

Nr. 1 | April 2023

# PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN

für den Produktionsverbindungshandel

Schwerpunktthema:

## Wie Sie gute Mitarbeiter gewinnen

Mittelständische Unternehmen haben Chancen, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren

**E/D/E extra:** Eine neue Serie zu Fragen der Unternehmensnachfolge

**Nachhaltigkeit:** Der neue CO<sub>2</sub>-neutrale Stahl der AFV Beltrame Group

**Mitglieder:** BUS Industrial Tools und die konsequente Digitalisierungsstrategie

**Lieferanten:** Zertifizierter Atemschutz von BartelsRieger



# Champions among grinding tools



Lernen Sie jetzt unsere Champions CC-GRIND ROBUST und POLIFAN CURVE kennen.

## Innovative und patentierte Schleifwerkzeuge von PFERD

Sie beherrschen die Bearbeitung von **Oberflächen**, das **Trennen** und **Schleifen** von Werkstoffen: **Innovative** und **patentierte Schleifwerkzeuge** von PFERD. Für noch **bessere Arbeitsergebnisse!**

Zum Beispiel **CC-GRIND ROBUST**, modern, leistungsstark, ergonomisch, mit schnellstem Arbeitsfortschritt und weniger Staub und Lärm. Oder die patentierte **POLIFAN CURVE**, mit maximalem Materialabtrag, für präzises und optimales Ausschleifen von Kehlflächen.

Fragen Sie jetzt Ihren **PFERD-Berater** nach den Champions unter den Schleifwerkzeugen!

Das komplette **PFERD-Werkzeugprogramm** sowie wertvolles **Werkzeug- und Anwendungswissen** finden Sie auf unserer Webseite.

VERTRAU BLAU



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

## » Verlässlichkeit und Leistungsstärke prägen den Verbund seit jeher «



Dr. Andreas Trautwein (Foto: E/D/E)

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,  
liebe Partner und Freunde des E/D/E,

Verlässlichkeit, Leistungsstärke und Agilität waren die Eigenschaften, mit denen wir einem anspruchsvollen Jahr 2022 begegneten. Denn parallel auftretende Krisenfaktoren verursachten instabile Lieferketten, teils eingeschränkte Warenverfügbarkeit und eine insgesamt sehr unterschiedliche Marktlage in Europa. Als Verbund waren wir in der Lage, agil zu reagieren und Antworten zu finden.

In unserem Kerngeschäft Ware beeinflussten schwankende Volumina und Preiseffekte das Handelsvolumen deutlich. Mitte Juni flachte zudem die Marktdynamik auf breiter Front ab. Mit erheblich höheren Aufwänden ab diesem Zeitpunkt und dank einer insgesamt hohen Nachfrage haben wir im E/D/E Verbund ein Wachstum im Handelsvolumen erreichen können, das unsere Erwartungen deutlich übertroffen hat. Davon erzielten wir rund 20 Prozent mit unseren Partnern außerhalb Deutschlands. Haupttreiber jedoch war die ETRIS BANK mit ihrer hoch dynamischen Entwicklung im Verbundgruppengeschäft und im Factoring.

Als Taktgeber für Veränderungen begleitet uns bereits seit vielen Jahren der Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION – so auch im Jahr 2022. Ein zentraler Aspekt war das Themenfeld Digitalisierung, in dem wir wesentliche Fortschritte erreichen konnten. Der gezielte Einsatz von innovativen Lösungen wie künstlicher Intelligenz stärkt die Leistungen der E/D/E Gruppe und wird auch in Zukunft ein Hebel für den entscheidenden Unterschied im Markt sein. Details zur Entwicklung des abgelaufenen Geschäftsjahres lesen Sie ab Seite 8. Einen nächsten Schritt in Richtung Zukunft sind wir mit der organisationalen Verankerung des Themas Nachhaltigkeit gegangen. Gemeinsam mit Mitgliedern, Lieferanten und Kooperationspartnern wollen wir im Verbund mit unserem nachhaltigen Handeln Wirkung erzielen, die den Unterschied ausmacht. Lesen Sie hierzu mehr auf Seite 52.

Mit der Weiterentwicklung der „Neuen Arbeitswelt“ und einem flexibel gestalteten Umfeld schaffen wir für unsere Mitarbeiter die Rahmenbedingungen für effizientes Arbeiten und steigern so die Performance

und Innovationskraft im Verbund. Doch ein modernes Arbeitsumfeld ist nur ein Faktor für erfolgreiche Mitarbeitergewinnung und -bindung, wie Sie in unserem Heftschwerpunkt auf den Seiten 20 bis 23 lesen können. Hier zeigen wir auf, welche Vorteile der Mittelstand auf dem Arbeitgebermarkt für sich nutzen kann und geben Anregungen, wie ein erfolgreiches Employer Branding gelingen kann. Dass das Thema brandaktuell ist, zeigt ein Blick auf das aktuelle E/D/E Marktbarometer: Fast 40 Prozent der teilnehmenden Unternehmen sind sich sicher, dass der Arbeitskräftemangel auch künftig eine große Herausforderung darstellen wird.

Die ersten Monate des Geschäftsjahres 2023 liegen bereits hinter uns und die jüngsten Prognosen für die deutsche Konjunktur fielen zuletzt positiver aus – so wird nun für das aktuelle Jahr mit einem milden Wachstum gerechnet. Auch wir beobachten weiterhin stets die aktuelle wirtschaftliche Lage und handeln bei allen Aufgaben, die vor uns liegen, mit Augenmaß.

Verlässlichkeit und Leistungsstärke sind Merkmale, die den E/D/E Verbund seit jeher prägen. Sie schaffen die Voraussetzung dafür, um als wichtiger Partner in der Wertschöpfungskette agieren zu können und somit gemeinsam im Verbund weiterhin qualitativ und nachhaltig zu wachsen. So ungewiss die Rahmenbedingungen für 2023 sind, so zuversichtlich bin ich, dass wir gemeinsam im Verbund wieder unsere Chancen nutzen werden.

*Im  
Andreas Trautwein*

Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung

Uns interessiert Ihre Meinung zum PVH Magazin.  
Lob, Tadel, Themenwünsche bitte an [dialog@ede.de](mailto:dialog@ede.de)



## PVH im Bild

- 6 KNIPEX Neues Schulgebäude in Kitamba

## E/D/E Thema

- 8 Geschäftsjahr 2022

## Kurz notiert

- 14 E/D/E Meldungen

## Schwerpunktthema: Mitarbeiter gewinnen

- 20 Viel mehr als Employer Branding  
Werte identifizieren und weiterentwickeln

## E/D/E extra

- 24 **HOLTER** Mit SHK Tools die Kundenbindung weiter steigern
- 26 **Neue Serie Unternehmensnachfolge**  
Weg frei für die nächste Generation
- 28 **ETRIS BANK** Zentralregulierung für MITEGRO  
vollständig übernommen
- 30 **SellSite** E-Commerce-Zukunft mit neuem B2B-Shop
- 32 **Industrieservice** Der ETT in der Praxis
- 34 **EDE International** Mehr Umsatz durch neues  
Betriebseinrichtungskonzept
- 36 **EDE International** Kick-off für das FORMAT concept 3.0
- 38 **Marktplatz Baugeräte** Gefragte Plattform für den Fachdialog
- 40 **Technischer Handel** Microsite Dichtungstechnik  
bündelt Fachwissen
- 42 **WUPPER-RING** Ausstellungsaktion prämiiert  
die schönsten Konzepte
- 43 **WUPPER-RING** Frühjahrstagung und FORMAT Marktplatz

## Branche im Fokus

- 44 **Messe BAU 2023** Digitale Transformation im Bauwesen



50



38



58



52

## Qualifizierung im Verbund

- 46 PVH FUTURE CAMP Austausch zu Digitalisierung und nachhaltigem Unternehmertum
- 48 E/D/E AKADEMIE Meldungen

## Nachhaltigkeit

- 50 EURO STAHL-Handel Beltrame stellt CO<sub>2</sub>-neutralen Stahl vor
- 52 Mittelstand & Moor E/D/E übernimmt Klimapatenschaft
- 54 Schörghuber Wärme aus Abfällen

## Mitglieder

- 56 KLOCKE & LINGEMANN Stahlhändler bezieht Neubau
- 58 BUS Starkes Wachstum durch Digitalisierungsstrategie
- 60 Remmerden FORUM Werkzeuge neu präsentiert
- 62 Meldungen

## Lieferanten

- 64 EXACT GMBH WORLD TOOL AWARD 2022 geht an Präzisionswerkzeughersteller
- 66 BartelsRieger Atemschutz made in Germany zertifiziert
- 68 Meldungen
- 72 Neuheiten

## Kurz und bündig

- 78 Namen und Nachrichten
- 80 Zahlen
- 82 E/D/E gratuliert, Impressum

# Bildung ermöglicht nachhaltige Entwicklung

► Das Wuppertaler Unternehmen [KNIPEX](#) agiert weltweit und hat auch sein gesellschaftliches Engagement international ausgebaut. Gemeinsam mit persönlich bekannten Partnern, Vereinen und Stiftungen werden schwerpunktmäßig in Afrika, aber auch in Südasien Projekte umgesetzt. Ihr Ziel: helfen, die Lebens- und Bildungsbedingungen zu verbessern.

In Kooperation mit dem Remscheider Förderverein „Our children and our future“ wurde 2017 in Kitamba, Uganda, eine weiterführende Schule gebaut. Die mittlerweile rund 425 Schüler und Schülerinnen haben im Anschluss die Möglichkeit, im benachbarten Aus- und Weiterbildungszentrum eine Ausbildung zu absolvieren.

In Lolera, einem Massaidorf in Tansania, unterstützt KNIPEX den Verein „Q-Ratio“ beim Aufbau eines Zentrums für Kinder zwischen sechs und 14 Jahren. Hier werden sie betreut und erhalten täglich eine warme Mahlzeit. Zudem wurde der Bau eines Regenwassertanks neben dem Kinderzentrum finanziert.

In Zusammenarbeit mit der Stiftung „Menschen für Menschen“ wurde in 2022 der Neubau einer weiterführenden Schule in Wogdi, Äthiopien, ermöglicht. Die Schule bietet in hellen und gut ausgestatteten Klassenräumen Platz für rund 2000 Schüler und Schülerinnen der 9. und 10. Jahrgangsstufe.

Der von KNIPEX unterstützte Wuppertaler Verein „Freundeskreis Espace Masolo“ betreut ein Zentrum für ehemalige Straßenkinder in Kinshasa, Kongo. Die Kinder entwickeln hier künstlerische und kunsthandwerkliche Fähigkeiten wie Theaterspiel, Musizieren, Metallarbeiten und Tischlern. Durch diese Ausdrucksformen können traumatische Erfahrungen bewältigt und Lebensziele entwickelt werden. [hw]



Die Schüler und Schülerinnen vor dem neuen Schulgebäude in Kitamba, Uganda



Die Kinder aus dem Kinderzentrum in Lolera, Tansania. Im Hintergrund der Regenwassertank mit einem Volumen von 20000 Litern (Fotos: KNIPEX)



Klassenzimmer im Neubau der Schule in Wogdi, Äthiopien



Ein Teil der Musikgruppe Espace Masolo in Kinshasa, Kongo

Geschäftsjahr 2022: Verlässlich, leistungsstark, agil – digital im Verbund in die Zukunft

# E/D/E Verbund ergreift Chancen und erzielt Wachstum

► Die E/D/E Gruppe hat im Geschäftsjahr 2022 in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld ihr Handelsvolumen um rund 2,1 Milliarden Euro auf 9,68 Milliarden Euro gesteigert. Dies ist ein Resultat aus einem Dreiklang von robustem Warengeschäft, Wachstum des internationalen Geschäfts und einer hoch dynamischen Entwicklung der [ETRIS BANK](#) im Verbundgruppengeschäft und Factoring.

„Das Jahr 2022 war für den PVH ein anspruchsvolles Jahr – geprägt von den Auswirkungen des Ukraine-Krieges und den daraus folgenden, sich teils überlagernden, parallelen Krisenfaktoren. Gemeinsam als Verbund haben wir unsere Synergien genutzt und konnten unser Geschäft weiter ausbauen“, fasst Dr. Andreas Trautwein, Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung, das vergangene Jahr zusammen.

## Handelsvolumen verzeichnet kräftiges Plus

Die Mitgliedsunternehmen des E/D/E sowie der gesamte PVH standen einer insgesamt sehr unterschiedlichen Marktlage in Europa gegenüber und waren mit Störungen in den Lieferketten, einer teils eingeschränkten Warenverfügbarkeit, Preissteigerungen sowie der Ungewissheit in Bezug auf die Energieversorgung konfrontiert. „Im Verbund waren wir in der Lage, agil zu reagieren. Gemeinsam haben wir für die Mitglieder und Kooperationspartner in Deutschland sowie für unsere internationalen Partner eine verlässliche und kontinuierliche Warenverfügbarkeit gewährleisten können. Infolgedessen und aufgrund einer Nachfrage auf insgesamt hohem Niveau wurde in vielen Branchen Wachstum generiert“, so Dr. Trautwein.

Der Jahresverlauf im Warengeschäft war von unterschiedlichen Volumina und Preiseffekten gekennzeichnet. 2022 begann mit starken Steigerungsraten, ehe ab Juni eine völlig andere Welt mit abflachender Marktdynamik infolge schwieriger Rahmenbedingungen zu erleben war. Infolgedessen musste der PVH ab dem zweiten Halbjahr erheblich höhere Aufwände tätigen, um Wachstum zu gewährleisten. Im Effekt wuchs das Handelsvolumen im Kernbereich Ware in Deutschland und in Europa jeweils mit einer Rate von rund 4 Prozent. Das Auslandsgeschäft erzielte 2022 rund 2 Milliarden Euro und damit 20 Prozent des

gesamten Handelsvolumens. Dabei kam der Hauptanteil des internationalen Wachstums aus den Niederlanden, Österreich, Spanien und Polen.

Auch die ETRIS BANK setzte ihren Expansionskurs fort und übertraf die gesetzten ambitionierten Ziele für 2022. Das Geschäftsvolumen konnte sowohl in der Zentralregulierung für Verbundgruppen als auch im Factoring ausgebaut werden. Dieser Erfolg belegt erneut die strategische Ausrichtung der Bank sowie den eingeschlagenen Expansionskurs.

Die Rückvergütungen an die Mitglieder lagen mit rund 188 Millionen Euro über dem Niveau von 2021 und entfalten konkrete Wirkung in den Jahresabschlüssen der Mitgliedsunternehmen.

## Gut aufgestellt für Investitionen in die Digitalisierung des PVH

Der Konzernjahresüberschuss wuchs im Vergleich zum Vorjahr um eine Million auf 21,7 Millionen Euro. Indem ein Großteil thesauriert wird, wächst das Eigenkapital auf 456,2 Millionen Euro. Damit ist der Verbund gut aufgestellt, um in die Weiterentwicklung des mittelständischen PVH – besonders im Bereich der Digitalisierung – zu investieren.

## EVOLUTION: Im Verbund die Zukunft nachhaltig gestalten

Digitalisierung ist einer der zentralen Aspekte des Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION, der das E/D/E bereits seit vielen Jahren als Taktgeber für Veränderungen begleitet. Auch im Jahr 2022 hat sich die E/D/E Gruppe stetig fortentwickelt. Konkret wurden große Schritte in der Ausgestaltung der hybriden E/D/E Arbeitswelt unternommen. Hiermit wird Raum für mehr Flexibilität und Effizienz in der internen Zusammenarbeit sowie in der Kooperation mit Mitgliedern, Kooperationspartnern und Vertragslieferanten geschaffen.

Der kluge Einsatz von Technologie und die Übertragung von innovativen Ansätzen auf Leistungen für das Kerngeschäft wird in Zukunft mehr und mehr den Unterschied im Markt ausmachen. Digitalisierung ist ein zentraler Aspekt der E/D/E Strategie, wobei immer die End-to-End-Perspektive betrachtet wird, um Praxisnutzen in Projekten und im Tagesgeschäft zu gewährleisten. Ziel ist es, die Kern-Geschäftsprozesse weiter zu

## Handelsvolumen Anteile

Gesamt in Millionen Euro

7.710  
Inland

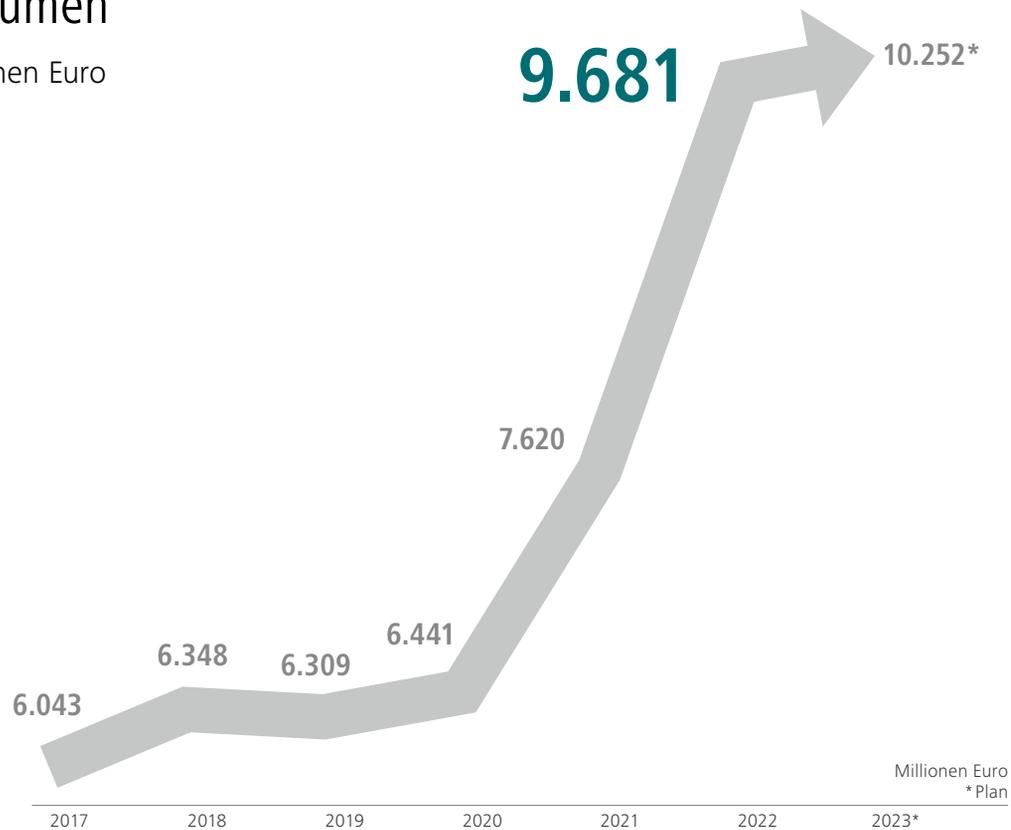


1.971  
Ausland

# Handelsvolumen

Gesamt in Millionen Euro

\*Plan



optimieren, automatisieren und digitalisieren und das Leistungsportfolio markt- und zukunftsorientiert weiterzuentwickeln.

## Nachhaltigkeit mit System

Die organisatorische Verankerung des Themas [Nachhaltigkeit](#) ist ein weiteres Zeichen in Richtung Zukunft. Zum 1. Januar 2023 wurde das Referat Nachhaltigkeit eingerichtet und direkt an den Verantwortungsbereich des Vorsitzenden der Geschäftsführung angeschlossen. Hiermit ist das Ziel verbunden, Nachhaltigkeit gesamtheitlich zu betrachten, Themen zu bündeln und zu koordinieren und mit einem gemeinsamen Verständnis in eine abgestimmte Bearbeitung zu bringen.

Das E/D/E versteht das Verbundgruppengeschäft als systemimmanent nachhaltig. Denn eine zentrale Infrastruktur, wie sie das E/D/E seinen Mitgliedern bietet, schafft wirtschaftliche Größen- und Organisationsvorteile für den Einzelnen, erzeugt Synergien in der gesamten Prozesskette und bündelt Ressourcen. Nachhaltigkeit ist im Mittelstand schon immer verwurzelt gewesen und zeichnet sich durch generationsübergreifendes Denken und Handeln, Kontinuität, Regionalität sowie soziale Verantwortung, insbesondere in den Heimatregionen aus. Auch für die E/D/E Mitglieder hat das Thema Nachhaltigkeit zentrale Bedeutung, was sich in den Leistungen des E/D/E widerspiegelt. Ein Beispiel hierfür ist das neue Analyse- und Consulting-Angebot ECO-Consulting. ►

» 2022 haben wir gemeinsam als Verbund Synergien genutzt und konnten unser Geschäft weiter ausbauen «

Dr. Andreas Trautwein

## Kerngeschäft: Differenzierte Marktentwicklungen in den Branchen

Das Geschäft in den Branchen des PVH stand 2022 unter dem Eindruck der herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Neben verlängerten Lieferzeiten beeinflussten Preissteigerungen für Rohstoffe und Verpackungsmaterial das Handelsvolumen.

Im Bau verzeichnete das E/D/E eine hohe Auftragslage bei seinen Mitgliedern. Insbesondere das Handwerk konnte sich dank hoher Auftragsbestände auch im schwächeren zweiten Halbjahr über gute Geschäfte freuen. Zusätzliche Wachstumsimpulse stammen aus den Bereichen energetische Baumaßnahmen und Bauen im Bestand. Das Industrie-geschäft zeigte sich überwiegend stabil, bei Kunden aus den energieintensiven Industrien war es jedoch mit Unsicherheiten behaftet.

Ab Sommer führte die zurückhaltende Investitionsbereitschaft privater Konsumenten zu einer rückläufigen Umsatzentwicklung im Einzelhandel, die sich auch im Bereich Sanitär und Installation bemerkbar machte. Der Stahlhandel erzielte dagegen das zweite Jahr in Folge deutlich zweistellige Handelsvolumenzuwächse. Der Krieg in der Ukraine und die deswegen gegen Russland verhängten Sanktionen verknappten das Stahlangebot weltweit und ließen die Preise zunächst in die Höhe schnellen. Auch die E/D/E Mitglieder disponierten im ersten Halbjahr große Mengen und lagerten diese ein. Im zweiten Halbjahr traf dann ein hohes Stahlangebot auf eine niedrige Stahlnachfrage und die Preise sanken.

### Fast 1 Mrd. allein mit Baubeschlägen

Im Bau sowie im baunahen Gewerbe lag die Nachfrage bei den E/D/E Mitgliedern über dem Marktniveau. Die dynamischste Umsatzentwicklung verzeichnet der Bereich **Bauelemente** mit einem Zuwachs von 42 auf 335 Mio. Euro. Wachstumsimpulse gingen hier insbesondere von energetischen Baumaßnahmen und vom Bauen im Bestand aus. Die positive Umsatzentwicklung im Bereich **Befestigungstechnik** (plus 17 Mio. auf 215 Mio. Euro) war geprägt durch Preissteigerungen in Verbindung mit einer hohen Nachfrage aufgrund von Vorratskäufen in Folge des Ukraine-Kriegs. Im Warenbereich **Baubeschläge** wurde die Entwicklung durch einen hohen Auftragsbestand beim Handwerk begünstigt und ein Handelsvolumen von 973 Mio. Euro realisiert.

### Starkes Lagergeschäft

Auch der Bereich Werkzeuge entwickelte sich positiv: Bei den **Handwerkzeugen** lag das Handelsvolumen mit 351 Mio. Euro leicht über Vorjahr, wobei sich das Lagergeschäft überproportional entwickelte. Die stabile Nachfrage aus dem Handwerk kompensierte den stagnierenden Onlinehandel infolge verringerter Nachfrage bei privaten Nutzern. Mit 111 Mio. Euro erzielte die Sortimentsgruppe **Präzisionswerkzeuge** ein Handelsvolumen auf Vorjahresniveau. In den industrienahe Bereichen zeigte das Segment **Schweißtechnik** das stärkste Wachstum und konnte von einer stabilen Nachfrage bei gleichzeitig steigenden Preisen profitieren (plus 4 Mio. auf 57 Mio. Euro). Im Bereich **Betriebseinrichtungen** wirkten sich die Preissteigerungen und eine hohe Nachfrage insbesondere aus dem Handwerker-

geschäft ebenfalls positiv auf die Geschäftsentwicklung aus. Mehr als 18 Millionen Euro Zuwachs und ein Gesamtvolumen 257 Mio. Euro wurden mit den Partnern abgewickelt.

Der Gesamtmarkt für **Arbeitsschutz** und **Technischen Handel** verzeichnete bei steigenden Preisen eine vergleichbare Nachfrage wie im Vorjahr. Die Mitglieder und Lieferanten innerhalb des Verbunds partizipierten an dieser Entwicklung, jedoch drückten der Wegfall von Umsätzen aus Pandemiebedarfsartikeln und ein Portfolioeffekt bei den Lieferantenverträgen auf die Entwicklung der Handelsvolumina. Mit 775 Mio. Euro lag das Handelsvolumen im Arbeitsschutz und Technischen Handel leicht über dem Vorjahresniveau.

### 1,6 Mrd. Euro in der Haustechnik

Im Bereich Haustechnik haben Handel wie auch Handwerk ab dem vierten Quartal ihre Lagerbestände abgebaut. Für das Gesamtjahr 2022 verzeichnet der **WUPPER-RING**, die Gemeinschaft starker Haustechnik-Händler im E/D/E, jedoch insgesamt stabile Wachstumsraten bei Umsatz und Absatz, und ein Handelsvolumen von 418 Mo. Euro (plus 4 Mio.). Dies ist vor allem auf ein starkes Heizungsgeschäft zurückzuführen, primär wegen der Änderungen im Klimaschutzgesetz sowie der neuen Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG). Die unsichere Erdgasversorgung infolge des Ukraine-Kriegs rückte den Fokus auf die Wärmeerzeugung mit regenerativen Energien. Ein Absatzrückgang war im Bereich Sanitär und Installation zu verzeichnen. Insbesondere die rückläufige Investitionsbereitschaft der Verbraucher in einem gesamtwirtschaftlich angespannten Umfeld sowie der Fachkräftemangel der Betriebe hemmten die Entwicklung. Dabei liegt der Umsatz angesichts deutlich gestiegener Preise über dem Vorjahresniveau. Der europäisch ausgerichtete Partner **VGH International** steigerte das über E/D/E abgerechnete Volumen der VGH auf 1,12 Mrd. Euro um 90 Millionen. Die **IGH** verzeichnet mit einem Plus von 16 Mio. auf 86 Mio. Euro ein deutliches Wachstum mit dem E/D/E.

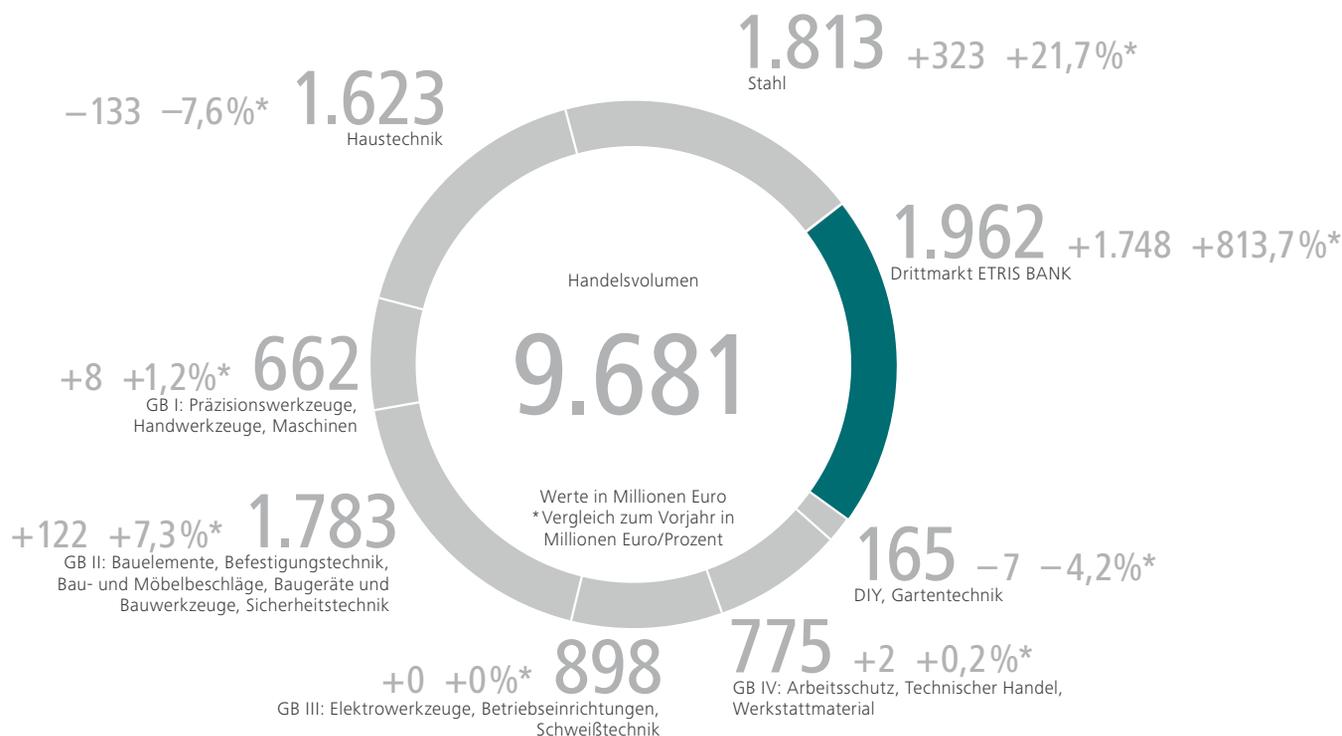
### Stahlhandel deutlich im Plus

Der Stahlhandel erzielte Handelsvolumenzuwächse im zweistelligen Prozentbereich, sodass in Summe mit den Partnern 1,81 Mrd. Euro realisiert wurden. Besonders überzeugte die Leistungsgruppe **SteelPower** innerhalb der **ESH EURO STAHL-Handel**. Gemeinsam konnten hier Bestellmengen gebündelt und Einkaufsvorteile für alle Mitglieder erzielt werden. Innerhalb des E/D/E Stahlgeschäftes entwickelte sich der Bereich **Bleche** überdurchschnittlich gut. Die Kompetenzen bei **Edelstahl/Aluminium**, **Stabstahl**, **Rohren** und **Trägern** wurden durch neue Lieferpartner erweitert. Durch die Bündelung von Kräften und Mengen profitieren die Mitglieder von höheren Rückvergütungsquoten und von Preisvorteilen im Tagesgeschäft. Mit der Ausweitung der Gesprächskreise und gemeinsamen Aktivitäten wird die Volumenbündelung forciert.

# Handelsvolumen

Gesamt in Millionen Euro

\* Vergleich zum Vorjahr in Millionen Euro/Prozent



Die Aufschlüsselung nach Warenbereichen zeigt ein stabiles Warengeschäft und eine hoch dynamische Entwicklung der ETRIS BANK. (Abbildung: E/D/E)

## ► Leistungen für Mitglieder: Zukunftsthemen erfolgreich angehen

Die Prozesse im Produktionsverbundhandel ändern sich rasant und damit auch die Anforderungen an Verbund und Vertrieb. Das E/D/E stärkt weiterhin die Leistungsfähigkeit seiner Mitglieder durch hohe Investitionen in die Zentrallogistik und in das eDC Datenmanagement der nächsten Generation. Mit der fortlaufenden Modernisierung des Datenmanagements optimiert der Verbund die Leistungselemente in einer End-to-end-Perspektive vom Lieferanten bis zum Endkunden.

Mit einem Umsatz von rund 356 Millionen Euro konnte auch das Lagergeschäft zum wiederholten Mal ausgeweitet werden. Das eLC bleibt mit über 115 000 vorrätigen Artikeln verlässlicher Partner und entlastet die E/D/E Mitglieder prozessual und kostenseitig. Dazu trägt auch unsere neue Versandsoftware bei, die neue Frachtführer schnell und flexibel anbindet. Der gemeinsam mit UPS neu eingeführte CO2-neutrale Versand zahlt auch auf das Thema Nachhaltigkeit ein.

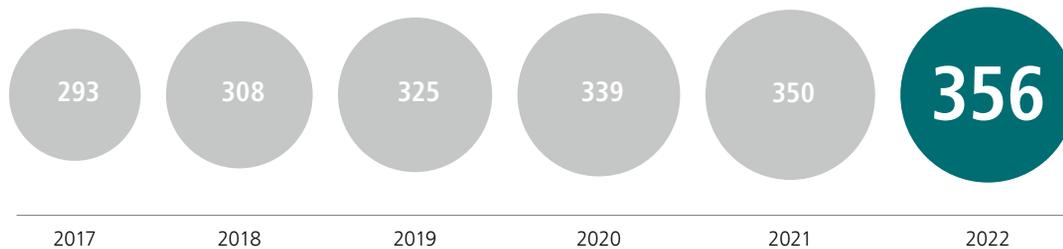
Auch die digitalen Plattformen und Services wurden 2022 erfolgreich weiterentwickelt. Der Online-Marktplatz [Toolineo](#) konnte seine Marktposition als „die erste Adresse für Handwerksbedarf“ weiter ausbauen. Die Zahl der dort vertretenen Händler – mittlerweile mehr als 50 – stieg 2022 ebenso wie der über Toolineo generierte Bestellwert. Ebenfalls positiv entwickelt sich seit Jahren das Handelsvolumen der [Multishops](#) der E/D/E Mitglieder, im Jahr 2022 mit einem Plus von fast 20 Prozent. Insbesondere die strategische Beschaffung über Schnittstellen zu Plattformen wie Ariba und Coupa gewinnt im PVH an Bedeutung.

Ein erfolgreicher E-Commerce fußt auf starken digitalen Prozessen. Ein effektives Datenmanagement – aktuell, schnell verfügbar und strukturiert aufbereitet – ist längst zum strategischen Erfolgsfaktor für Unternehmen geworden. Die Nachfrage nach Lösungsangeboten wie [ERPcloud360](#) ist hoch. Das cloudbasierte System [nextPIM](#) ist ebenfalls erfolgreich angelaufen. Mit diesem System können Händler ihr Produktdatenmanagement effizient optimieren und verfügen über Schnittstellen zu Shopsystemen. Auch das Ziel, PVH-Sortimente umfassend in eDC Struktur zu pflegen, nahm 2022 konkrete Formen an. Mit dem neuen E/D/E Datenportal als „Data as a Service“-Angebot verfügt der PVH in Zukunft über einen cloudbasierten, einfachen und intuitiven Zugang zu allen relevanten Daten, die mit Künstlicher Intelligenz (KI) verarbeitet und in einheitlich hoher Qualität nach den eDC Klassifikationsstandards aufbereitet werden.

Mit dem PVH FUTURE LAB verleihen wir der digitalen Transformation im Produktionsverbundhandel bereits seit 2018 einen weiteren Schub. Als Innovationslabor ist es mittlerweile das etablierte Digitalunternehmen für den PVH. Die Mission: Händlern auf einfache Weise Zukunftstechnologien rund um die Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI) zugänglich machen. Der [flixxstore](#) steht im Zentrum des Produktangebotes. Die vielfältigen Lösungen der Plattform helfen den Händlern dabei, im Vertrieb und in der Prozessorganisation ihre Effizienz zu steigern. 2022 wurden drei neue Tools in das flixxstore-Portfolio aufgenommen: workflixx Eye Assist, workflixx Document Reader und selfflixx Sales Potentials. ►

# Lagerumsatz

Gesamt in Millionen Euro



## ► ETRIS BANK

Mit einem umfassenden Leistungsangebot begleitet die ETRIS BANK nun bereits im elften Jahr den Verbund als verlässlicher und kompetenter Partner in Sachen Finanzen und Ware. Das Kreditinstitut mit Vollbanklizenz konnte 2022 sein Geschäftsvolumen vor allem in zwei strategischen Bereichen deutlich steigern und die ambitionierten Wachstumsziele sogar übererfüllen: Zentralregulierung für Verbundgruppen und Factoring. Mit der Ernennung von Uwe Müller zum

die dynamischen Anforderungen des Arbeitsmarktes angepasst. Ein wesentlicher Kanal, um das E/D/E bei potenziellen Kandidaten als attraktiven Arbeitgeber zu präsentieren, sind Social-Media-Aktivitäten – darunter ein von den Auszubildenden betriebener Instagram-Kanal.

## Ausblick auf 2023 mit Vorsicht und Zuversicht

Die Aussichten für die deutsche Konjunktur im kommenden Jahr haben sich zuletzt etwas aufgehellt. Für 2023 wird ein leichtes Wirtschaftswachstum prognostiziert. Dennoch bleibt das laufende Geschäftsjahr von schwer vorhersehbaren Einflüssen geprägt. Die Auftragslage im Handwerk und der Industrie dürfte stagnieren. Für den Sektor Bau erwartet die E/D/E Gruppe Impulse aus öffentlichen Bau- und vor allem energetischen Sanierungs- beziehungsweise Renovierungsmaßnahmen, während die Entwicklung im Wohnungs- und Gewerbebau rückläufig eingeschätzt wird.

# » Unser Leitmotiv: Gemeinsam nachhaltig wachsen und die Digitalisierung vorantreiben «

Dr. Andreas Trautwein

Vorsitzenden der Geschäftsführung zum 1. Oktober 2022 stärkt der Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung und den eingeschlagenen Expansionskurs des Kreditinstituts. Das solide und zukunftsorientierte Geschäftsmodell der ETRIS BANK wurde zum wiederholten Mal von der renommierten Ratingagentur GBB-Rating mit der Bonitätsstufe „A+ stabil“ gewürdigt.

## Enger Dialog, der verbindet

Grundlage des starken Netzwerks zwischen E/D/E und seinen Partnern ist der regelmäßige und direkte Austausch. 2022 haben persönliche Begegnungen im In- und Ausland einen neuen Stellenwert erhalten, zugleich nutzt der Verbund weiterhin den Mehrwert der hybriden Zusammenarbeit. So ist es in zahlreichen Veranstaltungen wie dem Branchentreff total, dem Forum Bauelemente, dem Vertriebsforum Arbeitsschutz und Technischer Handel und diversen Qualifizierungsmaßnahmen gelungen, das Beste aus beiden Welten zu vereinen.

Das Fundament der Leistungsfähigkeit und des Erfolgs des E/D/E bilden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 1158 Menschen aus über 26 Nationen waren Ende 2022 in der E/D/E Gruppe beschäftigt, darunter 19 Auszubildende und elf duale Studenten in sechs Ausbildungsberufen und vier dualen Studiengängen. Das betriebliche Aus- und Weiterbildungsangebot zielt darauf ab, Nachwuchskräfte zu gewinnen und zu fördern, um die wichtigen Zukunftsaufgaben für den PVH mit qualifizierten Fach- und Führungskräften anzugehen. 2022 wurden die Recruiting-Prozesse weiter digitalisiert und an

Die E/D/E Gruppe nimmt an, dass die Themen Warenverfügbarkeit und Lieferkettenschwierigkeiten das Geschäft im Produktionsverbundhandel auch in diesem Jahr beeinträchtigen werden. Andererseits werden Investitionen in Energieeffizienzmaßnahmen wichtiger und der Bereich energetische Renovierung birgt Partizipationschancen für den mittelständischen PVH. Insgesamt erwartet der PVH laut E/D/E Marktbarometer eine nachlassende Umsatzentwicklung für 2023.

Die E/D/E Gruppe sieht den Verbund, auch dank neuer Partnerschaften, für ein nachhaltiges Wachstum gut aufgestellt und rechnet für das Jahr 2023 derzeit mit einer Steigerung des Handelsvolumens auf 10,3 Milliarden Euro. Die ETRIS BANK erwartet weiterhin ein starkes Verbundgruppengeschäft als auch ein steigendes Geschäftsvolumen im Factoring. Damit bleibt die ETRIS BANK auf dem Fundament eines stabilen Warengeschäftes eine treibende Kraft der erfolgreichen Entwicklung der gesamten E/D/E Gruppe. Auch 2023 wird das E/D/E sein Leistungsportfolio marktgerecht weiterentwickeln und seine Kernprozesse weiter optimieren, digitalisieren und automatisieren, um spürbare Verbesserungen für die Partner erzielen zu können.

Die E/D/E Geschäftsführung blickt mit der gebotenen Vorsicht zuversichtlich in die Zukunft: „Wir sind und bleiben verlässlicher Partner und arbeiten konsequent daran, den mittelständischen PVH einfacher, digitaler und resilienter zu machen, was auch durch das Leitmotiv 2023 unseres Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION zum Ausdruck kommt: Gemeinsam nachhaltig wachsen und die Digitalisierung vorantreiben“, fasst Dr. Trautwein zusammen. [blu/daf]



# DAS GEHEIMNIS VON LANGLEBIGKEIT: TECHNOLOGIE.

**JETZT VORFÜHRTERMIN  
VEREINBAREN AUF FEIN.DE**



**KOMPAKT, KRAFTVOLL & KOMPLETT GEKAPSELT:**  
Der neue FEIN Compact-Winkelschleifer CG 15 BL.

Sparen Sie nicht an der Leistung, sondern Kosten durch hohe Ausfallsicherheit,  
dank geschlossenem, bürstenlosem FEIN PowerDrive Motor.



FEIN.DE

 **FEIN**

# EHN: Erstes Lieferantentreffen in Madrid

► Seit der Gründung vor einem Jahr kam das [European Hardware Network \(EHN\)](#) Anfang Januar erstmalig zu einem internationalen Lieferantentreffen in Madrid zusammen. Im Fokus der länderübergreifenden Kompetenzgruppe, bestehend aus der spanischen [CECOFERSA](#), die zum Treffen lud, der italienischen [Consorzio Distributori Utensili \(CDU\)](#), der niederländischen [Ferney Group](#), der [e + h Service AG](#) aus der Schweiz sowie dem E/D/E und der [EDE International AG](#), die als Koordinator der Gruppe agiert, steht die Zusammenarbeit mit gemeinsamen Schwerpunktlieferanten. Neue Kompetenzpartner sind die spanische [EHLIS](#) sowie [ASIDE](#). Das Ziel der Kooperation ist es, gemeinsame Aktivitäten auszubauen und auf allen relevanten Märkten erfolgreicher zu werden.

Das Lieferantentreffen wurde eingeleitet durch eine Vorabendveranstaltung und bot den insgesamt rund 30 Teilnehmern ausreichend Zeit, sich persönlich kennenzulernen. Am zweiten Tag ging es dann effektiv und zielgerichtet weiter: Jeder Lieferant bekam die Gelegenheit, sein Unternehmen und seine Produkte zu präsentieren. Im Anschluss konnten Lieferanten und Kompetenzpartner ihre Gespräche vertiefen und erste Ansätze finden, Geschäftsbeziehungen zu etablieren. „Dieses Meeting ist das erste, an dem auch unsere Lieferanten teilgenommen haben“, sagt Annegret Franzen, Geschäftsführerin bei EDE International. „Wir möchten es von jetzt an jährlich stattfinden lassen, um den Austausch zwischen neuen Partnerlieferanten, Kompetenzpartnern und Mitgliedern vor Ort anzuregen.“

Die Teilnehmer freuten sich über das Präsenztreffen und wussten den persönlichen Austausch nach der Pandemie zu schätzen. Federica Bonini, Area Sales Manager beim italienischen Lieferanten Dino Paoli: „Wir haben hier heute viele neue Eindrücke gewonnen und sind begeistert über das europäische



EHN Lieferantentreffen in Madrid (Foto: E/D/E)

Meeting. Wir konnten uns zu aktuellen Themen und zukünftigen Projekten persönlich austauschen.“

EHN bietet seinen Partnerlieferanten Zugang zur größten Gemeinschaft von Einkaufsorganisationen in Europa. Rainer Brombach ist der verantwortliche Lieferanten-Manager der EDE International AG: „Ende 2022 haben wir einen ersten kleinen Meilenstein in der jungen Geschichte der ENH erreicht und zehn Vertrags- bzw. Partnerlieferanten gewonnen.“

Neben den Lieferantentreffen arbeitet die EHN effizient und schlank in virtuellen Meetings. Einmal im Jahr kommen die Kompetenzpartner zu einem Austausch zu aktuellen Marktthemen bei einem Präsenztreffen zusammen. Die Gruppe ist offen für Kooperationspartner des E/D/E und der Partner. „Wichtig ist die vertrauensvolle Vernetzung und gemeinsame Ausschöpfung von Synergien mit allen Lieferanten und Kompetenzpartnern“, sagt Annegret Franzen.

## Zwei neue Kompetenzpartner aus Spanien

Mit EHLIS und ASIDE konnte das EHN zwei neue Kompetenzpartner für die iberische Halbinsel gewinnen: EHLIS ist ein in Barcelona ansässiger Einkaufs- und Marketingverbund mit mehr als 1500 angeschlossenen Eisenwaren-, Heimwerker- und Industriebedarfsgeschäften. ASIDE beliefert mit seinen 36 Produktionsverbindungshändlern und rund 60 Points of Sale vorwiegend professionelle Endkunden in der Industrie. „Mit der Gewinnung unserer beiden spanischen Kooperationspartner konnten wir die Ausweitung der EHN erfolgreich vorantreiben“, freut sich Annegret Franzen. „Das EHN steht mit weiteren europäischen Einkaufsgruppen und Lieferanten in Aufnahmegesprächen und ist offen für eine konstruktive und effektive Zusammenarbeit. Immer mit den klaren Zielsetzungen im Sinne einer Win-win-Situation, gemeinsame Synergien in bestehenden Märkten zu schaffen und die Zusammenarbeit in neuen Märkten auszuweiten.“ Weitere Informationen unter [www.ehn-info.com](http://www.ehn-info.com). [Ist]

# EBH-Akademie gestartet

► Zum Jahresbeginn startete in Fulda die 8. [EBH-Akademie](#). Angehende Führungskräfte aus der Baubeschlagsbranche werden sich in den nächsten 12 Monaten intensiv mit den Themen Führung, Unternehmensentwicklung, Change-Management, Vertrieb und der eigenen Persönlichkeitsentwicklung widmen.

Themen wie Vertrieb, Persönlichkeits- und Teamentwicklung griffen die die EBH-Highschools auf, die nur wenig später starteten und sich an Nachwuchskräfte im Verkauf in der Baubeschlagsbranche richten. [Ist]



Teilnehmer der EBH-Akademie (Foto: EBH)

## Neue Lagerliste „Rund um Haus & Garten 2023“ erschienen

► Die neue Lagerliste „Rund um Haus & Garten 2023“ bietet für jeden Standort sowie jede Sortimentsgröße ein abgerundetes Angebot mit vielen neuen und interessanten Produkten.

Auch in diesem Jahr hat das Team der [EURO-DIY](#) wieder Highlights für eine erfolgreiche Gartensaison vorbereitet. „Gerade in den letzten Jahren erfreute sich das Gartensortiment einer hohen Nachfrage“, weiß Rohland Eckey, Category Manager Garten bei der EURO-DIY. „Der eigene Garten gewinnt für seine Besitzer immer mehr an Bedeutung. Wir merken, dass aktuelle Themen wie beispielsweise der Klimawandel, Umweltschutz, Nachhaltigkeit, Selbstversorgung durch Eigenanbau oder Ressourcenschonung Wirkung im Kaufverhalten zeigen. Zudem haben viele Hersteller die aktuellen Entwicklungen erkannt und ihre Produkte energiesparender, umweltschonender und zudem anwenderfreundlicher werden lassen.“

„Die Menschen möchten ihre Gärten individuell gestalten und nutzen. Oftmals werden sie zur Oase der Erholung oder zum Treffpunkt der Geselligkeit, zunehmend jedoch auch als

Nutzgarten eingesetzt, mit Hochbeet oder kleinem Anbaugiebel für Obst und Gemüse“, ergänzt er. Hierdurch steht auch das Thema automatische Bewässerung im Fokus. Das dafür erforderliche Micro-Drip-System von GARDENA oder auch ein neues Sortiment der Firma Rainbird ist in der Lagerliste zu finden. Viele weitere Ergänzungssortimente finden sich am E/D/E Lager vorrätig oder können bestellt werden. Lieferanten bieten in diesem Zusammenhang auch die unterstützenden Planungstools, die es erleichtern, den eigenen Bedarf zu ermitteln.

Auch im Sortiment „Rund ums Thema Wohnen“ gibt es ebenfalls viele interessante Neuheiten. Ob Sanitär-/Elektroinstallation oder Farben-/Malerzubehör. Jan Eike Vogel, Category Manager Wohnen und Technik bei der EURO-DIY: „Es lohnt sich, einen Blick auf all die Neuheiten zu werfen. Das aktuelle Sortiment beinhaltet mehr als 5000 Artikel zur Auswahl.“ Die Lagerliste 2023 war bereits im Januar in der Printversion in der Verteilung. Ab sofort steht sie auch im E/D/E Extranet zur Verfügung. [Ist]



Die neue Lagerliste ist da. (Foto: E/D/E)

## E/D/E Marketingportal: Vier Wochen kostenlos testen

► E/D/E Mitglieder haben im Extranet ab sofort die Möglichkeit, unter Online-Services den Vertrag zur Nutzung des Marketingportals digital abzuschließen und zu kündigen. „Wir haben ein Sonderkündigungsrecht innerhalb der ersten vier Wochen aufgenommen. Wenn dieses in Anspruch genommen wird, berechnen wir keinerlei Lizenzkosten“, erklärt Michael Tietgen, Teamleiter Cross Media Publishing im E/D/E. Somit kann das Portal vier Wochen kostenlos getestet werden.

Nach digitalem Vertragsabschluss erfolgt auch der Login zum Marketingportal über das Extranet. Stammdaten und Berechtigungen werden ebenfalls automatisiert an das Marketingportal übertragen.

Das E/D/E Marketingportal ermöglicht Mitgliedern, ohne spezielle Hard- und Software individuelle Prospekte selbst zu erstellen. Nähere Informationen finden Sie im Extranet unter - Online-Services - Marketingportal. [Ist]

## Grüner Stahl für den Handel

► Mitte Januar lud der Bundesverband Deutscher Stahlhandel zum ersten Green Day nach Düsseldorf ein. Die Veranstaltung stand unter dem Motto „Grüner Stahl, Nachhaltigkeit und Stahlhandel“. Dr. Karl-Ulrich Köhler, Vorstandsvorsitzender der [Saarstahl AG](#), zeigte im Eröffnungsvortrag die Herausforderungen für die deutsche Stahlwerkslandschaft auf. Für „Green Steel“ soll die Produktion von der traditionellen Hochofen-Konverter-Route mit einer hohen CO<sub>2</sub>-Belastung hin zu Elektro-Stahlwerken mit Schrotanteil und Öko-Strom umgebaut werden.

Jörg Brinckmann von der [SMS Group](#) erläuterte die Bedeutung des europäischen Wegs im globalen Kontext und stellte weitere Handlungsoptionen vor. Andreas von Helden, Prokurist der [ESH EURO STAHL-Handel GmbH & Co. KG](#), war in Düsseldorf vor Ort: „Für mich war die Veranstaltung sehr gelungen. Die informativen Diskussionen haben die Bedeutung dieses Themas für unsere Branche, aber auch für die gesamte Stahl-Landschaft in Europa gut herausgearbeitet.“ [Ist]

## PROMAR: Management Meeting in Wuppertal

► Anfang Dezember fand das jährliche Management Meeting zwischen PROMAR und EDE International in Wuppertal statt. „PROMAR ist unser einziges Mitglied in der Türkei, das zudem seit Jahren sehr erfolgreich das FORMAT Konzept im türkischen Markt vertreibt“, sagt Mayte Jakstait, International Projects, Business Relations & Communications Manager bei EDE International. „Die Zusammenarbeit besteht bereits seit 2001. Im vergangenen Jahr erreichte das Unternehmen erstmals – trotz der wirtschaftspolitischen Situation – einen Rekordumsatz.“ PROMAR sitzt in Istanbul und hat eine Vertriebsstruktur in der ganzen Türkei.

„Das persönliche Management Meeting nutzen wir – neben regelmäßigen virtuellen Meetings – um laufende und neue Projekte für das anstehende Jahr zu besprechen“, sagt Mayte Jakstait. Die Zusammenarbeit mit PROMAR ist nicht nur dank seiner geografischen Lage als einziges Mitgliedsland, das sich über zwei Kontinente erstreckt besonders und individuell.“ Seit vielen Jahren produziert PROMAR mit Unterstützung des E/D/E in Eigenregie den FORMAT-Katalog in türkischer Sprache. Nicht nur dank diesem klassischen Vertriebstool, sondern auch aufgrund des eigenen Web-



PROMAR war 2022 erstmalig auf dem E/D/E Branchentreff mit einem Stand vertreten. (Foto: E/D/E)

shops und regelmäßiger Marketingaktivitäten, hat PROMAR die Handelsmarke erfolgreich im türkischen Markt etabliert und ausgebaut.

Fest geplant ist die Ausweitung der Zusammenarbeit auf weitere Lagersortimente sowie der Ausbau der Eigenmarken. Als weitere Aktivität steht unter anderem auf der Eisenwarenmesse in Mailand gemeinsame Lieferantengespräche zu führen.

Annegret Franzen: „Seit Jahren führen wir eine sehr gute und sich stetig entwickelnde Zusammenarbeit mit PROMAR. Die regelmäßigen virtuellen Meetings mit den beiden Geschäftsführern Hakan Coskun und Koray Yakara sind jedes Mal sehr zielführend und produktiv.“ [Ist]

### E-COLL: Neuer Präsenter für den Handel und Katalogaktualisierung

## Ein Blickfang am POS

► Mit über 600 Werkstattmaterialien und Systemkomponenten ist [E-COLL](http://www.e-coll.de) eine feste Größe bei zahlreichen täglichen Aufgaben in Industrie, Gewerbe und Handwerk. Mit einem neuen Konzept lässt sich das Sortiment im Handel nun noch aufmerksamkeitsstärker präsentieren. Zudem erscheint im April der komplett überarbeitete Katalog „Chemisch-Technische Produkte“.

Bei Schmierstoffen, Reinigungsmitteln sowie Kleb- und Dichtstoffen handelt es sich oft um typische Mitnahmeprodukte, die spontan am Point of Sale (POS) im Fachhandel gekauft werden. Sonderverkaufsflächen sind daher ebenso sinnvoll wie eine griffgünstige Platzierung in der Verkaufswand. Als Blickfang am POS eignet sich nun ebenso der neue E-COLL Präsenter. Mit einer Höhe von 1,80 Metern und einer Breite von 59 Zentimetern fällt er direkt ins Auge und schafft so die Möglichkeit, beispielsweise im Kassenbereich Zusatzverkäufe zu generieren. Jeder Boden weist eine

Tragfähigkeit von 20 Kilogramm auf, die Bestückung kann individuell erfolgen – passend zu den Kundenschwerpunkten des jeweiligen Fachhändlers und seinen Bedürfnissen. Die Erstauslieferung der Präsenter ist bereits erfolgt, Nachbestellungen sind noch möglich.

Druckfrisch liegt im April darüber hinaus der aktualisierte Katalog „Chemisch-Technische Produkte“ vor. Die Marke E-COLL bildet den Kern, ergänzt um eine Reihe von Markenartikeln. Der rund 200 Seiten starke Katalog wurde seit der letzten Auflage aus dem Jahr 2021 grundlegend überarbeitet und um zahlreiche neue Artikel ergänzt. [os]



Der Präsenter lässt sich individuell bestücken. (Foto: E/D/E)

**fischer** 

**Das Beste ist  
für uns normal.**



## Optimierte Prozesse im E/D/E Service-Center

► Ob Reklamationen von Mitgliedern, Eigenbedarfsaufträge oder diverse Anfragen: Im E/D/E Service-Center geht täglich eine große Anzahl E-Mails ein, die auf eine Beantwortung warten. Um noch schneller auf Anfragen reagieren und effizienter arbeiten zu können, werden jetzt die Prozesse weiter optimiert. „Je schneller wir antworten, desto größer ist die Zufriedenheit unserer Partner“, weiß Gabriele Fleing, Teamleiterin Service-Center. „Auf jede Anfrage, die per E-Mail bei uns eingeht, bekommt der Absender ab sofort eine automatisierte Rückmeldung mit einer eindeutigen Vorgangsnummer. Es gibt also eine direkte und deutliche Rückinfo auf die erste E-Mail und eine Nummer, auf die sich die Partner bei Fragen beziehen können.“

Durch die klare Zuordnung können die Prozesse innerhalb des Teams Service-Center ge-

ordneter ablaufen, dadurch verringert sich die Bearbeitungszeit, und es kann deutlich schneller auf Reklamationen geantwortet werden. Technologische Basis des neuen Prozesses ist die Plattform Microsoft Customer Service, bei der auch erste Komponenten von Künstlicher Intelligenz mit eingesetzt werden.

„Wichtig ist, dass jede neue Reklamation auch mit einer separaten E-Mail an uns gemeldet wird, damit eine eindeutige Auftragsnummer vergeben werden kann“, so Gabriele Fleing.

Die Veränderung geht einher mit der Nutzung einer neuen E-Mail-Adresse. Das Service-Center ist zukünftig unter [service@ede.de](mailto:service@ede.de) zu erreichen. [Ist]

## EDE International mit eigenem Internetauftritt

► Ab sofort ist der erste eigene Internetauftritt der EDE International AG online: [www.ede-international.com](http://www.ede-international.com) ist von nun an die Plattform, um mit internationalen Mitgliedern, Kooperationspartnern, Lieferanten und weiteren Interessenten in Kontakt zu bleiben.

„Gute Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg im Verbundgruppengeschäft“, weiß Geschäftsführerin Annegret Franzen. „Und dazu gehört auch ein ordentlicher und moderner Internetauftritt. Ich bin sicher, dass uns diese Art der Kommunikation in Zukunft helfen wird, Neuigkeiten schneller in den Markt zu transportieren.“ Die erste eigene Website ist ein wichtiger Teil der Strategie von EDE International und ein weiterer Schritt hin zu einer verbesserten digitalen Kommunikation. Sie zahlt auf die schrittweise Digitalisierung aller Geschäftsprozesse ein.

Als europaweit agierendes Unternehmen stellt EDE International die Website in englischer Sprache bereit, jedoch mit einem integrierten Übersetzungstool. „Neu daran ist, dass unser Tool die Übersetzungen neuronal und somit intelligent zusammensetzt. Dies heißt, dass die Übersetzung der ursprünglich englischen Seite nun fast einer menschlichen Übersetzung gleicht. So können wir gleichzeitig eine Vielzahl

an Sprachen der europäischen Länder anbieten, deren Märkte wir bedienen – zurzeit sind das außer Deutschland 29 weitere Länder – und zwar in einer stetig wachsenden Qualität. Abweichungen, die nicht unserem Qualitätsanspruch entsprechen, können wir bei Bedarf manuell bearbeiten und speichern“, erklärt Mayte Jakstait, International Projects, Business Relations & Communications Manager bei EDE International. Interessierte erhalten auf der Website einen klar aufbereiteten und aktuellen Überblick über die Historie des Unternehmens, seine Leistungsbausteine, europäische Aktivitäten sowie über das Netzwerk aus europäischen Joint Ventures, Kooperationspartnern und Mitgliedern. Natürlich sind außerdem Links zu wichtigen Seiten der E/D/E Gruppe zu finden – beispielsweise zu den Handelsmarken und zur [ETRIS BANK](http://www.etriskbank.com).

In den kommenden Wochen und Monaten wird die Seite inhaltlich und technisch weiterentwickelt. So ist geplant, zukünftig einen privaten Log-in-Bereich für Mitglieder und Lieferanten mit Zugriff auf vertarlichte Dokumente – und weitere digitale Kommunikationswege wie einen Newsletter zu etablieren. [Ist]

## Neue Geschäftsführerin bei DELCREDIT España



Rafael Martín u. Mónica Carrascal (Foto: E/D/E)

► Seit dem 1. Januar ist Mónica Carrascal Rioja neue Geschäftsführerin der [DELCREDIT España](http://www.delcredit.es), eine Tochtergesellschaft der EDE International und des spanischen Einkaufsverbands [CECOFERSA](http://www.cecofersa.es). Mit ihrer Ernennung löst Mónica Carrascal Rafael Martín Alfonso ab, der die Position des Beraters des Verwaltungsrats von DELCREDIT und CECOFERSA übernehmen wird.

„Wir freuen uns, dass wir mit Mónica Carrascal eine langjährige Mitarbeiterin der CECOFERSA gewonnen haben und somit einen reibungslosen Übergang der Geschäftsführung der DELCREDIT España S.A. sicherstellen können“, so Annegret Franzen, Geschäftsführerin der [EDE International AG](http://www.ede-international.com).

2007 trat Mónica Carrascal als Leiterin der Einkaufsabteilung in die CECOFERSA ein und leistete in dieser Position sowohl auf Lieferanten- als auch auf Mitgliederseite einen wertvollen Beitrag für die Organisation. „Wir danken Mónica Carrascal für ihren Einsatz und sind uns sicher, dass sie diese Energie nun gleichermaßen für unsere Tochtergesellschaft einsetzen wird. Gleichzeitig bedanken wir uns für die zehn Jahre gemeinsamer Zusammenarbeit bei Rafael Martín“, sagt Annegret Franzen. Seit Gründung der DELCREDIT España im Jahr 2012 war Rafael Martín maßgeblich verantwortlich für die Entwicklung in Spanien und Portugal. „Wir freuen uns, dass Rafael Martín in den nächsten Monaten weiterhin mit Rat und Tat als Berater des Verwaltungsrats zur Verfügung steht und somit seine Erfahrung an die neue Geschäftsführerin weitergeben wird“, so Annegret Franzen weiter. [Ist]

# Energiefresser Badezimmer?

Nicht mit EcoSmart Brausen von hansgrohe

Bis zu  
**60%**  
Wasser und  
somit Energie  
sparen\*



Ermitteln Sie Ihr Einsparpotenzial  
mit dem Online-Sparrechner



\* im Vergleich zu herkömmlichen Produkten von hansgrohe  
Mehr Infos auf [www.hansgrohe.de/EcoSmart](http://www.hansgrohe.de/EcoSmart)

# Viel mehr als Employer Branding



Die Gesellschaft in Deutschland altert – mit Auswirkungen für die Arbeitswelt, die schon heute spürbar werden. Doch nicht nur der allseits zitierte Arbeitskräftemangel gibt Anlass für Unternehmen, sich mit dem Thema Personal und Unternehmenskultur noch intensiver zu beschäftigen. Es gilt, Raum für Leistung zu schaffen, um die besten Mitarbeiter für das eigene Unternehmen zu gewinnen und seine Wettbewerbsposition zu stärken. Mittelständische und inhabergeführte Unternehmen, wie sie für den PVH typisch sind, haben dabei gute Chancen, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

► „Wir haben es ganz eindeutig mit einem Arbeitnehmermarkt zu tun – und das wird sich auf absehbare Zeit nicht mehr ändern“, bringt es Bettina Jakobi, Geschäftsführerin Personal des E/D/E, auf den Punkt. Im Wettbewerb um die besten Köpfe konkurriert der Mittelstand mit Großunternehmen, die oft wesentlich mehr Geld und Zeit investieren können – und per se bereits über eine höhere Bekanntheit verfügen. Umso wichtiger ist es daher, mit Ausdauer und Kontinuität am eigenen Image und der Sichtbarkeit als Arbeitgeber zu arbeiten. Doch Employer Branding ist nur der sichtbare Teil einer dahinterliegenden essenziellen unternehmerischen Aufgabe.

## Werte entwickeln

Hinter dem Begriff an sich verbirgt sich die Intention, mit durchgängigen Konzepten als Arbeitgeber an Attraktivität und Bekanntheit zu gewinnen. „Dabei bildet Employer Branding den sichtbaren letzten Schritt eines längeren Prozesses“, sagt Dr. Sören Kiefer, Leiter der [E/D/E Akademie](#): „Im Kern geht es dabei um die Kommunikation von Werten. Bevor Unternehmen damit beginnen können, haben sie aber erst einmal genau diese Werte für sich zu identifizieren und weiterzuentwickeln.“

## Vorteile im Mittelstand

Der Austausch beispielsweise in den E/D/E Business NETZWERK Gruppen kann dazu wertvolle Impulse geben, ebenso wie unternehmensinterne Work-

shops. „Entscheidend ist es bei allem, authentisch und ehrlich zu sein sowie in der Kommunikation mit Mitarbeitern und potenziellen Bewerbern kontinuierlich am Ball zu bleiben“, so Dr. Kiefer weiter. Mittelständische, inhabergeführte Unternehmen haben dabei einige Vorteile auf ihrer Seite: Der Kontakt zu den Beschäftigten ist hier viel enger und persönlicher als in Konzernstrukturen. „Diese Stärke und weitere Alleinstellungsmerkmale können viele Unternehmen noch offensiver nutzen“, unterstreicht Dr. Kiefer weiter.

» Werte identifizieren und weiterentwickeln – dann erst kommunizieren «



Viele verschiedene Faktoren entscheiden darüber, ob Menschen ein Unternehmen als guten Arbeitgeber empfinden. (Illustration: Adobe Stock/CONCEPT)

Bei der Entwicklung einer Arbeitgebermarke geht es aber nicht nur darum, neue Mitarbeiter zu finden, sondern vor allem die Mitarbeiterbindung der vorhandenen Belegschaft zu steigern. Dr. Kiefer: „Genau genommen ist der Begriff nicht ganz treffend: Mitarbeiter lassen sich nicht binden – sie binden sich aus eigener Überzeugung an ein Unternehmen.“

#### **Geld ist nicht alles**

Eine faire, leistungsgerechte Vergütung spielt dabei eine wesentliche Rolle, ist aber bei Weitem nicht das alleinige Argument. Das Teilen gemeinsamer Werte und emotionale Aspekte tragen ebenfalls dazu bei, dass Mitarbeiter ihrem Arbeitgeber verbunden sind. Eine aktuelle Umfrage mit erstaunlichem Resultat bestätigt dies: Demnach würden mehr als 70 Prozent der deutschen Büroangestellten auf einen Teil ihres Gehalts verzichten, wenn sie sich am neuen Arbeitsplatz glücklicher fühlen würden – so der [„Work-Happiness-Report 2023“](#). Mit einer gelebten Unternehmenskultur, mit Wertschätzung und Offenheit im Miteinander können Chefs innerhalb der Belegschaft zu mehr Zufriedenheit beitragen.

Das Thema Weiterbildung steht bei Arbeitnehmern ebenfalls an vorderer Stelle, wenn es um die Frage nach einem guten Arbeitsplatz geht. Auch für die Unternehmen selbst wächst, im Zusammenhang mit der Transformation der Wirtschaft und Arbeitswelt, die Bedeutung von passgenauen Qualifizierungsmaßnahmen,

wie sie das E/D/E durch die AKADEMIE oder über die E/D/E Stiftung und das ZHH-Bildungswerk seit vielen Jahren für den PVH anbietet. Um sich im ersten Schritt dabei auch selbst weiterzuentwickeln, engagiert sich das E/D/E in der Initiative [ZUKUNFiT](#) des Mittelstandsverbands ZGV. Sören Kiefer: „Wie im E/D/E Verbund geht es bei dieser Kooperation der Kooperationen darum, an den Herausforderungen, vor denen viele von uns stehen, gemeinsam zu arbeiten und Wissen zu teilen.“

## **Terminhinweis:**

**Veranstaltung Business NETZWERK Online-Kompakt (offen für alle Mitglieder) zum Thema Mitarbeiterbindung und -gewinnung am:**

16. Mai 2023 von 15:30 bis 17:30 Uhr und  
20. Juni 2023 von 15:30 bis 17:30 Uhr

**Nutzen Sie die Chance zur Information und Diskussion.**

Verantwortlicher Business NETZWERK: Marc Gründler

**Bindung in vier Dimensionen**

Wenn es um Zufriedenheit mit einem Arbeitsplatz geht, lassen sich vier Ebenen unterscheiden:

- Die perspektivische Bindung, die sich in individuellen Aufstiegs- und Qualifizierungsmöglichkeiten widerspiegelt
- Die emotionale Bindung mit einer sinnstiftenden Tätigkeit und gefühlter Wertschätzung
- Die normative Bindung mit einer gemeinsamen Werte-Basis und einer Vision für das Unternehmen
- Schließlich die rationale Bindung mit Aspekten wie Vergütung, Bonussysteme, Arbeitszeitregelungen und weitere geldwerte Mitarbeiter Vorteile

Arbeitgebern steht eine Vielfalt an Möglichkeiten zur Verfügung, um möglichst alle vier Dimensionen ausgewogen abzubilden, denn nur mit Geld lassen sich Defizite in anderen Bereichen nicht ausgleichen. Eine Blaupause gibt es nicht, und die ist auch nicht wünschenswert. Ziel muss es sein, ein eigenes Profil zu entwickeln und sich darüber von den Wettbewerbern zu differenzieren. Zusätzlich gibt Dr. Kiefer eine Reihe konkreter Handlungsempfehlungen für Unternehmen, die personelle Engpässe zu überwinden haben:

- Bei Einstellungskriterien mehr Flexibilität zeigen
- Stellenbezogene Soft skills in den Vordergrund stellen
- Kompetenzen und Talente statt Abschlüsse überprüfen
- Nicht-lineare Lebensläufe als Realität akzeptieren
- Schlummernde Potenziale von Mitarbeitern erkennen und wecken
- Interne Wechsel als Chance erkennen
- Noch mehr Flexibilität und Chancen für Mütter und Väter
- Altersteilzeitmodelle implementieren
- Kreativität fördern, den Menschen mehr in den Mittelpunkt rücken
- Aus- und Weiterbildung fördern und Freiraum dafür schaffen

**Die Zielgruppe Ü50**

Bettina Jakobi richtet den Blick zudem auf erfahrene Mitarbeiter: „Arbeitgeber sollten nicht unterschätzen, wie viel Offenheit gerade die Generation Ü50 für neue Technologien und neue Aufgaben hat. Dieses Potenzial können Unternehmen noch viel besser nutzen, indem sie sich aktiv auf Weiterbildungsangebote für diese Mitarbeitergruppe konzentrieren.“ Spannende Aufgaben und Abwechslung wiederum steigern das Arbeitsglück – und damit die Chance auf eine erfolgreiche Mitarbeiterbindung. [os]

# Gesucht: Eine sinnstiftende Arbeit

## Fragen an Bettina Jakobi, Geschäftsführerin Personal des E/D/E



**Frau Jakobi, was können Unternehmen aus Ihrer Sicht tun, um potenzielle Bewerber besser zu erreichen?**

**Bettina Jakobi:** Unverzichtbar ist als Erstes eine Grundpräsenz, die Arbeitgeber heute im Internet haben sollten. Dazu gehört die eigene Homepage mit aktuellen Informationen gleichermaßen wie regelmäßig gepflegte Social-Media-Kanäle. Noch wichtiger ist es, beispielsweise Kandidaten für eine Berufsausbildung direkt anzusprechen, indem Unternehmen in die Schulen gehen, Berufsbilder vorstellen oder sich an Berufserkundungstagen beteiligen. Die gute Nachricht: Dabei handelt es sich vielfach um Maßnahmen, die kaum Kosten verursachen, aber in Summe viel bewirken können.

**Stichwort soziale Medien: Wie wichtig sind aus Ihrer Sicht aufwendig gedrehte Clips oder Ähnliches, um überhaupt noch aufzufallen und wahrgenommen zu werden?**

**Bettina Jakobi:** Diese Wirkung wird häufig überschätzt. Viel wichtiger ist es aus meiner Sicht, bei al-

lem, was Unternehmen kommunizieren, authentisch zu sein. Junge Leute erkennen sehr gut, wenn ihnen eine Hochglanz-Welt vorgespielt wird, die es in der Realität gar nicht gibt.

**Was erwarten junge Bewerber heute von ihrem Arbeitsplatz?**

**Bettina Jakobi:** Die junge Generation wünscht sich vor allem eines: eine sinnstiftende Arbeit. Dazu gehört es, sich selbst mit eigenen Ideen einbringen zu können, in Projekten gemeinsam Dinge zu entwickeln, statt nur Anordnungen ausführen zu müssen. Der Befehlstone im Miteinander hat sich schon lange überholt.

Zugleich ist heute die Erwartungshaltung ausgeprägt, sofort Feedback zu bekommen – so wie es junge Menschen wiederum aus der Onlinewelt kennen. Das Mitarbeitergespräch einmal pro Jahr hat ausgedient. Stattdessen sind Führungskräfte gefordert, regelmäßig zu kommunizieren, Wertschätzung und Anerkennung zu zeigen, aber na-

# Schneller passende Bewerber finden

Smarte Recruitingtools können ein Baustein sein, um die Zahl der Bewerber zu erhöhen. Ein solches hat das [PVH FUTURE LAB](#) erfolgreich in den Markt gebracht. Mithilfe von Künstlicher Intelligenz ermöglicht es workflixx Catch Talents, schneller und effizienter Kandidaten für offene Stellen zu finden.

Eine Besonderheit: Die Recruitinglösung des PVH FUTURE LAB konzentriert sich nicht nur auf aktive Bewerber, sondern spricht auch wechselbereite Personen auf sozialen Plattformen an. „Auf diese Weise können wir die Zielgruppe der Passiv-Suchenden, also Personen, die noch nicht offen angegeben haben, dass sie einen Job suchen, gezielt erreichen“, erklärt Frederik Diergarten, Geschäftsführer des PVH FUTURE LAB.

Mit workflixx Catch Talents lassen sich Kampagnen komplett automatisiert generieren. Die neue Softwareversion ermöglicht es, Jobausschreibungen noch schneller auf mehr als 500 kostenlosen und kosten-



pflichtigen Verbreitungskanälen zu veröffentlichen. Die Kampagnenerfolge sprechen für sich – erfahrungsgemäß steigen die Bewerbungszahlen spürbar im Vergleich zu Anzeigen auf konventionellen Stellenbörsen.

## Höhere Reichweite

Seit knapp einem Jahr setzt die [BGN Gleichauf Haustechnik GmbH & Co. KG](#) (Neumarkt) auf workflixx Catch Talents. „Uns haben insbesondere die Möglichkeiten der breiten Streuung im Netz und das Ausspielen von Stellenangeboten über verschiedene Kanäle überzeugt“, erklärt Nicole Baumgärtel aus der Geschäftsführung: „Dadurch erzielen wir eine höhere Reichweite bei kalkulierbaren Budgets. Und auch die Zahl der eingehenden Bewerbungen hat sich erfreulicherweise vervielfacht.“

Hilfreich sei zudem, dass das Tool auf professionelle Weise den gesamten Bewerbungsprozess unterstützt. „Das einheitliche, konsistente Bearbeiten und Beantworten von Bewerbungen hilft uns sehr“, so Nicole Baumgärtel weiter. Sie beobachtet gleichzeitig einen erhöhten Bewerbungseingang, was erfreulicherweise auch zu Einstellungen geführt hat – verhehlt aber nicht: „Generell bleibt es eine Herausforderung, qualifizierte Bewerbungen im SHK-Bereich zu erhalten, da entsprechende Fachkenntnisse unabdingbar sind.“

## Ansprechpartner:

Frederik Diergarten

Geschäftsführer  
PVH FUTURE LAB GmbH

+49 202 6096-654

frederik.diergarten@pvhfuturelab.com

türlich auch Verbesserungsmöglichkeiten direkt anzusprechen.

## Was bedeutet das für Vorgesetzte und ihr Auftreten am Arbeitsplatz?

**Bettina Jakobi:** Der Wunsch nach Offenheit und einer Arbeit, die Sinn stiftet, macht es für Führungskräfte erforderlich, alte Denkmuster zu verlassen. Sie sind viel mehr als Coach und Chancengeber gefragt. Dazu gehört es, Eigen-Engagement zuzulassen und den Mitarbeitern neue Freiräume zu geben. Unterm Strich kann sich das gleich mehrfach auszahlen: nicht nur mit einer verbesserten Mitarbeiterzufriedenheit, sondern auch in Form einer höheren Innovationskraft im Unternehmen. Diese Potenziale sollten Arbeitgeber keinesfalls unterschätzen!

PVH Systeme: Wachsender Werkzeugbedarf des Handwerks im Fokus

## Mit SHK Tools die Kundenbindung weiter steigern

► Werkzeuge sind im Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik-Handwerk nun einmal notwendig – spielen im Fachgroßhandel aber häufig eine Nebenrolle. Die [HOLTER Großhandel Deutschland GmbH](#) möchte dies ändern. Am Standort Amberg in der Oberpfalz setzt das Unternehmen auf das Vertriebskonzept SHK Tools. Neben der Generierung zusätzlicher Umsätze stehen dabei eine intensivere Kundenbindung und zielgerichtete Ansprache im Mittelpunkt.

Gleich 100 Quadratmeter – gut ein Viertel der Gesamtfläche – hat HOLTER am bayerischen Standort für SHK Tools reserviert. Den Ausschlag dafür gab neben der Sortimenttiefe insbesondere das überzeugende Präsentationskonzept, das sich für jeden Handelsstandort individuell anpassen lässt. „Wichtig ist es, den Kunden aus dem Handwerk ganz gezielt unser breites Werkzeugsortiment vor Augen zu führen. Das ist hier sehr gut gelungen“,

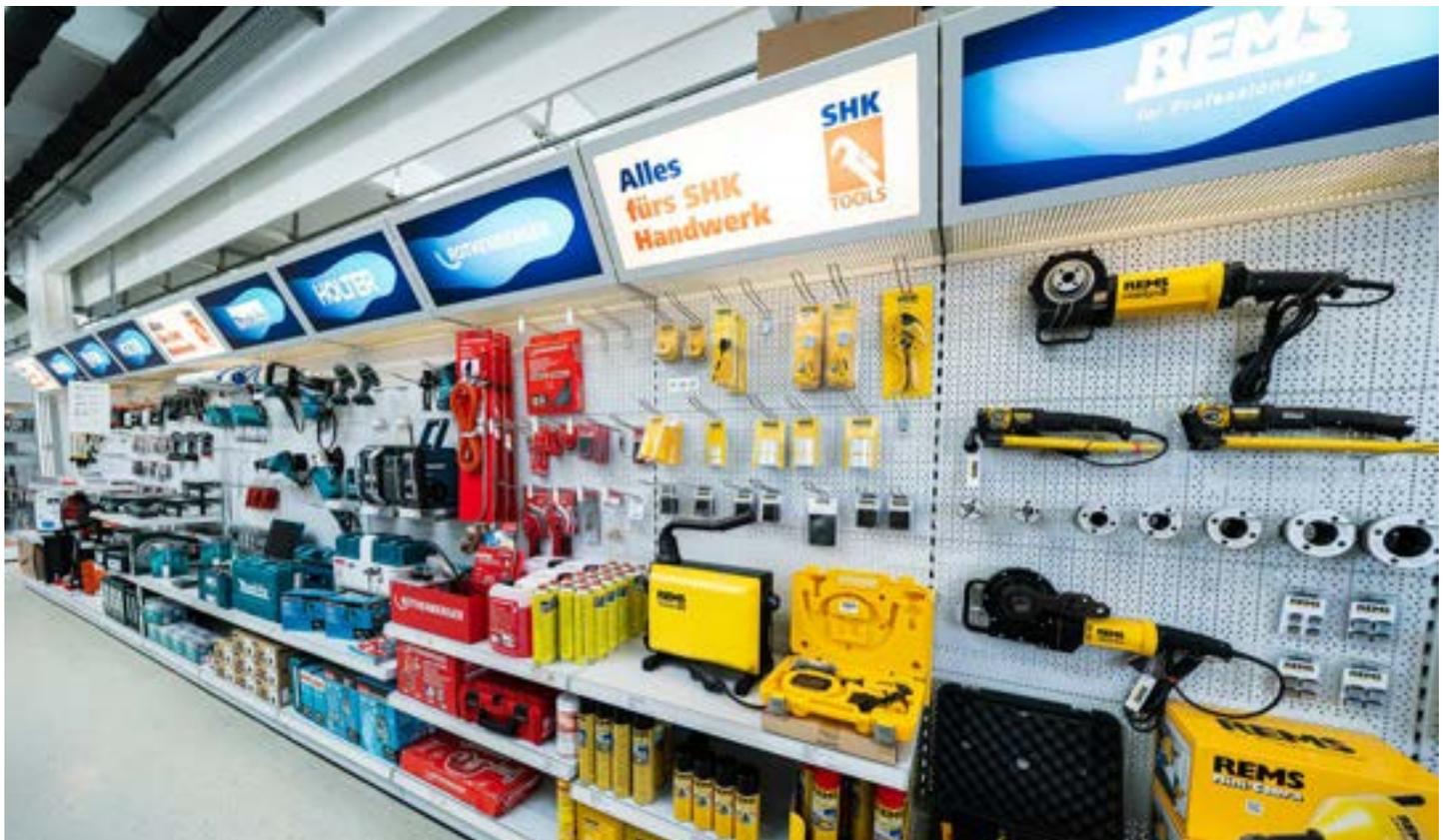
sagt Martin Miesbauer, der bei HOLTER für die Abholzentren verantwortlich ist.

### Maßgeschneiderte Präsentation

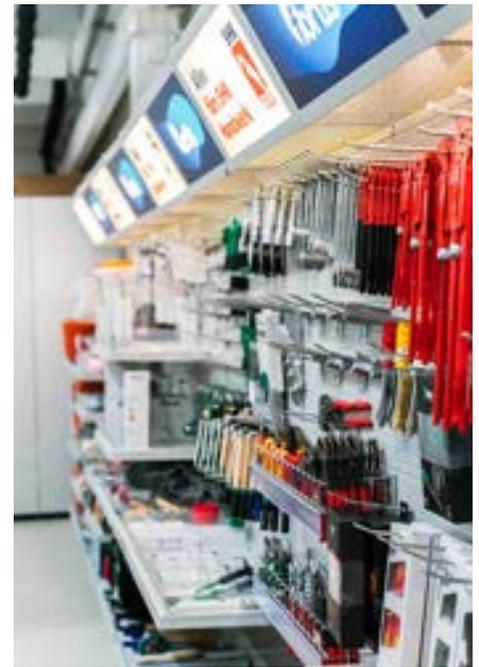
Im Laufe des Februars wurde der Werkzeugbereich am Standort Amberg komplett neu gestaltet. Auf rund 26 Regalmetern finden sich Werkzeuge von führenden Markenherstellern ebenso wie zahlreiche Produkte der Handelsmarke FORTIS. Die Basis für die attraktive und kompetente Präsentation am POS bildete der vom E/D/E entwickelte SHK-Store. Aufgrund ihrer Modulform lassen sich die Wände individuell für die Räumlichkeiten der Händler planen. Auch die Sortimentsmodule sind variabel aufgebaut und somit für die unterschiedlichen Voraussetzungen im Handel anpassbar. Ein neues digitales Tool unterstützt den Planungsprozess bereits im Vorfeld.

Die Erwartungen an die Steigerung der Sortimentsattraktivität bei HOLTER sind hoch. „Der Werkzeugbedarf des SHK-Handwerks spiegelt sich oft nicht ausreichend in den Ausstellungen des Handels wider. Wir sehen daher große Potenziale und planen verschiedene Marketingaktivitäten wie saisonale Promotions,

## »Den Werkzeugbedarf des SHK-Handwerks in der Ausstellung widerspiegeln«



Die Bedürfnisse der Handwerksunternehmen im Sortiment abbilden (Fotos: TMV Photoworks, Timo Viehmann)



Ein Viertel der Gesamtfläche sind für SHK Tools reserviert

um diesen Bereich zu stärken“, erklärt Miesbauer weiter: „Neben den Umsatzchancen verstehen wir SHK Tools als wichtiges Instrument der Kundenbindung. Wir signalisieren den Handwerksunternehmen damit, dass wir ihre Bedürfnisse umfassend erfüllen können.“

Auch aus Sicht des strategischen Einkaufs ist das E/D/E der richtige Partner: „Von Beginn an war die Zusammenarbeit reibungslos und stets professionell“, unterstreicht Andreas Dollhofer, strategischer Einkäufer der HOLTER Großhandel Deutschland GmbH. Er hat das Projekt seit den Anfängen mit begleitet und ist optimistisch, in Zukunft ein noch heterogeneres Produktsortiment für die Bedürfnisse der Kunden zu schaffen. Andreas Dollhofer betont dazu: „Durch diese Partnerschaft sind wir in der Lage, uns schnell und flexibel den Marktgegebenheiten anzupassen. Dies ist ein weiterer Vorteil für uns, um die gesteckten Ziele zu erreichen.“

#### Ab Zentrallager verfügbar

Zum Sortiment von SHK Tools zählen von Fachexperten ausgewählte Werkzeuge, Arbeitsschutzartikel und weitere Produkte. Einen Erfolgsfaktor des Konzeptes stellt die kurzfristige Verfügbarkeit dar, sagt Clemens Schorrer, Bereichsleiter PVH-Systeme beim E/D/E: „Der Zugriff auf das Zentrallager eLC gewährleistet effiziente, schlanke Strukturen und eine Reduktion der Prozesskosten. Nahezu 100 Prozent der über 7000 Artikel sind vorrätig und binnen 24 Stunden lieferbar.“ Damit sei es möglich, das Vertriebskonzept SHK Tools

zu nutzen, ohne eigene Lagerkapazitäten im Handel zu binden.

#### Kompetenz vermitteln

Ein zusätzlicher Baustein des One-Stop-Shopping sind nach Schorrers Worten qualifizierte Mitarbeiter. „Werkzeug-Kompetenz und entsprechendes Fachwissen, das sich etwa über Schulungen aneignen lässt, sind die Voraussetzung dafür, die Kunden aus dem Handwerk bedarfsgerecht beraten zu können.“ Um die Schulungsangebote der Industrie auch digital abbilden zu können, wurde im Rahmen der E/D/E AKADEMIE eigens eine Schulungsplattform initiiert.

Von dem Konzept profitieren nach Schorrers Worten alle Beteiligten: Das Handwerk kann auch seinen Werkzeugbedarf beim vertrauten Großhändler abdecken und spart so zusätzliche Wege. Der Handel wiederum kann neue Umsatzpotenziale generieren und die Kundenbindung steigern. Für regelmäßige Endkundenaktionen steht ein anwenderfreundliches Marketingtool zur Verfügung, das auf den Artikelpool der Zielgruppensortimente zurückgreifen kann.

#### Weitere Standorte geplant

Argumente, die auch die HOLTER Gruppe überzeugen. Martin Miesbauer unterstreicht: „Amberg wird als Pilotprojekt sicherlich nicht unser einziger Standort für SHK Tools bleiben. Wir prüfen bereits die Möglichkeit, das Konzept ebenfalls an bis zu sechs Abholzentren in Österreich umzusetzen.“ [os]

## Handelsunternehmen seit über 150 Jahren

Die Wurzeln der HOLTER Gruppe reichen über 150 Jahre bis 1873 zurück. Seinerzeit übernahm Franz Holter eine Eisenhandlung in Wien und legte damit den Grundstein für eine beeindruckende Geschäftsentwicklung. Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Wels (Oberösterreich) beschäftigt heute knapp 900 Mitarbeiter und betreibt 24 Standorte in Österreich und Bayern. Der Umsatz für 2021/22 wird mit 359 Millionen Euro angegeben. Im oberpfälzischen Amberg ist HOLTER seit 2021 tätig.

#### Ansprechpartner:

Clemens Schorrer

E/D/E Bereichsleiter  
PVH-Systeme

+49 202 6096-902  
clemens.schorrer@ede.de

Neue Serie: Unternehmensnachfolge

## Der nächsten Generation den Weg ebnen

► Wie soll es mit dem über Jahrzehnte aufgebauten Betrieb später weitergehen? Steht ein Nachfolger in der Familie bereit oder ist der Verkauf eine Option? Diese Frage zu beantworten, dürfte für viele Unternehmer zu den schwersten Entscheidungen zählen, die sie während ihrer beruflichen Laufbahn zu treffen haben. Daher wird sie nicht selten vertagt und vertagt – bis schließlich die Zeit drängt. In einer Serie, die mit dieser Ausgabe beginnt, beschäftigt sich das PVH Magazin mit Fragen der Unternehmensnachfolge.

Die demografische Entwicklung macht auch vor Unternehmern nicht halt. Zahlreiche Betriebsinhaber aus den geburtenstarken Babyboomer-Jahrgängen dürften sich zunehmend mit der Vorstellung auseinandersetzen, wie für sie ein Leben ohne Arbeit aussehen kann – und wer dann die Unternehmensleitung übernimmt. Bis zum Jahr 2026 stehen in Deutschland rund 190 000 Unternehmen vor einer Nachfolgeregelung, das hat eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) aus 2022 ergeben. Besonders hoch ist der Anteil unter anderem im Handel.

### Nicht zu lange warten

„Im Produktionsverbindungshandel ist der Generationenwechsel in vollem Gange“, bestätigt Marc Gründler, Leitung Mitgliedermanagement E/D/E: „Aus vielen Gesprächen mit unseren Mitgliedern wissen wir, dass neben juristischen und steuerlichen Fragen vor allem emotionale Aspekte schwer wiegen. Die grundsätzliche Empfehlung lautet daher, den Prozess der Nachfolgeregelung möglichst frühzeitig zu beginnen.“ Unternehmer sollten für die Entscheidungsfindung und die Vorbereitung genügend Zeit einplanen. Fünf Jahre bis zum Tag X sind nicht zu lang bemessen, wenn beispielsweise ein Nachfolger aus der Familie sukzessive an Leitungsaufgaben herangeführt werden soll.

»Im Produktionsverbindungshandel ist der Generationenwechsel in vollem Gange«





(Foto: Adobe Stock/88530100)

### Wege der Unternehmensnachfolge

Welche grundsätzlichen Optionen zur Verfügung stehen, liegt auf der Hand:

- Die Nachfolge innerhalb der Familie
- Die Bestellung externer Geschäftsführer, das Unternehmen bleibt in Familienbesitz
- Die Übergabe von Anteilen (teilweise oder vollständig) an Mitarbeiter, im Sinne eines Management-Buy-out
- Der Teilverkauf oder vollständige Verkauf an einen starken Marktpartner
- Oder auch die Betriebsauflösung

**Tipp:** Empfehlenswert ist es, sich nicht von vornherein auf eine Option festzulegen, sondern ergebnisoffen alle Möglichkeiten zu prüfen.

### Verantwortung abgeben

Stehen Kinder bereit, die das Lebenswerk des jetzigen Inhabers fortführen wollen? Eine ideale Konstellation ist es, wenn sich dieser Entschluss schon frühzeitig herauskristallisiert.

Dann ist es möglich, die nachfolgende Generation bald ins Unternehmen einzubinden und mittelfristig an Leitungsaufgaben heranzuführen sowie zunehmend Verantwortung zu übertragen. Voraussetzung: Die ältere Generation lässt dies auch zu. Emotionale Themen wie die Schwierigkeit, wirklich „loslassen zu können“, führen in Nachfolgeprozessen bisweilen zu Konflikten innerhalb der Familie. „Hilfreich sind eine offene Kommunikation und die informative Einbeziehung aller Familienmitglieder“, sagt Gründer weiter. Wesentliche Funktion hat auch eine professionelle externe Begleitung – nicht nur durch die Steuerberater- und Wirtschaftsprüfer-Kanzlei sowie den Juristen des Vertrauens, sondern beispielsweise durch erfahrene Coaches oder Mediatoren.

Wenn die grundsätzliche Nachfolgeregelung absehbar ist, sind zahlreiche rechtliche, finanzielle und steuerliche Details zu klären. Allein bei der Übergabe innerhalb der Familie

stehen verschiedene Wege offen: beispielsweise die Schenkung der Gesellschaftsanteile, das Einräumen eines Nießbrauchsrechts oder Rentenmodelle, bei denen Firmenanteile im Gegenzug für monatliche Zahlungen übertragen werden. Die solide Finanzierung der Nachfolge ist ebenfalls ein zentraler Punkt und gewinnt angesichts steigender Zinssätze nochmals an Bedeutung.

### Unternehmenswert analysieren

Zudem steht eine gründliche Unternehmensbewertung nach verschiedenen gängigen Methoden an. Die Analyse der bisherigen Geschäftszahlen bildet die Basis, entscheidender sind jedoch die Prognosen für die zukünftige Entwicklung. Welche Chancen und Herausforderungen kennzeichnen die Geschäftslage? Wie gut ist das Unternehmen beispielsweise mit seinen Digitalisierungsaktivitäten ausgestattet? Wie entwickeln sich Kunden- und Vertriebsstrukturen weiter? Zu einer konstruktiven Nachfolgeregelung gehört es auch, mit diesen Fragen offen umzugehen.

Die Fülle an Themen zeigt: Jede Nachfolgeregelung weist eigene Rahmenbedingungen auf und bedarf einer individuellen Lösung. Zu einem erfolgreichen Übergang trägt es bei, den Entscheidungsprozess so frühzeitig und so rational wie möglich in der Familie anzugehen, aber auch die damit verbundenen Emotionen nicht zu negieren. Altinhaber sind auf der einen Seite stolz, wenn ihr Lebenswerk fortgeführt wird – müssen auf der anderen Seite aber auch die Bereitschaft haben, sich von ihrem Betrieb innerlich zu lösen. Auf welche Weise das gelingen kann, welche unterschiedlichen Lösungen Unternehmen aus dem PVH gefunden haben und welche Erfahrungen sie dabei sammelten – darüber berichten die kommenden Folgen dieser Serie. [os]

## Angebot zum Austausch

Die Frage der Nachfolge hat jeder Unternehmer früher oder später zu beantworten. Bei vielen liegt die Lösung auf der Hand, andere tun sich schwer und wägen verschiedene Optionen ab. „Das E/D/E Mitgliedermanagement steht gerne als unabhängiger Gesprächspartner zur Verfügung, aus vorliegenden Erfahrungen können wir oft hilfreiche Impulse geben“, sagt Marc Gründler. „Auch die Gruppen des Business NETZWERK bilden die passende Plattform für einen gegenseitigen Erfahrungstausch.“ Ein unverbindliches und vertrauliches Erstgespräch mit dem Mitgliedermanagement ist jederzeit möglich.

### Ansprechpartner:

Marc Gründler

Leitung Mitgliedermanagement

+49 202 6096-2641

marc.gruendler@ede.de

# ETRIS BANK



## Wir unternehmen mit.

ETRIS BANK: Zentralregulierung für MITEGRO vollständig übernommen

### Starke Partner

► Mit Wirkung zum 1. Januar 2023 hat die ETRIS BANK die vollständige Zentralregulierung für die MITEGRO übernommen.

Die MITEGRO GmbH & Co. KG ist eine Kooperation von elf mittelständischen und inhabergeführten Elektrofachgroßhandels-Unternehmen in Deutschland und Österreich mit insgesamt mehr als 250 Standorten – eine leistungsstarke Gemeinschaft, die mit der Entscheidung für die Zusammenarbeit mit der ETRIS BANK nun einen weiteren starken Partner gefunden hat.



Mit einer modernen und auf die Bedürfnisse der MITEGRO angepassten technischen Infrastruktur wurden alle Vorbereitungen erfolgreich und pünktlich abgeschlossen, sodass seit dem 1. Januar 2023 auch die technische Zentralregulierung der zur MITEGRO gehörigen Anschlusshäuser und Lieferanten über die ETRIS BANK erfolgt.

#### Zukunftsfähig und reversionssicher

Für die MITEGRO sind mit der Verbindung zur ETRIS BANK vor allem folgende Vorteile verknüpft: der Zugang zu einem zukunftsfähigen, reversionssicheren und standardisierten Zentralregulierungssystem, Sicherheit im Umgang mit den zunehmenden regulatorischen Anforderungen sowie die Sicherstellung einer vollumfänglichen Risikoabsicherung. Mit dieser Kundenverbindung beweist die ETRIS BANK einmal mehr ihre Leistungsfähigkeit als Kompetenzzentrum für Forderungs- und Risikomanagement sowohl für mittlere als auch für große Verbundgruppen.

Mit dem Wechsel zur ETRIS BANK hat sich die MITEGRO für eine moderne und leistungsfähige Unternehmerbank mit bestem Rating entschieden, um ihre Zukunftsfähigkeit zu sichern. Aufgrund ihrer besonderen Wurzeln hat die ETRIS BANK Zugang zu über 90 Jahren Erfahrung in Ware, Mittelstand und Finanzen – dies kommt in marktgerechten Dienstleistun-

gen rund um den Bereich Zentralregulierung zum Ausdruck.

» Eine starke  
und erfolgreiche  
Verbundgruppe «

#### Erfahrung und Dynamik

Uwe Müller, Vorsitzender der Geschäftsführung der ETRIS BANK: „Wir freuen uns, mit der MITEGRO eine starke und erfolgreiche Verbundgruppe für die ETRIS BANK gewon-

nen zu haben. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung durch die Muttergesellschaft und unserem jungen, dynamischen Team sind wir gut aufgestellt, um die anspruchsvolle Zentralregulierung für die MITEGRO professionell zu managen.“ [blu]

#### Ansprechpartner:

Uwe Müller

Vorsitzender der Geschäftsführung  
ETRIS BANK

+ 49 202 6096 1511

uwe.mueller@etrisbank.de

NEUHEIT 2023

# ProClick

## Verkaufsdisplay

Unsere Neuheit für Ihre Verkaufsfläche:  
**Das ProClick Sonderplatzierungsdisplay – Ab sofort erhältlich!**

- Verkaufsfertig geliefert
- Vor- und voll bestückt, auf Halbpalette
- Lieferung frei Haus
- Ready-to-use
- Nennung als offizielle ProClick Bezugsquelle unter [www.ProClick.de](http://www.ProClick.de)

Integrierte Testbox weckt Interesse und lädt zum aktiven Ausprobieren ein!



Jetzt Einführungsangebot sichern –  
Infos erhalten Sie unter [Auftragsmanagement@L-BOXX.de](mailto:Auftragsmanagement@L-BOXX.de)

Haustechnik: Erste Online-Shops der Mitglieder sind live

## E-Commerce-Zukunft mit neuem B2B-Shop

► Im vergangenen Jahr hat die E/D/E Gruppe nach einem Shopsystem für ihre Haustechnik-Mitglieder gesucht, das die eigenen Stammdaten – gerade die speziell aufbereiteten Haustechnik-Daten – optimal präsentiert. Fündig wurde man in der B2B-E-Commerce-Plattform SellSite von scireum. Nun sind die ersten Shops live und generieren Umsätze. Das Feedback der Haustechnik-Händler aus der Praxis: durchweg positiv.

Über die vielen positiven Stimmen aus dem Kreis der Händler freuen sich Georg Wolf und Uwe Zarrath aus der Geschäftsführung der eDC Haustechnik-Daten beim E/D/E. „Sie bestätigen uns, dass sowohl unsere Vorausswahl des E-Commerce-Anbieters als auch die gemeinsam mit den Pilot-Kunden gefällte Entscheidung den Nagel auf den Kopf getroffen haben“, sagt Georg Wolf. „Durch die Kooperation mit scireum und deren praxisbezogene Bratungsdienstleistung bieten wir unseren Mitgliedern die Möglichkeit, ihre Onlineshops zu optimieren und letztlich die Zufriedenheit ihrer Kunden zu steigern.“ Die zeigt sich auch in der bisherigen Umsatzentwicklung: Die Vorjahresumsätze werden um ein Vielfaches überstiegen.

Zehn Mitglieder aus der Haustechnik-Branche haben sich bisher dazu entschlossen, für ihre Zukunft im B2B-E-Commerce auf SellSite zu setzen:

BGN Gleichauf, Neumarkt	Bohner, Oettingen
Laeis, Trier	Lesker Baupart, Moers
Niebuhr, Elmshorn	Richard Schmeer, Saarbrücken
Schiffauer, Kronach	Stumbeck, Rosenheim
Will GmbH, Mainz-Kastel	Willi Stober, Karlsruhe

### Im Vordergrund: Nutzererfahrung und Zukunftsfähigkeit

Jörg Matenaer, Prokurist und Niederlassungsleiter bei [Lesker Baupart](#), erklärt die Entscheidung: „Wir wollten uns sicher sein, mit einem Onlineshop an den Start zu gehen, mit dem wir für die digitale Zukunft sicher aufgestellt sind. Gesucht war eine Lösung mit Top-Performance für eine erstklassige Nutzererfah-

rung, damit wir die Mehrwerte und somit die Power der eDC Haustechnik-Daten auch auf die Straße kriegen. Dass wir das mit SellSite bekommen, daran hat die überzeugende Präsentation von scireum keine Zweifel gelassen. Das Preis-Leistungs-Paket stimmt. Unsere sehr positiven Erfahrungen mit der Firma scireum, die wir im Rahmen von OXOMI bereits machen durften, haben ihr Übriges getan“.



Robert Will, Geschäftsführer Will GmbH  
(Foto: Will GmbH)



Jörg Matenaer, Prokurist, Lesker Baupart GmbH  
(Foto: Lesker Baupart GmbH)



Marco Geörger, Geschäftsführer, Willi Stober GmbH  
(Foto: Willi Stober GmbH)

## Die Antwort auf Digitalisierungsansprüche des Handwerks

Marco Geörger, Geschäftsführer bei [Willi Stober](#), fügt hinzu: „Handwerker denken und handeln immer digitaler – und auch die Ansprüche unserer Kunden an die Onlineaktivitäten steigen. Unsere größte Baustelle war der SHK-Bereich. Wir wollten weg von der „Shop-in-Shop-Lösung“, da unsere Kunden sich eine bessere Benutzererfahrung wünschten. Nach der tollen Beratung durch scireum und eDC Haustechnik-Daten haben wir eine Digitalstrategie entwickelt und gehen mit der B2B-E-Commerce-Plattform SellSite in Schritt eins zunächst den SHK-Bereich an. Für SellSite haben wir uns unter anderem deshalb entschieden, weil die Performance im Allgemeinen und die Suche im Speziellen vielversprechend sind, dies sorgt für eine deutlich bessere Benutzererfahrung. Auch finden unsere Kunden das richtige Produkt durch die Möglichkeiten der Merkmalfilter schneller und einfacher – gleichzeitig bekommen wir über die eDC Haustechnik-Schnittstelle quasi eine vollautomatische Datenversorgung. Dadurch werden wertvolle Mitarbeiterkapazitäten frei.“



## »Vorher zwei Schritte dem Markt hinterher, jetzt einen halben voraus«

### Positive Erfahrung mit Onlineshop: Erste Umsätze bei Will

Bei der [Will GmbH](#) ist man bereits einen Schritt weiter. Nachdem man Mitte 2022 ebenfalls die Entscheidung für SellSite getroffen hatte, waren Ende des Jahres schon die ersten Kunden auf dem neuen SellSite-Shop live. Seither wird dort Umsatz generiert.

Geschäftsführer Robert Will zu seinen Erfahrungen: „Die Rückmeldung unserer Testkunden ist überwältigend. Ein Handwerker, fasste es gut zusammen: ‚Vorher waren Sie zwei Schritte im Markt hinterher – jetzt gehen Sie

einen halben voran.‘ Für mich eine tolle Bestätigung, die richtige Entscheidung getroffen zu haben – nicht nur für heute, sondern auch für die fortschreitende Digitalisierung des Handwerks in Zukunft.“

„Meine Mitarbeiter sind nun richtig motiviert, das Thema E-Commerce beim Kunden zu platzieren, denn jetzt können wir den Anforderungen des Handwerks endlich gerecht werden. Perspektivisch möchten wir gerne auch unser digitales Stahl-Geschäft auf SellSite aufbauen“, fügt er mit Blick auf die Zukunft hinzu. [hw]

## Von der Herstellerverfügbarkeit bis zum hochwertigen Content

[scireum](#) ist das Unternehmen hinter der B2B-E-Commerce-Plattform SellSite und zudem Anbieter der Plattform für Produktinformationen [OXOMI](#). Vertriebsleiterin Julia Adam bringt die Vorteile auf den Punkt:

- ✓ Ein für den Handel in den Branchen PVH, SHK und Elektro rundes Komplettpaket
- ✓ Aktuelle, umfassende Marketing- und Produktinformationen der Hersteller aus OXOMI
- ✓ [OXOMI Blink](#) bringt die Lagerbestände der Lieferanten und die des elektronischen Logistik-Centers (eLC vom E/D/E) in den Shop des Fachhandels. Somit sind die Informationen für Kunden sofort verfügbar.

- ✓ [OXOMI Stories](#) bietet eine einzigartige Möglichkeit, Content-Elemente der Hersteller direkt und ohne Aufwand am Point of Sale zu platzieren.

Exklusiv für  
E/D/E Mitglieder –  
Beratungstermin  
zu SellSite:



Versorgungsnetzwerke/Industrieservice: Ausgabeautomat ETT BASIC in der Praxis

# Ein Automat für sicheres und effizientes Handling

► Eine besondere Anwendung erfährt der Ausgabeautomat ETT BASIC bei der Bühler Group am Standort Braunschweig. Denn hier ist er nicht Teil des Beschaffungssystems, sondern dient als Aufbewahrung und Entnahmestation. Eine spezielle Verwendung, die für den Arbeitsablauf einige Vorteile mit sich bringt.

Effiziente Beschaffungslösungen sind in der Industrie, mittlerweile aber auch im Handwerk gefragt. Das E/D/E hatte mit Blick auf die Bedarfe von KMU den Ausgabeautomaten ETT BASIC entwickeln lassen. Seit 2022 im Einsatz, hilft er Unternehmen, die Menge der Arbeitsmaterialien jederzeit nachvollziehbar zu machen und die Nachbeschaffung zu organisieren. E/D/E Mitglied [Ditzinger GmbH](#) hat den Automaten bei einem seiner Kunden, der [Bühler Group](#) in Braunschweig, installiert.

## Werkzeuge mit Flügeln

Wieso ein eigentlich für mittelständische und kleine Betriebe gedachtes Beschaffungssystem bei einem Großunternehmen zum Einsatz kommt, erklärt Frank Andersson. Er ist einer der Teamleiter in der Schlosserei mit rund 40 Mitarbeitenden. Hier wird hauptsächlich mit Edelstahl gearbeitet. Die dazu notwendigen Schleifmaschinen, Fräser und Fräsmaschinen sind hochwertig ebenso wie das gesamte Zubehör.

„Bis zur Inbetriebnahme vom Ausgabeautomaten hatten unsere Werkzeuge Flügel“, sagt Andersson. Sämtliche Maschinen waren in fünffacher Ausführung frei zugänglich für jeden und für drei Schichten an den 25 Arbeitsplätzen untergebracht. „Die Werkzeuge waren oft nicht am richtigen Ort abgelegt oder gar nicht mehr auffindbar, und fast täglich kam es zu Nachfragen“. Ärgerlich, wenn das Werkzeug in den großen Hallen nicht zu finden ist, und Mitarbeitende zu Schichtbeginn zunächst auf die Suche nach dem geeigneten Material gehen müssen.

## Ansprechpartner:

Frank Düringer

E/D/E Leiter Versorgungsnetzwerke/  
Industrieservice

+49 202 6096-1341  
frank.dueringer@ede.de



Alle Werkzeuge am richtigen Ort: Teamleiter Frank Andersson (Foto: Ditzinger GmbH)

## Das Suchen hat ein Ende

Jetzt ist Abhilfe geschaffen: Sämtliche Umlauf- und Abnutzungsartikel sind für alle verlässlich an einem Ort, dem ETT BASIC Automaten, untergebracht. Jeder Mitarbeitende hat über seine Stempelkarte Zugang zum Automaten, findet bei Schichtbeginn, was er benötigt, und legt es bei Feierabend zurück in den Automaten. Für die Teamleiter ist über die Software jederzeit nachvollziehbar, wer wann welches Werkzeug entnommen hat. Frank Andersson und seine Kollegen sind zufrieden, dass Suchen und Nachfragen ein Ende haben. Wirtschaftlich ist die Lösung zudem, denn die Anschaffungskosten für das Ausgabesystem liegen bei Weitem unter den laufenden Kosten für neue Werkzeuge.

Darüber hinaus werden der Verbrauch und die Abnutzung von zum Beispiel Drahtaufsätzen, Schleifbändern und Ähnlichem automatisch erfasst. Aufwand erzeugt für die Teamleiter nur noch das Kontrollieren der Abnutzungsartikel.

Kollegen aus anderen Bereichen fragen bereits nach den Erfahrungen, die man hier mit dem Automaten macht. So dient das Ausgabesys-



Ausgabeautomat ETT BASIC (Foto: Ditzinger GmbH)

tem in der Schlosserei der Bühler Group als Pilotprojekt für Michael Dehmel von der Ditzinger GmbH: „Unser ursprüngliches Geschäft sind Werkzeuge. Den Ausgabeautomaten bei unserem Kunden zu platzieren, verstehen wir als zukunftsorientierten Service und freuen uns sehr über das positive Feedback.“ [hw]

# Gut. Sicher. Gelb.

## **CEVOLUTION**

made by Klingspor

Klingspor Produkte mit der neuen CEVOLUTION-Technologie sind ganzheitlich optimiert: Je nach Anwendungsgebiet werden die einzelnen Komponenten, aus denen das Schleifmittel aufgebaut ist, verändert und abgestimmt, bis schließlich nach zahlreichen Tests und Versuchen die beste Performance aus dem keramischen Korn herausgeholt ist. Entdecken Sie CEVOLUTION bei zahlreichen Produkten im Klingspor Sortiment!

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

**Klingspor**  
Schleiftechnologie



## EDE International: Das Betriebseinrichtungskonzept

# Mehr Umsatz mit neuem Marktbegleiter

► Vor gut einem Jahr startete das Betriebseinrichtungskonzept des E/D/E für die europäischen Partner. Rund zwölf Monate später ziehen die Initiatoren und Mitgliedsunternehmen ein Fazit dieses groß angelegten Vorhabens.

Das im November 2021 eingeführte Betriebseinrichtungskonzept hat das Ziel, die E/D/E Mitgliedsunternehmen und Lieferanten in den europäischen Ländern außerhalb Deutschlands von Spanien über Benelux bis zur Slowakei in besonderer Weise zu unterstützen. „Mit einem in Europa einzigartigen Konzept bringen wir Händler und Lieferanten zusammen: Die Händler erhalten eine große Bandbreite an Produkten, und die Lieferanten erhalten Zugang zu einer Mehrzahl an Händlern“, sagt Freek Dekkers, Vertriebsleiter Nord Europa-Benelux bei EDE International.

Gemäß des E/D/E Grundsatzes „zuhören – verstehen – umsetzen“ haben er und Martin Ochelski, Vertriebsleiter Österreich, Schweiz, Italien, Osteuropa, die Bedarfe bei den internationalen Partnern aufgenommen. Das Ergebnis: ein Katalog, der eine Reihe an Aufgaben übernimmt. So sind zum Beispiel bereits alle Mitglieder-Konditionen sowie die Frachtsätze für jedes Land und für jeden einzelnen Lieferanten ausgehandelt.

#### Ansprechpartner:

Martin Ochelski

EDE International  
Vertriebsleiter Österreich, Schweiz,  
Italien, Osteuropa

+49 202 6096 1282  
martin.ochelski@ede-international.com

Freek Dekkers

EDE international  
Vertriebsleiter Nord Europa-Benelux

+49 202 6096 266  
Freek.Dekkers@ede-international.com

Die logistische Herausforderung des Konzeptes war groß: 20.000 Kataloge in sieben Sprachen für zwölf Länder in gedruckten wie auch in Onlineversionen.

#### Mehrwert für Mitglieder

Das Feedback der Mitglieder zeigt: Es hat sich gelohnt, über die Grenzen hinweg zu denken. Geschäftsführerin Alina Dragomirescu bei [Hesse in Timișoara](#), Rumänien, fasst die Vorteile des Katalogs für ihr Unternehmen zusammen: „Zuvor hatten wir Probleme mit dem Handling der Frachtkosten, denn der Kunde braucht seinen EK-Preis inklusive aller Kosten, was immer kompliziert darzustellen war. Mit dem neuen Katalog können unsere Kunden jeden Artikel online bestellen, inklusive Fracht- und sonstiger Kosten.“

Auch Tinne Verhemeldonck bei [ERIKS.nv](#) in Mol, Belgien, ist von neu gewonnenen Möglichkeiten, potenzielle Kunden anzusprechen, überzeugt: „Unser Außendienst verwendet den Katalog auf verschiedene Weisen. Manche Verkäufer nutzen ihn als Leitfaden. Anderen dient er in erster Linie als Einführung in unser Portfolio und dessen Varianten.“

#### Lokale Hersteller mit europäischem Absatzmarkt

Martin Ochelski sagt zum Ausblick für das Konzept: „Wir haben die Marktanforderungen unserer internationalen Partner und Lieferanten genau angeschaut und im Katalog



Der Katalog in niederländischer Sprache (Foto: E/D/E)

abgebildet. Im nächsten Schritt wollen wir ihn weiter verstärkt auf die individuellen Bedürfnisse in den einzelnen Ländern auslegen. Zum Beispiel planen wir, noch mehr lokale Hersteller zu berücksichtigen und ihnen damit die Öffnung für das europäische Geschäft zu ermöglichen.“ [hw]

## Die Vorteile auf einen Blick:

- Der Katalog enthält alle Mitglieder-Konditionen; die Frachtsätze sind für jedes Land und für jeden einzelnen Lieferanten bereits ausgehandelt.
- Er ist leicht zu handhaben: weniger Prozesskosten, erleichterte Bestellung, keine Doppelungen.
- Der Katalog bedient das Lager- und das Direktgeschäft.
- Der verringerte Aufwand ermöglicht es Mitgliedern, auf unkomplizierte Weise, neue Produktgruppen ins eigene Portfolio aufzunehmen.
- Lieferanten eröffnet der Katalog die Möglichkeit, ihre Sortimente in ganz Europa zu vertreiben.
- Der Katalog ist individualisierbar: Titel- und Rückseite sowie die Vorspannseiten können im jeweiligen Corporate Design gestaltet werden.
- Die Order des Katalogs ist unkompliziert über ein elektronisches Bestellformular möglich.

# 40V<sup>LION</sup>max

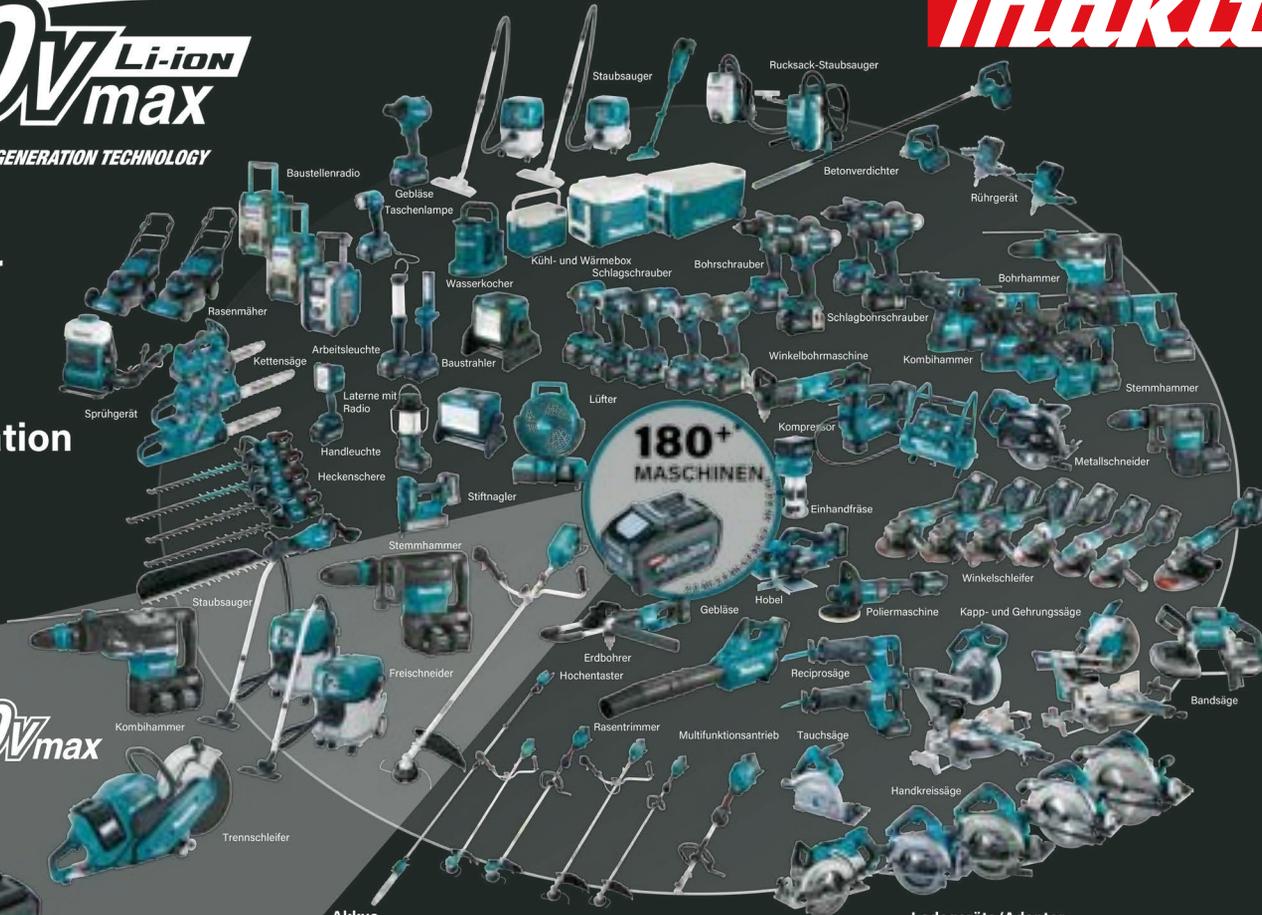
**XGT** NEXT GENERATION TECHNOLOGY

# Makita®

Mehr Power

Robuster

Digitale Kommunikation



**XGT** 80V<sup>LION</sup>max  
40Vmax + 40Vmax



**Akkus**



**Ladegeräte/Adapter**



\* Nicht alle Modelle in Deutschland verfügbar.  
Stand: Januar 2023



**XGT**

40V<sup>LION</sup>max

**DIE NEUE AKKU-LEISTUNGSKLASSE**

[MAKITA.DE](http://MAKITA.DE)



Der Partnerbeirat Ungarn im eLC Logistik-Center



Rundgang des Partnerbeirats Polen durch die Logistik



Die Partnerbeiräte aus Tschechien und Slowakei tagten zwei Tage in Wuppertal (Fotos: E/D/E)

## EDE International: Osteuropäische Partnerbeiräte tagen in Wuppertal

# Kick-off für das FORMAT concept 3.0

► Wie lassen sich die Chancen der Digitalisierung nutzen, um zielführende Vertriebs- und Marketingkonzepte zu etablieren? Mit dieser Fragestellung beschäftigten sich die Partnerbeiräte aus vier osteuropäischen Märkten im Zuge ihrer Vertriebstagungen beim E/D/E in Wuppertal.

Mit den Partnerbeiräten aus Ungarn, die im Dezember 2022 tagten, aus Polen sowie Tschechien und der Slowakei, die jeweils im Januar nach Wuppertal reisten, waren wachstumsstarke Märkte vertreten. Polen sticht mit einer Handelsvolumensteigerung um 13 Prozent in 2022 gegenüber dem Vorjahr besonders hervor. „Nach einer mehrjährigen coronabedingten Pause war es höchste Zeit, mit unseren Partnern wieder persönlich zu-

sammenzukommen und aktuelle Themen zu diskutieren“, schildert Martin Ochelski, Vertriebsleiter Österreich, Schweiz, Italien, Osteuropa EDE International: „Den Beirat und das Händlernetzwerk aus Ungarn konnten wir erstmalig in Wuppertal begrüßen, die weiteren Beiräte tagten zuletzt vor über fünf Jahren hier“, sagt Ochelski.

Umso willkommener war die Gelegenheit, sich vor Ort zu inhaltlichen Schwerpunkten wie Marketing, Einkaufsoptimierung und Logistik zu informieren. Spannende Eindrücke nahmen die Besucher unter anderem von der Besichtigung des eLC Logistik-Centers mit. Auch über die Nutzung von Ausgabeautomaten für eine noch flexiblere Kundenbelieferung wurde diskutiert. Den inhaltlichen Schwerpunkt aller drei Vertriebstagungen bildete das Thema „FORMAT concept 3.0“. Nach dem personenorientierten Konzept mit einer Beratung direkt am Verkaufstresen sowie dem kataloggetriebenen Geschäft werden nun in der dritten Stufe der Marktbearbeitung die Weichen Richtung Digitalisierung gestellt.

### Interaktives Marketing

Das Ziel lautet, sich mit den Kunden auf allen Ebenen zu vernetzen, persönlich ebenso wie online und in den sozialen Medien. Kataloge dienen weiter als Verkaufsunterstützung, werden aber zunehmend durch digitale Kanäle von YouTube bis LinkedIn ergänzt und abgelöst. „Der Kick-off diente dazu, das Konzept

des interaktiven Marketings sowie die mittelfristige Planung für die kommenden Jahre vorzustellen und mit den Partnerbeiräten weiterzuentwickeln“, so Ochelski weiter.

## »Das Konzept des interaktiven Marketings vorstellen und weiterentwickeln«

### Neue Aktivitäten für 2023

Die Umsetzung beginnt sukzessive bereits in den kommenden Monaten: Neben einer Neuauflage des Werkzeugkatalogs, die zur Jahresmitte 2023 erscheint, sind verstärkte Onlineaktivitäten geplant, unter anderem mit FORMAT Landingpages in den jeweiligen Landessprachen. Zur Stärkung der persönlichen Kundenkontakte sind darüber hinaus FORMAT Marktplatz-Veranstaltungen in Vorbereitung; Im Mai für Tschechien und die Slowakei, im Juni folgt Polen. [os]

### Ansprechpartner:

Martin Ochelski

EDE International  
Vertriebsleiter Österreich, Schweiz,  
Italien, Osteuropa

+49 202 6096 1282

[martin.ochelski@ede-international.com](mailto:martin.ochelski@ede-international.com)

**Sie schätzen  
Qualität und Design?  
Wir ebenfalls.**



Adolf Schmidt  
Metallwaren- und  
Holzschraubenfabrik  
GmbH

Essener Straße 39  
42327 Wuppertal

Telefon: +49 202 69518-0  
Telefax: +49 202 69518-20  
info@asw24.de

[www.asw24.de](http://www.asw24.de)

Qualitätsprodukte für die Haustechnik. Seit 1906.

Marktplatz Baugeräte: 160 Teilnehmer und 35 Lieferanten in Fulda

## Gefragte Plattform für den Fachdialog



Aktuelle Produktneuheiten und Fachgespräche prägten den Austausch.



Am Vorabend bot das Get-Together erste Gelegenheiten zum Netzwerken.



Die Handelsmarke [FORTIS](#) zählte zu den Ausstellern. (Fotos: E/D/E)

► Ein fundierter Überblick über Trends und neueste Produktentwicklungen, viel Freiraum zum Netzwerken und dazu eine entspannte, fast familiäre Stimmung: Der vierte E/D/E Marktplatz Baugeräte im nordhessischen Fulda hat die Erwartungen übertroffen. Über 160 Teilnehmer und 35 Lieferanten des E/D/E nutzten die beliebte Veranstaltungsplattform als Informationsbörse und zur Diskussion aktueller Fachthemen.

Das Format eines Get-Togethers mit Messeecharakter hat sich erneut als zielführend erwiesen. „Somit konnten alle Besucher ihre persönlichen Schwerpunkte setzen, sich zu ihren Interessensgebieten an den Ständen der jeweiligen Lieferanten umfassend informieren sowie neue Kontakte knüpfen“, erklärt Ralf Stiegler, Leitung Lieferanten-/Warengruppen und Vertriebskonzepte Baugeräte/MIETeplus/Schweißtechnik im E/D/E.

#### Ansprechpartner:

Ralf Stiegler

Leitung Lieferanten-/Warengruppen und Vertriebskonzepte Baugeräte/MIETeplus/Schweißtechnik

+49 202 6096-816  
ralf.stiegler@ede.de

#### Möglichkeit zum Netzwerken

Schon das vorabendliche Programm auf der Q-Alm in Fulda bot viel Zeit für Gespräche und das Erweitern des persönlichen Netzwerks. Da der vorherige Marktplatz Baugeräte bereits drei Jahre zurückliegt, nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit zum fachlichen Austausch diesmal besonders reger. „Veranstaltungen wie der Marktplatz Baugeräte tragen daher erheblich dazu bei, den Zusammenhalt zwischen unseren Mitgliedern und den Lieferanten zu stärken“, sagt Stiegler weiter.

#### Überblick zu Trends und Produkten

Geballte Information hielt der Folgetag mit seinem messeähnlichen Konzept im Esperanto Hotel Fulda bereit. Sowohl die Vertriebsgruppe Baubedarf als auch die [Baugeräte-Profis](#) fanden sich hier mit ihren jeweiligen Anforderungen wieder. Die teilnehmenden Vertriebsmitarbeiter des Handels konnten sich zu verschiedensten Themen informieren, von Services und Dienstleistungen für Baugeräte und Maschinen bis hin zu Versorgungsaspekten. Die Produktpräsentationen der Lieferanten boten zudem die Möglichkeit, Gerätschaften selbst in die Hand zu nehmen und zu testen –

schließlich spielt das haptische Erlebnis eine nicht zu unterschätzende Rolle.

### » Konstruktive Gespräche dank einer guten Vorbereitung «

Besucher und Lieferanten zeigten sich unisono hochzufrieden. „Wir haben uns auf dem Marktplatz Baugeräte sehr wohlgefühlt und die Atmosphäre unter Kunden und Lieferanten genossen. Wieder einmal konnten wir feststellen, dass die persönliche Kommunikation durch kein digitales Format zu ersetzen ist“, sagt Eckhard Brosch, Geschäftsführer der [Idealspaten-Bredt GmbH & Co. KG](#) (Herdecke): „Konstruktive Gespräche und eine gute Beschäftigung während des Marktplatzes sorgten für Kurzweiligkeit, die sicherlich auch der guten Vorbereitung durch Herrn Stiegler und seinem Team zu verdanken ist.“

#### Bedürfnisse des Marktes erfüllen

Das Konzept des Marktplatzes Baugeräte ist damit einmal mehr aufgegangen, fasst Stiegler abschließend zusammen: „Das Veranstaltungsformat ermöglicht es, die individuellen Bedarfe unserer Mitglieder noch besser zu erkennen. Aus den Erfahrungen des Handels können wir somit stets wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung unserer Angebote aufgreifen.“ [os]

Nur 900 g  
**EXTREM  
LEICHT!**

Leichtestes Gerät  
der 18 V Klasse!

**NEW**



MADE IN  
GERMANY

**SETZT  
ÜBER 3000  
BLINDNIETE**

mit **nur einer**  
Akkuladung\*

**BIRDIE®**

**ES KOMMT NICHT  
AUF DIE GRÖSSE AN,  
DIE TECHNIK  
MACHT'S!**

DAS **NEUE** AKKU-BLINDNIETGERÄT –  
**KLEIN, LEICHT, SCHNELL!**



Mehr Infos  
direkt hier



Ø 5 mm alle  
Werkstoffe



**18V**



**900 g**  
ohne Akku



**10  
kN**

**Bürsten-  
loser  
Motor**



\*Abhängig vom Durchmesser und Werkstoff

A member of **SFS**

**GESIPA®**



Diese Kachel führt mit nur einem Klick von der Homepage des Handels zur neuen Microsite. (Grafik: E/D/E)

**Technischer Handel: Microsite bündelt Fachwissen zur Dichtungstechnik**

## Der Dichter wird digital

► Seit Jahren ist „Der Dichter“ für viele Handelsunternehmen und Anwender ein unverzichtbares Nachschlagewerk zu allen Fragen der Dichtungstechnik. Jetzt steht das umfassende Kompendium erstmals auch online als Microsite zur Verfügung – und kann von den Mitgliedern des E/D/E Fachkreises Technischer Handel direkt mit der eigenen Homepage verknüpft werden.

„Kaum ein Bereich im technischen Handel ist so komplex und beratungsintensiv wie das Feld der Dichtungstechnik. Hier sind Fachwissen und Erfahrung gefragt, um die Kunden individuell zu den bestmöglichen Lösungen beraten zu können“, schildert Ingo Schredle, Geschäftsführer der Hormuth GmbH Technischer Industribedarf (Heidelberg). Er war im Fachkreis der Ideen- und gleichzeitig Namensgeber für „Der Dichter“. Der erstmals 2013 er-

schienene Ratgeber richtet sich mit geballtem Fachwissen auf über 250 Seiten an Industrie und Handwerk.

### Pilotprojekte laufen

„Neben klassischen Katalogen und Broschüren werden digitale Medien immer bedeutsamer für die Kundenberatung. Deshalb begrüßen wir es sehr, dass die Inhalte nun online verfügbar sind“, so Schredle weiter. Die Hormuth GmbH zählt zu den ersten Pilotanwendern. Das Ziel lautet, online noch größere Kundengruppen anzusprechen und mit Fachinformationen versorgen zu können. Die Microsite ist dabei eng mit dem Onlineauftritt des jeweiligen Handelsunternehmens verknüpft, sodass eine jederzeitige Kontaktaufnahme möglich ist.

Im Zuge der Onlinerealisierung wurden alle Inhalte von „Der Dichter“ nochmals gesichtet, aktualisiert und ergänzt. „Mit dem inhaltlichen Umfang und der fachlichen Tiefe, die wir unter dem Claim ‚Technik kommt an‘ anbieten, ist ein umfassendes Onlinelexikon entstanden“, schildert Martin Schmitz, Vertriebsmanager Technischer Handel beim E/D/E. Das schaffe einen nachhaltigen Mehrwert sowohl für den Handel als auch für dessen Kunden. „Interessierte Mitglieder des E/D/E Fachkreises Technischer Han-

del beraten wir gerne zu den Möglichkeiten und Anforderungen, um die Seite in die eigene Homepage zu integrieren“, so Schmitz weiter.

### Schnelle Aktualisierungen

Die neue Microsite stellt in den relevanten Sortimentsbereichen die verschiedenen Produktelemente und dazugehörige technische Produktdaten ausführlich dar. Dazu zählen unter anderem Hinweise zu Einsatzgebieten, Normen, Zulassungen und Richtlinien sowie produktbezogene technische Daten. Ein Fachglossar, hilfreiche Tabellen sowie weitere Informationen runden das Onlinekompendium ab. Ein weiterer Vorteil der Onlineversion: Aktualisierungen und Erweiterungen sind anders als beim gedruckten Nachschlagewerk jederzeit möglich.

## » Im Bereich Dichtungstechnik ist Fachwissen gefragt«

Die inhaltliche Pflege erfolgt durch den E/D/E Fachbereich Technischer Handel, ohne dass zusätzlicher Aufwand für die Händler entsteht. „Mit diesem konzentrierten Fachwissen kann der Handel auch in der digitalen Welt seine Kompetenz und Beratungsqualität unter Beweis stellen. Weitere Microsites zum Beispiel für den Bereich Schlauch- und Armaturentechnik befinden sich daher bereits in Vorbereitung“, sagt Andreas Schäfer, Teamleiter Technischer Handel beim E/D/E. [os]

### Ansprechpartner:

Martin Schmitz

Vertriebsmanager

Technischer Handel/Werkstattmaterial

+49 202 6096-611

martin.schmitz@ede.de



lukas-erzett.com

**NEXT LEVEL SOLUTIONS.**

DYNAMISCHE  
LÖSUNGEN

WERKZEUGINNOVATIONEN

HOCHMODERNE PRODUKTIONSSTÄNDORTE

DIGITALE VERKAUFKANÄLE

WELTWEIT  
FÜR SIE DA

OMNICHANNEL

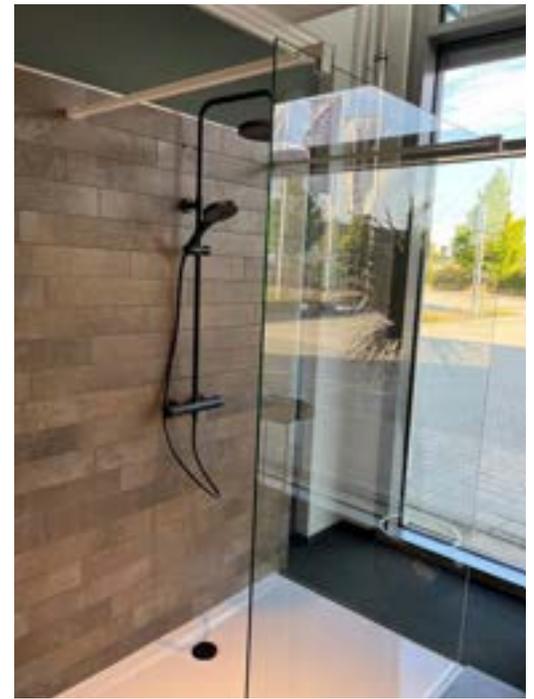


WUPPER-RING: Ausstellungsaktion

# Prämiert für die schönsten Konzepte: Famo, Oldenburg und Heinz Braun, Ehingen



Die Gewinner-Kojen der Famo GmbH (Fotos: Famo GmbH)



► Auf die Präsentation kommt es an. Das zeigte die Marketingaktion der Franz Kaldewei GmbH & Co. KG für Mitglieder des WUPPER-RING. Die attraktivsten Ausstellungsideen für die emaillierte Duschfläche [KALDEWEI Superplan Zero](#) wurden nun prämiert.

Bei der Aktion ging es einmal nicht ausschließlich um das Produkt, die Produktlinie oder eine Neuheit, sondern um ein passgenaues und kundenorientiertes „In-Szene-Setzen“. „Was die Präsentation von Produkten angeht, stellen wir ein Umdenken fest“, sagt Tanja Breitenbach, Produktmanagerin Sanitär beim E/D/E. „Kurz gesagt: Qualität statt Quantität. Der Fokus liegt nicht mehr so sehr auf möglichst vielen Ausstellungsplatzierungen als vielmehr auf der Attraktivität der Präsentationen“.

Die von [Kaldewei](#) und dem Geschäftsbereich Haustechnik im E/D/E gestartete Initiative richtete sich an Mitglieder aus dem WUPPER-RING. „Wir möchten gemeinsam mit unseren Kunden wachsen“, begründet Ralf Köberlein, Key Account Manager bei Kaldewei, die Maßnahme. Die Chancen professioneller und durchdachter Ausstellungskonzepte und Präsentationen sollen genutzt werden, um Endkunden anzusprechen und zu begeistern.



Die Gewinner-Koje der Heinz Braun GmbH (Foto: Heinz Braun GmbH)

„Die Endkunden sollen Freude daran haben, sich in der Ausstellung aufzuhalten und sich von den Präsentationen inspirieren zu lassen.“

Aufgrund der Ausschreibung im vergangenen Herbst beteiligten sich 18 Mitglieder des WUPPER-RING mit ihren Einsendungen. Die Ermittlung der Gewinner fand im Rahmen des Jahresgespräches im Dezember 2022 beim E/D/E statt. Da die Einsendungen insgesamt von hoher Qualität waren, entschloss sich die

Jury kurzerhand, nicht nur wie geplant einen, sondern zwei Gewinner zu ermitteln. Die Jury bestand aus je drei Personen aus dem Hause Kaldewei und dem E/D/E, die durch eine anonyme Beurteilung die Präsentationen der [Famo GmbH](#) aus Oldenburg und der [Heinz Braun GmbH](#) aus Ehingen als die besten bestimmten. Zu gewinnen gab es jeweils einen Werbekostenzuschuss. Die Aktion stieß auf so positive Resonanz, dass eine Wiederholung für dieses Jahr geplant ist. [hw]



Der Marktplatz mit Fokus auf FORMAT



Großes Interesse an der Tagung (Fotos: E/D/E)



Die Geschäftsstelle des WUPPER-RING informierte über wesentliche Themen für das Jahr 2023

## WUPPER-RING: Veranstaltung

# Frühjahrstagung und FORMAT Marktplatz

► Die Frühjahrstagung des WUPPER-RING ist traditionell eine Informationsveranstaltung, die auch dem fachlichen und persönlichen Austausch dient.

Nach den virtuellen Treffen der letzten Jahre fand sie am 9. und 10. Februar in Fulda besonders unter dem Zeichen der Begegnungen statt. „Wir als Händler brauchen mehr denn je diesen gemeinsamen Erfahrungsaustausch mit unseren Mitgliedern, dem E/D/E und auch mit den Lieferanten. Das kam in der letzten Zeit viel zu kurz. Man hat es förmlich an den nicht enden wollenden Gesprächen mit allen Beteiligten gespürt“, sagt Ivo Eidner, Geschäftsführer Eidner GmbH, Borna.

Zur Frühjahrstagung wurden die Ergebnisse aus den Jahresgesprächen mit der Industrie, ein Überblick über die Marktlage und abgeschlossene sowie neue Projekte vorgestellt. Der Hauptanteil der Präsentation war Informationen aus den Warenbereichen sowie den Neuigkeiten zur Eigenmarke FORMAT zuge-dacht.

Auf alles rund um FORMAT konzentrierte sich auch der Marktplatz am folgenden Tag. Die Idee des E/D/E Geschäftsbereiches Haustechnik dabei: Die Industrie soll mit dem Marktplatz zur Frühjahrstagung eine Plattform erhalten. So stellten sich dieses Jahr 34 Lie-

feranten mit ihren FORMAT Sortimenten und Neuheiten vor.

Während die Frühjahrstagung und der Marktplatz vor der Pandemie noch an zwei Standorten stattfanden, legten die Initiatoren dieses Jahr Wert darauf, beide Veranstaltungen

zusammenzulegen. „Denn unser Augenmerk lag nach drei langen Jahren pandemiebedingter Pause und virtueller Treffen darauf, die Mitglieder, aber auch die Lieferanten zusammenzubringen und den Austausch zu fördern“, sagt Stefanie Giesel, Teamleiterin im Geschäftsbereich Haustechnik. [hw]

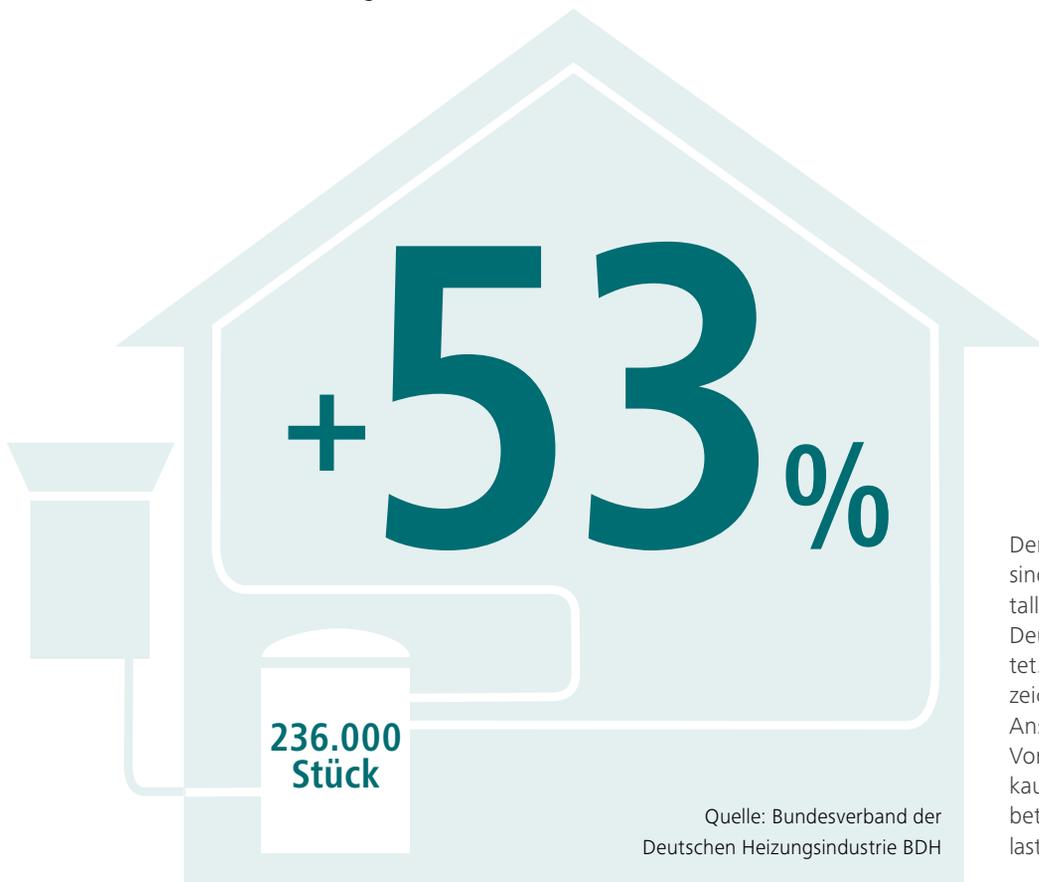
## Verstärkung im Geschäftsbereich Haustechnik

Das Produktmanagement Installation im E/D/E Geschäftsbereich Haustechnik ist personell verstärkt. Daniel Parotat (48 Jahre) konnte als Senior-Produktmanager gewonnen werden. Am 1. Januar 2023 hat er diese Position als Nachfolger von Michael Groß angetreten.

Daniel Parotat ist gelernter Kaufmann im Groß- und Außenhandel und verfügt über eine langjährige Berufserfahrung in verschiedensten Funktionen im SHK-Bereich. Mit dieser personellen Unterstützung stellt das Produktmanagement den E/D/E Industriepartnern einen kompetenten, engagierten Berater an die Seite, um die weiter wachsenden Herausforderungen annehmen zu können und die Potentiale im Bereich Installation gemeinsam zu nutzen. [hw]



**Daniel Parotat**  
+49 202 6096-258  
Daniel.Parotat@ede.de



Quelle: Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie BDH

Der deutsche Heizungsmarkt boomt: 2022 sind knapp eine Million Heizungen neu installiert worden, wie der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie BDH berichtet. Klimafreundliche Wärmepumpen verzeichnen mit **236 000 Stück** den stärksten Anstieg – plus **53 Prozent** im Vergleich zum Vorjahr. Überraschend: Zwei Drittel aller verkauften Heizungen werden mit Gas oder Öl betrieben – 655 000 neue fossile Einheiten belasten mit ihren CO<sub>2</sub>-Emissionen das Klima. [Ist]

## Ankündigung

# Messe BAU 2023

► Die Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme steht so gut wie in den Starlöchern. Vom 17. bis 22. April findet der Branchentreffpunkt in München statt.

Die digitale Transformation schreitet auch im Bauwesen unaufhaltsam voran. In diesem Jahr widmet die [BAU](#) dem Thema in diesem Jahr einen eigenen Ausstellungsbereich. So präsentieren Unternehmen in Halle C5 die neuesten Hard- und Softwarelösungen für die Planung und Ausführung. Im Forum C2 berichten Experten aus Planungs- und Ingenieurbüros am Freitag, 21. April, über die digitale Transformation und stellen anhand von Projektbeispielen aktuelle Lösungen vor.

Mit dem Fachportal BAU Insights bietet die BAU außerdem einen neuen Kommunikations-tool für Aussteller und Besucher an. Die erste personalisierte und interaktive Online-Plattform der Baubranche ermöglicht einen intensiven Austausch zwischen Herstellern und Nutzern auch über die Messelaufzeit der BAU hinaus. Dazu ermöglicht die Plattform Zugriff auf Fachinformationen sowie personalisierte Branchennews.

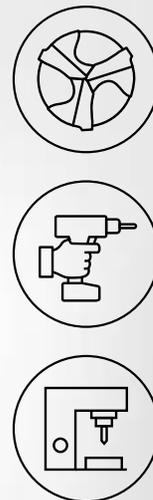


Im April kehrt die BAU als Präsenzveranstaltung auf das Münchner Messegelände zurück. (Foto: Messe München)

Außerdem können sich Besucher der Messe zum Thema Circular Economy informieren. Als Branche, die so viel Ressourcen verbraucht und Abfall produziert wie kein anderer Industriesektor, setzt sich die BAU 2023 auch vor dem Hintergrund von Klimawandel, Materialengpässen und Ressourcenknappheit für

einen Paradigmenwechsel ein. Die Kreislaufwirtschaft zielt darauf ab, so zu planen und zu bauen, dass möglichst wenig Müll entsteht und Materialien nicht einfach entsorgt, sondern wieder verwendet werden. Wie das funktionieren kann und welche alternativen Baustoffe es gibt, zeigt die BAU 2023. [Ist]

# ALLE GUTEN DINGE SIND DREI



## Der neue HSCO-Dreischneider von Gühring

Auf CNC- oder NC-Maschinen glänzt das Werkzeug mit Bohrungsqualitäten bis IT 9 und bis zu 60 % höheren Vorschüben im Vergleich zu HSCO-Zweischneidern. Doch auch auf der Handbohrmaschine entfaltet der Dreischneider seine Stärken: Profitieren Sie von positions- und formengenauen Grund- und Durchgangsbohrungen mit ausgezeichneten Bohrungsoberflächen – sorgenfrei ohne Einhaken.



# GÜHRING

[www.guehring.com](http://www.guehring.com)



Dr. Christoph Grote, E/D/E Geschäftsführer Ware und Vertrieb, richtete einführende Worte zur aktuellen Marktsituation an die Teilnehmer des PVH FUTURE CAMP. (Fotos: E/D/E)



Einblicke in die neue eFabrik im E/D/E Präsentationscenter

## PVH FUTURE CAMP: Plattform für junge Führungskräfte

# Nachhaltiges Wirtschaften im Blick

► Zukunftsthemen diskutieren, Impulse sammeln und von Erfahrungen anderer Unternehmen profitieren: Das PVH FUTURE CAMP ist eine wichtige Plattform für den Erfahrungsaustausch junger Führungskräfte im Produktionsverbundhandel. Mit Themen wie Digitalisierung und nachhaltigem Unternehmertum beschäftigen sich die beiden jüngsten Veranstaltungen.

Johanna Tacke, im Marketing bei der [Schubert Tacke GmbH & Co. KG](#) (Velbert), spricht mit ihren Erfahrungen sicherlich auch für die anderen Mitglieder: „Der entscheidende Mehrwert des PVH FUTURE CAMP ist für mich der

gemeinsame Austausch zu branchenspezifischen Themen und Anforderungen. So können wir alle voneinander partizipieren und lernen.“ Tim Meerkötter, Geschäftsführer der [Meerkötter GmbH](#) (Borken), pflichtet bei: „Ich freue mich jedes Mal auf den offenen Dialog. Gemeinsam entwickeln wir Lösungen oder diskutieren, wie vorhandene Herausforderungen bereits in anderen Unternehmen gelöst wurden.“

### Einblicke in die Logistik

„Zukunft und Verband – Leistungschancen, Herausforderungen & Erfolgspotenziale“, unter dieser Überschrift stand das zweitägige Treffen Ende vergangenen Jahres beim E/D/E in Wuppertal. „Besonders spannend waren die Einblicke in Logistik und Prozesse, die Besichtigung des eLC Logistik-Center sowie die Referate und Gespräche zu verschiedenen Digitalisierungsthemen“, fasst Sebastian Hengst, Prokurist, [Peter von Ohle GmbH](#) (Essen), zusammen. „Aus der Diskussion über die Themen Fachkräftemangel sowie Digitalisierung konnte ich direkt Anregungen für unser Unternehmen mitnehmen“, bestätigt Johanna Tacke.

Im März schloss sich bereits das nächste zweitägige Treffen des PVH FUTURE CAMP bei der [Wiha Werkzeuge GmbH](#) in Schonach an – diesmal unter dem Leitgedanken: nachhaltiges Unternehmertum. Wilhelm Hahn, Geschäfts-

führer in der dritten Generation, referierte zu seinen Prämissen für ein nachhaltiges Handeln und Wirtschaften. Die anschließende Diskussion zeigte Möglichkeiten für Unternehmen des PVH auf, Nachhaltigkeitsziele strategisch anzugehen und den heutigen Anforderungen, zum Beispiel im Hinblick auf entsprechende Zertifizierungen, gerecht zu werden.

### Nachhaltigkeit im Fokus

Nachhaltigkeit wird als übergeordnetes Thema auch die weiteren Treffen im Jahr 2023 prägen. Das kündigt Fabian van Beusekom, Geschäftsführung der [Johann van Beusekom e.K.](#) (Kleve) und einer der Scout-Beiräte des PVH FUTURE CAMP, an: „Die Veranstaltungen sind stets ein Mix aus spannenden Gruppendiskussionen sowie persönlichen Gesprächen – und das bei einer lockeren Atmosphäre. Hierbei entstehen oftmals Denkanstöße für das eigene Unternehmen.“

Dem PVH FUTURE CAMP beitreten können alle Personen im Alter zwischen 18 und 35 Jahren, die bei einem E/D/E Mitglied oder einem E/D/E Lieferanten für die spätere Nachfolge im Unternehmen vorgesehen sind beziehungsweise eine Leitungsposition innehaben. Weitere Informationen, eine Anmelde-möglichkeit und die nächsten Termine gibt es unter [www.pvhfuturecamp.de](http://www.pvhfuturecamp.de). [os]

### Ansprechpartner:

Frederik Diergarten

Verantwortlicher Scout des  
PVH FUTURE CAMP

+49 202 6096-654

[frederik.diergarten@ede.de](mailto:frederik.diergarten@ede.de)

»»JOKARI®  
original

# X-Frame

Die neue Generation der JOKARI Abisolierzangen

**Sensor Special**  
DER universelle Begleiter für  
vielfältige Abisolierarbeiten



Abisolieren nahezu aller  
**Leitungen** aus der  
**Automatisierungstechnik**  
( $\varnothing$  4,4 - 7 mm)

Beispiel Sensor Special

**Lange Lebensdauer**  
durch einfachen & schnellen  
Klingenwechsel

**Modernes ergonomisches Design**  
ermöglicht schonende und komfortable  
Anwendung

100%  
**MADE IN GERMANY**  
made by JOKARI



**Heinz Hesse KG**  
Distribution

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

[www.heinz-hesse-kg.de](http://www.heinz-hesse-kg.de)

# Neue Ausbildung bei der E/D/E AKADEMIE

► Expertise und Servicequalität sind wesentliche Erfolgsfaktoren für den beratungsintensiven Vertrieb von Druckluft und Pneumatik. Um den technischen Anforderungen gerecht werden zu können, bietet die [E/D/E AKADEMIE](#) ab sofort in Kooperation mit dem Fachbereich Technischer Handel die Ausbildung zum „Geprüften Anwendungsberater Drucklufttechnik und Pneumatik“ an. „Die Maßnahmen haben wir in intensiver Zusammenarbeit mit unseren Partnern aus der Industrie entwickelt“, erklärt Dr. Sören Kiefer, Leiter der E/D/E AKADEMIE. „Die Inhalte werden jedoch bewusst herstellerneutral vermittelt, um optimal auf das eigene Sortiment und die Kunden übertragen werden zu können.“ Der Pilotdurchgang startete Ende Januar mit Modul 1 und befasste sich schwerpunktmäßig mit der Druckluftherzeugung. Das zweite Modul Anfang März behandelte die Druckluftanwendung. Die Inhalte werden in beiden Modulen theoretisch sowie praktisch auf-



Die Lehrgangsteilnehmer in Aktion (Foto: E/D/E)

gegriffen. Marc von Dühren, bei [Coenen Neuss GmbH & Co. KG](#) im Vertriebsinnendienst tätig, war einer der Teilnehmer des Pilotlehrgangs: „Ich habe durch den Lehrgang ein sehr gutes Grundverständnis zu der Produktion und den Möglichkeiten von Druckluft erhalten. Auch ohne detaillierten technischen Hintergrund, wurden uns die Anwendungen verständlich vermittelt.“ [Ist]

## FÜHRUNGS-College gestartet

► „Wie führe ich mein Team zum Erfolg?“ Unter diesem Motto stand die Auftaktveranstaltung des FÜHRUNGS-College der [E/D/E AKADEMIE](#) für Nachwuchsführungskräfte Ende Januar in Marburg. „Beim ersten Kennenlernen der Gruppe ist uns wichtig, dass

sie zusammenwächst und eine gemeinsame Basis entsteht“, erklärt Lena Christiansen, Projektmanagerin bei der E/D/E AKADEMIE. „Deswegen starten wir immer mit einem Präsenztermin.“ Das FÜHRUNGS-College für Nachwuchsführungskräfte ist als Blended

## Stimmen zum FÜHRUNGS-College

**Yvonne Nüßing, Assistentin der Geschäftsführung bei der [Nüßing GmbH](#):** „Das FÜHRUNGS-College bietet eine großartige Chance für angehende Führungskräfte, sich im Hinblick auf die neuen Aufgaben im Berufsalltag weiterzuentwickeln. Eine gelungene Mischung aus Theorie und Praxis ermöglicht es, das Gelernte unmittelbar im Anschluss aktiv im Unternehmen umzusetzen.“

**Maik Westick, Außendienst, [Koerschulte GmbH](#):** „Hervorragend war, dass bei dem College auch auf die Situationen der Teilnehmer in der Praxis eingegangen und dies ausführlich besprochen wurde. Jeder Teilnehmer kann sein eigenes Verhalten, auch situationsbedingt, für sich auf den Prüfstand stellen und neu bewerten.“



Die Teilnehmer des FÜHRUNGS-College trafen sich zum ersten Präsenztermin. (Foto: E/D/E)

## Die nächsten Trainings-Termine

**Digitales Stressmanagement**  
8. Mai 2023

**Grundmodul: Der erfolgreiche Start in den Außendienst**  
8. und 9. Mai 2023

**Workshop: Der moderne Einkauf**  
9. Mai 2023

**Vertrieb- und Marketingprozesse einfach automatisieren**  
10. Mai 2023

**Energiemanagement**  
16. Mai 2023

**Recruiting: Kontaktaufnahme heute – digitale persönliche Ansprache**  
31. Mai 2023

**Sack zu – Abschlusstechniken im Verkauf**  
31. Mai 2023

Interessierte finden weitere Informationen unter [www.ede-akademie.de](http://www.ede-akademie.de) und können sich dort direkt anmelden.

Learning aufgebaut: Die zu erlernenden Module finden sowohl in Präsenz als auch online statt. Im ersten Präsenzmodul standen die verschiedenen Führungsstile im Mittelpunkt: Welche Führungsrollen gibt es? Welche Mindsets und Denkhaltungen nehmen Führungskräfte ein? In Verbindung damit jeder Teilnehmende sein eigenes HBDI-Profil erhalten. „Das Profil zeigt die eigenen Denkmuster und das daraus resultierende Verhalten auf“, sagt Lena Christiansen. „Alle Teilnehmer haben sich in ihren Ergebnissen wiedererkannt. Das ist jedes Mal sehr faszinierend zu sehen.“ Verschiedene Übungen im weiteren Verlauf des Colleges zeigten den Teilnehmern Möglichkeiten, den eigenen Führungsrahmen zu gestalten. „Eine Frage, die außerdem sehr zentral war: Wie entwickle ich mein Team aktiv?“, ergänzt Lena Christiansen.

Anfang März folgte dann das erste Online-Modul zum Thema „Wie verbessere ich meinen Führungsprozess?“ „Bei den Online-Modulen ist uns wichtig, dass alle den gleichen Wissenstand erlangen. Darauf können wir dann im nächsten Präsenztermin aufbauen“, sagt Lena Christiansen. [Ist]



# Wir sind keine Macher. Wir sind **Richtig- Gut-Macher.**

Ihr seid keine Performer. Ihr seid Proformer.  
Willkommen in der FLEX Familie.

Als echte Proformer macht Ihr keine halben Sachen. Ein „Passt schon“ passt für Euch nicht. Wenn Ihr etwas anpackt, dann perfektioniert Ihr es. Deshalb braucht Ihr Werkzeug, das mit Euch und Euren Ansprüchen mithalten kann. Das ist Performance. Das ist FLEX. Mehr Performance auf [www.flex-tools.com](http://www.flex-tools.com)

this is performance

**FLEX**



Starke Partner: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Beltrame und E/D/E bzw. ESH bei der Vorstellung von Chalibria in Wuppertal. (Foto: E/D/E)

**EURO STAHL-Handel: Lieferpartner AFV Beltrame stellt in Wuppertal Chalibria vor**

## Stahl im Gleichgewicht

► Chalibria – so heißt der neue CO<sub>2</sub>-neutrale Stahl der [AFV Beltrame Group](#). Eine Delegation um Carlo Beltrame informierte zahlreiche in der ESH EURO STAHL-Handel organisierte Stahlhändler in Wuppertal über das neue Produkt, um die Markteinführung zu unterstützen.

Das Thema Treibhausgase ist längst in den Chefetagen der Stahlindustrie angekommen. Und so war es eine illustre Runde, die sich auf Einladung der ESH um Prokurist Jürgen Laukandt in der E/D/E Zentrale eingefunden hatte. Zu den Teilnehmern zählten unter anderem Carlo Beltrame, CEO der Standorte Frankreich und Rumänien und Head of Business Development der Beltrame-Gruppe, die Inhaber zahlreicher Handelshäuser, oder der für den Stahlbereich verantwortliche E/D/E Geschäftsführer Peter Jüngst.



Carlo Beltrame (Foto: E/D/E)

Carlo Beltrame und Klaus Rieger, Beltrame-Verkaufsdirektor für die deutschsprachigen Länder, hoben dabei die Verkaufschancen von Chalibria hervor, denn künftig werde in vielen Ausschreibungen Klimaneutralität vorausgesetzt werden. Zwei Jahre habe man an dem Projekt gearbeitet und Chalibria als wichtiges Element in der umfassenden Dekarbonisierungsstrategie der Beltrame-Gruppe verankert, sagte Beltrame weiter.



### 40-prozentige CO<sub>2</sub>-Reduzierung geplant

Was steckt also hinter Chalibria, einer Wortschöpfung aus den lateinischen Begriffen chalybs (Stahl, Eisen) und libra (Gleichgewicht)? Beltrame misst den CO<sub>2</sub>-Ausstoß aller seiner Aktivitäten. Mit 570 Kilogramm CO<sub>2</sub> je Tonne Stahl befindet sich das Unternehmen auf einem im Branchenvergleich relativ niedrigen Wert (was auch daran liegt, dass Beltrame ausschließlich Elektrostahl produziert), den man bis 2030 um 40 Prozent reduzieren möchte. 45 konkrete Einzelprojekte stecken dahinter, darunter der Kauf eines Wasserkraftwerkes oder der Bau eines Stahlwerks in Rumänien, das seinen Energiebedarf über einen Solarpark mit 70 MW Leistung selbst erzeugt.

Die Produktion von Stahl ist technologisch bisher nicht ohne CO<sub>2</sub>-Emission möglich. Was für Chalibria zur Neutralität fehlt, wird durch den Zukauf von Treibhausgaszertifikaten (nach dem strengen britischen Standard PAS206) ausgeglichen. Eine neutrale Stelle dokumentiert und bestätigt diesen Vorgang nach DIN EN ISO 14064-1. Händler und deren Kunden können direkt nach der Bestellung auf das Zertifikat zugreifen. „Chalibria ist ab sofort für alle Produkte erhältlich“, sagte Klaus Rieger.

### „Eine glaubwürdige Initiative“

Der Handel ist bereit, so der Eindruck in Wuppertal angesichts vieler interessierter Nachfrager. Letztlich komme es auf die Kunden an, so René Philipp, geschäftsführender Gesellschafter des E/D/E Mitglieds [HUSE & PHILIPP](#), Braunschweig. „Ich bin gespannt, wie es der Markt annimmt. Hier wird es sicherlich Unterschiede bei den verschiedenen Geschäftsarten und Zielgruppen geben. Es ist eine glaubwürdige Initiative von Beltrame und sinnvoll, sich als Marktführer einen Vorsprung in diesem zunehmend wichtigen Thema erarbeiten zu wollen. Andere werden nachziehen.“

Peter Jüngst, E/D/E Geschäftsführer Haus-technik, Stahl, Logistik, Baugeräte, lobte AFV Beltrame: „Nachhaltigkeit wird die Zukunft prägen. Insofern sind wir stolz, ein solch innovatives Unternehmen zu unseren wichtigsten Lieferpartnern im Stahlbereich zählen zu können. Glückwunsch zu diesem tollen Projekt!“

[daf]

NUTZEN SIE

DIE KRAFT DER SONNE

**ELMAG**<sup>®</sup>

Powered by Quality

**LÖSUNGEN  
FÜR BLACKOUT  
UND NOTSTROM**



## Tragbare Powerstation Serie **ENERGY** mit Solarpanel **SOLAR**:

Die neue Serie ENERGY umfasst 4 Leistungsgrößen von tragbaren Powerstations für eine netzunabhängige Strom- sowie Notstromversorgung.

Informationen, Varianten und Preise: [www.elmag.at/powerstation](http://www.elmag.at/powerstation)

Initiative Mittelstand &amp; Moor

# „Gemeinsam schaffen wir Klima“



Die Grenze zwischen Land und Wasser verschwimmt im Moor.



Moore sind besondere Lebensräume. (Fotos: Dr. Tilo Geisel)

► Im Wildnisgebiet Jüterborg bei Brandenburg soll ein ehemaliges Moor wieder in seinen Urzustand versetzt werden. Die Initiative [Mittelstand & Moor](#) bietet Unternehmen und Mitgliedern des [MITTELSTANDSVERBUNDES](#) durch Klimapatenschaften die Möglichkeit, einen wichtigen Teil dazu beizutragen. Das E/D/E ist einer dieser Klimapatenten.

„Intakte Moore binden weltweit doppelt so viel Kohlenstoff wie Wälder und gehören damit zu unseren wichtigsten natürlichen CO<sub>2</sub>-Speichern“, erklärt Lisa Kauke. Sie ist Projektleiterin von Mittelstand & Moor und dort zuständig für die Sensibilisierung für Relevanz von Klimaschutz, insbesondere Moorschutz.

Mitten in Brandenburg soll auf einer Fläche von 200 Hektar durch Wiedervernässung eine Moorlandschaft entstehen. „Dabei ist wichtig zu wissen, dass pro Hektar intaktem Moor jährlich bis zu 15 Tonnen CO<sub>2</sub> gespeichert

werden können“, erläutert Kauke. Heutzutage sind jedoch über 90 Prozent der weltweiten Moore verloren. Das liegt unter anderem an menschlichen Eingriffen in den Landschaftswasserhaushalt und Klimaveränderungen. „Klimaschutz geht nur gemeinsam. Mittelstand & Moor, eine Initiative der [Sinnstifter Mittelstand für Mensch und Natur gGmbH](#) in Zusammenarbeit mit der [Stiftung Naturlandschaften Brandenburg – die Wildnisstiftung](#), ermöglicht Unternehmen, sich in einem Projekt zum Anfassen in Deutschland zu engagieren. Unser Motto dabei: Gemeinsam schaffen wir Klima“, ergänzt sie.

Die Projektfläche gehört der Stiftung Naturlandschaften Brandenburg – Die Wildnisstiftung. Dr. Antje Wurz, Geschäftsführerin der Stiftung, betont die besondere Rolle von Mooren: „Moorschutz heißt, sie als Wasserspeicher, Lebensraum, Filteranlage, Kohlenstoffspeicher und wichtige Archive der Landschaft für uns und zukünftige Generationen zu erhalten.“

## Selbst aktiv werden

Mit Klimapatenschaften gibt Mittelstand & Moor Unternehmen und den Mitgliedern des MITTELSTANDSVERBUNDES die Möglichkeit, sich aktiv an der Wiederherstellung zu beteiligen. „Sie tragen unmittelbar zur Sensibilisierung sowie praktischen Wildnis- und Moorentwicklung und damit auch zum Schutz des Klimas bei“, erklärt Lisa Kauke.

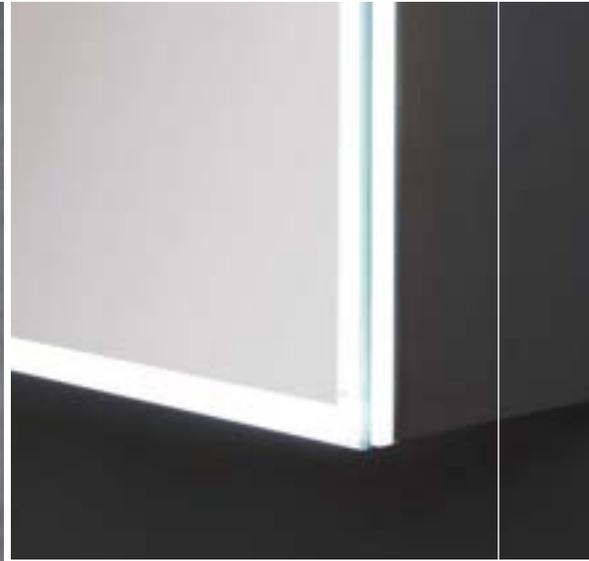
Das Interesse an einer Klimapatenschaft ist groß: Der Flächenunterhalt auf über 130 von 200 Hektar ist bereits durch Klimapatenschaften gesichert. Seit Anfang des Jahres übernimmt das E/D/E ebenfalls eine Klimapatenschaft und unterstützt das Vorhaben der Moorerneuerung und unterstützt somit aktiv. „Wir im E/D/E engagieren uns seit Jahren aktiv für den Naturschutz. Hier unterstützen wir ein Projekt innerhalb von Deutschland, bei dem wir die umgesetzten Maßnahmen nachvollziehen und sogar vor Ort mitverfolgen können“, sagt Jennifer Probst, Beauftragte für Nachhaltigkeit im E/D/E. [Ist]

## Nachhaltigkeit im E/D/E neu organisational verankert

Um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, die verschiedenen Einzelinitiativen zum Thema Nachhaltigkeit innerhalb des E/D/E zu koordinieren und zu vernetzen, bedurfte es einer organisationalen Verankerung des Themas Nachhaltigkeit. Aus diesem Grund wurde zum 1. Januar 2023 das Referat Nachhaltigkeit, dem die Beauftragte für Nachhaltigkeit zugeordnet ist, eingeführt. Das Referat,

das direkt an den Vorsitzenden der E/D/E Geschäftsführung berichtet, fungiert als interner und externer Ansprechpartner und Koordinator für Nachhaltigkeitsthemen im E/D/E und wirkt so an der Gestaltung des Rahmens für die Entwicklung und Umsetzung von Nachhaltigkeitsaktivitäten mit. Die Verantwortung der fachbezogenen Projekte liegt dabei weiterhin bei den Verantwortlichen der ent-

sprechenden Fachbereiche. Das gewährleistet fachliche Spezialisierung und funktionale Ausdifferenzierung. Die ebenfalls neu installierte Kommunikations- und Beratungsplattform Nachhaltigkeit sowie die Beauftragte für Nachhaltigkeit koordinieren und strukturieren die Initiativen zentral und schaffen Transparenz.



über  
135 Jahre  
**MADE IN  
GERMANY**

SPIEGELCHRANK PURE-LINE

# PURE LEICHTIGKEIT

Der SPRINZ Spiegelschrank **Pure-Line** vereint praktischen Stauraum mit purem Glas, reinem Spiegel und klarem Licht. Die umlaufende Beleuchtung liegt dezent hinter den Spiegeltüren und kann doch mit seiner ganzen Strahlkraft durch deren sandgestrahlte Umrahmung durchscheinen. Der Spiegelschrank ist in Aluminium matt gefertigt oder kann das Bad harmonisch passend zum beliebten Wohntrend „Industrial Design“ in Aluminium schwarz matt abrunden.

**Entdecken Sie die Neuheiten – Erleben Sie SPRINZ.**

[www.sprinz.eu/Pure-Line](http://www.sprinz.eu/Pure-Line)



## Klimaneutraler Hersteller

Die [Schörghuber KG](#) ist ein klimaneutraler Hersteller von Spezialtüren aus Holz. An zwei Standorten entwickeln und produzieren mehr als 400 Mitarbeiter Türen und Zargen für den Einsatz im Objekt- und im gehobenen Wohnungsbau. 1962 brachte Schörghuber als erster Hersteller eine durch das DiBt Berlin zugelassene Brandschutztür aus Holz auf den Markt. Heute steht das Unternehmen als Qualitätssiegel für hochwertige Türlösungen mit Brand-, Rauch- und Schallschutzfunktion sowie viele weitere Funktionsweisen.

Das Spänesilo ist ein Teil der Wärmegewinnungsanlage bei Schörghuber. Hier werden Sägeabfälle gesammelt und in die Holzfeuerung befördert. Die entstehende Wärme genügt, um Pressen und Lacktrockner sowie alle vier Produktionshallen und das Verwaltungsgebäude zu beheizen. (Foto: Schörghuber)

Schörghuber KG: Klimaneutraler Hersteller von Spezialtüren

# Ökonomisch und ökologisch: Wärme aus Abfällen

► Nachhaltige Restholzverwertung heißt beim [Spezialtüren-Hersteller Schörghuber](#): Wärmegewinnung aus eigenen Späneabfällen. Hier hat man schon früh erkannt, dass der Bausektor zeitgemäß aufgestellt werden muss. Denn nachhaltiges Bauen, Reduzieren, Wiederverwerten und Recyceln sind wichtiger denn je, um die Klima- und Umweltfolgen von Baumaßnahmen zu reduzieren.

Der Bausektor ist weltweit für etwa 40 Prozent des gesamten Energieverbrauchs verantwortlich. Mit rund 53 Prozent der jährlichen Abfallmenge in Deutschland ist die Branche laut Statistischem Bundesamt zudem der größte Müllproduzent des Landes. Um die Klima- und Umweltfolgen von Baumaßnahmen einzuschränken, müsse in Richtung nachhaltiges Bauen, Reduzieren, Wiederverwerten und Recyceln umgedacht werden, meint man beim E/D/E Lieferanten, der Schörghuber KG aus dem bayrischen Ampfing. Der Denkansatz dabei: Alle am Bau Beteiligten wie Bauherren, Architekten, Planer, Händler und Verarbeiter müssen in jeder Planungsphase den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes berücksichtigen.

### Sägeabfälle mit großer Wirkung

Nach diesen Grundsätzen wird bei Schörghuber gehandelt. So verwertet das Unternehmen eigene Späneabfälle für den unternehmensinternen Wärmebedarf. Besonders bei der Produktion von Bauteilen spielt es eine wesentliche Rolle, auf bereits vorhandene Ressourcen zurückzugreifen und sie wiederzuverwenden. Diesen zirkulären Ansatz, die Verwertung der Sägeabfälle aus der Produktion, verfolgt der Hersteller bereits seit 2005.

Die Späne werden nach der Absaugung über Hochdruckleitungen von den Filteranlagen bis hin zum Spänesilo befördert. Von dort aus gelangen sie in die firmeninterne Holzfeuerung zur Prozesswärmegewinnung. Die Wärme dient dem Aufheizen von Pressen und Lacktrocknern, aber auch zum Beheizen des Verwaltungsgebäudes sowie aller vier Produktionshallen mit über 90.000 Quadratmetern.

### Wirtschaftlich und zugleich ökologisch

Dieser Prozess ist sowohl ökonomisch als auch ökologisch. Denn er spart den Einsatz fossiler Brennstoffe, deren Transport- oder Entsorgungskosten und liefert die nötige Energie

für den innerbetrieblichen Bedarf. Mit dem Einsatz moderner Abscheider und E-Filter-Anlagen werden die Emissionen der Heizung reduziert. Durch die vermiedenen Transporte der Späneentsorgung verkleinert sich der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. Darüber hinaus bleibt Schörghuber unabhängig von schwankenden Energiekosten. In Zahlen bedeutet die hauseigene Holzfeuerung zur thermischen Energiegewinnung eine Einsparung von 90 Prozent der zuvor benötigten Menge an Heizöl.

### Nachhaltig zertifiziert

Als holzverarbeitendes Unternehmen hat sich Schörghuber dem Prinzip des nachhaltigen Wirtschaftens verpflichtet. Umweltzertifizierungen wie FSC® und PEFC™ zählen zum Standard. Zudem deckt das Unternehmen seit 2017 seinen gesamten Strombedarf mit echtem Ökostrom und produziert seit 2021 zu 100 Prozent klimaneutral. Das bedeutet, dass sämtliche CO<sub>2</sub>-Emissionen des Unternehmens und seiner Produkte erfasst sind. Verbleibende Emissionen, die heute noch nicht vermieden werden können, kompensiert Schörghuber durch die Förderung von Klimaschutzprojekten in Zusammenarbeit mit ClimatePartner. [hw]

*asecos*<sup>®</sup>

# BRANDGEFÄHRLICH: LAGERN UND LADEN VON LITHIUM-IONEN-AKKUS

Die Lösung: **ION-LINE** Sicherheitsschränke (Typ 90)



Mehr Informationen unter [www.asecos.com](http://www.asecos.com)



Rund 4 Millionen Euro hat das Unternehmen in den Neubau investiert. (Fotos: KLOCKE & LINGEMANN)

**KLOCKE & LINGEMANN: Stahlhandel bezieht Neubau**

## Lager verdoppelt – Technik modernisiert

► Mit Flexibilität, Tempo und Kundennähe auf der Erfolgsspur: Der Stahlhandel der [KLOCKE & LINGEMANN GmbH & Co. KG](#) hat seinen neuen Standort bezogen und setzt mit moderner Technik sowie einem deutlich vergrößerten Lager auf weiteres Wachstum.

Die Möglichkeiten am bisherigen Standort waren schon seit geraumer Zeit erschöpft, Erweiterungen waren nicht möglich. Also fiel die Entscheidung für einen Neubau und den Umzug des Stahlhandels an die Industriestraße in Stadthagen. Rund vier Millionen Euro hat das Unternehmen investiert. „Damit einher geht nicht nur eine Verdoppelung der Lagerkapazitäten. Am neuen Standort profitieren wir vor allem von verbesserten technischen Möglichkeiten und haben für unsere Mitarbeiter zeitgemäße Arbeitsbedingungen geschaffen“, erläutert Geschäftsführer Fritz-Peter Klocke. Er führt das von seinem Großvater im Jahr 1919 gegründete Unternehmen in dritter Generation.



Das Vertriebsteam Stahl berät die Kunden.

### Attraktive Mittellage

Der Hallenneubau misst 4600 Quadratmeter, hinzu kommen ein zweigeschossiges Bürogebäude mit 400 Quadratmetern sowie Außenlagerflächen von 800 Quadratmetern. „Das von uns erworbene Grundstück bietet außerdem Reserven für spätere Erweiterungen“, denkt Klocke bereits weiter. Angesichts der allgemeinen Marktsituation habe sich die größere Bevorratung bereits in den vergangenen Monaten als Glücksfall erwiesen, denn schnelle Verfügbarkeit sei ein wichtiger Erfolgsfaktor. „Mit unserer Mittellage zwischen den Wirtschaftszentren Hannover und Ostwestfalen decken wir ein großes und attraktives Einzugsgebiet ab. Kurze Lieferwege zahlen sich angesichts der Transportkosten für unsere Kunden aus.“

Zu einer höheren Geschwindigkeit bei der Auftragsbearbeitung tragen ebenso der verbesserte Materialfluss sowie die moderne Anlagen- und Maschinenteknik im Neubau bei. „Auch komplexe Anforderungen können wir somit flexibel quasi von heute auf morgen erfüllen“, schildert Lars-Heinrich Struckmeier, der Leiter des Geschäftsbereichs Stahlhandel von KLOCKE & LINGEMANN. „Wir verstehen uns auch in Zukunft als Vollsortimenter im Stahlhandel und werden zusätzlich unsere Spezialisierung vorantreiben.“ Als Vorverar-

beiter übernimmt das Unternehmen Schweißarbeiten bis hin zu vorgefertigten Konstruktionen beispielsweise für den Fassaden- und Hallenbau.

### Sortiment ausgebaut

Auch das Sortiment ist gewachsen, insbesondere in den Bereichen Edelstahl und Aluminium. „Dabei hat sich die Zusammenarbeit mit dem ESH EURO STAHL-Handel bereits als sehr hilfreich erwiesen“, so Struckmeier. Seit 2021 hat sich der Stahlhandel von KLOCKE & LINGEMANN dem E/D/E angeschlossen. Struckmeier: „Von der Einkaufsplattform und dem Austausch untereinander versprechen wir uns noch viele Vorteile und neue Impulse.“

### Ausgeglichene Energiebilanz

In kluger Voraussicht hat das Unternehmen bei der Neubauplanung konsequent auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz gesetzt. Das Bürogebäude wird umweltfreundlich mit zwei Wärmepumpen beheizt, eine Photovoltaikanlage mit 750 kWp nutzt die Dachfläche vollständig aus, erklärt Klocke abschließend: „Soweit möglich, verwenden wir den erzeugten Solarstrom selbst. Auf's Gesamtjahr gerechnet weisen wir eine neutrale Energiebilanz auf – das ist sicherlich noch keine Selbstverständlichkeit im Stahlhandel.“ [os]

» Komplexe Anforderungen flexibel erfüllen «

**Gebr. Ostendorf Kunststoffe GmbH**  
Rudolf-Diesel-Str. 6-8 · 49377 Vechta · Germany  
Tel. +49 4441 874-10 · Fax +49 4441 874-15  
www.ostendorf-kunststoffe.com



## Wenn du HT Safe® meinst, sag' nicht einfach HT!



Es gibt Produkte, deren Namen sich über die Jahrzehnte fest in die Köpfe eingebrannt haben. Doch ein modernes Smartphone heute noch als »Telefon« zu bezeichnen, würde dem Produkt nicht gerecht – schließlich reichen dessen Eigenschaften weit über die eines Telefons hinaus.

Dasselbe gilt auch für die moderne Hausentwässerung:  
**HT? Sorry, kein Anschluss unter dieser Nummer, denn das wurde längst durch unser verbessertes System HT Safe® abgelöst.**



### Na, klingelt's? Hausentwässerung 2.0 heißt heute HT Safe®!

**HT  
safe**

Fertigung nach DIN EN 1451-1

21 dB (A)\* Schallschutz nach DIN EN 14366

Patentierter 3-fach-Dichtung

Schwer entflammbar B1

Widerstandsfähig gegen 2 bar Überdruck



Also streichen Sie den Namen »HT« bitte aus Ihren Kontakten, denn **heute gibt es nur noch HT Safe®**. Als eigenständiges, komplett neues und erweiterbares System mit deutlich verbesserten Produkteigenschaften sowie unschlagbarem Schallschutz für die Ansprüche moderner Hausentwässerung.

\*Geräuschemission bei 4 Liter Volumenstrom gemäß Messung mit Bismat 1000 (Fraunhofer Institut, P-BA 222/2016)



BUS betreibt seit 2017 ein modernes Logistikzentrum in Zwolle. Im Bild: Schelto Bus, Erik Gies, Manager Operations, Joost Holierook, Manager Service Center (v.l.).

### BUS: Digitalisierungsstrategie ermöglicht starkes Wachstum

## Neue Kundenpotenziale – effizientere Prozesse

► Mit einer konsequenten Digitalisierungsstrategie erzielt das niederländische Handelsunternehmen [BUS Industrial Tools](#) (Zwolle) seit Jahren starke Umsatzzuwächse – und sieht sich mit dem Multishop für zukünftige Anforderungen sehr gut aufgestellt.

„Wir haben uns schon immer als kundenzentriertes Unternehmen verstanden, das die Bedürfnisse und Anforderungen des Marktes in den Mittelpunkt rückt. Deshalb haben wir früh den E-Commerce-Bereich aufgebaut“, schildert Schelto Bus, der mit seinem Bruder Henry Bus das Unternehmen in zweiter Generation leitet. Die Kunden aus Handwerk, metallverarbeitenden Betrieben und Industrie bestellen heute zunehmend im Netz und erwarten dazu bedienungsfreundliche, leistungsstarke Systeme.

„Im Jahr 2022 haben wir einen Umsatz von 65 Millionen Euro erzielt. Mit unseren Aktivitäten im E-Commerce sind wir überzeugt, in fünf Jahren die 100 Millionen-Euro-Marke überschreiten zu können“, so Bus weiter. Neben den Wachstumspotenzialen, auch in der Neukundenakquise, verbindet er mit der Digitalisierung die Aussicht auf effizientere Pro-

zesse – von der Auftragsverarbeitung über die Warenwirtschaft bis zur Logistik.

#### Umstieg auf Multishop

Unter anderem durch Akquisitionen hat BUS über die Jahre ein nahezu flächendeckendes Netz an Standorten in den Niederlanden aufgebaut. Allerdings kommt den Geschäften in Zukunft eine neue Rolle zu. „Statt des Thekenverkaufs wie früher sind die Stores für uns heute wichtig, um Kundendienstleistungen wie Wartung, Reparatur oder Maschinenverleih anzubieten“, erklärt Schelto Bus. Ein zentraler Bestandteil der Wachstumsstrategie ist der Umstieg vom früheren Onlineshop auf den [Multishop](#).

#### Möglichkeiten der Vernetzung

Dabei ist insbesondere die Möglichkeit, Großkunden mit dem Multishop eProcurement Pro-Modul anzubinden, ein entscheidender Auswahlfaktor. Weitere Vernetzungsmöglichkeiten wie eine Schnittstelle zu SAP-Ariba und anderen Systemen via OCI sind zusätzliche Pluspunkte für den Multishop als E-Commerce-Lösung für BUS. Seit Ende 2021 befindet sich das neue System im produktiven Einsatz. „Der Projektstart mit allen Planungen und Konfigurationen erfolgte bereits 2020. Im

vergangenen Jahr haben wir uns darauf konzentriert, sukzessive alle Kunden, die bereits online bestellen, auf unseren neuen Shop zu migrieren“, schildert Jelmer Pepping, Manager E-Commerce bei Bus.

#### Datenqualität als Erfolgsfaktor

„Vor der Entscheidung für den Multishop haben wir verschiedene Alternativen geprüft. Das System erfüllt unsere Erwartungen am besten, da es auf die Bedürfnisse im Produktionsverbindungshandel zugeschnitten ist, und bietet sich aufgrund unserer ohnehin engen Zusammenarbeit mit dem E/D/E förmlich an“, erläutert Pepping weiter. Ein weiteres Argument sei der sehr gute Support, der bei Fragen und Funktionserweiterungen jederzeit gegeben sei. Rund 150.000 Produkte finden sich aktuell im BUS-Onlineshop, mehr als die Hälfte davon zählt nicht zum E/D/E Sortiment.

#### Integration mit nextPIM

Für die Integration der Daten nutzt BUS [nextPIM](#). Das Unternehmen nextPIM ist ein Softwarepartner des E/D/E und deren Produktinformationsmanagement-System (PIM) die empfohlene Lösung für die zentrale Artikel- und Katalogdatenpflege im PVH. Pepping dazu: „Uns ist es wichtig, die Datenqualität

## » Das System erfüllt unsere Erwartungen am besten, da es auf die Bedürfnisse im Produktionsverbindungshandel zugeschnitten ist «

als wichtigen strategischen Faktor für Erfolg im E-Commerce selbst unter Kontrolle zu haben.“

### Die Weichen sind auf Erfolg gestellt

Schon jetzt ist der Erfolg im Bereich E-Commerce deutlich sichtbar. Über 20 Prozent des Umsatzes erzielt BUS über diesen Kanal. Tim Wagener, Berater im Team eCommerce Services E/D/E, ergänzt: „BUS macht bei seiner E-Commerce-Strategie vieles richtig, was sich auch im Unternehmenserfolg widerspiegelt. Durch den Einsatz von nextPIM im Datenmanagement, die Vernetzung mit Kunden durch

beispielsweise OCI und ARIBA-Schnittstellen sowie die Anbindung des Shops an die eigene Warenwirtschaft agiert BUS nach dem Prinzip, das wir unseren Mitgliedern empfehlen. Das Onboarding von KMUs auf das Multishop eProcurement Pro Modul, um Einkaufsprozesse der Kunden zu optimieren bzw. zu digitalisieren, rundet die erfolgreiche E-Commerce-Strategie im PVH aus unserer Sicht ab. Großartig ist auch, dass die Geschäftsführung E-Commerce vorlebt und ausreichende Ressourcen sowie hohe Entscheidungskompetenzen und -freiheiten in die Hände ihrer Mitarbeiter legt.“

Für die Zukunft gehen den Niederländern die Ideen nicht aus. Ein Schwerpunkt gilt der Suchmaschinenoptimierung sowie Advertising-Möglichkeiten im Web. Auch die Nutzung des Shops über mobile Endgeräte dürfte in den kommenden Jahren zunehmen. Schelto Bus sagt abschließend: „Auf diese zukünftigen Anforderungen wollen wir gut vorbereitet sein, um Stammkunden zu halten und kontinuierlich neue Kunden zu gewinnen.“ [os]

## Langjährige Erfolgsgeschichte

BUS Industrial Tools wurde im Jahr 1957 von Schelto alias Tony Bus senior gegründet. Aktuell betreibt das Unternehmen zwölf Standorte in den Niederlanden sowie eine Auslandsniederlassung in Great Yarmouth (Großbritannien). Schelto und Henry Bus übernahmen 1999 die Leitung. Im Jahr 2017 eröffnete das Unternehmen ein modernes, energieneutral operierendes Logistikzentrum in Zwolle. Dort befindet sich auch der Hauptsitz. BUS ist seit Mitte der 1990er-Jahre Mitglied des E/D/E. „Das war eine Erfolgsgeschichte von Anfang an und ist eine enge, vertrauensvolle Partnerschaft seit über 25 Jahren“, hebt Schelto Bus hervor. „Mit der Zusammenarbeit sind wir sehr happy, das umfassende Sortiment und die Möglichkeiten des elektronischen Logistik-Centers eLC stellen eine wichtige Unterstützung unseres Geschäftes dar.“



Geschäftsführer Schelto Bus am Hauptsitz in Zwolle (Fotos: Bus)

H.O. Remmerden, Niederlande

# Einfach machen – FORUM Werkzeuge neu präsentiert



Drei Meter lang und fast sechs Meter hoch: die neue Ausstellungswand von Remmerden am Standort Barneveld, Niederlande (Foto: E/D/E)

► Unter dem Motto „Gewoon doen“ oder „Einfach machen“ agiert [H.O. Remmerden](#). Das E/D/E Mitglied hat seit Februar am Standort Barneveld, Niederlande, eine neue Verkaufswand zur Präsentation der FORUM Werkzeuge aufgebaut.

Das Kerngeschäft von H.O. Remmerden ist der Werkzeuggroßhandel für Industrie und Bauunternehmungen an drei Standorten in Rhenen, Barneveld und Druten, Niederlande, sowie an einem weiteren Standort in Tiel zur Abholung der Produkte. Das Unternehmen zeichnet sich durch ein breites Sortiment an Werkzeugen und durch sein großes Lagersortiment aus – und zwar sowohl vor Ort in den jeweiligen Filialen als auch im Gesamtlager am Standort Rhenen.

## Serviceorientiert

„Gewoon doen“, „Einfach machen“ – das Motto von H.O. Remmerden zeigt sich in den kundenorientierten Angeboten. Besondere Services sind die direkte Belieferung an Endkunden sowie eine unkomplizierte und schnelle Reparatur defekter Elektrowerkzeuge. Auch der Wohlfühlfaktor fehlt nicht: Kunden ver-

mittelt sich beim Betreten der Geschäfte ein familiäres Gefühl. Man kennt sich, man vertraut sich – Mitarbeitende und Kunden begegnen sich hier auf Augenhöhe. Dazu gehört die direkte und fachspezifische, aber auch sehr individuelle Beratung, die Remmerden als Dienstleistung am Kunden versteht.

Zudem können die Kunden vor Ort weitere FORUM Werkzeuge aus dem Katalog bestellen. Insgesamt sind 27 000 Produkte, davon 7000 FORUM Produkte bestellbar und werden aus dem E/D/E Lager in Wuppertal innerhalb von 24 Stunden via Drop-Shipment an die Endkunden in den Niederlanden geliefert.

## Strukturiert und offen

Zum positiven Gesamteindruck trägt ebenso das Ladenkonzept bei: Es ist gut strukturiert, offen und übersichtlich. Eingepasst in dieses Konzept wurde im Februar eine neue Präsentationswand für die FORUM Werkzeuge. Am

Standort in Barneveld erhielten sie einen Premiumplatz. Drei Meter Wandfläche wurden dazu bereitgestellt. Was die Ausstellungsfläche zusätzlich attraktiv macht, ist die Orientierung in die Höhe:

Mit vier Metern Höhe und einem zwei Meter hohen Banner schon von Weitem sichtbar, ist die Wand für Kunden ein Eye-Catcher. Die FORUM Werkzeugwand in Barneveld wurde flexibel von Remmerden zusammengestellt, in

kürzester Zeit aufgebaut und sie deckt mit der getroffenen Auswahl die Bedarfe aller Experten ab.

Mit Beratung, Planung und Umsetzung hat Maximilian Görgens, Repräsentant Benelux bei E/D/E International unterstützt. Und genau das ist sein Serviceangebot an die Mitgliedsunternehmen: Beratung vor Ort, Gestaltungsvorschläge und manchmal sogar die handwerkliche Umsetzung bis zur fertigen Ausstellungswand. [hw]

»Wohlfühlfaktor,  
persönliche Beratung  
und gute Services«

# Planet Fingerschutz®

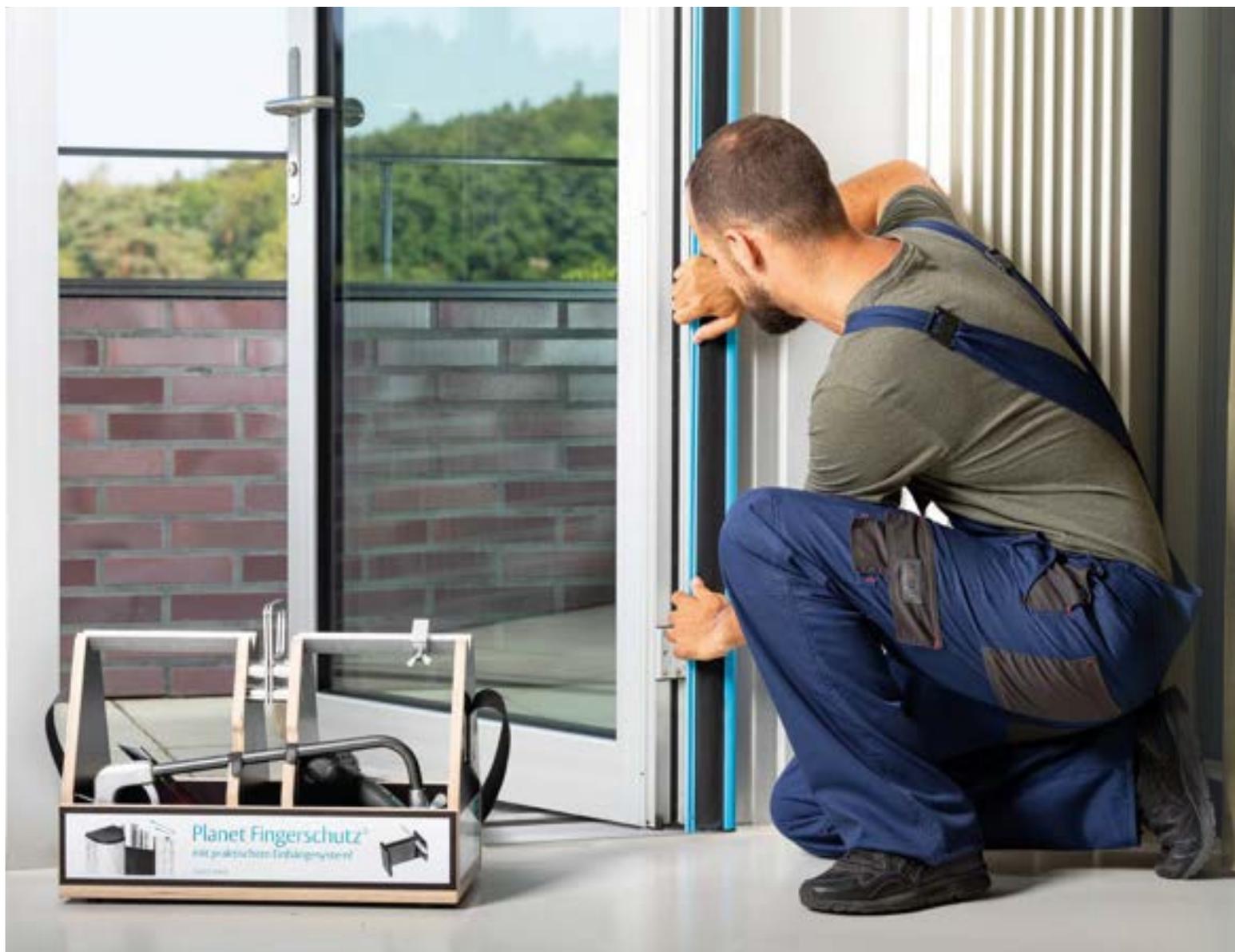


Einfachste Montage –  
sparen Sie Zeit und Geld!



**BAU 2023**

Wir haben Neuigkeiten zu unserem Fingerschutz-Sortiment!  
Besuchen Sie uns am **Stand 131, Halle B1**. Wir freuen uns auf Sie!



FSR 6000 [Quick]  
Das smarte Fingerschutz Rollo

**Planet**  
ASSA ABLOY

SWISS MADE

Experience a safer  
and more open world



Das neue Logistikzentrum umfasst 11 000 Quadratmeter. (Foto: E/D/E)

## Neues Logistikzentrum: ERIKS investiert 20 Millionen Pfund

► „Wir bei ERIKS möchten die Besten sein. Wir wollen unseren Kunden nicht nur Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten, sondern diese auch effizienter, genauer und schneller liefern als die Konkurrenz“, sagt Jon Whitehouse, Product Business Unit Director. Um das zu erreichen, investierte das britische E/D/E Mitglied [ERIKS](#) 20 Millionen Pfund, rund 22 Millionen Euro, in das neue 11 000 Quadratmeter große Fullfillment Center of Expertise (FCE) in Oldbury, West Midlands. Dieses ersetzt das bisherige ERIKS Logistikzentrum in Halesowen. „Für uns ist es ein sehr großer Schritt auf dem Weg, die fünf Ziele der Kundenzufriedenheit bei ERIKS zu erreichen“, erklärt Jon Whitehouse.

Mit 53 Prozent mehr Lagerkapazität als am alten Standort und 22 Prozent mehr Regalfläche erreicht das FCE das erste Ziel: genau die Produkte in einer großen Anzahl auf Lager zu haben, um eine hohe Verfügbarkeit gewährleisten zu können.

### Hundertprozentige Kontrolle

Bestellungen mit hundertprozentiger Genauigkeit zu kommissionieren, zu verpacken und zu versenden beschreibt das zweite Ziel der ERIKS Kundenzufriedenheit. Als Lager für Industrie 4.0 verfügt das FCE über die Technologie, dies zu ermöglichen. In jeder Bearbeitungsphase innerhalb des Logistikzentrums werden die Waren anhand von Gewicht, Größe und Barcodes überprüft um sicherzustellen, dass die richtigen Produkte geliefert werden. „Das passiert nicht nur für 99 Prozent der Bestellungen, sondern für jede einzelne“, so Jon Whitehouse.

„Unser drittes Ziel ist es, innerhalb von Großbritannien und Irland so schnell wie möglich zu liefern, das vierte, die Bestellungen deutlich besser zurückverfolgen zu können“, sagt Jon Whitehouse. „Für beide Ziele ist die Technologie bereits vorhanden und wird implementiert und optimiert.“

Die Entwicklung der digitalen Transformation, die den Kunden unterstützt, macht die Ziele der ERIKS Kundenzufriedenheit komplett. „Umfangreiche Lagerkapazitäten, die bereits jetzt für zukünftige Anforderungen gebaut wurden, die vorhandene Infrastruktur sowie skalierbare Industrie 4.0-Technologie, helfen dabei, die Ziele, die wir uns gesetzt haben, zu erreichen“, sagt Jon Whitehouse.

Mitte Januar besuchte Freek Dekkers, Sales Director Nord Europa-Benelux bei EDE International, das FCE: „Was ERIKS mit dem neuen Logistikzentrum geschaffen hat, ist sehr fortschrittlich. Wir arbeiten seit vielen Jahren global und intensiv zusammen. Mit dem neuen Logistikzentrum werden wir unsere Zusammenarbeit noch weiter ausbauen können.“ [Ist]

## Baupart übernimmt die Isserstedt GmbH

► Seit Ende November neu im [Baupart](#) Team ist die [H. Isserstedt GmbH](#) aus Hagen. „Mit der Übernahme von Isserstedt können wir unsere erfolgreiche Wachstumsstrategie in den Bereichen Fachhandel und Objektgeschäft fortsetzen. Die Produktgruppen und das Gesamtportfolio passen perfekt zueinander und die Dienstleistungen verbessern sich“, sagt Jan Gerd Borgmann, Gesellschafter der Baupart GmbH. Er ergänzt: „Zu einem wichtigen Schritt für die Weiterentwicklung der Gruppe werden auch die Erfahrungen und die Kompetenz der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.“ Hinzu kommt eine Erweiterung durch zusätzliche logistische Vorteile sowie ein mo-

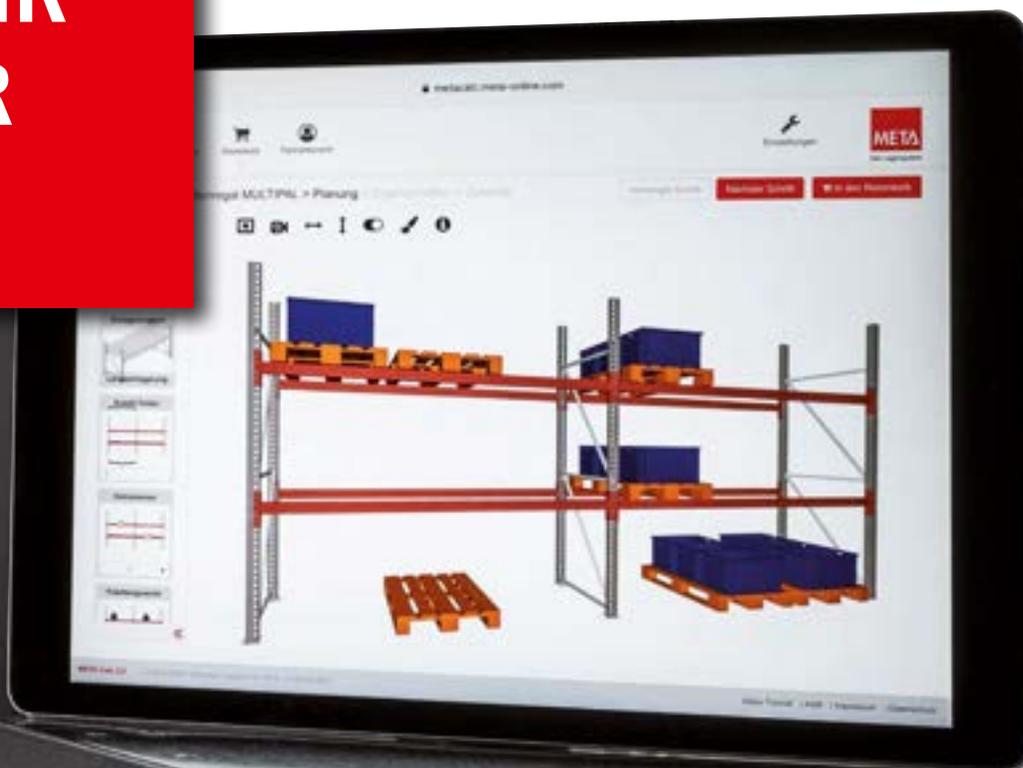
dernes und beheiztes Lager mit 5 000 Quadratmetern. Mit Isserstedt gewinnt Baupart einen neuen und damit neunten Standort in NRW, „dessen Unternehmenskultur einfach zu uns passt“, formuliert Dr. Stefan Drefke, Geschäftsführer der Baupart GmbH, die Vorteile für das Unternehmen.

Auch nach dem Einstieg Baupart als offizieller Gesellschafter wird das westfälische Unternehmen weiter unter dem Namen Isserstedt firmieren. Der Sitz des Unternehmens bleibt Hagen. Neben Geschäftsführerin Rebecca Heseding wird ab sofort Baupart-Geschäftsführer Martin Wiechers die Unternehmenslei-

tung ergänzen und die Integration der Gruppe führen.

Für Isserstedt-Geschäftsführerin Rebecca Heseding war die Kontinuität ein wichtiges Argument bei der Entscheidung für Baupart: „Nachdem mein Vater das Unternehmen Ende der 70er Jahre übernommen hat, habe ich es in den letzten 19 Jahren geführt. Zum Verkauf habe ich mich aus persönlichen Gründen entschlossen und ich bin überzeugt, dass die familiengeführte Baupart der richtige neue Eigentümer ist.“ [Ist]

# META FÜR IHR LAGER



**META Calc – mit wenigen Klicks zum passenden Regalsystem  
Konfigurieren und bestellen Sie online Ihre META-Regale**



- Schnelle, einfache und fehlerfreie Online-Konfiguration der META-Regalsysteme
- Detaillierte Konfiguration inkl. Zubehör in einer hochaufgelösten 3D-Ansicht
- Direkte Preisanzeige des META-Verkaufspreises sowie Ihrer individuellen Konditionen inkl. Bestpreisfindung
- Angaben zu Maßen und Gewichten, wie z. B. Fachhöhe und Fachlast
- Einfache Berechnung der Montagekosten
- Direkte Bestellmöglichkeit inkl. Ihrer Kommissionsdaten
- Erstellung von individuellen PDF-Angeboten

... und viele weitere Vorteile

EXACT GmbH: Remscheider Präzisionswerkzeughersteller

# WORLD TOOL AWARD 2022 geht an die EXACT GmbH

► Der Remscheider Präzisionswerkzeughersteller [EXACT GmbH & Co. KG](#) hat erneut den angesehenen WORLD TOOL AWARD gewonnen. Nachdem im vergangenen Jahr bereits das „StarterKit Metallverarbeitung“ mit dem begehrten Preis in der Kategorie „Premium“ ausgezeichnet wurde, ging der World Tool Award in diesem Jahr an den neuen Stufenbohrer aus der ADVANCEDLine von EXACT. Prämiert wurde das Qualitätswerkzeug in der Kategorie „Professional“ und konnte die Expertenjury „in den Bereichen Innovation, Produktqualität sowie Preis/Leistung in besonderem Maße überzeugen“.

Die [WORLD TOOL AWARDS](#) werden einmal jährlich verliehen. Eine Expertenjury würdigt mit den Awards Produkte, die im Wettbewerb durch neue Ideen oder Technologien, präzise und langlebige Verarbeitung sowie die Verwendung hochwertiger Materialien oder eine hervorragende Relation von Anschaffungskosten und Nutzwert hervorstechen.

Zu den Gewinnern gehört in diesem Jahr der ADVANCEDLine-Stufenbohrer. Das technische Highlight des im vergangenen Jahr auf den Markt gebrachten Werkzeugs ist die Kraftverteilung von bisher

zwei auf jetzt vier Schneiden. Diese Weiterentwicklung sorgt nicht nur für ein deutlich verbessertes Bohrverhalten, sondern auch für reduzierte Querkräfte bei gleichzeitig extre-

mer Laufruhe. Die innovative Geometrie erhöht das Leistungspotential des Stufenbohrers nachhaltig und ermöglicht bis zu 30 Prozent schnelleres Bohren sowie bis zu 50 Prozent höhere Standzeiten aufgrund des deutlich geringeren Verschleißes.

## Anwenderfreundlich

Extrem vorteilhaft für den Anwender sind zudem die zusätzlichen Vor- und Nachschneider, die die Schnittkräfte pro Schneide vergrößern, die Standzeiten erhöhen und das sogenannte „Rattern“ des Bohrers verringern. „Insgesamt“, so EXACT, „werden deutlich höhere Schnittgeschwindigkeiten möglich und in den Bereichen Gratbildung, Rundheit und Verzug erheblich bessere Bohrqualitäten erzielt.“

## Neue Turbo-Spitze

Eine weitere Neuheit und Besonderheit des ADVANCEDLine by EXACT-Stufenbohrers ist die speziell entwickelte „Turbo-Spitze“. Sie bietet ein stark vereinfachtes Zentrier- und Anbohrverhalten. Dadurch wird das Verrutschen des Bohrers auf dem Material verhindert – ein „Ankönnen“ ist somit nicht mehr notwendig. Optional bietet der Remscheider Hersteller seine neueste Innovation auch mit dem patentierten ROTASTOP-Schaft an, der aufgrund seiner Form ein Durchdrehen des Bohrers im Bohrfutter verhindert und so jederzeit eine optimale Drehmomentübertragung gewährleistet. [hw]

## » Erheblich verbessert: Gratbildung, Rundheit und Verzug «



Technisches Highlight des Stufenbohrers: Kraftverteilung auf vier Schneiden (Fotos: EXACT)



Die Stufenbohrerbox von EXACT



**ROTHENBERGER**

**Viele Marken  
Viele Produkte  
Ein Akku-System** powered by Bosch Professional



ROTHENBERGER Produkte jetzt auch mit AMPShare Akku erhältlich!  
**Wähle den Akku, der zu Dir passt.**



Erfahre mehr über das  
AMPShare Akku-System

**rothenberger.com**



Filtrierender Atemschutz, isolierender Atemschutz und mobile Atemluftversorgung (Fotos: BartelsRieger)

**BartelsRieger Atemschutztechnik GmbH: Neuer Vertragslieferant**

## Zertifizierter Atemschutz – Innovation made in Germany

► Das Unternehmen hat rund 50 Mitarbeitende – beliefert aber die ganz Großen. Darunter internationale ChemParks, die renommierten deutschen Autohersteller und Pharmaunternehmen. Die [BartelsRieger Atemschutztechnik GmbH](#) aus Köln hat sich einen Namen auf dem Markt erarbeitet – und das hat eine über 160-jährige Tradition.

Das Familienunternehmen entwickelt und produziert persönliche Schutzausrüstungen. Dabei ist es auf die komplexen Anforderungen des industriellen Atemschutzes spezialisiert. Gegründet 1861, hat sich BartelsRieger zu einem der gefragtesten Anbieter und einem Innovator der Branche entwickelt. Erklärtes Ziel des Unternehmens: Kontinuierlich innovative Lösungen anbieten, um das Arbeiten in Chemieparks immer sicherer zu machen.

### Schwerpunkt Kundenservice

Die überschaubare Größe von BartelsRieger sieht die Vertriebsleiterin Sabine Drygala als Vorteil: „Denn wir arbeiten auftragsbezogen und kundenindividuell. Wir sind ein kleines Unternehmen, daraus ergibt sich aber ein großer Vorteil, den wir zu nutzen wissen: Wir können auf jeden Kunden eingehen, kümmern uns gewissenhaft um alle Sorgen und Fragen zu Anwendungen unserer Produkte, und wir haben extrem kurze Bearbeitungszeiten.“ Das Rezept: kleine, flexible Teams und flache Hierarchien.

Schon viele Jahre bietet das Unternehmen einen Rundum-Service wie etwa die Reparatur und Wartung von Atemschutzgeräten. Und

»Wir sind ein kleines Unternehmen. Daraus ergibt sich ein großer Vorteil, den wir zu nutzen wissen«

auch Schulungen fehlen nicht im Servicepaket: Die werden im eigenen Haus, aber vor allem bei den Händlern oder sogar direkt beim Endkunden durchgeführt.

### 100 Prozent zertifizierte Lösungen

Selbst die Entscheidung, zum 1. Januar zum E/D/E Lieferanten zu werden, war letztlich dem Wunsch nach bestem Kundenservice geschuldet. „Immer mehr Händler fragten bei uns an, ob wir im E/D/E Verbund seien. Somit war der Schritt irgendwann klar“, sagt Sabine Drygala.

„Natürlich ergeben sich auch für uns eine Reihe an Vorteilen wie eine einfache Lagerbewirtschaftung, die komfortable buchhalterische Abwicklung durch gute Softwaresysteme oder die Chancen der Zentralregulierung.“

Mindestens genauso viel Wert wie auf den Kundenservice legt man bei BartelsRieger auf den Produktionsstandort. Das Label „Made in Germany“ verfüge in Deutschland schließlich über eine lange Tradition in der Industrieproduktion und sei fast ein Synonym für Qualität, Zuverlässigkeit und Präzision. Und die – Qualität und Zuverlässigkeit – sind extern geprüft und zertifiziert.

Eine wirkliche Besonderheit ist, dass im Haus einige der Produktionsmaschinen selbst entwickelt und gebaut werden, um den eigenen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil, denn Produkte und Produktionslinien werden so von hausinternen Experten fortlaufend optimiert. [hw]



# bedrunka+hirth

Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten



Besuchen Sie uns!  
25. – 27. April 2023  
Halle 5, Stand B11, Messe Stuttgart





Mit der Lutzgruppe sowie dem Werkzeugexperten WEMAG nimmt Transportgerätehersteller fetra zwei weitere hochkarätige Unternehmen in sein bundesweites Kompetenzpartnerprogramm auf. (Foto: fetra)

## fetra ernennt mit Lutzgruppe und WEMAG zwei weitere Kompetenzpartner

► Mit der [Lutzgruppe](#) mit Sitz im bayerischen Gersthofen sowie dem Fuldaer Werkzeugexperten [WEMAG](#) nimmt Transportgerätehersteller [fetra](#) zwei weitere hochkarätige Unternehmen in sein bundesweites Kompetenzpartnerprogramm auf. „Sowohl mit der Lutzgruppe als auch mit WEMAG verbindet uns eine jahrzehntelange, mittlerweile über zwei Generationen währende intensive Zusammenarbeit, die wir mit der Ernennung zum

Kompetenzpartner offiziell anerkennen“, sagt Markus Rehm, fetra Vertriebsleiter DACH, der die Auszeichnungen an die Geschäftsführer der jeweiligen Firmen übergab. Er betont: „Die Zertifizierung unserer Fachhändler verbessert die Beratungsqualität und verschafft ihnen Marktvorteile gegenüber dem Wettbewerb.“ Das Know-how der Fachhändler sowohl digital als auch vor Ort zu stärken und ihnen gute Verkaufsargumente an die Hand zu geben,

mit diesen Kernzielen rief fetra das Kompetenzpartnerkonzept im Jahr 2009 ins Leben.

Mittlerweile zählt dieses deutschlandweit 60 Unternehmen, die von den zahlreichen Vorteilen des Programms profitieren, zum Beispiel von speziellen Verkaufsaktionen und Produkt Schulungen im hauseigenen Kompetenzzentrum. [Ist]

## A.S.F. Fischer BV übernimmt Herag

► Der Befestigungsspezialist Herag aus Bolsward wurde Ende Januar von [A.S.F. Fischer BV](#) aus Lelystad übernommen. Die Übernahme beinhaltet eine Übertragung von 100 Prozent der Anteile. Beide Unternehmen sind im niederländischen Baugroßhandel als Spezialisten für Verbindungselemente tätig und bekannt für ihre konzeptionelle Marktbearbeitung mit führenden A-Marken, Eigenmarken und Private-Label-Marken. Herag ist seit 1966 ein führendes Familienunternehmen im Bereich Verbindungselemente wie Bolzen, Muttern,

Schrauben und Dübel. Herag ist bekannt für seine Klein- und Shopverpackungen. Geschäftsführer Bert Kiebel freut sich über die Übernahme: „Unsere Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter sind bei A.S.F. Fischer BV in guten Händen.“ Laut Geschäftsführer Arnoud Booi von A.S.F. Fischer passt die Übernahme perfekt in die Wachstumsstrategie des Unternehmens: „Wir möchten unseren Kunden auch in Zukunft ein solider, stabiler und zukunftsorientierter Partner bleiben. Mit dieser Akquisition stärken wir unsere Marktposition

und erweitern unser Marken- und Produktportfolio. Durch die Übernahme profitieren Kunden beider Parteien von den Synergievorteilen sowohl im logistischen als auch im kaufmännischen Bereich.“ A.S.F. Fischer BV wurde 1945 gegründet und ist bekannt für Marken wie Woodies, InterDynamics, QlinQ, Steelies, Grabber, Perfectmate und Fis-Profi. Mitte Februar werden alle Aktivitäten von Herag von Bolsward nach Lelystad verlegt. Dort wird die vollständige Integration von Vertrieb, Einkauf und Logistikaktivitäten stattfinden. [Ist]

# DEWALT®

## POWERSTACK™



THE  
NEXT DIMENSION  
IN POWER™



# 5AH

**POWERSTACK 5 Ah Akkus bieten 50% mehr Leistung\*, 50% längere Laufzeit pro Ladung\*\* und 2x so lange Lebensdauer\*\*\* im Vergleich zu Standard 5 Ah Akkus.**

## UNSER STÄRKSTER SCHLAGBOHRSCRAUBER

### DCD999H2T - 18 VOLT / 5 AH AKKU-3-GANG-SCHLAGBOHRSCRAUBER

Der DCD999, konzipiert für die beste Performance auf den herausforderndsten Baustellen, ist unser neuester und kräftigster bürstenloser 3-Gang-Schlagbohrschrauber mit einem maximalen Drehmoment von 126 Nm\*\*\*\* in einem kompakten 213 mm Gehäuse. Drei Geschwindigkeits- und elf Drehmomenteinstellungen geben dir die ultimative Kontrolle über deine Bohr- und Befestigungsanwendungen. Zusätzlich verfügt er über die FLEXVOLT Advantage Technologie und ein robustes Vollmetall-Schnellspan-Bohrfutter.

\*Vs. DEWALT XR® Akkus mit 5 Ah oder weniger; nicht in Anwendung.

\*\*Nutzbare Energie vs. DEWALT XR® Akkus mit 5 Ah oder weniger; nicht in Anwendung.

\*\*\*Ladezyklen vs. DEWALT XR® Akkus mit 5 Ah oder weniger.

\*\*\*\*Bei Einsatz mit FLEXVOLT Akku DCB547.

**STARK. HART. ZUVERLÄSSIG.**



Teil des Webinars: KLEUSBERG Online-Planungstool mit sofortiger Richtpreis- und Zeichnungsgenerierung (Quelle: Kleusberg)

## Effektiv: Virtuelle Schulungen

► Mit der permanenten Zunahme an technischen Anforderungen und bei der Vielfalt an Produktinformationen ist es mitunter schwierig, signifikante Produktmerkmale und detaillierte Unterschiede zu vermitteln. Schriftliche Unterlagen oder auch Websites erfassen diesen Informationsumfang häufig nicht in verständlicher Form.

Webinare können hingegen Transparenz und Wissenstransfer bei minimalem Aufwand für die Teilnehmenden schaffen. Das zeigen die Onlineschulungen der [KLEUSBERG GmbH](#). Hier wird beispielsweise das Indoor-Raumsystem TRENDLINE anhand unterschiedlicher Aufstellungsbeispiele detailliert erläutert. Die verschiedenen Funktionen, Einsatzmöglichkeiten und der komplette Planungsprozess der Hallenein-

bauten sind intuitiv erfassbar dargestellt. Dabei hilft eine Kombination aus Video- und 3D-Präsentationen.

Die Idee, auf Onlineschulungen zu setzen, entstand auf dem E/D/E Branchentreff total 2022 in Leipzig. Aus den Gesprächen mit E/D/E Mitgliedern ging hervor, wie wichtig der regelmäßige Austausch zwischen Hersteller und Händler für eine erfolgreiche Kundenberatung und Projektabwicklung ist. Tatsächlich waren Zuspruch und Resonanz vom Start weg überaus positiv. Die Organisation der Produktschulungs-Webinare für das E/D/E Lieferanten- und Warengruppenmanagement Betriebseinrichtung hat Oliver Kulke übernommen. [hw]

## AMF: Neubau sichert Standort und Lieferfähigkeit

► Der E/D/E Lieferant [Andreas Maier GmbH & KG \(AMF\)](#) investiert über acht Millionen Euro in einen hochmodernen Neubau am Firmenstandort in Fellbach. Dort werden ein Logistikzentrum sowie Produktions- und Büroflächen entstehen. „Mit der größten Einzelinvestition der Firmengeschichte erhöhen wir die Lieferfähigkeit gegenüber unseren Kunden und bleiben auch weiterhin ein verlässlicher Geschäftspartner“, versichert Johannes Maier, Geschäftsführer und Gesellschafter bei AMF. Auf dem Betriebsgelände entstehen auf der Fläche eines ehemaligen Lagers an der Fellbacher Bühlstraße ein hochmodernes Logistikzentrum sowie Produktions- und Büroflächen. Mehr als acht Millionen Euro investiert das 1890 gegründete Traditionsunternehmen für 4000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche.

**AMF investiert in die Lieferzuverlässigkeit**  
Das Herzstück des viergeschossigen Neubaus ist ein vollautomatisches robotergeführtes Lagersystem im Untergeschoss. Etwa 4500 Kubikmeter Lagerraum bieten ausreichend Platz für das umfangreiche Sortiment aus über 5000 Produkten und Halbfertigteilen. Verknüpft ist das Lager über eine leistungsfähige



Geplant: hochmodernes Logistikzentrum, Produktions und Büroflächen (Foto: AMF)

Logistiksoftware im Erdgeschoss. „Die gestörten Lieferketten der vergangenen Krisenjahre haben uns gezeigt, wie wichtig es ist, lieferfähig zu sein“, betont Maier. „Wir konnten das zwar leisten, aber unser altes Lager platzte aus allen Nähten und war den Ansprüchen eines modernen Logistiksystems nicht mehr gewachsen.“

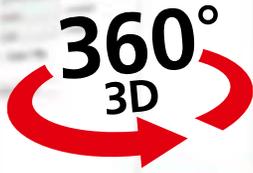
Erstellt wird das neue Gebäude ökologisch nach den neuesten Energiestandards

KfW 40 EE. Dachflächen werden begrünt und mit einer großen Photovoltaikanlage versehen. Die Nachhaltigkeit der Firmenerweiterung bestätigt das Gütesiegel Gold der DGNB (Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen). Bauliche Details wie die Wellenform der Fassade oder die Treppenhausverkleidung zitieren ein Spannwerkzeug – das Hauptprodukt von AMF. Die Fertigstellung ist für Sommer 2024 vorgesehen. [lst]



## Der SCHULTE 3D-Configurator

Planung, Angebot und Bestellung mit nur einem Tool.



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:

- » Jederzeit und überall online über PC, Laptop oder Tablet nutzbar
- » Einfache, intuitive Bedienung ohne Fachkenntnisse
- » Just-in-time-Planung zusammen mit dem Kunden möglich
- » Vermeidung von Konfigurationsfehlern und Preissicherheit
- » Echtzeit 3D-Visualisierung während der Konfiguration
- » Direkte Angebotserstellung
- » Angebote direkt in Endkundenformat umwandelbar
- » Online-Bestellfunktion

Weitere  
Informationen:



Hier direkt  
anmelden:



## LISSMAC: Glanzleistungen bei der Bodenbearbeitung

► Mit sechs Typen von 2,2 kW bis 11 kW drehmomentstarker Elektropower und 270 mm bis 650 mm Arbeitsbreite erledigen die Bodenschleifmaschinen von [LISSMAC](#) das Gros an Aufgaben, die bei der professionellen Bodenbearbeitung anfallen. Die sorgfältig auf die Maschinen abgestimmten LISSMAC Diamantwerkzeuge in unterschiedlichen Körnungen und Segmenthärten produzieren auf Böden wie Beton, Estrich oder Terrazzo erstklassige Oberflächen und punkten mit hohen Standzeiten. Das Stockrollensystem erzeugt eine aufgeraute Fläche ähnlich dem Kugel-

strahlen. Hochwertige Sichtflächen können mit den Diamant-Polierpads in kurzer Zeit geschaffen oder saniert werden.

Die neuen LISSMAC Bodenfräsmaschinen stellen eine hohe Haftzugfestigkeit auf Beton- und Estrichflächen her und bereiten damit die tragfähige Basis für den weiteren Bodenaufbau. Die kräftigen und robusten Maschinen gleichen Höhenunterschiede bis zu 8 mm aus und entfernen effizient Klebstoffe, Farben sowie Schaumstoffrückstände von Böden. Drei praxisgerecht abgestufte Maschinengrößen



Die BFM 320 E (Foto: LISSMAC)

liefern solide Leistung auf 200 mm bis 320 mm Arbeitsbreite. Die exakt auf die Marktanforderungen zugeschnittenen LISSMAC Werkzeuge überzeugen mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis, sorgen für eine erstklassige Oberflächengüte und garantieren hohe Standzeiten. [Ist]

## Neue Sicherheitsschuhlinie von PUMA Safety

► „Classic goes safety“ – unter diesem Motto launcht [PUMA Safety](#) zum 20-jährigen Jubiläum die neue Sicherheitsschuhlinie „Heritage“, die gleich zwei Modelle in unterschiedlichen Farbkombinationen im klassischen PUMA Vintage Look umfasst. Beide Modelle basieren auf einer bis 300 °C hitzebeständigen Gummilaufohle mit rutschfestem Sohlenprofil. Das Fischgrätmuster der Laufsohle garantiert optimalen Grip. Ein eingearbeiteter Rotationspunkt minimiert Reibung und reduziert dadurch Ermüdungserscheinungen beim Träger. Eine weiche Gummi-Zwischensohle sorgt für optimale Dämpfung.

Zusätzliche Stoßdämpfung garantiert das Evercushion-Relief-Fußbett. Es besteht aus zwei perfekt aufeinander abgestimmten, unterschiedlichen Layern. Die obere Schicht aus Memory Foam passt sich der Fußform perfekt an und polstert genau da, wo der Fuß am meisten beansprucht wird. Die untere ist aus Evercushion Foam und sorgt für optimale Druckentlastung und dauerhafte Dämpfung. idCell-Elemente im Fersen- und Vorderfußbereich aus sehr leichtem, geschäumtem EVA absorbieren zusätzlich Schläge und Stöße beim Aufsetzen des Fußes. Ein besonderes Plus an Komfort und Sicherheit bietet der FAP-Durch-



Die „Heritage“-Modelle (Foto: PUMA)

trittschutz aus nicht metallischen, reißfesten Textilfasern. Erhöhte Atmungsaktivität und Schweißaufnahme haben eine kühlende Wirkung und verbessern den Feuchtigkeitstransport im Schuh. Beide Modelle verfügen über eine geräumige Zehenschutzkappe aus Fiberglas mit geringem Gewicht. [Ist]

## Langlebig und gleichbleibend aggressiv

► VICTOGRAIN-Werkzeuge von [PFERD](#) zeichnen sich durch ihre gleichbleibende Aggressivität sowie hohe Abtragsleistung aus, gleichzeitig sind sie hocheffizient. Der Anwender profitiert dabei von einem wirtschaftlichen Zerspanungsprozess mit schnellem Arbeitsfortschritt, hoher Standzeit und geringerem Wärmeeintrag in das Werkstück. Die VICTOGRAIN-Schleifkörner sind mit einer Seite ihrer dreieckigen Form auf dem Träger fixiert. Dadurch sind sie besonders fest eingebunden und bieten in Verbindung mit ihrer schlanken Form einen großen Spanraum. Für die Grobzerspanung mit dem Winkelschleifer bietet PFERD drei unterschiedliche Werkzeugarten: den klassischen Fiberschleifer, das patentierte Schnellspann- und Kühlsystem COMBICLICK und die Systeme CC-GRIND-



Die VICTOGRAIN-Werkzeuge (Foto: PFERD)

SOLID oder CC-GRIND-ROBUST. Für kleinere, schwer zugängliche Bearbeitungsstellen stehen auch VICTOGRAIN-Werkzeuge in der bekannten COMBIDISC-Serie zur Verfügung. [Ist]

# PROXXON

*Werkzeug  
mit Charakter!*



*Weitere Informationen:  
[proxxon.com](http://proxxon.com)*



## Neuer Akku-Schlagschrauber von Metabo

► Der neue Akku-Schlagschrauber SSW 18 LTX 1750 BL von Metabo sticht in Sachen Leistungsstärke hervor: mit  $\frac{3}{4}$ "-Spindel schafft er bis zu 1750 Newtonmeter beim Anziehen und bis zu 2100 Newtonmeter beim Lösen von Schrauben – durch dieses hohe Drehmoment ist er besonders leistungsstark. „Professionelle Anwender können ihn vielfach einsetzen – im Prinzip für sämtliche Anwendungen, bei denen es auf ein extrem hohes Drehmoment ankommt, zum Beispiel im Stahl- und Brückenbau oder für die Instandhaltung und Wartung von Bau- und Nutzfahrzeugen“, erklärt Metabo Produktmanager Felix Kaiser.

Der neue Akku-Schlagschrauber besitzt einen bürstenlosen Motor, der für schnellen Arbeitsfortschritt und höchste Effizienz bei jedem Einsatz sorgt. „Ob beim Warten von großen Radladern, bei Reparaturen von landwirtschaftlichen Maschinen oder bei Instandhaltungsarbeiten in der Industrie – unser neuer Schlagschrauber hält, was er verspricht und schafft metrische Schrauben bis M33“, erklärt Kaiser. Wird der APS-Modus (Automatic Power Shift) eingestellt, reduziert die automatische Kraftumschaltung APS die Drehzahl, sobald sich die Schraube oder Mutter löst und minimiert damit das Risiko, dass diese herunterfallen, den Anwender verletzen oder etwas beschädigen. Der neue Akku-Schlagschrauber ergänzt das Metabo 18-Volt-System und die



Der neue SSW 18 LTX 1750 BL (Foto: Metabo)

markenübergreifende Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) um ein weiteres kraftvolles Gerät. Innerhalb CAS sind derzeit mehr als 300 Maschinen von mehr als 30 unterschiedlichen Herstellern mit einem Akku kompatibel und beliebig kombinierbar. [Ist]

## META: Neue Fördertechnik – META-ILS

► Unter dem Namen META-ILS (ILS = Innovative Logistic Solutions) bietet META zukünftig individuelle Kundenlösungen für komplexe Aufgaben im Bereich der Lagerautomatisierung mit Fördertechnik an. Durch eine ganzheitliche Lagerplanung inklusive einer vorangehenden Analyse, Beratung und Simulation verschafft META-ILS allen Kunden aus den Bereichen E-Commerce, Logistik, Industrie und Automotive einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil. Kunden weltweit profitieren so von effizienter und innovativer Fördertechnik in Verbindung mit hochwertiger Lagertechnik. Das neue Regalsystem META MULTIFLOOR

wurde als umfassender Baukasten konzipiert. Damit kann META noch besser auf die unterschiedlichsten Anforderungen reagieren und bietet den Kunden eine viel größere Anwendungsbandbreite.

Die neuen Drahtgitterfachböden überzeugen durch ihre Luft-, Wasser- und Lichtdurchlässigkeit. Damit sind diese neu konstruierten Fachböden die ideale Ausstattung etwa für Bereiche mit speziellen Brandschutzanforderungen. Aber auch in Kältelagern spielen diese Fachböden ihre Vorteile aus. [Ist]



Drahtgitterfachboden von META (Foto: META)

## PARAT: Funktion und Individualität als perfektes Duo

► Höchsten ergonomischen Ansprüchen genügend, perfekt ausgerichtet auf die jeweiligen Ansprüche der Anwenderinnen und Anwender: Diese Dualität bietet der neue Koffer PARADUO von PARAT. Der führende deutsche Hersteller für Koffersysteme hebt mit dieser Neuheit die Standards der Individualisierung auf ein wegweisendes Niveau und bietet damit dem Handel die Möglichkeit, Individuallösungen gezielt zu verkaufen. Die geometrische Struktur in der Außenschale der neuen PARADUO Koffer von PARAT ist nicht nur ein

Designelement. Auch sie erfüllt, wie nahezu alle Elemente der PARAT Koffer, eine wichtige Funktion im Gesamtkonzept: Die Oberflächenstruktur sorgt dafür, dass gestapelte Koffer rutschfrei aufeinander liegen. Dieses Novum für Koffer von PARAT mit einer Außenschale aus X-ABS-Kunststoff erweitert die Einsatzmöglichkeiten und erhöht die Sicherheit beim Transport. Der robuste und kratzfeste Kunststoff sorgt dabei für umfassenden Schutz von Koffer und Inhalt. [Ist]



Der neue PARADUO von PARAT (Foto: PARAT)

Charakter mit Horizont.

# 2morrow

2morrow passt sich Ihren Bedürfnissen voll und ganz an. Die Basis ist eine prägnante Platte in fünf Ausführungen, deren Wahl und Kombination horizontal und vertikal das Erscheinungsbild von 2morrow bestimmt: die reduzierte Variante Extra-Slim, die moderne Slim-Optik, eine lebendige Massivholzplatte mit Naturkante, eine markante Classic-Platte oder die filigrane Light-Version mit LED-Beleuchtung.

Genau Ihre Linie.



# German Design Award für die fischer SensorDisc

► Für ihre Weltneuheit SensorDisc erhält die Unternehmensgruppe fischer den international bedeutenden German Design Award 2023 als Gewinnerin in der Kategorie „Excellent Product Design – Building and Elements“. Dabei lobt der Auslober „Rat für Formgebung“ die durchdachte Technik der sensorintegrierten Unterlegscheibe, welche die Sicherheit und die Wartungseffizienz von Bauwerken und Anlagen erhöht.

Mit der sensorintegrierten Unterlegscheibe SensorDisc lässt sich die aktuell in herkömmlichen Schraubverbindungen herrschende Vorspannkraft überwachen. Die Daten werden beim Auslesevorgang drahtlos in das Cloudmodul fischer Construction Monitoring übertragen. Innerhalb dieser Softwarelösung

stehen Anwendern die Informationen zum Auslesen über die myfischer Webanwendung oder per fischer PRO App auf dem Smartphone oder Tablet bereit. Um das Monitoring zu ermöglichen, ist das aus hochkorrosionsbeständigem Stahl gefertigte Produkt mit einer Mess- und Auslese-Sensorik sowie einer Antenne ausgestattet. Zusätzliche Hardware ist nicht nötig. Zum Auslesen müssen Anwender nur die zu prüfende SensorDisc in der PRO App auswählen und vor Ort scannen, indem sie das Smartphone an die Disc halten. Durch ihre vollständig passive Elektronik ohne Batterie kann die SensorDisc über Jahre hinweg verwendet werden. Die Unterlegscheibe ist in Größen ab M16 mit keinen Grenzen nach oben hin erhältlich. [Ist]



Die SensorDisc von fischer (Foto: fischer)



Das selbstverriegelnde Schloss 140 PS (Foto: AMF)

## Neues vom Schloss: Verriegeln ohne Schlüssel

► Der Schlosshersteller AMF präsentiert als Weltneuheit ein selbstverriegelndes Schloss im Schlosskasten: das 140 PS. Die Neuentwicklung verriegelt eine Tür automatisch, wenn diese geschlossen wird. Dazu ist beim Schließvorgang kein Schlüssel notwendig. Das erhöht die Sicherheit gegen unbefugtes Eindringen. Gleichwohl ist die Türe von innen

allein durch Betätigen des Drückers zu öffnen und weist damit den Charakter einer Fluchttüre auf. Das Sortiment des Schlosskastens umfasst Varianten in Funktion, Abmessungen und Designmöglichkeiten. Die Weltneuheit ist nachrüstbar und gegen die Standardversion austauschbar. [Ist]

## Neuartige Schleifteller von Osborn

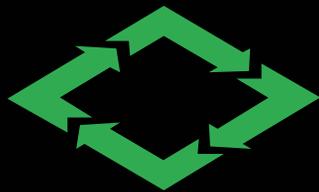
► Osborn erweiterte im vergangenen Jahr mit dem GRIND MAXX und dem EASY GRIND sein Programm um zwei innovative Schleifteller, die maximale Schleifleistung mit Präzision und hohem Arbeitskomfort vereinen. Der GRIND MAXX vereint maximale Schleifleistung mit Präzision und Arbeitskomfort. Erreicht werden die hohen Abtragswerte durch den Einsatz eines geometrisch ausgerichteten, keramischen Schleifkorns der neuesten Generation. Dieses nutzt sich gleichmäßig ab, bleibt über die gesamte Standzeit der Scheibe konstant scharf und ermöglicht einen kühlen Schliff. Das Schleifgewebe ist dabei direkt mit

dem Schleifteller verbunden. Die Kombination dieser beiden Elemente führt zu einer hohen Leistungsfähigkeit und sorgt darüber hinaus für ein besonders angenehmes, vibrationsarmes Schleiferlebnis, mit dem auch äußerst präzises Arbeiten gelingt.

Mit EASY GRIND präsentiert Osborn einen weiteren leistungsstarken Schleifteller im mittleren Segment für professionelle Handwerker und ambitionierte Heimwerker. Auch hier kommt ein leistungsstarkes Keramik-Schleifgewebe zum Einsatz, das direkt mit dem Schleifteller verbunden ist. Dies sorgt für ein

angenehmes, vibrationsarmes Schleifen bei hoher Effizienz. Der trimmbare Spezial-Kunststoff-Teller mit M14-Gewinde ist schnell montiert und gewechselt.

Erhältlich sind die neuen Hochleistungs-Schleifteller GRIND MAXX und EASY GRIND in den Durchmesser 115 mm und 125 mm. Die gängigen Anwendungen für beide Neuheiten sind: Entfernen von Schweißnähten, Anfasen, Schleifen von Oberflächen, Entfernen von Zunder sowie anspruchsvolle Entgratarbeiten. [Ist]



REDUCE · REUSE · RECYCLE

**Gemeinsam für eine nachhaltige Zukunft.**

Die neue **nachhaltige** Verpackung  
für Präzisionswerkzeuge.



**REPACK**

by RUKO



[ruko.de/repack](http://ruko.de/repack)



Michael Lohmiller (r.) folgt in der Funktion des Vertriebsleiters Deutschland bei Klingspor Schleifsysteme auf Dirk Köpsel. (Foto: Klingspor)

## Michael Lohmiller übernimmt Vertriebsleitung Deutschland bei Klingspor

► Zum 1. Januar 2023 hat Michael Lohmiller die Funktion des Vertriebsleiters Deutschland bei [Klingspor](#) Schleifsysteme übernommen. Er folgt damit auf Dirk Köpsel, der 2021 als Geschäftsführer Vertrieb & Marketing in die Geschäftsleitung berufen wurde und die Vertriebsleitung seither in Personalunion ausge-

führt hatte. Michael Lohmiller startete als Verkaufsleiter Süd bei Klingspor. Anfang 2022 übernahm er die Gesamtleitung des Vertriebsaußendienst Deutschland. Lohmiller blickt auf über 30 Jahre Erfahrung im Vertrieb der Werkzeugbranche zurück. [Ist]

## Marc Dobro wird neuer Geschäftsführer für GROHE

► Mit Wirkung zum 20. Februar 2023 wurde Marc Dobro Geschäftsführer der [GROHE](#) Deutschland Vertriebs GmbH. Er folgte auf Alexander Zeeh, der sich nach dreieinhalb Jahren dazu entschieden hat, seinen beruflichen Weg außerhalb des Unternehmens fortzusetzen. Marc Dobro ist seit 2013 im Unternehmen und war zuletzt für SURU, den Geschäftsbereich für Wasserschadenprävention (u. a. GROHE Sense und Sense Guard) verantwortlich. „Ich freue mich sehr auf die neue

Aufgabe. Gemeinsam mit dem Team werden wir GROHE für unsere Geschäftspartner in der DACH-Region weiter stärken und unser differenziertes Produktportfolio weiter ausbauen. Zugleich schließt sich für mich auch ein persönlicher Kreis, da ich im Rheinland mit dem SHK-Großhandel meiner Familie aufgewachsen und der Branche seither eng verbunden geblieben bin“, ergänzt Marc Dobro, Geschäftsführer der GROHE Deutschland Vertriebs GmbH. [Ist]



Andre Meckel (l.) u. Sebastian Brachthäuser (Foto: FUNCKE)

## Sicher in die Zukunft

► Bei der Firma [FUNCKE Sicherheitssysteme GmbH](#), Hersteller von persönlicher Schutzausrüstung gegen Absturz, gab es einen Führungswechsel in der Unternehmensleitung. Im Rahmen der geplanten Unternehmensnachfolge übernehmen Sebastian Brachthäuser und Andre Meckel die Geschäftsführung des traditionsreichen Fertigungsunternehmens. Damit folgen Sie ihren Vätern Klaus Brachthäuser und Manfred Meckel und führen die FUNCKE Sicherheitssysteme GmbH sicher in die Zukunft. [Ist]



Marc Dobro (Foto: GROHE)



Ronald Köbel (Foto: Lafont)

## Lafont erweitert deutsches Vertriebsteam

► Seit Januar 2023 verantwortet Ronald Köbel als Business Development Manager den Vertrieb von Arbeitsbekleidung für die [A. Lafont GmbH](#) in Norddeutschland. Der ausgewiesene PSA-Spezialist bringt seine fast 30-jährige Branchenerfahrung in den Vertrieb der Marken Cepovett Safety und Lafont Workwear ein. Köbel blickt auf berufliche Stationen im Vertrieb verschiedener Hersteller von Be-

rufsbekleidung zurück. Dort hat er sich zunehmend auf den Bereich Persönliche Schutzausrüstung fokussiert und hohes Wissen rund um Arbeitsbekleidung für alle Normen und Gefahrenklassen aufgebaut. [Ist]

# PETEC

für Industrie & Handwerk



KLEBEN

SICHERN

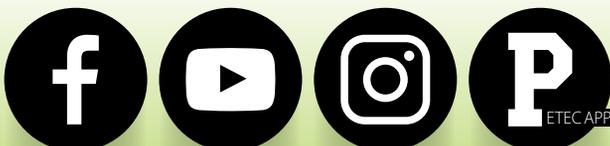
DICHTEN

REINIGEN

LÖSEN

SCHMIEREN

SCHÜTZEN



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

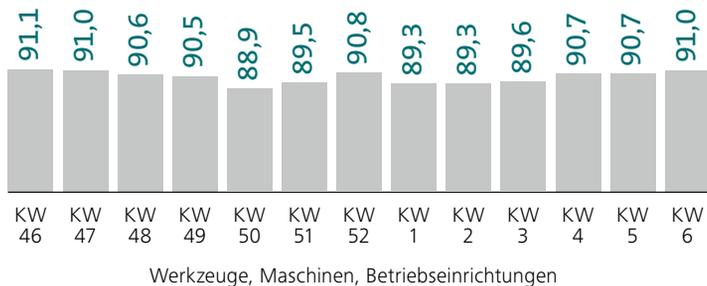
PETEC Verbindungstechnik GmbH  
96132 Schlüsselfeld | eMail: [info@petec.de](mailto:info@petec.de)

# Alles, was zählt!

## eLC Sortimente 2022/2023

Ist-Lieferfähigkeit in Prozent

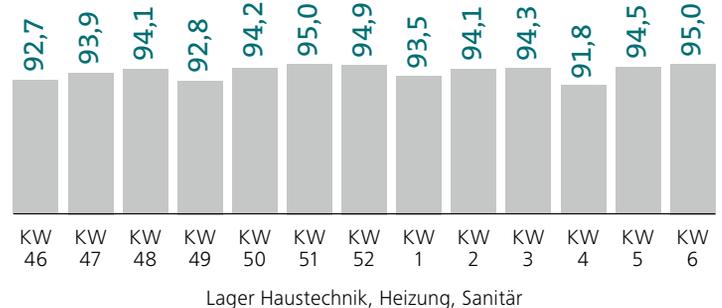
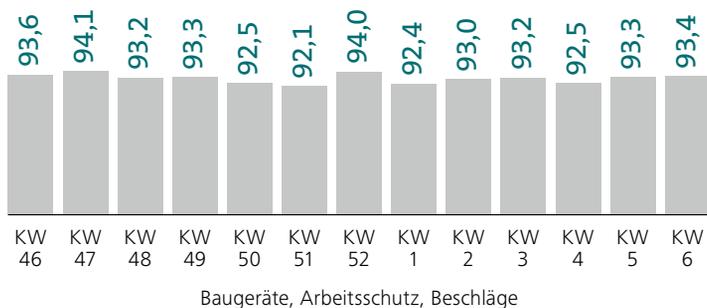
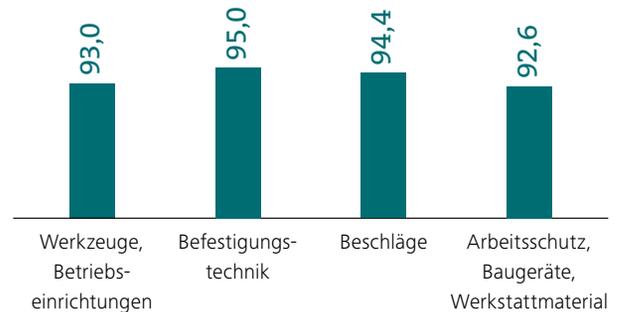
Soll: 98



## Standard-Sortimente

Durchschnittliche Lieferfähigkeit in Prozent

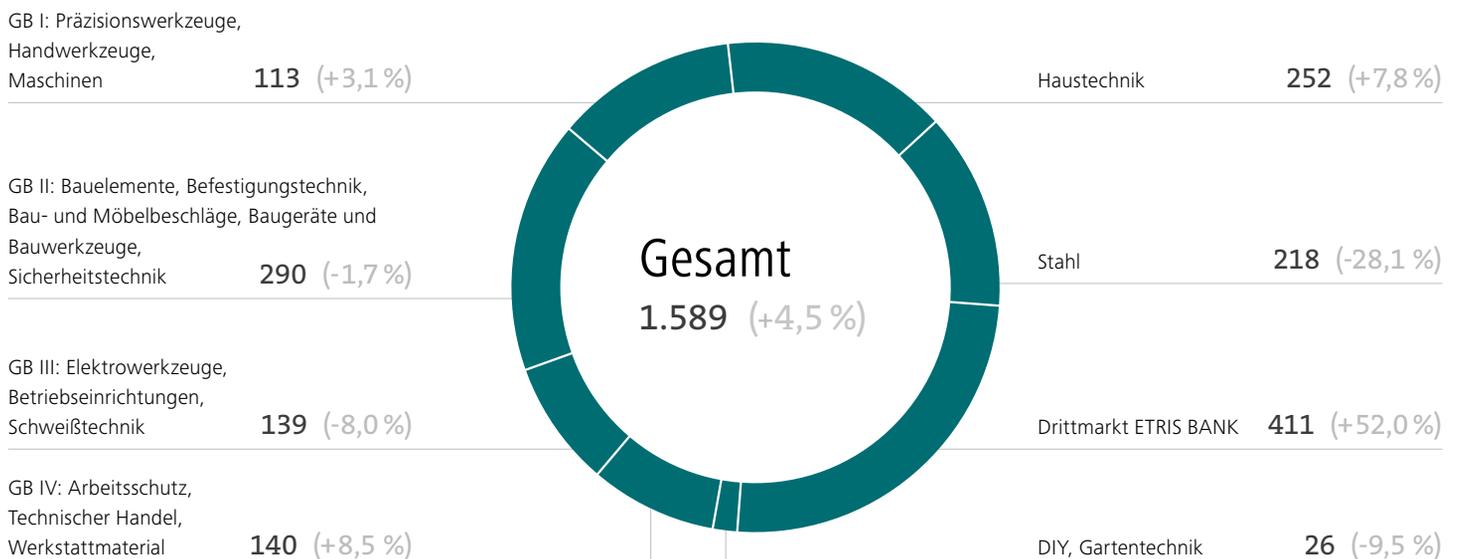
November 2022 bis Februar 2023



## E/D/E Entwicklung Handelsvolumen

Entwicklung nach Geschäftsbereichen von Januar bis Februar 2023

im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in Millionen Euro



AUSGEZEICHNET

Der Deutsche  
Arbeitsschutzpreis  
2019

**FLOTT**  
Werkzeugmaschinen

# Der neue [felix] 2.0

**Einfach. Schnell. Sicher. Besser.**

- ▶ Patentierter Aufspannmechanismus – Aufspannen des Schraubstocks mit einem Handgriff
- ▶ Kein Herum- oder Schlagen des Schraubstocks (Verdrehsicherung)
- ▶ Frei positionierbar und volle Beweglichkeit
- ▶ Kurze Rüstzeit, schnelles Aufspannen (**bis zu 95 % Zeitersparnis**)
- ▶ Vergrößerter Verfahrensweg und größere Spannweite



- ▶ In vier Größen erhältlich

(felix) 80 2.0

(felix) 100 2.0

(felix) 120 2.0

(felix) 150 2.0



 YouTube

**FLOTT [felix] 2.0**

Der innovative Bohrmaschinenschraubstock

Arnz FLOTT GmbH  
Werkzeugmaschinen

Vieringhausen 13 | 42857 Remscheid | Germany  
Tel. +49 2191 979-0 | info@flott.de | www.flott.de

**WELTNEUHEIT**

## E/D/E gratuliert

Hiss Fachmarkt GmbH, Eichstetten  
zum 100-jährigen Jubiläum

Werkzeug-Weber GmbH &  
Co. KG, Aschaffenburg  
zum 75-jährigen Jubiläum

Dipl.-Berging. Heinz Knust GmbH, Herne  
zum 75-jährigen Jubiläum

Rudolf P. Kuschka Technischer  
Großhandel e.K., Bremen  
zum 75-jährigen Jubiläum

## Das E/D/E heißt folgendes Mitglied herzlich willkommen

Heiratec GmbH  
37627 Stadtoldendorf

# Spitzenpräsentation mit Tiefgang!

# Buchen Sie Ihre PVH-Anzeige!

Anzeigenschluss für die Ausgabe  
2/2023 ist der 16. Mai 2023.

**+49 202 6096-830**  
**claudia.berlinghof@ede.de**



## Impressum

**PVH Magazin, Das Fachmagazin  
für den Produktionsverbundhandel**

### Herausgeber

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH  
EDE Platz 1, 42389 Wuppertal  
Telefon +49 202 6096-0  
[www.ede.de](http://www.ede.de)

### Redaktion

Daniel Frost (verantwortlich) [daf], Daniela Bluhm [blu],  
Laura Stern [lst], Heike Wassong [hw]  
Oliver Schönfeld [os]

### Bildnachweis

Titelbild: Adobe Stock/Andrey Popov  
Dr. Tilo Geisel [www.naturfoto-geisel.de](http://www.naturfoto-geisel.de)

### Layout/Grafik

Geschäftsbereich Marketing  
Felix Behr, Gabriele Berlinghof, Alexa Linz

### Litho

Geschäftsbereich Marketing  
Verena Behle, Sonja Nöfer,  
Simkraft Solutions Pvt. Ltd., Mumbai, Indien

### Druck

DCM Druck Center Meckenheim GmbH,  
Meckenheim

### Erscheinungsweise

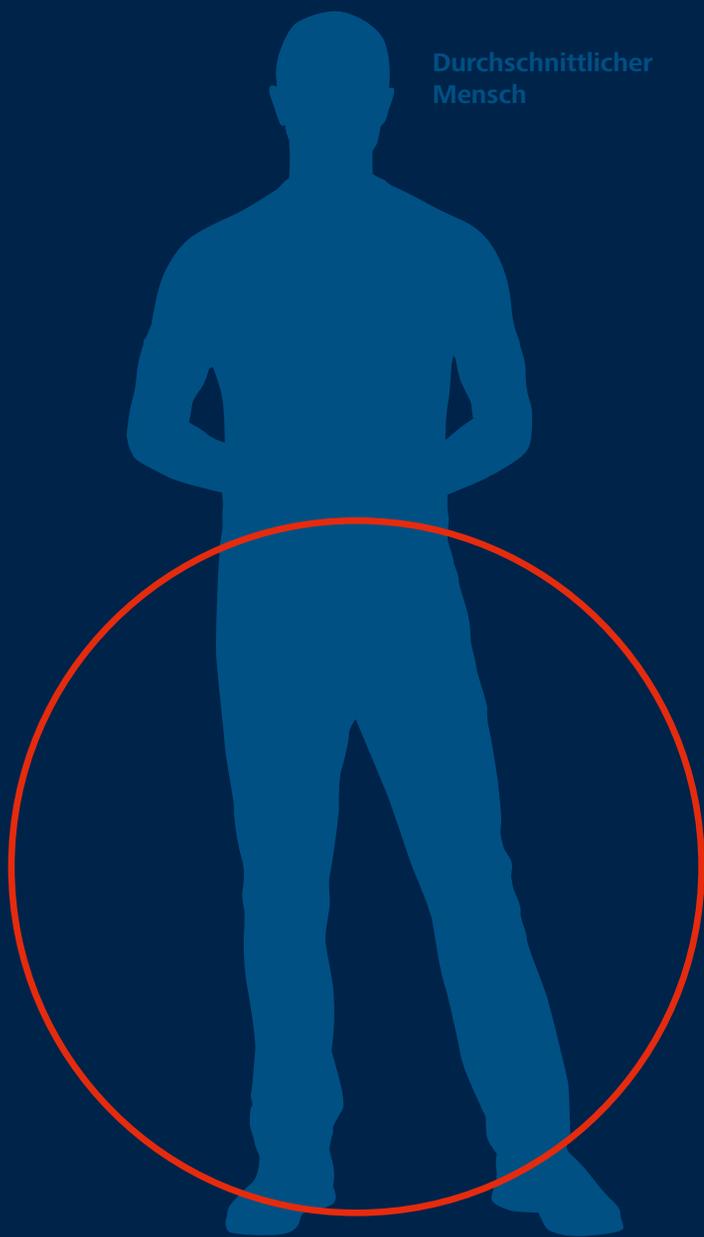
4 Ausgaben pro Jahr

### Erscheinungsjahr

2023

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Weiterverwendung ohne Einwilligung der Redaktion nicht zulässig. Die technischen Daten in den Produktinformationen beruhen auf Angaben der Industrie. Für die Richtigkeit kann keine Verantwortung übernommen werden.

# GET MORE. RANGE.



Durchschnittlicher Mensch



Durchschnittliche Stechmücke

2 mm

**ZEN: RL7**

1000 mm

**STC-Steyr: 239/750 CA.C3.W33**

# Heldenhafte Sichtbarkeit und Reichweite für Ihr Unternehmen!

Entdecken Sie unsere neuen  
Online-Marketingpakete

