlichen, dass sie in finanziellen Fragen auf uns setzen und wir in vielen Belangen unterstützen können.“ | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Alexander Garthmann
Tel.: 0231 – 2222 5001
a.garthmann@nordwest.com

RECHNUNGSWESEN UND PERSONAL: DIE DIENSTLEISTER DER DIENSTLEISTER

Ob Rechnungswesen und Controlling, Zentrale Bonusabwicklung oder steuerliche Inhalte – diese Vielzahl an Themen ist bei Hauptbereichsleiter Christian Scherpner gebündelt. Scherpner hat den Bereich Rechnungswesen & Controlling 2012 übernommen. Seit 2017 verantwortet er zudem das gesamte NORDWEST-Personalwesen.

ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN

„Die Zentrale Bonusabwicklung ist in unserem Hauptbereich die größte Dienstleistung, die wir unseren Fachhandelspartnern anbieten. Dabei verwalten wir mehrere tausend Bonuskontrakte für diese und unsere Lieferanten. Unsere Aufgabe ist es dabei, den Handelspartnern so schnell wie möglich ihre nachgelagerten Konditionsbestandteile weiter zu geben. Bis März haben wir so immer über 95 % aller Boni abgerechnet“, so der Hauptbereichsleiter. Der Bereich agiert dabei als Mittler zwischen den verschiedenen Parteien und entlastet diese nachweislich. „Die Verhandlungen mit einer Vielzahl von Lieferantenpartnern, das Pflegen und Nachhalten der verschiedenen Vereinbarungen, die Abklärung von Differenzen und das endgültige Abrechnen der unterschiedlichen Bonusvereinbarungen ist eine zeitaufwendige Dienstleistung, die wir unseren Fachhandelspartnern abnehmen – diese können sich damit verstärkt auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.“

Controlling und Risikomanagement fokussieren unter anderem die internen Prozesse und Projekte, analysieren Bereiche genauso wie Produkte und bewerten deren Profitabilität. Die erfolgten Auswertungen haben tiefgreifende Konsequenzen, nicht nur innerhalb der Organisation, sondern auch hin zu den Handelspartnern. „Ein Beispiel ist hier sicherlich die Analyse und Bewertung interner

Prozesse oder Artikel hinsichtlich ihrer Effizienz und Profitabilität. Hier steht nicht unsere eigene Gewinnmaximierung im Fokus, sondern in erster Linie unsere Handelspartner. Für sie ist es wichtig, dass wir all diese Themen zukünftig noch attraktiver und effizienter gestalten“, erläutert der Hauptbereichsleiter. Das Rechnungswesen übernimmt die Zahlungsabwicklung für den gesamten NORDWEST-Konzern, erstellt die Geschäfts- sowie Halbjahresfinanzberichte und die Monats-, Quartals- und Jahresabschlüsse für sämtliche Gesellschaften und den Konzern. Aber auch die Fäden für sämtliche Investor Relations-Tätigkeiten laufen hier zusammen.

MITARBEITER ALS WICHTIGE RESSOURCE

Personalmanagement und -entwicklung sind die zwei großen Themenbereiche im NORDWEST-Personal. „Administrative Themen wie Personalplanung und -verwaltung, Gehaltsabrechnungen oder Arbeitsverträge sind komplex und zeitintensiv. Hier sehen wir uns als interner Dienstleister unseren Kollegen und Kolleginnen gegenüber und halten ihnen mit Übernahme dieser Aufgaben den Rücken frei. Dadurch können sich sämtliche andere Bereiche bei NORDWEST voll und ganz auf unser Kerngeschäft konzentrieren.“

Aber neben dem Administrativen spielt auch die Entwicklung von Mitarbeitern eine entscheidende Rolle genauso wie die Ausbildung junger Menschen. So kommen 60 % der Führungskräfte bei NORDWEST aus den eigenen Reihen und werden mit entsprechenden Maßnahmen auf ihre Aufgabe vorbereitet – Weiterentwicklungsmaßnahmen werden aber nicht nur für Führungskräfte, sondern über alle Ebenen hinweg angeboten. „Uns als Verband ist es wichtig, dass unsere Handels- und Lieferantenpartnern kompetente Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf allen Ebenen vorfinden. Das nützt uns genauso wie unseren Partnern“, so Christian Scherpner abschließend. | LD



Rodcraft – Qualität und Zuverlässigkeit:

Druckluftwerkzeuge und Werkstattausstattung



Die Marke **Rodcraft** bietet seit 1974 Qualitätsprodukte im Bereich professioneller Druckluftwerkzeuge und Werkstattausrüstung. Die Schwerpunkte liegen dabei im Bereich Fahrzeugservice und auf industriellen Wartungsarbeiten.

Als eine der weltweit führenden Marken, unterstützen wir den Bedarf unsere Kunden durch eine kontinuierliche Entwicklung von Produkten.

Die Produkte der Marke **Rodcraft** unterliegen dabei in allen Phasen der Entwicklung einer permanenten Überprüfung und Qualitätskontrolle.

Überzeugen Sie sich selbst, Sie finden unser komplettes Sortiment an pneumatischen Werkzeugen und Werkstattausrüstung unter www.rodcraft.de.

Abbildung zeigt den Winkelschleifer RC7173.

FUNKTION UND FORM MÜSSEN STIMMEN MIT LEIDENSCHAFT UND PRÄZISION FÜR DIE GROSSE WIRKUNG

Printmedienerstellung, Online mit Social Media und verschiedenen Websites oder Newslettern, Events und Pressearbeit: Von der Konzeption, über die Produktion bis zum Einkauf von Druckerzeugnissen ist das NORDWEST-Marketing zielgerichtet, umsetzungstark und kreativ dabei. Daten bestimmen dabei die Abläufe online wie auch im Print, Termine werden gesetzt und eingehalten und gleichzeitig überraschen die Ergebnisse für umfassende Marketinglösungen von Konzepten wie FachWerk – über Prospekte, Kataloge bis hin zu den Websites für Exklusivmarken oder responsiven Websites für Fachhandelspartner ist alles dabei. „Abwechslung ist Tagesgeschäft. Sei es die Organisation von Veranstaltungen, die Produktion der NORDWEST News oder die Empfehlung einer Kommunikationsmaßnahme für einen Fachhandelspartner. Das Marketing bei NORDWEST ist die Kreativ- und Kampagnen-Zentrale für Fachhandelspartner und für alle Bereiche in der Organisation selbst“, erklärt Mathias Roppel seinen Hauptbereich.

VON MULTIMEDIAL BIS BEWÄHRT

„Unsere Stärke liegt in der hohen Fertigungstiefe im eigenen Team. Hier sind erfahrene Layouter und Produzenten ebenso zuhause wie Konzeptioner, Event- und Schreibtalente, Fotografie- und Filmkünstler oder pragmatische Online-Menschen, die wissen was zu tun ist“, beschreibt Mathias Roppel die Kompetenz des NORDWEST-Marketing-Teams. Es geht dabei um die termingerechte Produktion der be-

währten NORDWEST-Kataloge genauso, wie um die Erstellung neuer Online-Marketing-Kampagnen oder die Produktion von Produktfilmen. Der notwendige Mut auch mal quer zu denken und der Faktor Spaß gehören selbstverständlich mit dazu, um jährlich neue Kalenderprojekte umzusetzen oder dem Produktfilm einen neuen Drive zu geben. Passend zu diesen kreativen Aufgaben gehört ebenfalls die komplette und umfangreiche Redaktion sowie Produktion der beiden Publikationen NORDWEST News und für intern, die TeamGeist.

„Wir freuen uns auf das was kommt und werden in Zukunft noch stärker das Marketing direkt mit unseren Fachhandelspartnern und auch Lieferanten vorantreiben“, so Mathias Roppel. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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





Die Akademie-Teilnehmer erhielten zum Ende der Veranstaltung ein Teilnahme-Zertifikat über die erlernten Inhalte.



Am zweiten Workshop-Tag zeigte der Schweißroboter die Vorzüge automatisierten Arbeitens.

Aktivkreis Schweißen

Erste Schweißtechnik-Akademie war ein großer Erfolg ...

„... und wird auf jeden Fall wiederholt“, freut sich Sebastian Hilge, **NORDWEST-Produktmanager Schweißen**. Mitte Oktober fand die zweitägige Veranstaltung bei **NORDWEST in Dortmund** statt und rückte verschiedene Themen rund um das Arbeitsfeld Schweißen in den Fokus.

Auf die Vorträge konnten sich die Lieferanten des Bereiches im Vorfeld bewerben und ihre Themenvorschläge einreichen. „Die Workshops sollten allerdings keine Verkaufsshow werden, sondern Inhalte vermitteln, die einen produktübergreifenden Mehrwert bieten“, ergänzt Maik Wiggershaus, Junior-Produktmanager Schweißen. Sechs Lieferanten erhielten einen Vortragsslot:

- **Schweiß- und Spanntischsysteme, Bernd Siegmund GmbH**
- **Emissionen im Schweißprozess, Kemper GmbH**
- **Vertriebsargumente für den schweißtechnischen Umgebungs-/Hitzeschutz, Cepro Deutschland GmbH**
- **Automation in der Schweißtechnik, OTC Daihen Europe GmbH**
- **Vertriebsargumente in der Autogentechnik, GCE GmbH**
- **Welding Team, Erfi GmbH**

40 Mitarbeiter aus dem Innen- und Außendienst der Handelspartner waren der Einladung zur Schweißtechnik-Akademie gefolgt, um an dem individuellen Schulungsprogramm teilzunehmen und mit den Lieferanten ins Gespräch zu kommen. „Jeder Vortrag wurde von einem Mitarbeiter aus dem jeweiligen Top-Management des Herstellers gehalten, weil uns wichtig war, dass die Mitarbeiter der Handelspartner auch ihr eigenes Netzwerk erweitern und damit einen starken Mehrwert für ihre eigene Arbeit im Unternehmen generieren“, so Hilge zum Veranstaltungskonzept. Aufgekommen war die Idee zur Akademie während einer Regionaltagung mit dem **NORDWEST-Fachbereich Schweißen** und den Geschäftsführern der Handelspartner. Die Tagung zeigte den Wunsch nach weiteren Schulungen zu verschiedenen Gewerken, um den Vertrieb der Händler weiter zu stärken. „Das Modell der Schweißtechnik-Akademie deckt dabei die verschiedenen Bedürfnisse der Händler am besten ab“, berichtet Maik Wiggershaus.

FUSSBALLERISCHES ABENDPROGRAMM UND STARKES RESÜMEE

Der Abend des ersten Veranstaltungstages rundete das Tagungsprogramm ab, neben einem gemeinsamen Abendessen, gab es eine Führung durch das Stadion des BVB. Am Ende des zweiten Tages fasste Sebastian Hilge zusammen: „27 Stunden, 40 Mitarbeiter, sechs Hersteller mit insgesamt 18 Vorträgen plus einem Stadion ist gleich ‚Viel neues Wissen und ein wichtiger Mehrwert für künftige Geschäfte!‘“ | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Statements

Peter Stark,
Geschäftsführer Brüning GmbH

„Wir, vom Team Brüning Schweisstechnik in Geldern, möchten uns nochmal herzlich bei den Organisatoren für die gelungene Vertriebsschulung des Aktivkreis Schweißen aus dem **NORDWEST Handelsverband**, im Oktober 2019, bedanken. Herr Hilge, Herr Wiggershaus und Herr Unger haben es federführend geschafft, namhafte Lieferanten der Schweißtechnik und anverwandter Themengebiete, für ein neuartiges Schulungskonzept unserer Gruppe, zu gewinnen. So konnten individuelle Schulungsinhalte von fachspezifischen Rednern aus der Industrie in übersichtlich eingeteilten Gruppen vorgetragen werden. Diese Form erlaubte auch Zwischenfragen, die individuell aus der Gruppe heraus gestellt, und direkt beantwortet wurden und unterstrich den Vortragscharakter Von – Für – Mit Uns. Neben den fachlichen Vorträgen aus Autogentechnik, Absaugtechnik, Schweißtechnik, Spanntechnik und Arbeitsschutz hatte man in einer geselligen Abendrunde, mit einem tollen Rahmenprogramm, die Möglichkeit, sich mit den Kollegen über die stattgefundenen Vorträge auszutauschen.“

Arcangelo Di Pietro,
Verkaufsleiter Bernd Siegmund GmbH

„Für die Möglichkeit, uns als Lieferant vor den verschiedenen Handelspartnern präsentieren zu können, möchte ich mich bedanken. Es war eine gelungene Veranstaltung, in der ich auch selbst einiges an neuen Erkenntnissen mitnehmen konnte.“

Marco Baumgärtner,
Head of Sales DACH Kemper GmbH

„Die Veranstaltung war sehr gut organisiert und hat aus meiner Sicht den Handelspartnern einen starken Mehrwert gebracht. Die Zeit für einen ausgiebigen Austausch war zielführend für beide Seiten. Und auch jetzt, nachdem schon einige Tage verstrichen sind, stehen wir mit einigen Teilnehmern im Kontakt, um so manches Thema zu vertiefen und gemeinsam weiterzuentwickeln.“



Betriebseinrichtung

Kompetenzfeld Betriebseinrichtung neu aufgestellt

Zum 1. September 2019 wurde das Kompetenzfeld Betriebseinrichtung der Bereichsleitung von Yvonne Weyerstall zugeordnet und befindet sich jetzt im Bereich Technischer Handel, Arbeitsschutz & Betriebseinrichtung. Frank Telm bleibt Kompetenzfeldleiter. Die NORDWEST News traf die beiden zum Interview, um über die strategische Neuausrichtung des Warenbereiches zu sprechen.

+ NORDWEST News: Frau Weyerstall, Herr Telm, warum wurde die neue Zuordnung vorgenommen?

Yvonne Weyerstall: Unter anderem wollen wir die Synergieeffekte nutzen, die sich durch die Zusammenlegung der verschiedenen Bereiche ergeben. Ware ist oft austauschbar, daher arbeiten wir in den anderen beiden Bereichen bereits sehr stark an unterschiedlichen Konzepten, die unsere Fachhandelpartner ihren Endkunden bieten und schaffen somit einen Wettbewerbsvorteil für unsere Partner. Wir sind uns ziemlich sicher, diese auch im Bereich der Betriebseinrichtung zu erarbeiten.

Frank Telm: Zudem werden die Anforderungen des Marktes immer vielschichtiger und schneller, so dass es uns als Organisation und insbesondere unseren Handelspartnern deutlich mehr Nutzen bringt, gegenseitig voneinander zu partizipieren.

+ NORDWEST News: Wie soll das konkret aussehen?

Yvonne Weyerstall: Da es im Bereich der Betriebseinrichtung ebenfalls Produktbereiche gibt, die Normen und Verordnungen unterliegen, wollen wir das Thema Weiterbildung für unsere Fachhandelpartner in den Fokus stellen. Unter anderem werden wir ab dem kommenden Jahr analog dem bereits vorhandenen Angebot zum Sachkundigen im Bereich Arbeitsschutz ebenfalls das Angebot für den Bereich Betriebseinrichtung fortsetzen. Das Ziel ist eine weitere Qualifizierung der Fachhandelpartner und die Möglichkeit, dem Endkunden einen entsprechenden Service zum Produkt anzubieten.

Frank Telm: Auch unser Wartungsmanagement-Tool meine-wartung.de, welches bereits erfolgreich von unseren Fachhandelpartnern im Bereich Technischer Handel und Arbeitsschutz genutzt wird, wird im Bereich der Betriebseinrichtung ausgebaut. Bereits heute können unsere Fachhandelpartner im Wartungsmanagement-Tool ihren Kunden das Modul Leitern und Tritte anbieten.

+ NORDWEST News: Wo steht NORDWEST denn heute mit der Leistungsgemeinschaft Betriebseinrichtung und wie soll die Zukunft aussehen?

Yvonne Weyerstall und Frank Telm: Heute findet ein Informationsaustausch in Form von Jahrestagungen statt. Der Werkstatt-Katalog ist für unsere Partner parallel ein wichtiges Medium der Branche.

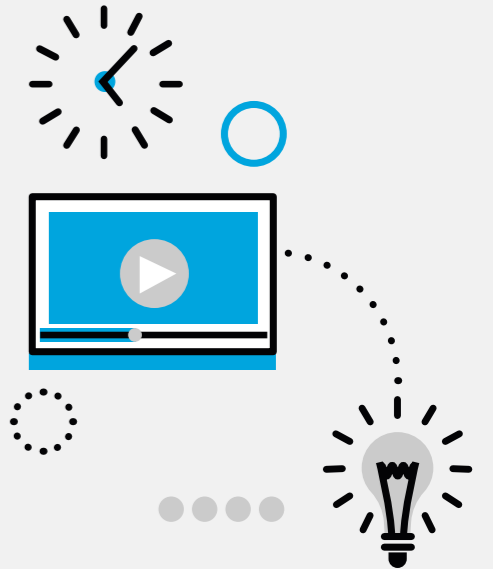
Wir freuen uns darauf gemeinsam mit unseren Partnern der Leistungsgemeinschaft neben diesem branchenstarken Werk entsprechende Zukunftsthemen zu erarbeiten. Sicher werden dabei die Aspekte neue Konzepte und Verbindlichkeit im Mittelpunkt stehen. Dies alles wird unter anderem auf einer Strategietagung im kommenden Jahr gemeinsam mit unseren Partnern erarbeitet. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Frank Telm
Tel.: 0231 – 2222 4160
f.telm@nordwest.com



Betriebseinrichtung

Webinar zum Werkstatt-katalog

Ab sofort bietet der Bereich Betriebseinrichtung seinen Katalogteilnehmern individuelle Präsentationen bzw. Mitarbeiterschulungen rund um den Werkstattkatalog als Online-Meeting per Webinar an. Somit können entsprechende Veranstaltungen unabhängig der Entfernung mit einer hohen terminlichen Flexibilität, auf Wunsch auf die Anforderungen des jeweiligen Teilnehmers maßgeschneidert, vorgesehen werden. Dieses Angebot wird bereits von vielen Katalogteilnehmern genutzt. |



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Zielgerichtet für die Exklusivmarke PROMAT

Sortimentsvielfalt für den Fachhandel der Zukunft!

Immer auf der Suche nach neuen Produkten, nach hoher Qualität zu unschlagbaren Preisen, unterwegs für das erfolgreiche Geschäft und den Fachhandel – das ist das Team rund um Stefan Richlick, der als Bereichsleiter den internationalen Einkauf bei der NORDWEST Handel AG mitverantwortet. Julia Büttner, Kai Jacobs und Christian Radermacher unterstützen in Richtung Warenbeschaffung, Qualität und Kontakt zum Fachhandelspartner. Und das für die Exklusivmarke PROMAT. Lesen Sie, warum Hightech für den internationalen Einkauf im globalen Sourcing hervorragende Möglichkeiten bietet, dass Qualität ein Dauerthema ist und die Exklusivmarke zu den erklärungsbedürftigen Produkten zählt.

+ NORDWEST News: Made in Germany oder weltweit beschafft: Eine Frage mit viel Zündstoff.

Stefan Richlick: Wettbewerbsfähigkeit und Innovation stehen im internationalen Einkauf bei NORDWEST ganz oben in der Priorisierung. Das Preis-Leistungsverhältnis ist es, was für unsere Fachhandelspartner ausschlaggebend ist. Gleichzeitig ist die Qualität der von uns eingekauften Ware der Aspekt, der gemeinsam mit dem Preis zählt. Zusätzlich erfahren mein Team und ich durch unser internationales Netzwerk sehr interessante Zugänge zu neuen Märkten. So ist es z. B. zu der Aufnahme der Hybridknarre gekommen. Eine Innovation, die es so in Deutschland noch nicht gibt und die mit offenen Armen im Markt aufgenommen wurde.

+ NORDWEST News: Wie ist es, über die Kulturkreise hinweg einzukaufen?

Julia Büttner: Erfahrungsreich, spannend und immer wieder überraschend. Und in meinem Umfeld geht es definitiv nicht um Taschen und Schuhe. Stahl und Werkzeug sind die bevorzugten Cluster, in denen ich international mit dem Schwerpunkt Fernost unterwegs bin. Und meine Erfahrungen mit den Menschen und Kulturen sind fast nur positiv, partnerschaftlich und angenehm in der gegenseitigen Geschäftsbeziehung. Sehr interessant fand ich die Tatsache, dass in Ostasien speziell in meinem Bereich die Frauenquote bei meinen Geschäftspartnern überdurchschnittlich hoch ist. Dabei geht es uns hier weniger um geschlechterspezifische oder kulturelle Fragen, sondern wir verhandeln zielgerichtet Konditionen und prüfen die gelieferte Qualität.

+ NORDWEST News: Qualität muss sein und spielt eine entscheidende Rolle. Wie sehen Sie das aktuelle Qualitätsniveau bei den Produkten der Exklusivmarke?

Christian Radermacher: Aufgrund der vorhandenen sehr großen Sortimentsvielfalt ist es ein wichtiger Faktor, das Qualitätsniveau in allen Bereichen bei jedem Produkt zu halten und kontinuierlich zu prüfen. Dabei ist eine meiner Aufgaben, die geforderte Rechtsicherheit für die EU und für den deutschen Markt zu gewährleisten. Gleichzeitig nehme ich auch Änderungswünsche und Vorschläge von unseren Fachhandelspartnern auf. Gemeinsam im Team besprechen wir das Mögliche, setzen auf Weiterentwicklung und neue Produkte für eine hohe Marktattraktivität und Sortimentsvielfalt für die Exklusivmarke PROMAT.

+ NORDWEST News: Die Exklusivmarke PROMAT ist die Marke der NORDWEST-Handelspartner. Wie sehen Sie die Marke im Fachhandel in den kommenden Jahren?

Kai Jacobs: Das Potenzial nach oben ist noch bei vielen unserer Fachhandelspartner gegeben und bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Hier suche ich das Gespräch, berate direkt vor Ort und mache konkrete Vorschläge, wie wir mit gemeinsamen Aktionen die Erfolgsgeschichte der Exklusivmarke PROMAT weiter fortsetzen. Das gemeinsame Vorgehen ist es, was uns hier für die Marke nach vorne bringt.

+ NORDWEST News: Mit fast 10.000 Artikeln ist die Exklusivmarke PROMAT breit im Sortiment vertreten. Ist dort noch Luft nach oben?

Stefan Ricklick: Die Sortimentsgestaltung ist klar die Sache des Produktmanagements. Hier haben wir durch unser immer größer werdendes Netzwerk die Möglichkeit gute Vorschläge zu machen, wie wir Produkte verbessern und mit innovativen Neuigkeiten das Sortiment marktorientiert und erfolgreich weiter ausbauen. Wie bereits schon gesagt: Wir haben das Ohr bei unseren Fachhandelspartnern und gehen auch konkret mit spezifischen Wünschen auf die Suche, um die Exklusivmarke PROMAT für unsere Händler weiter zu stärken und attraktiv zu präsentieren.

Julia Büttner: Das macht unsere Tätigkeit im Ausland sehr spannend und fordert neben Kreativität auch die gezielte Umsetzung der Vorgaben vor Ort mit unseren Lieferanten. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Direkt vor Ort

Für die Exklusivmarke PROMAT unterwegs

Seit dem Sommer kennen viele Fachhandelspartner Kai Jacobs, Private Label Management, persönlich. Seit Mai 2019 ist er Ansprechpartner vor Ort, wenn es um PROMAT als NORDWEST-Exklusivmarke für den Fachhandel geht.



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Kai Jacobs
Tel.: 0162 – 2389 415
k.jacobs@nordwest.com

„Von Anfang an konnte ich bei unseren Fachhandelspartnern durchstarten. Die Marke PROMAT ist überall alleine durch das umfangreiche Sortiment präsent. Dennoch ist es für unsere Fachhändler und auch für uns entscheidend, dass die Marke persönlich und direkt im stationären Handel präsentiert wird“, berichtet Kai Jacobs. Seine langjährigen Erfahrungen im Bereich DIY sind es dann auch, die ein geschultes Auge auf die Präsentation der Ware werfen, die häufig direkt in gute Vorschläge für den Fachhandelspartner umgesetzt werden.

DIE UMSETZUNG ZÄHLT

„Der Vorteil meiner Aufgabe liegt in der direkten Umsetzbarkeit. Nachdem ich die Lage vor Ort bewertet habe, geht es neben der spezifischen Warenpräsentation der Exklusivmarke auch um die Qualitätskontrolle von Verpackung und Positionierung. Danach erfolgt das persönliche Gespräch. Dabei habe ich häufig schon Vorschläge parat, die ich dem Fachhandelspartner gleich vor Ort präsentieren kann. Die persönliche Zusammenarbeit ist es dann, die die Optimierungspotenziale bietet und die Sichtweise des Fachhändlers auf seine Exklusivmarke häufig noch einmal schärft“, erklärt Jacobs sein Tagesgeschäft. Unterstützung erhält er aus der NORDWEST-Zentrale. Das Team um den internationalen Einkauf ist mit Sortimentsvorschlägen ebenso Gesprächspartner, wie das Produktmanagement, der Vertrieb, der Bereich POS und das Marketing. Mit umfassenden Informationen ausgestattet, kommt es dann letztendlich beim Fachhandelspartner auf die Umsetzung von vielfältigen Maßnahmen an, die Kai Jacobs gerne direkt begleitet.

PERSÖNLICHER KONTAKT IST GEFRAGT

Die Exklusivmarke PROMAT ist die Marke der Fachhandelspartner von NORDWEST. Umso wichtiger ist es für NORDWEST, dass speziell für dieses Segment im Bereich Bau, Handwerk und Industrie der direkte und persönliche Kontakt mit dem Verband besteht. „Durch das direkte Gespräch mit den Fachhändlern erfahre ich sehr viel über die Akzeptanz und die Wünsche der Endkunden zu unseren Produkten. Diese kann ich anschließend nutzen, um eine direkte Rückmeldung an die Zentrale zu geben. Die Erfahrung der ersten Wochen und Monate haben gezeigt, dass der Austausch vor Ort sehr wichtig ist. Insbesondere auch in Bezug auf die Sortimentsauswahl“, berichtet Kai Jacobs. Damit bietet NORDWEST für seine Fachhandelspartner eine neue und regelmäßige Möglichkeit, sich direkt zur Exklusivmarke PROMAT abzustimmen. „Unterstützung erhält der Fachhändler auch in Sachen Marketing. Angefangen vom Thekendisplay bis hin zum Jahreskalender der Marke PROMAT. Ich habe immer ein offenes Ohr und freue mich über das persönliche Gespräch mit dem Fachhandelspartner, um seine Exklusivmarke weiter nach vorne bringen“, zieht Jacobs das erste Fazit seiner Aufgabe bei der NORDWEST Handel AG. | MR

EINFACH. GUT. **SCHNELL!**

Die **neuesten** Handgeräte von GESIPA®

Für Blindnietmutter bis M12!

GBM 40-R

KOMPAKT, PRAKTISCH UND SCHNELL!

- Kompaktes Design
→ Geringes Gewicht
- Sehr gute Kraftübertragung durch Ratschenfunktion
- Schnelles und werkzeugloses Wechseln der Gewindedorne und Mundstücke*



GBM 50

BEWÄHRTE TECHNIK IM NEUEN DESIGN!

- Quick-Drill-Einrichtung
→ schnelles und einfaches Auf- und Abdrillen der Blindnietmutter
- Geringer Kraftaufwand durch großen Hebel
- Schnelles und werkzeugloses Wechseln der Gewindedorne und Mundstücke*



*Mundstücke und Gewindedorne sind untereinander kompatibel.

The experts in riveting technologies

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

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

A member of **SFS**

GESIPA®



Safety Card

NORDWEST-Sachkundelehrgänge sind gestartet

Im Herbst fanden ergänzend zum PSA-Fachberater NORDWEST die ersten Sachkundelehrgänge statt.

Der PSA-Fachberater NORDWEST Lehrgang wurde vor zwei Jahren ins Leben gerufen und stößt seitdem bei den Handelspartnern auf großen Anklang. „Nun haben wir das Kurs-Angebot weiterentwickelt“, so Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel, Arbeitsschutz & Betriebseinrichtung, „die individuelle und kompetente Beratung der Endkunden durch unsere Handelspartner nimmt gerade im PSA-Bereich einen immer höheren Stellenwert ein. Hier möchten wir unsere Partner im Rahmen der Weiterbildung bestens bei unterstützen.“

Durchgeführt werden die Kurse von der PSA-Unternehmensberatung Korb, die bereits die Schulungen zum PSA-Fachberater NORDWEST durchführen.

ATEMSCHUTZ MACHTE DEN ANFANG

Im Sachkundelehrgang Atemschutz, an dem zehn Mitarbeiter der Handelspartner teilnahmen, stehen Schadstoffbeurteilung und Grenzwerte genauso im Fokus wie unterschiedliche Atemschutzsysteme sowie deren Einsatzdauer und entsprechende Wirkungsweise. Neben der Vermittlung theoretischer Inhalte gibt es zudem einen starken Praxisbezug. „Die praktische Erfahrung ist ein wichtiger Bestandteil der Sachkundelehrgänge und hilft, beim Kunden vor Ort sicher zu werden“, erläutert Yvonne Weyerstall das Konzept. Dazu gehört unter anderem der Fit-Test, bei dem über eine Testsubstanz die Dichtigkeit der Atemschutzmaske geprüft wird. Zum anderen wird die Partikelkonzentration in der aufgesetzten Maske gemessen. „Nach dem Sachkundelehrgang dürfen die Handelspartner bei ihren Kunden diesen Test durchführen und entsprechend zum Einsatz und Produkten beraten. Mit diesem Angebot bieten sie den Endkunden den entsprechenden Service und somit starken Mehrwert.“

Neben dem Sachkundelehrgang Atemschutz fanden im Folgenden noch weitere Kurse zum Sachkundigen im Gehörschutz, PSA gegen

Absturz und Chemikalienschutz statt. Dieser wird ausschließlich von NORDWEST angeboten. In dessen Mittelpunkt steht die Beurteilung von Gefahrstoffen, die Auswahl der entsprechenden Persönlichen Schutzausrüstung (PSA) sowie die sachgemäße Nutzung und Entsorgung kontaminierter Teile.

INHABER EINER SAFETY CARD

„Die Seminarreihe der Sachkundigen beinhaltet eine Safety Card, ähnlich einem Stempelsystem. Ist ein Kurs in der Card eingetragen, gilt dieser für einen Zeitraum von zwei Jahren. Mit Ablauf dieser Zeitspanne müssen die Partner die Themen erneut auffrischen. Nur so wird sichergestellt, dass die Themen, die alle Normen und Verordnungen unterliegen, bei den Mitarbeitern immer den aktuellsten Stand haben“, so Yvonne Weyerstall abschließend.

2020 sind weitere Kurse zum Sachkundigen geplant: Der Bereich Technischer Handel nimmt das Thema Ladungssicherung mit auf, der Bereich Betriebseinrichtung das Thema Leitern und Tritte. Genaue Termine werden noch bekannt gegeben. | LD



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

lieber.logisch.lagern



Egal ob Fachbodenregale, Palettenregale oder Kragarmregale – mit dem SCHULTE 3D-Configurator für Fachhändler lässt sich die passende Anlage einfach konfigurieren, in Echtzeit visualisieren und anschließend als fertiges Angebot ausgeben.

Ihre Vorteile:

- » 3D-Visualisierung der konfigurierten Regale in Echtzeit
- » Online vor Ort über PC, Laptop oder Tablet nutzbar
- » Direkte Angebotserstellung
- » Online-Bestellfunktion
- » 24 Stunden am Tag an 365 Tagen im Jahr



www.schulte-lagertechnik.de

Erweitertes Fachwissen

Neue Kompetenz-Teams in der NORDWEST-Haustechnik

Weiterer Ausbau und Verbesserungen in Strategie und Struktur beziehen sich in der NORDWEST-Haustechnik neben der Sortimentsauswahl insbesondere auch auf das Personal und die Teamstruktur. Neu liegt die Hauptverantwortung für den Bereich der Haustechnik jetzt bei Jörg Simon. Der Vorstand für Haustechnik/Stahl/Finanzen zeichnet sich seit August auch für diesen Geschäftsbereich der AG verantwortlich. „Ein spannendes Geschäft mit für mich vielen bekannten Fachhandelspartnern und Themen, die ich sehr gerne übernehme. Interessante Perspektiven sind genauso dabei wie Herausforderungen für die Zukunft, mit deren Umsetzung wir bereits mit unseren neuen Kompetenz-Teams gestartet sind“, erklärt Jörg Simon sein neues und erweitertes Geschäftsfeld.



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Patric Schustowski
Tel.: 0231 – 2222 4301
p.schustowski@nordwest.com

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

Patric Schustowski und Mario Tröck: Das Führungsteam der NORDWEST-Haustechnik setzt den Aufschwung des laufenden Jahres auch 2020 weiter fort.

Seit November im Führungsteam mit dabei ist Patric Schustowski, der gemeinsam mit Mario Tröck die Zukunft der Haustechnik bei NORDWEST gestalten wird. Das Führungs-Duo kennt seine Aufgaben und wird sowohl zu den Haustechnik-Fachhandelspartnern, als auch zu den Lieferanten aktiv den in diesem Jahr begonnenen Wachstumskurs in dem Geschäftsbereich Haustechnik weiter vorantreiben. Dabei wird ein deutlicher Fokus auf den direkten und persönlichen Kontakt zum Fachhandel gelegt, der mit der Exklusivmarke delphis, der neuen technischen Eigenmarke sowie dem Preiseinstiegssegment base pro und mit neuen Markenkonzepten für die Zukunft verstärkt positioniert werden wird.

SPEZIALISIERT AUF SANITÄR UND HEIZUNG SOWIE INSTALLATION

Sanitärspezialist Ali Daour leitet bei der NORDWEST-Haustechnik das neu aufgestellte Sanitär-Team mit Laura Schröder, Kevin Keller und Alexander Kilian. Laura Schröder gehört seit August dem Haustechnik-Bereich an. Spezialisiert auf Objektdesign für Sanitär und mit langjähriger Erfahrung, gestaltet sie u.a. neue Ausstellungskonzepte und kümmert sich um deren Umsetzung bei den angeschlossenen Fachhandelspartnern. Kevin Keller und Alexander Kilian sind in der aktiven Vertriebsunterstützung für Fachhandelspartner zuhause. Dazu gehören Tätigkeiten rund um den Einkauf und Konditionsoptimierung ebenso zum Tagesgeschäft wie Vertriebsaktivitäten für die Exklusivmarke delphis.

DAS TEAM HEIZUNG/INSTALLATION

Rund um Matthias Fassbender sind es Johanna Schlifka und René Fricker, die neben delphis-Badheizkörpern auch die ab 2020 neu lancierte Technikmarke betreuen und bei den Fachhandelspartnern platzieren. Fachwissen und Warenexpertise zeichnen das Team Heizung/Installation genau wie das Team Sanitär aus. Johanna Schlifka konzentriert sich neben dem Projektmanagement und der Schnittstelle zum Marketing auch auf Dispositionsaufgaben. René Fricker kümmert sich neben vertrieblichen Aufgaben insbesondere um den Einkauf und Lieferantenkontakte und arbeitet Matthias Fassbender zu. Matthias Fassbender kennt den Bereich rund um Heizung und Installation in der NORDWEST-Haustechnik bereits seit mehreren Jahren und wird den Kontakt zum Fachhandelspartner weiter intensivieren. | MR



Kevin Keller, Laura Schröder, Alexander Kilian und Ali Daour: Das Team Sanitär positioniert sich mit Erfahrung und neuen Konzepten, wie die neuen delphis-Ausstellungen bei NORDWEST-Fachhandelspartnern.



Matthias Fassbender, Johanna Schlifka und René Fricker: Bei Heizung und Installation sowie der neuen technischen Exklusivmarke liegen die Schwerpunkte vom Einkauf, über den Vertrieb bis zur Disposition und zum Projektmanagement.



delphis und base pro

Markenpower auf gesamter Linie

Fachhandelspartner kennen die Diskussion aus dem Tagesgeschäft: „Im Internet habe ich das Produkt aber günstiger gesehen ...“, alltäglich und nicht immer nachvollziehbar, denn nicht selten werden hier die bekannten Äpfel mit Birnen verglichen. Umso wichtiger, dass der Fachhandel neben namhaften und etablierten Marken seine Exklusivmarken mit einem überzeugenden und umfangreichen Sortiment mit kurzen Lieferzeiten für seine Endkunden bereithält.

delphis
gibt Dir Raum

base **pro**

Ein Grund, warum der Haustechnik-Geschäftsbereichsleiter Mario Tröck mit seinem Team die Exklusivmarke delphis, die Preiseinstiegsmarke base pro sowie die Lancierung einer eigenen technischen Exklusivmarke für Frühjahr 2020 vorantreibt.

UMSETZUNG IST DAS ZIEL

„Überzeugende Produkteigenschaften, überzeugende Konditionen und überzeugende Verfügbarkeit sind die drei Faktoren, die unsere Exklusivmarken bei unseren Fachhandelspartnern zum Erfolg führen“, erklärt Mario Tröck das auf den ersten Blick einfache Erfolgskonzept. Darüber hinaus ist es noch eine Vielzahl von Maßnahmen und Faktoren, die den Markterfolg auch auf längere Sicht sichern. Dazu gehört neben der richtigen Auswahl der Lieferantenpartner auch die Positionierung der Produkte der Exklusivmarken beim Fachhandelspartner selbst. „Hier arbeiten wir an spezifischen Vermarktungskonzepten, abgestimmt auf die Bedürfnisse unserer Fachhändler. Dafür haben wir unser Team in der Dortmunder Zentrale erweitert. Mit dem Team Sanitär werden wir verstärkt delphis bei den Fachhandelspartnern platzieren und vertrieblich kontinuierlich unterstützen“, so Tröck zu seinen Plänen, deren Umsetzung bereits begonnen hat.

MASSNAHMEN FÜR DEN ERFOLG

„Machen, nicht reden – hieran hat es in den letzten Monaten an manchen Stellen gehakt“, erklärt Tröck selbstkritisch. In Vorbereitung für den nächsten Haustechnik-Handelstag, Ende Februar 2020, steht eine Vielzahl an Maßnahmen bereit. Gestartet wird mit neuen Segmentprospekten sowie umfangreichen Sortimentsänderungen mit dem Fokus Design und Preis-Leistung. Darüber hinaus laufen die Vorbereitungen für die neue technische Exklusivmarke auf Hochtouren. „Wir freuen uns, unseren Fachhandelspartnern auch ein äußerst hochwertiges und überzeugendes Sortiment im Bereich Heizung und Installation zur Verfügung stellen zu können. Hier war es uns wichtig, die vielen guten Anregungen und auch Wünsche unserer Fachhändler jetzt in die Tat umzusetzen“, berichtet Mario Tröck von seinen Gesprächen vor Ort.

PREISEINSTIEG IST DIE ERGÄNZUNG

base pro ist neben delphis die zweite Eigenmarke in der NORTHWEST-Haustechnik. Fokussiert auf das Projektgeschäft bietet sie dem Fachhandelspartner die Angebotsmöglichkeit im Preiseinstiegssegment. „Bei base pro kommt es uns neben dem überzeugenden Preis auch auf die passende Produktqualität an“, so Tröck, „dabei sind auch hier Qualitätsmerkmale für uns entscheidend wie auch Montagefreundlichkeit. Bei beiden Eigenmarken achten wir darauf, dass es sich hier um eine Ergänzung zu bekannten Marken handelt. Damit sprechen wir gleichzeitig auch unterschiedliche Zielgruppen an“, erklärt Tröck das Konzept. Auch base pro als eigene Preiseinstiegsmarke in der Haustechnik wurde von den Fachhandelspartnern nachgefragt und wird jetzt vom Sortiment und von den Maßnahmen mehr und mehr ausgebaut. „Mit delphis und der neuen Preiseinstiegsmarke bieten wir unseren Fachhandelspartnern hervorragende Möglichkeiten im herausfordernden Tagesgeschäft gegen Marktbegleiter dem Handwerk vor Ort überzeugende Angebote zu unterbreiten. Die Positionierung werden wir in nächster Zukunft weiter ausbauen und so auf eine nochmals verstärkte Nachfrage im Fachhandel setzen“, schließt Mario Tröck seinen Blick in die kommenden Wochen und Monate ab. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Fokus: Grenzübergreifend

Neuer Ansprechpartner im Stahl für Frankreich und BeNeLux

„Die nationalen Stahlmärkte haben ihre ganz spezifischen Besonderheiten. Hier gleicht nicht der eine dem anderen“, erklärt Vincent Wicker, seit September Projekmanager Stahl West-europa für den Stahlverbund PHOENIX.

Durch das Wachstum des Stahlverbundes in Richtung Westeuropa hat sich der Stahlverbund PHOENIX jetzt mit einem eigenen Ansprechpartner mit ausgewiesener Industrie- und Markterfahrung in den regionalen Märkten verstärkt.

INTERNATIONALES WACHSTUM

Neben der Ausweitung der Fachhandelspartner für den Stahlverbund PHOENIX ist ein weiteres Ziel die Vergrößerung des Lieferantenportfolios. „Im Vergleich zu Deutschland ist in Frankreich der Anteil der privaten Mittelständler im Stahlmarkt deutlich geringer. Jedoch wächst die Bedeutung der mittelständischen Unternehmen zunehmend“, stellt Vincent Wicker den Bedarf an Konzeptionen und Angeboten des Stahlverbund PHOENIX fest. Hier möchte er gerne ansetzen und mit den detaillierten Kenntnissen aus der Industrie und in enger Abstimmung mit der Zentrale in Dortmund von den Vorzügen des Verbundes überzeugen.

ENTSCHEIDENDER FORTSCHRITT

„Im Stahlgeschäft kommt es auf gute persönliche Beziehungen an. Gleichzeitig müssen die regionalen Gegebenheiten ebenso berücksichtigt werden wie die reale Bewertung der nationalen Märkte. Stahl ist ein Geschäft, für das Erfahrung nötig ist. Daher ist es für uns entscheidend, mit Vincent Wicker einen Fachmann an Bord zu haben, der die nationalen Märkte in Frankreich und auch BeNeLux aus seiner langjährigen Erfahrung kennt“, erklärt Claudio Kemper, Geschäftsbereichsleiter Stahl. Mit der Erweiterung des Teams setzt die NORDWEST Handel AG mit ihrem Modell Stahlverbund PHOENIX die Expansion im Team für die Fachhandelspartner fort. Zusätzlich zu den stimmigen und bewährten Konzeptlösungen bietet die Gruppe weitere Expertise, jetzt auch mit Ausrichtung Neugeschäft mit Schwerpunkt Frankreich, Belgien, Luxemburg bis hin in die Niederlande. Eine Entwicklung, die heute bereits den Weg für die Zukunft zeigt. „Meine

Erfahrung und meine persönlichen Kontakte in die Stahlmärkte werde ich direkt für den Stahlverbund PHOENIX einsetzen. Darauf und auf die Arbeit im Team freue ich mich“, resümiert der Elsässer Vincent Wicker seinen Blick in die Zukunft. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Vincent Wicker
Tel.: 0231 - 2222 4421
Mobil: +33 6 72 15 30 35
v.wicker@nordwest.com

dual.IMPULSE

ULTIMATIVER KOMFORT

NEW STYLE



ELASTIC FIT

Elastischer Komfortbund sorgt für ultimativen Tragekomfort



GENAU DEINE KRAGENWEITE - Die neuen ULTIMATE IMPULSE LOW Modelle mit ELASTIC FIT Komfortbund passen sich perfekt deinem Fuß an. Die rutschfeste Sohle mit IMPULSE.FOAM® gibt dir aktiv Energie zurück und sorgt für maximale Dämpfung.



www.albatros-world.de

albatros
MADE TO PROTECT

Zweites Treffen der Silbergruppe

Tafelsilber – auf den Geschmack gekommen

Beim zweiten Treffen der Silbergruppe in Würzburg stand zum einen ein Rückblick auf das vergangene Jahr sowie zum anderen die Weiterentwicklung und Erwartungshaltung der Silbergruppe im Fokus sowie die Stärkung des Netzwerks durch den intensiven Austausch auf Augenhöhe.

13 Fachhandelspartner der Silbergruppe waren der Einladung nach Würzburg gefolgt. Schon zu Beginn der Sitzung entstand eine lebhaft diskutierte Situation im Stahlmarkt. Jeder Händler konnte sich einbringen und aus seiner Sicht die Entwicklung im laufenden Jahr für sein Unternehmen schildern. Nach einem Blick auf die Gesamtentwicklung von Nordwest, wurde im nächsten Teil jeder Produktbereich speziell auf die Entwicklung der Silbergruppe im laufenden Jahr betrachtet und analysiert. Über alle Produktsegmente ist festzuhalten, dass eine kontinuierliche Steigerung zu verzeichnen ist. Dies ist auf die weitere Konzentration jedes einzelnen auf das Werksgeschäft, sowie die Eingliederung neuer Fachhandelspartner zurückzuführen.

In einer anschließenden anonymen Befragung der Fachhandelspartner zeigte sich, dass man die Aktivitäten seitens NORDWEST im Stahlverbund PHOENIX als extrem wichtigen Fortschritt in der Weiterentwicklung der Gruppe sieht. Die Umfrage brachte weitere wertvolle Erkenntnisse hervor, die nun analysiert und zur Optimierung umgesetzt werden.

Die Gruppe beim Silbertreffen ist ein homogener, aktiver Arbeitskreis, der jedem Unternehmen die Plattform bietet, gemeinsam an der künftigen Ausrichtung mitzuwirken. |



„Der intensive Austausch auf Augenhöhe mit den Händlerkollegen ist enorm wichtig für uns. Das offene und transparente Konzept des Stahlverbund PHOENIX spiegelt sich in der positiven Entwicklung der Silbergruppe wider!“

Lars Schmidt, Betriebsleiter Edelmann Fachmarkt für das Handwerk GmbH

„NORDWEST hat mit dem PHOENIX-Modell für uns Händler den richtigen Weg eingeschlagen. Wir fühlen uns in der Silbergruppe gut aufgehoben und mitgenommen. Jetzt liegt es an uns, gemeinsam das Maximum herauszuholen.“

Andreas Kaefer, Geschäftsführer Kaefer Stahl + Baustoffe GmbH & Co. KG

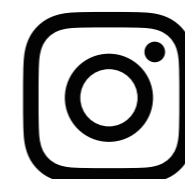
Das Geburtstagsjahr ist (fast) vorbei...

... UND AUS @100JAHRE_NORDWEST WIRD @NORDWESTHANDEL



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Sven Döring
Tel.: 0231 - 2222 4412
s.doeringl@nordwest.com



Folgen Sie uns ab sofort unter @nordwesthandel



Eintladende Verkaufstheke und zentral positionierter Monitor im Eingangsbereich. Links daneben ist ein Teil der Warenpräsentation erkennbar.

FachWerk

System schlägt Preis

Am 22. August war es soweit: Der erste NORDWEST-Fachhandelspartner eröffnete das Systemkonzept FachWerk in seinen Räumlichkeiten. Ein Konzept, bei dem die Verbundgruppe für die Händler elementare Aufgaben übernimmt (z.B. POS-Gestaltung, Marketing-Konzeption, Sortimentsauswahl und weitere Dienstleistungen), damit der Handelspartner individuell ausgestattet direkt in die erfolgsbringende Vertriebsarbeit einsteigen kann. Werkzeug-Pohl mit Geschäftsführer Matthias Pohl in Magdeburg ist dabei der FachWerk-Pilothändler.

FACHWERK IN MAGDEBURG

Gemeinsam mit dem NORDWEST-Vertrieb hatte Matthias Pohl in den vergangenen Wochen sein Ladengeschäft nach Maßgabe des FachWerk-Konzeptes umgebaut. Sämtliche Gestaltungselemente (Regale, Wandgestaltung, Leuchtreklame, Broschüren) richten sich farblich individuell nach dem Fachhandelspartner und ist hier nach den Vorgaben des Werkzeug-Pohl-Logos entnommen.

Im Eingangsbereich trifft der Kunde auf eine einladende Verkaufstheke. Darüber informiert ein zentral positionierter präserter Monitor über Angebote und Neuigkeiten zu Werkzeug-Pohl – hier übernimmt die Dortmunder NORDWEST-Zentrale das Einspielen der Informationen. Im hinteren Ladenbereich befindet sich eine Sitzgelegenheit, in der die Mitarbeiter ihre Kunden treffen und im persönlichen Gespräch über Produkte und Neuheiten informieren. Zudem findet sich am POS ein digitaler Touchpoint, auf dessen Monitor bequem und schnell Produktinformationen, Serviceleistungen und weiteres Wissenswertes je nach Interesse des Kunden individuell abgerufen werden kann.

Das Lieferantenportfolio ist im FachWerk-Konzept festgelegt und lässt von Arbeitsschutz, über Hand- und Elektrowerkzeuge hin zu Werkstatt- und Industriebedarf keine Wünsche offen: Starke Markenlieferanten und die Exklusivmarke PROMAT sind für die

ses neue Fachhandelspartner-Konzept gelistet. Alles, was aus Platzgründen nicht am POS gezeigt werden kann, ist über das Zentrallager binnen 24 Stunden lieferbar.

Die Warenpräsentation ist auf das Wesentliche reduziert, die Warengruppen sind in weiß auf den Farben des Händlers dargestellt, die Herstellerlogos präsentieren sich in schlichtem Schwarz auf weißem Hintergrund: Das sorgt für eine klare Darstellung und Ordnung im stationären Handel.

WERKZEUG-POHL

2014 hat sich Matthias Pohl selbständig gemacht, „ganz klassisch in einer Garage“, berichtet der Geschäftsführer mit einem Schmunzeln. Heute sitzt er in einer denkmalgeschützten, ehemaligen Viehbörse in Magdeburg – einem ganz besonderen Ambiente aufgrund der alten Backsteinbauten und der alten Straße aus Kopfsteinpflaster, die über das Gelände führt. 200 qm ist der Verkaufsraum des Händlers groß, es schließen ein kleineres Abhollager, eine Werkstatt und Büroräume an.

War Matthias Pohl zur Gründung seines Unternehmens noch Einzelkämpfer, hat er heute sieben Mitarbeiter – weiteres Wachstum nicht ausgeschlossen. Insbesondere seine Serviceleistungen will



Matthias Pohl ist seit fünf Jahren selbständig und erster FachWerk-Pilothändler.



(v.l.) Dominique Schaak, Andreas Ridder, Dirk Weinrich (Repräsentant der Mitteldeutschen Kinderkrebsforschung), Matthias Pohl und Marius Sowislo, bei der Spendenübergabe zugunsten der Mitteldeutschen Kinderkrebsforschung.

der Magdeburger weiter forcieren. „Der Handel zieht den Service, der Service zieht den Handel. Von daher möchte ich auf diesem Gebiet weiter wachsen.“ Einen hauseigenen Reparaturservice bietet der Händler für Werkzeuge schon seit seiner Gründung an, seien es Schärfarbeiten oder Reparatur- und Wartungsarbeiten für Elektrowerkzeuge oder Motorgeräte. Und das kommt gut an beim Kundenkreis, nicht nur im gewerblichen Sektor. „Im Verkauf sind Privatkunden eher selten. Das liegt an dem Preisniveau des auf den Profi ausgerichteten Sortiments. Im Service hingegen sieht das anders aus, diesen nutzen auch immer wieder die Heimwerker“, weiß Pohl zu berichten. Warum sich der Geschäftsführer für FachWerk entschieden hat? „Ich habe nur ein kleines Team hier vor Ort. Viele organisatorische Aufgaben im Hintergrund, aber auch die Gestaltung der Ladenpräsentation und Außendarstellung, können wir aufgrund der sehr knappen Zeit gar nicht umsetzen oder nur sehr langfristig angehen. Mit FachWerk bekomme ich mehr Freiraum für mein Tagesgeschäft. Dadurch, dass uns jetzt durch das neue System diese Vielzahl an Aufgaben abgenommen worden sind, haben wir einen deutlichen Zeitgewinn und können unsere Dienstleistungen weiter ausbauen und direkt in die Kundenbindung investieren – das hilft ungemein, als Mittelständler stehen wir damit gut dar.“ ▶

3 Fragen an ...

... Thorsten Stiefken, NORDWEST-Hauptbereichsleiter Vertrieb, und Jan Wasem, NORDWEST-Bereichsleiter Vertriebskonzepte.

+ NORDWEST News: Sie haben gemeinsam das neue Systemkonzept FachWerk entwickelt und vorangetrieben. Warum?

Thorsten Stiefken: Durch starke Wettbewerber und Pure Player geraten insbesondere kleinere und mittlere Fachhändler unter Druck und benötigen mehr Freiräume, um ihre Kundenbindungen durch erfolgreiche Vertriebsarbeit zu stärken. Die Ursprünge von FachWerk sind rund zehn Jahre alt, damals gab es die erste Idee zu einem solchen Konzept, das aber weit weniger digital war. Durchgesetzt hatte es sich aber nicht, die Zeit war einfach noch nicht reif dafür. Heute ist sie es!

+ NORDWEST News: Was sind die markantesten Merkmale von FachWerk?

Jan Wasem: Mit dem Systemkonzept standardisieren wir Prozesse und übernehmen im Hintergrund Leistungen für die FachWerk-Händler, damit diese mehr Freiraum für ihr Tagesgeschäft, den Vertrieb und ihre Kunden erhalten. Dabei bieten wir Unterstützung in den Bereichen Marketing/Vertrieb, Sortimente, Ladengestaltung und Dienstleistungen, immer mit dem Ziel die Händler substanziell zu entlasten.

Eines der markantesten Merkmale ist sicherlich die moderne Ladengestaltung mit Berücksichtigung digitaler Elemente am POS, bei der wir die individuelle Unternehmensfarbe erhalten.

+ NORDWEST News: Wie sind die weiteren Pläne für FachWerk?

Thorsten Stiefken: Nach einer internen Analyse haben rund 150 NORDWEST-Handelspartner das Potential, FachWerk bei sich umzusetzen. Unser Plan ist es derzeit fünf Händler pro Jahr damit an den Start zu bringen. In diesem Jahr wollen wir auf jeden Fall noch bis Weihnachten einen weiteren Händler zum FachWerk-Händler entwickeln. Einige Handelspartner haben sich schon bei Pohl live informiert und waren begeistert.

Weitere Informationen erhalten Sie auch unter www.dein-fachwerk.de



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

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



FachWerk Werkzeug-Pohl sitzt in einer denkmalgeschützten, ehemaligen Viehbörse.

SOMMERLICHE ERÖFFNUNG

Am Tag der FachWerk-Eröffnung waren es rund 250 Gäste, die sich die neu gestalteten Räumlichkeiten ansahen, sich über FachWerk informierten, einkauften und am Rahmenprogramm teilnahmen. Zuvor hatte Matthias Pohl ordentlich für die Veranstaltung getrommelt: Neben Werbung in der örtlichen Presse hat er zudem regelmäßig auf dem Facebook-Profil seines Unternehmens Updates gespielt und seine Follower und Kunden über den Umbau auf dem Laufenden gehalten.

Neben einer Carrera-Bahn mit gelabelten FachWerk-Autos, an der sich die Gäste spannende und temporeiche Rennen liefern konnten, gab es am Veranstaltungstag auch VIP-Besuch: Rennfahrer Dominique Schaak wird seit mehreren Jahren von Werkzeug-Pohl

gefördert. Er kam gemeinsam mit dem ehemaligen Profifußballer Marius Sowislo, der in Magdeburg das Sportlernetzwerk Samforcity gegründet hat, das ebenfalls von Matthias Pohl unterstützt wird. Beide Sportler standen den Gästen geduldig rund um ihre Engagements Rede und Antwort. Mittags erfolgte eine Spendenübergabe an die Stiftung Mitteldeutsche Kinderkrebsforschung. Für NORDWEST überreichte Vorstandsvorsitzender Andreas Ridder einen Scheck in Höhe von 750 Euro, genauso wie Matthias Pohl – dieser hatte bereits in seiner Einladung um Spenden für die Stiftung geworben. Knapp 2.500 Euro kamen an dem Tag zusammen, die Mitteldeutsche Kinderkrebsforschung versechsfachte den Betrag am Ende, so dass diese Aktion ebenfalls ein voller Erfolg war. | LD

Statements der Lieferanten

Alexander Kratz,
Vertriebsleiter Deutschland & Benelux,
Wiha Werkzeuge GmbH

„Jegliche konzeptionelle Stärkung des Fachhandels und Investitionen für eine sicher anspruchsvolle, aber gemeinsam weiterhin erfolgreiche Zukunft können wir als fachhandelstreuer Hersteller nur begrüßen. Der professionelle und hochwertige Auftritt, der durch das FachWerk-Konzept gewährleistet wird, bietet uns ein adäquates Umfeld zur Präsentation unserer innovativen Produkte. Zur erfolgreichen Marktdurchdringung gehört wesentlich eine hohe Beratungskompetenz des Handels - FachWerk ermöglicht die Steigerung dieser durch Konzentration auf die Kernkompetenzen Beratungsleistung und Kundennähe.“

Tim Saueremann,
Head of Sales eCommerce + Germany,
August Rüggeberg GmbH & Co. KG

„Wir werden in das Vertriebskonzept FachWerk investieren, weil wir von dessen Erfolg überzeugt sind. Wir sind sicher, dass NORDWEST die Umsetzung konsequent vorantreiben wird. Die von NORDWEST zugesagte Unterstützung der kleineren Fachhändler in den Bereichen Marketing, Digitalisierung und am Point-of-Sale ist zur Stärkung des Fachhandels zielführend. Das FachWerk-Konzept gibt dem Handel die Chance sich wieder auf seine Kernkompetenz, die kundennahe, regionale und serviceorientierte Beratung, zu konzentrieren und individuelle Lösungen bei Industrie und Handwerk zu platzieren. Als Markenhersteller mit zahlreichen Alleinstellungen freuen wir uns darauf!“

Martin Neumann,
Key Account Manager Fachhandel,
Stabila Messgeräte Gustav Ullrich GmbH

„Als NORDWEST uns zu einer ersten Präsentation des neuen Konzepts eingeladen hatte, waren wir schnell überzeugt – nicht nur, weil wir durch FachWerk näher am Endkunden sind. Der Handwerker informiert sich mehr und mehr im Internet, will aber eigentlich stationär kaufen, möchte die Ware kurzfristig verfügbar haben und zudem entsprechend beraten werden. Bei diesen Aspekten kommt die Stärke FachWerks zum Tragen. Durch die Entlastung bei zahlreichen, organisatorischen Aufgaben im Hintergrund kann sich der Fachhandel endlich wieder stärker um seine Kunden kümmern.“

ERLEBEN SIE DIE REVOLUTION.

Das Multi-Talent unter den Hybridknarren.



Neugierig?



- 10 – 20 mal schneller
- max. 200 Umdrehungen/Min.
- max. Drehmoment im Elektrobetrieb 1 Nm
- max. Drehmoment im manuellen Betrieb 610 Nm
- Nuss-Verriegelungsfunktion
- elektrisch/manuell
- rechts/links umschaltbar
- Akkulaufzeit bis zu 2,5 Stunden
- Li-Ion-Akku 3,6 V – 2 Ah
- Ladezeit nur 45 Min. (80 % in 30 Min.)

PROMAT

www.nordwest-promat.com



Digitalisierung
WIR
PACKEN
ES AN!

N365.eSHOP

Herbstveranstaltung
am 07.11.2019!



10 Jahre eSHOP Herbstveranstaltung

Digitalisierungs- Versteher informieren

Angereichert mit zündenden Informationen zu neuen Systemen, zu Verbesserungen der eSHOP Umgebung, rechtlichen Neuerungen der nächsten Zukunft und mit Live-Vorfürungen in der NORDWEST-Digitalisierungswelt startete die zehnte Ausgabe der eSHOP Herbstveranstaltung in Dortmund. Rund 150 Gäste aus ganz Deutschland von knapp 70 Fachhandelshäusern waren gekommen, um sich in fast schon familiärer Atmosphäre auszutauschen und natürlich auf den neuesten Stand zu bringen. Gastgeber waren die Digitalisierungs-Versteher rund um Hauptbereichsleiter IT & E-Business Martin Reinke und den Teams von Thomas Cramer und Holger Herrmann.

Eine Premiere: Andreas Ridder als neuer Vorstandsvorsitzender der NORDWEST Handel AG, zudem der Bereich IT und eCommerce gehört, begrüßte die Gäste der eSHOP Herbstveranstaltung vor vollem Haus. Er stellte die entscheidende Bedeutung der Digitalisierung für den Fachhandel heraus und erklärte, dass das Ergebnis in den betriebswirtschaftlichen Vorteilen der Gemeinschaft liegt, mit der dieser entscheidende Prozess erfolgreich umgesetzt wird. ▶



„WIR FÜHLEN DIGITAL“

Emotionalisiert mit Nullen und Einsen, die digitale Transformation vor Augen, das konnte ebenfalls live im Foyer der NORDWEST-Zentrale den Teilnehmern der eSHOP Herbstveranstaltung verdeutlichen, dass die Digitalisierung auch kreativ darstellbar ist. Dagegen gelten Begriffe wie Zalando oder Industrie 4.0 schon als Klassiker. Was kommt als nächstes? „Wir sind Ihre Digitalisierungs-Versteher. Wir fühlen digital“, so begrüßte Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung, das Plenum. Zahlen, Daten und Fakten rund um eSHOP und eBusiness waren sein Thema sowie die Information, dass IntelliShop nicht mehr Entwicklungspartner sein wird, mit dem der NORDWEST eSHOP in die Zukunft gehen wird. Allerdings gibt es bereits eine Alternative, die eindeutig auf Sicherheit baut und die über 240 Live-Shops in eine digitalisierte, sichere Zukunft führt. Darüber hinaus informierte Cramer über die starke Erweiterung seines Teams. Das Ziel dabei, trotz Fachkräftemangels die Programmierungstiefe im eigenen Haus so hoch wie möglich zu halten und die Wünsche der Fachhandelspartner so weit wie möglich direkt umzusetzen. Denn: Digitalisierungs-Versteher bedeutet auch, den Fachhandelspartner für die Zukunft verlässlich und nachhaltig zu positionieren.

„JEDE MINUTE ZÄHLT“

Christian Spancken, Vollblutunternehmer und leidenschaftlicher Digitalist, war der Keynote-Speaker der Stunde. Von ihm kamen Impulse, konkrete Beispiele und klare Aufforderungen wie Digitalisierung die Zukunft prägt und immer mehr prägen wird. Und seine Aussage zur Handwerker-Branche ist deutlich, denn sie braucht Digitalisierung wie keine andere, so Spancken. Speziell im „German Mittelstand“, auf den die USA häufig mit Neid schießt, gibt es unzählige Beispiele, in denen die notwendige Digitalisierung nur schleppend vorangeht - wenn überhaupt. Und Spancken weiß es: Lediglich 14 % der kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland fahren mit einer Digitalisierungsstrategie. Hier zählt jede Minute des Fortschritts und hier muss Fortschritt erfolgen.

„EINE DIGITALE AFFÄRE EINGEHEN“

Spancken ging in seinen Digitalisierungsbeispielen weiter. Persönliche Gewinnmaximierung aus einer „Affäre“ gilt bei ihm auch für Digitalisierung. Diese „Affäre“ sollten alle Branchen eingehen, um zukünftig bestehen zu können. In vielen Branchen läuft es nicht rund, ob Buchhandel, Bekleidung oder Möbelmarkt. Kriterien wie Logistik und Online-Fachwissen sind entscheidenden Kaufkriterien. Christian Spancken weiß, das Expertentum von heute hat sich durch die Online-Transparenz eklatant verändert und zeigt im nächsten Schritt plastisch und nachvollziehbar Kriterien, die heute zu einer Kaufentscheidung führen. Die „Reise des Kunden“, die Customer Journey ist aktuell insbesondere im B2B-Bereich wesentlich komplexer als noch vor einigen Jahren. Die generische Suche entscheidet gemeinsam mit dem Brand. Heute trifft nicht der Käufer als eine Person die Entscheidung, sondern ein gesamtes Buying Center. Es ist die Zeit der „Bundles“ in den Einkaufswagen, die Margen interessant machen, kein Einzelpreis für nur ein Produkt. Spancken wirft einen zusätzlich, spannenden Aspekt auf. Die Zukunft besteht für ihn aus Daten. Die Musikindustrie zeigt es. Hier stellt sich die Frage: Die Welt hat sich geändert, wie reagieren wir darauf? Komplexe Suchen sind dabei entscheidend. Regionalität spielt hierbei eine Rolle wie auch Kompetenz und Sprachassistenten. Um dafür bereit zu sein, müssen die Daten stimmen, damit alles funktioniert und das bedeutet jetzt schon die Digitalisierung konsequent und kreativ voranzutreiben. Eine Aufforderung von Christian Spancken, die von allen Anwesenden deutlich verstanden wurde.

„PRÄZISE ERGEBNISSE ERZIELEN“

Suchmaschinen und smartes Suchen waren die Themen des Vortrages von Hauptbereichsleiter Martin Reinke und Findologic GmbH Geschäftsführer Matthias Heimbeck sowie Produktmanagerin eSHOP Aylin Pekcan. Mit welcher Logik lässt sich die eigene Suche in den Griff bekommen oder auch die Optimierung von Datenabgleichen bei immer größer werdenden Datenvolumina waren Thema. Dazu kamen einzelne Schwerpunkte von Heimbeck wie smartes Suchen. Das Ergebnis der smarten Suche: gezielt bei der richtigen Kaufentscheidung zu unterstützen. Aylin Pekcan ergänzte abschließend noch aus ihrer praktischen eSHOP Erfahrung mit dem Aufzeigen der Möglichkeiten und den damit einhergehenden Veränderungen für eine Optimierung der Suchprozesse.

„RECHT KOMPLEX DARGESTELLT“

IT-Recht aktuell und mit der Aktualität von morgen zeigten RA Alexander Goldberg als Fachanwalt für IT-Recht und Nadine Falkenroth, Produktmanagerin ERP & IT-Recht bei NORDWEST. Eine ganze Flut von juristischen Änderungen, basierend auf EU-Recht verdeutlichen, dass die DSGVO lediglich ein Startschuss war. Auch bei diesem Thema wird deutlich, dass NORDWEST die Fachhandelspartner in diesem wichtigen Bereich umfassend unterstützt und dafür sorgt, dass Daten und Beratung in allen Belangen stimmig sind und den rechtlichen Vorschriften entsprechen.

„PRAXIS IN ERFOLG UMSETZEN“

Mit Edwin Heudorfer, Tim Service GmbH, und Andreas Lingg, Gustl Pürsch GmbH, konnte Christian Blicke, Teamleiter E-Business Beratung, zwei im eSHOP aktive Fachhandelspartner auf der Bühne begrüßen. Erfahrungen und Erfolgsrezepte standen auf der Agenda. Auch die neue ERP-Cloud-Lösung und die praktischen Erfahrungen bei Tim Service GmbH wurden den Teilnehmern ausführlich erklärt. Dazu kamen Themen wie Dokumentenmanagement oder auch die IDS-Schnittstelle bei der Gustl Pürsch GmbH, die für den Datenaustausch von eSHOP und Handwerkersoftware sorgt. So wurde Digitalisierung live auf der Bühne der eSHOP Herbsttagung präsentiert.

„OHNE STRATEGIE GEHT'S NICHT“

Ein Gesamtbild bot Produktmanagerin Aylin Pekcan zum Thema eSHOP mit einer Vielzahl neuer Themen, wie ausgeweiteten Editoren oder Produktübersichtskarten. Deutlich wurde in diesem Beitrag: Performance und Sicherheit sind entscheidende Themen der Zukunft, wenn es um Digitalisierung geht. FAQs und Support wurden praxisnah von David Müller und Felix Schöning, beide NORDWEST-E-Commerce Berater, präsentiert. Hier konnten viele Teilnehmer direkt lernen und von den professionellen Erfahrungen des Tagesgeschäfts der beiden profitieren. Spannend und komplett live war der Vortrag zum neuen NW DataConnect Datenportal von Holger Herrmann, Bereichsleiter Produkt-Daten-Service, und Michael Zimmermann, Teamleiter Datenmanagement. Individualisierungsmöglichkeiten für Fachhandelspartner und intuitive Bedienbarkeit konnten so direkt vom Plenum erlebt werden. | MR



+ Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Thomas Cramer
Tel.: 0231 - 2222 5210
t.cramer@nordwest.com

Digitalisierung
**WIR
 PACKEN
 ES AN!**

Neuordnung als Investition in die Zukunft

Mit Beginn des Jubiläumjahres veränderte sich die Organisationsstruktur des Bereiches IT & E-Business unter dem Hauptbereichsleiter Martin Reinke. Ein wichtiger Schritt für die Zukunft und die Projekte, die das Zeitalter der Digitalisierung mit sich bringt.

„Nur wenige Herausforderungen setzen unsere Handelspartner so stark unter Handlungsdruck wie die Digitalisierung. Wir als Verband haben uns dabei zum Ziel gesetzt, uns kontinuierlich mit dem wachsenden technischen Fortschritt, den sich ständig entwickelnden Geschäftsanforderungen und den organisatorischen Rahmenbedingungen zu widmen – die Neuorganisation unserer Abteilung bringt uns dabei deutlich nach vorn. Mit dieser sind wir strategisch und operativ bestmöglich aufgestellt, was unseren Handelspartnern ein deutlicher Nutzen ist“, so Martin Reinke über die Beweggründe der Neustrukturierung des Hauptbereiches. Dabei wurden Aufgabenfelder und Zuständigkeiten innerhalb der Bereiche neu bewertet sowie zusätzliche, neue Stellen geschaffen. „Enormes Potential und bestehendes Fachwissen in den Teams bilden die Grundlage für neue Aufgabenfelder, die durch die Digitalisierung auf uns zu gekommen sind, so können wir noch effizienter und kundenorientierter arbeiten.“ Die Neuordnung ist mittlerweile mehrere Monate in Kraft. Besonderes Hauptaugenmerk liegt derzeit auf dem Bereich Produkt-Daten-Service, der in der jetzigen Konstellation so vorher nicht existiert hat, dessen Schaffung aber zwingend notwendig wurde.

ZENTRALES DATENMANAGEMENT IM FOKUS

In Abstimmung mit den Verantwortlichen der Warenbereiche wurde zudem entschieden, das Datenmanagement für Lager- und Katalogartikel in diesem Bereich zu zentralisieren - unter der Bereichsleitung von Holger Herrmann mit Vehbi Goga als Teamleiter für Haustechnik-Daten und Michael Zimmermann als Teamleiter für Daten aus den Bereichen Bau, Handwerk & Industrie. Das bedeutet



die Etablierung einer zentralen Anlaufstelle für die Beschaffung, Veredlung und Bereitstellung der Produktdaten für das komplette NORDWEST-Artikelsortiment und damit einhergehend einheitlichere Produktdaten. „Zum einen entlastet die Zentralisierung der Datenpflege die Warenbereiche enorm“, erläutert Martin Reinke, „es ist bei den heutigen Herausforderungen wichtig, dass das Datenmanagement aus einer Hand kommt. Zum anderen wollen wir damit die Normierung der Daten weiter vorantreiben und das Volumen ausbauen.“

Neben der Datenpflege als zentrales Element des Fachbereiches werden hier aber auch die verschiedenen Webapplikationen aus dem NORDWEST-Repertoire weiterentwickelt, wie zum Beispiel das Instandhaltungstool www.meine-wartung.de, der KOMPASS-Safety-Check oder die neue Produktdatenplattform – der Nachfolger des bisherigen Datenportals (NORDWEST News 02-2019 berichtete). Zudem gibt es mit dem Helpdesk (helpdesk@nordwest.com) einen neuen Service für die Handelspartner, den sie bei sämtlichen Fragen rund um die von NORDWEST angebotenen Produktdaten und Webapplikationen nutzen können. | LD

Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

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



Digitalisierung
WIR
PACKEN
ES AN!

Roadshow E-Business & Vertrieb für den Informations-Turbo



Thorsten Stiefken informierte in Dortmund zu Vertriebsthemen.

160 Teilnehmer von mehr als 60 Handelshäusern – eine stolze Zahl, die sich zu den Veranstaltungstagen der NORDWEST-Roadshow E-Business & Vertrieb eingefunden hatte. An fünf Terminen informierten die NORDWEST-Bereiche Vertrieb und IT gemeinsam zu den verschiedenen Konzepten, die NORDWEST den Handelspartnern bietet und sie in ihrem Tagesgeschäft unterstützen.

Thorsten Stiefken, Hauptbereichsleiter Vertrieb, begleitete die Auftaktveranstaltung im September in Dortmund. Er hatte den Innen- und Außendienstmitarbeitern der Handelspartner einen Rundumschlag unter anderem von FachWerk über die Potentialausschöpfung bis hin zu Fachhandelspartner 4.0 mitgebracht.

- **N.I.S.:** Zahlen-Daten-Fakten und verschiedene Funktionen (App, Auftragsmonitor, Flyergenerator)
- **FachWerk:** fokussiert Fachhandelsstärken durch umfassendes Unternehmenskonzept mit eigener Dachmarke
- **Datenanreicherung/Potentialausschöpfung:** Aktualisierung der Adress- und Kundenstammdaten zur Forcierung von Umsatzwachstum im gewünschten Absatzgebiet
- **www.meine-wartung.de:** Service-Tool für professionelles Wartungsmanagement
- **PSA-Fachberater/Safety-Card:** herstellerunabhängige Schulung mit professioneller PSA-Unternehmensberatung; Safety-Card bietet ein zusätzliches Angebot an Aufbauseminaren (z.B. PSA gegen Absturz)
- **Fachhandelspartner 4.0:** Vier-Punkte-Konzept sorgt für Liquiditäts- und Kostenvorteile und auch für vermehrt freie Kapazitäten, durch die sich der Händler verstärkt um seine Kunden kümmern kann
- **Werkzeugtechnikcatalog 2020/2022:** Status Quo und Ausblick auf die kommende neue und komplett überarbeitete Auflage

Im Anschluss an die Vertriebskonzepte ging es um die digitale Transformation. Christian Schuster und Philipp Krause, beide

E-Business Beratung, vermittelten alle Themen, die dabei eine Rolle spielen und dem Handelspartner sowie deren Endkunden Nutzen stiften.

- **E-Procurement und B2B:** Anforderungen an den Händler und die Aspekte elektronischer Beschaffung sowie Lösungen mittels Nutzung des NORDWEST eSHOP
- **Warenausgabe mit eVEND/eScanning:** höhere Effektivität und Effizienz durch Einsatz von Warenausgabeautomaten beim Endkunden bzw durch Scanning und Übermittlung der Bestelldaten direkt an den eSHOP des Handelspartners
- **Daten:** Daten werden für eine Vielzahl von Nutzungsmöglichkeiten (z.B. ERP-Systeme, Ausgabeautomaten, Online-Shops) in hoher Qualität benötigt; NORDWEST bietet dem Händler verschiedene Möglichkeiten, diese zu erhalten (rd. 400 Hersteller mit > 2.000.000 Artikeln)
- **Erfolg im E-Business:** Einbindung bestehender NORDWEST-Lösungen, Festlegung einer Digitalstrategie, Online und Offline zu einer Einheit verbinden, potentielle Kunden proaktiv ansprechen

VERANSTALTUNGSREIHE IM KOMMENDEN JAHR

Geplant ist die Roadshow weiter fortzusetzen. Zudem wird es eine weitere Informationsreihe, die Roadshow Strategietage, gemeinsam mit den NORDWEST-Vorständen und den Haupt- und Geschäftsbereichsleitern an verschiedenen Standorten deutschlandweit geben. Stattfinden werden die Veranstaltungen im Februar 2020. Ein allumfassender NORDWEST-Leistungskatalog, unter anderem mit einem Fokus auf eine zukunftsweisende Logistik, wird dann beispielsweise ein Themenschwerpunkt sein. | LD



Christian Schuster (oben) und Philipp Krause stellten die Digitalisierungsdienstleistungen von NORDWEST vor.

Digitale Transformation meistern

eNventa

Fit 4 Future

NW CONNECT

Business-Software für erfolgreiche Unternehmen

www.nissen-velten.de



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

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



Digitalisierung
WIR
PACKEN
ES AN!

N.I.S.-Auftragsmonitor

Mehr Transparenz im Bestellverlauf

Seit Ende Oktober gibt es etwas Neues im **NORDWEST N.I.S.: den Auftragsmonitor. Mit diesem können die Handelspartner die gesamte Prozesskette ihres Bestellverlaufes einsehen.**

„Ob Bestellung, Versand oder Rechnung – alle diese Schritte waren bis dato einzeln aufgeführt ohne zusammenhängenden Gesamtüberblick. Mit dem neuen Auftragsmonitor gehört dies nun der Vergangenheit an“, berichtet Daniel Brechtefeld, NORDWEST-Teamleiter Informationsmanagement. Die Nutzung des Auftragsmonitors ist intuitiv, der Status der jeweiligen Bestellung wird durch farblich unterlegte Symbole verdeutlicht. So steht beispielsweise die Sanduhr für die Kommissionierung. Ist diese erfolgt und liegt die Bestellung im Wareneingang, wird die Sanduhr automatisch grün unterlegt. Zusätzlich zur Bestellzeit, den

Artikeldetails und dem Bestellkanal zeigt der Auftragsmonitor zudem die Versandart an und bietet eine Übersicht, welche bestellten Artikel mit der nächsten Auslieferungstour beim Händler ankommen. „Die Händler können damit ihre Aufträge auf einen Blick nachverfolgen. Das sorgt für eine bessere Übersichtlichkeit und mehr Komfort“, berichtet Daniel Brechtefeld abschließend. | LD



Weitere Informationen
erhalten Sie bei

Daniel Brechtefeld
Tel.: 0231 – 2222 5117
d.brechtelfeld@nordwest.com



Bestelldaten

Bestellzeit:	06.11.2019	Ansprechpartner:		Name:	Max Mustermann GmbH
Ihre Bestellung:	148285	Wunsch-Lieferdatum:	06.11.2019	Straße:	Musterst. 11
Unser Auftrag:	24803083			Land:	DE
Versandart:	Pakeldienst			PLZ:	12345
Bestellkanal:	Nexmart			Stadt:	Musterhausen

Enthaltene Positionen

Posnr	Abbildung	Artikelnummer EAN Werksnummer	Artikeltext	Bemerkung	Bestellmenge	Preis PE	Gesamtpreis	Status
1		4000372324 4018949578449 52078-00-44	Sicherheitstiefel Tibet Größe 44 schwarz Vollindleder S3 EN ISO 20345		6	42,27 € 1	253,62 €	6
2		4000810876 4003773005636 87 01 400	Rohr- und Wasserpumpenzange Cobra® Länge 400 mm Spannweite 95 mm poliert Kunststoffüberzug KNIPEX		6	32,03 € 1	192,18 €	6
3		4000364050 4015448472858	Fettspray gelblich 400 ml Spraydose PROMAT CHEMICALS		12	1,64 € 1	19,68 €	12

Auftrags-Wert: 465,48 €

Ihre Lieferungen

Lieferscheinnummer: 35971918
vom 06.11.2019

NUR WER DEN RAHMEN SPRENGT, KANN IHN NEU DEFINIEREN.

Viega Prevista. Eine neue Generation Vorwandtechnik.

Um Ihnen die Planung und Montage besonders leicht zu machen, haben wir ein Vorwandelement entwickelt, das kaum noch Wünsche offenlässt. Bereits serienmäßig bringt es eine einheitliche Spültechnik, Kompatibilität zu allen neuen Visign-Betätigungsplatten sowie praktische Installations-Erleichterungen mit. Und die robuste Verarbeitung garantiert Ihren Kunden maximale Zuverlässigkeit – ein ganzes Badleben lang.
Viega. Höchster Qualität verbunden.

Eine einheitliche
Spültechnik für alle
Prevista-Elemente

Kompatibel mit allen
Betätigungsplatten
für Prevista

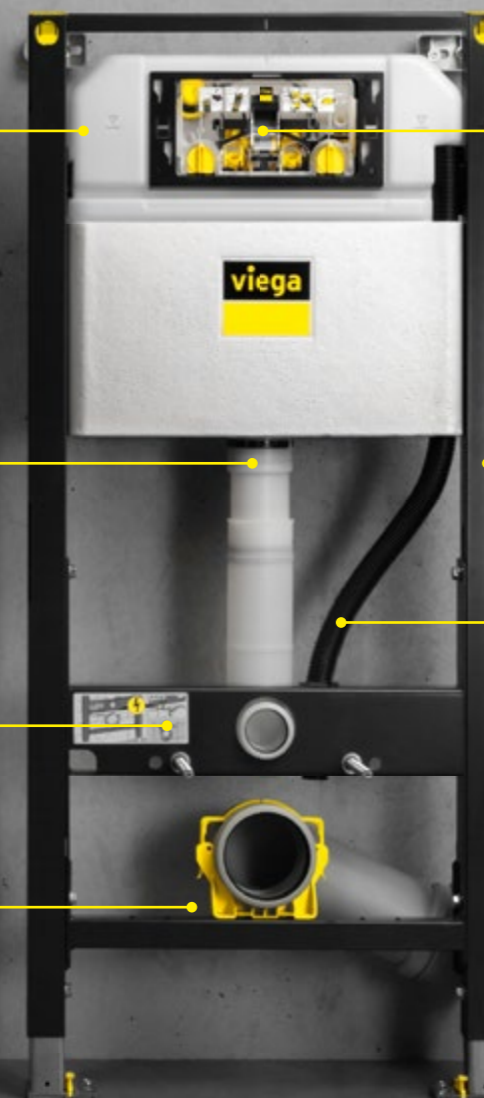
Integrierte
Spülstromdrossel

Flexibel installierbar an
Wand, in Ständerwerk
und Schiene

6 cm Höhenverstellung
der WC-Befestigung

Integriertes
Dusch-WC-Leerrohr

Werkzeuglose
Montage nahezu
aller Komponenten



viega

viega.de/Prevista



Digitalisierung
WIR
PACKEN
ES AN!

Mit der Roadmap zum digitalen Unternehmen

Welche Schritte, Projekte und Zielsetzungen **NORDWEST** in der Digitalisierung in den Fokus stellt, um die Digitalisierung bei den Händlern voranzutreiben, darüber informierte Hauptbereichsleiter Martin Reinke Ende September beim Clubabend des Dortmunder IT-Clubs.



Martin Reinke legte in seinem Vortrag die Etappenziele dar, die aus der Sicht **NORDWEST**s bedeutend sind, um die Digitalisierung für den Einkaufsverbund und seine Handelspartner erfolgreich umzusetzen. Dabei hat sich Reinkes Team auf insgesamt sechs Etappenziele fokussiert, die bereits umgesetzt sind oder aktuell umgesetzt werden. Drei davon bilden die Basis, die **NORDWEST** schaffen musste, um die Handelspartner adäquat zu unterstützen.

1. ETAPPE: IT-INFRASTRUKTUR/NORDWEST

Die IT-Infrastruktur muss an modernen, leistungsfähigen und relevanten Standards ausgerichtet werden, um die eigene Zukunftssicherheit zu gewährleisten. Der stabile, ausfallsichere und performante Datenfluss ist von essenzieller Bedeutung für die elektronische Kommunikation und damit für das Kerngeschäft. Verbindungen werden auf neuester Technologie nach bewährten Standards implementiert und beispielsweise durch Redundanzen abgesichert. Seit 2016 sind die Kernbelange konsequent an einen externen Rechenzentrumsbetreiber ausgelagert worden. Das Outsourcing, zumal auf Basis von Virtualisierungstechnologie, erlaubt eine flexible Skalierung der Systeme anhand der Geschäftsentwicklung.

2. ETAPPE: SAP/NORDWEST

NORDWEST bietet den über 1.100 Fachhandelspartnern umfassende Dienstleistungen, unter anderem in den Bereichen Finanzen und Logistik.

Eine der strategischen IT-Säulen, zur Abbildung der unternehmerischen Anforderungen in dem oben genannten Umfeld, ist SAP. Umfassende Planungen, Geschäftsprozessanalysen, komplexe Anforderungen und zeitnahe Umsetzungen bestimmen die Arbeitsabläufe in diesem Bereich.

In Bezug auf die strategische Ausrichtung beschäftigt sich **NORDWEST** mit der Roadmap [S/4HANA] von SAP.

3. ETAPPE: PRODUKT-DATEN-MANAGEMENT/NORDWEST

NORDWEST bietet interessierten Fachhändlern im Rahmen einer Datendienstleistung die Möglichkeit an, qualitativ hochwertige Artikeldaten kompletter Herstellersortimente als auch für NW-Lagersortimente, für den Einsatz in der eigenen Warenwirtschaft (ERP-System) sowie für elektronische Bestellsysteme (eSHOP) und Marktplätze zu beziehen.

„Es ist nach wie vor so, dass das Gros der von den Herstellern zu Verfügung gestellten Produktdaten nicht einem einheitlich Standard entspricht“, so Reinke. Für die Händler ist es aber von entscheidender Bedeutung, dass die Daten, die sie erhalten, einen festgelegten Standard erfüllen. Aber auch für **NORDWEST** selbst ist dies obligatorisch, um die Produktion der verschiedenen Katalogwerke zu gewährleisten. „In diesem Jahr haben wir den Bereich Produkt-Daten-Service neu gegründet, um die Prozesse und den **NORDWEST**-Datenstandard sicherzustellen und für alle gewinnbringend umzusetzen.“

4. ETAPPE: DIGITALE PROZESSE/FACHHANDELSPARTNER

Dies gilt nicht nur für die Digitalisierung von Kundenbeziehungen, zum Beispiel mit dem NW eSHOP, sondern der Fokus muss vor allem auf die Optimierung der internen Prozesse gelegt werden.

Die innovative Umgestaltung von Prozessen birgt enorme Potentiale – dies gilt insbesondere für die Rechnungseingangsbearbeitung. Nahezu zwei Millionen Seiten an Zentralregulierungs- und Lagerrechnungen wurden in der jüngeren Vergangenheit zwischen **NORDWEST**, Handels- und Lieferantenpartnern jährlich in Papierform ausgetauscht – Tendenz steigend. „Das konnte so nicht weitergehen, daher haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Rahmenbedingungen zu schaffen, um unsere Fachhandelspartner bestmöglich auf dem Weg zur papierlosen Rechnungsbearbeitung zu unterstützen und den größtmöglichen Nutzen zu erzielen. Der elektronische Rechnungsaustausch eröffnet bei unseren Händlern enorme Einsparpotenziale. Diese resultieren aus der Verbesserung von Prozessen und unternehmensinternen Abläufen. Manuelle Aufwände und auch damit verbundene Fehlerquellen lassen sich reduzieren und Medienbrüche vermeiden. Die Einsparung stellt sich innerhalb relativ kurzer Zeit ein“, erläutert Martin Reinke. Dazu wurden verschiedene Workflows etabliert, durch die **NORDWEST** seit Oktober 2018 in dem Bereich mit seinen Fachhandelspartnern papierlos arbeitet.

5. ETAPPE: DIGITALER VERTRIEB ERP/FACHHANDELSPARTNER

Die Handelspartner stehen heutzutage vor verschiedenen Herausforderungen: die Effizienz muss bei gleichzeitiger Kostenersparnis gesteigert werden; die technologische Lücke zum Wettbewerb hingegen ist zwingend zu schließen, dabei sollen Prozesse vollständig elektronisch integriert werden. „All dieser Aufwand führt am Ende zu einer deutlich verbesserten Kundenzufriedenheit. Um dies zu erreichen, ist es wichtig, dass die Händler funktionierende ERP-Systeme nutzen, die mit den Schnittstellen von **NORDWEST** interagieren können und parallel auf die Bedürfnisse des Händlers angepasst sind. Ein großes Unternehmen hat natürlich andere Rahmenbedingungen als ein kleineres, aber beide haben die gleichen Bedürfnisse“, so Reinke. Er stellte den Zuhörern seines Vortrages verschiedene ERP-Anbieter aus dem **NORDWEST**-Umfeld vor, die bereits das Gütesiegel „NW Connect“ tragen. Ferner wurde die Cloudlösung NW365.ERP für kleinere Fachhandelspartner vorgestellt, die **NORDWEST** den Handelspartnern empfiehlt.

6. ETAPPE: DIGITALER VERTRIEB E-COMMERCE/FACHHANDELSPARTNER

„Pure Player bestimmen mittlerweile den Markt, deswegen müssen wir unsere Händler für den E-Commerce fit machen.“ Und das geschieht bei **NORDWEST** mit verschiedenen Maßnahmen, sei es ein passgenauer Online-Shop in Verbindung eines Vertriebskonzeptes, den das Unternehmen seinen Händlern zur Verfügung stellt, Warenausgabe-Systeme, die die Händler bei ihren Kunden etablieren können, oder auch verschiedene Online-Tools, die die Händler in ihrem Vertrieb stärken, wie zum Beispiel www.meine-wartung.de, mit dem ein professionelles Wartungsmanagement ermöglicht wird. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Neues Seminar-Angebot

Pressearbeit für Handelspartner

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

NORDWEST bietet ab 2020 Presseseminare für die Handelspartner an, um genau diese Fragen zu beantworten und ihnen weiteres Know-how rund um ihre eigene Öffentlichkeitsarbeit zu vermitteln. Die Seminare finden über anderthalb Tage in der Dortmunder NORDWEST-Zentrale statt und bieten ein mannigfaltiges Programm. Hier ein Auszug:

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

START IM ZWEITEN QUARTAL

Zwei Seminare werden im kommenden Jahr angeboten, im zweiten und dritten Quartal. Die NORDWEST-Fachhandelspartner werden noch persönlich über sämtliche Details informiert. | LD



Foto: Sascha Klahn/DHB



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Lea Dommel
Tel.: 0231 – 2222 3340
l.domme@nordwest.com



Sport-Event in Hannover

Exklusivmarke PROMAT lädt Fachhandelspartner zum „Tag des Handballs 2019“

Hannover war Gastgeber beim dritten „Tag des Handballs 2019“. Ein großes Familienprogramm und spannende Länderspiele der Frauen und Männer gegen Kroatien waren die Höhepunkte an diesem Wochenende.

Die Marke PROMAT hatte insgesamt 34 Gäste zum „Tag des Handballs“ und zu acht Stunden Programm am 26. Oktober in der Tui Arena/Hannover zu Gast. Neben den Länderspielen der beiden Nationalmannschaften ließen es sich die NORDWEST-Vorstände Andreas Ridder und Jörg Simon nicht nehmen, ihre Gäste persönlich zu begrüßen. Selbstverständlich gab es auch bei dieser Einladung ein echtes Insider-Gespräch zum Thema Handball, moderiert von Handball-Fachmann und NORDWEST-Vorstand Haustechnik/Stahl/Finanzen, Jörg Simon. Sein Partner in dieser Runde: Marc Schober, als Vorstandsvorsitzender des Deutschen Handball Bundes. Bei diesem Expertengespräch bekamen die Gäste bereits die richtige Einstimmung, bevor es anschließend mit den Länderspielen und rund 10.000 Zuschauern eine echte Handball-Party in der Tui-Arena gab.

VOLLES PROGRAMM

Zusätzlich zu den beiden sportlichen Höhepunkten des Tages, den Spielen der Männer- und der Damen-Nationalmannschaft, beides Mal gegen Kroatien, gab es ein musikalisches Highlight der ganz besonderen Art: Nico Santos heizte mit seinen Hits die Stimmung in

der Halle richtig an. Natürlich freuten sich die Gäste der Marke PROMAT auch über die beiden sportlichen Siege deutscher Mannschaften an diesem Tag. Dabei war das spannende Spiel der Männer mit knappen 25:24 für die deutsche Mannschaft entschieden. Die Frauen gewannen souverän mit 32:23.

„Ein tolles Programm für die gesamte Familie in Hannover und zusammen mit rund 180 Handball-Vereinen bundesweit eine großartige Sache“, stellte Jörg Simon fest, wobei die beiden sportlichen Erfolge für ihn als eingefleischten Handball Fan natürlich ganz oben in der Liste der Highlights standen. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Carolyn Schmidt
Tel.: 0231 – 2222 3112
c.schmidt@nordwest.com

NORDWEST-Zukunftskreis

Zweiter Zukunftskreis in Gründung

Der 2014 ins Leben gerufene NORDWEST-Zukunftskreis hat sich zu einem echten Erfolgskonzept entwickelt. Aus 19 festen Teilnehmern besteht der Kreis heute. Untereinander wurde ein Vertrauensverhältnis aufgebaut und Freundschaften sind entstanden. So wundert es nicht, dass die Gruppe den Wunsch äußerte, „zusammen alt zu werden“, wie Christian Blicke, Teamleiter E-Business Beratung und bei NORDWEST verantwortlich für den Zukunftskreis, betont.

Daniel Friedrich Weg ist praktisch seit der ersten Stunde im Zukunftskreis dabei. Nachfolgend ein kurzes Feedback von ihm:

„Seit 2017 bin ich in der Geschäftsführung unseres Familienunternehmens mit heute gut 100 Beschäftigten. Nach dem plötzlichen Tod meines Vaters 2018 standen meine Frau und ich auf einmal voll in der Verantwortung. Die vielen guten Kontakte und der rege Austausch mit den Unternehmensnachfolgern im Zukunftskreis helfen uns, unternehmerische Entscheidungen zu diskutieren, Ideen auszutauschen und diese weiter zu entwickeln. Der Zukunftskreis bringt für uns immer wieder neue Sichtweisen und Impulse, gerade in einer Phase, in der wir unser Unternehmen zukunftsorientiert aufstellen.“

+ NORDWEST News: Herr Blicke, was macht heute „den Geist“ des Zukunftskreises aus bzw. was ist das Besondere?

Christian Blicke: Als wir uns intern mit der Gründung einer Juniorengruppe beschäftigt haben, wollten wir vor allem den Nachwuchskräften in den Fachhandelsunternehmen eine Kommunikationsplattform für den gegenseitigen Austausch bieten. Die zweitägigen Treffen finden immer abwechselnd bei einem Fachhandelspartner statt, sodass jeder in der Gruppe neue Eindrücke und Geschäftsanregungen gewinnen und mit nach Hause nehmen kann. Fester Bestandteil der Tagungen sind immer auch Expertenreferate zu unterschiedlichen Themen. So haben wir bei einem der letzten Treffen beispielsweise die spannenden Aspekte Logistik 4.0 und Intralogistik behandelt. Das eigentlich Besondere aus unserer Sicht ist aber, dass es sich um eine sehr heterogene Gruppe handelt, hier also Vertreter aus unterschiedlichen Handelsbereichen zusammengekommen sind und ein branchenübergreifender Erfahrungsaustausch stattfindet. Und natürlich, dass aus dem Zukunftskreis heute ein echter Freundeskreis geworden ist.

+ NORDWEST News: Von daher ist es also durchaus nachvollziehbar, dass die Gruppe unter sich bleiben möchte?

Christian Blicke: Ja, denn durch das besondere Vertrauensverhältnis werden auch sensible Themen besprochen und diskutiert. Ständig wechselnde Personen innerhalb der Gruppe wären da nicht zielführend. Wir haben dies früh erkannt und sind deshalb zu dem Schluss gekommen, einen zweiten NORDWEST-Juniorenkreis ins Leben zu rufen.

+ NORDWEST News: Das hört sich gut an. Welche Zielgruppe haben Sie denn genau vor Augen?

Christian Blicke: Natürlich möchten wir mit dem neuen Jungunternehmerkreis ebenfalls primär die Junioren bei den NORDWEST-Fachhandelspartnern ansprechen. Junioren, die bereits im Unternehmen tätig sind und die demnächst Verantwortung übernehmen oder aber schon heute in Verantwortung sind. Zudem

sprechen wir auch Junioren an, die sich noch in der Ausbildung oder im Studium befinden. Dabei möchten wir aber diesmal eine Altersgrenze festlegen, wonach sich die Teilnehmer einer Erfahrungsgruppe anschließen können. Das erste erfolgreiche Treffen fand bereits im November statt.

+ NORDWEST News: Was sagen Sie einer Nachwuchskraft im Fachhandel, warum er oder sie sich diesem Zukunftskreis anschließen soll?

Christian Blicke: Nirgendwo sonst gibt es die Möglichkeit, sich in dieser Form mit Gleichgesinnten auszutauschen. Viele haben ähnliche Probleme und Fragen wie beispielsweise: Kann der Senior wirklich loslassen? Wie nehmen mich die Beschäftigten wahr, wenn ich auf einmal Chef oder Chefin bin? Oder einfach die Frage, wie andere mit „schwierigen“ Kunden umgehen? Hier kann einen der Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten richtig nach vorne bringen. Darüber hinaus ist man durch die Teilnahme seitens des NORDWEST-Vorstandes direkt mit diesem vernetzt und kann Themen offen ansprechen. Und nicht zuletzt sind es auch die Referate und Workshops, die neue Anregungen für das Geschäft vermitteln. Uns würde es freuen, wenn wir bei vielen weiteren Nachwuchskräften Interesse für die Teilnahme am Jungunternehmerkreis wecken können. | MF



Die Teilnehmer des NORDWEST-Zukunftskreises besuchten im Oktober den Lieferanten Dolezych.



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Carolyn Schmidt
Tel.: 0231 - 2222 3112
c.schmidt@nordwest.com



GREY EDITION

www.fetra.de

Kinder- und Jugendförderung ...

... als Fan von NORDWEST

„Jörg Simon war der Auslöser“, berichtet Michael Korb, Geschäftsführer der PSA-Unternehmensberatung mit einem Schmunzeln, „er hatte auf der 100 Jahr-Feier gefragt, wer Fan von NORDWEST ist – da haben wir uns direkt gemeldet!“

Dass dies für den PSA-Trainer kein Lippenbekenntnis ist, sondern eine echte Botschaft dahintersteht, hat er schnell deutlich gemacht und Taten folgen lassen. Er ließ gemeinsam mit seiner Frau zwei Trikots bedrucken und überreichte diese Jörg Simon und Andreas Ridder – mit einer weiteren Idee.

„Es wäre doch schön, wenn sich weitere Unternehmen, seien es Händler oder Lieferanten, als NORDWEST-Fans bekennen und beispielsweise jeweils einen individuell bedruckten Trikotsatz für Kinder- und Jugendmannschaften zur Verfügung stellen“, so Korb weiter.

Und Jörg Simon, NORDWEST-Vorstand, ergänzt: „100 Jahre NORDWEST – ein Ziel könnten in dem Zusammenhang 100 Trikots sein, die wir über unsere Partner zusammenbekommen und damit den Kinder- und Jugendsport weiter fördern.“ | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Saskia Decher
Tel.: 0231 – 2222 4732
s.decher@nordwest.com

Ersa Lötwerkzeuge
Leistungsstark,
robust und leicht!



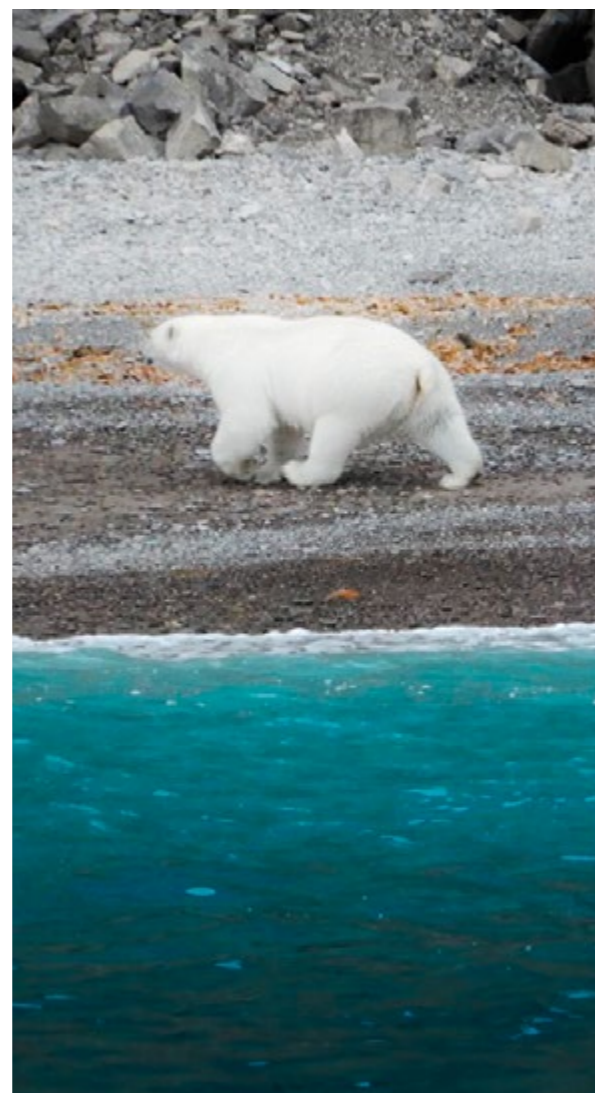
Produktvideo
Ersa MULTI-TC,
MULTI-SPRINT &
INDEPENDENT



Ersa GmbH
97877 Wertheim
info@ersa.de
www.ersa.de



Expeditionsleiter Kaspar Jaeger (links), Eispilot Clive Shute (Mitte) und Kapitän Tim Urwin (rechts).



Einzigartige Expedition

Exklusivmarke PROMAT durchquert Nordwestpassage

Im Jahr des 100. Jubiläums der NORDWEST Handels AG gab es eine Weltpremiere: die Exklusivmarke PROMAT war mit an Bord eines Segelschiffs, das seit Sommer den Seeweg beginnend an der Westküste Grönlands über das kanadische Eismeer bis in den Pazifik, die weltberühmte Nordwestpassage, passierte. Noch heute gilt diese Route weltweit als der „Mount Everest“ der Seefahrer. Und es sind bis heute lediglich 239 Schiffe, die diese gemeistert haben. Daher ist es eine große Auszeichnung, dass die Exklusivmarke PROMAT jetzt bei einer solchen Querung mit dabei sein durfte.

IM FOKUS DER SEEFAHRT

Seit vielen Jahrhunderten steht die Nordwestpassage im Fokus von Seefahrernationen und Entdeckern. 5.780 km Seeweg durch das Polarmeer, das den Atlantik mit dem Pazifik verbindet. Permafrost, arktische Weite, ein Labyrinth aus großen und kleinen Inseln im kanadischen Eismeer, die Bedeutung der Inuits und ihrer Kultur sowie der arktischen Fauna, mit Eisbären, Walen fasziniert seit Jahrhunderten die Menschen, bis heute. Gleichzeitig steht die Entdeckung und die Querung der Nordwestpassage auch für das Schicksal berühmter Entdecker und das Sichtbarwerden des Klimawandels.

ENTDECKER VON WELTRUF

James Cook als berühmter Seefahrer scheiterte im 18. Jahrhundert ebenso an der Suche nach der Verbindung zwischen Amerika und Asien im Eismeer wie später im 19. Jahrhundert Sir James Franklin, der gemeinsam mit seinen 129 Mannschaftsmitgliedern im ewigen Eis verschwand. Erst der Norweger Roald Amundsen schaffte es Anfang des 20. Jahrhunderts mit einer reinen seemannischen Passage in den Jahren 1903 bis 1906 mit seinem kleinen nur 21 Meter langen Fischerboot Gjøa. Heute stellt die Nordwestpassage eine neue, wirtschaftliche Route für die Schifffahrt zwi-

schen Atlantik und Pazifik dar. Bislang war diese wegen der klimatischen Verhältnisse und Bedingungen kaum nutzbar. Aufgrund der globalen Erwärmung ändern sich aktuell die Gegebenheiten und Forscher gehen davon aus, dass die Nordwestpassage in Zukunft von Handelsschiffen regelmäßig genutzt werden kann. Neben den neuen Möglichkeiten der Durchquerung der Ozeane ist jedoch der Klimawandel mit vielen Entwicklungen und Gefahren behaftet, die bereits heute gesehen werden und die für die Zukunft der Weltmeere von großer Bedeutung sind und durch ein nachhaltiges Handeln begrenzt werden müssen. | MR

SMARTelligent

Neue Kooperation mit JF Group

Die **NORDWEST Handel AG** und die **JF Group**, Hersteller und Systemlieferant für elektrotechnische Lösungen inkl. bundesweitem Beratungs- und Installationsnetzwerk mit Sitz in Südhessen, kooperieren im Rahmen von SMARTelligent – das haben im Oktober Andreas Ridder, NORDWEST-Vorstandsvorsitzender, und Thomas Jäger, CEO der JF Group, beschlossen. Damit steht u. a. den NORDWEST-Fachhandelspartnern, die zukünftig das Smart Home-Konzept SMARTelligent vertreiben möchten, ein flächendeckendes Netz an Servicepartnern zur Verfügung.

Marktherausforderungen, und damit auch die Anforderungen an die Fachhandelspartner, werden immer komplexer. Verstärkt verschmelzen Leistungen der Beratung und Installation im Bereich Smart Home und Smart Building. „Umso wichtiger ist es, dass wir den Handelspartnern ein auf die Zukunft ausgerichtetes Leistungsspektrum beim Vertrieb von SMARTelligent anbieten und damit unsere Händler stärken“, so Rüdiger Bäcker, der bei NORDWEST das Konzept SMARTelligent aufbaut. Durch die Kooperation mit der JF Group ist damit ein entscheidender Baustein gelegt, denn damit steht für die NORDWEST-Handelspartner deutschlandweit ein praxissgerechtes Konzept mit über 600 Netzwerkpartnern mit elektrotechnischer Beratungs- und Installationskompetenz zur Verfügung. „Die Handelspartner können mit dieser Kooperation ihr Leistungsspektrum vergrößern, nicht nur im Bereich Smart Home, sondern überall da, wo elektrotechnische Beratungs- und Servicekompetenz erforderlich ist. Das macht sie deutlich marktfähiger“, weiß Rüdiger Bäcker. Start von SMARTelligent und der Kooperation mit der JF Group ist das erste Quartal 2020. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



NORDWEST-Historie

Familie Frier – eine ganz besondere Verbindung



Satzungen
des
Einkaufsverbandes „Nordwest“
eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftung

Einkaufsverband deutscher Fachgeschäfte für Eisen,
Stahl, Eisenwaren, Werkzeugen, Feinstäbe, Gerbe,
Eisen, landwirtschaftliche Maschinen und Geräte,
Waffen, Munition etc., Glas- und Kuchengeschäfte,
Glas, Porzellan und Steinzeug.

Ausgabe August 1931



Ferdinand Frier beim Besuch der News-Redaktion. Er konnte viele spannende Gegebenheiten aus seiner Familien-Historie berichten.

Auch in der letzten Ausgabe der News im Jubiläumsjahr gibt es einen historischen Teil, der Interessantes aus der Vergangenheit rund um NORDWEST in den Mittelpunkt rückt und näher beleuchtet. Dieses Mal ist es ein Interview mit der Familie Frier aus dem nordrhein-westfälischen Neunkirchen-Seelscheid. Das Besondere dabei: weder Ursula und Ferdinand Frier, noch ihr Sohn Jochen sind mit ihrem Unternehmen Fachhandelspartner von NORDWEST. Dennoch liegt ihnen der Handel im Blut und NORDWEST in den Genen. Aber lesen Sie selbst!

+ NORDWEST News: Herr Frier, was führt Sie heute zu uns?

Ferdinand Frier: Meine familiäre Beziehung zu NORDWEST. Mein Großvater mütterlicherseits hat NORDWEST 1919 mit aufgebaut, war lange Geschäftsführer – Wilhelm Sengebusch aus Bremen.

Dazu findet sich in der Festschrift anlässlich des 50. Unternehmensgeburtstages folgendes: „Die Gründung der neuen Einkaufsgesellschaft, die die Aufgabe hat, den Eisenwarenhandlungen eine Stütze zu geben, erfolgte zu einem Zeitpunkt, der allgemein für die geschäftliche Tätigkeit und besonders für die neue Firma außerordentlich ungünstig war. Der Krieg 1914 – 1918 war soeben zu Ende gegangen, die geschäftliche Tätigkeit, aus Mangel an Ware stark eingeschränkt. (...) Zu diesem Zeitpunkt regte Herr Berthold Regenbogen, Inhaber von Habben & Regenbogen, Nordenham, seine Kollegen im engeren Kreis zur Gründung einer Einkaufsgesellschaft für Eisenwaren an. (...) Zum Geschäftsführer wurde Herr Wilhelm Sengebusch, Bremen, bestellt. (...)“

Ferdinand Frier: Die Gründung eines solchen Verbandes war damals in der Tat etwas sehr Exotisches, aber auch etwas durchaus Notwendiges. Leider konnte ich meinen Großvater nicht mehr persönlich kennenlernen, er verstarb wenige Jahre vor meiner Geburt. Aber mein ältester Bruder, wir waren drei Geschwister, konnte mir noch einiges berichten und war ganz begeistert. So hat mein Großvater ihn immer mit Fahrrädern oder Rollern ausgestattet – er kam ja über seine Arbeit bei NORDWEST günstig daran *(schmunzelt; Anmerkung der Redaktion: das damalige Sortiment umfasste noch weit mehr Bereiche als heutzutage)*.

Wilhelm Sengebusch (geboren am 5. April 1883) war vom 26. August 1919 bis 18. Februar 1923 Geschäftsführer von NORDWEST. Ab 18. Februar 1923 fungierte er bis zu seinem Tod als Vorstand. Er verstarb krankheitsbedingt am 14. August 1943. Sein Enkel Ferdinand Frier wurde 1948 geboren.

+ NORDWEST News: Was können Sie uns noch über Ihren Großvater berichten?

Ferdinand Frier: Er war ein Familienmensch durch und durch und liebte seine vier Kinder. Dennoch war er auch ein strenger Patriarch, der genaue Vorstellungen davon hatte, wie es geschäftlich oder auch im Privaten laufen sollte. Zuhause wurde sogar noch gesiezt.

Leider hat er keine Aufzeichnungen hinterlassen, so dass sich nur wenig von seinen Gedanken und Ideen von uns heute nachvollziehen lässt. Aber was mir sehr viel bedeutet, ist sein alter Schreibtisch, der in meinem Büro steht und an dem ich meine Arbeiten erledige.

Gegenüber davon hängt das Bild des Alten Fritz *(Anmerkung der Redaktion: gemeint ist die Kopie eines Porträts Friedrich des Großen nach der Schlacht von Kolin)*, das mein Großvater zu einem Jubiläum von seinen damaligen NORDWEST-Kollegen geschenkt bekommen hatte. Das sind ganz wunderbare Stücke, die einem die Familiengeschichte noch näherbringen.

+ NORDWEST News: Im Vorgespräch zu unserem heutigen Interview haben Sie eine Romanze erwähnt, bei der NORDWEST quasi die Hände im Spiel hatte. Was können Sie uns dazu berichten?

Ferdinand Frier: Nun, meine Mutter, Irma Sengebusch, und mein Vater, Ferdinand Frier, trafen sich 1934 bei einer von NORDWEST organisierten Reise.



Aufnahme einer der Helgolandfahrten für NORDWEST-Geschäftspartner. Zu sehen ist hier Ferdinand Friers Mutter, die Tochter des Geschäftsführers Wilhelm Sengebusch.

+ NORDWEST News: Wie kam es dazu?

Ferdinand Frier: Mein Vater, ein gebürtiger Kölner, wurde nach seiner Ausbildung Handelsvertreter für einen Porzellanhersteller und reiste viel durch Deutschland, um die Ware an den Mann zu bringen. Das war damals aufgrund der Warenknappheit noch entschieden einfacher als heutzutage. So stand er auch in einer Geschäftsbeziehung mit NORDWEST, damals NORDWEST eGmbH. NORDWEST lud 1934 Geschäftspartner zu einer Fahrt nach Helgoland ein, an der auch mein Vater teilnahm. Meine Mutter begleitete meinen Großvater, der immer noch Vorstand war, auf die Reise – so ist der Rest schnell erzählt. Meine Eltern kamen ins Gespräch. Nach der Fahrt tauschte man über einen längeren Zeitraum Briefe aus, traf sich wieder, es funkte heftig, und man verlobte sich 1935. So hat NORDWEST dafür gesorgt, dass meine Eltern zusammenkamen.

+ NORDWEST News: Eine schöne Geschichte!

Offenbar ist es mehr als einmal passiert, dass NORDWEST indirekt Amor spielte. In der ersten News-Ausgabe 2019 berichteten wir über die Geschichte der Kinder der Familien vom Kolke und Elsinghorst, die sich wenige Jahre nach Irma Sengebusch und Ferdinand Frier ebenfalls bei einer NORDWEST-Veranstaltung kennenlernten und heirateten.

+ NORDWEST News: Wie hat sich denn der Porzellanhandel Ihres Vaters weiterentwickelt?

Ferdinand Frier: Nun der existiert de facto heute noch und wird von unserem Sohn Jochen weitergeführt. Nach dem Zweiten Weltkrieg war an so etwas aber erst einmal nicht zu denken, denn durch diesen hatte mein Vater all seine bis dahin gegründeten Niederlassungen verloren. Also arbeitete er im Kölner Kaufhaus Peters als Verantwortlicher für die Porzellanabteilung. Erst nach einiger Zeit, als er wieder auf sicheren Füßen stand und es mit der Wirtschaft langsam bergauf ging, machte er sich erneut selbstständig. Zuerst mit einer Niederlassung im Kölner Deichmann-Haus, das zur damaligen Zeit ein Anlaufpunkt für Handelsvertreter war. Mitte der achtziger Jahre, da habe ich schon im väterlichen Betrieb mitgearbeitet, zogen wir in das Musterhaus am Kölner Messekreisel.

+ NORDWEST News: Was hat Sie denn in das Unternehmen Ihres Vaters gezogen?

Ferdinand Frier: Zuerst war an eine Zusammenarbeit nicht zu denken. Ich machte eine Lehre bei der Deutschen Bank und baute im Anschluss an die Ausbildung den dortigen Außendienst mit auf. Daran schloss sich nahtlos mein Wehrdienst an und erst danach, Anfang der siebziger Jahre, stieg ich bei meinem Vater mit ein. Ich wollte aber nicht als Angestellter arbeiten, sondern eine eigene Handelsniederlassung verwalten – darauf ließ er sich glücklicherweise ein.

Die Geschäfte liefen gut, mein Warenlager befand sich im ersten Stock einer alten Scheune, die schon bald aus allen Nähten platzte. Und auch ein tierischer Zwischenfall verdarb mir nicht die Tätigkeiten.

+ NORDWEST News: Möchten Sie das näher erläutern?

Ferdinand Frier *(lacht)*: Sehr gerne! Neben all dem Porzellan in der Scheune befand sich dort auch eine Mäusekolonie. Die Tiere fanden das Paradies vor, da im Erdgeschoss des Gebäudes Viehfutter gelagert wurde. Eines Tages packte ich eine große Lieferung Porzellan für ein damaliges, deutsches Versandhaus ein. Bei dem kam allerdings nicht nur das Geschirr an, sondern auch ein Nest voller Mäuse, die es sich dort gemütlich gemacht hatten – das gab ein Geschrei!

+ NORDWEST News: Wie steht es denn heute um Ihre Vertriebsagentur?

Ferdinand Frier: Mein Sohn Jochen arbeitet seit seinem 14. Lebensjahr mit im Geschäft – erst als Ferienjob und seit Mitte der neunziger Jahre festangestellt. Ihn haben schon damals die verschiedenen Messen und Menschen fasziniert. In den achtziger und neunziger Jahren haben wir unsere Fühler weiter nach Osteuropa ausgestreckt, um neue Bezugsquellen zu erschließen. Seit 20 Jahren sind wir aber hauptsächlich in China aktiv und arbeiten eng mit einigen Herstellern auf einer langjährigen und vertrauensvollen Basis zusammen. Mein Sohn fliegt mehrmals im Jahr nach Hongkong, um sich dort neue Waren anzusehen und Verhandlungen zu führen. Ich habe mich mittlerweile etwas zurückgezogen und kümmere mich hauptsächlich um die Buchhaltung. Dennoch haben wir in diesem Jahr noch gemeinsam ein neues ▶



(v.l.) Ursula Frier, Jochen Frier und Ferdinand Frier nahmen sich Zeit, um die teilweise 100 Jahre alten NORDWEST-Dokumente zu sichten.

Produkt aus China hier in Deutschland etabliert. Einen Cup-to-go-Becher aus Porzellan, der im Pfandsystem bei Café-Ketten und Unternehmen zum Einsatz kommen soll. Die ersten Gespräche waren schon sehr erfolgreich.

+ NORDWEST News: Mit Blick auf den Handel – was hat sich Ihrer Meinung nach über die Jahrzehnte verändert?

Ferdinand Frier: Der Druck ist sicherlich größer geworden. Und auch die Anforderungen an die Produkte haben sich stark verändert. Die Abwicklung und Betreuung der Kunden unterlag und unterliegt immer noch einem Wandel, hier sind viele Prozesse deutlich einfacher geworden.

+ NORDWEST News: Eine letzte Frage noch, Herr Frier. Es war etwas ganz Besonderes für uns, dass Sie und Ihre Familie heute zu Gast waren und mit uns diese Zeitreise gemacht haben. Wie war das für Sie?

Ferdinand Frier: Es war schön über das Thema NORDWEST und meinen Großvater zu sprechen – sonst gibt es dazu ja leider keine Gelegenheit. Meine Familienhistorie ist für mich jeden Tag präsent, allein aufgrund der Erinnerungsstücke in meinem Büro. Von daher macht es mich sehr zufrieden, NORDWEST heute zu besuchen und zu sehen, wie sich das Unternehmen entwickelt hat und was aus den Anfängen, die mein Großvater mit Leben gefüllt hat, geworden ist! | LD



Mitarbeiter der Hubert Graf Technisches Geschäft GmbH mit dem eSmart.



Hubert Graf Technisches Geschäft GmbH

Benzinlos durch die Stadt

Die Freude am 23. Mai war groß bei Max Volbers, Geschäftsführer der Hubert Graf Technisches Geschäft GmbH: er gehörte zu den zehn Gewinnern eines eSmarts, die im Rahmen der 100 Jahr-Feier von NORDWEST verlost wurden.

„Die Tombola war schon fast vorbei und ich hatte nicht mehr damit gerechnet, überhaupt etwas zu gewinnen – da wurde plötzlich unser Unternehmensname aufgerufen“, berichtet Volbers rückblickend, „das war schon ein einmaliges und ganz besonderes Erlebnis.“ Mitte August war es dann endlich soweit: die Fahrzeuge wurden an die Gewinner ausgeliefert und stehen ihnen seitdem für die Nutzungsdauer von insgesamt einem Jahr zur Verfügung.

Gestaltete sich die erste Fahrt noch wie ein kleineres Experiment (Ist das Auto überhaupt an? Reicht der Strom? Können wir die Klimaanlage nutzen? Lieber nicht!), ist mittlerweile jede Tour zur Routine geworden und das nicht nur für die Geschäftsführung der

Hubert Graf GmbH. „Wir sind eine Mannschaft, also sollen auch unsere Mitarbeiter von dem Gewinn des Autos etwas haben. Wir freuen uns, unserem Team ein solches Erlebnis bieten zu können“, so Max Volbers. Und so kann jeder, der den Smart nutzen möchte, dies auch tun – privat wie dienstlich, wenige Stunden oder auch über's Wochenende. 120 Kilometer kommen Max Volbers und sein Team mit einer „Tankfüllung“. Da das Unternehmen nach und nach auch einen Teil seines Fuhrparks umstellen möchte, wurde zudem eine Wallbox angeschafft, um die Ladezeiten zu verkürzen, und um nicht mehr eine normale Steckdose nutzen zu müssen.

Zusätzlich zur Beklebung mit den Logos der Lieferanten, die das NORDWEST-Jubiläumjahr unterstützt haben, ließ Max Volbers den Wagen noch mit dem Hubert Graf-Logo versehen. „Wenn der Smart unterwegs ist, ist es auch eine Prima-Werbung für uns.“ Mittlerweile ist der kleine, elektrische Flitzer schon 2.000 Kilometer gelaufen, Tendenz steigend. | LD



August Haskamp/Varel, Hermann Hinrichs/Bremen, August Jacobs/Bremen (hintere Reihe, v.l.), Wilhelm Sengebusch /Bremen (vorne, sitzend).

WISSENSWERTES
Dieses Bild stammt aus dem Jahre 1923 und zeigt den damaligen Vorstand der NORDWEST eGmbH:

„Diese firmenrechtliche Änderung (Anmerkung der Redaktion: Umwandlung von GmbH auf eGmbH) wurde notwendig, weil die Gesellschaftsform der GmbH organisatorische Schwierigkeiten verursachte. Der geschäftsführende Vorstand bestand nun aus zwei hauptamtlichen Personen, zwei ehrenamtlich tätigen Vertretern der Gesellschafter und der neue Aufsichtsrat aus sieben Gesellschaftern aus allen Landesteilen. Für die weitere Entwicklung war nun auch die organisatorische Voraussetzung geschaffen.“

(Festschrift 1919 – 1969, S. 10)



Douma Staal im friesischen Sneek.

Douma Staal B.V.

Ein wahrhaft königliches Unternehmen

Am 11. und 12. Oktober feierte die Douma Staal B.V. ihr 100-jähriges Bestehen. In diesem Rahmen wurde dem NORTHWEST-Partner auch das Prädikat „königlich“ erteilt. Nur gut 150 Unternehmen in den Niederlanden, die mindestens seit 100 Jahren bestehen und zu den führenden ihrer Branche zählen, wurde diese hohe königliche Auszeichnung bisher zuteil. Für Geschäftsführer Jan de Groot deshalb ein ganz besonderer Grund zur Freude.

Über 2.000 Gäste konnte der Stahlhandel an den beiden Jubiläumstagen am Standort im friesischen Sneek begrüßen. Neben vielen Kunden waren es aber auch Freunde, Nachbarn sowie die Mitarbeiter und ihre Familien, die gemeinsam feierten.

Auf die besonderen Highlights in der langen Unternehmensgeschichte angesprochen, nennt Jan de Groot vor allem die gewaltigen Ausbaumaßnahmen in den letzten 30 Jahren. Allein von 1989 bis heute wurde die Nutzfläche des Unternehmens in vier Schritten um über 20.000 Quadratmeter vergrößert. Heute stehen für das Stahlager sowie für die Dienstleistungen, sprich die Anarbeitung mit Biegen, Bohren, Sägen oder auch das Strahlen und Konservieren, Hallen und Flächen mit insgesamt 33.600 Quadratmeter zur Verfügung.

Durch diesen Ausbau der Kapazitäten fühlt sich Geschäftsführer Jan de Groot mit seinem Unternehmen für die kommenden Jahre gut aufgestellt. Doch er sieht auch einige Schatten am Konjunkturrhimmel. Denn in den letzten Jahren vollzog sich im Nachbarland eine Entwicklung, die aus seiner Sicht durchaus zu Problemen führen kann. „Gerade im Stahlhandel hat sich der Markt völlig verändert, denn es sind vor allem die mittelgroßen Unternehmen komplett weggebrochen. Neben den konzerngebundenen Händlern gibt es heute nur noch fünf bis sechs größere überregional tätige Stahlhändler. Dafür aber eine große Menge sehr kleiner Händler. Hinzu kommt, dass unser Markt hierzulande gesättigt ist und mittelfristig kaum noch wachsen wird“, prognostiziert Jan de Groot.

MEHR SERVICE UND AUTOMATISIERUNG

Eigentlich gibt es nur eine Chance, dieser Entwicklung wirkungsvoll zu begegnen, und zwar mit dem Ausbau der Servicekompetenzen und einer stärkeren Automatisierung. Speziell in der Anarbeitung soll eine kürzlich angeschaffte Laserschneidmaschine zu einer deutlichen Beschleunigung der Arbeitsprozesse führen.

„Im Rahmen der auch im Stahlhandel zunehmenden Digitalisierung wollen wir auf der einen Seite die Arbeitsbedingungen für unsere Beschäftigten verbessern und letztlich die Handarbeit auf ein Minimum reduzieren. Zugleich wollen wir mit der Digitalisierung und Automatisierung eine stärkere Einbindung unserer Kunden erreichen. Mittelfristig ist es unser Ziel, mit einer zunehmenden Anzahl an Kunden alle Prozesse wie Bestellungen, Planungen etc. künftig nur nach digital abzuwickeln“, beschreibt Jan de Groot seine Pläne.

Ähnlich wie auch in Deutschland, ist der Fachkräftemangel im Nachbarland ebenfalls ein Thema. Bei Douma Staal und der angeschlossenen Tochter Fisher Edelstaal B.V. wurde deshalb eigens die Stelle eines HR-Managers geschaffen. Zu seinen Aufgaben zählt es, Konzepte mit interessanten Fort- und Weiterbildungsangeboten zu entwickeln, die Beschäftigte langfristig an das Unternehmen binden. Darüber hinaus ist ein weiterer wichtiger Schwerpunkt die Gewinnung von Fachkräften. Hierzu werden gezielt Bewerber an Schulen und Hochschulen angesprochen. „Wir möchten uns in der Region als moderner und attraktiver Arbeitgeber positionieren, der seinen Beschäftigten neben einem guten Gehalt auch interessante Entwicklungschancen und Perspektiven bieten kann“, erklärt der Geschäftsführer.

„Gerade die internationale Ausrichtung und der internationale Einkauf waren für uns wichtige Argumente für den Beitritt.“

JAN DE GROOT

EIN STARKER PARTNER

Das 1918 gegründete Familienunternehmen konnte sich in den vergangenen Jahren zu einem der bedeutendsten niederländischen Stahlhändler entwickeln. Douma Staal handelt mit allen gängigen Vorprodukten wie beispielsweise Formstahl, Stabstahl, Rohren und Blechen oder Betonstahl. Sämtliche Edelstähle werden vom Tochterunternehmen Fisher bearbeitet, das ebenfalls am Standort in Sneek ansässig ist.

Zu den Kunden zählen beispielsweise Industriefirmen, der Hallenbau oder auch Firmen im Hoch- und Tiefbau. Ebenso sind der Jacht- und Schiffsbau sowie Agrarbetriebe wichtige Abnehmer für Stahlprodukte. Mit knapp 110 Beschäftigten – inklusive Fisher Edelstahl – ist Douma Staal jeden Tag bestrebt, für seine Kunden immer das Beste zu geben.

„Gerade die internationale Ausrichtung und der internationale Einkauf waren für uns wichtige Argumente für den Beitritt“, hebt Geschäftsführer Jan de Groot hervor. Darüber hinaus ist für ihn auch das Netzwerk zu den anderen Stahlhandelspartnern extrem interessant. „Ich freue mich jedes Mal auf den Austausch mit den Kollegenfirmen und auch auf mögliche Geschäftsbeziehungen, die sich über dieses Netzwerk ergeben können“, betont Jan de Groot abschließend. Seit rund anderthalb Jahren ist Douma Staal Fachhandelspartner bei NORTHWEST. | MF, Fotos: Douma Staal B.V.



Über 2.000 Gäste konnte der Stahlhandel an den beiden Jubiläumstagen im Oktober begrüßen.

40 Jahre Walter + Schier GmbH

Partner für die metallverarbeitende Industrie

Vom 16. bis zum 18. Oktober feierte der NORDWEST-Fachhandelspartner Walter + Schier GmbH sein 40-jähriges Bestehen. Über 500 Kunden und Gäste konnte das in Waiblingen ansässige Unternehmen für Werkzeuge und Maschinen mit Schwerpunkt Zerspanung zur Jubiläums-Hausmesse begrüßen.



Der markante Eingangsbereich des Fachhandels.



Von Beginn an hat sich der Fachhändler mit heute 38 Beschäftigten als kompetenter Lieferant für die metallverarbeitende Industrie und das Handwerk etablieren können. Als besondere Stärke werten die Geschäftsführer Hans-Joachim und Sven Walter sowie Heike Schier, dass sie neben der hohen Spezialisierung in all den Jahren stets auf ein gesundes und eher moderates Wachstum gesetzt haben. So wurde beispielsweise nur etwa alle zehn Jahre in die Gebäude- und Lagererweiterung investiert – eben dann, wenn eine Notwendigkeit dazu bestand. Aber natürlich gehören zum unternehmerischen Erfolg immer auch Glück und verlässliche Partner. Rund 12.000 Artikel umfasst heute das Lagersortiment inklusive Werkzeugmaschinen, das Walter + Schier seinen Kunden bietet. Hinzu kommen über den

NORDWEST eSHOP nochmals weitere 65.000 Artikel, die online bestellt werden können. Damit ist der Fachhändler nach eigenen Angaben in der Lage, sich in seinem Verkaufsgebiet deutliche Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Und dies ist nach den Worten von Sven Walter auch absolut notwendig, denn in den letzten Jahren hat sich der regionale Markt stark verändert.

BESONDERE STÄRKEN

„Viele der früher hier ansässigen Eisenwarenhändler sind mittlerweile verschwunden. Ein Grund hierfür ist sicher das Erstarren des konzerngeführten Werkzeug- und Maschinenhandels sowie der Direktanbieter, die mit Abholshops Handwerkerkunden erreichen. Dagegen müssen wir uns nicht nur behaupten; wir müssen besser sein“, betont der Geschäftsführer.

Eine Stärke ist in diesem Zusammenhang neben dem spezialisierten Sortiment sicher auch die über viele Jahre gewachsene enge Kundenbindung. Allein der große Zuspruch zur Hausmesse ist ein Indiz dafür. Doch trotz der gegenwärtig noch guten Marktbedingungen muss sich der Fachhändler permanent neuen Herausforderungen stellen und immer die Bereitschaft zur Veränderung mitbringen.

So spürt man in Waiblingen bereits aktuell eine Stagnation bzw. einen leichten Rückgang der Nachfrage. Aus Sicht von Sven Walter liegt der Grund hierfür in der starken Prägung der Region durch die Automobilindustrie. Allein durch die gegenwärtige Umstellung auf die Elektromobilität herrscht in der Branche und bei den Zulieferern große Unsicherheit. ▶



Überreichung der KLV Top-Partner-Auszeichnung anlässlich 40 Jahre Walter+Schier (von links): Hans-Joachim Walter, Andreas Braun, Firma KLV Lutz, Heike Schier, Jochen Brennenstuhl, Firma KLV Lutz sowie Simone und Sven Walter.

TECTUS® Glas
Ganzheitliches Beschlagsystem
für Ganzglastüren



Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de

Hinzu kommt, dass gleichzeitig viele Lieferaufträge für Fachhändler verschärft werden. Bei Walter+Schier reagiert man auf diese Entwicklung und will dieser mit mehr Spezialisierung sowie neuen Sortimenten und Dienstleistungen begegnen.

„Für uns heißt das beispielsweise, dass wir gezielt nach neuen Nischen und Kundengruppen suchen, für die wir Lösungen entwickeln. Eine solche Nische wird die industrielle Klebtechnik sein, die sich zunehmend neben der Schweißtechnik etabliert. Als Fachhändler sind wir gefordert, unseren Kunden hier überzeugende Antworten und Produktlösungen zu bieten“, berichtet Sven Walter weiter.

DEN HERAUSFORDERUNGEN STELLEN

Doch auch der eSHOP ist in diesem Zusammenhang ein Instrument, um weiteres Wachstum zu generieren. Aktuell macht der Fachhändler im Onlinegeschäft zwar nur überschaubare Umsätze, denn viele Kunden nutzen die Plattform primär zur Preisinformation. Doch bei Walter + Schier wird mit Nachdruck daran gearbeitet, mit dem eSHOP Kunden gezielter als bisher zu binden und künftig einen großen Teil der Bestellungen online abzuwickeln.

Den Fachkräftemangel in der Region spürt der Händler zwar auch, doch ist das Thema derzeit glücklicherweise nicht so akut wie anderswo. Der Geschäftsführer begründet dies mit der hohen Mitarbeiterbindung und der damit verbundenen geringen Fluktuation.

„Wir haben das Glück, nicht so oft vor der Herausforderung zu stehen, neue Mitarbeiter suchen und einstellen zu müssen“

SVEN WALTER

„Wir haben das Glück, nicht so oft vor der Herausforderung zu stehen, neue Mitarbeiter suchen und einstellen zu müssen“, erklärt Sven Walter. Auf die Frage nach den Dienstleistungen, die das Unternehmen von NORDWEST in Anspruch nimmt, nennt Sven Walter neben den klassischen Funktionen wie Einkauf, Dekredere und Lager natürlich auch die für sein Unternehmen relevanten Kataloge, den eSHOP, die Exklusivmarke PROMAT sowie die EDI-Anbindung. „Wir schätzen an NORDWEST vor allem die hohe Verlässlichkeit und die tolle Unterstützung in all den Jahren. Für uns können wir sagen, dass wir uns freuen, uns gemeinsam mit NORDWEST weiterentwickelt haben“, so Sven Walter abschließend. | MF, Fotos: Walter + Schier



GESCHENKE AUF DEM WEG

Die NORDWEST-Mitarbeiter hatten in den vergangenen Wochen fleißig Spielsachen, Hygieneartikel und Bekleidung liebevoll verpackt. Nun konnte Michael Rolf, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie, Mitte November diese an Christian Piel überreichen. Der Fachhandelspartner aus Soest beteiligt sich am Weihnachts-päckchenkonvoi, der Geschenke an bedürftige Kinder in Osteuropa verteilt. | LD

Piel übernimmt Verantwortung in der Allianz für Entwicklung und Klima.

Der Schutz des Klimas ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. Auch wir können davor keinen Halt machen, denn wir nehmen den Wandel allgegenwärtig wahr. So haben wir uns bewusst entschieden, das Thema Klimaschutz in den nächsten Jahren bei Piel in den Fokus zu setzen und heute dafür die Weichen gestellt.

Als Unterstützer der Allianz für Entwicklung und Klima streben wir zukünftig Klimaneutralität der Piel-Gruppe an, indem wir zugleich Emissionen vermeiden, vor allem aber die bestehenden reduzieren und kompensieren. Die CO₂-Kompensation erfolgt durch die Finanzierung von Projekten in Entwicklungs- und Schwellenländern, die neben dem Klimaschutz auch den wirtschaftlichen und technologischen Fortschritt fördern und die Lebensbedingungen der Menschen vor Ort verbessern. Perspektivisch tragen die im Rahmen der Allianz unterstützten Projekte – wie auch Vermeidungs- und Reduktionsmaßnahmen – zur Erreichung von Klimaneutralität oder gar Klimapositivität bei. |



Andrea Tigges, Leitung Personal der Piel Die Technische Großhandlung GmbH

Neben ihrer Funktion als Personalleiterin vertritt Andrea Tigges die Piel-Gruppe als Klimabeauftragte in der Allianz für Entwicklung und Klima.





Saarländische Handelsgesellschaft mbH, SHG

Wieder zurück zu NORDWEST



Die Saarländische Handelsgesellschaft mbH, SHG, mit Sitz in Saarlouis war bereits bis 1999 Fachhandelspartner bei NORDWEST. Dann wurde der Stahlhändler von der Hugo Stinnes GmbH übernommen. Doch seit dem 1. Oktober 2016 ist die SHG wieder ein privat geführtes Unternehmen – und in diesem Sommer trat das Handelshaus erneut NORDWEST bei.

Jörg Schneider, der die SHG heute zusammen mit Dr. Petra Kirchhausen leitet, gibt einen kurzen Einblick in die wechselvolle Zeit: Nach dem Verkauf an Hugo Stinnes folgten weitere Eigentümer. Zuletzt war das Stahlhandelsunternehmen mit heute 55 Beschäftigten in die Knauf-Interfer-Gruppe eingebunden. Da sich zuletzt die von Konzernseite vorgegebenen Planzahlen nicht mehr erfüllen ließen und der Standort insgesamt zur Diskussion stand, wurde 2015 ein neuer Käufer gesucht. Im Februar 2016 schließlich haben Dr. Petra Kirchhausen, als damalige Niederlassungsleiterin, und Jörg Schneider, der dem Unternehmen bereits seit 30 Jahren angehört, das Angebot eines Management Buy Out, MBO, erhalten. Nach kurzem Überlegen haben sie das Angebot angenommen. Denn nach ihrer Einschätzung kann ein privat geführtes Unternehmen mit anderen Umsatz- und Kostenstrukturen arbeiten und trotzdem höhere Roherträge erzielen. Der Erfolg gibt den beiden Eigentümern recht und mit dem starken Netzwerk des Stahlverbund PHOENIX im Rücken stehen sprichwörtlich alle Ampeln auf Grün. Mit Jörg Schneider im Gespräch:

+ NORDWEST News: Herr Schneider, was schätzen Sie besonders an NORDWEST?

Jörg Schneider: Ich schätze vor allem den offenen, hilfsbereiten Umgang mit den Mitarbeitern. Bei Problemen wird immer der kurze Weg gesucht und miteinander gesprochen. Auch wird der Kontakt vor Ort gesucht, so dass man ein Gesicht vor Augen hat. Und natürlich bietet uns NORDWEST einen optimalen Zugang zu Lieferanten, die wir aufgrund unseres Volumens allein nicht erreichen könnten. Dadurch haben sich die Möglichkeiten für unsere Kunden deutlich verbessert.

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

Jörg Schneider: Wir sind bekannt für unsere schnellen, qualitativ hochwertigen und zuverlässigen Lieferungen. Darüber hinaus verfügen wir über eine gute Bandbreite in der Anarbeitung. Außerdem haben wir aufgrund der niedrigen Fluktuation einen gut ausgebildeten Mitarbeiterstamm, der unsere Kunden entsprechend kompetent beraten kann. Unser Ziel ist immer die langfristige Kundenbindung.

+ NORDWEST News: Wer sind Ihre Kunden?

Jörg Schneider: Als regionaler Händler beliefern wir alle stahlverarbeitenden Branchen. Dies sind sowohl Handwerker, Baugesellschaften als auch Industriebetriebe. Traditionell hat die SHG einen hohen Exportanteil. Aufgrund der Grenz Nähe liefern wir auch sehr viel nach Frankreich und Luxemburg.

+ NORDWEST News: Gibt es auch private Endkunden, die Kleinstmengen kaufen?

Jörg Schneider: Ja, dies war schon immer ein interessanter Kundenkreis, den wir auch behalten und ausbauen möchten.

+ NORDWEST News: Wie hat sich in Ihrer Region in den letzten – sagen wir 20 – Jahren die Wettbewerbssituation entwickelt?

Jörg Schneider: Viele mittelständische Wettbewerber sind mittlerweile nicht mehr am Markt, dafür liefern aber die großen Händler bzw. Werkshändler vermehrt in dieses Verkaufsgebiet.

+ NORDWEST News: Wie stark spüren Sie Wettbewerbsdruck aus dem Internet (Stichworte Amazon, Online-Plattformen) – oder ist dies für einen Stahlhandel kein Thema?

Jörg Schneider: Dies ist aktuell für unsere Produktbereiche noch kein Thema, es muss aber beobachtet werden.

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

Jörg Schneider: Der regionale Stahlhandel wird für die Kunden ein immer wichtigerer Partner, da es die großen Händler aufgrund ihrer Kostenstruktur nicht schaffen werden, kleine und mittlere Bedarfsmengen zeitnah an die Kunden zu liefern. Eine schnelle und zuverlässige Anlieferung wird aber immer wichtiger. Insgesamt werden es die großen Handelshäuser aus unserer Sicht aufgrund des schrumpfenden deutschen Stahlmarktes, der hohen Kapitalbindung und teuren Kostenstrukturen zunehmend schwerer haben.

+ NORDWEST News: Wie reagieren Sie mit der SHG auf die von Ihnen prognostizierte Entwicklung?

Jörg Schneider: Als regionaler Stahlhändler werden wir in eine tiefere Anarbeitung investieren, zusätzliche Dienstleistungen anbieten und kontinuierlich das Lagerprogramm erweitern und anpassen.

+ NORDWEST News: Aktuell wird besonders der Fachkräftemangel thematisiert. Ist dies auch in Ihrer Region ein Thema und wenn ja, was tun Sie als Unternehmer, um Mitarbeiter zu halten und Fachkräfte zu gewinnen?

Jörg Schneider: Der Fachkräftemangel ist überall ein Thema. Wir erzielen aktuell den besten Erfolg über zufriedene Mitarbeiter, die uns weiterempfehlen. Das ist für uns ein Beweis, dass der vernünftige Umgang mit den Beschäftigten die beste Werbung für unser Unternehmen ist. | MF, Fotos: SHG



Hategro-Mitglied Pürsch stärkt das Onlinegeschäft

Die Gustl Pürsch GmbH, ein Fachhandel für die Bereiche Sanitär und Heizung, führte bereits 2014 den eSHOP von NORDWEST ein. Schon damals überzeugten die umfassenden Leistungen von NORDWEST, die in ihrer Gesamtheit jenen eines Systemhauses in nichts nachstehen. Mit dem eSHOP werden bei Pürsch seitdem aktiv Handwerkerkunden eingebunden. Doch auch Endkunden nutzen das Onlineangebot.

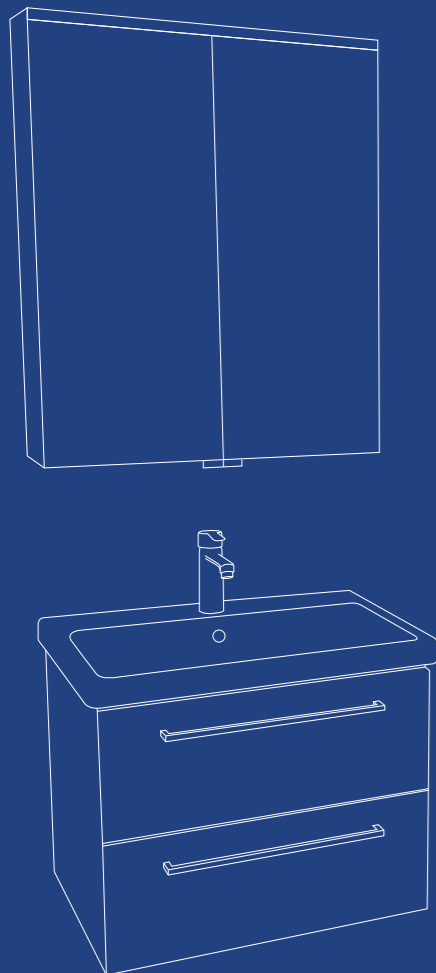
„Wir freuen uns, mit Pürsch einen innovativen Fachhandelspartner an Bord zu haben, der offen für das Thema Digitalisierung ist“, betont Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung. Denn der NORDWEST-IT-Experte weiß, dass solch eine Offenheit trotz voranschreitender Digitalisierung nicht selbstverständlich ist und hier immer noch sehr viel Überzeugungsarbeit geleistet werden muss. Insbesondere der Außendienst der Fachhandelspartner muss geschult werden, damit die eSHOPS bei den Profikunden noch größeren Erfolg haben.

Natürlich wird seitens NORDWEST das Portfolio permanent optimiert. So gab es erst im Januar einen aktuellen Releasewechsel. Übersichtliche Piktogramme, ansprechende neue Grafiken und logische Filtermöglichkeiten kombiniert mit hoher Performance, ausführlicher Suche und einer Auswahl an Zahlungsmethoden sind nur ein Teil der Neuerungen, auf die die Händler im eSHOP seitdem zurückgreifen können.

SANITÄRHÄNDLER VON BEGINN AN

Die Firma Gustl Pürsch wurde vor 70 Jahren gegründet und war als Fachhandel schon immer auf die Bereiche Sanitär und Heizung spezialisiert. Heute zählt das Handelsunternehmen 34 Beschäftigte. IT-Spezialist im Hause ist Andreas Lingg. Insgesamt 35 Handwerkerkunden nutzen heute den integrierten eSHOP, um regelmäßig und teils im größeren Stil Produkte online zu kaufen. Darüber hinaus gibt es weitere Profikunden, die sich online nur über Preise informieren und diese dann beispielsweise in ihre Angebote einbauen.

Zwei der wichtigen Handwerkerkunden setzen seit Mitte vergangenen Jahres auf die Integrierte-Daten-Schnittstelle (IDS), um direkt aus der Handwerkersoftware, in Verbindung mit dem eSHOP, Bestellungen zu tätigen. „Gerade mit diesen Kunden sind unsere Umsätze in den vergangenen Monaten deutlich gewachsen, denn vorher haben sie oft nur sporadisch per Fax oder Telefon bestellt. Dies zeigt uns als Händler, wie wichtig heute eine direkte Onlineanbindung zu Kunden ist“, erklärt Andreas Lingg. Und der IT-Experte betont weiter, dass bei bestimmten Kunden die IDS-Schnittstelle Voraussetzung ist, um überhaupt eine Geschäftsbeziehung aufbauen zu können. Hierbei vertraut der Handelspartner ausschließlich auf die Lösung von NORDWEST und setzt beispielsweise nicht noch ITEK ein. „Bei NORDWEST fühlen wir uns von Beginn an bestens aufgehoben und schätzen vor allem den breiten Service und die vielseitigen technischen Unterstützungsmöglichkeiten“, so Andreas Lingg weiter.



ONLINEWACHSTUM PROGNOSTIERT

Natürlich ist Andreas Lingg bestrebt, für den eSHOP noch weitere Profikunden zu gewinnen. Neben dem gesamten BHI-Sortiment, das übrigens auch Privatkunden beziehen können, sind im geschlossenen Profibereich vor allem Artikel aus den Bereichen Heizung, Sanitär, Lüftungstechnik sowie Installationsbedarf hinterlegt. Sowohl der Innen- wie auch der Außendienst ist bei Gustl Pürsch angehalten, den eSHOP aktiv zu bewerben.

Ein wichtiger Faktor spielt dem Fachhandel dabei in die Karten, und zwar der demografische Wandel. „Viele unserer Handwerkerkunden stehen gerade vor einem Generationswechsel. Dabei sind die Nachfolger in der Regel wesentlich onlineaffiner, so dass sich nach unserer Auffassung in den kommenden Jahren deutlich mehr unserer Kunden über die IDS-Schnittstelle anbinden werden“, sagt Lingg.

Von daher ist es gut und richtig, heute einen langen Atem zu haben, denn das Onlinegeschäft ist ähnlich zeitaufwendig wie der Verkauf

über den stationären Handel. Schon aktuell ist der Umsatzanteil bedeutend, doch in den kommenden Jahren wird er deutlich zulegen, so die Prognose.

Darüber hinaus gilt es für den Fachhändler, sich mit mehr Service abzugrenzen, um so weitere Wettbewerbsvorteile zu bekommen. Bei Gustl Pürsch sind es bereits Dinge wie die Erstellung von 3D-Plänen oder Aufmaße beim Kunden vor Ort, mit denen sich das Unternehmen absetzt. Ebenso auch die hohe Flexibilität bei den Lieferungen der Ware direkt an die Baustellen.

Künftig will man bei Gustl Pürsch gerade durch die mobile Datenerfassung Zeit einsparen, die dann wiederum für noch mehr Kundenservice genutzt werden kann. „Bei der Umsetzung kann sich unser Partner natürlich voll auf das Leistungsangebot und die Kompetenz von NORDWEST verlassen“, sagt Bereichsleiter Thomas Cramer abschließend. | MF, Fotos: Gustl Pürsch GmbH





Das Hundertwasserhaus im Grugapark, Essen bietet den kleinen Patienten im nahegelegenen Universitätsklinikum und ihren Familien einen Rückzugsort vor dem anstrengenden Klinikalltag.

Gemeinsam stark für die Gemeinschaft

Delker spendet für „Schalke hilft“ und das Hundertwasserhaus in Essen

Die Gemeinschaft ist immer nur so stark, wie ihre schwächsten Mitglieder. Daher sind ein ausgeprägter Teamgeist und viel Engagement gefragt, um zu jedem Zeitpunkt das Beste aus der Gemeinschaft herauszuholen und das Wohl aller Mitglieder sicherzustellen. Dieser Grundgedanke eint die Friedrich Delker GmbH & Co. KG und den Bundesligisten FC Schalke 04, die eine jahrelange Verbundenheit und seit dem letzten Jahr auch eine erfolgreiche Partnerschaft verbindet. Aus diesem Grund hat Delker auf seinem Jubiläumsevent in der imposanten Kulisse der Veltins-Arena in Gelsenkirchen Geld für gemeinnützige Zwecke zugunsten der Menschen in der Region gesammelt. Die Schecks gingen jetzt an die Knappen-Stiftung „Schalke hilft“ und das Hundertwasserhaus im Grugapark Essen.

Mit dem Verkauf von Kuchen und einer Tombola sammelte Delker bei seinem Jubiläumsevent im Mai zahlreiche Spenden für sozial benachteiligte Kinder und Erwachsene in Gelsenkirchen und Essen, der Heimatstadt des Traditionsunternehmens. Die Mitarbeiter und Lieferpartner des Familienbetriebs zeigten dabei vollen Einsatz und viel Kreativität, um die größtmögliche Summe für den guten Zweck zusammenzutragen. Am Ende kamen insgesamt 5.000 Euro zusammen, mit denen Delker die Menschen in seiner Region finanziell unterstützt.



STARKES ENGAGEMENT AUCH NEBEN DEM FUSSBALLPLATZ

Der erste Teil des Geldes ging an die Stiftung „Schalke hilft“ mit der der FC Schalke 04 seit vielen Jahren soziale Projekte und Menschen in Gelsenkirchen fördert. Vor dem Hintergrund der Entstehung des Vereins und seiner beispielhaften Erfolgsgeschichte übernimmt der FC Schalke 04 unter anderem mit der Stiftung seine soziale und gesellschaftliche Verantwortung für die Menschen in seinem Umfeld. Bei all seinem Streben nach sportlichem und wirtschaftlichem Erfolg hat Schalke seine Wurzeln und seine Bedeutung für die Menschen in der Region stets vor Augen und gibt daher einen Teil seines Gewinns an die Menschen zurück, die diesen Erfolg erst mit ihrer Leidenschaft für den Verein möglich machen. Mit einer Spende von 2.000 Euro hat Delker seinen Teil zu dieser Mission beigetragen und den Scheck kürzlich feierlich an die Schalke-Legende Klaus Fischer übergeben, der die Spende im Namen der Knappen entgegengenommen hat.

HILFE FÜR KRANKE KINDER UND DEREN FAMILIEN

Den zweiten Teil der Einnahmen spendete Delker an das Hundertwasserhaus im Grugapark Essen, das im Rahmen der Ronald McDonald Kinderstiftung errichtet wurde. Das Ronald McDonald Haus Essen ist ein Zuhause auf Zeit für Familien, deren schwer kranke Kinder im benachbarten Universitätsklinikum Essen behandelt werden. In 17 Apartments, gemütlichen Gemeinschaftsräumen, einer großen Küche, Spiel- und Hobbyräumen sowie einer grünen Oase im Innenhof finden die Familien Ruhe und Abstand vom anstrengenden Klinikalltag. So können sie Kraft schöpfen und ihren kleinen Patienten das geben, was die Medizin nicht geben kann: Liebe, Kraft und Zuversicht. Pro Jahr können bis zu 300 Familien im Ronald McDonald Haus Essen leben. Diesen Zweck unterstützt Delker mit einer Spende über 3.000 Euro, die Georg Delker in Form eines Schecks nun an das Hundertwasserhaus übergeben hat.

ÜBERZEUGENDE TEAMLEISTUNG

„Wir freuen uns, mit unseren Spenden so viele sozial benachteiligte und hilfsbedürftige Kinder sowie Erwachsene in Gelsenkirchen und Essen unterstützen zu können. Das Engagement für unsere Region war und ist uns stets ein wichtiges Anliegen, da wir als Familien- und Traditionsunternehmen tief im Ruhrgebiet verwurzelt sind. Ich bedanke mich herzlich bei unseren Mitarbeitern und Lieferpartnern für ihr unermüdliches Engagement und ihre Mithilfe, ohne die diese Unterstützung gar nicht möglich gewesen wäre“, sagt Geschäftsführer Georg Delker über sein Team. So setzt Delker das Engagement für seine Region und damit eine lange Tradition des Unternehmens fort – mit tatkräftiger Unterstützung aus dem Ruhrgebiet, für das Ruhrgebiet. | Fotos: Friedrich Delker GmbH & Co KG, McDonald’s Kinderhilfe Stiftung, Essen



Feierlich überreichte Geschäftsführer Georg Delker den Scheck über 2.000 Euro für die Stiftung „Schalke hilft“ an die Knappen-Legende Klaus Fischer (l.).



Auch das Hundertwasserhaus im Grugapark Essen durfte sich im Rahmen der Ronald McDonald Stiftung über eine Spende über 3.000 Euro freuen.

Das Unternehmen Krönlein aus Schweinfurt wird Teil der Lotter-Unternehmensgruppe

Lotter und Krönlein gehen zusammen

Im Rahmen der langfristigen Unternehmensnachfolge und zur Erschließung zusätzlicher Wachstumsperspektiven haben sich die Gesellschafter der Krönlein-Unternehmensgruppe entschlossen, eine gemeinsame Zukunft mit der Lotter-Gruppe anzustreben. Eine Zusammenarbeit wird für beide Unternehmen deutliche Marktvorteile bieten, die Sicherheit der bestehenden Arbeitsplätze erhöhen und die Leistungsfähigkeit für Kunden weiter stärken.

Zum 1. August 2019 hatte die Gebrüder Lotter KG die Geschäftsanteile der Unternehmensgruppe Krönlein erworben. Ulrich Herrmann, geschäftsführender Gesellschafter der Krönlein-Unternehmensgruppe, wird weiterhin zusammen mit dem in 2019 hinzugestoßenen Geschäftsführer Sven Bobe die Geschäfte leiten. Die bisherigen Eigentümerfamilien bleiben zudem als stille Gesellschafter eng mit dem Unternehmen verbunden.

„Mit der Integration von Krönlein in den Firmenverbund erhöht sich die Leistungsfähigkeit der Lotter-Unternehmensgruppe in allen relevanten Sortimentsgruppen weiter“, sagen die Geschäftsführer

der Gebr. Lotter KG, Helmut Ernst und Dr. Ralf von Briel. Im Betonstahlbereich schafft der Verbund der Biegereien innerhalb der Lotter-Unternehmensgruppe die Möglichkeit, Baustellen in ganz Süd- und Mitteldeutschland und Betonfertigteilwerke in ganz Deutschland zu beliefern. Insbesondere entsteht ein zusammenhängendes Vertriebs- und Liefergebiet vom Bodensee über Frankfurt bis nach Berlin. Im Walzstahlbereich erschließt sich für Lotter ein neues Absatzgebiet und für Krönlein der Zugriff auf umfassende Lager- und Anarbeitungskapazitäten. Im Bereich der Beschläge und bei den Eisenwaren und Werkzeugen bietet das breitere Sortiment der Lotter-Unternehmensgruppe eine ideale Plattform für das metall- und beschlagverarbeitende Handwerk und die metallverarbeitende Industrie in Franken und Südhessen. Zudem soll die Logistik- und Digitalkompetenz der Lotter-Unternehmensgruppe in Schweinfurt eingebracht werden.

Die Krönlein-Unternehmensgruppe, bestehend aus Julius Friedr. Krönlein Stahlhandel und Julius Friedr. Krönlein Bau- und Wohnbedarf, hat ihren Stammsitz seit 1858 im unterfränkischen Schweinfurt. Als leistungsstarke und erfolgreiche Großhandelsgruppe ist Krönlein



Oben: die Gebr. Lotter KG, unten: die Krönlein Stahlhandel GmbH & Co. KG

Helmut Ernst, Dr. Ralf von Briel, Ulrich Herrmann (v.l.)



mit rund 180 Mitarbeitern über die Grenzen Nordbayerns hinaus in der Branche bestens bekannt. In 2018 belief sich der Umsatz auf über 100 Mio. Euro.

Julius Friedr. Krönlein Bau- und Wohnbedarf bedient Handwerksbetriebe, Fenster- und Türenhersteller sowie Industrie- und Dienstleistungsunternehmen mit Eisenwaren, Werkzeugen, Sicherheitstechnik, Betriebseinrichtung, Beschlägen und Bauelementen. Neben der Zentrale in Schweinfurt besteht eine Niederlassung in Kitzingen. Julius Friedr. Krönlein Stahlhandel mit den Geschäftsbereichen Betonstahl, Walzstahl, Aluminium und Edelstahl hat seinen Sitz ebenfalls in Schweinfurt und verfügt zudem über eine Niederlassung in Fulda. Die Unternehmen werden wie bisher als rechtlich selbständige Einheiten am Markt agieren.

Die Gebr. Lotter KG führt ihre Anfänge auf das Jahr 1840 zurück. 1908 hat Johannes Ernst den Betrieb von der Familie Lotter erworben. Heute beschäftigt die Lotter-Gruppe unter der Führung von Helmut Ernst und Dr. Ralf von Briel an über 40 Standorten in Deutschland 1.800 Mitarbeiter. Im letzten Geschäftsjahr erwirtschaftete sie einen Umsatz von mehr als 500 Mio. Euro. Tätigkeitsschwerpunkte sind der

„Wir beglückwünschen die Unternehmen Lotter und Krönlein zu ihrem Zusammenschluss! Dieser Schritt eröffnet beiden Handelshäusern starke Zukunftsperspektiven und Synergieeffekte in einem herausfordernden Marktumfeld. NORDWEST wird auch weiterhin als verlässlicher Partner an der Seite der Unternehmensgruppe stehen – auf die fortbestehende Zusammenarbeit freuen wir uns!“

JÖRG SIMON, NORDWEST-VORSTAND FÜR HAUSTECHNIK/STAHL/FINANZEN

Handel mit Bewehrungs- und Walzstahl, mit Produkten der Haustechnik, des Bodenbelags, der Stahltüren und Tore und des Flüssiggases. Seit 1997 ist die Unternehmensgruppe Handelspartner von NORDWEST. Aus der Krönlein-Unternehmensgruppe wird die Krönlein Stahlhandel GmbH & Co. KG Handelspartner von NORDWEST und Teil des Stahlverbunds PHOENIX. | Fotos: Lotter



70 Jahre

Mehag feiert Geburtstag

1949 wurde Mehag als Metallhandwerksgenossenschaft gegründet und hatte seine Geschäftsstelle im Schlossplatz 4 in Hildburghausen. 1950 wechselte die Geschäftsstelle zum Marx-Engels-Platz 7 und 1966 in die Bahnhofsstraße 10b. 1993 zog die Mehag eG, bis 1992 noch unter der Bezeichnung Einkaufs- und Liefergenossenschaft des Metallhandwerks, in das neu gebaute Firmengebäude Kaltenbronner Weg 1, als eigenständiger Zulieferer für Handwerk und Industrie.

Die Produktpalette für Sanitär-, Heizungs- und Dachinstallationen hat sich mit den Jahren stetig erweitert und umfasst zusätzlich den Handel mit Stahl und technischen Gasen. Auch eine kleine Sanitärausstellung mit Produkten zum Anfassen gehört zum Leistungsumfang. Obwohl diese nur einen Teil des Lieferumfangs widerspiegelt, hat

man hier die Möglichkeit, sich nach neuen Produkten rund ums Bad umzuschauen und sich fachlich beraten zu lassen.

Die Filiale in Neuhaus, seit 2000 eine Erweiterung des Liefergebietes, steht wie das Stammhaus in Hildburghausen für eine kundennahe Betreuung, ein ausgewogenes Sortiment, Flexibilität und einen kundenfreundlichen Umgang. Zur Kundschaft zählen Handwerker, die Industrie, die öffentliche Hand, handwerklich geschickte Privatkunden, die selber Hand anlegen wollen, oder Kunden, die auf der Suche nach einem Ersatzteil sind. Sei es die Lieferung auf eine Baustelle, die Beschaffung von besonderen Ersatzteilen oder eine Beratung für spezielle Vorhaben, die neun Mehag-Mitarbeiter und der Geschäftsführer Jörg Foerster sind stetig bemüht, Wünsche ihrer Kunden zu erfüllen. Gefeierte wurde der Unternehmensgeburtstag Mitte September mit einem Tag der offenen Tür für Kunden und Lieferanten. | Fotos: Mehag

Wir begrüßen ...

... ABS Verbindungstechnik GmbH

Als Spezialist für Fittings, Drahtseile, Dübel, Schrauben, Muttern, Schreiben etc. versteht sich die ABS Verbindungstechnik GmbH mit Sitz in Chemnitz und Hoyerswerda. Ein richtiger Fachhandel eben für alle Fragen rund um die Themen Verbinden und Befestigen. Insgesamt elf Fachkräfte beraten kompetent Kunden aus der Industrie und dem Handwerk, damit immer die passenden Qualitätsprodukte gefunden werden. | MF



Jah GmbH

50-jähriges Bestehen

Die Firma Jah GmbH feiert ihr 50-jähriges Bestehen. Ende der 1960er Jahre hat das Ehepaar Ursula und Asaf Jah in Süddeutschland gemeinsam den Grundstein für ein Unternehmen gelegt, welches heute in zweiter Generation von ihrer Tochter Myriam Sofia Jah und einem der beiden Söhne Gabriel Karim Jah erfolgreich geführt wird.

Über die Jahrzehnte hat sich das Unternehmen schnell als zuverlässiger Importeur von PSA einen Namen gemacht und so einen treuen Kundenstamm aufbauen können. Vor allem qualitätsbewusste Händler freuen sich über die hochwertigen Produkte, die hauptsächlich von langjährigen Partnerunternehmen in Pakistan produziert werden. Aber auch in Indien, China und Malaysia konnten zuverlässige Partnerunternehmen gewonnen werden.

Besonders als Importeur für Baumwollhandschuhe ist die Firma Jah GmbH branchenweit bekannt geworden und hat die Standards über die letzten Jahrzehnte immer weiter verbessern können. Voraussetzung hierfür war das vom Gründer Asaf Jah entwickelte Sozial- und Qualitätsmanagement in Pakistan, welches strikte Kontrollverfahren bei der Produktion und dem Versand der Produkte vorschrieb.

Auch die jetzige Generation hat diese Ansprüche immer weiter vorangetrieben und darüber hinaus die sozialen Standards ebenfalls stetig verbessert, sodass heute ein großer Teil der Produktpalette von Sedex zertifizierten Unternehmen hergestellt wird.

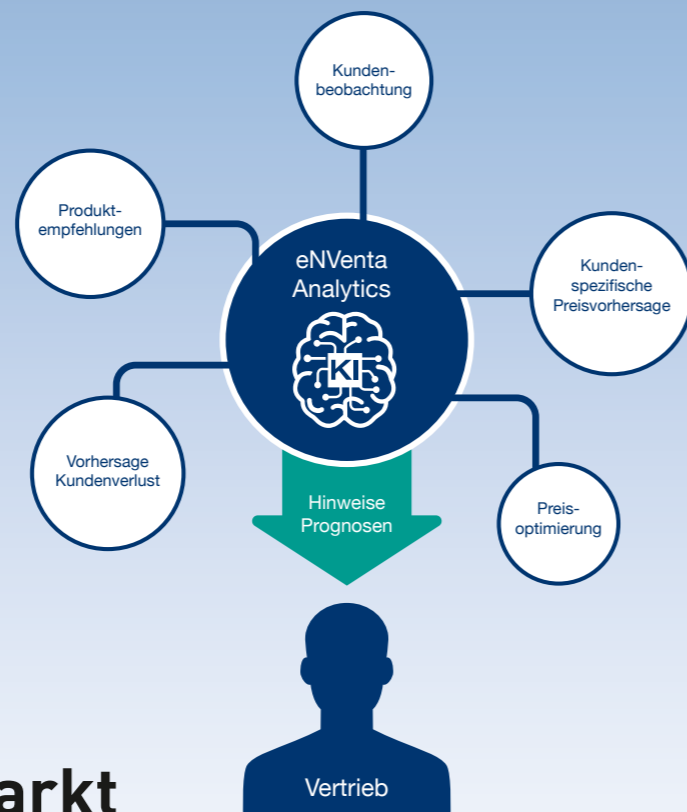
Mit dem Umzug nach Hamburg 2008 und dem Bau des neuen Logistikzentrums in Marxen/Niedersachsen 2015 und der in allen Bereichen angestrebten Digitalisierung aller Abteilungen, hat die Firma Jah GmbH endgültig Kurs auf eine erfolgreiche Zukunft genommen. Mit den größer gewordenen Kapazitäten konnte die Produktpalette nochmals wesentlich erweitert und der Betrieb an die höher gewordenen Umweltstandards angepasst werden.

Als letzter Punkt sei erwähnt, dass die Familie Jah vor vielen Jahren eine Schule in Pakistan gegründet hat und darüber hinaus auch andere Bildungseinrichtungen in Pakistan finanziell unterstützt. | Fotos: Jah



Künstliche Intelligenz für Verkaufschancen und Kundenbindung

Nissen & Velten bringt eNVenta Analytics auf den Markt



Mit der kommenden Version der Unternehmenssoftware eNVenta ERP stellt Nissen & Velten das neue Modul eNVenta Analytics vor. Digitale, analytische Methoden sollen die Beratungskompetenz des Vertriebs stärken und ihn aktiv dabei unterstützen, Verkaufschancen zu nutzen und mögliche Risiken zu minimieren. Hierbei kommt auch maschinelles Lernen, eine Teildisziplin der Künstlichen Intelligenz, zum Einsatz.

Mit dem neuen Modul eNVenta Analytics stellt die Nissen & Velten Software GmbH den Anwendern ihres ERP-Systems ein leistungsfähiges Werkzeug zur Generierung von Wissen zur Verfügung, welches auch auf Methoden der Künstlichen Intelligenz zurückgreift. eNVenta Analytics wird in die vertrieblichen Prozesse integriert, um einen unmittelbaren Nutzen für die tägliche Arbeit zu stiften. Nach einmaliger Konfiguration lernt das System regelmäßig dazu und bietet aktualisierte Prognosen und Informationen an, welche der Vertrieb als Arbeitsgrundlage verwenden kann.

Beispielsweise verfolgt eNVenta Analytics das Kaufverhalten der Kunden. Sobald ein ungewöhnliches Ereignis auftritt – das kann zum Beispiel das Ausbleiben eines sich regelmäßig wiederholenden Kaufs sein – wird der zuständige Vertriebsmitarbeiter informiert, um bei Bedarf eingreifen zu können. Mit den „Produktempfehlungen“ erhalten die Innen- und Außendienstmitarbeiter Unterstützung für ihre

Beratungsgespräche. Passende Produktvorschläge für den aktuellen Kunden sollen zusätzliche Verkaufschancen aufzeigen. Diese Methodik wird auch genutzt, um die Webshop-Inhalte für die Kunden zu individualisieren. Sehr interessant in einem wettbewerbsintensiven Umfeld ist auch die Vorhersage eines mit hoher Wahrscheinlichkeit drohenden Kundenverlusts, welche dem Vertrieb die Chance gibt, diesen durch rechtzeitiges Gegensteuern abzuwenden.

Weitere Anwendungsbereiche sind die Preisoptimierung und Preisdynamisierung, welche eine laufende Anpassung der Verkaufspreise an Marktveränderungen und Wettbewerbssituationen unterstützt sowie Margen- und Umsatzpotentiale erkennen kann. Last but not least hilft die kundenspezifische Preisvorhersage dem Vertrieb in der Beratungs- und Verhandlungssituation.

Jörg Nissen, Geschäftsführer der Nissen & Velten Software GmbH, sagt über das neue Modul: „Unser Anspruch ist es, unseren Kunden ein intelligentes ERP-System zur Verfügung zu stellen. Intelligent in dem Sinne, dass das System den Anwender proaktiv auf wichtige Entwicklungen und Ereignisse hinweist, die ein Handeln erfordern. eNVenta Analytics ist hierbei ein Meilenstein.“

Das neue Modul ist mit der Version eNVenta ERP 4.2 zum Jahresende 2019 verfügbar. Es wird in den kommenden Monaten um weitere Funktionsbereiche ergänzt. | Foto: Nissen & Velten

Personalie

PTG stellt Vertriebsleiter ein

Seit Anfang Juli ist Dirk Giesen neuer Vertriebsleiter bei PTG. Er verantwortet zukünftig den nationalen sowie internationalen Vertrieb der Hagener Präzisionstechnik Handelsgesellschaft mit den Produktbereichen Bohr-, Gewinde- und Senkwerkzeuge. In der Branche ist er seit rund 15 Jahren tätig und kennt diese sowohl aus Hersteller-, Verbands- als auch Handelssicht.

„Wir sind fest davon überzeugt, mit Herrn Giesen den erfolgreichen Weg der letzten 25 Jahre fortzuführen und eine noch bessere Betreuung des PVH gewährleisten zu können“, erklärt Karl-Heinz Kreuzmann, geschäftsführender Gesellschafter.

Der 34-jährige war zuletzt bei einem Werkzeughersteller in vergleichbarer Position aktiv und wird zukünftig dem Fachhandel mit Rat und Tat zur Seite stehen.

| Foto: PTG



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® Nachrüstätzen auf den bestmöglichen Standard.



Haws Deutschland GmbH | +49 (0) 2405 21055 | info@haws.de

Günzburger Steigtechnik Stufen statt Sprossen

Der Einklang von Theorie und Praxis ist für die Günzburger Steigtechnik selbstverständlich: Das beweist das Unternehmen aus Bayern einmal mehr mit seinen beiden Neuheiten im Produktprogramm – der zweiteiligen Stufen-Schiebeleiter und der Stufen-Glasreinerleiter. Beide wurden in Anlehnung an die Neufassung der TRBS 2121 Teil 2 entwickelt und entsprechen damit bereits den verschärften Anforderungen der Technischen Regeln für die Betriebssicherheit (gültig seit Anfang 2019). Dank ihres Plus an Arbeitssicherheit wurden die Stufenleiter-Neuheiten in das Arbeitsschutzprämien-Programm der BG Bau aufgenommen. Von dieser wurden sie jetzt auch im Rahmen der EuroTest-Preisverleihung mit einem Sonderpreis ausgezeichnet. Prämiiert wurde damit die Innovationskraft der Günzburger Steigtechnik im Bereich Arbeits- und Produktsicherheit. | Foto: Günzburger Steigtechnik



Gesipa Lightweight in der Niettechnik

Die neue Lightweight-Blindnietmutter von Gesipa ist nun die nächste Entwicklungsstufe in der Blindnietmuttertechnik. Sie folgt den Vorgaben der Industrie nach Gewichtsreduzierung und Ressourcenschonung, die besonders im Automotivebereich im Fokus liegen. Mit Vorteilen von bis zu 50 % weniger Gewicht, geringem Platzbedarf auf der Schließkopfseite sowie einem größeren Klemmbereich als Standardmuttern, bieten sie darüber hinaus noch gleiche bis bessere Festigkeitseigenschaften als herkömmliche Blindnietmuttern. Eingesetzt werden die Lightweight-Muttern überall dort, wo es auf Gewichtsersparnis besonders ankommt wie Karosserie (Leichtbaumaterialien), Anbauteilen (Kunststoff) und Strukturbauteilen (Aluminium). Alles in allem bieten die neuen Lightweight-Blindnietmuttern durch ihre kompakte Bauweise und den geringen Platzbedarf hochwertige Gewinde in komplexen Anwendungen. | Foto: Gesipa



Sonax Reinigungsplan für Industrie und Handwerk

Mit dem aktuell überarbeiteten innovativen Sonax Reinigungsplan für Industrie und Handwerk ist schnell das passende Produkt gefunden. Die Reinigungspläne im Format DIN A1 eignen sich ideal für die Anbringung in der Werkstatt oder Produktion. Übersichtlich und mit Bildern und Piktogrammen aufgebaut, werden die genauen Anwendungsbereiche der aufgeführten Produkte beschrieben. Ebenso sind exakte Dosierangaben und Einwirkzeiten genannt. Der Anwender sieht darüber hinaus auf einen Blick, in welchen Gebindegrößen die Produkte verfügbar sind und welche Hilfsmittel oder Zubehörprodukte von Sonax für die Anwendung empfohlen werden. Übrigens können verkehrt eingesetzte Reiniger zu fatalen Ergebnissen führen. So sind Versprödungen und Risse in Plexiglas meist auf falsche oder falsch dosierte Reiniger zurückzuführen. Genau hier setzt Sonax mit dem Reinigungsplan an. Und optimal dosiert und angewendet, lassen sich mit Sonax-Produkten im Bereich Reinigung sogar deutliche Kosteneinsparungen von bis zu 30 Prozent erreichen. Selbst geringe Mehrkosten werden so also schnell kompensiert. | Foto: Sonax

Kermi therm-x2 – das Original

Weit über 20 Mio. installierte Produktlösungen sprechen für den Kermi therm-x2 Flachheizkörper. Und genauso breit gefächert wie sein Sortiment ist auch die Verfügbarkeit. Mit der Entwicklung der x2-Technologie setzt Kermi seit dem Jahr 2005 Maßstäbe hinsichtlich Energieeinsparung und thermischer Behaglichkeit von Heizkörpern, die bis heute auf dem Markt unerreichbar sind. Das lückenlose Sortiment wird kontinuierlich praxisorientiert erweitert. Die vielen Vorteile des therm-x2 Flachheizkörpers sind zusammengefasst auf www.x2inside.de. Im Wechsel stehen hier bestimmte Highlights im Fokus, auch in Form kurzer Videoclips. Aktuelles Schwerpunkt-Thema: die Verfügbarkeit. Denn durch das flächendeckende Netzwerk an Fachpartnern steht schnell für nahezu jede Einbauanforderung das passende Modell vor Ort bereit. | Foto: Kermi



Ist-Analyse, Beratung, Planung
und Montage aus einer Hand!
Gerne unterstützen wir Sie bei
Ihrem nächsten Projekt
BETRIEBSEINRICHTUNG.

50 Jahre
bedrunka+hirth
Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten





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



Safety First – auch auf dem Bau?



Aktuelle Statistiken zu Arbeitsunfällen und Berufserkrankungen im Baugewerbe machen deutlich: Mehr und gezieltere Prävention zeigt Wirkung! Eine individuelle, auf die Tätigkeit abgestimmte Persönliche Schutzausrüstung ist dabei von entscheidender Wichtigkeit ...

Im Baugewerbe zu arbeiten, ist oft kein Zuckerschlecken: Viele Tätigkeiten sind nicht nur körperlich fordernd, sondern auch mit Gefahren für die Gesundheit verbunden. Am offensichtlichsten ist das Risiko von Arbeitsunfällen im Umgang mit Maschinen, Werkzeugen oder der Höhe. Doch auch Lärm, Staub, Hitze und hohe UV-Belastung können auf Dauer krank machen.

Akzeptanz erhöhen, neue Standards setzen

Im Bereich Persönliche Schutzausrüstung passiert herstellerseitig viel: Produktlösungen werden immer sicherer, praktischer und bequemer – das zumindest ist das Entwicklungscredo von Arbeitsschutzexperte 3M. Und obwohl das permanente Tragen Persönlicher Schutzausrüstung auf dem Bau noch immer keine Selbstverständlichkeit ist, findet auch hier langsam ein Umdenken statt. Zumindest verzeichnet das Baugewerbe eindeutig positive Entwicklungen im Bezug auf Arbeitsunfälle und berufsbedingte Erkrankungen.

Ergebnisse, die Hoffnung machen

Offizielle Statistiken bestätigen, dass im Baugewerbe die Unfallzahlen seit einigen Jahren signifikant zurückgehen. Für 2017 weist die Berufsgenossenschaft BAU (BG BAU) 18.476 Arbeitsunfälle weniger aus als noch vor zehn Jahren. Ebenfalls positiv entwickelt sich die Zahl der Berufserkrankungen, auch wenn hier insgesamt noch deutliches Verbesserungspotenzial besteht: Lärmschwerhörigkeit, schwere Lungenerkrankungen durch das regelmäßige Einatmen gefährlicher Baustäube oder Hautkrebs durch UV-Strahlung zählen nach wie vor zu den besonders großen Risiken im Baugewerbe.

Auf konsequente Nutzung der richtigen PSA kommt es an

Um die Zahl der Arbeitsunfälle und Berufserkrankungen weiter zu reduzieren, sollte PSA gezielt für den jeweiligen Arbeitsplatz ausgewählt werden: Es braucht eine individuelle Gefahrenanalyse, um zu ermitteln, welche Risiken bestehen und welche Maßnahmen-Kombination einen optimalen Schutz gewährleistet. Ebenso wichtig ist das konsequente Tragen dieser PSA: Neben Arbeitgeber und Vorgesetztem ist hier jeder Mitarbeiter selbst in der Pflicht, das eigene Verhalten zu überprüfen.

Viele 3M Arbeitsschutzprodukte werden gefördert

Um die bauwirtschaftlichen Betriebe in Sachen Arbeitsschutz zu unterstützen, fördert die BG BAU die Anschaffung geeigneter Schutzausrüstungen: 3M Gebläse-Atemschutzsysteme etwa gehören zum Kreis jener Produkte, die den strengen Fördervoraussetzungen entsprechen und mit bis zu 500 Euro pro Einheit subventioniert werden. Bezuschusst werden außerdem viele 3M Gehörschutzlösungen. Ein weiteres Förderprogramm der BG BAU zielt darauf ab, Unfälle durch Kopfverletzungen und Gesundheitsschäden durch UV-Strahlung zu vermeiden: Bis zu 50 Prozent der Anschaffungskosten werden für Industrieschutzhelme nach EN 397 mit Kinnriemen und Sonnenschutz bezuschusst. Der 3M Schutzhelm G3000 etwa bietet mit seinem Ratschensystem einen perfekten Halt bei gleichzeitig hohem Tragekomfort. Optimale Ergänzung dazu: Ein UV-Nackenschutz, der gleichzeitig verbesserte Sichtbarkeit garantiert, und Schutzbrille mit zusätzlichem UV-Schutz. | Fotos: 3M



Werkbänke für die Zukunft!



Alle Welt spricht heute von Nachhaltigkeit, Reduzierung der CO₂-Emissionen, und Klimawandel. Bereits 59 deutsche Städte, wie z. B. Konstanz, Heidelberg, Kiel haben den Klimanotstand ausgerufen, und diese Liste wird mit ziemlicher Sicherheit länger und länger werden. Die Erkenntnis, dass die Eindämmung der Klimakrise und ihrer schwerwiegenden Folgen als Aufgabe von höchster Priorität anzusehen ist, wurde durch die weltweite Bewegung „Fridays for Future“ ganz aktuell in den Fokus von Politik und Wirtschaft gestellt. Die Politik allein wird den Klimawandel nicht stoppen können. Jeder Einzelne ist gefragt. Doch wie? Zum Beispiel durch bewusstes Einkaufen! Mit jedem Einkauf haben wir Mitverantwortung für das, was produziert wird: nachhaltig oder kurz gedacht. Die Firma ANTON KESSEL GmbH mit Sitz im oberschwäbischen Andelfingen handelt bereits seit Jahrzehnten nach den Grundsätzen nachhaltiger und umweltgerechter Produktion.

Unter Nachhaltigkeit versteht das Unternehmen die schonende Nutzung von Ressourcen: Das Buchenholz stammt zu 100 % aus PEFC zertifizierten Wäldern im Umkreis von ca. 50 km rund um den Firmensitz. Lange Transportwege mit hohem Primärenergieaufwand fallen nicht an. Dies gilt auch für andere Materialien und Zulieferteile, die ANKE überwiegend regional bezieht. So werden rund 90 % des Bedarfs an Zukaufteilen und Rohstoffen bei deutschen Lieferanten gedeckt. Die Hälfte hiervon stammt aus Baden-Württemberg, wobei ein beträchtlicher Anteil aus den Nachbarorten geliefert wird. „Mit dieser Einkaufspolitik ist ANKE in den letzten Jahrzehnten ganz gut gefahren“, so Geschäftsführer Odilo Maissenhälter. Das Prinzip der Regionalität ist nicht nur gut für die Umwelt, sondern es sichert im ländlichen Raum Arbeitsplätze und Lebensqualität. Der Verkauf von heimischem Holz z. B. ist für den Forst eine wichtige Einnahmequelle. Da viele Wälder im Besitz von Kommunen sind, können mit diesen Geldern Kindergärten, Schulen und Alten-/Pflegeheime unterstützt werden. Bei all der Notwendigkeit einer global vernetzten Wirtschaft, ist der Gedanke – aus deutschen Landen – sicherlich ein Gedanke, den man bei Kaufentscheidungen immer mehr in die Waagschale werfen sollte.

Bei ANKE werden jährlich im eigenen Sägewerk bis zu 5000 fm Holz eingeschnitten. Massives Buchenholz, welches in zig Produktionsschritten weiter zu Werkbankplatten und Hobelbänken verarbeitet wird. Dank nachhaltiger Forstwirtschaft in Deutschland ist der jährliche Holzzuwachs größer als der Verbrauch. Holz speichert während der Wachstumsphase das klimaschädliche Gas CO₂ und entlastet somit die Umwelt.

ANKE deckt den eigenen Wärmeenergiebedarf für Holztrocknungsanlagen und Gebäudeheizungen zu 100 % aus CO₂-neutraler Verbrennung der im Fertigungsprozess anfallenden Holzspäne. Großen Wert legt ANKE auch auf den verantwortungsvollen Umgang mit elektrischer Energie. Dazu gehört beispielsweise die Erzeugung von „grünem“ Alternativstrom mittels Photovoltaikanlage (600 kWp) auf den Hallendächern, sowie der Einsatz von energieeffizienten Produktionsanlagen. Einen weiteren Schwerpunkt im Umweltmanagement bildet der Grundsatz der Abfallvermeidung. So werden beispielsweise durch den Einsatz von EURO Tauschpaletten unnötige Verpackungsabfälle vermieden. Alle übrigen Verpackungsmaterialien werden über zertifizierte Entsorgungsunternehmen dem Recycling zugeführt. Im Kontext zum Thema Nachhaltigkeit muss man auch die lange Lebensdauer der ANKE Produkte sehen. Nicht selten sieht man in Betrieben ANKE-Werkbänke aus den 60er und 70er Jahren stehen, die immer noch ihren Dienst verrichten. Dass dies eine hohe Produktqualität voraussetzt, versteht sich von selbst. | Foto: ANTON KESSEL GmbH

Innovation – Tradition – Faszination

Wenn es um innovative Lösungen zum Spannen und Fixieren von Werkstücken sowie Schneiden von Blechen geht, ist man bei BESSEY Tool GmbH & Co. KG genau richtig. Denn als kompetenter Partner des Metall- und Holzhandwerks bietet der Hersteller von Qualitätswerkzeugen ein sehr breites und zugleich tiefes Sortiment mit über 1.200 Produkten. Ganz gleich ob klassische Zwingen, traditionelle Blechscheren oder Sonderlösungen für spezielle Arbeitsanforderungen gefragt sind – BESSEY hat für jeden Handwerker das passende Spann- und Schneidwerkzeug im Programm, um ihn in seiner Arbeit optimal zu unterstützen.



Innovation aus Tradition

Seit der Gründung als Blankstahlzieherei in Stuttgart im Jahre 1889 hat das heute in Bietigheim-Bissingen ansässige Unternehmen sein Leistungsangebot kontinuierlich ausgebaut.

So begann in den 30er Jahren die Herstellung von Werkzeugen, bei denen auch BESSEY Stahl zum Einsatz kam. Bis heute wird für Schienen und Spindeln der Schraubzwingen der Stahl von BESSEY Präzisionsstahl bezogen. Gleich das erste eigene entwickelte Werkzeug war ein Volltreffer: Im Jahr 1936 ließ Eugen Mayer, damals Inhaber des Unternehmens, seine Temperguss-Schraubzwinde patentieren und 1952 folgte das Patent für eine vergütete Ganzstahlzwinde – bis heute Vorbild für viele andere innovative Spannwerkzeuge aus dem Hause BESSEY. Mit Übernahme der Diener Werkzeugfabrik GmbH im Jahre 1979 wurde das Produktportfolio mit der bereits im Markt bekannten Blechscherenmarke „Erdi“ ergänzt. Heute ist die BESSEY Tool GmbH & Co. KG weltweit in über 100 Ländern vertreten.

Beste Qualität und beste Ideen

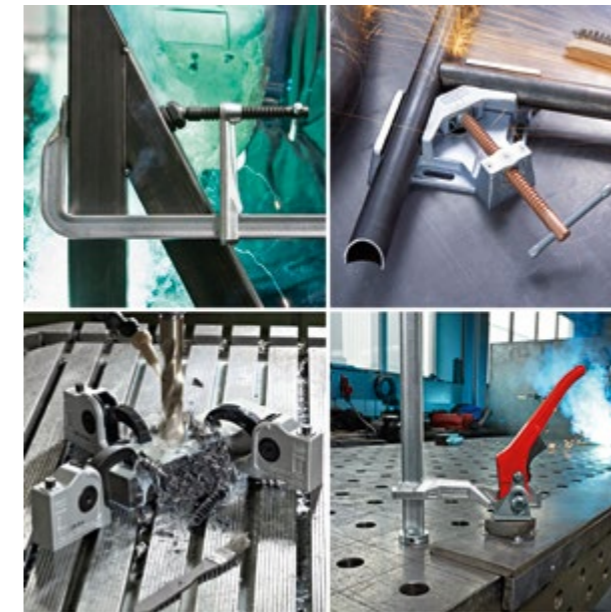
Für BESSEY beginnt Qualität bereits bei der Auswahl des Materials. So bezieht BESSEY Tool beispielsweise das Schienen- und Spindelmaterial von BESSEY Präzisionsstahl. Hier befindet sich die Materialprüfung auf dem neuesten Stand der Technik. Dank modernster Prüfverfahren wird Ausschuss vermieden und die Qualität gesichert.

Was das Unternehmen darüber hinaus noch so besonders macht, ist das Eingehen auf die individuellen Kundenwünsche. Anspruchsvolle Arbeitsabläufe, Kleinserien und Sonderanfertigungen gehören im Handwerk zum Tagesgeschäft. Neue Verarbeitungsmaterialien und Arbeitstechniken stellen neue Anforderungen an das Werkzeug.

BESSEY gelingt es diesen Veränderungen stets einen Schritt voraus zu sein und an ihnen zu wachsen. Denn bis heute wird nach dem Leitsatz des Firmengründers Max Bessey gehandelt: „Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein“.

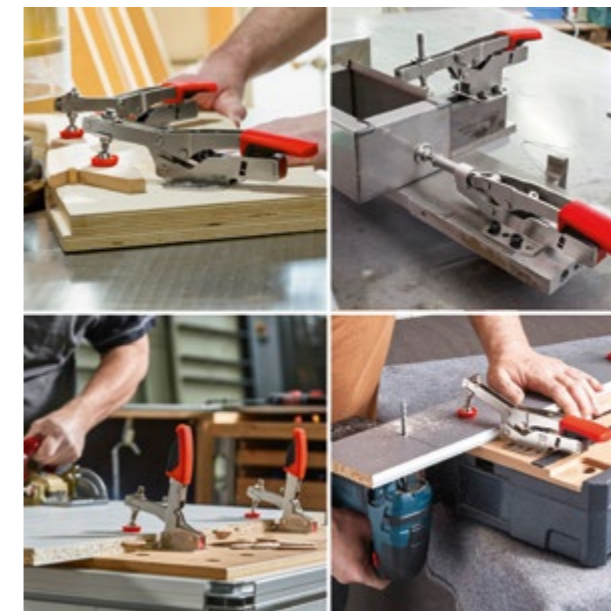
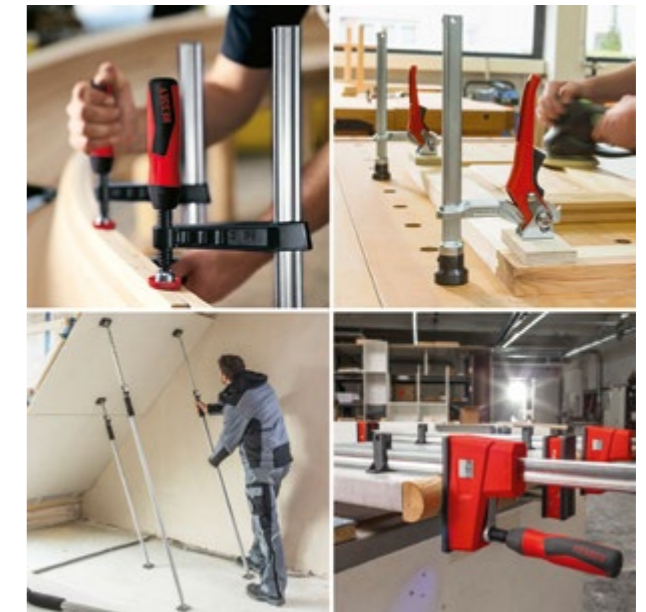
Dank langjährigem Know-how der Konstrukteure und kontinuierlichem Austausch mit Kunden verfügt BESSEY über ein intensives Problemlösungsbewusstsein. Auch die Resonanz auf Anwendermesen zeigt: BESSEY hält für Handwerker perfekt auf den Einsatzzweck abgestimmtes Werkzeug bereit. Und dies wird wertgeschätzt, denn richtiges Werkzeug spart nicht nur Zeit im Arbeitsprozess ein, sondern bietet darüber hinaus auch ein Plus an Sicherheit. Das Ergebnis: Spann- und Schneidwerkzeuge getreu dem Leitsatz „BESSEY. Einfach besser.“

Diese Innovationsstärke und das bedingungslose Bestehen auf Qualität hat BESSEY Tool zu einem der größten Spannwerkzeughersteller weltweit gemacht. 2019 feiert die BESSEY Gruppe ihr 130-jähriges Jubiläum. | Fotos: BESSEY



Spannwerkzeuge von BESSEY:

So unterschiedlich die Anwendungsfälle im Arbeitsalltag sind, so vielfältig ist das Angebot an BESSEY Spannwerkzeugen. Egal, ob Schweißarbeiten oder Holzverleimungen anstehen. Egal, ob Flächen, Rundungen, Ecken oder Kanten bearbeitet werden müssen. Egal, ob für klassischen Metallbau, Schwerindustrie oder Feinmechanik, ob für Schreinerarbeiten oder Modellbau – Werkzeuge von BESSEY sind genau auf die Bedürfnisse der Anwender ausgerichtet.



Schnellspanner von BESSEY:

Die variablen Schnellspanner STC von BESSEY kombinieren innovative Technik mit bester BESSEY Qualität. Das Ergebnis: Sie haben einen extrem großen Spannbereich und passen sich innerhalb eines bestimmten Spannbereiches auch automatisch an unterschiedliche Werkstückdimensionen an. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Eine Baugröße des BESSEY Schnellspanners ersetzt gleich mehrere Wettbewerbsgrößen und der Einsatz erfolgt bis zu 5mal schneller.



Schneidwerkzeuge von BESSEY:

Die passende Blechscheren für den jeweiligen Anwendungsfall zu finden, ist nicht immer ganz einfach. Aber BESSEY kann mit einer Vielzahl an Normalblechscheren und hebelübersetzten Scheren in unterschiedlichen Ausführungen und Schneidqualitäten weiterhelfen. Egal, ob für Aluminium- oder Edelstahlbleche, für durchlaufend gerade Schnitte oder für links- oder rechtsgeschnittene Kurven – Erdi Blechscheren von BESSEY lassen keine Wünsche offen.

Tools that
work for you.

Wiha – Unser Ziel: Ihr Erfolg

- **Ihr Garant für Qualität**
Zahlreich ausgezeichnet: vom Produktdesign, über Qualitäts- und Umweltmanagement bis hin zu Produktionsexzellenz. Für höchste Ansprüche.
- **Zuverlässig und verbindlich**
Deutsches Familienunternehmen mit mehr als 80 Jahren Erfahrung.
- **Ihr Vorteil**
Individuelle Problemlösungen für Profis.
- **Spitzentechnologie**
Preisgekrönte Innovationen, von Profis weltweit geschätzt.



reddot winner 2019
best tools brand

wiha 
Tools that work for you

www.wiha.com

BÜRSTENLOS STARK!

Mit den langlebigen bürstenlosen Akku-Schraubern von Bosch Professional bist du für jede Herausforderung bereit. Beim Kauf eines der teilnehmenden Aktionsmodelle bekommst du den 3. ProCORE18V 4.0Ah-Akku für kurze Zeit kostenlos dazu - sichere dir jetzt dieses attraktive Angebot.

www.bosch-professional.com

It's in your hands. Bosch Professional.

+EXTRA!

Erhalte den
3. ProCORE18V 4.0Ah-
Akku beim Kauf eines
teilnehmenden
Akku-Schraubers
gratis dazu!



BOSCH

Brushless Kampagne

Unsere besten Akkuschauber mit EC-Technologie

Bürstenlos stark!

Unsere Akkuschauber mit EC Motor

Du benötigst zuverlässige Akkuschauber, die gut in der Hand liegen und kraftvoll die unterschiedlichsten Standardanwendungen erledigen? Dann entdecke jetzt die neuen Akku-Bohrschrauber mit bürstenlosem Motor von Bosch Professional. Die neuen bürstenlosen All-rounder bieten das beste Preis-Leistungs-Verhältnis unter den Akkuschaubern mit EC-Motorentechnologie. Die Vorteile der EC-Motoren liegen auf der Hand: da die wartungsintensiven Kohlebürsten entfallen, überzeugen sie mit längerer Lebensdauer und mehr Laufzeit – und das bei voller Leistung! Die neuen Akkuschauber von Bosch Professional sind durch die bürstenlosen EC-Motoren prädestiniert für intensiven Einsatz. Du arbeitest mit jeder Akku-Ladung länger und effizienter, da für die Dreherzeugung weniger Strom benötigt und somit weniger Wärme erzeugt wird. Durch ihre kompakte Bauform und ihr leichtes Gewicht sind die Akkuschauber leicht zu handhaben und daher vielseitig und auch an schwer zugänglichen Stellen einsetzbar. Die Akku-Bohrschrauber gehören zur „Dynamic Series“ von Bosch Professional – einer Serie besonders kompakter Geräte mit langer Akku-Laufleistung.

Mit den langlebigen bürstenlosen Akku-Schaubern von Bosch Professional bist du also für jede Herausforderung bereit. Beim Kauf eines der teilnehmenden Aktionsmodelle bekommst du den 3. ProCORE18V 4.Ah-Akku für kurze Zeit kostenlos dazu – sichere dir jetzt dieses attraktive Angebot. | Fotos: BOSCH



Kraftvoll und smart

Teilnehmende Produkte

Diese EC-Motoren punkten mit 55 Nm Drehmoment und einer Leerlaufdrehzahl von 1750 min⁻¹. Für besondere Langlebigkeit sorgen außerdem die robusten 2-Gang Vollmetallgetriebe und das optimierte 13 mm Röhm Metallbohrfutter. Die Electronic Motor Protection schützen die Motoren zusätzlich vor Überhitzung durch Abschalten des Motoren bei Überlast oder Blockierung. Die Hauptanwendungsbereiche sind Schrauben und Bohren in Material wie Holz, Metall und Kunststoff. Damit bietet der GSR 18V-55 besonders für den Innenausbau, Elektriker und den Sanitär-Bereich viele Vorteile.

GSR 18V-55 Professional

Lieferumfang:

3x 4.Ah PC
+ GAL 18V-40
+ L-Case

GSB 18V-55 Professional

Lieferumfang:

3x 4.Ah PC
+ GAL 18V-40
+ L-Case

Der GSR 18V-60 C und der GSB 18V-60 C Professional bieten dank KickBack Control mit automatischer Abschaltung bei Blockierfällen sowie seiner einzigartigen Präzisionskupplung dem Anwender volle Kontrolle. Das Kickback Control erhöht die Anwendersicherheit im Vergleich zu Elektrowerkzeugen ohne diese Funktion: Das Elektrowerkzeug wird abgeschaltet, wenn es sich plötzlich um die Bohrachsen dreht. Die Akku-Bohrschrauber zählen zu den vernetzten Produktneuheiten im Bereich der professionellen Elektrowerkzeuge von Bosch: Sie bieten Handwerkern die Möglichkeit, die Werkzeugeinstellungen individuell zu konfigurieren sowie anwendungsspezifisch anzupassen – gerade bei anspruchsvollen Einsätzen.

GSR 18V-60 C Professional

Lieferumfang:

3x 4.Ah PC
+ GAL 18V-40
+ L-Case

GSB 18V-60 C Professional

Lieferumfang:

3x 4.Ah PC
+ GAL 18V-40
+ L-Case



DIA MANT WERK ZEUGE

DIAMOND
MOVING THE WORLD WITH TOOLS

- TRENNWERKZEUGE
- SPEZIALWERKZEUGE
- SCHLEIFWERKZEUGE
- BOHRWERKZEUGE
- SÄGEWERKZEUGE
- ZUBEHÖR

MOVING THE WORLD WITH TOOLS

Das 3-Säulen-Konzept von Clever Diamond

Gemeinsam erfolgreich zum Ziel

Clever Diamond ist Ihr kompetenter Partner für Diamantwerkzeuge – zuverlässig, modern und flexibel.

Der vertriebliche Erfolg unserer Händler basiert auf unserem konsequent umgesetzten Private-Label-Konzept mit umfassender Vertriebsunterstützung aus dem Hause Clever Diamond. Unser **3-Säulen-Konzept** bildet die Grundlage für unsere aktive Verkaufunterstützung unserer Fachhändler.

Säule 1: Vertriebsunterstützung des kundenseitigen Außendienstes
„Wir lassen unsere Händler nicht allein.“

Händler mit eigenem Außendienst erhalten vom Clever-Diamond-Außendienst kompetente und professionelle Unterstützung für einen aktiven Verkauf, egal ob vor Ort beim Großkunden, Endverbraucher oder Potentialkunden. Für technische und vertriebliche Fragen steht unser Team mit seinem langjährigen Fachwissen beratend zur Verfügung. Auch bei technisch schwierigen Fragestellungen kann sich der Händler auf unsere Kompetenz verlassen.

Säule 2: Verkaufunterstützung am Point-of-Sale

„Individuelle Konzepte für einen erfolgreichen Verkauf.“

Für eine erfolgreiche Präsentation unserer Diamantwerkzeuge in den Verkaufsräumen (am Point-of-Sale) bieten wir unserem Fachhändler unterschiedlichste und individuell gestaltbare Verkaufskonzepte an. Hierzu entwickeln wir in enger Abstimmung mit dem Fachhändler individuelle Produktsortimente und verkaufsfördernde Tego-Präsentationsmodule; wahlweise im Corporate-Design unserer Fachhändler. Weiterhin unterstützen wir die Vertriebler unserer Händler im Innen- oder Außendienst mit Produktvorführungen und Schulungen oder bei Hausmessen/Handwerkertagen direkt vor Ort.

Säule 3: Produkte und Verkaufunterlagen im Kundendesign

„Das eigene Produkt und der eigene Katalog für eine nachhaltige Kundenbindung.“

Marke oder Private-Label? Das ist aus Vertriebsicht eine wichtige Frage.

Markenprodukte haben aufgrund ihrer hohen Preistransparenz (insbesondere durch das Internet) häufig das „Problem“, dass deren Verkaufsmargen im Vergleich zu Produkten im eigenen Design (Private-Label) weniger einträglich sind. Eine Ursache hierfür ist, dass sich Private-Label-Produkte erfolgreicher der Preistransparenz im Markt entziehen können und damit im Ergebnis das Fundament für eine zufriedenstellendere Verkaufsmarge legen.

Unterstützung für ein konsequentes Private-Label-Konzept erhält der Fachhändler durch individualisierte, auf das firmeneigene Design abgestimmte Produktkataloge und -datenblätter, Aktionsflyer sowie weitere wichtige Präsentations- und Informationsunterlagen. In Summe bieten wir unserem Händler ein einheitliches und verkaufsförderndes Vertriebskonzept mit Alleinstellungsmerkmal, um sich mit „seinem eigenen Produkt in seinem eigenen Design“ vom Wettbewerb abzuheben. → **Private-Label in Reinkultur.**

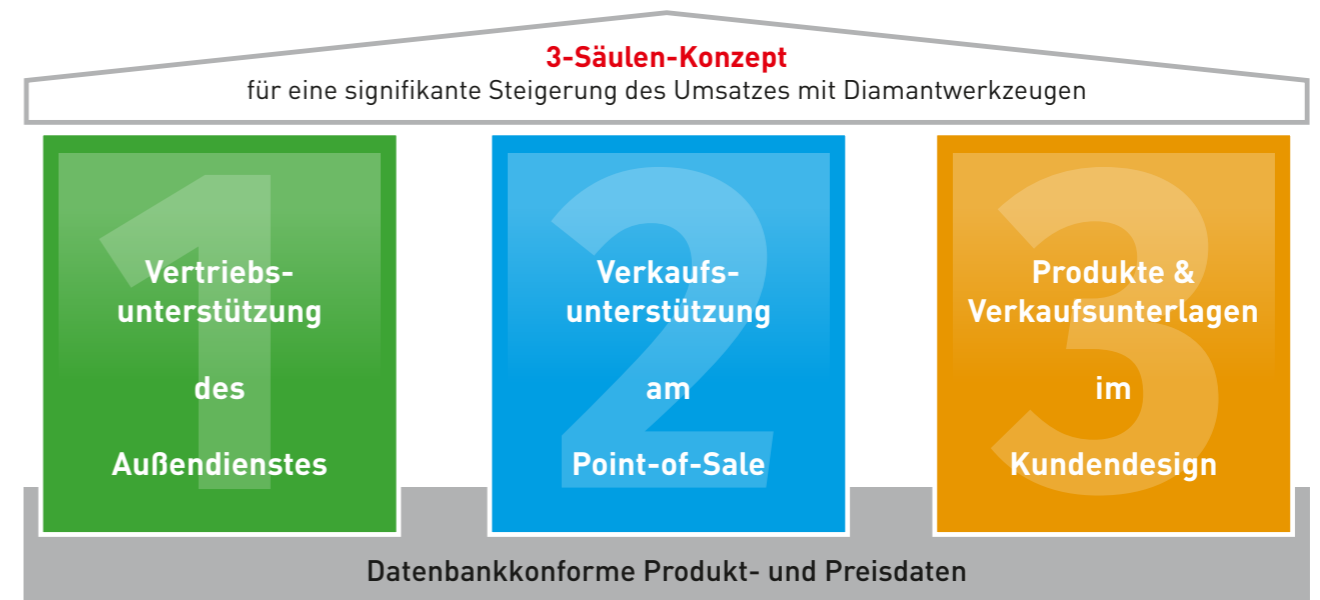
Fundament: Datenbankkonforme Produkt- und Preisdaten

„Umfangreiche Daten für Produktinformationsmanagementsysteme (PIM).“

Produkt- und Preisdaten sind heutzutage eine wichtige Grundlage für eine informative und aktuelle Produktpräsentation in Onlinemedien, Produktkatalogen und Webshops. Als zukunftsorientierter Lieferant können wir unseren Fachhändlern die notwendigen Produktdaten unserer Artikel für deren Warenwirtschaftssystem in unterschiedlichen Dateiformaten elektronisch zur Verfügung stellen. | Fotos: Clever Diamond

Sprechen Sie uns an! Wir helfen Ihnen gern.

Tel.: +49 2191 9455-0
www.clever-diamond.de





Der Industriepartner für höchste Ansprüche

Seit über einem Jahrhundert entwickelt FACOM Werkzeuge, die nicht nur den höchsten Qualitätsansprüchen der Industrie genügen, sondern darüber hinaus immer noch ein Stück besser sind. Ganz gleich ob Werkstattwagen und Werkbänke, Beleuchtungssysteme oder Werkzeuge zum kontrollierten manuellen oder elektrischen Anziehen von Schrauben aller Art, FACOM bietet mit einem breiten Portfolio Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse seiner Kunden abgestimmt ist.

In der Herstellung der Werkzeuge setzt FACOM stets auf die fortschrittlichsten und innovativsten Technologien. Hier entwickeln die FACOM Ingenieure die leistungsfähigsten und an jeden Einsatzbereich optimal angepassten Werkzeuge, selbst wenn dieser noch so speziell ist. Zusätzlich bietet FACOM je nach Produkt einen kostenlosen Austausch- und Reparaturservice.



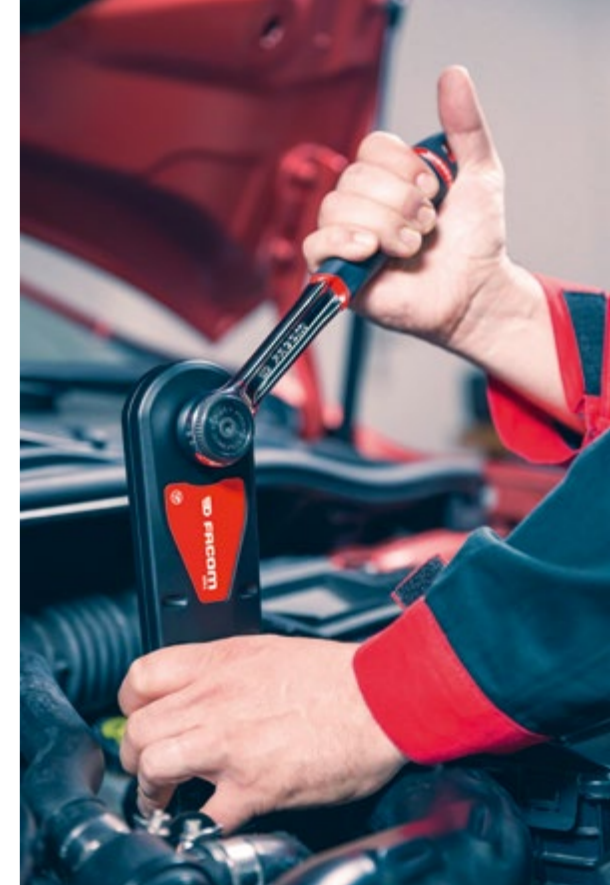
Unser Garantieverprechen

Exzellente Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit – dafür steht FACOM. Alle unter Extrembedingungen getestet und auf die Anwendungen in Industrie und im Automobilbereich ausgerichteten Werkzeuge unterliegen strengsten Qualitätskontrollen bevor sie an den Kunden ausgeliefert werden.

Insbesondere darauf baut unser umfangreiches Garantieprogramm auf und sucht seinesgleichen: auf Handwerkzeuge der Marke FACOM gibt es 20 Jahre Herstellergarantie und auf Werkstattwagen von FACOM gibt es fünf Jahre Garantie. Weil wir unseren Werkzeugen vertrauen!

Der Schwerpunkt liegt auf intelligenten Werkzeuglösungen, revolutionären Technologien, sowie vor allem auf maßgeschneiderten Dienstleistungen, die mit ergonomischen Präzisionsprodukten das Berufsleben von Mechanikern, Ingenieuren und Technikern leichter, produktiver und vor allem sicherer gestalten.

Aus diesem Grund vertrauen und setzen die größten Luftverkehrsgesellschaften wie Air France, British Airways, KLM, Singapore



Airlines, sowie der Flugzeugbauer Airbus selbst bei der Wartung ihrer Fluggeräte auf Werkzeuglösungen von FACOM. Egal ob Luft- und Schifffahrt, Automobil- und Energieindustrie, Hoch- oder Tiefbau – die Werkzeuge von FACOM kommen überall zum Einsatz und genießen uneingeschränktes Vertrauen.

Die Arbeit in der Höhe – Gefahren durch herabfallendes Werkzeug

Herabfallende Werkzeuge verursachen jedes Jahr tausende von Unfällen – eine hohe Gefährdung für Gesundheit und Produktivität. Der Einsatz von Lösungen, die speziell für Arbeiten in der Höhe gedacht sind, trägt entscheidend zur Vermeidung von Verletzungen sowie Zeitverlusten und zur Verbesserung der Produktivität bei. SAFETY LOCK SYSTEM (SLS) von FACOM ist die ideale Lösung bei allen Mon-

tage- und Wartungsarbeiten in der Höhe – z. B. bei der Montage von Anlagen, Windrädern, Kühl- oder Sprinklersystemen. FACOM SLS – ein komplettes Programm sicherer Werkzeuge: Das Programm Safety Lock System umfasst 190 Werkzeuge und weitere Produkte.

FACOM überzeugt seit über 100 Jahren mit seiner Innovationskraft und ist ein zuverlässiger Partner, dem Profis in allen Bereichen der Industrie uneingeschränkt vertrauen. Damals wie heute gilt der Grundsatz: Entwicklung und Herstellung von innovativen Produkten nach höchsten Qualitätsstandards zur Sicherung von persönlichem und wirtschaftlichem Fortschritt.

Immer ein FACOM Werkzeug passend zum jeweiligen Bedarf – Werkzeuge nach Maß. | Fotos: FACOM

Werkbänke heute gebaut,
für die Zukunft gemacht!



ANKE

- nachhaltige Produkte -



SERIE VX

- XXL Schublade 1200 x 600 mm
 - 100 % Vollauszug
 - 100 kg Tragfähigkeit
- 0,72 m² Lagerfläche pro Schublade

Idealer Stauraum für große/sperrige Gegenstände!

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

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

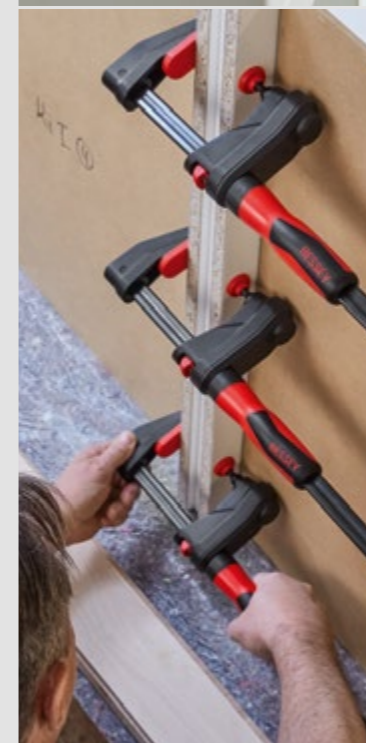
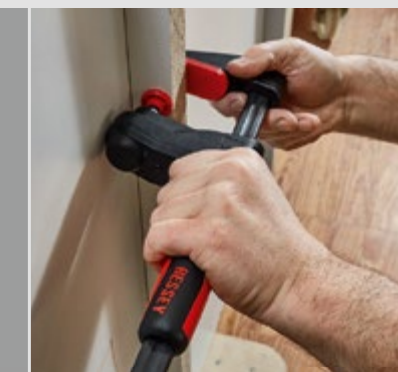
Die Zwinde mit dem besonderen Dreh Gearklamp GK jetzt auch im Aktionsset



Einfach besser.



Limitierte Auflage – da heißt es zugreifen!



Zum Video



Mit dem **GK30-SET** bietet BESSEY ein äußerst attraktives Aktionsset. Es beinhaltet neben einer Weltneuheit im Doppelpack auch eine Zugabe, die es einzeln so nicht zu erwerben gibt.

Das steckt für Sie drin:

- 2 x Getriebezwingen GK mit 300 mm Spannweite und 60 mm Ausladung – für ergonomisches Anspannen auch auf engstem Raum dank kompakter Bauweise
- 1 x Multifunktionswerkzeug DBST in besonderer Farb-Ausführung – große Schere und 6 weitere Werkzeuge komplett in Schwarz



Mehr Infos: www.bessey.de





Durch den verlängerbaren Handgriff sind auch hohe Drehmomente ohne Probleme zu halten.



Neu im FLEX-Sortiment

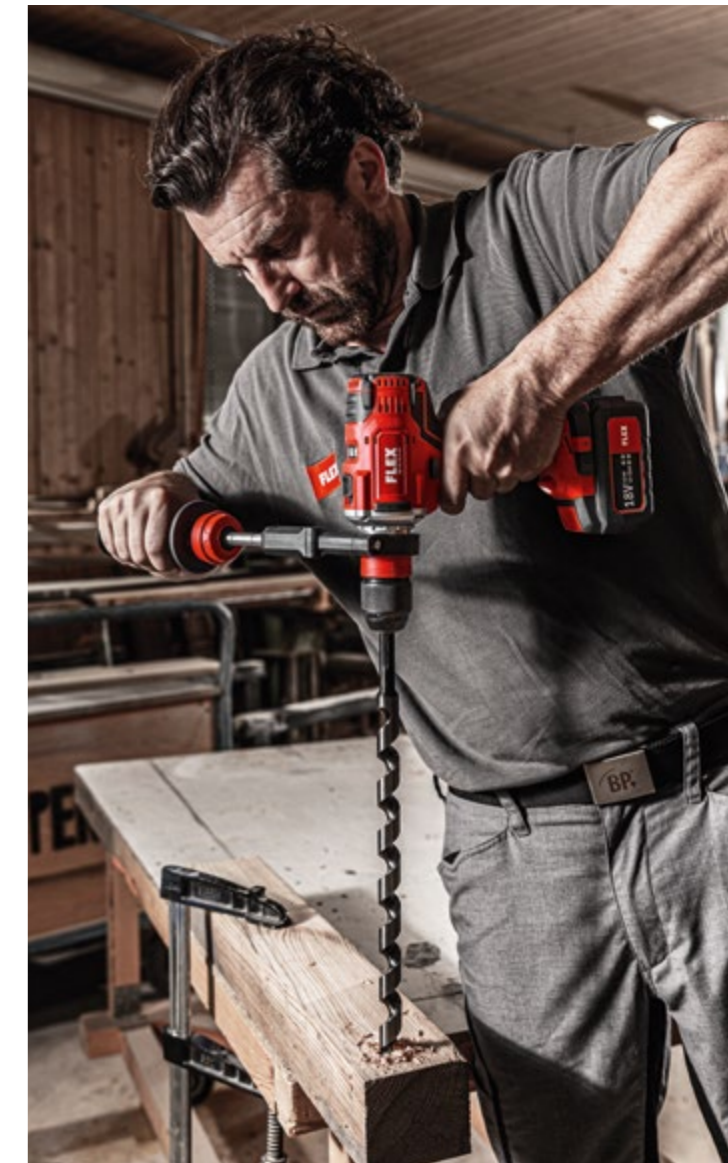
FLEX Akku-Bohrschrauber mit höchstem Drehmoment seiner Klasse

Mit einer besonderen Neuheit im FLEX Akkuprogramm können Anwender künftig bis zu 25 Prozent mehr Verschraubungen in Holz und Metall erledigen als mit anderen Modellen. Der neue 18V Vier-Gang-Bohrschrauber FLEX DD 4G 18.0-EC kombiniert das höchste Drehmoment seiner Klasse mit hervorragendem Anwenderschutz. Gleichzeitig schafft der Schrauber 4.200 Umdrehungen pro Minute und bietet damit die höchste Drehzahl seiner Klasse. Der neue FLEX DD 4G 18.0-EC ist ab Herbst 2019 im FLEX Sortiment erhältlich.

„Mit unserem neuen Vier-Gang-Bohrschrauber in der Leistungsstufe Heavy Duty unterstützen wir ein noch effizienteres Bohren und Schrauben in Holz und Metall. Zusätzliche Sicherheitsfeatures beim FLEX DD 4G sorgen dafür, dass die Anwender bei diesem Plus an Leistung gut geschützt sind“, sagt Oliver Gnann-Geiger, Marketingleiter der FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH. Eine Anti-Kickback Funktion und ein auf drei unterschiedliche Längen einstellbarer Handgriff fangen das aufkommende Drehmoment zuverlässig ab. Mit dem Viergangschrauber komplettiert FLEX ein großes Sortiment an Akku-Bohrschraubern und Akku-Schlagbohrschraubern und bietet damit die ganze Bandbreite für alle Anwendungsbereiche an.

Kraftvolle Unterstützung – komfortable Features

Ob Schlosser, Containerbauer, Zimmerer oder Bauschreiner: Mit dem FLEX DD 4G 18.0-EC verfügen Profis über ein kraftvolles, zuverlässiges Werkzeug für zügige Arbeiten in Holz und Metall. Mit einem Drehmoment von 64 bis 134 Nm und einer Leerlaufdrehzahl bis zu 4.200 min⁻¹ passt sich der neue FLEX Schrauber perfekt an die jeweiligen Werkstoffe an. Der dreistufig verlängerbare Seitenhandgriff, die elektronische Schnellbremse, Rechts- und Linkslauf sowie ein ergonomischer Handgriff mit Softgrip sorgen während der Anwendung für maximale Kontrolle und Sicherheit. Für optimalen Arbeitskomfort sorgen das abnehmbare Metallbohrfutter, außerdem je ein Bithalter und Bitbox, Gürtelclip und Schnellladegerät. Im Zubehörprogramm ist zusätzlich ein passender Winkelvorsatz erhältlich. Der FLEX DD 4G 18.0-EC kommt in einer L-BOXX® in den Handel, die Platz für zwei 2.5Ah/5.0Ah Akkus bietet, außerdem über einen Ausschnitt für die FLEX Bit Box und Extra-Stauraum für 150 mm Bits verfügt. In der Set-Ausführung gehören zusätzlich zwei 2,5 Ah Akkus sowie ein Schnellladegerät zum Lieferumfang. | Fotos: FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH





One 4 all

Der neue 4-Gang Akku-Bohrschrauber DD 4G 18.0-EC hat Kraft und Tempo sicher im Griff

Mit dem höchsten Drehmoment und der höchsten Drehzahl seiner Klasse ist der neue 4-Gang-Schrauber DD 4G 18.0-EC das ultimative Power-Paket.

Und dank Anti-Kick Back sowie dem ausziehbaren Handgriff bietet er absolute Sicherheit – selbst bei 135 Nm Drehmoment.

Der Stärkste und Schnellste seiner Klasse

- 135 Nm
- 4200 U/min⁻¹

FLEX
Das Original

www.flex-tools.com



**SEIN BERUF: PROBLEMJÄGER.
SEINE WAFFE: INDIVIDUELLE
LÖSUNGEN.**

Auf der Jagd nach großen Herausforderungen, entwickeln wir die für Ihren Anwendungsfall passende Lösung. In unserem Technikum fertigen wir für Sie individuelle Produkte und komplette Systemlösungen für alle Bereiche der Fluidtechnik.

EINFACH. BESSER. MACHEN. RIEGLER.DE

 **RIEGLER**
Druckluft und Pneumatik



**WIR
MACHEN
DAS.**

**KUNDENINDIVIDUELLE
BAUGRUPPEN UND SONDERZYLINDER**

Wartungssysteme und Druckluftaufbereitung
Schalt-/Steuerschränke und Schalttafeln
Einbaufertige Pneumatik
Druckluftsteuerung und Luftverteiler
Schlauch- und Kabelbäume
Mobile Druckluftversorgung
Dichtheits- und Funktionsprüfung
Systemlösungen
Kundenindividuelle Pneumatik

ZYLINDERSERVICE

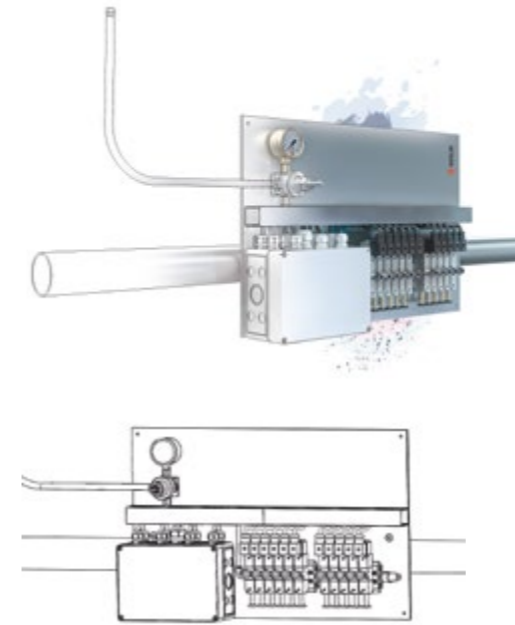
Pneumatik-Normzylinder ISO 15552, 48-Stunden-Service

Die beste Lösung ist die, die genau zu Ihnen passt. In unserem Technikum entwickeln und fertigen wir für Sie individuelle Produkte und komplette Systemlösungen für alle Bereiche der Fluidtechnik. Unser Know-how, eine große Sortimentstiefe und umfangreiche Lagerbestände sparen Ihnen Zeit und Kosten. Als Macher sind wir Engineering-Dienstleister, verlängerte Werkbank und Ideenfinder. Gibt es keine Lösung, machen wir eine für Sie.

**KÖNNEN IST
EINE SACHE.
MACHEN
KÖNNEN EINE
ANDERE.**

Im engen Zusammenspiel zwischen NORDWEST und RIEGLER lassen sich auch komplexe Projekte aus Industrie und Technischem Handel sicher und erfolgreich umsetzen. Die Druckluft bietet als Energie- und Signalüberträger ein konkurrenzlos breites Anwendungsspektrum. Ob Sonderzylinder, individuell konfektionierte und einbaufertige Systemlösung: Wir packen an, um Ihre Sonderlösung ab Stückzahl eins umzusetzen. Mit Leistungen von der Erstberatung bis zum After-Sales-Service machen wir Ihre Aufgabe zur unseren.

**LEISTUNG,
SO VIEL
SIE WOLLEN.**



Löschanlage auf Montageplatte

Erfahren Sie in den nachfolgenden Zeilen mehr über eine der für unsere Kunden realisierten Lösungen.

AUFGABE.

Entwicklung und Bau einer pneumatischen Steuereinheit für CO₂-Gaslöschanlagen, montiert im Schaltschrank oder auf Montageplatten.

EINSATZGEBIET.

Bereiche und Räumlichkeiten, in denen Sachwerte durch die Nutzung herkömmlicher Löschmittel beschädigt werden können. Dies ist zum Beispiel in IT-Server-Räumen der Fall.

AUFTRAGGEBER.

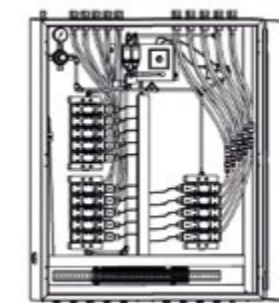
Technischer Händler, der dieses Projekt bei seinem Kunden zusammen mit uns erfolgreich umsetzen konnte. Direkt vor Ort fanden intensive Gespräche statt, um Einsatzzweck und Aufgabenstellung gemeinsam mit dem Endkunden zu definieren. Im Anschluss daran begannen Planung und Umsetzung.

LÖSUNG.

Die RIEGLER Lösung besteht aus den Hauptkomponenten der eingangsseitigen Hochdruckregler, der Steuerung zur Reduzierung des Eingangsdruckes von 300 bar auf 10 bar, einem pneumatisch gesteuerten Timer zum zeitverzögerten Ansteuern der ISO-Ventile für das Löschgas und den Steuerventilen für die Signalhörner. Die Steuereinheiten können auf Montageplatten oder in Schaltschränke eingebaut werden.

BESONDERHEIT.

Die Anzahl der Löschzonen ist variabel. Komponenten und Verkabelung sind UL-zertifiziert. ISO-Ventilaufbau zur Ansteuerung jeder einzelnen Löschzone, Fanfare und Löschmittelflasche.



Löschanlage im Schaltschrank

Das RIEGLER Projektmanagement – Ihr kompetenter Partner. Nach Überprüfung der Machbarkeit tragen wir alle relevanten Daten zusammen und erstellen die zum Bau erforderlichen Stücklisten und Arbeitspläne, den Schaltplan, die 3D-Konstruktion und die technischen Zeichnungen sowie die erforderliche Dokumentation. In unserem Technikum werden Projekte zu realen Kundenlösungen. Wir fertigen und prüfen sämtliche Baugruppen, Schaltschränke etc. direkt bei uns im Hause.

Gemeinsam mit NORDWEST sind wir Ihr Problemlöser, wenn es um einbaufertige Pneumatik geht – indem wir's für Sie EINFACH. BESSER. MACHEN. Profitieren auch Sie von dieser Partnerschaft.

Fotos: RIEGLER



Vier der Rodcraft-Werkzeuge, die bei Ch. Reintges in Essen regelmäßig im Einsatz sind.



In der Werkstatt wird es leiser ...

BGHM: Für Druckluftschrauber von Rodcraft kein Gehörschutz erforderlich

Seit die Essener Werkstatt Ch. Reintges Rodcraft-Schrauber einsetzt, ist es hier deutlich leiser geworden. Ein Mitarbeiter der Berufsgenossenschaft stellte bei Messungen fest, dass Reintges für die Arbeit mit einigen der Druckluftschrauber nicht einmal Gehörschutz bereitstellen müsste. Dabei ist der in Kfz-Werkstätten normalerweise Pflicht, um die Mitarbeiter vor Lärmschwerhörigkeit zu schützen.

Leise ist anders: In Kfz-Werkstätten wird geschraubt, gehämmert und geschliffen. Die Druckluftwerkzeuge, mit denen die Mitarbeiter Räder wechseln oder Karosserien ausbessern, verursachen nun mal Lärm. „Da beißt die Maus keinen Faden ab“, gibt Christoph Reintges zu. Er ist Inhaber der Vertragswerkstatt Ch. Reintges GmbH in Essen. „Das ist für niemanden angenehm. Deshalb war es immer mein Ziel, die Geräuschkulisse so gering wie möglich zu halten.“

Kürzlich besuchte ein Mitarbeiter der Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM) die Werkstatt, um die Arbeitssicherheit zu kontrollieren. Auch die Lautstärke nahm die BGHM unter die Lupe. „Die Lärmpegelmessungen an unseren Druckluftwerkzeugen haben den BG-Mitarbeiter positiv überrascht“, sagt Christoph Reintges. „Einige unserer neuen Schrauber der Marke Rodcraft laufen so leise, dass wir für die Arbeit mit diesen Werkzeugen nicht einmal Gehörschutz bereitstellen müssten.“ Das sei erst oberhalb von 80 dB(A) als



Udo Knöpke ist seit 30 Jahren Kfz-Mechaniker und seit der Werkstatteöffnung bei Ch. Reintges. Der erfahrene Mitarbeiter arbeitet gerne mit dem leisen und ergonomischen Rodcraft-Ratschenschrauber RC 3001. Für diese Arbeit müsste Reintges laut BG nicht einmal Gehörschutz bereitstellen.



Christoph Reintges legt an der Volvo-Bühne selbst Hand an. Der Rodcraft-Schrauber RC2277, auch „das Beast“ genannt, ist zu Radwechsel-Zeiten dauerhaft im Einsatz und muss auch mit rauem Umgang zurechtkommen.

Durchschnittswert über acht Stunden erforderlich, wobei die Benutzung den Mitarbeitern dann noch freigestellt ist. Ab 85 dB(A) über eine Tagesschicht ist die Verwendung dann vorgeschrieben.

10 dB mehr werden als Verdoppelung der Lautstärke wahrgenommen

Der 1/4-Zoll-Ratschenschrauber RC 3001 von Rodcraft beispielsweise, der durch seine kompakte und leichte Bauform vom Reintges-Team gerne für schwer zugängliche Schraubstellen eingesetzt wird, unterschreitet den Auslösewert zwar nur um wenige Dezibel. „Aber auch ohne Messgerät ist die geringere Lärmemission im Vergleich zu ähnlichen Schraubern anderer Hersteller deutlich wahrnehmbar“, sagt Christoph Reintges. Er weiß: „Jedes Dezibel weniger macht sich bemerkbar.“ So werde schon ein um zehn Dezibel höherer Schalldruckpegel als Verdoppelung der Lautstärke wahrgenommen.

Eines der Auswahlkriterien beim Kauf neuer Schrauber ist es für Christoph Reintges deshalb, dass die Werkzeuge leise arbeiten. „Ich will meinen Mitarbeitern einen angenehmen Arbeitsplatz anbieten und sie vor Lärmbelastung schützen“, betont der Werkstatt-Inhaber. Das Gleiche gelte für seine Kunden, die zuweilen auf ihr Fahrzeug warten und bei der Reparatur zusehen.

Werkstatt will Maschinenpark komplett auf Rodcraft umstellen

Nachdem die Lärmpegel-Messungen an den Druckluftwerkzeugen so erfreulich waren, will Christoph Reintges seinen Maschinenpark komplett auf Rodcraft umstellen. Für den 1/2-Zoll-Schlagschrauber RC 2277 zum Beispiel, der von den Mitarbeitern wegen seiner Leistungsfähigkeit und Ergonomie geschätzt wird, ist zwar Gehörschutz bereitzustellen, aber die Benutzung ist keine Pflicht. „Das Beast, wie Rodcraft diesen Schlagschrauber nennt, muss vor allem zu den Radwechsel-Zeiten ran“, sagt Reintges. „Dann ist hier so viel los, dass die Werkzeuge auch schon mal einen sehr rauen Umgang verkraften müssen.“ Von den robusten Rodcraft-Werkzeugen erhofft sich der Kfz-Meister längere Haltbarkeit. Auch passe das Preis-Leistungs-Verhältnis für ihn gut, und die bisher neu angeschafften Rodcraft-Werkzeuge hätten bereits weitere Qualitäten unter Beweis gestellt: „Mit dem Rodcraft-Schleifer RC 7090 beispielsweise entrosteten wir Radnaben in der Hälfte der Zeit.“ Wenn also neben der Ergonomie auch noch die Produktivität stimmt – was will man mehr! | Fotos: Rodcraft

ENTDECKEN SIE DIE NEUHEITEN AUS DEM HAUSE STÜRMER!

KALTWASSER-HOCHDRUCK- REINIGER HDR-K 85-16 TF

Mehr Leistung durch zwei Pumpen



HDR-K 85-16 TF
statt € 279,00 zzgl. MwSt.
249,-
€ 296,31 inkl. MwSt.
Art.-Nr. 7101851

HEISSWASSER-HOCHDRUCK- REINIGER HDR-H 48-15

Einstiegsmodell mit maximalem
Druck von 110 bar und einer
Wassertemperatur von bis zu 90°C



HDR-H 48-15
statt € 1.035,00 zzgl. MwSt.
949,-
€ 1.129,31 inkl. MwSt.
Art.-Nr. 7150481

dryCAT 250 IRCA-H C PRO

H-Klasse Trockensauger für giftige
und gesundheitsschädliche Stoffe



dryCAT 250 IRCA-H C PRO
statt € 1.275,00 zzgl. MwSt.
1.169,-
€ 1.391,11 inkl. MwSt.
Art.-Nr. 7002355



dryCAT 125 IRS-M PRO

M-Klasse-Trockensauger für
giftige und gesundheits-
schädliche Stoffe



dryCAT 125 IRS-M PRO
statt € 965,00 zzgl. MwSt.
879,-
€ 1.046,01 inkl. MwSt.
Art.-Nr. 7002160



AIRBOY SILENCE 116 OF E

Der tragbare Handwerkerkompressor
für mehr Flexibilität im täglichen
Einsatz



AIRBOY
SILENCE 116 OF E
statt € 155,00 zzgl. MwSt.
129,-
€ 153,51 inkl. MwSt.
Art.-Nr.: 2001250



ACS FAHRBAR

Mobile Schraubenkompressoren
für großen Druckluftbedarf an
wechselnden Standorten



ACS 2,7-10-100
statt € 2.590,00 zzgl. MwSt.
2.129,-
ab € 2.533,51 inkl. MwSt.
Art.-Nr.: 2066110

ELEKTRODENSCHLEIFGERÄT EG 5

Beste Schweißergebnisse durch optimal
geschliffene Wolframelektroden



Elektroden-
schleifgerät EG 5
statt € 499,00 zzgl. MwSt.
449,-
€ 534,31 inkl. MwSt.
Art.-Nr. 1692005

MULTIFUNKTIONSDINVERTER EASY-MIG 181 MULTI

Das tragbare Multitalent für MIG/MAG,
WIG und Elektrodenschweißen



EASY-MIG 181 MULTI SET
statt € 708,90 zzgl. MwSt.
639,-
€ 760,41 inkl. MwSt.
Art.-Nr. 1071181SET

OPTIMILL 3 X

Der Optimum-Druckkopf
wandelt Ihre CNC-Fräsmaschine
in einen 3D-Drucker um.



3X-Druckkopf
auf Anfrage
Art.-Nr. 3560010

OPTIMUM
MASCHINEN - GERMANY
www.optimum-maschinen.de

OPTIDRILL DH 28FT/DH 28FS

Tisch- und Säulenbohrmaschinen
mit automatischem Pinolenvorschub



DH 28FT/DH 28FS
statt € 1.584,00 zzgl. MwSt.
1.499,-
ab € 1.783,81 inkl. MwSt.
Art.-Nr. 3020260SET

OPTIMUM
MASCHINEN - GERMANY
www.optimum-maschinen.de



/weratoolrebels



Werkzeug, Tool Rebels
und Rock 'n' Roll...





Zangen gehören zur Grundausrüstung im Handwerk – von ROTHENBERGER gibt es rund 80 verschiedene Zangen für die unterschiedlichsten Anwendungen.



Für jede Aufgabe die richtige Zange

ROTHENBERGER bietet Installateuren traditionell bereits ein großes Sortiment an Zangen, die auf die Anforderungen des SHK-Handwerks abgestimmt sind. Rund 80 verschiedene Zangen sind es seit den Neuzugängen in diesem Jahr, nämlich den ROGRIP Wasserpumpenzangen, dem ROFAST Zangenschlüssel und neuen Elektrozangen.

Die ROGRIP Wasserpumpenzangen zeichnen sich durch den sicheren 3-Punkt-Griff und 20 % mehr Langlebigkeit aus. Sie sind bis zu 1,9 t belastbar.

Die Greifzähne sind doppelt gehärtet. Sie sind besonders widerstandsfähig und nutzen sich langsamer ab als nicht gehärtete Zähne. Tests des K-Labors, eines externen Labors, haben die Langlebigkeit der ROGRIP bestätigt. Bei einem Abriebtest mit fünf vergleichbaren Wettbewerbsprodukten ging sie als Sieger hervor: Sie verzeichnete 20 % weniger Abrieb als das beste getestete Wettbewerbsprodukt. Das spart Anwendern Geld, denn sie müssen das täglich genutzte Werkzeug seltener ersetzen.

ROGRIPs sorgen auch für sicheren Griff: Die Ausrichtung der Zähne und der 3-Punkt-Griff helfen zu verhindern, dass Anwender vom Werkstück abrutschen. Das macht sie sicher und zuverlässig.

Eine weitere Besonderheit ist die Form: Das Gewerke der ROGRIPs ist gerundet. Das vergrößert im Vergleich zu Standard-Wasserpumpenzangen ihre Greifkapazität: Eine 7"-ROGRIP hat eine Greifkapazität bis zu 1.1/4" und entspricht damit der 10"-Standard-Wasserpumpenzange. So reicht es in den meisten Fällen, nur eine Zange bei sich zu tragen.



Die Elektrozangen von ROTHENBERGER sind bis 10.000 Volt geprüft und bis 1.000 Volt geschützt.

Die ROGRIP Familie besteht aus neun Zangen: In 7" und 10" Größe, jede Größe entweder mit der gängigen Verstellung (ROGRIP M) oder mit Schnellverstellung (ROGRIP F) und zusätzlich in zwei Griffvarianten: der schlanke, rutschhemmende Tauchgriff oder ein Zweikomponenten-Kunststoffgriff mit breiter Auflagefläche, der erlaubt, hohen Druck auf die Zange zu geben. Für die Arbeit an Rohren mit bis zu 3.1/2" Durchmesser steht die ROGRIP XL zur Verfügung.

Der Zangenschlüssel ROFAST ersetzt einen kompletten Maul- oder Steckschlüsselsatz bis 50 mm und schafft dadurch mehr Ordnung und mehr Platz in der Werkzeutasche. Die glatten Backen schützen die Oberflächen von Armaturen. Über den Schnellverstellknopf lässt sich der ROFAST zügig und präzise einstellen.

Die dritte Neuerung im Angebot von ROTHENBERGER ist ein Sortiment von sechs Elektrozangen. Es ist nach DIN EN/IEC 60900 zertifiziert, bis 10.000 Volt geprüft und bis 1.000 Volt geschützt. Die Zangen aus ölgehärtetem Werkzeugstahl sind besonders langlebig. Ihre Schneiden sind induktionsgehärtet und ihre Stahlbacken komplett geschmiedet. So müssen Anwender die Zangen seltener ersetzen. Die Griffe der Zangen sind ergonomisch geformt und auf optimale Übertragung der Kraft ausgelegt, sodass Anwender auch über lange Zeit ermüdungsfrei mit den Zangen arbeiten können.

| Fotos: Rothenberger



ROGRIP Wasserpumpenzangen sind langlebig, abrutschsicher und haben eine große Greifkapazität.



Der ROFAST Zangenschlüssel ersetzt mit seinen glatten Backen einen kompletten Schlüsselsatz.



Kabelbinder aus Italien

Das Label des weltweiten Branchenführers in Venetien steht für Qualität und Spezialisierung, die Werte des Made-in-Italy und den Umweltschutz. SapiSelco ist vor allem ein Familienunternehmen, das sein Know-how, seine Passion und Erfahrung seit 70 Jahren einem einzigen Produkt widmet: den Kabelbindern aus Nylon. Heute führen Dr. Federico Griggio, Technical Director, Dr. Giacomo Griggio, Sales Director, mit Chairman Herrn Stefano Griggio und Frau Loredana Griggio den Familienbetrieb.

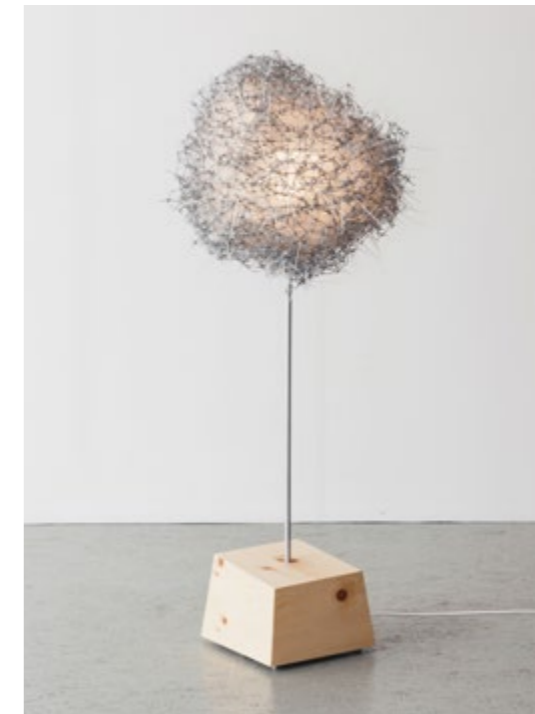
Kabelbinder

„Unsere Produktion läuft täglich rund um die Uhr mit automatischen Spritzgusslinien, die pro Tag 18 Millionen und im Jahr fünf Milliarden Stück herstellen. Unsere langjährige Erfahrung und die besten technischen Lösungen sowie all unsere Anlagen in Italien gewährleisten den höchsten Qualitätsstandard. In unseren F&E-Labors führen wir außerdem tägliche Sicherheitstests durch, um die Vorgaben der weltweit führenden Unternehmen einzuhalten“, erklärt Dr. Giacomo Griggio. Mit diesen hohen Normen setzt sich SapiSelco klar von der Konkurrenz ab und bietet Kabelbinder, die härtesten Bedingungen wie Hitze, Kälte, direkter Sonneneinstrahlung und aggressiven chemischen Umgebungen standhalten und feuerbeständig sind. Einige Kabelbinder werden aus phosphoreszierendem Material gefertigt und können bei Stromausfallrisiko eingesetzt werden. Andere haben eine Farbkodierung für die Kennzeichnung. In dem Betrieb werden auch Kabelbinder aus Nylonmaterial hergestellt, die mittels Metalldetektoren entdeckt werden können. „Unser Ziel ist es, den eigenen Schwerpunkt auszuweiten und in der Herstellung den höchsten Automatisierungsgrad zugunsten der besten Qualität zu erreichen. Wir möchten unsere Qualitätsstandards und Zertifizierungen erweitern, um auf jedem Markt wettbewerbsfähig zu sein und unsere Präsenz im Ausland ausbauen.“



„Make Plastic Smart“

Mit dem Projekt **Make Plastic Smart** unterstützt SapiSelco eine intelligentere und bewusster Nutzung der Kunststoffprodukte. «Kunststoff intelligent machen» bedeutet, die Verschwendung zu reduzieren, den Konsum einzuschränken, das Recycling zu begünstigen, aber vor allem die Lebensdauer der Produkte zu verlängern, die aus diesem wichtigen Kunststoffmaterial erzeugt werden. Die Kabelbinder von SapiSelco entsprechen dem Konzept „Smart Plastic“, sind also haltbare Produkte, die langfristig wichtige Aufgaben erfüllen. Das Unternehmen fördert verschiedene Projekte: die Entwicklung der Linie Nylon, für die 30 % weniger Rohstoffe verwendet werden; die Entwicklung eines Sortiments mit Produkten, die wieder geöffnet und verwendet werden können; die Nutzung von Monomaterial, das vollständig für die Verpackung der Produkte verwertet werden kann. Eine Unternehmensethik, die den Schutz der Umwelt und dieses wichtigen Materials ermöglicht.



Projekt „Artistie“

SapiSelco begeistert sich für die Kunst und fördert sie mit **Artistie**, einer Plattform, die eigentlich nichts mit Kabelbindern zu tun hat. Das innovative Projekt Artistie gibt Künstlern die Gelegenheit, mit Cable Tie Art & Design einzigartige und originelle Werke zu schaffen, indem sie Eigenschaften eines technischen Produkts nutzen, das „Schönheit inspiriert“. | Fotos: SapiSelco



Angebotsgültigkeit bis zum 29.02.2020

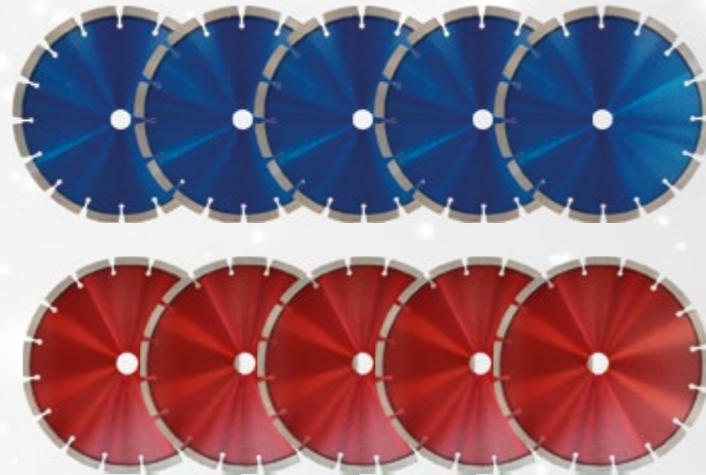
Winter-Aktion

Hier spielt die Musik



+ JBL Tuner Radiorekorder Bluetooth-Lautsprecher*

oder **+** AKG K845 BT Bluetooth Kopfhörer*



SET 1 3x 350 mm = 149 €**

Art.-Nr 23849 - Bohrung 20 mm
Art.-Nr 23850 - Bohrung 25,4 mm

Segment-Höhe** mm	12
Segment-Länge mm	45
Segment-Breite mm	3,2
Durchmesser mm	350

Typ Nr: 22010
Materialeignung

- Beton
- Waschbeton
- Betondachsteine
- Mauerwerk
- Altbeton

SET 2 5x 230 mm = 162 €**

Art.-Nr 23998 - Bohrung 22,23 mm
Art.-Nr 23999 - Bohrung 22,23 mm

Segment-Höhe** mm	10
Segment-Länge mm	38
Segment-Breite mm	2,6
Durchmesser mm	230

Typ Nr: 2135
Materialeignung

- Altbeton
- Waschbeton
- Betondachsteine
- Hohllochziegel

Clever Diamond GmbH | Walter-Freitag-Str. 28 | D-42899 Remscheid
Tel.: +49 2191 9455-0 | Fax: +49 2191 9455-66 | www.clever-diamond.de | info@clever-diamond.de

*JBL Tuner Radiorekorder Bluetooth-Lautsprecher (Tragbarer Lautsprecher mit DAB+ & UKW Radio, MP3 fähige Musikbox, bis zu 8 Stunden kabellos Digitalradio genießen) schwarz. Abb. n-tv.de (Foto: jwa). AKG Wireless Over-Ear Kopfhörer (leistungsfähiger, geschlossener, Bluetooth, NFC Konnektivität, integrierte Lautstärke- und Musiksteuerung, geeignet für Apple iOS/Android Geräte) schwarz (Foto: amazon). Solange der Vorrat reicht.

Segmenthöhe kann einen diamantfreien Fuß von bis zu 2 mm beinhalten. Druck- und Satzfehler vorbehalten. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der CLEVER DIAMOND GmbH. Alle (technischen) Angaben ohne Gewähr. **Alle Preise zzgl. MwSt. Solange der Vorrat reicht.



www.sapiselco.com

Via Irpinia, 43/45 z.a.
35020 Saonara (PD) Italia
Tel. +39-049-644925
E-mail: info@sapiselco.com



COLL.

met



nyloc



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

MADE IN ITALY
SINCE 1950

Die Stars von morgen für Ihren Verkaufserfolg:

Überzeugende Produktneuheiten aus dem Hause Stürmer

Zahlreiche Neuheiten aus allen Produktbereichen präsentiert die Stürmer Maschinen GmbH auch wieder im Winter 2019/2020. Nachfolgend werden die Highlights vorgestellt.

Beim Airboy Silence 116 OF E handelt es sich um den idealen Kompressor im Montagebereich, für Haus und Hobby sowie für den gelegentlichen Einsatz im Handwerk. Mit einem Schallleistungspegel von nur 59 dB(A) ist der Kompressor äußerst leise. Alle Modelle der Silence-Serie verfügen über eine hervorragende Laufruhe und bieten dem Anwender eine hohe Flexibilität im täglichen Einsatz.

Der ACS ECO 2,7-10 stellt die beste Alternative zum Kolbenkompressor dar, verfügt jedoch über die Eigenschaften eines Industriekompressors. Auch die weiteren Modelle der ACS-Serie sind für den dauerhaften Druckluftbedarf an wechselnden Standorten bestens gerüstet. Sie verfügen über einen direktgetriebenen, sehr leisen Schraubenverdichter in unterschiedlichen Bauweisen. Die am Verdichter angebaute Heizung hält das Öl für optimale Viskosität konstant auf Betriebstemperatur.

Der M-Klasse-Trockensauger dryCAT 125 IRS-M PRO wurde für giftige und gesundheitsschädliche Stoffe entwickelt. Das große, robuste Fahrgestell ist für den täglichen Einsatz konstruiert. Spezielle Komponenten verhindern die elektrostatische Aufladung. Der Sauger verfügt über eine Steckdose zum Anschluss von Elektrowerkzeugen und über einen Automatenlauf beim Einschalten des angeschlossenen Elektrowerkzeugs. Der Behälter kann bequem ausgeleert werden, ohne dass der Saugerkopf abgenommen werden muss. Dank des ablösbaren Behälters entsteht zudem kein Kontakt mit den schmutzigen Filtern. Der Kopf ist mit bruchsicheren Klammern befestigt. Der rostfreie Edelstahlbehälter fasst ein Volumen von 25 Litern.

Der Trockensauger dryCAT 250 IRCA-H C PRO ist für die Staubklasse H geeignet. Es handelt sich um ein zweimotoriges Modell mit separaten Ein- und Ausschaltern. Der Bediener kann selbst wählen, wie

viele Motoren arbeiten sollen und kann so eine deutliche Einsparung an Energie erzielen. Auch bei diesem Modell kann der Behälter ohne Abnehmen des Saugerkopfes und ohne Kontakt mit dem verschmutzten Filter geleert werden.

Der Kaltwasser-Hochdruckreiniger HDR-K 85-16 TF bietet durch seine zwei Pumpen mehr Leistung als viele Modelle dieser Baugröße. Der Anwender kann zwischen zwei Reinigungsmodi wählen: Stufe 1 ist für Reinigungsarbeiten an Fahrzeugen und im Garten geeignet, Stufe 2 kann bei stark verkrustetem Schmutz z.B. auf Baustellen verwendet werden. Der einzigartige Doppeldüsenaufsatz vergrößert die Strahlfläche.

Bei dem Heißwasser-Hochdruckreiniger HDR-H 48-15 handelt es sich um ein Einstiegsmodell mit einem außergewöhnlichen Preis-Leistungs-Verhältnis. Das Gerät mit einem maximalen Druck von 110 bar und einer Wassertemperatur von bis zu 90°C verfügt über eine elektrische Drei-Kolben-Axialpumpe mit Messingkopf und einen Induktionsmotor mit Motorschutzschalter. Durch die Total-Stop-Pumpensteuerung erfolgen Start und Stopp des Pumpenmotors ohne Verzögerung über einen Druckschalter durch Öffnen und Schließen der Pistole.

Ebenfalls neu im Programm sind die Tisch- und Säulenbohrmaschinen OPTIdrill DH 28FT und DH 28FS. Bei diesen Modellen kann die Kupplung des automatischen Pinolenvorschubs bei tiefen Bohrungen oder Sacklochbohrungen jederzeit komfortabel durch Betätigung des Vorschubgriffes geöffnet oder geschlossen werden. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist sehr gut für Tisch- und Säulenbohrmaschinen mit Pinolenvorschub.

Mit dem innovativen Druckkopf OPTImill 3X können Optimum-CNC-Fräsmaschinen mit der Siemens-Sinumerik-Steuerung 828D/840D sl binnen Minuten in einen voll funktionsfähigen 3D-Drucker umgewandelt werden. Die mitgelieferte Software kann



Die Stürmer Maschinen GmbH hat ihr Programm um viele Neuheiten mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis erweitert.

3D-Modelle konvertieren, einlesen und in einen maschinen-tauglichen G-Code umwandeln. Das heißt, die Bauteile werden über das Slice-Programm Cura programmiert und mittels einer Add-on-Software passend auf die Maschinen ausgegeben. Ein sehr großer Vorteil dieses Konzeptes ist es, dass der Drahtvorschub über die Spindel-drehzahl geregelt wird. Somit kann in Ecken abgebremst und heraus-beschleunigt werden, was zu einem sehr guten Ergebnis führt. Dank der Nutzung der Bahnvorausschau und der Regelung des Vorschub-es ist es möglich, bei gleichbleibender Qualität deutlich schneller als alle handelsüblichen Marktbegleiter zu drucken. Die Rüstzeit an Optimum-CNC-Fräsmaschinen beträgt maximal 20 Minuten.

Der Multifunktionsinverter EASY-MIG 181 Multi ist das tragbare Multi-talent für MIG/MAG, WIG und Elektrodenschweißen und mit 230 V optimal für jede Baustelle geeignet. Der Arbeitspunkt kann durch

Auswahl der Spannung und Drahtgeschwindigkeit über je einen Knopf einfach und stufenlos eingestellt werden. Die sichere Zündung und der stabile Lichtbogen liefern beste Schweißergebnisse.

Das Elektrodenschleifgerät EG 5 ist die ideale Lösung für Anwender, die Wert auf ein außergewöhnliches Preis-Leistungs-Verhältnis legen. Es ist für den perfekten Schliff von Wolframelektroden mit einem Durchmesser von 1,6 bis 5 mm geeignet. Der Schleifwinkel ist von 0 bis 60 Grad stufenlos einstellbar. Der Anschlag zur Einstellung der richtigen Schleiflänge ist im Gerät integriert. Es kann auch problemlos bei einer Länge von nur 50 mm, bei Kalotten oder Metalltropfen geschliffen werden. Das Einspannen ist auch mit Arbeitshandschuhen über eine leichtgängige Rändelschraube möglich. Der Schleifstaub kann einfach über eine Schublade entnommen werden. | Fotos: Stürmer



Neues von Wera



Die Click-Torque Drehmomentschlüssel

Drehmomentschlüssel kommen dann zum Einsatz, wenn Schraubarbeiten mit einem definierten Drehmoment erledigt werden müssen und ein Weiterschrauben nach dem Erreichen des eingestellten Werts verhindert werden soll.

Der bereits von den Wera Drehmoment-Schraubendrehern bekannte Schraub-Stopp-Click, welcher einen hör- und fühlbarer Mechanismus auslöst, wenn das eingestellte Drehmoment erreicht ist, wurde auch auf die Click-Torque-Serie übertragen.

Zusätzlich wurde den Click-Torque Schlüsseln noch ein Extra-Click verpasst, der bei der Einstellung des Drehmomentwerts wirksam wird und durch Drehen des Handgriffs eingestellt wird. Es ertönt ein deutliches Klicken, wenn der gewünschte Wert erreicht ist und der Schlüssel verriegelt werden kann.

Die einstellbaren Click-Torque-Drehmomentschlüssel decken Drehmomente von 2,5 bis 1.000 Nm ab.

Die neuen Click-Torque XP Varianten umfassen 4 Werkzeuge, deren Drehmoment fest auf 2,10,15 bzw 20 Nm voreingestellt ist. Sie sind für alle Anwendungen wichtig, bei denen konstant dasselbe Drehmoment benötigt wird und Wiederholgenauigkeit gefordert ist. Die Voreinstellung lässt sich nur mit Aufwand auf einen neuen Wert abändern, ein unbeabsichtigtes Verstellen ist daher ausgeschlossen. Die neuen Schlüssel „Click-Torque XP“ sind mit ihrer Innenvierkant-Aufnahme für auswechselbare Einsteckwerkzeuge für Rechts- und Linksanzug geeignet.

Der Micro Big-Pack mit „Take it Easy“ Vorteil

Micro Anwendungen finden immer mehr Verbreitung. Aus diesem Anlass hat Wera nun einen sogenannten Big Pack mit 25 Werkzeugen herausgebracht, der die typischen Aufgaben bei feinmechanischen Verschraubungen abdeckt. Die Wera Micro Schraubendreher beschleunigen das Arbeiten ungemein: Durch Abstützen der Hand auf der Drehkappe und durch die Schnelldrehzone unterhalb der Drehkappe ist blitzschnelles Zwirbeln möglich. Das zeitintensive Umgreifen entfällt. Neu: Die Micro-Werkzeuge im Big Pack verfügen nun auch über den bewährten Werkzeugfinder Take it easy mit einer eindeutigen Farbkennzeichnung nach Profilen und Größenstempelung. Das Set wird in einer robusten und formschönen Tasche aufbewahrt, so dass das benötigte Werkzeug immer schnell zur Hand ist.

Köln steht vor der Tür

Alle 2 Jahre blickt die Werkzeugwelt zur Eisenwarenmesse nach Köln und Wera wird es sich auch 2020 nicht nehmen lassen, die Besucher mit Spaß und überraschenden Innovationen zu begeistern. Am besten schon mal Termin und Standnr notieren, denn der echte Besuch der Messe kann auch in Zeiten der virtuellen Präsentationen nicht vom Internet ersetzt werden.

(Köln: 1.-4. März 2020; Halle 10.1. JK 12/13).

Der Wera Schraubendreher ist nun auch Herr der Lüfte

Hier beweist Wera einmal mehr, dass echte Tool Rebels sich nicht mit Standards zufriedengeben. Um die Markenbekanntheit noch einmal deutlich zu steigern, jagt Wera seinen typischen Krafftform Schraubendreher im wahrsten Sinne des Wortes in die Luft. Stolze 65 m misst der wahrscheinlich größte Schraubendreher der Welt, der bei Werkzeug-Events, aber auch bei großen Veranstaltungen aller Art für ungläubige Blicke gen Himmel sorgt. | Fotos: Wera





Wiha Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing Ronny Lindskog (links) und Marketingleiter Mario Sommer (rechts) freuen sich über die zweite Auszeichnung im TOP 100 Wettbewerb, die Ihnen Ranga Yogeshwar (Mitte) feierlich überreichte. (Foto: KD Busch/compamedia)

Ein ausgezeichnetes Jahr für Wiha den 80. Geburtstag zu feiern

Handwerkzeughersteller Wiha feiert dieses Jahr 80-jähriges Bestehen und kann auf ein besonderes Jahr zurück blicken. Für Alexander Kratz, Vertriebsleiter Deutschland und BeNeLux, gab es gleich mehrere Gründe die Korken knallen zu lassen. Auszeichnungen wie der 1. Platz bei der Partnerwahl des PVH 2018, Gold für die Marke Wiha oder der erneute Sprung in die TOP-Liga der innovativsten Unternehmen belegen, dass am „Markstein 2019“ die besten Bedingungen für die nächsten Jahrzehnte gegeben sind.



Herzlichen Glückwunsch zum Wiha-Geburtstag Herr Kratz! Was bedeutet dieses runde Jubeljahr für Sie und das Unternehmen?

Blickt man auf die Firmengeschichte aus über acht Jahrzehnten zurück, bleibt einem nichts anderes übrig als einen gewissen Stolz zu spüren. Aus dem einst kleinen Familienbetrieb ist ein heute weltweit operierendes und vor allem renommiertes und führendes Unternehmen der Handwerkzeugbranche gewachsen. Immer noch inhabergeführt von der Familie Hahn in 3. Generation, steht Wiha als ein gesundes und für die Zukunft top aufgestelltes Unternehmen da. Alleine was ich persönlich innerhalb von 6 Jahren bei Wiha an Entwicklung und Fortschritt gestalten und begleiten durfte, ist einfach bemerkenswert.

An was denken Sie dabei konkret?

Seit 2014 verfolgen wir die Strategie der zielgruppenorientierten Bearbeitung definierter Anwendersegmente. Wir kennen seither viel genauer die Bedarfe und Besonderheiten einzelner Anwendergruppen, wie z.B. die der Elektriker und können maßgeschneidert darauf eingehen. Einen kompletten Relaunch der Kommunikationsstrategie und des Markenbildes erlebten wir ebenfalls zu dieser Zeit. Die Einführung unserer Koffer-Systeme 2015 war der Auftakt zu ganzheitlichen Kompetenzsystemen, die wir fortan dem Handel präsentieren konnten. Stimmige Präsentations- und Kommunikationspakete ermöglichen uns parallel dazu, unseren Fachhandelspartnern das bestmögliche Service- und Dienstleistungspaket anzubieten. 2018 sorgte z.B. der weltweit

erste E-Schraubendreher, der speedE®, für ordentlich Wirbel. Durch ihn öffneten sich für uns ganz neue Türen.

Gab es auch in diesem Jahr Errungenschaften, die in die Geschichte eingehen werden?

Und ob! 2019 war ein außergewöhnlich starkes Jahr der Auszeichnungen. Wiha erhielt sozusagen zum Geburtstag einige für uns sehr bedeutende Ehrungen. Mich persönlich freute der 1. Platz im Rahmen der Wahl der PVH Partner 2018 des Arbeitskreis Werkzeuge (AKW) im Zentralverband Hartenwarenhandel e.V. ganz besonders. Dieses Ergebnis zeigt uns, dass sich unsere intensive Arbeit in allen Unternehmensbereichen bezahlt macht. Dazu schaffte es Wiha zum zweiten Mal wieder in die TOP 100-Riege der innovativsten Unternehmen des Mittelstandes. Im Rahmen des German Brand Awards 2019 ging Wiha als zweifacher Winner hervor. Die Krönung kam letztlich im Sommer mit dem Red Dot Brand Award 2019 Best of the Best für herausragende Markenarbeit.

Welchen Stellenwert hat für Sie die Teilnahme an Design-, Innovations- und Markenwettbewerben?

Grundsätzlich sind für mich der direkte Draht und die 1:1 Rückmeldung aus dem Markt von Anwendern und dem Handel mindestens genauso wichtig wie Auszeichnungen dieser Art. Das Feedback derjenigen, die unsere Lösungen tagtäglich einsetzen, damit leichter arbeiten und damit bessere Erfolge erzielen, ist für uns eine besonders wertvolle Bestätigung. Dennoch finden wir es wichtig, uns regelmäßig in unterschiedlichen Disziplinen mit den besten produzierenden Unternehmen verschiedener Branchen zu messen. Ob wir die Messlatte im Bereich Innovation, Design oder Markenarbeit weit genug nach oben gelegt haben, können wir erst wissen, wenn wir sehen, wo sie im internationalen Vergleich liegt. Auszeichnungen von Jury-Gremien der Award-Organisationen sehe ich als Indikator dafür, wie unsere Leistungen neutral von externen Fachspezialisten bewertet werden. Auch für den Handel und Anwender sehen wir sie als hilfreiche und unterstützende Elemente der Kommunikation, wenn es um die Darlegung unseres Qualitätsversprechens geht. Die Red Dot Brand Award Auszeichnung als „best tool brand“ 2019 zeigt z.B., dass sich unsere Markenarbeit in den letzten Jahren ausgezahlt hat und wir innerhalb des Branchen-Benchmarks klar eine Führungsposition einnehmen. | Fotos: Wiha

Handwerkzeughersteller Wiha erhält für seine hervorragende Markenarbeit den Red Dot Award: Best of the Best





Riskieren Sie nicht Ihre Gesundheit- Schützen Sie sich!

Schützen Sie sich und Ihre Mitarbeiter mit Persönlicher Schutzausrüstung von 3M gegen Unfälle und Spätfolgen wie Lärmschwerhörigkeit und schwerste Lungenerkrankungen.

Schutz vor gefährlichen Baustäuben bietet die neue Partikelmaske der Serie 3M™ Aura™ 9300+Gen3

- ▶ mit 3M™ Cool Flow™ Komfortventil für hohen Atemkomfort,
- ▶ leicht aufzusetzen und strapazierfähig,
- ▶ einzeln verpackt jederzeit schnell und sauber griffbereit auf der Baustelle.

Jetzt auf www.3Marbeitsschutz.de/9300gen3 weitere
Muster für einen Test für Ihre Mitarbeiter kostenfrei bestellen!

Weitere Informationen zu Arbeitsschutzlösungen für das Baugewerbe finden Sie hier: go.3M.com/PSABau



LAZER CT™
up to **10x LIFE***

HART. HÄRTER. LENOX.
MACHT SELBST VOR GUSSEISEN KEINEN HALT!

LENOX LAZER CT™ SÄBELSÄGEBLÄTTER

- Bis zu 10x längere Lebensdauer als Bi-Metall-Säbelsägeblätter*
- Präzisionsgeschliffene, hartmetallbestückte Zähne für eine hohe Standzeit und Lebensdauer
- Stabile, schnelle Schnitte durch diverse Materialien

*vs. Standard LENOX® Bi-Metall-Säbelsägeblättern zum Schneiden von Gusseisen und Edelstahl



TERMINE

+ VERTRIEB

Roadshow Strategietage:

- 04.02.2020 NORDWEST-Zentrale, Dortmund
- 05.02.2020 Ahrensburg
- 06.02.2020 Landsberg/OT Peissen
- 10.02.2020 Walldorf
- 11.02.2020 Neu-Ulm/Finningen

FachWerk

- 21.04.2020 NORDWEST-Zentrale, Dortmund

+ IT & E-BUSINESS/HANDWERK & INDUSTRIE

Webinar meine-wartung.de

- 15.01.2020

User-Group-Treffen meine-wartung.de

- 12.-13.02.2020 NORDWEST-Zentrale, Dortmund

+ HAUSTECHNIK

Haustechnik-Handelstag

- 26.-27.02.2020 NORDWEST-Zentrale, Dortmund

+ HANDWERK & INDUSTRIE

PSA-Fachberater NORDWEST, NORDWEST-Zentrale, Dortmund

- 09.-14.02.2020

- 03.-08.05.2020

- 13.-18.09.2020

- 18.-23.10.2020

Sachkunde-Lehrgänge, NORDWEST-Zentrale, Dortmund

- 24.06.2020 Gehörschutz

- 25.06.2020 Chemikalienschutz

- 07.-08.07.2020 PSA gegen Absturz

- 09.-10.07.2020 Atemschutz



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 + 49 231 2222-3301
F + 49 231 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)

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.

hoher komfort
klares design
innovativ

erfrischende qualität

Klares Design.
Für das moderne
Duscherlebnis.



@delphis_baddesign
#gibtdirraum



delphis.de

ROTHENBERGER
pipetool technologies at work

DIE PRESS- REVOLUTION!

FLAMMFREIE VERBINDUNGEN
IN DER KÄLTE-KLIMA-TECHNIK

>B< MaxiPro

In Zusammenarbeit mit **Conex** | Bänninger

ROTHENBERGER GRATULIERT ZU
100 JAHREN NORDWEST!

ROTHENBERGER

Li-Power 11V 2.0 Ah

ROTHENBERGER