Nr. 4 | Dezember 2024

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel



Abbildung: Limitless Visions/stock.adobe.com, KI

Schwerpunktthema
Logistik im Wandel:
Wachsende Kundenanforderungen und technologische Veränderungen

E/D/E extra: Branchentreff total 2024

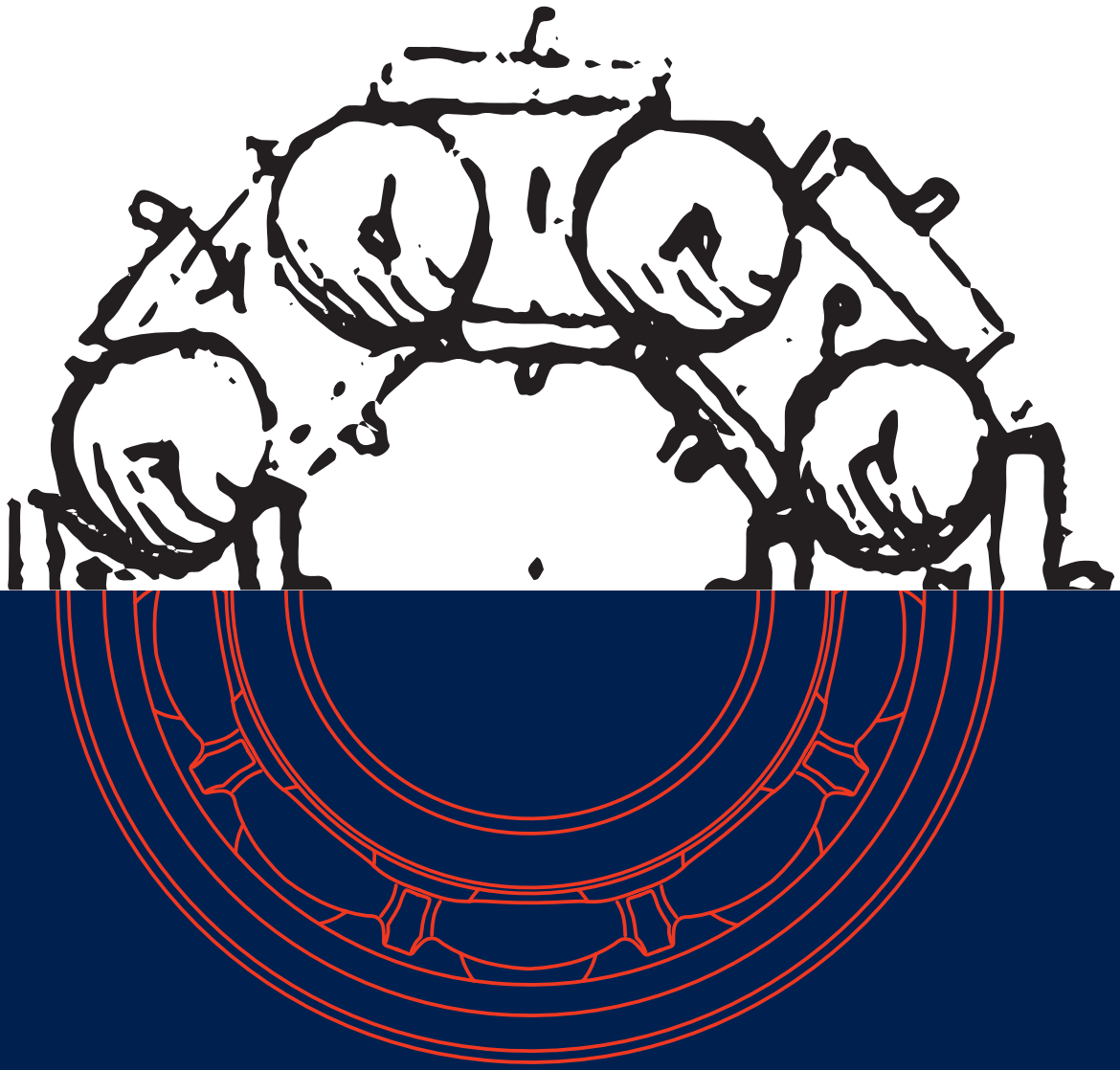
E/D/E extra: Sparque – die intelligente Suchtechnologie für SHOPcloud360

Mitglieder: Zellmer GmbH setzt auf Kundenfokus

Mitglieder: Agis Industrie Service GmbH & Co. KG feiert 75-jähriges Bestehen

E/D/E

1495



2024

DIE BESTEN IDEEN HABEN BESTAND.

SHOP.PICARD.DE

PICARD

» Mit Einsatz und unternehmerischem Geschick die Basis für zukünftiges Wachstum schaffen «



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

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

die deutsche Wirtschaft steht in weiten Teilen seit über zwei Jahren auf der Stelle. Aktuelle Schlagzeilen aus der Presse verdeutlichen, dass sich bestimmte Bereiche und Unternehmen sogar auf einem kritischen Abwärtspfad bewegen. Auch der Produktionsverbindungshandel in Deutschland und Europa sieht sich im Jahr 2024 weiterhin mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert. Die anhaltenden Veränderungen in den entscheidenden Kundengruppen, insbesondere aus Handwerk und Industrie, dämpfen die Erwartungen an das zukünftige Wachstum. Unterstützende Impulse und günstige Rahmenbedingungen für eine Aufhellung des Klimas wie zum Beispiel durch den Abbau der Bürokratie sind aus der Politik in dieser Phase leider nicht zu erwarten.

Auch angesichts des herausfordernden Umfelds, rückläufiger Umsätze und gedämpfter Erwartungen gab es im laufenden Geschäftsjahr dennoch positive Signale. So war auf dem Branchentreff in Leipzig ein bemerkenswerter Gestaltungswille zu spüren, der zeigt, wie unser Mittelstand seine Zuversicht und Tatkraft bewahrt. Wir nehmen die Zügel selbst in die Hand und warten nicht auf externe Hilfe. Aus zahlreichen Gesprächen wurde deutlich, dass der Verbund gerade in diesen Zeiten wertvoll ist und in einer „Zusammenarbeit im Schulterschluss" eine große Chance gesehen wird. Lesen Sie zum Branchentreff mehr ab Seite 36.

Die Mehrheit unserer Mitglieder hat in den letzten Monaten entscheidende Weichenstellungen vorgenommen oder vorbereitet, um Produktivität und Effizienz zu erhöhen. Mit diesem Einsatz und unternehmerischem Geschick stellen sich unsere Partner auf das aktuelle Marktniveau ein und schaffen die Basis für zukünftiges Wachstum.

Zur Sicherung unserer Leistungs- und Zukunftsfähigkeit setzen wir konsequent auf verschiedene Hebel, darunter die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette, die Weiterentwicklung stationärer und digitaler Vertriebskanäle beziehungsweise Plattformen, eine marktgerechte Sortimentspolitik, der Abbau von Lagerbeständen und Logistikkosten sowie kluge Lösungen für die Erfüllung regulatorischer Anforderungen wie zum Beispiel aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Diese anspruchsvollen Themen betreffen alle PVH-Branchen und fordern unser intensives Engagement, um die Wettbewerbsfähigkeit im E/D/E Verbund weiter auszubauen.

Das Titelthema des vorliegenden PVH Magazins betont die zentrale Rolle einer leistungsfähigen Logistik für unsere Mitglieder und Vertragslieferanten. Unser elektronisches Logistik-Center (eLC) und die direkte Auslieferung an die Kunden unserer Händler, auf Wunsch auch im Einzelstück und innerhalb von 24 Stunden deutschlandweit beziehungsweise 48 Stunden europaweit, stellen nicht nur einen einzigartigen Vorteil am Markt dar, sondern reduzieren auch unmittelbar und signifikant die Logistikkosten bei unseren Mitgliedern. Damit können unsere Mitglieder ihre Lagerbestände optimieren, die Kapitalbindung minimieren und das Working Capital entlasten. Das eLC bietet auch für die Industrie große Vorteile, insbesondere mit Blick auf die kleinteilige Auslieferung an den Handel. Lesen Sie zu den E/D/E Logistikleistungen mehr ab Seite 24.

Im laufenden Strukturwandel sind die Digitalisierung, zum Beispiel durch die Weiterentwicklung unseres Clearing Centers, und die Flexibilisierung entlang der Lieferketten Schlüsselthemen, die wir mit hoher Priorität in unserer EVOLUTION Agenda verankert haben. Dies bietet großes Potenzial für langfristige Optimierungen der Supply Chain und des Logistikprozesses. Damit können weitere Effizienzen gehoben und Kosten aufseiten unserer Mitglieder und Vertragslieferanten reduziert und somit die Leistungsfähigkeit gestärkt werden.

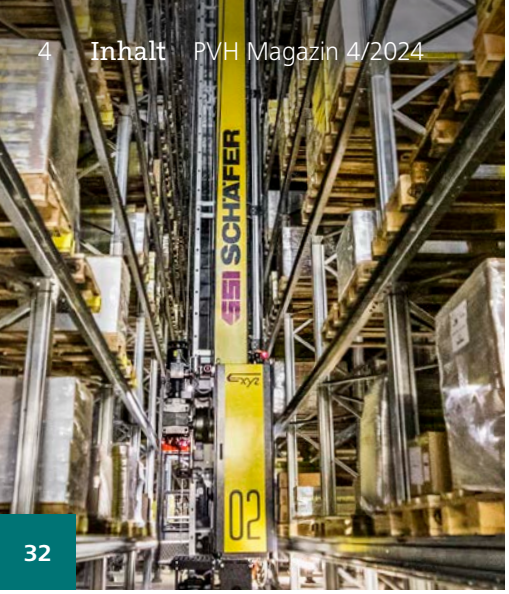
Auch wenn wir für das Jahr 2025 insgesamt nur mit einer Seitwärtsbewegung rechnen, schauen wir zuversichtlich nach vorne, da wir enorme Nachfragepotenziale sehen, die sich in Investitionsbedarfen in Infrastruktur, energetischen Renovierungen und der Schaffung von Wohnraum begründen.

Mit diesem Optimismus wünsche ich Ihnen und Ihren Lieben eine besinnliche Vorweihnachtszeit, einen erholsamen Jahreswechsel und einen wunschgemäßen Start in das neue Jahr.

Ihr
Andreas Trautwein

Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung

Uns interessiert Ihre Meinung zum PVH Magazin.
Lob, Tadel, Themenwünsche bitte an **redaktion@ede.de**



32


56



64


62


28

PVH im Bild

6 **APD Schlauchtechnik** Wegweisende Teilchenbeschleuniger-anlage

Kurz notiert

8 **Nachrichten aus dem E/D/E**

E/D/E Thema

16 **Neuer E/D/E Geschäftsführer** Christian Grotowsky im Interview

Schwerpunktthema: Logistik

18 Logistik im Wandel
20 **Experteninterview** Prof. Stefan Lier über aktuelle und künftige Marktanforderungen
22 **Forschungsprojekte** Fachhochschule Südwestfalen erkundet Zukunft der Logistik
24 **E/D/E Leistungen** So profitieren Mitgliedsunternehmen vom Zentrallager
28 **Praxisbeispiel aus dem PVH** Versorgungs- und Logistik-konzepte bei Thomann
32 **Praxisbeispiel aus dem PVH** Klingspor investiert in neues Logistikzentrum

E/D/E extra

36 **Branchentreff total** zusammenWACHSEN in Leipzig
38 **UNION/HANDWERKSTADT** 20 Jahre FORUM
39 **Neues Partnerportal** Erste Mitglieder von EDE International erhalten Zugriff
40 **SHOPcloud360** Intelligente Suchtechnologie Sparque
42 **DATAcloud360** Neu: Automatisierter Datenexport
44 **PVH FUTURE LAB** Anwendungsbeispiele für Rapid3D
46 **sellflixx** Commerce 2 Everyone mit weiteren Funktionen
48 **Technischer Handel** Fachkreis hält Jahrestagung ab
50 **Versorgungsnetzwerke/Industrieservice** Vertriebs-workshop der Werner Ditzinger GmbH
51 **MIETEplus** Meet & Connect mit Fokus „Tiefbau“
52 **Schweißtechnik** Blackweld auf der Urban Steel Rockstars
52 **Schweißtechnik/Baugeräte** Ausblick auf 2025
54 **Business NETZWERK Online-Kompakt** Liquidität und Ertrag im Griff
54 **PVH FUTURE CAMP** Gruppe zu Besuch bei Meesenburg



36

Qualifizierung im Verbund

56 **Junior Uni Wuppertal** E/D/E stellt erstes Kursangebot
57 **Business NETZWERK KI** Lerngruppen erfolgreich gestartet
57 **E/D/E AKADEMIE** Colleges mit verändertem Konzept
58 **E/D/E AKADEMIE** Eine neue Homepage
58 **E/D/E AKADEMIE** Die nächsten Trainingstermine
58 **E/D/E AKADEMIE** Schnupperkurse

Nachhaltigkeit

60 **Bedrunka+Hirth** Produkte mit CO_2-Emissionswert ausgewiesen
61 **Leadity** Onlineplattform für das CSRD-Management

Mitglieder

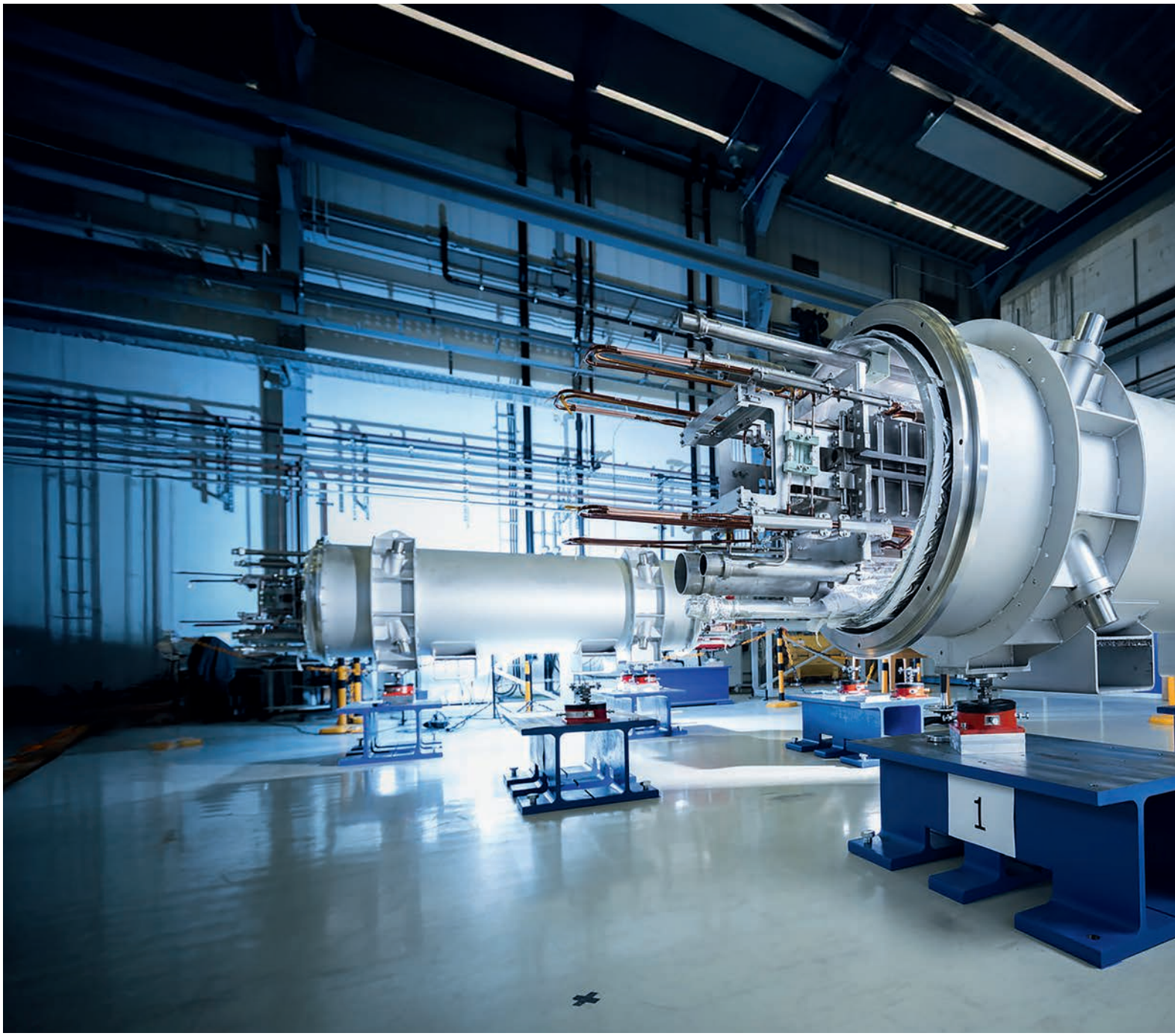
62 **Zellmer** Kompetenz und Kundenfokus seit 40 Jahren
63 **Agis Industrieservice** Große Jubiläumsfeier in Viersen
64 **Topf** Neue Geschäftsführerin im Interview
66 **Huber** Mitglied entwickelt eigenes PIM-System
68 **Meldungen**

Lieferanten

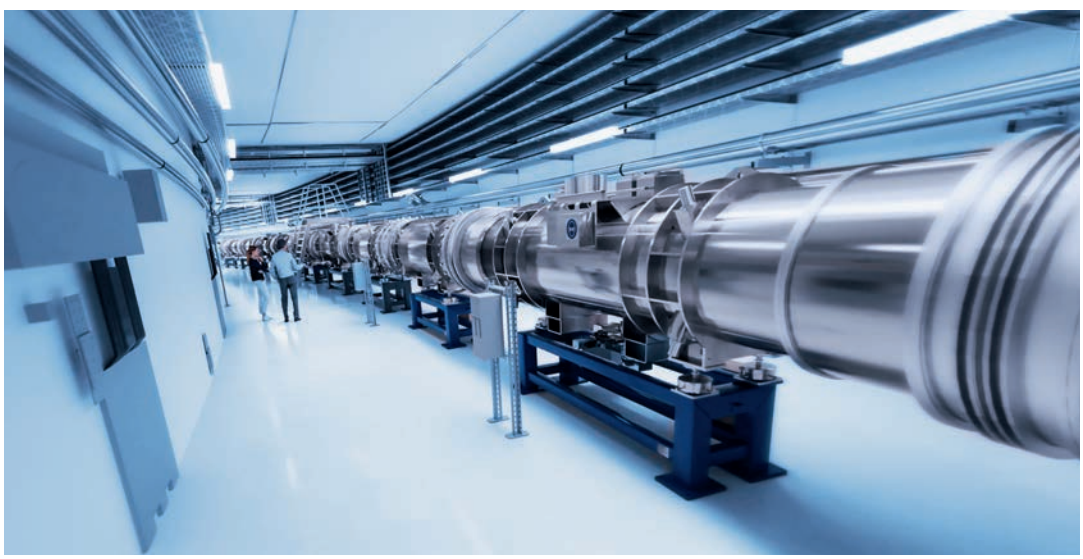
70 **Lupos** Arbeits- und Sicherheitsschuhe aus innovativen Materialien
70 **Ocean Rainwear** Schutzkleidung für alle Wetterbedingungen
72 **Boa** Drehbares Verschlusssystem vielfach im Einsatz
73 **Meldungen**
78 **Neuheiten**

Kurz und bündig

80 **Zahlen**
81 **Namen und Nachrichten**
82 **E/D/E gratuliert, Impressum**



Ein SIS110-Dipolmagnet (Fotos: J. Hosan/GIS Helmholtzzentrum für Schwerionenforschung GmbH)



Der Ringbeschleuniger SIS100



Die Teilchen-beschleunigeranlage FAIR

▶ Eine ganz besondere Entwicklungsaufgabe erhielt der E/D/E Lieferant APD Schlauchtechnik GmbH aus Viersen 2019. Für das Mega-Projekt FAIR in Darmstadt – einem der größten und komplexesten Bauvorhaben für die internationale Spitzenforschung – wurde ein flexibler Schlauch mit einem Durchmesser von 150 Millimetern benötigt, der gleichzeitig die Stabilität eines Rohres bieten sollte, um optimalen Schutz für alle Kabel und Versorgungsleitungen sicherzustellen. Alle bekannten Schläuche auf dem Markt konnten diese Anforderungen nicht erfüllen.

Das Forschungsthema von FAIR wird das Quark-Gluon-Plasma sein – ein Materiezustand, der kurz nach dem Urknall existierte. Damit wird sich FAIR (Facility for Antiproton and Ion Research) in Darmstadt ab 2027 beschäftigen und Erkenntnisse in der Kern- und Teilchenphysik ermöglichen. Das Projekt schlägt ein neues Kapitel in der Grundlagenforschung auf, das sowohl in der Physik als auch in technologischen Anwendungen wegweisend werden könnte – etwa in der Entwicklung neuer Strahlentherapien und in der Materialwissenschaft.

Der zentrale Bestandteil der Anlage wird der Ringbeschleuniger SIS100 sein, der Ionen auf sehr hohe Energien beschleunigt. Dies wird Forschungen zu Materie unter den extremen Bedingungen ermöglichen, wie sie im Inneren von Sternen oder Neutronensternen vorkommen.

Die Produktentwicklung der APD Schlauchtechnik hat eine maßgeschneiderte Lösung erarbeitet. In enger Zusammenarbeit wurde der Schlauch KONVEX ProSlide entwickelt, der sowohl die notwendige Flexibilität als auch die geforderte Stabilität gewährleistet. Mittlerweile wurden in der Anlage über 100 000 Meter vom KONVEX ProSlide verbaut. [hw]

Haustechnik: neue Leitung, neuer Produktmanager



Oliver Anders, Leiter Geschäftsbereich Haustechnik

▶ Nachdem der E/D/E Bereich Haustechnik zum 1. Juli Oliver Anders als Prokurist und Leiter des Gesamtbereichs Haustechnik gewinnen konnte, wurde am 1. September Stefan Fermen als Senior-Produktmanager für den Bereich Sanitär begrüßt.

Oliver Anders ist ausgebildeter Groß- und Außenhandelskaufmann und startete seine berufliche Laufbahn bei einem Sanitär- und Heizungshändler. Nach Stationen als Teamleiter im E/D/E, Einkaufsleiter im stationären Handel und im strategischen Einkauf bei einem Sanitär-Online-Großhändler war er im E/D/E zunächst im Geschäftsbereich Haustechnik für den strategischen Einkauf verantwortlich, bis er die Gesamtleitung übernahm.

Stefan Fermen ist Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) und verfügt über umfassende Erfahrungen, unter anderem als Leiter im Einkauf Marke und Disposition sowie als Teamleiter im Einkaufscontrolling bei der Reuter Holding. Zusätzlich bringt er als Geschäftsführer der Evendo Consulting GmbH profunde Fachkenntnisse im Bereich des Online-Business mit. Seine Expertise im Online-Business wird die Haustechnik des E/D/E strategisch voranbringen. [hw]



Stefan Fermen, Senior-Produktmanager Sanitär im E/D/E (Fotos: E/D/E)

Impulse und Austausch bei der WUPPER-RING Tagung

▶ Das persönliche Gespräch ist der beste Weg, um schnell in den Arbeitsmodus zu kommen: Nach diesem Motto stellten sich der neue E/D/E Geschäftsbereichsleiter Haustechnik, Oliver Anders, und sein Team am Vortag des Branchentreff total in Leipzig den WUPPER-RING Händlern vor. Neben dem direkten Austausch standen bei der Tagung die aktuellen Entwicklungen in der SHK-Branche und Aktivitäten der E/D/E Haustechnik sowie das Thema KI im Fokus. Impulsvorträge des Branchen-Insiders Hans-Arno Kloep (Querschiesser Unternehmensberatung) sowie von Digitalexperte Sanjay Sauldie versorgten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit interessanten Impulsen, die so mancher auf dem anschließenden Branchentreff mit den Vertretern der Herstellerindustrie weiter vertiefte und diskutierte.

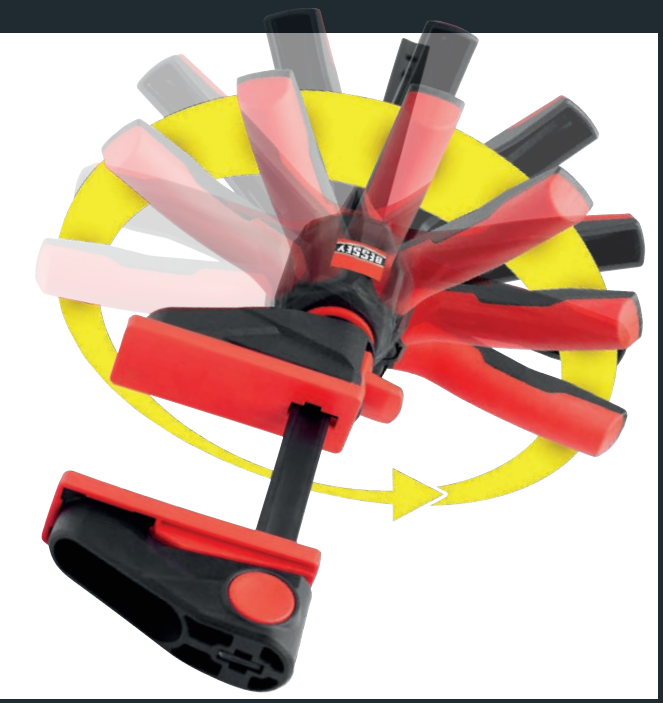
So stellte Hans-Arno Kloep die These auf, dass das traditionelle Geschäftsmodell des Großhandels in den nächsten fünf bis zehn Jahren auslaufen könnte. Gleichzeitig präsentierte er jedoch vielversprechende Strategien, wie sich die mittelständischen Unternehmen erfolgreich in der Wertschöpfungskette neu positionieren können. Ein zentraler Ansatz liegt dabei in der Nutzung digitaler Dienstleistungen, wie sie im E/D/E bereits erfolgreich zum Einsatz kommen.

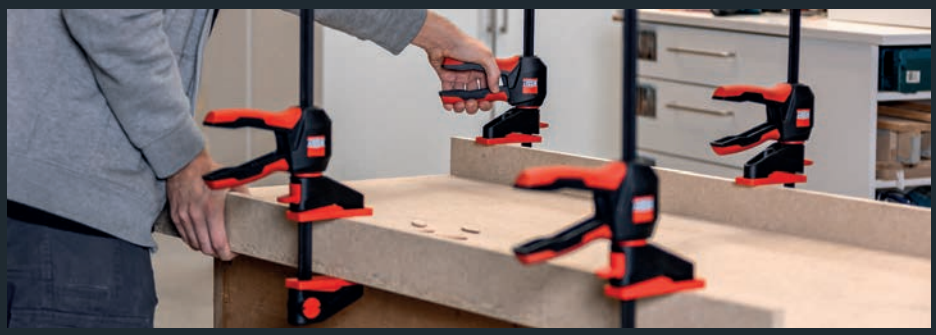
Parallel dazu ermutigte KI-Fachmann Sauldie die Händler, verstärkt auf Anwendungen mit künstlicher Intelligenz (KI) zu setzen, um die Effizienz im Tagesgeschäft zu steigern. KI-Technologien können im SHK-Handwerk dabei helfen, Prozesse zu optimieren, Kundenbedürfnisse präziser zu antizipieren und sogar proaktiv Serviceangebote zu entwickeln. Diese innovativen Ansätze ermöglichen es den Unternehmen nicht nur, wettbewerbsfähig zu bleiben, sondern auch, das Potenzial der Digitalisierung voll auszuschöpfen – ein entscheidender Schritt in Richtung Zukunftssicherung und nachhaltigem Erfolg.

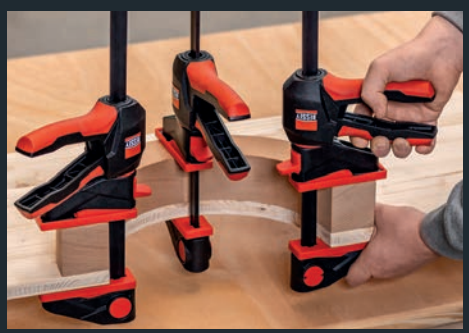
„Als Verband sehen wir uns in der Verantwortung, unseren Mitgliedern den Weg in die digitale Zukunft aufzuzeigen und aktiv mitzugestalten. Gleichzeitig bleiben wir unserem Kerngeschäft treu und setzen in den bevorstehenden Lieferantengesprächen ein klares Zeichen für die Interessen unserer Handelspartner. Besonders im Fokus steht dabei unsere Marke FORMAT, die wir gezielt weiterentwickeln, um auch in Zukunft ein starkes, wettbewerbsfähiges Angebot im Markt zu sichern“, gibt E/D/E Geschäftsbereichsleiter Oliver Anders einen Einblick in seine Arbeitsschwerpunkte. [daf]

EINFACH BESSER.

Die Einhandzwinge EZ360 mit komplett drehbarer Griffeinheit











EZ 360



Ob Montage- oder Schreinerarbeiten, Trocken-, Küchen- oder Ladenbau: Wenn einhändige Spann- und Spreizarbeiten anstehen, können Handwerker von der **EZ360** rundum profitieren. Denn diese neue Einhandzwingen-Serie von BESSEY bietet einen innovativen 360° Dreh-Mechanismus, der das Platzieren der Griffeinheit rund um die Schiene ermöglicht – sowohl vor als auch nach dem Spannvorgang. Dabei gewährleistet ein 12-stufiger Rastmechanismus den sicheren Halt der gewählten Griffposition. Je nach Arbeitssituation kann so die ergonomischste Pump-Position gewählt werden, um das Werkstück bequem und sicher zu fixieren – ob weit oben, unten oder von der gegenüberliegenden Seite.

Jetzt mehr erfahren: www.bessey.de/ez360

Weiterentwicklung: E/D/E Clearing Center 2025

▶ Eine Schnittstelle für alle Geschäftsprozesse: Als systemoffene Plattform trägt das E/D/E Clearing Center dazu bei, Ineffizienzen entlang der Lieferkette zu reduzieren, indem Qualität und Geschwindigkeit von Bestell- und Auftragsprozessen zwischen Händlern und Vertragslieferanten gesteigert werden. Im kommenden Jahr wird die Leistung weiter verbessert: Zusätzliche Eingangskanäle und Nachrichtenformate werden aufgeschaltet und der EDI-Austausch zwischen den Teilnehmern wird ausgebaut. Beschleunigte Onboarding-Prozesse lassen das Netzwerk schneller wachsen und verstärken die Synergieeffekte im Verbund. Im ersten Quartal 2025 wird das E/D/E teilnehmende sowie interessierte Unternehmen in digitalen Meetings zu den Neuerungen informieren. Die Termine dazu werden gesondert bekannt gegeben.

Als zentraler Ansprechpartner für Mitglieder und Lieferanten und neuer Teamleiter EDI-Services im E/D/E fungiert seit dem 1. September Victor Cruz Lucena de Aguiar. Der 38-Jährige ist seit 2022 als Projektleiter im E/D/E und verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich EDI und E-Commerce. Alle Fragen rund um das Clearing Center werden unter clearingcenter@ede.de beantwortet. [daf]



Victor Cruz Lucena de Aguiar (Foto: privat)

ETRIS BANK erneut mit Top-Rating



Uwe Müller, Vorsitzender der Geschäftsführung ETRIS BANK (Fotos: E/D/E)

▶ Zum vierten Mal infolge erhält die ETRIS BANK von der GBB-Ratingagentur das Top-Rating „A+ mit stabiler Aussicht". Damit werden das solide Geschäftsmodell der Bank und ihre Zukunftsfähigkeit bestätigt. „Wir freuen uns sehr, erneut das Top-Rating erreicht zu haben", so Uwe Müller, Vorsitzender der Geschäftsführung der ETRIS BANK. Er unterstreicht: „Denn es bestätigt, dass sich unsere Bank, ein Kompetenzcenter für Forderungs- und Risikomanagement, als wichtiger Player im Markt etabliert hat."

Die wesentlichen Ratingtreiber der europaweit zertifizierten Ratingagentur sind:

- Die Solidität des Geschäftsmodells mit den digitalen strategischen Geschäftsfeldern Zentralregulierung und Factoring
- Der solide mittelständische Gesellschafterhintergrund in Form der inhabergeführten E/D/E GmbH als Familienunternehmen in dritter Generation
- Das erfolgreiche Neukundengeschäft sowie die sich damit fortsetzende positive Entwicklung der Ertragslage
- Vollbanklizenz als Wettbewerbsvorteil vor dem Hintergrund weiter zunehmender Regulierung

Mit der erfolgreichen Positionierung der ETRIS BANK ist sie nicht nur ein kompetenter Partner des Mittelstands für alle Fragen des Forderungs- und Risikomanagements, sondern auch ein stabiler und moderner Arbeitgeber in der Region mit einem hochmotivierten Team. [hw]



3M Science. Applied to Life.™



3M Best Seller

3M™ Industrieklebstoffe und Klebebänder

Lassen Sie Ihre Produktdesignideen mit 3M Klebstoffen und Klebebändern Wirklichkeit werden.

PROTECTOR Beirat zu Gast bei Kloska

▶ Der Beirat der PROTECTOR Gruppe traf sich zur jährlichen Versammlung am Standort der Basté & Lange GmbH in Hamburg. Der Generalschiffsausrüster für die Kreuz-, Fähr- und Handelsschifffahrt ist Tochtergesellschaft des E/D/E Mitglieds Kloska Group und bietet unter anderem der Flotte der Aida speziell zugeschnittene Logistikdienstleistungen. „Stellen Sie sich vor, Sie nehmen ein Kreuzfahrt- oder Frachtschiff in die Hand, schütteln es kräftig durch und drehen es um … alles, was dann herauspurzelt, liefert die Kloska Group – von Getränken und Besteck bis hin zu Werkzeugen und Arbeitsschutzartikeln für die Crew." Mit diesem Satz erklärte Nadine Kloska, Geschäftsführerin der Kloska Group, anschaulich das Portfolio des international tätigen Unternehmens.



Hamburgs Himmel bewölkt, Stimmung glänzend: der PROTECTOR Beirat zu Gast bei Kloska (Foto: Kloska)

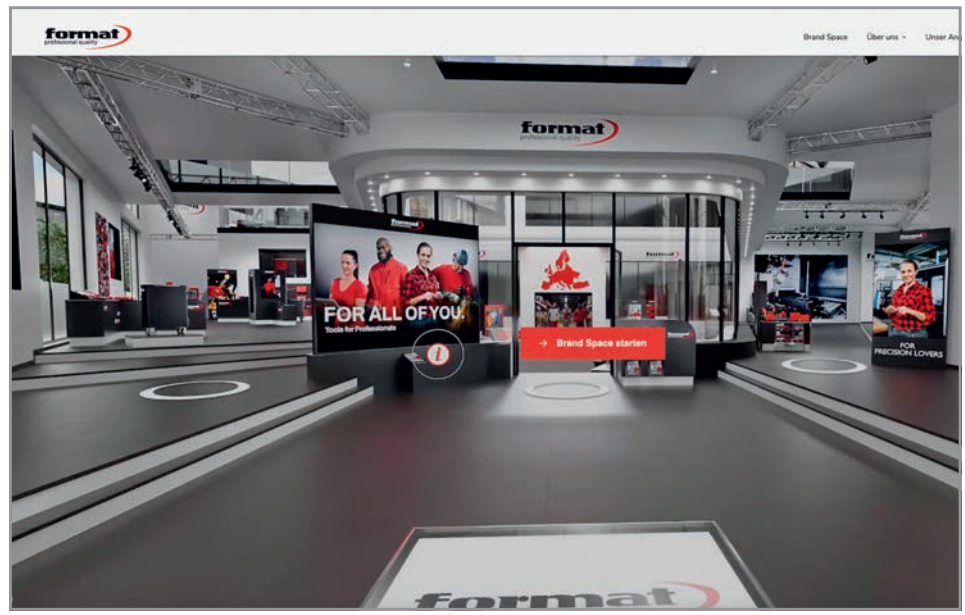
Die Händlerkollegen sowie Sebastian Mensing, Frank Siegfried und Marco Spannagel vom E/D/E erlebten zu Beginn eine Führung durch die über 13 500 Quadratmeter großen Logistikflächen von Basté & Lange. Dort lagern unter anderem wichtige Ersatzteile, Tiefkühlware, Verpflegung sowie Material für die Reedereilogistik. „Nadine Kloska und Martin Wirz von der Kloska Group haben uns und den Mitgliedern des PROTECTOR Beirats einen beeindruckenden Blick hinter ihre Kulissen ermöglicht und somit unsere Tagung perfekt abgerundet", resümiert Arbeitsschutz-Teamleiter Sebastian Mensing.

Die positiven Eindrücke setzten sich bei der Versammlung fort: „Die Bilanz der letzten Monate fiel positiv aus. Auch ein Blick auf die weitere Entwicklung weckte Optimismus bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern", schildert Key Account Manager PROTECTOR Frank Siegfried. [jb/daf]

FORMAT wie nie zuvor erleben

▶ „Erleben Sie FORMAT wie nie zuvor!" – unter diesem Motto ist der neue FORMAT Brand Space jetzt online. Spannend inszenierte Tools, ein modernes Raumkonzept und eine Atmosphäre mit Hands-on-Mentalität. Der virtuelle Raum wurde von EDE International im Rahmen des FORMAT 3.0 Konzeptes erschaffen und bietet ein einzigartiges 360°-Erlebnis. Nutzer können in eine Welt interaktiver 3D-Modelle und Augmented Reality eintauchen und den digitalen FORMAT Katalog anschauen. Zudem gibt es in der Brand Area Neuigkeiten rund um die Marke FORMAT, wie etwa Impressionen von den FORMAT Marktplätzen und den verschiedenen Brand Movies. [hw]

Hier geht es zum FORMAT Brand Space: www.formattools.eu/brand-space



Der FORMAT Brand Space (Foto: E/D/E)

DIE NEUE PELI™ 3335R Z0

Kompakt, leicht und mit enormer LED-Leistung

Die Peli™ 3335RZ0 ist die kleinste und leichteste, wiederaufladbare EX-geschützte Arbeitsleuchte von Peli™ (ATEX Zone 0). Die Leuchte 3335R Z0 verfügt über die beste Leistung ihrer Klasse mit bis zu 246 Lumen bzw. bis zu 58 Stunden ununterbrochener Betriebszeit sowie 3 Leuchtmodi: Hoch, niedrig und Blinklicht.

LICHTQUELLE//
LED

BATTERIEN//
1 Lithium-Ion 18650 (enthalten)

LÄNGE//
15.5 cm (6.11")

ZULASSUNGEN//
III 1 G Ex ia IIC T4 Ga



Rechtwinkliges Zubehör erhältlich



NEU

ATEX Zone 0

IECEx ia / ATEX Zone 0

FL1 STANDARD	HIGH	LOW
	246 LUMENS	30 LUMENS
	6h 15mins	58h 0mins
	151m	51m
	5718cd	649cd
	IP67	

SAFETY CERTIFIED

LUMEN 246 BRENNDAUER 58h

Hesse-Art.-Nr. 491008



Heinz Hesse KG
Distribution

Yale-Allee 17 | D-42329 Wuppertal
Tel. 0202 / 73 42 82 | info@heinz-hesse-kg.com

www.heinz-hesse-kg.de

Gesamttagung FORMAT in Polen

▶ Im Oktober fand die FORMAT Gesamttagung der polnischen Mitgliedsunternehmen statt. Es trafen sich 25 Teilnehmende und Vertreter von EDE International in der Nähe Warschaus zum Austausch. Die FORMAT Händler des polnischen Marktes und die Vertreter von EDE International kennen sich seit vielen Jahren – entsprechend vertrauensvoll und freundschaftlich war die Stimmung der Tagung.

Vorgestellt und besprochen wurden die strategischen Initiativen der EDE International AG sowie Informationen zur deutschen und polnischen Marktsituation. Das Schwerpunktthema war die Weiterentwicklung und vor allem die Digitalisierung des Marketings von FORMAT 3.0. So wurden etwa der neue digitale Showroom – der FORMAT Brand Space – ebenso wie die VR-Brille vorgestellt.

Beides sind hilfreiche Mittel für die Präsentationen bei Endkunden. Zur weiteren Unterstützung der Händler soll künftig das Co-Branding zur Marke FORMAT durch individualisiertes Marketing vorangetrieben werden. Dies wird die Händler zusätzlich im Multikanal-Verkauf unterstützen. [hw]



Die Teilnehmenden der FORMAT Gesamttagung Polen (Foto: E/D/E)

Meet & Connect: Internationale Marktplätze 2025

▶ Schon seit Jahren nutzen die verschiedenen Vertriebsgruppen der EDE International AG sehr erfolgreich das Konzept der nationalen Marktplätze und schätzen die Gelegenheit, sich in kompakter Form persönlich über neueste Produkte und Entwicklungen im Vertrieb zu informieren. Auch im kommenden Jahr setzt EDE International weiterhin auf das bewährte Marktplatz-Konzept, nun unter dem Namen „Meet & Connect". Gleichzeitig treibt die E/D/E Tochter unter anderem mit der Strategie FORMAT 3.0 die digitale Weiterentwicklung von Vertrieb und Marketing voran.

Annegret Franzen, Geschäftsführerin EDE International AG: „Den Pfad der Digitalisierung weiter voranzuschreiten, ist unser erklärtes Ziel – dabei sehen wir dennoch den persönlichen Austausch vor Ort bei unseren internationalen Partnern als unverzichtbar und wertbringend an. Dies bekommen wir seit Jahren von unseren Mitgliedern und Lieferanten zurückgespiegelt. Meet & Connect ist ein essenzieller Teil der Handelsmarkenkonzepte und ein Dreh- und Angelpunkt für die Aktivitäten in den Märkten."

Im kommenden Jahr plant EDE International mindestens vier Meet & Connect. Den Auftakt macht eine Veranstaltung für die FORMAT Gruppen in der Slowakei und Tschechien am 14. und 15. Mai. Meet & Connect in Frankreich findet am 18. und 19. September statt. Die Veranstaltungen für die FORMAT Gruppen in Spanien und Polen sind für den 4. und 5. September beziehungsweise 28. und 29. Oktober vorgesehen. [daf]



Persönlicher Austausch ist unverzichtbar, wie das Archivbild vom Marktplatz Polen zeigt (Foto: E/D/E)

DEWALT

POWER SHIFT

LIVE ERLEBEN
AM DEWALT MESSESTAND
AUF DER BAU IN MÜNCHEN:
13. BIS 17. JANUAR 2025



A SHIFT IS COMING...

HÖCHSTLEISTUNG ELEKTRISIERT DEWALT POWERSHIFT™

DAS POWERSHIFT™ SYSTEM FÜR AUSSERGEWÖHNLICHE LEISTUNG UND LAUFZEIT.

- WENIGER WARTUNG
- KEINE EMISSIONEN
- KEIN BENZIN
- WENIGER LÄRM
- SCHNELL-START-FUNKTION
- EU-KONFORM

DAS POWERSHIFT™ SYSTEM



554 WH AKKU MIT HOCHGESCHWINDIGKEITS-LADEGERÄT



VORBEREITUNG



VERARBEITUNG



BEARBEITUNG

ÜBERNIMM DIE KONTROLLE MIT DEWALT POWERSHIFT™: AB FEBRUAR 2025 ERHÄLTLICH

www.DEWALT.de

GUARANTEED TOUGH.



Christian Grotowsky (Foto: E/D/E)

E/D/E: Christian Grotowsky, neuer Geschäftsführer Digitale Services, Marketing, Toolineo und EURO-DIY, im Interview

Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern ein wichtiger Erfolgsfaktor

▶ Christian Grotowsky hat zum 1. Juli als E/D/E Geschäftsführer die Verantwortung für die Ressorts Digitale Services, Marketing, Toolineo und EURO-DIY übernommen. Im Interview spricht der 55-Jährige über sein Verständnis von Digitalisierung im Verbund.

Wie blicken Sie mit Ihrer langjährigen Erfahrung aus anderen Branchen auf die Entwicklung der Digitalisierung im PVH?
Prozesse, Daten sowie die effiziente Vernetzung mit den Geschäftspartnern sind die Basis für das Geschäft im PVH – und digitale Lösungen damit ein zunehmend relevanter Erfolgsfaktor. Das ist nach meinem Eindruck in dieser Branche genauso wie in anderen Unternehmen und Branchen heute Konsens. Viele Mittelständler sind auf den genannten Feldern bereits gut aufgestellt, andere haben noch Nachholbedarf, und gemeinsam haben sie alle, dass sie ihr Geschäft für die Zukunft weiter ausbauen wollen. Eine immense Herausforderung hierbei ist beispielsweise, notwendiges Fachpersonal für Digitalisierungsprozesse zu gewinnen, abgesehen von den hohen Kosten, die entstehen, diese Fachkräfte zu beschäftigen.

Was ist denn die Antwort des E/D/E auf diese praktische Herausforderung?
Das E/D/E stellt im Verbund bereits seit vielen Jahren digitale Kompetenz zur Verfügung, damit die Mitglieder sie nicht einzeln aufbauen müssen. Das Ur-Prinzip der Bündelung im Verbund kommt in der Digitalisierung genauso zum Tragen wie im Warengeschäft. Das E/D/E ist in der Lage, technologisches Wissen, Finanzkraft und das spezifische Branchen-Know-how im Produktionsverbindungshandel miteinander zu kombinieren – und tut das auch, mit einer hochmotivierten Mannschaft. Von den großen Digitalisierungsberatungen unterscheidet sich das E/D/E darin, dass wir nicht erst lernen müssen, wie die Branche funktioniert, da wir ein Teil davon sind. Mit dieser Erfahrung bieten wir unseren Mitgliedern passgenaue Lösungen an, die sie auch ohne tiefe Fachexpertise in Bezug auf Digitalisierungsprozesse vor Ort nutzen können.

Wie nehmen Sie das E/D/E in den ersten Monaten Ihrer Tätigkeit wahr?
Das E/D/E befindet sich mit EVOLUTION selbst in einem tiefgreifenden Transformationsprozess und arbeitet intensiv an verschiedenen Projekten und Durchbruchsthemen. Alle Arbeitsstränge von EVOLUTION sind darauf ausgerichtet, dass sie eine Wirkung für die Mitglieder und ihre Kunden, die Lieferanten und Partner entwickeln. Auch bei schwierigen und komplexen Themen wird in jedem Schritt darauf geachtet, dass bei unseren Mitgliedern und deren Kunden Nutzen entsteht. Daran richten wir unser Handeln aus. Die Entwicklung des E/D/E Leistungsportfolios spiegelt richtigerweise den Bedeutungszuwachs von Digitalisierung wider. Letztlich ist es doch so: Im privaten Umfeld sind wir eine hohe Qualität von Lösungen und exzellente Services gewöhnt und können uns ein Leben ohne die vielen kleinen Helferlein kaum noch vorstellen. Nicht anders soll es unseren Mitgliedern und deren Kunden gehen. Was sich vielleicht einfach anhört, ist schließlich eine herausfordernde Aufgabe.

Zur Person

Christian Grotowsky ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und verfügt über insgesamt 25 Jahre Erfahrung in der Beratung, in der Industrie und auch im Großhandel. Seit dem 1. Juli bringt er seine Expertise in den E/D/E Verbund ein, schwerpunktmäßig für die Weiterentwicklung der Bereiche Digitale Services sowie auch Marketing.

Privat sucht der Vater zweier erwachsener Söhne in der Schwarz-Weiß-Fotografie nach dem besonderen Motiv und hält sich unter anderem mit Joggen und Schwimmen fit.

» Wir möchten unsere Mitglieder auf ihrem Transformationspfad aktiv begleiten «

Mit Blick auf diese Leistungen: Welche Arbeitsschwerpunkte sehen Sie für sich und das E/D/E in den kommenden Jahren?
Die Notwendigkeit, hochspezialisierte und auf den Markt angepasste digitale Services anzubieten, wird in der Zukunft weiter enorm steigen. Gleichzeitig ähnelt der Markt an Lösungen und Anbietern einem Dschungel, der sich beinahe jeden Tag verändert. Unser Job ist es, hier den Überblick zu behalten und die Leistungen zu kuratieren, die in den Anwendungsfällen im Produktionsverbindungshandel Nutzen stiften. Wir brauchen Innovationen, aber nicht um ihrer selbst willen. Es geht auch um Stabilität, um Effizienz in der Handhabung und darum, die Lösungen sinnvoll miteinander zu kombinieren. Wir werden daran arbeiten, ein gut aufeinander abgestimmtes und zusammen funktionierendes Service-Portfolio anzubieten. Im Effekt können die einzelnen Bausteine wie SHOPcloud360 und DATAcloud360, die aus meiner Sicht in der Branche sehr gute Standards setzen, gesamthaft noch mehr Wirkung entfalten.

Sie spielen damit wahrscheinlich auch auf das Thema Daten an, das für beinahe alle Geschäftsprozesse ein entscheidender Faktor ist. Wie geht es hier im E/D/E weiter?
Zunächst kann ich sagen: Als eines der wenigen Unternehmen, die ich erlebt habe, hat das E/D/E ein ausgeprägtes Verständnis dafür, was Daten eigentlich heute schon und für die Zukunft bedeuten. Das Unternehmen hat wirklich verstanden, welche Rolle Daten für uns, die Mitglieder, die Lieferanten und den gesamten Verbund spielen und spielen werden. Das E/D/E verfügt über eine hohe Artikelanzahl, die sich großen Handelsunternehmen annähert, und orchestriert damit eine Menge an Daten zwischen Lieferanten und Händlern. Dabei wird sehr viel unternommen, um Daten als wichtige Säule im Geschäftsmodell zu verankern. Wir eröffnen unseren Mitgliedern und Lieferanten Möglichkeiten, den ständig wachsenden und sich verändernden Anforderungen im Markt nachzukommen und ihren Weg in die Zukunft gestalten zu können. Erste Erfolge sind heute schon spürbar wie zum Beispiel bei DATAcloud360. Weitere Durchbrüche werden folgen.

Dem PVH wird nachgesagt, dass er nach eigenen Regeln und Gesetzen tickt. Wie nehmen Sie die Branche bisher wahr?
Schon nach kurzer Zeit wird klar, dass der PVH auf eine ganz eigene Art funktioniert, was die Aufgabe tatsächlich auch so spannend macht. Darum sind persönliche Gespräche für mich eminent wichtig, um die Branche, ihre Gesetzmäßigkeiten und Anforderungen sowie prägenden Köpfe kennenzulernen. Dazu hatte ich erfreulicherweise schon viele Gelegenheiten, nicht zuletzt auf dem Branchentreff total. Ein partnerschaftlicher Austausch und Vertrauen untereinander scheinen noch mal ausgeprägter zu sein als anderswo. Davon lebt auch das E/D/E, was folgerichtig ist. Denn uns geht es ja nicht darum, einfach irgendwelche Lösungen hinzustellen, sondern sie müssen passen und Wirkung entfalten, damit die PS auf die Straße kommen. Wir möchten unsere Mitglieder auf ihrem Transformationspfad aktiv begleiten, sie beraten und deshalb auch genau verstehen, was ihre Anforderungen sind. Ich lade daher alle interessierten Partner dazu ein, mit mir in den Dialog zu treten, wenn es um Fragen rund um die Digitalisierung geht. [daf]

Logistik im Wandel

Wachsende Kundenanforderungen sowie technologische Veränderungen verlangen nach zeitgemäßen Logistikkonzepten. Um konkurrenzfähig zu bleiben, sollten sich auch KMU regelmäßig mit den Trends der Logistik- und Lieferketten-Technologie beschäftigen.



▶ Die Forderungen nach schnellen Lieferzeiten, kleinteiligere Sendungsvolumina und steigendes Nachhaltigkeitsbewusstsein – seit Jahren stellt sich die Logistik Herausforderungen wie diesen, nicht zuletzt aufgrund des wachsenden Onlinehandels. In einer Zeit, die durch globale Lieferketten, zunehmende (EU-)Verordnungen und folglich stetig steigende Anforderungen, Digitalisierung sowie ökologische und gesellschaftliche Veränderungen geprägt ist, stehen Unternehmen vor der Aufgabe, ihre Logistikstrukturen und die damit verbundenen Kosten zu optimieren und zukunftssicher zu gestalten.

Logistik im Mittelstand

Mit etwa 99 Prozent der Unternehmen in Deutschland gehören mehr als 3,15 Millionen Betriebe zum Mittelstand. Der Logistik kommt dabei eine zentrale Funktion zu: Sie gewährleistet, dass Produkte rechtzeitig und kostenoptimiert zu den Kunden gelangen. Für KMU ist die Effizienz in der Lieferkette entscheidend, um sich von Mitbewerbern abzuheben und mit größeren Konkurrenten mithalten zu können.

Global oder regional

Die Globalisierung hat die Wettbewerbsbedingungen für den deutschen Mittelstand fundamental verändert. Unternehmen beziehen ihre Rohstoffe und Produkte zunehmend aus dem Ausland. Die COVID-19-Pandemie und geopolitische Spannungen haben jedoch die Anfälligkeit globaler Lieferketten gezeigt. Engpässe, steigende Transportkosten und Ressourcenknappheit erfordern eine Neubewertung der Lieferkette. Viele Unternehmen setzen deshalb auf Regionalisierung, um die Abhängigkeit von internationalen Zulieferern zu reduzieren.

Kundenanforderungen

Die Erwartungshaltung hat sich geändert: Kunden fordern schnellere Lieferungen und individuelle Lösungen. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, sind Unternehmen gefragt, ihre Prozesse zu flexibilisieren und innovative Lösungen zu entwickeln. Flexibilität und Reaktionsschnelligkeit sind inzwischen entscheidende Faktoren. Entsprechend wird die Umstellung auf modulare und flexible Logistiksysteme, die sich schnell an veränderte Markt- und Nachfragesituationen anpassen können, zunehmend wichtig.

Digitalisierungsdruck

Die Digitalisierung transformiert die Logistik grundlegend. Moderne Technologien wie das Automated Guided Vehicle (AGV), stationäre Robotik, künstliche Intelligenz (KI) und Big Data Analytics sind mittlerweile wichtige Bestandteile der logistischen Prozesse. Diese Technologien ermöglichen eine präzisere Planung, eine bessere Vorhersage der Nachfrage und eine effizientere Verwaltung der Lagerbestände.

Durch den Einsatz von AGV etwa können innerbetriebliche Transporte vollständig autonom erfolgen. Stationäre Pick-Roboter können für geeignete Artikel die Kommissionierung übernehmen. KI-gestützte Systeme helfen dabei, Engpässe und Ineffizienzen zu identifizieren und Maßnahmen zur Verbesserung der Abläufe zu ergreifen. All dies sind auch Beispiele, wie dem Fachkräftemangel entgegengewirkt werden kann.

Doch ist Digitalisierung ein zweischneidiges Schwert. Einerseits bietet sie enorme Potenziale, um Prozesse zu optimieren und Lieferketten transparenter zu gestalten. Andererseits stehen viele Mittelständler vor der Herausforderung, in die erforderliche Technologie zu investieren. Oftmals fehlt es an entsprechender Expertise, und die Integration neuer Systeme kann komplex sein.

Automatisierung

Die Automatisierung von Logistikprozessen ist ein wachsender Trend. Durch den Einsatz von Robotern und automatisierten Lagersystemen können Unternehmen ihre Effizienz steigern und Kosten senken.



Wege können kleine und mittelgroße automatisierte Lösungen sein, die an die spezifischen Bedürfnisse eines Unternehmens angepasst sind. Diese Technologien erlauben es, repetitive Aufgaben effizienter zu erfüllen und Fehler zu reduzieren.

Fachkräftemangel

Der Fachkräftemangel und steigende Personalkosten sind eine echte Hürde. Viele Unternehmen kämpfen darum, ausreichend qualifiziertes Personal zu rekrutieren. Zum einen bedarf es Personal, das die neuen Technologien bedienen und die logistischen Prozesse optimieren kann, und zum anderen Fachkräfte, die bereit sind, körperliche Arbeit, häufig in Schichtsystemen, durchzuführen. Dies erfordert Investitionen in Schulung und Weiterbildung, um die Mitarbeiter auf die neuesten Entwicklungen vorzubereiten.

Umweltbewusstsein und nachhaltige Logistik

Für die Logistik ein zentrales Thema: Nachhaltigkeit. Denn Kunden legen zunehmend Wert auf umweltfreundliche Praktiken. Unternehmen reagieren auf diesen Trend, indem sie mehr und mehr auf nachhaltige Logistikstrategien setzen, die nicht nur ökologische Aspekte berücksichtigen, sondern auch ökonomische Effizienz fördern. Dies zeigt sich in der Verwendung umweltfreundlicher Verpackungsmaterialien, der Optimierung von Transportwegen zur Reduzierung des CO_2-Ausstoßes und der Integration von erneuerbaren Energien in den Logistikprozess.

Herausforderungen erfolgreich meistern

Es ist wie immer: Die großen Herausforderungen bergen auch große Chancen. Unternehmen, die bereit sind, sich auf neue Wege zu begeben und ihre Logistikstrategien kontinuierlich zu überprüfen, werden in der Lage sein, im Wettbewerb erfolgreich zu bestehen. Wie das E/D/E Mitglied, die Thomann GmbH, durch Logistikkonzepte sein Portfolio erweitert und wie der Lieferant Klingspor seine Logistik modernisiert hat, ist auf den Seiten 28 bis 34 zu lesen. Über Logistiklösungen für KMU spricht Prof. Stefan Lier im Interview auf den Seiten 20 bis 21 dieser Ausgabe. Und über die Vorteile des eLC für die Mitglieder wird ab Seite 24 berichtet. [hw]

Schaut auf den Endkunden

Wirtschaftlichkeit und Erfolg eines Unternehmens sind entschieden davon abhängig, wie es seine Logistik organisiert. Zu diesem Themenfeld leitet Prof. Stefan Lier eine Reihe von angewandten Forschungsprojekten. Im Interview beschreibt er, welche Entwicklungen zu erwarten sind und wie KMU ihre Logistik für die Zukunft auslegen können.

▶ PVH Magazin: Welchen derzeitigen und zukünftigen Marktanforderungen muss sich die Logistik stellen?

Prof. Stefan Lier: Das Erste, was ich meinen Studierenden erzähle, ist, ‚schaut auf den Endkunden'. Nur von ihm ist abhängig, wie sämtliche Glieder einer Lieferkette arbeiten müssen. Wenn ein Unternehmen nicht gerade Monopolist ist oder ein einzigartiges Produkt anbietet, kann es sich über seine logistischen Leistungen sehr gut von der Konkurrenz abheben. Geschwindigkeit, Verfügbarkeit und Individualisierung sind hier die entscheidenden Aspekte.

Wir haben in den letzten Jahren eine Disruptionen der Lieferketten erlebt. Bei den vergangenen internationalen Lieferengpässen ging es plötzlich nicht mehr darum, wer das beste Produkt anbot, sondern darum, wie schnell und ob es überhaupt verfügbar war.

Die Erwartung der Kunden an Geschwindigkeit ist geblieben. In Zukunft wird sie weiter zunehmen ebenso wie die Erwartung an individuelle Lösungen. Beides sorgt dafür, dass in der Logistik nicht mehr so stark gebündelt agiert wird. Skaleneffekte gehen verloren, wenn kleinteilig, dafür aber schneller versendet wird. Im Business-to-Consumer-Bereich ist das schon längst Realität – siehe Amazon. Abzusehen ist diese Praxis aber auch im Business-to-Business-Bereich. Das Problem für Unternehmen: Sie müssen trotz dieser Anforderungen kosteneffizient und nachhaltig sein, um erfolgreich auf dem Markt zu agieren. Hinzu kommen zunehmende regulatorische Anforderungen etwa in Sachen Nachhaltigkeit.

Schnell, individuell, kostengünstig, nachhaltig und dennoch wirtschaftlich. Das sind viele Anforderungen gleichzeitig. Haben KMU die Mittel, dem allen gerecht zu werden?

Der Schlüssel heißt Digitalisierung. Da KMU aber oftmals weder die personellen noch die finanziellen Ressourcen haben, ist die Antwort meines Erachtens der Schulterschluss in einer Gemeinschaft von KMU – etwa in einem Verbund wie das E/D/E einer ist.

Da sich dabei meist Wettbewerber zusammentun, macht das die Sache sensitiv. Umso mehr sind kluge Lösungen gefragt – und die gibt es entlang der gesamten Lieferkette vom Produzenten bis zum Endkunden.



Zur Person

Prof. Dr.-Ing. Stefan Lier verantwortet das Fachgebiet für Logistik und Supply Chain Management (SCM) im Fachbereich Ingenieur- und Wirtschaftswissenschaften an der Fachhochschule Südwestfalen. Seine Schwerpunkte sind Digitalisierung und Nachhaltigkeit in Logistik und SCM. Zu seinen Forschungsfeldern gehören flexible Produktion und Logistik, Blockchain und Drohnenlogistik. Diese Themen sowie Lean-Management-Projekte, die Optimierung von Logistikprozessen und Strategieentwicklungen setzt er auch im Transfer in Unternehmen um und berät Start-ups wie auch Konzerne.

Stefan Lier ist Diplom-Wirtschaftsingenieur der Technischen Universität Dortmund und hat einen Masterabschluss in Industrial Engineering and Management des Georgia Institute of Technology in Atlanta, Georgia, USA. Außerdem hat er einen Bachelorabschluss in Wirtschaftspsychologie der Ruhr-Universität Bochum. Des Weiteren promovierte er zum Dr.-Ing. und habilitierte mit der Lehrbefähigung für Industrial and Process Engineering, beides an der Ruhr-Universität Bochum. (Foto: Stefan Lier)



Entscheidend dabei ist, wie und welche Spielregeln aufgestellt werden – zum Beispiel, wer welche Daten einsehen darf. Sobald eine dritte Institution mit dabei ist, sind solche Fragen natürlich von vornherein durch Zugriffsrechte zu klären.

Sie beschäftigen sich neben anderem mit plattformbasierten Lösungen. Was wäre ein Beispiel dazu?

In meinem Fachgebiet läuft derzeit ein Forschungsprojekt zu Blockchain-Lösungen, das insbesondere auf die Bedarfe von KMU fokussiert. Die Blockchain-Technologie ist sicher und vertrauenswürdig. Und das Schönste daran: Sie funktioniert dezentral. Das heißt, Blockchain basiert auf dem Konsens aller beteiligten Unternehmen. Jeder hat eine Kopie der miteinander abgestimmten Datensätze vorliegen, die so über die gesamte Lieferkette von allen angewendet und nie mehr verändert werden können. Damit ist Blockchain extrem ausfallsicher, und alle Beteiligten können sich auf die Daten verlassen. Vertrauen ist bei Digitalisierungsthemen essenziell.

Wir sind im Projekt dabei, dieses Verfahren für KMU niederschwellig erschließbar zu machen. Anwendbar ist Blockchain kollaborativ im Verbund mit Schnittstellen zu den Systemen der Mitglieder – und erschwinglich ist diese Lösung zudem.

Ein hoher Grad an Automatisierung und Digitalisierung verlangt nach Fachkräften. Wie können Unternehmen diese Hürde nehmen?

Meines Erachtens muss es vor allem um die Automatisierung der Informationsflüsse gehen. Denn je mehr Menschen hier beteiligt sind, desto ineffizienter werden entsprechende Prozesse. Außerdem braucht es diese Mitarbeitenden an anderer Stelle. Bei der Automatisierung der Geschäftsprozesse kommt die KI ins Spiel. Zum Beispiel mit Prognosen zur Auslastung des Lagers durch Machine-Learning oder durch generative KI-Methoden wie ChatGPT für das Erstellen und Auslesen von Dokumenten, bei Auftragsbearbeitungsprozessen, Rechnungen, der automatisierten Angebotserstellung und so weiter.

Automatisierung ist deshalb auch eine Antwort auf den Fachkräftemangel sowohl auf der operativen Ebene bei Lager- und Transportaktivitäten als auch auf der administrativen Ebene. Was Automatisierungs-Spezialisten und IT-Fachleute angeht, sieht es anders aus. KMU tun sich schwer, diese Experten für sich zu interessieren. Zum einen ist es eine Kostenfrage, zum anderen eine kulturelle. Diese Fachleute sind es gewohnt, in anderen Organisationsformen wie agilen Digitalisierungsabteilungen zu arbeiten, als ein KMU sie bieten kann.

Deshalb ist genau hier der schon erwähnte Schulterschluss in einer Gemeinschaft die Lösung. Zum Beispiel können KMU sich zusammentun und eine Ausgründung schaffen. Sie können ein Start-up finanzieren, das einerseits den IT-Fachleuten die Umgebung bietet, die sie benötigen, und andererseits für alle beteiligten Unternehmen kostengünstig, branchenspezifisch und auf jedes KMU zugeschnittene Möglichkeiten generiert. Auch in bestehenden Verbünden wie Einkaufsgemeinschaften könnte dies in einer eigenen Organisationsabteilung realisiert werden.

Wie werden sich die Ansprüche nach mehr Nachhaltigkeit auf die Logistik auswirken?

In Zukunft wird sicherlich Transparenz das Thema sein – sowohl regulatorisch als auch von Kundenseite. Unternehmen werden Wege finden müssen, CO_2-Berechnungen durchführen zu können. Von der Lagerung, dem Transport, den Informationen der Lieferanten bis hin zu CO_2-Implikationen des eigenen Standortes. Selbst der eigene Stromverbrauch muss auf jedes einzelne Produkt heruntergebrochen werden können. Das kann ein einzelnes KMU kaum stemmen. Dazu braucht es Gemeinschaften, einen Verbund mit entsprechenden Dienstleistungen. [hw]

Blick in die Zukunft

Von Blockchain bis KI-Einsatz in der Logistik – hier sind drei zukunftsweisende Projekte des Fachbereichs Logistik & Supply Chain Management (Prof. Dr.-Ing. Stefan Lier) der Fachhochschule Südwestfalen beschrieben.

▶ Blockchain-Technologie für KMU

Ziel: Mit dem Projekt SOLID² soll die Technologie Blockchain (BC) industriellen kleinen und mittleren Unternehmen und zugehörigen Geschäftspartnern für ihr Supply-Chain-Management (SCM) erschließbar gemacht werden.

Grundlage der Blockchain-Technologie ist eine auf mehreren Rechnern verteilt gespeicherte Datenbank, die Einträge mit Informationen enthält – sogenannte Blöcke. Werden mehrere Informationen nacheinander in der dezentralen Datenbank gespeichert, entsteht eine Kette aus Blöcken – eine Blockchain. Größter Vorteil dieser Technologie ist der wirksame Schutz vor Manipulationen, der es ermöglicht, Transaktionen automatisiert und unternehmensübergreifend ohne die Aufsicht von dritten Institutionen sicher durchzuführen.

Mithilfe assoziierter Partner werden Projektergebnisse dem deutschen industriellen Mittelstand zugänglich gemacht, um die noch junge Technologie als Vorreiter effizient entwickeln und anwenden zu können.

Wirtschaftskraft durch Drohnen

Ziel: Gesteigerte Wirtschaftskraft für KMU durch verbesserte Logistikprozesse anhand umweltfreundlicherer Verkehrsträger. Das Projekt SIDDA befasst sich mit der Erforschung von durchgehend automatisierten, intermodalen Drohnennetzwerken und deren Integration in bestehende Logistiknetzwerke mit dem Ziel, klimaneutrale Distribution und die Verbesserung der B2B-Zustellung von Gütern in suburbanen Räumen zu erreichen.

Der intermodale Verbund von straßen- und luftgebundenen Verkehrsträgern soll den weitestgehend ungenutzten Luftraum für Logistiklösungen erschließen. Der Aufbau und Einsatz statischer und mobiler Micro-Hubs und deren Konfiguration zu einer Drohnenairline werden erforscht und in Optimierungsverfahren zur Touren- und Routenplanung integriert.

Das hochautomatisierte intermodale Drohnennetzwerk wird bei den drei Anwendungspartnern Koerschulte, NOWEDA und Infineon, Standort Warstein, erprobt und in Hinblick auf die Skalierbarkeit und Übertragbarkeit auf den Wirtschaftsstandort NRW evaluiert.

Drohnen und KI

Ziel: Die Entwicklung von Methoden, die eine Echtzeit-Platzierung von Übergabestationen in einem multimodalen Logistiknetzwerk mit Drohnen effektiv optimieren. Seit Juli 2024 dreht sich im Projekt AI4Drone (Artificial Intelligence for Drone Delivery) und beim Zusammenschluss aus zehn Unternehmen und Institutionen alles um das Thema Logistik mit Transportdrohnen. Das Projekt erforscht Thematiken der künstlichen Intelligenz in Hinsicht auf die Planung und Optimierung von Logistikabläufen bei dem Transport von Waren mit Drohnen.

Konsortialführung in diesem Projekt ist das E/D/E Mitglied Karl Koerschulte GmbH aus Lüdenscheid. Das Unternehmen wird als erste deutsche Drohnenairline insbesondere mit Kenntnissen im Bereich der praktischen Durchführung von Auslieferungen per Drohne und der späteren Erprobung der erforschten Innovationen zum Projekterfolg beitragen. [hw]



©Антон Сальников/stock.adobe.com, KI



©Iswanto/stock.adobe.com, KI

Gemeinsam leistungsstark

Mitgliedsunternehmen profitieren vom Zentrallager des Verbundes in vielerlei Hinsicht. Die zuverlässige und schnelle Belieferung der Mitglieder ist eine der wesentlichen Kernaufgaben des E/D/E.

▶ Durch die gegebenen Marktbedingungen besteht ein hoher Kostendruck. Deshalb stehen für Unternehmen Kosten-, Prozess- und Bestandsoptimierungen im Fokus – sie suchen nach Verbesserungen ihrer Lagerbestände, Umschlagsgeschwindigkeiten, Logistikkosten. Gerade hier zeigt sich die Stärke des Verbundes: Durch die Nutzung des Zentrallagers können die Mitglieder ihr Working Capital optimieren.

In der Welt der Logistik sind Präzision und Geschwindigkeit das A und O – beides wird im Zentrallager des E/D/E durch langjährige Erfahrung, die richtigen strategischen Entscheidungen, einen hohen Grad an Automatisierung und durch engagierte Menschen gewährleistet. Das elektronische Logistik-Center (eLC) trägt mit effizienten Prozessen und modernen Dienstleistungen erheblich zur Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder bei.

Direkt zum Kunden

Die Auslieferungsstruktur verschiebt sich zunehmend vom Händler hin zur Belieferung direkt an die Kunden der Mitglieder. Immer mehr sowie kleine und kleinste Pakete müssen in hoher Geschwindigkeit versendet werden. Auf die sich ändernden Auftragsstrukturen und Kundenanforderungen, hin zu schnellen Lieferungen von Einzelaufträgen, hat sich das E/D/E vorausschauend eingestellt.

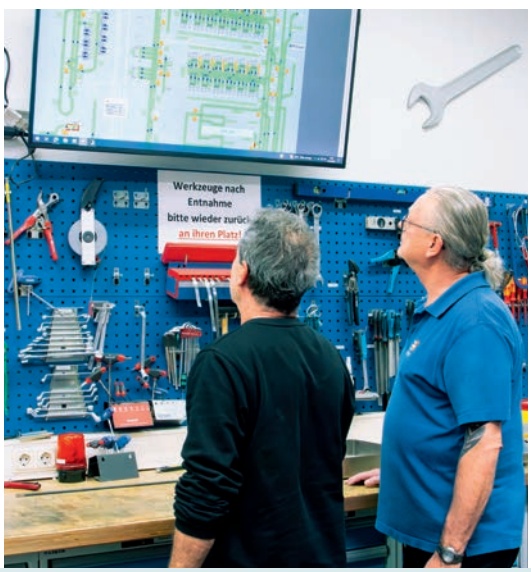
Die Vorteile der Mitglieder sind dadurch enorm, denn sowohl administrativer Aufwand als auch Lager- und Prozesskosten entfallen für sie. Für den Kunden ändert sich dagegen nichts; er erhält seine Ware mit dem Label des Mitgliedsunternehmens. Um diese Labels zu erstellen, wurden in der E/D/E Logistik spezifische Prozessschritte implementiert. Heute gehen über 80 Prozent der Lieferungen aus dem E/D/E direkt an die Kunden der Mitglieder.

Im Zuge der eigenen Bestandsoptimierung setzt der Handel verstärkt auf eine zügige Belieferung durch das eLC. Den Anforderungen an eine schnelle Belieferung und maximale Tagfertigkeit zu entsprechen, gelingt unter anderem durch die im letzten Jahr neu gestalteten Schichtmodelle im E/D/E Logistikbereich.

Ressourcenschonung

Mit der Zentrallogistik bietet das E/D/E eine verlässliche und zentrale Infrastruktur, die den Mitgliedern Größen- und Organisationsvorteile gibt und die zahlreichen Einzelaktivitäten reduziert. Durch die Reduktion etwa von Einzellieferungen und -fahrten werden auch die natürlichen Ressourcen geschont. Der wertvolle Nebeneffekt für die Mitglieder: Je nachdem, wie intensiv sie die E/D/E Logistik nutzen, können sie ihren ökologischen Fußabdruck reduzieren.

Mit seiner Nachhaltigkeitspositionierung strebt das E/D/E an, Prozesse so auszurichten, dass der Einsatz von Ressourcen vermieden wird sowie Materialien und Produkte zurück in den Kreislauf gebracht werden. So wurde zum Beispiel im gesamten Logistikbereich in neue Beleuchtungsanlagen und Bewegungsmelder investiert, und es können signifikante





Techniker der Instandhaltung haben jede Systemmeldung im Blick. Rechts: Sven Schönfeld und Schichtleiter Thomas Bergmann erklären das Sicherheitssystem des Gefahrstofflagers



Sechs Kilometer Fördertechnik verbindet elf Hallen (Fotos: E/D/E)

Energieeinsparungen realisiert werden. Ebenso wurde auf vier Hallendächern eine Photovoltaikanlage montiert.

Zudem werden mit Transportdienstleistern laufend Möglichkeiten geprüft, die CO_2-Emissionen zu kompensieren. Ein Ergebnis ist die Kooperation mit UPS. Dadurch werden jährlich 2000 Tonnen CO_2 kompensiert, wie das alle zwölf Monate von UPS ausgegebene Zertifikat belegt. Das Ziel ist, entsprechende Transportdienstleistungen auch im Speditionssegment anbieten zu können.

„Nachhaltigkeit in der Logistik bedeutet zunehmend auch die Erfüllung von produktspezifischen Regularien. Hierbei haben wir das Ziel, dass über unsere Logistik bezogene Artikel den regulatorischen Anforderungen wie etwa REACH, RoHs und zukünftig EUDR entsprechen“, sagt Sven Schönfeld, Geschäftsbereichsleiter Logistik im E/D/E.

Gut verpackt

Auch bei Verpackungsmaterialien wird in der E/D/E Logistik darauf geachtet, den recycelbaren Anteil zu erhöhen. „Während wir vor vielen Jahren Kunststoffe zum Verpacken und als Füllmaterial benutzt haben, nutzen wir seit einiger Zeit ausschließlich Papier“, ergänzt Sven Schönfeld.

Ein weiterer Meilenstein auf dem Weg zur nachhaltigen Logistik war 2021 die Anschaffung der Verpackungsmaschine, die dafür sorgt, dass nun doch trotz des Trends zu kleinteiligen Lieferungen mehr Artikel pro Lkw versendet werden – und zwar durch die exakte Volumenberechnung der zu verpackenden Artikel.

Zugeführte Artikel werden mit beeindruckender Geschwindigkeit durch Scanner gewogen und vermessen. Daraufhin wird sekundenschnell ▶





Die Verpackungsmaschine vermisst und wiegt jedes Teil, um einen exakt passenden Karton zuzuschneiden (Fotos: E/D/E)

◄ ein exakt passender Karton zugeschnitten und um den Artikel gepackt. Am Ende der Maschine ist der letzte Arbeitsschritt das automatische Aufkleben des Labels. Das Verpacken der Artikel ist auf diese Weise nicht nur effizient, sondern spart Füllmaterial und Kartonage in Höhe von 20 bis 30 Prozent an Volumen. Pro Stunde werden durchschnittlich 320 Pakete erstellt.

Immer noch durch einen Mitarbeiter vorbereitet, aber immerhin zur Hälfte automatisiert laufen größere Teile durch eine weitere Verpackungsanlage: Der Horizontalwickler packt bis zu sechs Meter lange Teile wie etwa Rohre. „Aber manches bleibt auch, wie es immer war", sagt Sven Schönfeld, „denn Großteile wie Müllcontainer oder Schubkarren müssen weiterhin per Hand verpackt werden."

Von ganz klein bis ganz groß

Die elf Hallen des eLC mit einem Höhenunterschied von zwölf Metern sind jeweils optimal für ihre Zwecke genutzt. Vom Standardlager mit Palettenware über das Freiflächenlager und das Handfachlager bis zum Hochregallager. Zudem gibt es ein Gefahrstofflager mit 6000 Palettenplätzen, versehen mit Schutztoren und den für kontaminiertes Löschwasser undurchlässigen speziellen Böden.

Die besondere Herausforderung der E/D/E Logistik ist die Heterogenität der Artikel von einzelnen Schrauben bis zu großen Teilen. Homogene Sortimente mit genormten Größen können in hochautomatisierten Lagersystemen untergebracht werden. Die Vielzahl an unterschiedlichen Größen der im E/D/E gehandelten 115 000 Artikel und das riesige Portfolio erfordern unterschiedliche und eben auch nicht automatisierte Lager. Angeschlossen sind die einzelnen Lager an die sechs Kilometer lange Fördertechnik.

Für die Instandhaltung der Anlagen stehen je zwei Techniker bereit, denn ein Stillstand der Fördertechnik oder ein Ausfall der Automation würde sämtliche Lieferungen stoppen – für den Fall ist man hier gewappnet. Gearbeitet wird in zwei Schichten von 06:00 bis 14:30 Uhr und von 14:30 bis 23:00 Uhr.



- 99,9 Prozent Tagfertigkeit
- Über 80 Prozent Direktversand im Namen der Händler
- 8000 bis 12 000 Lieferungen täglich
- Über 1000 Picks pro Stunde
- 115 000 Artikel

Mehr zur E/D/E Logistik auf www.ede.de

Das Herzstück

Im automatischen Kleinteilelager oder AKL mit seiner Höhe von 13 Metern und seinen zwölf Gängen werden Behälter vollautomatisiert transportiert und schnellen in rasender Geschwindigkeit auf Schienen bis zum Förderband. Die Ware wird so an den Punkt gebracht, an dem sie gebraucht wird – das in der Logistik bekannte „Ware-zum-Mann-Prinzip".

Das AKL übernimmt 60 Prozent aller Aufträge und ermöglicht über 1000 Picks pro Stunde. Ein Pick bedeutet einen Artikel in einen Behälter zu bringen und mit einem Label zu versehen. Das AKL beheimatet 32 000 Artikel in 70 000 Behältern.

Klug kombiniert

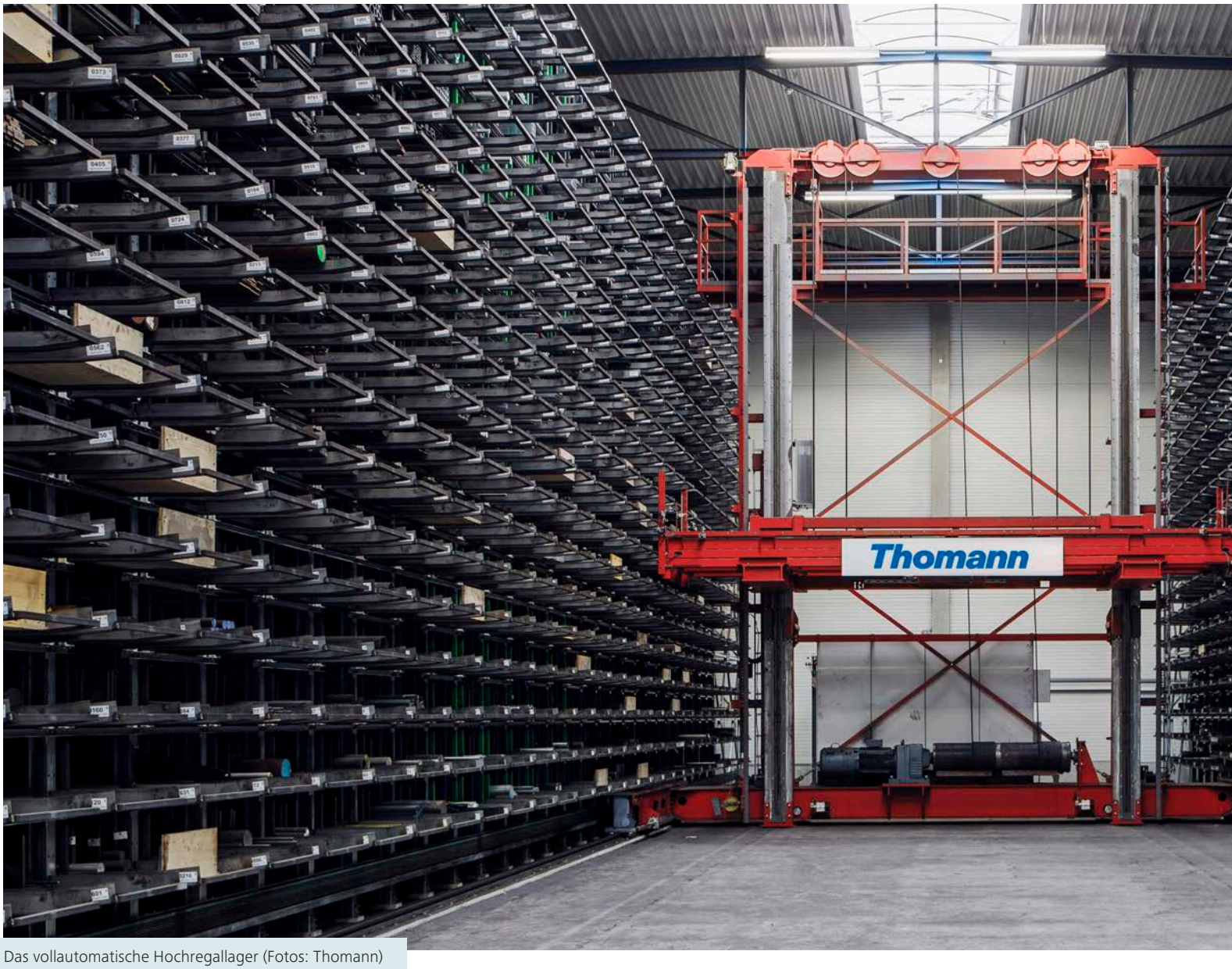
Über Lichtschranken wird kontrolliert, ob die Behälter fehlerfrei sind; ist dies nicht der Fall, wird ausgeschleust. Was den Bereich verlässt, läuft entweder über die Fördertechnik in den Verpackungsbereich oder in einen Auftragssammelspeicher und wartet dort so lange, bis alle Artikel zu ein- und demselben Auftrag fertiggestellt sind. Gesteuert wird das alles über das Lagerverwaltungssystem von der Bestellung bis zur Auslieferung. Das AKL wurde in Kombination mit dem eLC, dem elektronischen Logistik Center des E/D/E, geplant und 2009 implementiert. Die Einführung des eLC brachte auch den Wechsel von der papierbasierten hin zur scannerbasierten Abwicklung der Prozesse.

Wir bewegen was

Insgesamt wickeln die rund 350 Kollegen und Kolleginnen der Logistik täglich zwischen 8 000 und 12 000 Lieferungen ab. „Die Logistik ist eine Kernkompetenz des E/D/E", sagt Sven Schönfeld und freut sich über die hohe Geschwindigkeit bei der Auftragsabwicklung, „denn selbst bei Bestellungen, die erst um 17:00 Uhr eintreffen, liefern wir bis 23:00 Uhr aus. Damit sind wir schneller als weltweit agierende Onlinehändler". Besonders stolz sind er und seine Gruppenleiter auf die enorm geringe Reklamationsquote von 0,15 Prozent und die nahezu 100-prozentige Pünktlichkeit ihrer Lieferungen. [hw]







Das vollautomatische Hochregallager (Fotos: Thomann)

Logistik neu gedacht

Geniale Ideen und Innovationswille machen die Thomann GmbH erfolgreich. Neben dem klassischen Handel entwickelt das Unternehmen zusätzlich Versorgungs- und Logistikkonzepte für seine Kunden.

► „Hätten die Kutschenhersteller des späten 19. Jahrhunderts an die Innovation ‚Auto' geglaubt, wären ihre kleinen Unternehmen nicht von den Entwicklungen überrollt worden", sagt Rolf Thomann, Geschäftsführer der Thomann GmbH. Für ihn kommt es darauf an, dass auch kleine Unternehmen die Chancen der Zeit erkennen und nutzen. „Sie wussten, wie Gefährte mit Rädern und Sitzen herzustellen waren, haben sich aber nicht mit Motoren beschäftigen wollen, sondern weiter auf Pferde gesetzt. Wenn wir nicht anderen den Markt überlassen wollen, müssen wir schöpferisch sein."

Regional und innovativ

Die Thomann GmbH ist ein Familienunternehmen in sechster Generation mit Sitz in Lindau und einem Standort in Hergatz. Mit 110 Angestellten werden hier Stahlprodukte, Befestigungstechnik, Brennstoffe, Werkzeuge, Maschinen, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen für Industrie und Handwerk vertrieben. Der Fokus liegt dabei auf der Region 150 Kilometer rund um Lindau.



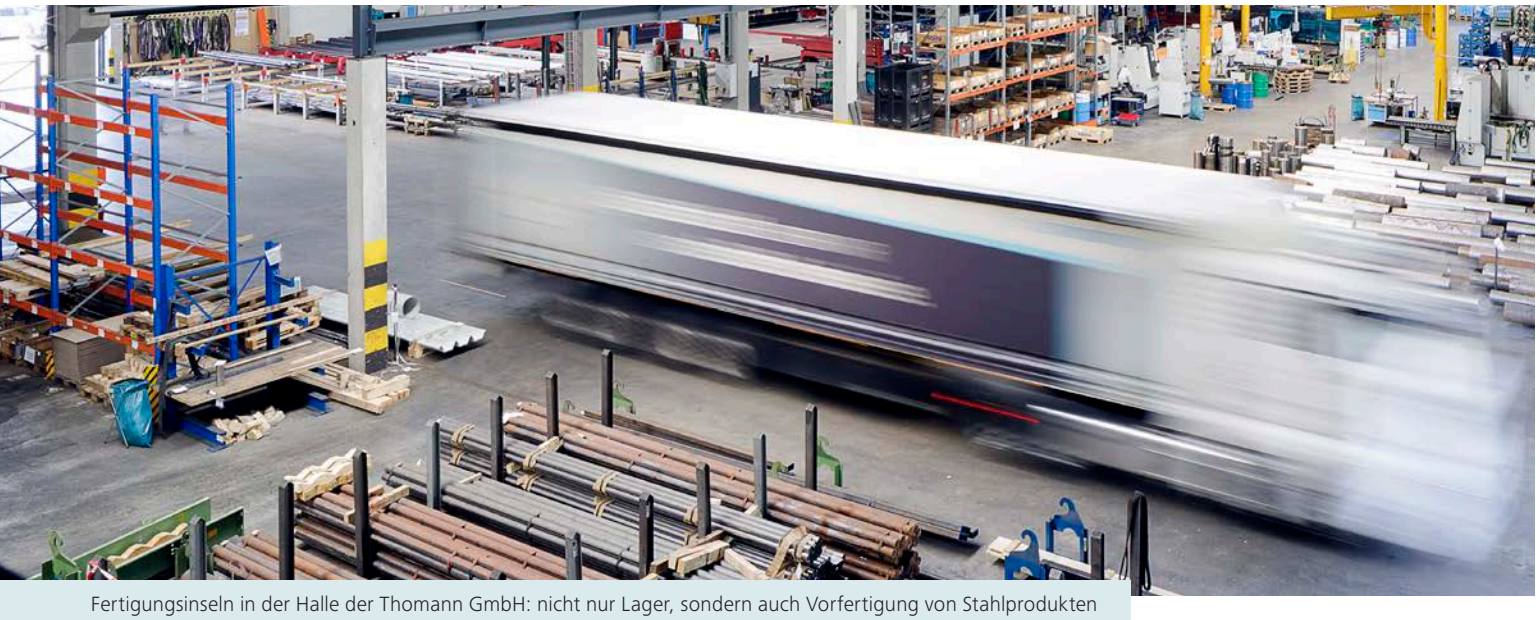
Besonders macht das Handelsunternehmen aber dessen Innovationswille. „Unser Ziel ist es, kostenschlank, fehlerfrei und prozessoptimiert zu arbeiten“, sagt Rolf Thomann. Aus diesem Ansatz hat er spezifische Dienstleistungsangebote für Industriekunden entwickelt: Versorgung sichern, Beschaffung automatisieren, Einkaufsprozesse digitalisieren und damit den Einkauf des Kunden verschlanken.

Vom Händler zum Versorger

In den Bereichen Arbeitsschutz, Befestigungstechnik, Werkzeuge, Maschinen hat Thomann verschiedene digitale Beschaffungslösungen erfolgreich bei Kunden im Einsatz – und setzt sich damit von Mitbewerbern ab. Auch das Stahlportfolio hat Rolf Thomann um einzigartige Services erweitert. Der Schlüssel dazu war die Frage: Wie können wir die Prozesse unserer Kunden verbessern und ihnen Mehrwert bieten? Die Antwort lautete: „Rohre gibt es überall, nicht aber unsere Dienstleistungen.“ ▶



Über das traditionelle Händlergeschäft hinausdenken: Rolf Thomann bietet Kunden Produkte plus Logistikleistungen



Fertigungsinseln in der Halle der Thomann GmbH: nicht nur Lager, sondern auch Vorfertigung von Stahlprodukten

◀ Mit Versorgungs- und Logistikkonzepten wandelte sich die Thomann GmbH in ihrem Geschäftsfeld Stahl vom klassischen Stahlhändler zum Stahlversorger. Seither werden die Beschaffungsprozesse der Kunden optimiert, und Stahlprodukte werden nicht nur geliefert, sondern in genau der Form bereitgestellt, in der sie von der Industrie benötigt werden. So bietet das Unternehmen seinen Kunden Leistungen, die sie woanders nicht erhalten – und sichert sich selbst einen Zukunftsmarkt.

Beschaffungsaufwand verschlanken

Ein Beispiel ist ein Kühlaggregate-Hersteller aus Lindau. Hier wurden von Thomann die Bedarfe gebündelt und der Beschaffungsaufwand sukzessive verschlankt. Klassisch hatte der Kunde zuvor Stahl- und Kupferrohre auf Lager, von wo aus sie in die Fertigung geschickt wurden. Bei einem leeren Lager ging die Bestellung an die Einkaufsabteilung, bevor die nächste Lieferung angefordert werden konnte. Mitunter führte dies zu Lieferengpässen, denn nicht alle Stahlprodukte sind ad hoc verfügbar.

Die von Thomann angebotene Lösung war die Einführung eines Rohrlager-Kanban-Systems, dessen Verwaltung nun vollständig durch Thomann erledigt wird: Bestände werden im Wochenrhythmus durch Scannen der Barcodes erfasst und leere Fächer selbstständig von Thomann aufgefüllt. Der mittlerweile eingespielte Rhythmus: montags erfasst – donnerstags geliefert. Damit ist die Versorgungssicherheit für den Kunden ohne jeden Aufwand für ihn gesichert.

Logistik und Fertigung zusammendenken

Noch umfassender ist der Service für einen Motorenhersteller, denn die benötigten Produkte werden bereits bearbeitet direkt in die Fertigung geliefert. Die Herausforderung für den Kunden war ehemals die Vorhaltung eines eigenen Materiallagers für 250 verschiedene Rohre plus eines Fertigungsbereichs trotz schwankender Auslastung der Maschinen und des Personals. Zudem war dringend eine Fertigungserweiterung nötig geworden.

Thomann bot hier das Konzept des Outsourcings an, wodurch die frei gewordenen Flächen wertschöpfend genutzt, Mitarbeiter an anderer Stelle eingesetzt und diverse Maschinen eingespart werden konnten. Seitdem übernimmt Thomann die komplette Disposition, Lagerhaltung und Anarbeitung. Die Rohre werden hier gelagert, gesägt, gewaschen, verpackt und direkt in die Fertigung des Kunden geliefert. Die gesamte Auftragsabwicklung läuft dabei digital über ein Portal und eine EDI-Schnittstelle.

Fertigungsaufträge des Kunden erscheinen unmittelbar auf einem Bildschirm in der Halle bei Thomann, wo direkt im Lager die entsprechenden Rohre bearbeitet und nach Vorgaben des Kunden mit Barcodes versehen werden. Der Kunde benötigt keinen Wareneingang mehr, denn hier wird genau nach Anfrage geliefert, so wie es in den jeweiligen Fertigungsprozess passt.

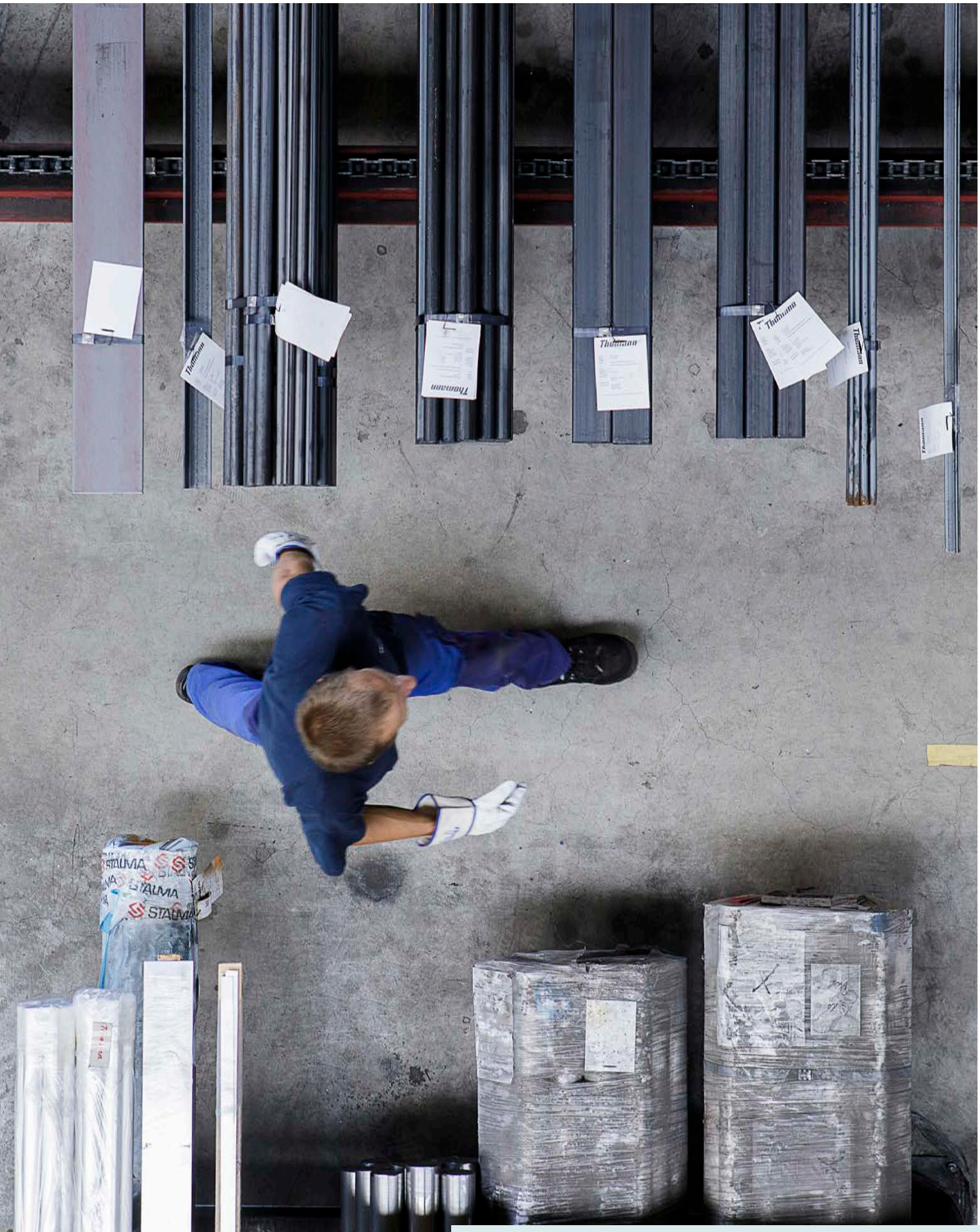
Immer weiter optimieren

„Für all das müssen intern natürlich Hürden genommen werden", erzählt Rolf Thomann, „zum Beispiel haben wir Mitarbeitende fortgebildet, damit sie für dieses Kundenprojekt Rohre sägen, entgraten und auf 200 µ sauber waschen können." Auch die EDI-Schnittstelle zum Kunden musste zunächst geschaffen und erprobt werden, um von der Beauftragung bis zur Rechnung papierlos zusammenarbeiten zu können. Trotz aller Hürden – das Projekt konnte innerhalb eines Jahres gemeinsam mit dem Kunden umgesetzt werden.

Die hausinterne Logistik lebt vom vollautomatischen Hochregallager mit 1212 Kassetten. Insgesamt umfasst das Lager 5000 Tonnen Lagerbestand Stahl in 60 verschiedenen Güten und Qualitäten. In der Halle stehen 15 moderne CNC-Sägeanlagen zur Verfügung, und der eigene Fuhrpark mit acht Lkw sorgt für die unmittelbare Auslieferung und die korrekte Handhabung der Scanner und Barcodes durch interne Mitarbeitende.

Komplett digitalisiert ist bei Thomann der Wareneingang von der Anlieferung bis zur Lagerung im Hochregallager. Bis aufs Detail ist im Unternehmen nachvollziehbar, wo seit wann welches Produkt gelagert ist, aus welcher Charge und von welchem Händler es stammt. Damit auch beim Laden und Ausliefern keine Fehler passieren, etwa vom Fahrer eine Kiste übersehen wird, wird die Verladung der Ware auf die Lkw mit einem Handheld abgewickelt: Die Tour ist auf dem Gerät mit allen Positionen abgebildet, und der Fahrer scannt die Ware nach und nach. Erst nach vollständigem Scanvorgang und kompletter Beladung wird der Lieferscheindruck angestoßen und die Tour freigegeben.

Weiteren Optimierungsbedarf gibt es dennoch: Auch die Lieferscheine sollen demnächst digitalisiert werden, damit Kunden den Erhalt der Ware mit ihrer Unterschrift, wie bei Paketdiensten üblich, auf einem Pad des Fahrers quittieren. [hw]



Alles digital: Barcodes garantieren die Nachvollziehbarkeit von Lieferungen (Fotos: Thomann)

Ein echter Wettbewerbsvorteil

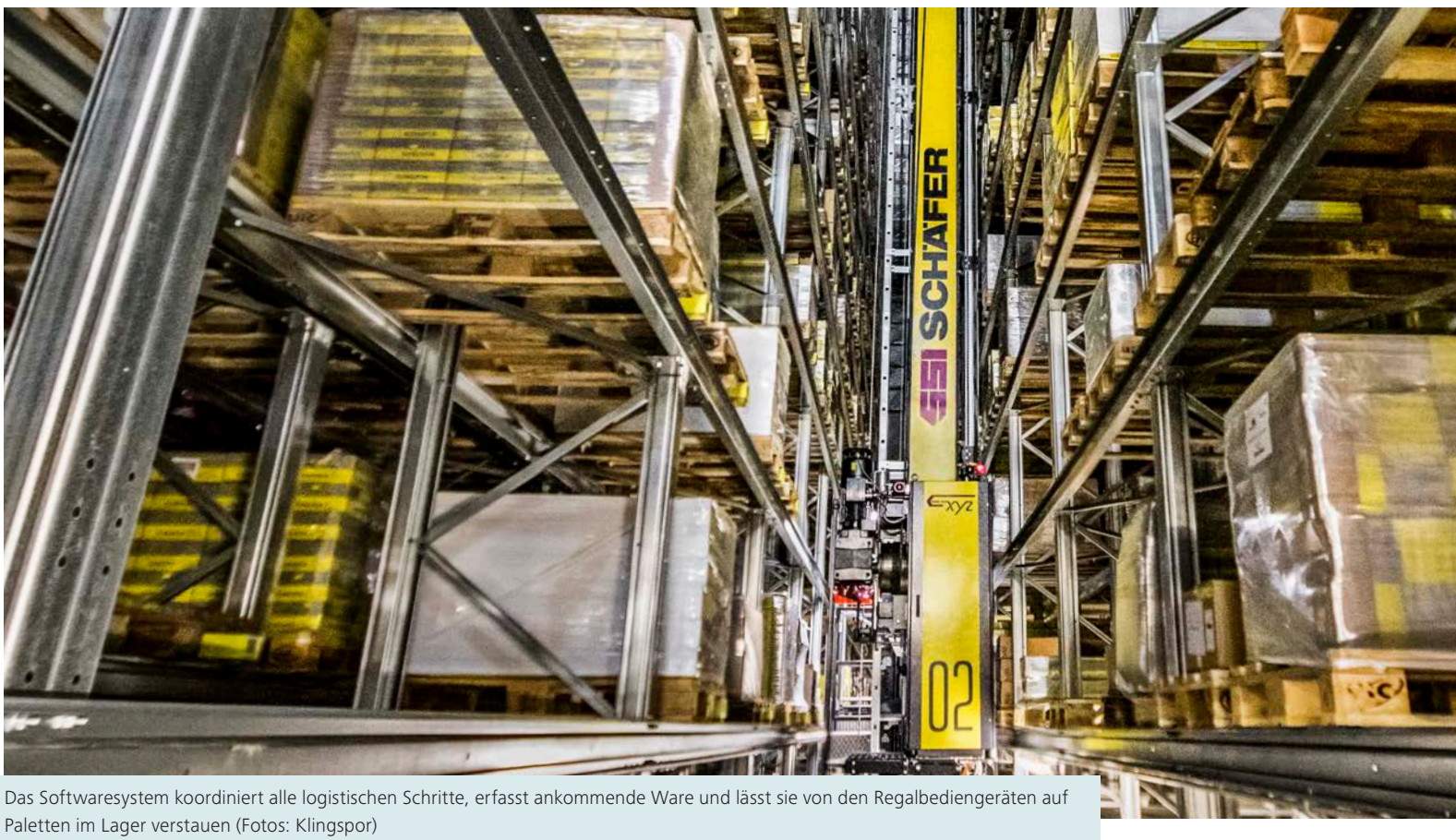
Die strategische Entscheidung für ein neues Logistikzentrum zahlte sich aus. Die Klingspor AG zieht eine positive Bilanz der Investition.

▶ Als „einen Meilenstein in der Unternehmensentwicklung" beschreibt Julia Günther das 2016 eingeführte vollautomatische Lagersystem der Klingspor AG. Sie ist stellvertretende Leiterin der Logistik und hat das Großprojekt – den Bau eines neuen Logistikzentrums sowie die Einführung des Lagersystems – begleitet.

Die Klingspor AG mit Hauptsitz im hessischen Haiger ist ein führendes Unternehmen in der Herstellung von Schleif-, Trenn- und Abrichtwerkzeugen und ein bedeutender E/D/E Vertragslieferant. Der Standort mit rund 580 Mitarbeitenden ist günstig gelegen und ein zentraler Punkt innerhalb des europäischen Vertriebsnetzes. Die Logistik spielt eine entscheidende Rolle für Klingspor, denn erklärtes Ziel, so Julia Günther, ist, „eine hohe Produktivität und Lieferfähigkeit zu gewährleisten. Dazu braucht es eine intelligente Warenverfügbarkeit und eine schnelle Versandabwicklung."

Zukunftssicher aufgestellt

Die größte Herausforderung bei der Planung des neuen Logistikzentrums war vor allem, das für Klingspor typische breite Produktsortiment unterzubringen. Dieses umfasst etwa 50 000 Artikel, von denen rund 4500 Artikel dauerhaft ab Lager verfügbar sind. Dabei geht es um Produkte mit kleinen und solchen mit sehr großen Abmessungen – von kleinen, leichten Fräsern bis zur 13 Kilo schweren Trennscheibe. Das alte, klassische Regalsystem erforderte lange Wegezeiten mit Förderfahrzeugen sowie Wartezeiten beim Verpacken. Zudem war das Lager an seine Kapazitätsgrenzen gekommen.



Das Softwaresystem koordiniert alle logistischen Schritte, erfasst ankommende Ware und lässt sie von den Regalbediengeräten auf Paletten im Lager verstauen (Fotos: Klingspor)

Zur Entscheidung für einen Neubau führte das strategische Ziel, eine zentrale Logistik in Europa aufzubauen, um bei immer höherem Versandvolumen die gewohnt schnelle Lieferfähigkeit zu halten. „Mit unserem Logistikzentrum und der resultierenden hohen Warenverfügbarkeit haben wir uns für die Zukunft gut aufgestellt", sagt Julia Günther.

Neustart für die Logistik

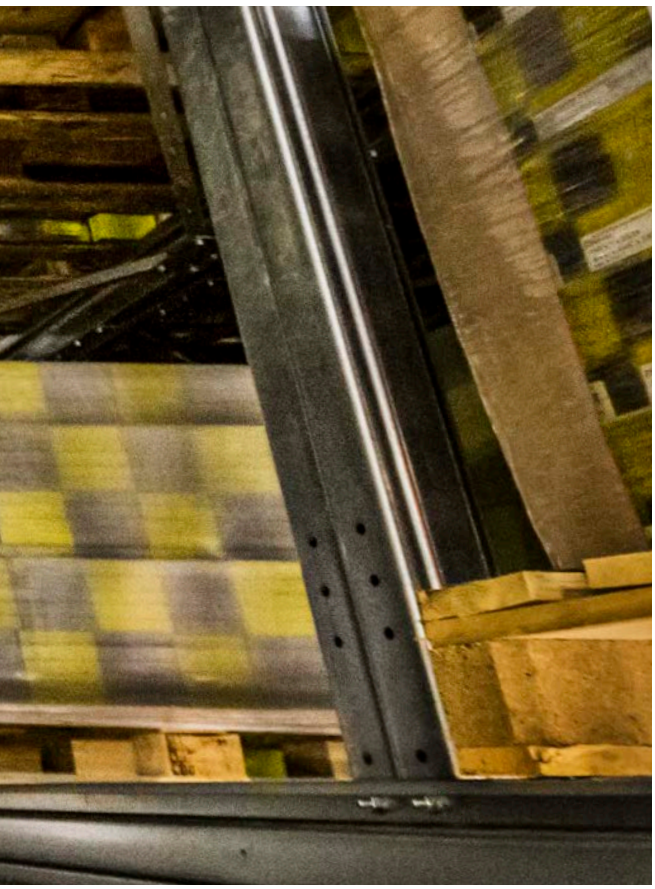
Das Logistikgebäude, in dem das Hochregallager beheimatet ist, misst eine Länge von 80, eine Breite von 40 und eine Höhe von 26 Metern. Das vollautomatische Hochregallager verfügt über drei Regalbediengeräte und eine Kapazität für 13 000 Paletten. Außerdem bietet das automatische Kleinteillager Platz für 40 000 Lagerbehälter. Das Softwaresystem koordiniert alle logistischen Schritte. Es erfasst ankommende Ware und lässt sie von den Regalbediengeräten auf Paletten im Lager verstauen. Das System „weiß" stets, wo sich was befindet, welcher Artikel wohin muss und wo Nachschub benötigt wird.

Eine Kommissionier- und Verpackungszone ist das Verbindungsstück der beiden Lagereinheiten. Die eingehenden Aufträge werden in der ERP-Software von SAP erfasst und automatisch an die Lagerverwaltungssoftware übergeben. Dieser Rechner schickt die benötigte Ware an die speziellen Arbeitsplätze, wo sie von den Mitarbeitenden zusammengestellt und verpackt werden. Der optimierte Warenfluss verkürzt die Wege, vereinfacht die Arbeitsabläufe und ermöglicht eine besonders schnelle Versandabwicklung.

Prozesse optimieren

„Für Außenstehende scheinen Lager und Logistik oft einfach handhabbar", berichtet Julia Günther, „dabei ist die Logistik hochkomplex und erfordert sauber organisierte Prozesse." Bei Klingspor ist die Logistik einer die größten Unternehmensbereiche. Die etwa 100 Mitarbeitenden fertigen täglich durchschnittlich 800 Pakete und 120 Paletten ab.

Mit dem Bau des Logistikzentrums und des vollautomatischen Lagersystems wurden naturgemäß sämtliche Prozesse optimiert. Doch bei Klingspor wird regelmäßig nachjustiert: Über KVP, den kontinuierlichen Verbesserungsprozess, möchte man noch effizienter werden: „Wir arbeiten ständig an Optimierungen. Dinge, die heute technisch noch ▶





Begleitete den Bau eines neuen Logistikzentrums und die Einführung des Lagersystems: Julia Günther ist stellvertretende Leiterin der Logistik bei Klingspor

◄ nicht umsetzbar sind, behalten wir im Auge, um die Realisierungsmöglichkeiten zu einem späteren Zeitpunkt zu prüfen“, so Günther weiter.

Positive Bilanz

Die Investition zahlt sich aus, denn die Vorteile des Lagersystems sind immens und versetzen das Unternehmen auch für die weitere Zukunft in eine gute Position. Der Bau des Logistikzentrums führte zum Beispiel zu einer optimalen Raumausnutzung. Durch die Automatisierung konnte Klingspor den verfügbaren Lagerplatz voll ausnutzen, was eine höhere Kapazität und eine bessere Übersicht über die Lagerbestände einbrachte – ein entscheidender Vorteil für ein Unternehmen mit einem so diversen Portfolio.

Die Verwaltung des Lagerbestandes ist präzise, alle Produkte sind effizient gelagert und stehen bei Bedarf schnell zur Verfügung. Dies alles führte zu einer Reduzierung der Fehlerquote und zu einer Erhöhung der Liefergenauigkeit. Zudem werden durch die Automatisierung die Vorplanung sowie die Frachtkostenbe- und abrechnung digitalisiert und vereinfacht. Nicht zuletzt konnten mit der Einführung des vollautomatischen Lagers 30 Prozent der unproduktiven Zeiten, die früheren Wege- und Wartezeiten, eingespart werden.

„Für Klingspor ist das Logistikzentrum nicht nur eine große Investition gewesen, sondern auch ein echter Meilenstein in Sachen Warenverfügbarkeit und Lieferfähigkeit. Mit unseren zahlreichen Standorten auf der ganzen Welt ist ein zentraler Logistikstandort im Herzen Europas ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, den wir nicht missen möchten.“

Zufriedene Mitarbeitende

Zusätzlich zu den logistischen Vorteilen hat die Implementierung des vollautomatischen Lagersystems auch positive Auswirkungen auf die Mitarbeitenden. Denn die neuen ergonomisch gestalteten Arbeitsplätze entlasten die Belegschaft von körperlich anstrengenden Tätigkeiten. Durch die Rotation der Mitarbeitenden an verschiedenen Arbeitsplätzen erhalten sie zudem eine hohe Flexibilität und steigern ihre Fachkompetenz.

Unter dem oft beschriebenen Fachkräftemangel leidet die Logistik bei Klingspor nicht, betont Julia Günther. „Zum einen ist die Fluktuation bei uns sehr gering, denn wir legen Wert auf eine gute Arbeitsatmosphäre und beteiligen die Mitarbeitenden an allen Veränderungsprozessen. Zum anderen sind wir ein Ausbildungsbetrieb und bestrebt, alle Auszubildenden nach der Lehre zu übernehmen.“ Der demografische Wandel, der sich auch bei Klingspor durch rentenbedingte Abgänge von Mitarbeitenden bemerkbar macht, konnte bisher dadurch aufgefangen werden. [hw]







Oben links: Aus dem automatischen Lager laufen die bestellten Artikel direkt in die einzelnen Verpackungsstationen. Rechts: Das neue Logistikgebäude (Fotos: Klingspor)


brennenstuhl®
PROFESSIONAL
Volle Power
für das Handwerk.
Entfesselte Leuchtkraft.
Für echte Profis.
brennenstuhl®
MULTI BATTERY
18V-SYSTEM
www.brennenstuhl.com

Branchentreff total: 1500 Unternehmer und Top-Entscheider in Leipzig

Gespräche mit besonderer Qualität

▶ Inspirierende und inhaltsreiche Gespräche bei höchster Effizienz: Das ist der Branchentreff total, zu dem das E/D/E im September rund 1500 Unternehmer und Top-Entscheider aus dem Produktionsverbindungshandel in Leipzig begrüßen durfte. Das Motto diesmal: zusammenWACHSEN.



Kurze Wege: Erstmals richtete das E/D/E eine Standparty in der Messehalle aus. Bereits am Vorabend hatten die Teilnehmer bei vier branchenspezifischen Veranstaltungen Gelegenheit zum Austausch (Fotos: E/D/E)



Business Benefits: Leandra Bösebeck (li.) und Huda Rifaie aus dem E/D/E sowie Stefan Spier von Tölke & Fischer (re.) freuten sich mit Kai Trabandt (Eisen-Trabandt), einem der Tombola-Gewinner

Ob bei den Vorabendveranstaltungen und Tagungen (siehe zum Beispiel den Bericht über die WUPPER-RING Tagung auf Seite 8), dem Gesprächsmarathon mit insgesamt mehr als 8000 vereinbarten Terminen oder der Standparty am Abend des ersten Branchentreff-Tages: Die konzentrierte Atmosphäre, die gemeinsame Wertschätzung von persönlichen Begegnungen, die vielen Impulse – es ist diese Mischung, die den E/D/E Branchentreff total mit dem Konzept der „Messe verkehrt" zu einer bedeutenden Kommunikationsplattform für den Produktionsverbindungshandel in Deutschland und Europa macht.

Anspruchsvolles Marktumfeld

Ungeachtet des anspruchsvollen Marktumfelds, das nur einigen Teilbranchen des PVH Wachstum bietet und auch für 2025 von Unsicherheit gekennzeichnet ist, war die Stim-



Die Halle eins der Messe Leipzig: Im 30-Minuten-Takt fanden hier an zwei Tagen mehr als 8000 Gespräche zwischen Mitgliedern und Vertragslieferanten des E/D/E statt

mung in Leipzig spürbar positiv. „Wie wertvoll der persönliche Austausch der Teilnehmer untereinander ist, beobachten wir bei jedem Branchentreff. Dass dieser Austausch noch einmal eine andere Qualität hat, wenn die Marktlage wie aktuell angespannt ist, hat sich in diesem Jahr besonders gezeigt. Sich gegenseitig zu stärken, zu beraten und bereichernde Gespräche zu führen – das macht den Branchentreff und den E/D/E Verbund aus“, fasst Dr. Christoph Grote, Mitglied der E/D/E Geschäftsführung, zusammen.

Die Prioritäten vieler Händler – Prozessoptimierung, Digitalisierung, Kostenoptimierung und die Gewinnung von Fachpersonal – sind in der aktuellen Gemengelage wenig überraschend. Das E/D/E betätigte auf dem Branchentreff mit den Fokusthemen „zusammenDIGITALISIEREN“, „zusammenNACHHALTIGER“ und „zusammenWEITERBILDEN“ die entsprechenden Hebel mit den jeweiligen Angeboten aus dem Verbund. Die Ansprechpartner des E/D/E standen für Beratungsgespräche zur Verfügung. Videos zu den Services können Interessierte auf der Website branchentreff.com einsehen. Ein Gewinn war auch die Tombola des Bereichs Business Benefits mit attraktiven Preisen aus dem Kreis der Rahmenabkommen-Partner, durch die sich viele Gespräche über weitere Synergien ergeben haben.

Einstand für neue E/D/E Geschäftsführer

Auch in eigener Sache war der Branchentreff total eine willkommene Plattform, um zwei neue Mitglieder der E/D/E Geschäftsführung vorzustellen. Marco Statt, seit dem 1. März 2024 Geschäftsführer IT im E/D/E, und Christian Grotowsky, seit dem 1. Juli 2024 Geschäftsführer Digitale Services und Marketing, nutzten die Gelegenheit, um sich bei vielen Teilnehmern persönlich vorzustellen. „Zwei Tage voller persönlicher Gespräche mit unseren Partnern – besser als auf diesem Weg kann man den Verbund nicht spüren“, sind sich Christian Grotowsky und Marco Statt einig. [daf/blu]



Anlässlich der seit 75 Jahren bestehenden Partnerschaft zwischen den Unternehmen überreichte Björn Spahlinger (Vertriebsleiter DACH, re.) von Gedore E/D/E Geschäftsführer Dr. Grote und Udo Thamm (li.), Leitung Lieferanten- und Warengruppen-Management Werkzeug, einen vergoldeten Schlagmaulschlüssel



In den Gesprächskojen der Händler diskutierten Unternehmer und Top-Entscheider Themen, die die Branche bewegen (Fotos: E/D/E, Jakob Studnar)

zusammenWACHSEN in Europa

▶ Der Branchentreff total stand auch im Zeichen des gemeinsamen Wachstums in Europa.

Mitglieder aus 13 europäischen Ländern kamen nach Leipzig, auf Lieferantenseite waren es ebenso viele. Neben Gästen aus Deutschland waren somit Ansprechpartner aus der Schweiz, Österreich, den Niederlanden, Belgien, Frankreich, Polen, Dänemark, der Tschechischen Republik, Italien, Slowakei, Ungarn, Slowenien, Schweden, Spanien, Rumänien und Irland vor Ort.

Die Lounge der EDE International AG diente als Plattform für Gespräche mit europäischen Mitgliedern und Lieferanten, dem EHN (European Hardware Network) und der spanischen Tochtergesellschaft Delcredit España. Deren Geschäftsführerin Monica Carrascal nahm zum ersten Mal am Branchentreff teil: „Der direkte und effektiv organsierte Kontakt zu den Lieferanten hat mich tief beeindruckt. Es war eine großartige Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen, mit Vertragslieferanten zu sprechen und wertvolle Einblicke in die Branche zu gewinnen. Ich bin überzeugt, dass diese Erfahrung dazu dienen wird, Maßnahmen und Verbesserungen in unserem Geschäft auf dem spanischen Markt umzusetzen.“

Annegret Franzen, CEO der EDE International AG, hebt in ihrem Resümee die Chancen der Internationalisierung hervor: „In Zeiten stagnierender Wirtschaftslage und einer angespannten Stimmung bei vielen Marktteilnehmern bieten gerade internationale Kontakte und die Möglichkeiten, neue Märkte zu gewinnen, ein hohes Potenzial. Wir werden diesen Trend der zunehmenden Internationalisierung des Branchentreffs weiter fördern und ausbauen.“ [daf]



Eine ganzjährige Kampagne im FORUM Jubiläumsjahr 2025 unterstützt den Vertrieb der Händler (Fotos: E/D/E)

UNION und HANDWERKSTADT: 20 Jahre FORUM

Werte von Dauer schaffen

▸ Ein stimmiges Preis-Leistungs-Verhältnis und hohe Qualität sind Merkmale der Handelsmarke FORUM. Im Jubiläumsjahr 2025 können Händler sich mit einer besonderen Kampagne am Markt positionieren.

Man riecht Metall und Holz, Späne fliegen durch die Luft, Funken sprühen vom Metall. Die Werkstattatmosphäre ist heimelig. Zwei Metallbauer und eine Schreinerin konstruieren je ein Werkstück. Gespannt schaut man zu, was da entstehen mag. Nach wenigen Minuten erkennt man es: ein etwa halbmeter großes Unendlichkeitszeichen.

Unendlich praktisch und erweiterbar

Der Film – das FORUM Brand Movie – erzählt die Entstehungsgeschichte dreier Werkstücke. Als Zuschauer fühlt man sich sofort emotional angesprochen, weil der professionelle Film gekonnt in Szene setzt, was ein Text nur nüchtern erklären kann: Mit FORUM Werkzeugen werden Werte von Dauer geschaffen.

Ausgedacht hat sich die Story des Videos ein Team von Kollegen der Vertriebsgruppen UNION und HANDWERKSTADT sowie aus „Marketing und Werbung" des E/D/E. Der Film wird durch eine große Werbekampagne und unterschiedliche Kommunikationskanäle flankiert. Social-Media-Posts, Flyer, Give-aways und ein Gewinnspiel werden den Händlern ebenso zur Verfügung gestellt wie Updates über die FORUM Microsite. Für ihre Social-Media-Kanäle gibt es Texte, Fotos und den Film. Das umfangreiche Material und das ausgearbeitete Kommunikationskonzept machen es Händlern leicht, Teil der Kampagne zu werden.

Die Kampagne setzt auf Emotionalität. Denn der Stolz auf das Ergebnis der eigenen Arbeit und das geschaffene Werk sprechen Zielgruppen unmittelbar an. Die Werbung bringt zum Ausdruck: Wer FORUM Werkzeuge einsetzt, schafft Dinge, die von Dauer sind – und dabei unterstützen FORUM Qualitätswerkzeuge seit 20 Jahren und auch in Zukunft. FORUM Werkzeuge werden damit zu Forever-Tools.

Qualität und Leistung

Der Anlass der ganzjährigen Kampagne ist das Jubiläumsjahr 2025. Ihr Ziel ist es, den Vertrieb der Händler zu unterstützen, das Profil der Marke zu schärfen, ihre Reichweite zu erhöhen und Umsätze zu generieren. Nicht zuletzt wird damit auch das Image der Handelsmarke gestärkt, denn FORUM ist weit mehr als eine zusätzliche Marke im Sortiment.





Mit FORUM Werkzeugen werden Werte von Dauer geschaffen

Handelsmarken sind bedeutende Kundenbindungsinstrumente – das hat das E/D/E vor über zwei Jahrzehnten erkannt und neben anderen Marken FORUM speziell für die Vertriebsgruppen UNION und HANDWERKSTADT wie auch für die Mitglieder von EDE International geschaffen. Ihr Fokus sind die Industrie, das Handwerk und der regional vertretene Handel. Die Marke kann mit über 8000 Artikeln und einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis punkten. Zudem hebt sie sich durch ihre hohe Qualität weit von anderen Marken des unteren Preissegmentes ab. [hw]

Ansprechpartner:
Markus Bielefeld

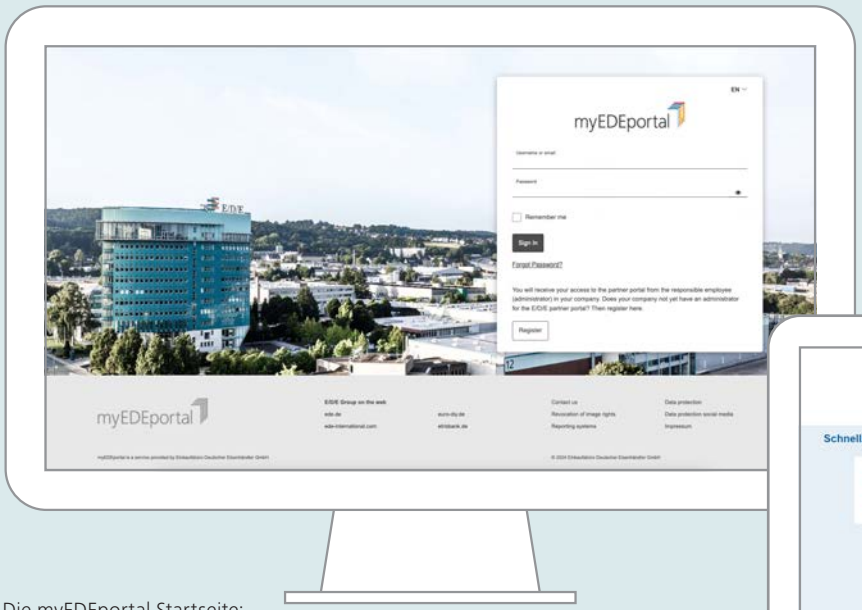
E/D/E Teamleiter UNION

+49 202 6096-243
markus.bielefeld@ede.de

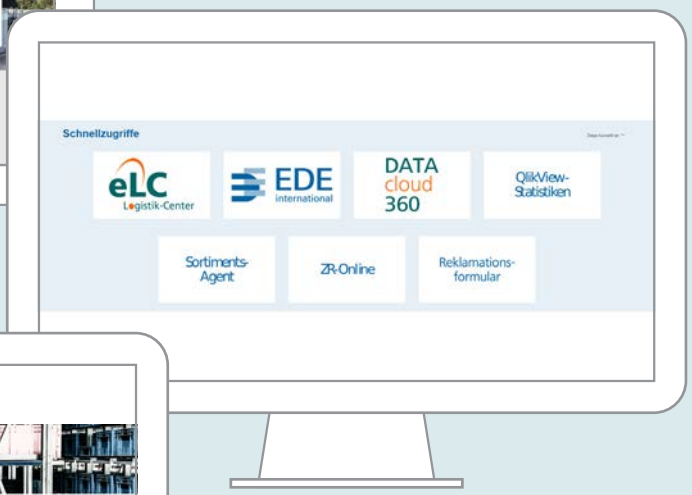
Clemens Schorrer

E/D/E Bereichsleiter PVH-Systeme

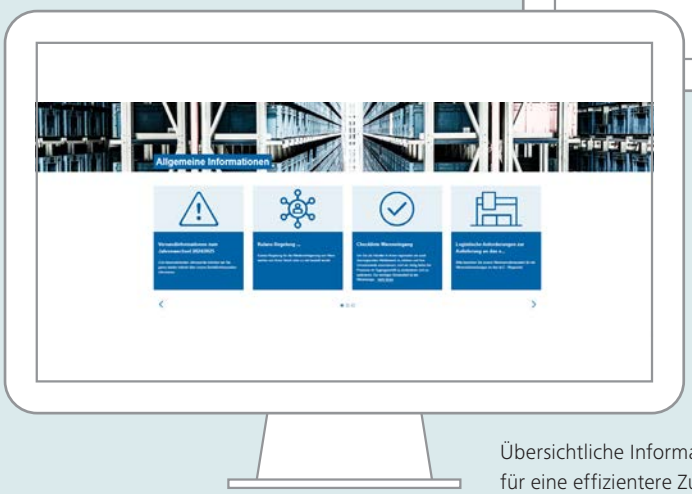
+49 202 6096-902
clemens.schorrer@ede.de



Die myEDEportal Startseite: modern und einladend



Schnellzugriff auf wichtige Tools: Das Partnerportal bietet direkten Zugang zu essenziellen Anwendungen wie DATAcloud360



Übersichtliche Informationen und praktische Hinweise für eine effizientere Zusammenarbeit

Neues Partnerportal: Erste Mitglieder von EDE International erhalten Zugriff

Extranet wird zu myEDEportal

▶ Bis zu 10 000 aktive Nutzer und 170 000 Logins pro Monat sowie 22 000 abrufbare Dokumente in acht Sprachen: Das E/D/E Extranet liefert beeindruckende Zahlen. Doch inzwischen ist die 2003 eingeführte Plattform in die Jahre gekommen. Ein moderner Nachfolger steht schon in den Startlöchern.

myEDEportal heißt die Plattform, die bereits Ende 2024 für die ersten Mitglieder von EDE International zur Verfügung stehen wird. Einen Zugriff erhalten zunächst die Unternehmen aus Polen, Tschechien und der Slowakei. Im kommenden Jahr sollen weitere Länder nachziehen, später die ganze E/D/E Gruppe.

Wie auch das Extranet, ist das myEDEportal der Schlüssel zu den nicht-öffentlichen Inhalten und Services des E/D/E. Für die Partner wichtig zu wissen: Die Umstellung macht eine einmalige Neuanmeldung notwendig.

Ein verbessertes Nutzererlebnis

Während sich das Design des Extranets bestenfalls „retro" nennen konnte, zeichnet sich das neue Partnerportal durch eine moderne Gestaltungslinie aus: reduziert und übersichtlich. Doch nicht nur grafisch, auch technisch und konzeptionell hat das myEDEportal der derzeitigen Plattform einiges voraus: „Alle Funktionen entsprechen dem aktuellen State of the Art. So etwa die seiteninterne Suche, die mit verschiedenen Filtermöglichkeiten aufwartet", betont Projektleiter Michael Herold. Insgesamt habe sich das Nutzererlebnis deutlich verbessert, nicht zuletzt aufgrund einer klareren Struktur und intuitiv bedienbaren Navigation.

Vorfreude bei EDE International

„Wir freuen uns sehr, dass EDE International der Bereich ist, der mit den ersten Features des neuen Partnerportals an den Start geht", so Annegret Franzen, CEO EDE International, begeistert. „Es war unser besonderer Wunsch, dass die internationalen Mitglieder schnellstmöglich den Zugriff auf das moderne System bekommen. Unser Team kann es kaum erwarten, den Unternehmen das myEDEportal vorstellen zu dürfen." [ah]

SHOPcloud360: Intelligente Suche Sparque

Personalisiertes Einkaufserlebnis wird möglich

▶ Sparque, die intelligente Suchtechnologie bei SHOPcloud360, ist nun verfügbar und wird zur Standardsuche im neuen Shop-Angebot des E/D/E. In enger Zusammenarbeit mit dem Mitglied R. Pöppel GmbH programmierten die Entwickler ein auf den PVH zugeschnittenes Basis-Setup, das individuell angepasst werden kann. Sparque wird weiter verbessert und ermöglicht Shop-Kunden künftig ein personalisiertes Einkaufserlebnis – und transportiert damit eine der Stärken des mittelständischen PVH in die digitale Welt.

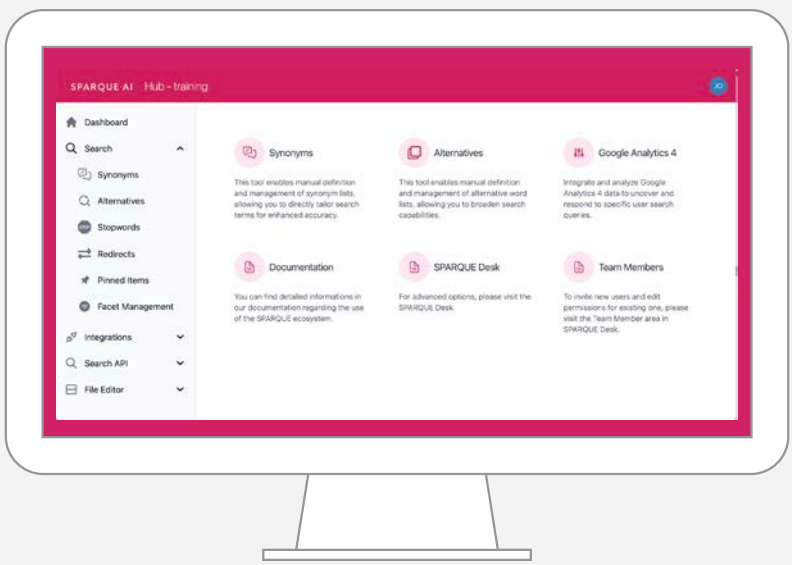


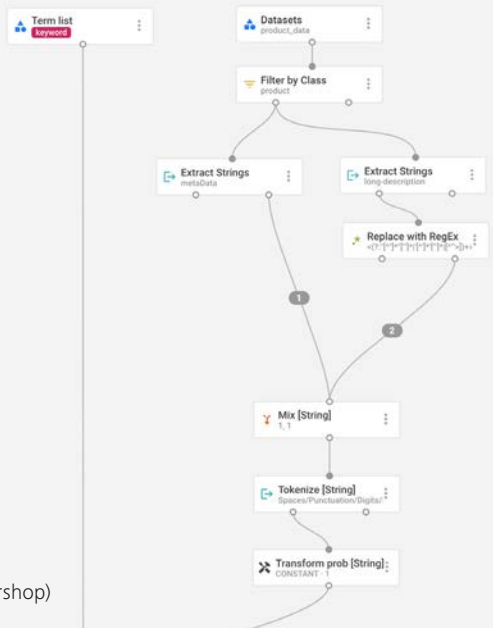
Daniel (li.) und Andreas Bodenmiller (Foto: E/D/E)

Sparque kann eine unbegrenzte Zahl von Datentöpfen intelligent miteinander verbinden und ist in der Lage, auch große Datenmengen sehr schnell und performant zu verarbeiten. Die dahinterstehenden Algorithmen sind anpassbar und transparent, wodurch die Suchstrategien individualisierbar sind. Aus Sicht der Nutzer heißt das: Sparque kann komplexe Suchanfragen interpretieren und bei der Ermittlung der Suchergebnisse unterschiedlichste Datenquellen berücksichtigen. Im Ergebnis erhalten Anwender passgenaue Suchergebnisse, und das äußerst schnell. Wird das passende Produkt bereits in den Ergebnisvorschlägen (Suggest) angezeigt, kann es der Kunde dort in den Warenkorb legen. Sollten sich während der Eingabe von Suchbegriffen Fehler einschleichen, ermittelt Sparque Korrekturvorschläge, um somit sicherzustellen, dass in jedem Fall ein optimales Suchergebnis angezeigt wird. Unterm Strich sparen Online-Kunden Zeit – ein entscheidender Faktor gerade im B2B-Geschäft.

Bereits mit dem derzeitigen Setup bedeutet die innovative Suchtechnologie für viele mittelständische PVH-Unternehmen einen Quantensprung, so die Einschätzung von IT-Experte Andreas Bodenmiller von der R. Pöppel GmbH: „Sparque ist ein schon jetzt sehr gut und mit den weiteren Ausbaustufen eine zukunftsträchtige Lösung für den PVH." Seine Aussage basiert auf einer systematischen Benchmark-Analyse unter den großen Playern der Werkzeugbranche, die Andreas und sein Bruder Daniel vor Projektstart durchgeführt haben.

Die beiden Brüder haben das Unternehmen Pöppel, das von ihrem Vater Peter Bodenmiller geleitet wird, konsequent digitalisiert und engagieren sich als „first mover" beim neuen Shopangebot des E/D/E und insbesondere bei der Integration von Sparque. Als Wirtschaftsinformatiker und begeisterte Tekkies sind sie Brü-





Entwicklung der Suchstrategie (rechts) und Benutzeroberfläche in Sparque (Abbildung: E/D/E, Intershop)

ckenbauer zwischen der Tech-Welt und dem PVH. „Die Herausforderung dabei war es, den aktuellen Stand der Shop-Technologie im Frontend wie im Backend mit der neuesten Suche zu kombinieren. Ohne die Bodenmillers stünden wir nicht da, wo wir heute sind“, schildert Jörg Reintjes, Projektleiter Sparque im E/D/E.

Im aktuellen Setup, das PVH-Unternehmen auch ohne höchste IT-Expertise problemlos nutzen können, werden für die Suche zunächst die in SHOPcloud360 gespeicherten Produktdaten aus ERP- und PIM-Systemen verarbeitet. Was übrigens für Händler einen wertvollen Hinweis auf die eigene Datenqualität geben kann. Denn, so betont Daniel Bodenmiller: „Keine Suche der Welt kommt ohne gute Daten aus. Wenn ich nichts hineingebe, kriege ich auch nichts raus.“

„Das wird ein echter Gamechanger“

In weiteren Ausbaustufen, die bereits in Bearbeitung sind, wird Sparque die Suchergebnisse dann in einer mehrdimensionalen Betrachtung generieren. Dabei werden zum Beispiel frühere Einkäufe des Kunden, die Beliebtheit von Artikeln, Lagerverfügbarkeit oder das aktuelle Klickverhalten berücksichtigt. Es entstehen personalisierte Suchergebnisse und kundenindividuelle Empfehlungen. „Das Suchverhalten ist sehr individuell, und deswegen ergibt eine personalisierte Suche so viel Sinn. Das wird ein echter Gamechanger“, ist Andreas Bodenmiller überzeugt. Perspektivisch sieht jeder Kunde seinen individuellen Shop, und die Sucheingabe wird, über ihre heute schon zentrale Rolle hinaus, das zentrale Navigationselement des Shops; ein Klicken durch unterschiedliche Produktkategorien wird überflüssig. „Das könnte dann auch ein Booster für den Mobile Commerce sein“, sagt Jörg Reintjes. [daf]

https://shop.poeppel.gmbh/

Sparque – was steckt dahinter?

Sparque.ai wurde 2016 in den Niederlanden gegründet und hat sich auf den Bereich der KI-gesteuerten Produktentdeckungslösungen spezialisiert. Im Jahr 2021 wurde das Unternehmen von der Intershop Communications AG übernommen, dem Technologiepartner hinter SHOPcloud360. Hinter Sparque.ai steht ein engagiertes Team aus erfahrenen Unternehmern, Datenwissenschaftlern und Ingenieuren mit einer gemeinsamen Leidenschaft für die Verbesserung von E-Commerce-Prozessen durch modernste KI-Technologien. Für das Projekt SHOPcloud360 gingen die Tech-Experten aus den Niederlanden eine Entwicklungszusammenarbeit mit den Praktikern aus dem E/D/E Team eCommerce Services sowie den als „first mover“ engagierten Händlern ein, um Sparque direkt auf die Bedürfnisse der Branche zuzuschneiden.

SHOPcloud360 – im PVH angekommen

Im Herbst ist die Entwicklungsstufe 2 von SHOPcloud360 abgeschlossen worden. Zu diesem Anlass blickte das Projektteam aus Intershop und E/D/E konsequent weiter in die Zukunft.

In einem Workshop in der Wuppertaler E/D/E Zentrale behandelten die E-Commerce-Experten gruppenweise Themen wie Kundenerfolgsmanagement („Customer Success Management“), Inhaltskreation oder die automatisierte Kundenbetreuung sowie verschiedene Anwendungsfälle von künstlicher Intelligenz. Die Ergebnisse werden in verschiedenen Teams ausgearbeitet und fließen in die Weiterentwicklung des Shop-Konzepts ein.

Die Implementierung von SHOPcloud360 im E/D/E Mitgliederkreis ist derweil erfolgreich angelaufen. Bei mittlerweile vier PVH-Unternehmen ist der neue Shop live und produktiv: Ullner und Ullner, Blumenbecker Industriebedarf, Nagel sowie – siehe den Haupttext – der R. Pöppel GmbH. Weitere Onboarding-Projekte laufen und stehen vor dem Go-live.

Zum Abschluss der Entwicklungsphase hat das E/D/E die Website von SHOPcloud360 überarbeitet und inhaltlich deutlich ausgebaut.



Beim Entwicklungs-Workshop in Wuppertal (Foto: E/D/E)

Interessierte finden unter shopcloud360.de/ ausführliche Informationen zu Hintergründen und Funktionalitäten von SHOPcloud360. Vorgestellt werden auch das Team hinter dem Shop sowie das Partnernetzwerk. [daf]

https://shopcloud360.de/

Ansprechpartner:
Klaus Weskamp

E/D/E Leiter eCommerce Services

+49 202 6096-6961
klaus.weskamp@ede.de



Foto: Omar/stock.adobe.com

Mit dem automatisierten Datenexport wird DATAcloud360 nochmals attraktiver für die Nutzer

DATAcloud360: neue Funktion

Zeitersparnis durch automatisierten Datenexport

Eine neue Funktion von DATAcloud360 macht einem lästigen Zeitfresser im mittelständischen PVH den Garaus: der automatisierte regelmäßige Export von definierten Datensätzen. Mit dieser zweiten Leistungsstufe, welche die Entwickler pünktlich zum E/D/E Branchentreff total zündeten, wird DATAcloud360 nochmals attraktiver. Angelegt als zentrale Beschaffungsquelle von Daten aus dem E/D/E, nutzen immer mehr Mitglieder das Portal – auch im internationalen Bereich.

Die erste Ausbaustufe von DATAcloud360 umfasste Kernfunktionalitäten wie die Deduplizierung mehrfach vorhandener Stammdaten, individuelle Exporte und Artikelzusammenstellungen oder die gezielte Ausleitung von Artikeln mit Änderungen (Deltas) – und stellte bereits eine signifikante Entlastung für die Anwender im PVH dar. Der automatisierte Datenexport bedeutet zusätzliche erhebliche Effizienzgewinne im Tagesgeschäft. Anwender können nun ihren individuellen Daten-Warenkorb zusammenstellen und diesen im Monatsrhythmus automatisch auf einen FTP-Server ihrer Wahl und von dort in das Zielsystem importieren lassen – beispielsweise eine Auswahl an Artikeln, deren Preise sich geändert haben. An der direkten Interaktion von DATACloud360 und den Zielsystemen bei den Mitgliedern über eine API-Schnittstelle wird intensiv gearbeitet.

„Die Automatisierung des Datenexports ist eine der am häufigsten nachgefragten Funktionen überhaupt“, schildert Daniel Spitzer, E/D/E Teamleiter Digitale Beratung und Projektsteuerung. Diese Einschätzung spiegelt nicht nur seine langjährige praktische Expertise mit dem mittelständischen PVH, sondern auch eine Umfrage unter Anwendern. Diese Erhebung hatte das Projektteam durchgeführt, um DATAcloud360 exakt auf die Anforderungen des Marktes auszurichten. „Wir sind wirklich froh, diesem Ziel mit der neuesten Funktionserweiterung ein großes Stück näher zu kommen und den Datenverarbeitern im PVH damit viel händische Arbeit zu ersparen.“

Mehr als 200 Mitgliedsunternehmen hat das E/D/E Digitalteam bereits bei der Umstellung des Datenbezugs auf DATAcloud360 begleitet – rund ein Drittel davon aus dem europäischen Ausland. „DATAcloud360 ist im digitalen E/D/E Ökosystem zukünftig die Quelle für Produktdaten aller Art und für alle Zielsysteme“, erklärt Jeannine Lade-Berns, die in der Wuppertaler Verbundgruppe als zentrale Ansprechpartnerin zu DATAcloud360 für alle Mitgliedsunternehmen fungiert und diese bei allen Fragen zum Thema unterstützt. Im Rahmen digitaler Onboardings macht die Datenspezialistin die Anwender mit allen Funktionalitäten vertraut. Die Anmeldungen dafür sind weiterhin selbstständig über den abgebildeten QR-Code oder direkt unter ede-akademie.de/vertrieb-marketing/data-cloud-360.html möglich. [daf]

Ansprechpartnerin:
Jeannine Lade-Berns

Team Digitale Beratung und Projektsteuerung

+49 202 6096-5542
jeannine.lade-berns@ede.de

Weiteres Feature: Markenfilter

Im aktuellen Update von DATAcloud360 hat das E/D/E Datenteam an der noch jungen Plattform bereits erste Verbesserungen hinsichtlich der Filterfunktion, der Übersichtlichkeit des Oberflächen-Layouts und der Benutzerfreundlichkeit umgesetzt. Über neue Filter ist nun die von Mitgliedern lang ersehnte Funktion der Filterung über Marken und Hersteller ermöglicht worden.

Hier geht es zum Onboarding

NEU

BLINDNIET-SORTIMENT PRO

12 POLYGRIP®-ABMESSUNGEN – 1578 TEILE – IN DER L-BOXX



Immer griffbereit – der passende Blindniet für jede Anwendung!

Bei GESIPA® gibt es immer wieder spannende Neuheiten. Wir erweitern unsere Produktpalette kontinuierlich, um den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden. Unser aktuelles Highlight ist das **Blindnietsortiment Pro** in der praktischen L-Boxx.

www.gesipa.com

1578 TEILE

PolyGrip®
15 ABMESSUNGEN

INKLUSIVE 3 BOHRER

Follow us on

ALLES AUS EINER HAND!

INDIVIDUELLE LÖSUNGSKOMPETENZ
VOM SETZGERÄT BIS ZUM VERBINDER

GESIPA®

PVH FUTURE LAB: Anwendungsbeispiele von Rapid3D

PVH macht Druck

▶ Rapid3D, eine Plattform für industriellen 3D-Druck, war das erste Leistungsangebot des PVH FUTURE LAB für die Händler im E/D/E Verbund. Während das Innovations-Hub sechs Jahre nach Unternehmensgründung sein Portfolio deutlich erweitert hat, hat sich die additive Fertigung etabliert und erfreut sich einer steigenden Nachfrage im Kundenkreis des PVH. Einige Beispiele aus dem Maschinenbau zeigen die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Technologie.

Von der Wissensvermittlung über einen eigenen Konstruktions- und Beratungsservice bis hin zur digitalen, händlereigenen 3D-Druck-Plattform unterstützt das Team von Rapid3D die Händler dabei, das Geschäftsmodell für sich zu erschließen, ohne selbst in teure Maschinentechnologie investieren zu müssen. 30 Unternehmen aus dem E/D/E Mitgliederkreis nutzen heute Rapid3D, um sich über diese Plattformlösung mit der Dienstleistung „additive Fertigung" profilieren zu können (mehr zu Rapid3D in der vorherigen Ausgabe des PVH Magazins). Der industrielle 3D-Druck bietet insbesondere Unternehmen der Maschinenindustrie vielfältige Möglichkeiten zur Designoptimierung und Verbesserung der Funktionalität von Bauteilen – und ist dabei oftmals vorteilhafter als die klassische Fertigung „inhouse".

Leistungsverteiler

Leistungsverteiler wie diese sind notwendig, um den Strom von Flüssigkeiten und Gasen in einem Rohrsystem zu steuern. Das 3D-Druck-Verfahren kann hier im Vergleich zu herkömmlichen Verfahren Platz und Ressourcen sparen. Die hier verwendete Edelstahllegierung 14404 wurde im Selective-Laser-Melting-Verfahren gefertigt. Im Unterschied zum Sinter-Verfahren wird das Pulver lagenweise aufgeschweißt.



> » Industrieller 3D-Druck eröffnet vielfältige Möglichkeiten zur Verbesserung von Design und Funktionalität «

Was ist möglich?

Ob komplexe Geometrien, ergonomische Formen oder Oberflächenbeschichtungen – der Individualität sind praktisch keine Grenzen gesetzt. Dank spezieller Gitterstrukturen oder Hohlraumdesigns können die Bauteile dabei besonders leicht und gleichzeitig stabil sein. Auch komplexe Leitungs- und Kabelsysteme oder Sensorik können integriert werden. Die Darstellungen auf dieser Seite zeigen eine Auswahl von 3D-Druck-Komponenten, die im Kundenkreis von Händlern über Rapid3D hergestellt wurden und geben somit einen Einblick in die Bandbreite der additiven Fertigung. [daf]

Wärmetauscher

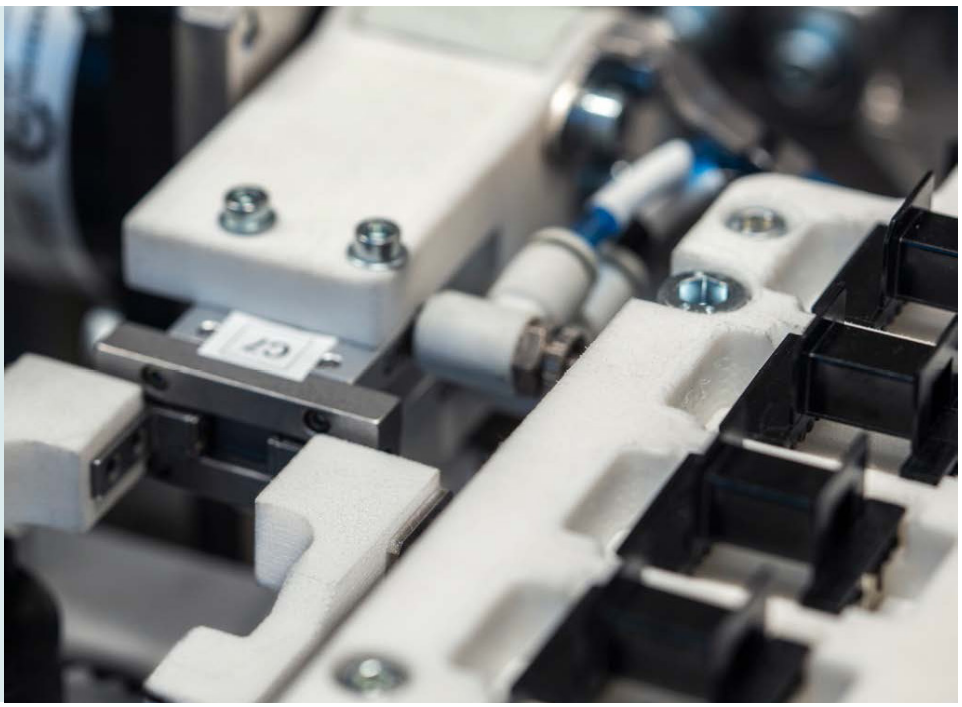
Der 3D-Druck übertrifft herkömmliche Fertigungstechnologien bei der Produktion von Wärmetauschern durch seine Fähigkeit, komplexe Geometrien präzise und effizient umzusetzen. Bauteile lassen sich exakt nach den Kundenanforderungen fertigen. Zudem ermöglicht der industrielle 3D-Druck die Integration von Optimierungen für verbesserte Wärmeübertragung und Gewichtsreduktion, was zu höherer Effizienz und Leistung führt.



Rapid3D
INDUSTRIELLER 3D-DRUCK. FÜR DEN PVH.

Stellungsregler

Bauteile wie dieser Stellungsregler können mit dem industriellen 3D-Druck an die Vorgaben anpassbar, kostengünstig und schnell hergestellt werden. Wenn, wie in diesem Beispiel aus dem Maschinenbau, maßgeschneiderte Lösungen in Prototypen oder Serien benötigt werden, ist dies besonders sinnvoll. Zum Einsatz kam hier die Druckmethode des Selective Laser Sintering. Das verwendete Kunststoffpulver PA12 ist nach der Formgebung besonders robust und langlebig.



Montagehalterungen aus Metall

Montagehalterungen lassen sich als Einzelstücke sowie in Kleinserie schnell und kostengünstig mittels industriellem 3D-Druck herstellen. Sensoren oder Leuchten können mühelos angebracht werden, ohne die Funktionalität des Bauteils einzuschränken. Der 3D-Druck eignet sich bei solchen Awendungen besonders für Prototypen zur Anschauung oder auch für Funktionstests. Das rechts abgebildete Bauteil wurde aus Metall mit der Technologie des Selective Laser Melting (SLM) und der Edelstahllegierung 14404 gefertigt.



Montagehalterungen aus Kunststoff

Bei diesen für den Maschinenbau individuell gefertigten Halterungen gab es nicht nur eine individuelle Form-Vorgabe, sondern auch die Anforderung an ein geringes Gewicht des Bauteils. Als Material wurde daher Alumide verwendet, eine Kunststoff-Aluminium-Mischung. Zum Einsatz kam hierbei ebenfalls das Selective-Laser-Melting-Verfahren.

(Alle Fotos: PVH FUTURE LAB GmbH)



Weitere Informationen unter:
www.flixxstore.com/rapid3d

Ansprechpartner:
Frederik Diergarten

Geschäftsführer PVH FUTURE LAB GmbH

+49 202 6096-654
frederik.diergarten@pvhfuturelab.de



Commerce 2 Everyone, die Shopware-6-Gemeinschaftslösung für den PVH (Abbildung: PVH FUTURE LAB)

PVH FUTURE LAB: Weitere Funktionen bei Commerce 2 Everyone

Neue Lagerverwaltung und Markenwelt

▶ Seit Anfang 2024 ist sellflixx Commerce 2 Everyone (C2E) für E/D/E Mitglieder nutzbar. Die innovative, modular aufgebaute E-Commerce-Lösung, die das PVH FUTURE LAB auf Basis der vollumfänglichen Beyond-Lizenz von Shopware 6 für den Produktionsverbindungshandel konzipiert hat, wird unter aktiver Beteiligung der Händler kontinuierlich weiterentwickelt. Zwei neue Funktionen verbessern die Content-Qualität und die Nutzerfreundlichkeit des Shops.

Zwölf PVH-Unternehmen haben sich aktuell für C2E entschieden und profitieren von einer flexiblen Lösung, die sowohl B2B- als auch B2C-Commerce ermöglicht und kontinuierlich weiterentwickelt wird. Monatlich kommen die Händler per Video-Call zusammen, um nicht nur die eigene Entwicklung miteinander zu besprechen, sondern gemeinsam weitere Funktionen auf den Weg zu bringen. So entstand in Abstimmung der Lizenznehmer unter anderen ein eigenes Markenwelt-Plugin. Händler können damit einfach und umfänglich ihre eigenen Herstellerlogos und -texte pflegen, die wiederum bei den jeweiligen Artikeldetailseiten als Informationen angefügt sind. Dies erhöht die Content-Qualität und sorgt auch in der Web-Suche für bessere Ergebnisse.

Auch das Thema Lagerverwaltung steht aktuell im Fokus. Händler haben die Möglichkeit, viele verschiedene Lieferantenläger an C2E anzubinden. Die Warenverfügbarkeit wird dem Kunden direkt im Shop angezeigt. Das Besondere daran: Der programmierte Algorithmus gleicht die Warenverfügbarkeit der gewünschten Stückzahl in jedem Lager ab und zeigt dem Kunden innerhalb von Millisekunden eine verlässliche Lieferzeit an. Komplex ist die Anwendung deshalb, da je Lager unterschiedliche Produktverfügbarkeiten vorhanden sind. „Mit dem Plugin für die Lagerverwaltung haben wir innerhalb des Händlerkreises ein kompliziertes Thema schnell auf den Weg gebracht. Die Entwickler haben die Anforderungen sehr gut aufgenommen und innerhalb weniger Wochen verarbeitet“, erklärt Andreas Schröter, Geschäftsführer des E/D/E Mitglieds Hug in Ergolding.

Hochindividuelle E-Commerce-Lösung mit Beyond-Lizenz

sellflixx Commerce 2 Everyone richtet sich an PVH-Unternehmen, die eine hochindividuelle, skalierbare und kosteneffiziente E-Commerce-Lösung auf Basis von Shopware 6 suchen. Besonders Unternehmen, die sowohl B2B- als auch B2C-Kunden bedienen, können von den vielfältigen Funktionen profitieren. Die Plattform ist ideal für Unternehmen, die hohe Anforderungen an Individualisierung und Flexibilität haben, ohne auf den Gemeinschaftsvorteil und modernste Technologien verzichten zu wollen. [daf]

Weitere Informationen unter
https://flixxstore.com/
sellflixx-commerce-2-everyone

Ansprechpartner:
Frederik Diergarten

Geschäftsführer
PVH FUTURE LAB GmbH

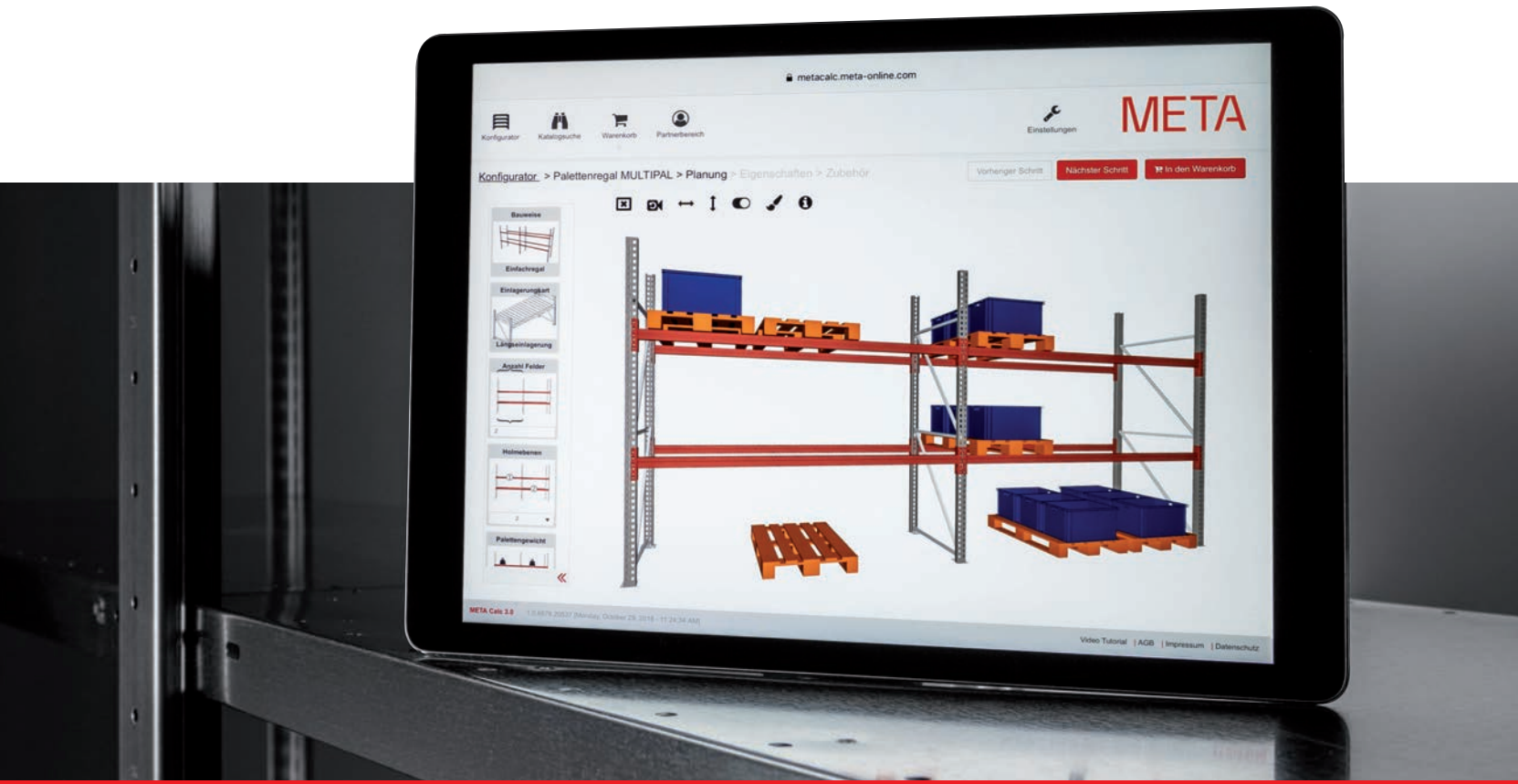
+49 202 6096-654
frederik.diergarten@pvhfuturelab.de

sellflixx C2E auf einen Blick

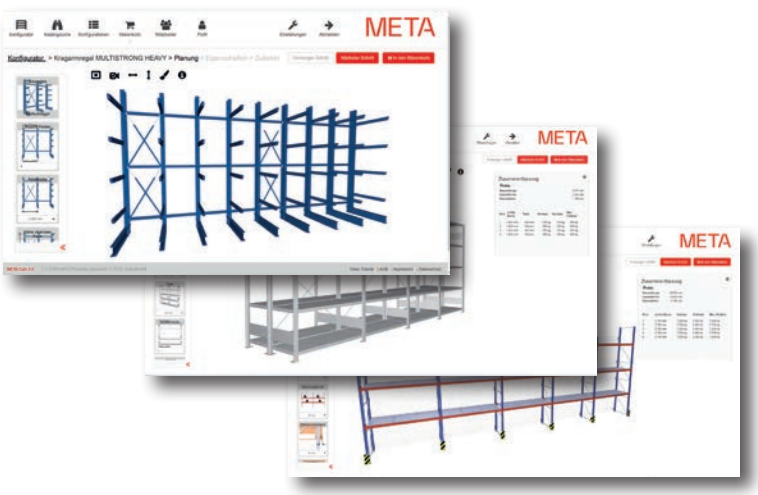
- Shopware 6 Beyond-Lizenz mit hohem Kostenvorteil inklusive aller Shopware-Premium-Funktionen und KI
- PVH-Funktionskern mit über 100 Funktionen
- Langfristige Planungssicherheit und garantierte Weiterentwicklungen
- PVH-Shop-Template und Gold-Partner-Agentur
- Professionelles Hosting für eine zuverlässige und schnelle Shop-Performance
- High-Level Suche über Open Search
- API-first Ansatz für zukunftssichere Konnektivität und einfache Anbindung an externe Systeme
- B2B-Components für Geschäftskunden mit individuellen Preisstrukturen, spezifischen Bestellprozessen etc.
- Vorgefertigte Systemschnittstellen zu Gevis, nextPIM sowie OCI-Punchout
- Kontinuierliche Weiterentwicklung des Funktionskerns in der Gemeinschaft
- Freiheit für individuelle Erweiterungen und hohe Flexibilität

META

at all levels



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

www.meta-online.com



Der Fachkreis Technischer Handel traf sich zur Jahrestagung (Abbildung: E/D/E)

Technischer Handel: Fachkreis hält Jahrestagung ab

Das Fachwissen verdichten

Mitte September traf sich der Fachkreis Technischer Handel zur Jahrestagung. Ein zentrales Thema war die Erweiterung der Microsite mit der Wissensdatenbank „Der Dichter" um die Themen Schlauch- und Armaturentechnik.

Am Vortag des diesjährigen E/D/E Branchentreffs versammelten sich die Mitglieder des Fachkreises Technischer Handel in Leipzig zur Jahrestagung. Die Veranstaltung war durch lebhafte Diskussionen über aktuelle Markthemen geprägt. Das Motto „Fördern und Fordern" stand dabei im Fokus.

Ansprechpartner:
Andreas Schäfer

E/D/E Teamleiter Lieferanten-, Warengruppen- und Vertriebskonzeptmanagement Technischer Handel

+49 202 6096-631
andreas.schaefer@ede.de

Erweiterung „Der Dichter"

Das Marketingkonzept „Technik kommt an" bildet die Grundlage aller Aktivitäten des Fachkreises. Zu diesem Angebot gehört auch „Der Dichter" – ein umfangreiches Nachschlagewerk zu allen Fragen der Dichtungstechnik. Im vergangenen Jahr haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des E/D/E das Lexikon auf eine Microsite überführt. Jetzt wurde es um die Themen Schlauch- und Armaturentechnik erweitert. „Man muss sich dieses Angebot vorstellen wie eine Art ‚Wikipedia' für sehr erklärungsbedürftige Produkte. Hier sind die Händler darauf angewiesen, jederzeit auf aktuelles, geballtes Fachwissen zugreifen zu können. Unsere Microsite erfüllt diesen Bedarf effizient und anwenderfreundlich", erklärt Andreas Wiedemann, E/D/E Vertriebsmanager Lieferanten-/Warengruppen- und Vertriebskonzeptmanagement Technischer Handel.

Den Link zur Microsite können die Fachkreis-Mitglieder ganz einfach auf ihrer Homepage einbinden. „Auf diese Weise zeigen sie ihre eigene fachliche Kompetenz, bieten den Kunden aber auch die Möglichkeit, sich selbst zu informieren", so Andreas Wiedemann. Ebenso könne das Lexikon zur Schulung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verwendet werden. Denn gerade in Zeiten des akuten Fachkräftemangels sei es wichtig, Wissen zu sammeln und weiterzugeben.

Aktuelle Marktthemen und Ausblick

Der zweite Teil der Jahrestagung drehte sich um die Themen Nachhaltigkeit, Shoplösungen und Datenmanagement. Zum Schluss gewährte Andreas Schäfer, E/D/E Teamleiter Lieferanten-, Warengruppen- und Vertriebskonzeptmanagement Technischer Handel, einen Ausblick auf das kommende Jahr, in dem der Fachkreis seinen 30. Geburtstag feiert. So finde das Vertriebsforum Technischer Handel und Arbeitsschutz von nun an unter dem Namen „MEET & CONNECT" statt. Auch werde den Mitgliedern Anfang 2025 eine neue Imagebroschüre „Technik kommt an – STORY" zur Verfügung stehen, die alle Inhalte und Mehrwerte des Marketingkonzeptes auf einen Blick zusammenfasst. [ah]

SCHULTE

Freiraum für neue Ideen.



Erfahren Sie mehr über SCHULTE ⟶
auf unserer neuen Website

Gebrüder Schulte GmbH & Co. KG | Zum Dümpel 22 | 59846 Sundern
T 02933 836-175 | E info@schulte-lagertechnik.de
www.schulte-lagertechnik.de

Wir regalen das.





Die Vertriebsmannschaft der Werner Ditzinger GmbH in der eFabrik und in der E/D/E Zentrale in Wuppertal (Fotos: Ditzinger)

Versorgungsnetzwerke/Industrieservice: Vertriebsworkshop der Werner Ditzinger GmbH

„Das macht nachhaltig Eindruck"

▶ Mit der Eröffnung der eFabrik vor rund zwei Jahren hat die Strahlkraft der E/D/E Industrieservices in die PVH-Branchen noch einmal deutlich zugenommen. Vor-Ort-Termine mit Mitgliedern und deren Kunden gehören zur Tagesordnung. Immer häufiger ist es zudem der Fall, dass ein Händler seine Vertriebsmannschaft nach Wuppertal mitbringt. So geschehen im Oktober mit der Werner Ditzinger GmbH.

Das Braunschweiger Mitglied, traditionell stark im Industriegeschäft, möchte die „Kundenbindung mit System" gezielt weiter forcieren und nutzte das Angebot, um seine Vertriebsmannschaft zu dem Thema aufzuladen. Knapp 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter informierten sich in Wuppertal zu den Chancen im Bereich der Industrieservices, nahmen die Ausgabesysteme in Augenschein und überzeugten sich bei einer Führung von der Leistungsfähigkeit der eLC Logistik. „Die Anforderungen der Kunden haben sich verändert. Wir müssen unsere Vertriebsmitarbeiter im Außen- wie auch im Innendienst abholen und Hemmschwellen abbauen, mit den Kunden über diese digitalen Themen zu reden", erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Axel Ditzinger das Ziel des Workshops.

» Unsere Vertriebsmitarbeiter abholen und Hemmschwellen abbauen «

Kunden zum Nachdenken bringen

Mit der eFabrik des E/D/E hätten sich ganz neue Ansätze entwickelt, um das Thema noch intensiver in den Markt bringen zu können, schildert Axel Ditzinger weiter. „Dass die Systeme hier anfass- und erlebbar sind, macht nachhaltig Eindruck. Manchmal muss man den Kunden erst zum Nachdenken darüber bringen, wie hoch sein Prozessaufwand eigentlich ist." Mit den Analysetools des E/D/E werden oftmals große Effizienzreserven sichtbar – und können über die Versorgungslösungen des Verbunds maßgeschneidert gehoben werden. Vorteil für den Handel: Kundenbindung im Sinne von Umsatzstabilisierung und -ausbau. „Denn wenn ein Kunde sich erst einmal auf so ein System eingelassen hat, wird er die Produktpreise in seine Gesamtkostenbetrachtung einbeziehen", ist Axel Ditzinger überzeugt.

Erfolgreiche Zusammenarbeit

Um E/D/E Mitgliedern diese „systematisch exzellente Kundenbindung" zu ermöglichen, bietet das Team Versorgungsnetzwerke/Industrieservice Vertriebsworkshops wie im Falle Ditzinger an. Dabei werden von Marktanforderungen über die Wettbewerbssituation bis hin zur Terminfindung zwecks Vorstellung eines Wertschöpfungskonzeptes alle wichtigen Aspekte des Geschäftsmodells thematisiert. „Wir möchten Mitgliedern die Sicherheit geben, dass sie ihre Kunden zu dem Thema ansprechen können, ohne das ganze Programm auswendig zu lernen. Voraussetzung ist die Bereitschaft, in einer Teamachse mit dem Bereich Versorgungsnetzwerke erfolgreich zusammenzuarbeiten", erklärt E/D/E Leiter Versorgungsnetzwerke Frank Düringer. [daf]



Axel Ditzinger und Frank Düringer (re.)

Ansprechpartner:
Frank Düringer

E/D/E Leiter Versorgungsnetzwerke

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

MIETEplus: Vertriebsnetzwerk richtet erste Meet & Connect aus

Tiefbau hochrelevant

▶ Ein Verbund zur Förderung regionaler Händler, die Produkte an Gewerbe- oder Privatkunden vermieten – das ist MIETEplus. Am 12. und 13. November veranstaltete das Vertriebsnetzwerk seine erste Meet & Connect und legte dabei einen hochrelevanten inhaltlichen Fokus.

„Tiefbau" lautete das Schwerpunktthema der Meet & Connect des Vertriebsnetzwerks MIETEplus, die am 12. und 13. November stattfand. Die Veranstaltung richtete sich an alle Unternehmen, die Baumaschinen jeglicher Art vermieten oder für die Einrichtung von Baustellen zuständig sind. Rund 60 Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren ins Sauerland gereist, um Netzwerke zu knüpfen, Fachwissen auszutauschen und über die Innovationen der Branche zu debattieren. Das geräumige Gelände des neu gewonnenen Partners Tracto-Technik – Hersteller von Maschinen und Zubehör für die unterirdische Verlegung und Erneuerung von Rohrleitungen – bot dafür die richtige Kulisse.

„Auf immer mehr Baustellen kommen gemietete statt gekaufte Ausrüstungselemente zum Einsatz", weiß Ralf Stiegler, Leitung Lieferanten-, Warengruppen-, Vertriebskonzeptmanagement Baugeräte/Schweißtechnik. „Der Tiefbau hat in Deutschland nach wie vor eine hohe Relevanz, wird zum Beispiel für die Verlegung von Glasfaserkabeln oder Versorgungsleitungen genutzt. Mit der Meet & Connect wollten wir den MIETEplus Mitgliedern die Möglichkeiten bieten, ihr Angebotsportfolio in diesem Bereich zu erweitern."

Zwei ereignisreiche Veranstaltungstage

Den ersten Veranstaltungstag läuteten eine Beiratssitzung und eine Vollversammlung ein.





Mitglieder und Lieferanten schätzten die Veranstaltung als Plattform für persönlichen Austausch

Im Anschluss daran bekamen die MIETEplus Mitglieder die Gelegenheit, das Tracto-Technik-Werk zu besichtigen. Den Abend konnten die Gäste bei einem typischen E/D/E Netzwerkabend ausklingen lassen und sich in zwangloser Ambiente über die neu gewonnenen Eindrücke austauschen. An Tag zwei herrschte Messeatmosphäre auf dem Gelände von Tracto-Technik. Insgesamt 13 Hersteller – alle mit dem Fokus Tiefbau – waren mit ihren Ständen vertreten, um den Händlern ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen.

Mitglieder beteiligen sich rege

„Wir sind sehr stolz, dass unsere erste Meet & Connect so großen Anklang gefunden hat", betont Ralf Stiegler. „Besonders freuen wir uns über die rege Beteiligung unserer fünf neuen MIETEplus Mitglieder, die nicht nur die Veranstaltung, sondern das gesamte Vertriebsnetzwerk bereichert haben." [ah]

Neue MIETEplus Schulung

Aktuell entwickelt das Vertriebsnetzwerk ein neues Schulungsangebot, bei dem die Produkte des Partners Tracto-Technik im Mittelpunkt stehen sollen. Schon bald können sich die Mitglieder dafür anmelden. Wie alle Seminare der MIETEplus Akademie ist auch dieses gezielt auf die Bedürfnisse der Händler und Vermieter im Bereich Baugeräte zugeschnitten.



Der neu gewonnene Partner Tracto-Technik lud nach Lennestadt im Sauerland (Fotos: E/D/E)

Ansprechpartner:
Ralf Stiegler

Leitung Lieferanten-, Warengruppen-, Vertriebskonzeptmanagement Baugeräte/Schweißtechnik

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

Wo Fachkompetenz auf Festival-Feeling trifft

▶ Am 5. und 6. September 2024 sorgte eine Premiere in der Schweiß- und Stahlbranche für Aufsehen. Die Fachmesse mit Festival-Charakter „Urban Steel Rockstars" zog zahlreiche Vertreter aus Industrie und Handel nach Berlin in die Uber Eats Music Hall. Mit ihrem urban-industriellen Charme schuf die 1500 Quadratmeter große Location genau die richtige Atmosphäre.

Was die Urban Steel Rockstars laut den Veranstaltern so besonders macht: „Statt Produkte stehen Marken und Erlebnisse im Vordergrund." So wurden die rund 20 Aussteller von einem facettenreichen Rahmenprogramm begleitet: Tagsüber lieferten Keynotes, wie etwa der Schweiß- und Schneidtechnikspezialist Abicor Binzel, den Besucherinnen und Besuchern wertvolle Impulse. Abends kam dann echtes Festival-Feeling auf: Showacts wie Cascada und Markus Krebs unterhielten die Gäste bis spät in die Nacht.

Auch die E/D/E Schweiß-Profis nutzten die Veranstaltung, um die Stärken ihrer Marke Blackweld zu präsentieren. „Die Urban Steel Rockstars bot viele Gelegenheiten, um mit verschiedenen Menschen ins Gespräch zu kommen und Fachwissen auszutauschen, aber auch, um gemeinsam Spaß zu haben", resümieren Ralf Stiegler und Daria Brinkhoff aus dem E/D/E Fachbereich Schweißtechnik. [ah]



Markus Krebs sorgte für gute Laune (Foto: Urban Steel Rockstars)


In Action: Blackweld auf der Urban Steel Rockstars (Foto: E/D/E)

Entscheider aus Schweiß- und Baubranche aufgepasst

▶ Die E/D/E Fachbereiche Baugeräte und Schweißtechnik laden ein – und zwar jeweils zu ihrer ersten Meet & Connect. Während bei der einen Veranstaltung der Fokus auf der Ware liegt, steht bei der anderen das Netzwerken im Vordergrund.

Ansprechpartner:
Ralf Stiegler

Leitung Lieferanten-, Warengruppen-, Vertriebskonzeptmanagement Baugeräte/Schweißtechnik

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

Im Fachbereich Baugeräte löst die Meet & Connect den Markplatz ab. Allerdings nur namentlich, denn das Konzept hat sich bewährt und bleibt daher unverändert. Das Event findet am 28. und 29. Januar 2025 in Fulda statt. Ein gemeinsames Abendessen läutet die Veranstaltung wie gewohnt ein. Hier können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in lockerer Atmosphäre erste Kontakte knüpfen. Am Tag darauf werden 35 Hersteller den anwesenden Händlern ihre neusten Produkte und Dienstleistungen präsentieren.

Am 6. und 7. Mai wird die Meet & Connect des Fachbereichs Schweißtechnik folgen. Die Veranstaltung, die zuvor unter dem Namen „Come together" lief, findet in Sinsheim statt und bietet den Mitgliedern und Lieferanten die Möglichkeit, sich ausgiebig zu aktuellen Branchen- und Marktthemen auszutauschen. Denn in turbulenten Zeiten wie diesen gewinnen der persönliche Kontakt und das Teilen von Erfahrungen immer mehr an Bedeutung. [ah]


Intensive Gespräche auf dem Marktplatz Baugeräte 2023 (Foto: E/D/E)

Bohle

ANSAUGEN? KNOPFSACHE!



Mehr Infos

Veribor® Akkusaugheber

VERIBOR
MADE IN GERMANY

Die elektronische Akkupumpe bringt mehr Komfort und die Sicherheit auf ein neues Level: Mit nur einem Knopfdruck saugt sich der Veribor® Akkusaugheber in wenigen Sekunden fest und pumpt während der Arbeit automatisch nach, wenn das Vakuum nachlassen sollte.

Die Akkupumpe ist ein adaptives Zubehör, das die Möglichkeit bietet, vorhandene Veribor® Pumpensaugheber mühelos umzurüsten.



www.bohle.com

Liquidität und Ertrag im Griff

▶ Am 17. September fand wieder einmal das Business NETZWERK Online-Kompakt statt. „Flüssig bleiben – Liquidität und Ertrag im Griff" lautete das Thema des Webmeetings. Die Unternehmensberater und Management-Experten Stephan Lichtenstein und Siegfried Vogel zeigten den rund 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmern Wege zur Liquiditätssicherung und nachhaltigen Unternehmenssteuerung auf.

„Falsches Liquiditätsmanagement kann schnell zur existenziellen Bedrohung werden", betont Stephan Lichtenstein. Durch eine umfassende Liquiditätsrechnung mit Blick auf kurz-, mittel- und langfristige Prognosehorizonte hätten Unternehmen aber die Möglichkeit, ihre finanzielle Lage nicht nur zu überwachen, sondern auch aktiv zu gestalten. „Die Analyse des Kundenwerts kann ebenfalls einen Beitrag zur Ertrags- und Liquiditätsverbesserung leisten", erklärt Siegfried Vogel. Ein modernes CRM-System könne als zentrale Datensammelstelle fungieren und die benötigten Informationen für Kundenwertanalysen, Kundensegmentierungen und Bedarfsprognosen bereitstellen. Die Konzentration von Ressourcen auf die profitabelsten Kunden führe zu höheren Umsätzen und wirke sich somit positiv auf Ertrag und Liquidität aus.

Unternehmen, die ein internes Controllingsystem aufbauen möchten, sollten laut den Experten zunächst ihre Ziele klar definieren, umfangreiche Ist- und Plan-Daten zusammentragen sowie präzise Kennzahlen für die wichtigsten Funktionsbereiche – wie Vertrieb und Finanzen – entwickeln. Ein visuelles Cockpit-System erleichtere es zudem, einen schnellen und präzisen Überblick zu bekommen. [ah]

Ansprechpartner:
Marc Gründler

E/D/E Leitung Mitgliedermanagement, Business NETZWERK, Marktleistungen Nachhaltigkeit

+49 202 6096-2641
marc.gruendler@ede.de

Die Gegenwart und Zukunft der Logistik

▶ Das PVH FUTURE CAMP richtet sich an junge Führungskräfte aus dem E/D/E Verbund, die sowohl ihr Netzwerk als auch ihr Fachwissen erweitern möchten. Am 22. und 23. November traf sich die Gruppe in Leipzig, um gemeinsam die Welt der Logistiksteuerung zu erkunden.

Einen praktischen Einblick in das Thema bot der Besuch eines Logistikstandortes der Meesenburg-Gruppe. Dort hatten die Gäste die Möglichkeit, die Abläufe selbst unter die Lupe zu nehmen und zu erfahren, wie das Unternehmen den wachsenden Anforderungen an die Steuerung logistischer Warenströme gerecht wird.

Ein Schwerpunkt der Veranstaltung: Die enge Verbindung der Logistiksteuerung mit der Fachhandelswelt und dem stark wachsenden E-Commerce. Ein weiterer Fokus lag auf dem Bereich „Drohnen-Logistik". In einem Expertenvortrag erfuhren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, wie die Technologie funktioniert und im Handel gewinnbringend eingesetzt werden kann.

Weitere PVH FUTURE CAMP Treffen sind bereits terminiert. Sie sollen am 4. und 5. April sowie am 21. und 22. November 2025 stattfinden. Personen im Alter zwischen 18 und 35 Jahren können teilnehmen. Zur Anmeldung geht es unter www.pvhfuturecamp.de. [ah]







Beim PVH FUTURE CAMP kommt auch der Spaß nicht zu kurz, in der Vergangenheit trafen sich die Mitglieder zum Beispiel im Europapark (Fotos: E/D/E)



Feiern Sie mit uns 135 Jahre STABILA

196-2 Dark Shadow

Jetzt zum Jubiläums-Sonderpreis!

135 Jahre Messwerkzeuge höchster Funktionalität und Qualität. STABILA feiert Jubiläum mit einem ganz besonderen Angebot: Unsere beliebte Wasserwaage Type 196-2 gibt es nun als limitierte Jubiläumsedition in edlem Design. Mit dem 196-2 Dark Shadow Set in den praktischen Längen 61 cm und 122 cm in Anthrazitgrau-matt heben Sie die Arbeit Ihrer Kunden auf die nächste Stufe.

Jetzt mehr erfahren:
www.stabila.com

STABILA®

So messen echte Profis



Forscherinnen und Forscher der Junior Uni auf Spurensuche im E/D/E (Foto: E/D/E)

Bildung mitgestalten: Erstes Kursangebot an der Junior Uni Wuppertal

Umweltdetektive auf nachhaltiger Spurensuche

▶ Das E/D/E kommt seinem Bildungsauftrag erstmals mit einem Kursangebot an der Junior Uni Wuppertal nach. In einem dreitägigen Kurs haben E/D/E Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 14 jungen Studentinnen und Studenten die Themen Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und Prozessmanagement spielerisch nähergebracht.

„Nicht nur Bildung fördern, sondern auch selbst mitgestalten – das war unser Motto für den dreitägigen Kurs an der Junior Uni Wuppertal im August", sagt Jennifer Träptau, Beauftragte für Nachhaltigkeit der E/D/E Gruppe. „Wir freuen uns sehr darüber, dass wir unseren ersten Junior-Uni-Kurs veranstalten durften, der vom E/D/E auch finanziell gefördert wurde. Damit vereinen wir zwei Herzensangelegenheiten: die Bildungsförderung von Kindern in der Region und unser Engagement für Nachhaltigkeit."

Insgesamt 14 Mädchen und Jungen im Alter von sieben bis zehn Jahren nahmen an dem Kurs „Umweltdetektive: Mit Lego und Stille Post zu mehr Nachhaltigkeit" teil, um Fakten zu den Themen Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und Prozessketten zu erfahren.

Wissen vermitteln – kreativ und spannend

Am ersten Kurstag drehte sich alles um das Thema Nachhaltigkeit: Mithilfe von Tablets ermittelten die jungen Forscherinnen und Forscher ihren eigenen ökologischen Fußabdruck und fanden heraus, wo im Alltag unnötig Ressourcen wie Strom oder Wasser verschwendet werden. In einem Gruppenquiz konnten sie anschließend unter Beweis stellen, was sie gelernt hatten.

An Tag zwei erhielten die Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer erste Einblicke in die Unternehmenswelt und die unterschiedlichen Berufe. Durch „Stille Post" lernten sie spielerisch, wie Prozesse inklusive Störfaktoren und Veränderungen ablaufen können. Anschließend kamen Legobausteine zum Einsatz, mit denen die Kinder selbst Prozessketten nachbauen konnten. „Auf diese Weise haben wir gemeinsam simuliert, wie Abläufe im betrieblichen Alltag funktionieren", erläutert Frederik Diergarten, Geschäftsführer der PVH FUTURE LAB GmbH. Wie effizient und nachhaltig der 3D-Druck eigentlich ist, erfuhren die Mädchen und Jungen ebenfalls.

Mit der Lupe über das E/D/E Gelände

Am letzten Kurstag stand eine Exkursion zum E/D/E auf dem Plan. Ausgestattet mit Lupen und Warnwesten ging es auf Spurensuche. Die Umweltdetektivinnen und -detektive erlebten hautnah, wie das E/D/E Prozesse und Nachhaltigkeit umsetzt. Kleine, bunte Fußspuren wiesen den Weg: gestartet im Präsentationscenter mit Produkten des E/D/E zum Anfassen, vorbei an der Betriebskita, dem Insektenhotel mit Blühwiese und den Vogelnistkästen sowie der E-Ladesäule. In der E/D/E Logistik erforschten die jungen Studentinnen und Studenten die moderne Papierpolster- sowie die automatisierte Verpackungsmaschine. [jb/ah]

Die Junior Uni Wuppertal

Das Konzept: praxisnahe Wissensvermittlung für Kinder und Jugendliche im Alter von vier bis 20 Jahren. Die Junior Uni Wuppertal hat es sich zur Aufgabe gemacht, mit Vor-Ort- und Onlineangeboten Bildung zu fördern, unabhängig von persönlichen Voraussetzungen. Gemeinsam mit der E/D/E Stiftung hat das E/D/E die außerschulische Einrichtung von Beginn an unterstützt.

Business NETZWERK KI: Lerngruppen erfolgreich gestartet

▶ Die Lerngruppen des Business NETZWERK KI haben im September erfolgreich ihre Arbeit aufgenommen. In Ulm (Gruppe Süd unter der Leitung von Digitalisierungsexperte Sanjay Sauldie) und Münster (Gruppe Nord unter der Leitung von KI-Trainer Klaus Kaufmann) kamen über 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zusammen, um sich über den praktischen Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) im Geschäftsalltag auszutauschen.

„Die KI-Modelle entwickeln sich rasant weiter und lernen täglich dazu. Unternehmen, die jetzt nicht einsteigen, riskieren, den Anschluss zu verlieren und von der KI-Revolution überrollt zu werden", ist Sanjay Sauldie überzeugt. Eine Einschätzung, die viele Business NETZWERK Mitglieder teilen. Was ihnen jedoch häufig fehlt, sind konkrete Hinweise, wie sie KI im Unternehmen implementieren und nutzen können. Hier bieten die Lerngruppen Unterstützung, indem sie den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Möglichkeit geben, sich wertvollen Rat von Experten einzuholen.

Eine der vielen Fragen, die die Mitglieder mitgebracht hatten: Welche Vorteile birgt die Bereinigung von Stammdaten durch KI? „Traditionelle Methoden, die Zeichenketten miteinander vergleichen, stoßen oft an ihre Grenzen, da sie nur syntaktische Unterschiede berücksichtigen", weiß Sanjay Sauldie. KI-gestützte Lösungen hingegen seien in der Lage, den semantischen Gehalt von Adressen zu analysieren und so Duplikate, die durch vertauschte oder falsch geschriebene Einträge entstehen, besser zu erkennen.

Zwei weitere Treffen der Lerngruppen sind bereits terminiert. Interessierte können sich bei Marc Gründler unter +49 202 6096-2641 oder marc.gruendler@ede.de anmelden. [ah]

Colleges mit neuem Fokus

▶ Die Colleges der AKADEMIE sind seit Jahren Bestandteil des Qualifizierungsangebotes im Verbund. Aufgrund ihrer Beliebtheit wurde nun das Beratungsangebot sowohl organisatorisch als auch personell erweitert.

Im Jahr 2025 wird es eine deutliche Veränderung in den FÜHRUNGS-Colleges geben. So werden sie zukünftig nicht mehr einzeln für erfahrene und junge Führungskräfte angeboten, sondern es wird ein FÜHRUNGS-College mit zwei Durchläufen geben.

In Zusammenarbeit mit dem langjährigen Dozenten Lars Tullmyn wurden die bewährtesten Inhalte und Methoden zusammengeführt, Rückmeldungen der Teilnehmenden aus den vergangenen Jahren aufgegriffen und aktuelle Thematiken und Formate, wie die Nutzung agiler Methoden, eingebunden. Angeboten werden die Colleges in einer Kombination von Präsenzterminen, hybriden Sprints sowie Lern- und Entwicklungsreflexionen. Vorangestellte Beratungen werden die jeweiligen Interessen der Mitgliedsunternehmen sowie die Persönlichkeiten der Teilnehmenden besonders fokussieren.

Personell verstärkt Jens Rüttgers die AKADEMIE. Er kommt aus der Verbands- und Gremienarbeit und bringt große Erfahrung in der Organisationsentwicklung mit. Damit begleitet er seit September 2024 die Mitgliedsunternehmen als Berater zu allen Fragen der Qualifizierung von Mitarbeitenden und insbesondere zu den Colleges. [hw]



Jens Rüttgers steht Mitgliedsunternehmen für Beratungen zur Organisationsentwicklung und zum Collegeangebot zur Verfügung (Foto: E/D/E)







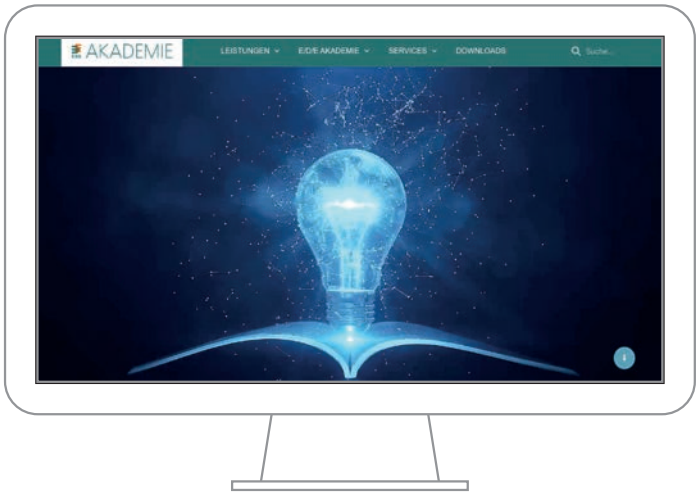
Colleges-Termine

AZUBI-College
18. und 19.02.2025

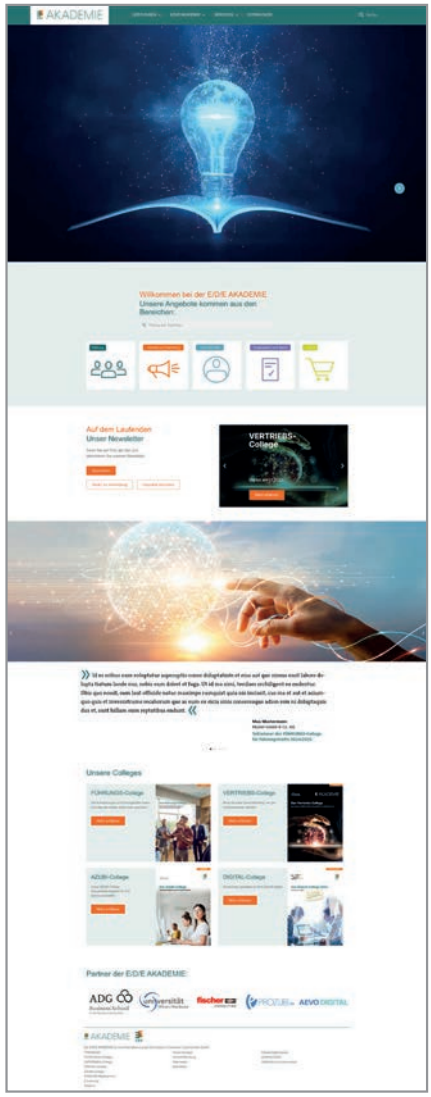
VERTRIEBS-College für den Außendienst
20. und 21.02.2025

VERTRIEBS-College für Führungskräfte
27. und 28.03.2025

FÜHRUNGS-College
19. und 20.03.2025



Klar strukturiert, in gefälligem Design und nutzerfreundlich: die neue Homepage der E/D/E AKADEMIE



E/D/E AKADEMIE mit neuem Auftritt

Hier geht es zur neuen Homepage

▶ Die AKADEMIE hat eine neue Homepage. Sie ging zeitgleich mit dem Trainingsprogramm 2025.1 online. Ihr Aufbau und ihre Funktionalität orientieren sich am Nutzerverhalten und sind damit besonders bedienerfreundlich und selbsterklärend.

Alle Angebote sind auf einen Blick zu sehen, denn ein zentraler Trainingskalender enthält sämtliche Termine für Trainings, Workshops und Colleges unabhängig von den Formaten. Wer Detailinformationen benötigt, bekommt diese auf den Unterseiten zum jeweiligen Angebot. [hw]

Meet- und Infosessions

▶ Kennenlern-Angebote für Interessierte bietet die E/D/E AKADEMIE mit den Meet- und Infosessions. Für Teilnehmende gibt es kurze Einblicke in die Themen und Konzepte der AKADEMIE, und in einer Fragerunde werden offene Punkte geklärt. Die Teilnahme ist kostenlos und die Anmeldung über www.ede-akademie.de möglich. [hw]

Infosession 1:
17.1.2025, 13 – 14 Uhr

Infosession 2:
24.1.2025, 13 – 14 Uhr



(Foto: Studio Romantic/stock.adobe.com)

Die nächsten Trainingstermine

Der erfolgreiche Start in den Außendienst
Grundmodul: 27.2. und 28.2.2025, 9 bis 16 Uhr

Herausforderung Fachkräftemangel
5.3. und 12.3. und 19.3.2025, 13:30 bis 15:30 Uhr

NEU Konzentration im digitalen Arbeitsalltag – Chancen der Digitalisierung nutzen!
5.3. und 6.3.2025, 9 bis 12:30 Uhr

Basistraining für Einkäufer
18.3.2025, 9 bis 16 Uhr

Vom Kollegen zur Führungskraft
19.3. und 20.3.2025, 9 bis 17 Uhr

NEU Diversity Kompetenz – Zusammenarbeit mit Wertschätzung
27.3.2025, 9 bis 16 Uhr

Für Fragen steht Lena Decker, Produktmanagerin der E/D/E AKADEMIE, unter +49 202 6096-406 zur Verfügung. Interessierte finden weitere Informationen unter www.ede-akademie.de und können sich dort direkt anmelden.



Maximale Sicherheit für Menschen ist unser Auftrag. Deshalb sind unsere Steigtechniklösungen seit 125 Jahren Garant für höchste Arbeitssicherheit. Und das Tag für Tag.

NEU: Virtuell und schnell zur perfekten Steigleiter dank **Online-Konfigurator mit individueller Wandsimulation.** Jetzt testen unter **www.steigtechnik.de/konfigurator**

www.steigtechnik.de

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK



Bedrunka+Hirth ist auf dem Weg, emissionsneutral zu werden (Fotos: Bedrunka+Hirth)

Bedrunka+Hirth weist Produkte mit CO_2-Emissionswert aus

Ein Preisschild für das Klima-Bewusstsein

▸ Mit einer konsequenten Nachhaltigkeitsstrategie setzt Betriebseinrichter Bedrunka+Hirth Meilensteine auf dem Weg zur emissionsneutralen Fabrik. Das Energiemanagement-System macht Fortschritte transparent.

„Wir sind unserem Ziel einer emissionsneutralen Fabrik einen gewaltigen Schritt nähergekommen", fasst Ludwig Kellner, Geschäftsführer von Bedrunka+Hirth, die Ergebnisse bisheriger Maßnahmen zur Energie- und Ressourcenschonung zusammen. Als entscheidender Schritt erwies sich der Neubau des Betriebsgebäudes und der Produktionshalle vor fünf Jahren. Allein mit der Photovoltaikanlage, die auf einer Fläche nahezu der Größe eines Fußballfeldes die Dächer des Neubaus sowie des bestehenden Firmengebäudes bedeckt, lassen sich nachweislich 351 198 kg CO_2 pro Jahr einsparen. Das Energiemanagement-System des Herstellers von hochwertigen Schränken, Arbeitstischen und Regalsystemen macht die Fortschritte am Standort transparent. „Wir können für jedes Produkt die CO_2-Emissionen angeben, die bei seiner Herstellung entstanden sind. Ein Wert, der Transparenz für Kundinnen und Kunden schafft und die Vergleichbarkeit von Produktionsprozessen ermöglicht", erklärt Ludwig Keller.

Bei Sonnenschein nahezu autark

An sonnenreichen Tagen arbeitet das Unternehmen nahezu autark. Weitere Potenziale bietet der Neubau unter anderem durch Niedrigenergiefußbodenheizung und Abwärmenutzung der Maschinen. Die Wärmeversorgung für den neu erbauten Gebäudeteil wird komplett durch Abwärme aus der Produktion realisiert. Zudem sind alle Gebäude des Unternehmens mit sparsamer LED-Beleuchtung ausgerüstet.

Bedrunka+Hirth setzte frühzeitig auf digitale vernetzte Systeme und Produktion, Logistik und Vertrieb und verknüpfte es mit Bausteinen der Informations- und Kommunikationstechnologie. Die Digitalisierung ermöglicht es nicht nur, alle Energieflüsse exakt zu erfassen und über ein Energiemanagement-System zu steuern. Der Datenaustausch dient vor allem dazu, Abläufe zu optimieren und zu beschleunigen, nach Kundenwunsch und mit 3D-Planungsprogrammen auch individuelle Lösungen zu realisieren sowie den Materialverschnitt in der Blechnerei – nach wie vor Herzstück der Produktion – auf ein absolutes Minimum zu reduzieren.

Die gleichen Ansprüche, die das Unternehmen an sich selbst richtet, sollen nach Möglichkeit auch bei Vorprodukten und durch nachhaltige Beschaffung beherzigt werden. Ziel soll es sein, Energie- und Ressourcenschonung über den gesamten Lebenszyklus der Produkte zu realisieren.

Beschaffungsgrundsätze für Stahl und Holz

Die Beschaffungsgrundsätze betreffen vor allem den für die Produktion hochwertiger Arbeitsplatzsysteme, Werkbänke und Schränke unverzichtbaren Stahl. „Die Vorzüge von Stahl liegen darin", erläutert Ludwig Kellner, „dass er sich warm oder kalt umformen lässt, gewalzt, gebogen, gezogen und geschmiedet werden kann." Seine Vorzüge spielt Stahl auch im Sinne der Kreislaufwirtschaft aus: Die Recyclingquote von Stahl liegt gegenwärtig zwischen 70 und deutlich über 90 Prozent, je nach Anwendung. Unverzichtbar für die Produktion ist zudem Holz. Bedrunka+Hirth verwendet zertifiziertes Holz aus ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltiger Waldbewirtschaftung.

„Nachhaltig zu wirtschaften, bedeutet für uns, Verantwortung für Mensch und Umwelt zu übernehmen", sagt Ludwig Kellner. „Das tun wir in vielfältiger Weise, um natürliche Ressourcen und Produktionsgrundlagen nicht über Gebühr zu nutzen und sie für die nächste Generation zu erhalten." [lst]



Die Photovoltaikanlage aus der Vogelperspektive



Einblick in die Blechnerei

Nachhaltigkeit: Leadity unterstützt bei Nachweis und Dokumentation

Onlineplattform für das CSRD-Management

▶ Die Nachweis- und Dokumentationspflichten, die Unternehmen im Bereich ESG (Environmental, Social und Governance) zu erfüllen haben, nehmen stetig zu. Um den Anforderungen der EU-Richtlinie zur Unternehmens-Nachhaltigkeitsberichterstattung (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) gerecht zu werden, setzt das E/D/E auf die Onlineplattform Leadity – und macht diese Lösung über einen Rahmenvertrag auch Mitgliedsunternehmen zugänglich.

haltigkeitsberatung Fjol digital mit mehr als 15 Jahren Praxiserfahrung entwickelt und basiert auf der wissenschaftlichen Expertise des Zentrums für Nachhaltige Unternehmensführung der Universität Witten/Herdecke.

Leadity zielt darauf ab, Nachhaltigkeitsberichterstattung und ESG-Reportings einfach und effizient zu ermöglichen. Leitfäden und Datenvorlagen helfen schnell einzusteigen, weitreichende Automatisierung trägt dazu bei, den administrativen Aufwand rund um

für Nachhaltigkeit der E/D/E Gruppe. „Interessierte Mitglieder können Leadity ab sofort zu vergünstigten Konditionen über einen Rahmenvertrag verwenden. Zudem prüfen wir aktuell die Möglichkeit einer weitergehenden Lösung im Verbund“, so Marc Gründler, Leiter Mitgliedermanagement, Business NETZWERK, Marktleistungen Nachhaltigkeit.

Auch für Unternehmen, die (noch) nicht CSRD-pflichtig sind, bietet das Tool viele Vorteile bei dem Management ihrer Nach-



Leadity erleichtert Unternehmen die gesetzeskonforme Umsetzung der CSRD-Anforderungen (Abbildung: Leadity)

ESG-Reporting einfach und effizient erstellen

Als webbasierte Plattform dient Leadity dazu, Unternehmen die gesetzeskonforme Umsetzung der CSRD-Anforderungen zu erleichtern. Ebenso kann das Tool für ein softwaregestütztes Nachhaltigkeitsmanagement inklusive Berechnung des CO_2-Fußabdrucks nach Greenhouse Gas Protocol genutzt werden. Die Lösung wurde von der etablierten Nach-

die CSRD-Umsetzung zu reduzieren. „Wir haben uns verschiedene Tools angeschaut und anhand diverser Kriterien evaluiert, was zu uns und zu dem Verbund passt. Insbesondere die Kooperation, die der Mittelstandverbund mit Leadity geschlossen hat, und der Bezug zum Verbundgruppengeschäft, haben uns überzeugt“, sagt Jennifer Träptau, Beauftragte

haltigkeitsstrategie und dem Reporting in verschiedenen etablierten Standards, beispielsweise bei der softwaregestützten Erstellung eines freiwilligen Nachhaltigkeitsberichts nach GRI-Standard (Global Reporting Initiative), dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex, dem ZNU-Standard Nachhaltiger Wirtschaften und weiteren. [os]

EU-Entwaldungsverordnung: Kommission schlägt Übergangsfrist vor

Zunächst war das Inkrafttreten der „EU Deforestation Regulation“ (EU-Entwaldungsverordnung, kurz: EUDR) zum Jahresende 2024 geplant, doch Anfang Oktober hat die EU-Kommission eine Verschiebung um zwölf Monate vorgeschlagen. So haben Unternehmen mehr Zeit, sich auf die neuen Anforderungen vorzubereiten. Das Gesetz gilt dann ab 30. Dezember 2025 für Großunternehmen und ab 30. Juni 2026 für Kleinst- und Kleinunternehmen. In einer Pressemitteilung der Kommission aus Oktober heißt es dazu: „Da alle Umsetzungsinstrumente technisch bereit sind, können die zusätzlichen zwölf Monate als Übergangszeit dienen, um eine ordnungsgemäße und wirksame Umsetzung zu gewährleisten.“ Das E/D/E behält die Entwicklungen im Blick und wird sich gemeinsam mit Prewave dieses Themas annehmen, um eine technische Lösung anzubieten.

Ansprechpartner:
Marc Gründler

E/D/E Leitung Mitgliedermanagement, Business NETZWERK, Marktleistungen Nachhaltigkeit

+49 202 6096-2641
marc.gruendler@ede.de

Zellmer GmbH: Fokussiert auf die Kunden

Profis am Werk

▶ Wie ein kleines Unternehmen außerordentlichen Erfolg erzielen kann, ohne zwangsläufig auf Wachstum zu setzen, zeigt die Zellmer GmbH. Ihr Schlüssel zum Erfolg: Kompetenz und Kundenfokus.



Kleines Team mit großer Wirkung: die Belegschaft (Fotos: Marc Gilsdorf)

Hier sprechen Profis mit Profis. Handwerker, die bei der Zellmer GmbH kaufen, können sicher sein, auf Gesprächspartner zu treffen, die wissen, wovon sie reden. Alle Berater haben einen handwerklichen Hintergrund – das Fundament für eine präzise Bedarfsanalyse und fachkundige Beratung. Der kleine Familienbetrieb in Seeshaupt südlich von München ist auf den Vertrieb von Holzbearbeitungsmaschinen und Werkzeugen spezialisiert.

Raus zum Kunden

Mit dem kompakten Team von zehn Mitarbeitern, davon nur fünf in Vollzeit, erwirtschaftete das Familienunternehmen in den vergangenen zwei Geschäftsjahren jeweils einen beachtlichen Umsatz von 5,2 Millionen Euro. Im kleinen Team macht grundsätzlich jeder alles. Auch Chef und Firmengründer Hans Zellmer fährt raus zum Kunden, um etwa Werkzeuge auszuliefern und Kontakte zu pflegen. Ebenso sind die beiden Söhne und Geschäftsführer Michael, Kaufmann, und Stefan, Schreinermeister, maximal flexibel, was Tätigkeiten und Arbeitsalltag betrifft.

Alexandra Zellmer, Marketingverantwortliche, erzählt: „Wir unterstützen unsere Kunden, wo wir können, denn sie liegen uns am Herzen." Diese Philosophie zeigt sich etwa in der sofortigen Reaktion auf Kundenanfragen, in der persönlicher Betreuung und in den vielen freundschaftlichen Kundenbeziehungen.

Die Zellmer GmbH setzt auf regionale Präsenz und persönliche Interaktion – auch mit der 600 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche, die es Kunden ermöglicht, die Maschinen und Werkzeuge vor Ort zu testen. Zudem sind absolute Qualität, Verlässlichkeit und umfassender Service die Devise. Das Service-Paket enthält von der Beratung über die Montage bis zur Reparatur alles.

Nicht um jeden Preis digital

„Wir sind davon überzeugt, dass unsere Kunden gerade das Persönliche wertschätzen. Wir verteufeln nicht das Digitale, im Gegenteil, es gibt Bereiche, in denen die Digitalisierung eine große Hilfe ist. Aber ‚digital um jeden Preis' ist nicht unser Ansatz." So erklärt Alexandra Zellmer den kurzzeitig betriebenen Onlinehandel und den momentanen Verzicht auf diese Vertriebsform. Eine Strategie, die potenzielle Preisdiskrepanzen zwischen Online- und Stammkunden verhindert und die große Kundennähe des Unternehmens unterstreicht.

40 Jahre Expertise

Nach demselben Prinzip, nämlich von den Kundenbedürfnissen her zu denken, wird auch das Jubiläumsjahr 2024 begangen, in dem das Unternehmen sein 40-jähriges Bestehen feiert. „Auf einer Hausmesse oder einem großen Fest könnten wir den einzelnen Kunden im mittlerweile großen Kundenkreis nicht gerecht werden", sagt Alexandra Zellmer. Stattdessen wurde das Jubiläum im Laufe des Jahres mit einer Vielzahl an Maßnahmen begangen: kundenorientierte Aktionen statt traditioneller Großveranstaltungen. Dazu gehören eine Mailing-Aktion mit 40-Euro-Gutscheinen, das Verschenken des traditionellen Zellmer-T-Shirts, ein hochwertiges Gewinnspiel und exklusive Maschinenvorführungen im kleinen Rahmen – auch beim Feiern ein personalisierter Ansatz. [hw]





In der Ausstellungshalle können Kunden alle Maschinen ausprobieren



Der Sitz von Agis in Viersen (Fotos: Agis)

Agis Industrie Service GmbH & Co. KG: Feier zum 75-jährigen Bestehen

Aus Viersen nach ganz Deutschland



Michael Berghausen (li.) und Leonhard Engels

▸ In diesem Jahr feiert die Agis Industrie Service GmbH & Co. KG ihren 75. Geburtstag. Ein guter Anlass, um zurückzublicken – und das Erreichte gebührend zu feiern.

Seit ihrer Gründung ist die Agis Industrie Service GmbH & Co. KG in Viersen ansässig. Vor 75 Jahren eröffnete Alfons Gehlen in der Gereonstraße einen technischen Großhandel. Das Jubiläum zelebrierte das Unternehmen 2024 mit einem großen Festakt, der rund 300 Gäste in die Stadt am Niederrhein lockte.

„Am heutigen Tag blicken wir nicht nur auf eine lange Tradition zurück, sondern vor allem auf eine Geschichte voller Engagement, Innovation und außerordentlichem Kundenservice", freuen sich Michael Berghausen und Leonhard Engels. In ihrer Eröffnungsrede lassen die beiden Geschäftsführer die Firmenhistorie Revue passieren. Seit 2001 bilden sie die Doppelspitze von Agis.

Expansion und stetiges Wachstum

Vor rund 35 Jahren zog das Unternehmen an den heutigen Sitz in der Schiefbahner Straße. Inzwischen beherbergt das 3400 Quadratmeter große Gelände eine Lagerhalle, mehrere Werkstätten und zahlreiche Büroräume. Weitere Niederlassungen befinden sich in Koblenz, Marktredwitz und Kulmbach. Aktuell beschäftigt Agis über 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und stellt jährlich mehrere Auszubildende im kaufmännischen sowie logistischen Bereich ein.

Vor allem im Arbeits- und Brandschutz hat sich Agis einen Namen gemacht, vertreibt Löschanlagen, Erste-Hilfe-Materialien, Schutzsysteme für Gehör, Auge, Haut und vieles mehr. Das Unternehmen hat über 30 000 Artikel im Sortiment und erwirtschaftet laut eigener Angabe einen Umsatz von etwa 25 Millionen Euro. Das Motto des Händlers und Dienstleisters: „Wir kümmern uns um Ihr ‚Drumherum', damit das Kerngeschäft in Ihrem Fokus bleibt."

Ein Zeichen der Wertschätzung

Ein besonderes Highlight der Jubiläumsfeier: Die Übergabe einer Skulptur, mit der sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei den Geschäftsführern für die langjährige Zusammenarbeit bedankten. Neben zahlreichen Gästen aus Wirtschaft und Politik nahmen auch Vertreter des E/D/E an der Veranstaltung teil. Marco Spannagel, Leitung Lieferanten-, Warengruppen- und Vertriebskonzeptmanagement Arbeitsschutz und Technischer Handel, zeigt sich beeindruckt: „Die Feier war wirklich toll, die Atmosphäre ausgelassen und familiär. Die ehrliche Wertschätzung war auf allen Seiten deutlich spürbar." [ah]

Johannes Topf Baubeschlag GmbH: Sechste Generation verstärkt die Geschäftsführung

Handel ist Wandel

▶ Mit Friederike Topf trat 2024 die sechste Generation in die Geschäftsführung der Johannes Topf Baubeschlag GmbH ein. Damit ist das Unternehmen ein echtes Best-Practice-Beispiel in Sachen „Nachfolge". Wie das Erfolgsrezept des Familienbetriebs aussieht und was die junge Frau in Zukunft vorhat, verrät sie im Interview mit dem PVH Magazin.

Woher kam Ihr Wille, in den Familienbetrieb einzusteigen und haben Sie je erwogen, beruflich in eine ganz andere Richtung zu gehen?
Das Unternehmen gehört seit jeher zu meinem Leben dazu. Meine Eltern haben ihre Berufe mit großer Leidenschaft ausgeübt und trotzdem Wert auf eine ausgeglichene Work-Life-Balance gelegt. Die Familie kam nie zu kurz. Das hat mich sehr geprägt. Dennoch hatte ich nie den Druck, in das Geschäft einzusteigen, ich konnte frei entscheiden. Als Jugendliche hatte ich den Wunsch, in die Werbung zu gehen. Also habe ich beschlossen, „Marketing und Kommunikation" zu studieren. In diesem Bereich war ich dann auch einige Jahre lang tätig. Die finale Entscheidung, in den Familienbetrieb einzutreten, habe ich erst mit Mitte 20 getroffen.

Was unterscheidet Topf von anderen PVH-Unternehmen? Was ist „typisch Topf"?
Typisch Topf ist „seit 1835 einfach besser" – wir machen unsere Arbeit präzise und schnell. Zu unseren Kunden pflegen wir eine enge, persönliche Beziehung. Mit unserem engmaschigen Service sorgen wir dafür, dass sie zufrieden sind und sich gut beraten fühlen. Durch unser modernes und großes Lager können wir Ware innerhalb von 24 Stunden liefern. Was das Unternehmen außerdem auszeichnet, ist der familiäre Umgang. Unsere Entscheidungswege sind kurz, deshalb können wir Kundenfeedback schnell umsetzen. Dazu stellen wir viele junge Menschen ein und bilden sie aus, das sorgt immer wieder für neue, spannende Impulse.

In der Vergangenheit haben Sie unter anderem die Entwicklung des Onlineshops und die Integration der Handwerkersoftware vorangetrieben. Welches Projekt steht bei Ihnen aktuell ganz oben auf der Liste?
Ich arbeite mit Hochdruck daran, die Kundenprozesse weiter zu digitalisieren. Unsere Topf-Welt soll auch online erlebbar sein, dieselben Qualitätsstandards bieten wie offline. Der Webshop soll in Zukunft noch mehr als Informationsplattform dienen, deshalb stecken wir sehr viel Sorgfalt in die Pflege der Stamm- und Produktdaten. Ein weiteres Ziel ist es, die mobile Version des Webshops zu optimieren



Rickmer, Friederike und Sabine Topf (v. li.) (Foto: Topf)

und stärker in den Fokus zu rücken. Das heißt aber nicht, dass ich unsere Produkte nur noch online verkaufen möchte. Die persönliche Zusammenarbeit ist nach wie vor unerlässlich – Beratung und Unterstützung werden bei uns immer großgeschrieben.

„Nachfolge" ist im Mittelstand ein großes Thema. Es ist längst nicht mehr selbstverständlich, dass ein Unternehmen von einer Generation an die nächste gereicht wird. Ihre persönliche Einschätzung – warum ist das häufig so ein großes Problem?
Ich denke, dass frühere Generationen gar nicht die Wahl hatten, die wir heute haben. Niemand hat die Söhne oder Töchter gefragt, ob sie den Familienbetrieb übernehmen möchten – das war selbstverständlich. Der demografische Wandel spielt sicherlich auch eine Rolle, die Menschen bekommen weniger Kinder, damit ist der Pool an potenziellen Nachfolgern von vornherein kleiner.

Topf gibt es seit 1835 – was hat das Unternehmen über die Jahrzehnte hinweg erfolgreich gemacht?
Die ersten beiden Generationen haben den Einfluss der Firma mit viel unternehmerischem Geschick gestärkt und von Husum auf die gesamte deutsche Westküste, bis hin zu den Inseln und Halligen, ausgeweitet. Im ersten Weltkrieg erlitt das Unternehmen erste Rückschläge, im zweiten wurde es unter Zwangsverwaltung gestellt und ging fast zugrunde. Nach Kriegsende erholte es sich nur langsam. Zu diesem Zeitpunkt existierte neben dem Groß- auch ein Einzelhandel, in dem Spielwaren, Porzellan, Geschenkartikel und vieles mehr angeboten wurden. Mein Großvater erkannte jedoch, wie viel unausgeschöpftes Potenzial im Großhandel steckte, und traf die kühne Entscheidung, den Einzelhandel fallen zu lassen. Mein Vater übernahm den Betrieb 1988. Gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelte er das Geschäftsmodell weiter und machte es zu dem, was es heute ist. Was die verschiedenen Generationen einte, war der große Überlebenswillen, die hohe Leistungsbereitschaft und der Mut zur Veränderung.

Gerade wird deutlich, dass mit Ihnen die sechste Generation in den Betrieb eingetreten ist, das ist bemerkenswert. Welche Rolle spielt das Thema „Nachfolge" bei strategischen Entscheidungen?
Eine sehr große. Oft scheitern Generationenwechsel, weil die Alten den Jungen nicht richtig vertrauen. Dieses Problem hatten wir nie. Mein Vater und meine Mutter beharren nicht auf ihren Ansichten, sind offen für meine Sichtweise. Sobald ich beschlossen hatte, in das Geschäft einzusteigen, haben sie alles dafür getan, dass das „Projekt Nachfolge" erfolgreich verläuft. Doch nicht nur sie, die gesamte Führungsriege hat das unterstützt. Niemand wollte, dass das Unternehmen verkauft oder konsolidiert wird. Darüber hinaus muss ich sagen, dass ich meine Position als „durchlaufenden Posten" verstehe. Nicht ich bin die Hauptakteurin dieser Geschichte, sondern die Firma. Egal, wer hier sitzt, es sollte immer darum gehen, das Beste für das Unternehmen zu erreichen.

Was sind Dinge, die Sie im Unternehmen verändern wollen? Was sind Traditionen, die Sie beibehalten möchten?
Ein Sprichwort, das man in unserer Firma häufig hört: „Handel ist Wandel". Die Bereitschaft zur Veränderung war in allen Generationen da – und die möchte ich beibehalten. Der Führungsstil war immer kooperativ, Hierarchien immer flach. Es gibt eine konstruktive Feedback-Kultur. Generell sind mir die Rückmeldungen und Anregungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr wichtig. Ich möchte sie in Zukunft noch mehr zu Wort kommen lassen. Die Fundamente dafür sind aber schon längst da.

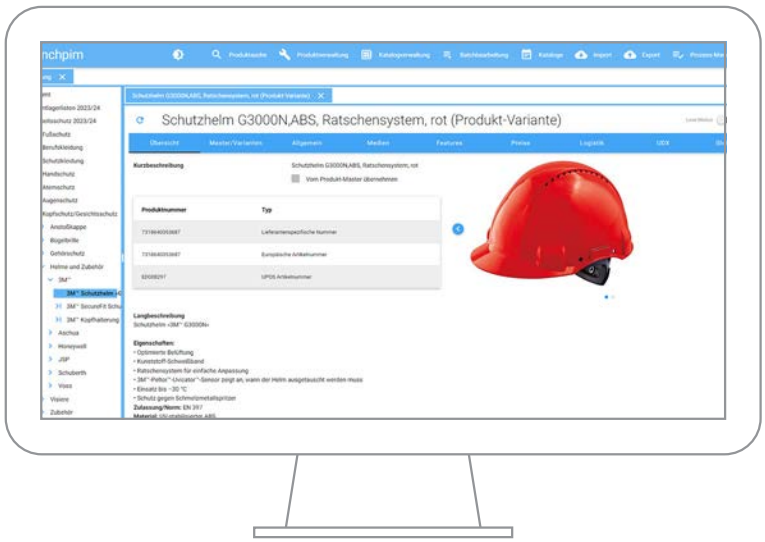
Heute bilden Sie die Geschäftsführung gemeinsam mit Ihrem Vater – in welchen Belangen inspiriert er Sie?
Mein Vater ist sehr auf Zack – das muss man auch sein, wenn man einen solchen Beruf haben und dabei das Familienleben nicht vernachlässigen will. Ich bin seit jeher beeindruckt davon, wie konsequent und sorgsam er Projekte umsetzt. Darüber hinaus haben er und meine Mutter mir beigebracht, wie wichtig der Respekt vor den Leistungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist. Dafür bin ich sehr dankbar, denn als Geschäftsführerin bin ich auf ihre Unterstützung angewiesen. Ich denke, dass besonders in turbulenten Zeiten Vertrauen und Zusammenhalt elementar für den Erfolg eines jeden Unternehmens sind. [ah]

» Die Bereitschaft zur Veränderung war in allen Generationen da – und die möchte ich beibehalten «

Übersetzt die Topf-DNA in die digitale Welt: der Topf-Instagram-Kanal

Das ist Topf

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Johannes Topf Baubeschlag GmbH sind spezialisiert auf das Baugewerbe und kompetente Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner für Tischlereien, Zimmereien und Montagebetriebe. Am 1. Mai 1835 wurde das Unternehmen in Husum gegründet. Dort hat es seinen Sitz noch immer. Erst in den 2000er-Jahren folgten weitere Standorte in Itzehoe und Hamburg Glinde. Friederike Topf ist seit fünf Jahren im Unternehmen tätig, im August 2024 trat die 34-Jährige in die Geschäftsführung ein.



Ein Blick in die Nutzeroberfläche von Linchpim (Fotos: Huber GmbH)

Huber GmbH: Eigenes PIM-System in Kooperation mit Softwarehaus GFP entwickelt

Alles im (Daten-)Fluss in der Drei-Flüsse-Stadt



Entwickler: (v. li.) Gustav Steiner, Yevgeniy Sanitskiy, Guido von der Reith (alle GFP GmbH) sowie Hermann Buchetmann (Huber GmbH)

▶ Mit einem eigens entwickelten PIM-System hat das E/D/E Mitglied Huber GmbH aus Passau sein Datenmanagement auf Effizienz getrimmt. Neben viel persönlichem Engagement ermöglichten es eine Förderung des Freistaats und die Partnerschaft zu einer lokalen Softwareschmiede dem Mittelständler aus Niederbayern, den dafür erforderlichen Aufwand zu stemmen.

„Wir wollten ein System, das zu uns passt, erschwinglich und vor allem schnell umsetzbar ist", schildert Hermann Buchetmann, IT-Experte beim Passauer Familienunternehmen, die Anforderungen an das Produktinformationsmanagementsystem. Dass es ein solches PIM braucht, war klar. „Der Aufwand für die Datenpflege hat sich in den vergangenen Jahren vervielfacht", schätzt Buchetmann.

Aufwand hat sich vervielfacht

Huber beliefert Metallbauer, Zimmerer sowie andere Gewerke aus Industrie und Handwerk im Umkreis von circa 150 Kilometern rund um die Drei-Flüsse-Stadt. Zum Sortiment zählen neben Stahl unter anderem noch Werkzeuge und Maschinen, Schweißtechnik, Industriebedarf oder Zaunsysteme – eine breite Produktpalette, gestellt von rund 350 gelisteten Lieferanten. Dementsprechend variieren Qualität und Format der gelieferten Produktdaten, was den manuellen Aufwand für deren Übertragung in das ERP-System und in weitere Vertriebskanäle erheblich steigert. Hinzu kommt die Aufbereitung der Daten für den digitalen Handel, die Erstellung von Flyern und Katalogen sowie die Bereitstellung von Informationen für den Innen- und Außendienst.

Die Aufgaben für das PIM-System lagen somit auf der Hand. „Gemeinsam mit dem Softwarehaus GFP aus Passau, das auf eine 25-jährige Praxiserfahrung in unterschiedlichen Fachgebieten verweisen kann, haben wir die Anforderungen dann sauber durchdekliniert und die Machbarkeit geprüft", erinnert sich Buchetmann. Nach Bewilligung einer Landesförderung für Digitalisierungsprojekte entwickelten die Programmierer einen Prototyp und nach umfangreichen Tests eine lauffähige Version, die seit Ende 2022 im Einsatz ist und weiterhin verfeinert wird.

Hermann Buchetmann nennt Details: „Das Datenmodell basiert auf BMEcat, kann aber beliebig um weitere Felder erweitert werden." Insbesondere BMEcat-Datensätze wie etwa E/D/E Lagerlisten könnten in Minutenschnelle importiert werden. Die für die Ausleitung ins Huber-ERP notwendige Bearbeitung erfolgt automatisiert. Und die Datensammlung für Kataloge und Flyer geht schnell und ist für ungeübte Benutzer verständlich. Zudem sind sämtliche Abläufe im PIM selber hinterlegt und für alle Anwender transparent. Der neueste Clou ist eine Schnittstelle zu ChatGPT. „Die KI kann lange und unstrukturierte Texte hervorragend zusammenfassen und die wichtigsten Produkteigenschaften herausholen. Auch bei der automatisierten Zuweisung von Produktgruppen hat sie eine hervorragende Trefferquote", schildert der IT-Fachmann.

Datendrehscheibe Linchpim

Getauft wurde das System auf den Namen Linchpim (angelehnt an die englische linchpin, im übertragenen Sinn mit Drehscheibe übersetzt). Ein Datenmanagement ohne PIM-System mag sich Hermann Buchetmann nicht mehr vorstellen. „Die Erfahrungen mit Linchpim bei Huber sind so positiv, dass auch andere Unternehmen darauf aufmerksam werden. Wir stehen für eine Demonstration gerne zur Verfügung", so Buchetmann. [daf]

Datenmanagement im E/D/E Verbund

Das E/D/E unterstützt seine Mitglieder seit vielen Jahren bei dem wichtigen Thema Daten. Beratung zum Datenmanagement und den Lösungen des E/D/E gibt es bei Daniel Spitzer, Teamleiter Digitale Beratung & Projektsteuerung. Er ist erreichbar unter +49 202 6096-578 oder daniel.spitzer@ede.de.





BOA® FIT SYSTEM – DREI BESTANDTEILE, UNENDLICH VIELE MÖGLICHKEITEN.

Fein einstellbarer Drehverschluss

Leichtes, extrem belastbares Seil

Reibungsarme Seilführungen

JALAS TIO



DIALED IN.
Perfekt eingestellt: Fein einstellbare, präzise Passform.



LOCKED IN.
Fest umschlossen: Die eng anliegende Passform fixiert die Ferse und verbessert die Stabilität und Kontrolle.



CONFIDENT.
Zuverlässig: Für höchste Performance unter anspruchsvollsten Bedingungen.

THE BOA® LIFETIME GUARANTEE

Das BOA® Fit System verfügt über eine Garantie für die Lebensdauer des Produkts, in das es integriert ist.

SICHERE DIR DEINE GRATIS KAFFEETASSE!

Scanne den QR-Code und melde dich im BOA® Partner Portal an. Als Dankeschön erhälst du eine gratis Kaffeetasse.





Der Luftschiffhangar am Flughafen Essen/Mülheim verlieh der Veranstaltung eine besonderen Rahmen (Foto: Baupart-Gruppe)

Baupart-Gruppe: Hausmesse als Erfolg verbucht

▶ „Wir sind überwältigt von der positiven Resonanz", freut sich Martin Wiechers, Geschäftsführer der Baupart-Gruppe, Fachhändler und Dienstleister in den Bereichen Bauelemente und -zubehör, Haustechnik, Industrie- sowie Montagebedarf. „Die hohe Besucherzahl, die Qualität der Lieferanten und die Begeisterung für den Veranstaltungsort haben unsere Hausmesse zu einem ganz besonderen Ereignis gemacht." Mehr als 1200 Besucherinnen und Besucher nahmen am 6. September an der Baupart Expo 24 im Luftschiffhangar am Flughafen Essen/Mülheim teil.

Blicke zog vor allem das ausgediente Luftschiff „Theo" auf sich, das inmitten der Location schwebte. Darunter präsentierten rund 60 Hersteller aus dem Bauwesen ihre neusten Produkte. Begleitet wurde die Messe durch eine Architekten-Fachtagung. Dort nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und Vorträgen zu lauschen, um sich über die Trends der Bau- und Planungsbranche zu informieren.

Im Jahr 2026 will die Unternehmensgruppe die nächste Baupart Expo ausrichten. Ein weiteres Mal soll sie am Flughafen Essen/Mülheim stattfinden. [ah]

90 Jahre Köstner



Der Neubau aus der Vogelperspektive (Foto: Richard Köstner)

▶ Die Erfolgsgeschichte des Neustädter Familienunternehmen Richard Köstner begann bereits 1934. Der Firmengründer Richard Köstner erwarb in Neustadt/Aisch eine Eisen- und Kohlenhandlung mit zwei Angestellten. Nach Schwierigkeiten zu Kriegszeiten erlebte das Unternehmen in den Jahren des deutschen Wirtschaftswunders einen Aufschwung: 1959 erwarb die Firmengruppe das 6000 Quadratmeter große Grundstück an der Karl-Eibl-Straße, wo mittlerweile der Firmensitz angesiedelt ist. Mit einer Küchen- und Bäderausstellung, einem Fachmarkt für Werkzeuge, Eisenwaren und Beschläge sowie einem Stahlzentrum wuchs das Unternehmen weiterhin sukzessive. Heute verfügt die Firmengruppe über insgesamt neun Standorte.

Zum 80-jährigen Bestehen des Unternehmens im Jahr 2014 setzte die Firmengruppe mit dem Bau eines 4800 Quadratmeter großen Logistikzentrums einen wichtigen Meilenstein um. Jetzt zehn Jahre später, arbeitet Köstner am nächsten großen Projekt: Auf dem Gelände der alten Stahlhalle entsteht ein Neubau mit modernen Ausstellungs-, Verkaufs-, Lager- und Büroflächen. Die vorhandene Bäderausstellung wird durch ein Fliesenzentrum ergänzt.

Der Fachkräftemangel und ein harter Wettbewerb zwingen einerseits dazu, Geschäftsprozesse zu optimieren und die Potenziale von Digitalisierung und künstlicher Intelligenz zu nutzen. Andererseits spielen die Menschen auch weiterhin die wichtigste Rolle bei Köstner. „Ich bin sicher, dass Kunden immer ein gutes, ehrliches Beratungsangebot von Mensch zu Mensch schätzen werden. Empathie und Erfahrung kann keine Maschine dieser Welt ersetzen", sagt Inhaber Norbert Teltschik.

Um die Mitarbeitenden dafür zu gewinnen, setzt man bei Köstner auch auf innovative Formen der Zusammenarbeit im Sinne von New Work. Das Unternehmensleitbild wurde aktualisiert und gemeinsame Werte definiert. Ein großes Augenmerk wird seit jeher auf die Ausbildung des eigenen Nachwuchses gelegt. 26 der aktuell rund 570 Mitarbeiter sind Auszubildende. [lst]

THE WORLD´S COOLEST GLOVES

65%

NEU
NOCH BESSER

ad-apt®
Cooling Technology



MaxiFlex®

PRECISION HANDLING™

MaxiFlex® ist ein atmungsaktiver Handschuh, der Maßstäbe für mechanische Arbeiten unter trockenen Bedingungen gesetzt hat.

Jetzt ist er besser denn je – dank der neuen AD-APT® CoolingTechnology von ATG®. Damit Ihre Hände während der Arbeit kühl und trocken bleiben.



CUT tech

CUT tech

www.atg-glovesolutions.com

ATG®
Intelligent Glove Solutions

Ein gutes Gefühl bei jedem Schritt

▶ Der italienische Hersteller Lupos hat sich in diesem Jahr strukturell neu aufgestellt. Seine Arbeits- und Sicherheitsschuhe zeichnen sich durch puristische Designs und innovative Materialien aus.

Klare, unaufdringliche Designs sind das Charakteristikum der Arbeits- und Sicherheitsschuhe von Lupos. Das Unternehmen, gegründet in den 1950er-Jahren, ist Teil der U-Group, die ihren Sitz in Italien hat. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern verzichtet der Hersteller bewusst auf ausgefallene Farbkombinationen. Ein Ansatz, der es ihm möglich macht, mit einer überschaubaren Anzahl an Modellen ein breites Kundenspektrum zu bedienen.

Eine technologische Kernkomponente der Produkte ist die „Infinergy-Technologie" des Chemie-Unternehmens BASF. Sie sorgt für einen hohen Dämpfungsgrad der Sohlen. Jens Geffers, Vertriebsleiter DACH Nord, betont: „Der Einsatz von Materialien wie Gore-Tex und PU-Tek gewährleistet außerdem eine hohe Atmungsaktivität und Abriebfestigkeit."

Auf eines ist man bei Lupos besonders stolz: „Die Produkte unserer Linie ‚Green' verzeichnen gemäß ISO 14067 eine Netto-CO_2-Emission von null." Anhand der internationalen Norm können Unternehmen die Treibhausgasemissionen, die im Lebenszyklus ihrer Produkte entstehen, von unabhängigen Prüfinstituten quantifizieren und verifizieren lassen. „Erreicht haben wir dies durch den Einsatz von Materialien mit geringer Umweltbelastung – zum Beispiel erneuerbares Polyurethan – sowie durch den Kauf von Emissionszertifikaten."

Um den wachsenden Ansprüchen des Handels und des Ausrüstungssektors darüber hinaus gerecht zu werden, hat sich Lupos 2024 strukturell neu aufgestellt. Die Lieferbereitschaft, die Verwaltungsstrukturen und den Kundenservice hat das Unternehmen besonders gestärkt. [ah]



Das Modell „Fritz" aus der Green-Linie (Foto: Lupos)

Weitere Informationen zu Produkten und Materialien sowie zur Zertifizierung der Linie „Green"

Den Naturgewalten trotzen

▶ Seit mehr als 60 Jahren stellt Ocean Rainwear wasserfeste Schutzkleidung her. Sie hält den widrigsten Wetterverhältnissen stand und ist hochindividualisierbar.

Die Arbeit auf hoher See und auf den Feldern Skandinaviens erfordert eine robuste Garderobe – das erkannten die Gründer der Marke Ocean Rainwear schon vor 60 Jahren. Während das Unternehmen anfangs ausschließlich wetterfeste Kleidung für Schifffahrt, Fischerei und Landwirtschaft produzierte, bedient es heute ein deutlich breiteres Spektrum. Der Hersteller hat es sich zur Aufgabe gemacht, sämtliche Gewerke vor Sturm, Regen und Kälte zu schützen.





Von Reitsport bis Waldarbeit – die Schutzkleidung von Ocean Rainwear kann in vielen Gewerken zum Einsatz kommen (Foto: Ocean Rainwear)

„Der Fokus auf die regionalen Ansprüche sowie der ständige Austausch mit den Händlern und Anwendern haben die Marke geprägt", erklärt Jens Geffers, Vertriebsleiter DACH Nord. Was sie außerdem im Markt hervorstechen lasse: „Der hohe Grad an individualisierten Nässeschutzlösungen." Das Unternehmen verstehe es wie kein zweites, Kleidungsstücke miteinander zu „verschweißen" und somit wasserfest abzudichten. Im Angebot hat Ocean unter anderem Regenstiefel verschiedener Schutzklassen, Hosen und Ganzkörperanzüge sowie Manschetten, Handschuhe, Jacken und Coveralls.

Der Ocean-Hauptsitz in Herning, Dänemark, beherbergt ein 6000 Quadratmeter großes Areal inklusive Showroom, Lager und Fertigung. Weitere Produktionsstätten befinden sich in Litauen und Portugal. Nach einer turbulenten Phase, die von Umstrukturierungen geprägt war, befindet sich die Marke seit 2022 wieder auf Wachstumskurs. Die Rückbesinnung auf die Kernmärkte in Skandinavien, Zentral- und Südeuropa sowie bewährte Sortimente lässt sie zu alter Stärke zurückfinden. [ah]



Roto
Das Dachfenster.

Bis zu 15% Förderung möglich

Modernisierung mit Roto: Passt immer!

Mit dem Roto Maß-Renovierungsfenster finden Profis für jede Anforderung das passende Dachfenster!

Premiumqualität

+ Entwickelt nach Prinzipien der deutschen Ingenieurskunst
+ Verlässlicher Einsatz hochwertiger Materialien

Schnell montiert

+ Werkseitige Vormontage für den schnellen Einbau
+ Verleistungsprofil für den sauberen Anschluss an die bestehende Innenverkleidung im Lieferumfang enthalten

Immer die passende Lösung

+ Millimetergenau gefertigt nach den Vorgaben der Kunden
+ In nur 8 Werktagen geliefert
+ Roto Förderservice für energieeffiziente Sanierung für ProfiLiga Mitglieder

Für mehr Informationen zu unseren Produkten scannen Sie den QR-Code oder besuchen Sie unsere Website:
www.roto-dachfenster.de/profi/renovieren



Das Boa Fit System im Einsatz (Fotos: Ejendals)

Boa Technology Inc.: Verschlusssystem für Arbeits- und Sicherheitsschuhe

Den Dreh raus

▶ Technologischer Fortschritt, sich wandelnde Arbeitsumgebungen und gestiegene Jobanforderungen haben die Entwicklung von Arbeits- und Sicherheitsschuhen in den vergangenen Jahren vorangetrieben. Eine der Innovationen in diesem Feld: das Boa Fit System, das mit seinem einstellbaren Drehverschluss für eine präzise Passform sorgt.

Im Sport hat sich das Boa Fit System schon vor über 20 Jahren etabliert, kommt seither in Helmen und verschiedensten High-Performance-Sportschuhen zum Einsatz. Seit 2008 findet es auch im Bereich Workwear Anwendung und ist bei diversen E/D/E Lieferanten ein wichtiger Bestandteil der Produkte.

Boa Technology Inc. – die Firma hinter der Technologie – hat ihren Hauptsitz in Denver, USA, unterhält weitere Niederlassungen in Österreich, Japan, China und Korea. Seit 2017 gehört Boa zur Private-Equity-Gesellschaft Compass Diversified Holdings (CODI). Weltweit beschäftigt das Unternehmen derzeit etwa 400 Mitarbeiter.

So funktioniert das System

Das Boa Fit System hat mit herkömmlichen Schnürsenkeln oder Klettverschlüssen nichts zu tun. Mit einem Drehverschluss, auch Boa-Dial genannt, lässt sich die Passform des Schuhs millimetergenau einstellen. „So entstehen eine gleichmäßige Druckverteilung und ein fester Halt“, erklärt Europa-Geschäftsführer Alois Badegruber. Durch ein leichtes Drehen am Boa-Dial könne der Schuh festgezogen oder gelockert werden, durch ein kurzes Ziehen komplett gelöst. Da keine losen Enden vorhanden sind, bestehe keine Verletzungsgefahr durch Stolpern oder Hängenbleiben. „Das ist besonders im industriellen Umfeld wichtig“, betont Alois Badegruber.

Für extreme Bedingungen ausgelegt

Das System besteht aus drei Hauptkomponenten: dem Kunststoff-Drehverschluss, einem reißfesten Edelstahlseil sowie reibungsarmen Seilführungen, die fest im Schuh verankert sind. Die Materialien sind für extreme Bedingungen ausgelegt und werden regelmäßig Haltbarkeitstests unterzogen, um den hohen Anforderungen der Arbeitswelt gerecht zu werden. [ah]



Das sagen E/D/E Lieferanten

„Seit einigen Jahren arbeiten wir sehr professionell und auf Augenhöhe mit der Firma Boa zusammen. Die Verschlusssysteme sind bei unseren Kunden beliebt, weil sie besonders langlebig sind und so einen hohen Mehrwert bieten.“

Ellen Freimann, Gebietsleiterin/Key Account Managerin, Baak GmbH & Co. KG

„Bei Ejendals stehen Sicherheit, Komfort und Innovation im Zentrum der Produktentwicklung. Ein zentrales Element unserer Jalas-Tio-Kollektion ist das Boa Fit System, das den Tragekomfort und die Passform unserer Schuhe erhöht. Es sorgt für gleichmäßigen Halt ohne Druckstellen und bietet zusätzliche Stabilität, besonders bei längerem Tragen. Die Partnerschaft mit Boa stärkt unsere Expertise und hilft uns, innovative Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.“

Matthias Schütze, Country Sales Manager DACH Nord, Ejendals AB



Neues Produkt aus der Serie Brennenstuhl Professional (Foto: Brennenstuhl)

Brennenstuhl: Vorteile durch klare Markenführung

▶ Die Hugo Brennenstuhl GmbH & Co. KG, international agierender Hersteller von Beleuchtungs- und Stromverteilungslösungen, vereinheitlicht ihre Markenführung. Produkte, die auf die Anforderungen gewerblicher Anwender zugeschnitten sind, bieten die Schwaben künftig nicht mehr unter der Professional Line an. Sie werden als Professional-Sortiment jedoch gesondert gekennzeichnet. Die Umstellung bietet aus Sicht des E/D/E Vertragslieferanten auch für den Produktionsverbindungshandel Vorteile und erfolgt nun sukzessive.

Die bisherige Professional Line, mit eigener Farbgebung und Website, wird nicht weitergeführt. Zu unklar positioniert, die Markenführung nicht zielführend, heißt es bei Brennenstuhl. Geräte, die auf Baustellen oder in Industriebetrieben eingesetzt werden können und anderen gesetzlichen Anforderungen als im Privatbereich unterliegen, laufen nun unter dem Label Brennenstuhl und sind rot statt wie bisher orange abgesetzt, werden aber besonders gekennzeichnet. Die Umstellung erfolgt ab jetzt sukzessive.

„Mit der neuen Markenführung machen wir die Einsatzgebiete sehr deutlich, sodass das richtige Produkt zum richtigen Anwender kommt", schildert Andreas Ruth, Key-Accounter Verbände bei Brennenstuhl. Am POS werde sich die Veränderung positiv bemerkbar machen, so Ruth. DIY- und Profi-Geräte werden gesondert positioniert. „Letztlich unterstützt das den Fachhandel, indem es den Beratungsaufwand verringert." Marketing-Managerin Antonia Sprißler verweist auf weitere Vorteile: „Die klarere Anwender- und Markenführung ermöglicht es uns, mehr Energie in die Marke Brennenstuhl zu stecken und mit unterjähriger Werbung den Bedarf beim Kunden nachhaltig zu wecken."

Bei der Neukonzeption nahmen die Tübinger auch das Produktportfolio unter die Lupe. So firmiert das Multi-Battery-System, das den Betrieb von Leuchten mit verschiedenen Akkusystemen ermöglicht, künftig unter „Professional". Zudem gibt es neue „Professional"-Produkte, etwa eine Kabeltrommel mit fünf statt bisher vier Steckdosen und vielen weiteren Eigenschaften, die insbesondere gewerblichen Anwendern Nutzen stiften. [daf]

VTH-Auszeichnung für Dichtelemente Arcus

▶ Die Dichtelemente Arcus GmbH, E/D/E Vertragslieferant mit Sitz in Seevetal, erhielt im Rahmen der VTH-Jahrestagung die Auszeichnung als „Lieferant des Jahres 2024". 53,5 Prozent der im VTH (Verband Technischer Handel) organisierten Fachhändler kürten Arcus zu ihrer Nummer eins im Produktbereich „Einbaufertige Dichtungen". Diese Produktgruppe des Technischen Handels war turnusgemäß an der Reihe für die Wahl zum Lieferanten des Jahres im VTH. Die teilnehmenden Fachhändler beurteilen dabei die Leistungen im operativen Geschäftsverkehr sowie die Distributionsdichte des Lieferanten in der Branche. Stellvertretend für den geschäftsführenden Gesellschafter Martin Knoche, der krankheitsbedingt fehlte, nahmen seine im Unternehmen beschäftigten Kinder, Lilly, Lucie und Linus Leuenberger, sowie Verkaufsleiterin Vivien Ziegenhals die Auszeichnung auf der VTH-Jahrestagung in Köln entgegen. [daf]



Die Geschwister Lilly, Lucie und Linus Leuenberger sowie Verkaufsleiterin Vivien Ziegenhals (v. li.) von Dichtelemente Arcus nehmen die VTH-Auszeichnung „Lieferant des Jahres 2024" entgegen (Foto: Kollaxo)

Stabila weiht neues Logistikzentrum ein

▶ In diesem Jahr lud Stabila zu einem großen Festakt ein: Der Anbieter von Messwerkzeugen feierte nicht nur sein 135-jähriges Bestehen, sondern auch die Einweihung eines neuen Logistikzentrums am Standort Wilgartswiesen-Hauenstein (Rheinland-Pfalz). Die Gäste bekamen die Gelegenheit, das rund 8000 Quadratmeter große Gebäude zu besichtigen, um einen Einblick in die Lager- und Logistikprozesse des Unternehmens zu gewinnen.

„Die Eröffnung des neuen Logistikzentrums markiert einen wichtigen Meilenstein für Stabila und unterstreicht das Engagement des Unternehmens für den Wirtschaftsstandort Südwestpfalz“, betont Geschäftsführer Ulrich Dähne. Die Kommissionierungs- und Verpackungsbereiche sowie die Arbeitsplätze hat der Hersteller optimiert, die Abläufe richten sich nach modernen logistischen und ergonomischen Standards. Viele Schritte laufen zudem automatisiert ab.



Empfang der Gäste zur großen Eröffnungsfeier


Rund 15 Millionen Euro hat Stabila in das neue Logistikzentrum investiert (Fotos: Stabila)

Das Lager wird durch Büro- und Sozialräume ergänzt, bei Bedarf ist das gesamte Gebäude erweiterbar. Es verfügt über eine Energieeffizienz nach KfW-Standard 55 und ist mit einer Photovoltaikanlage inklusive Batteriespeicher sowie einer Wärmepumpe ausgerüstet. Die Dach- und Fassadenflächen sind begrünt und mit Fledermauskästen bestückt, in denen 400 Tiere Platz finden.

Die Zusammenarbeit mit dem E/D/E hat Stabila ebenfalls ausgebaut und das Angebot im elektronischen Logistik-Center eLC um 60 Artikel erweitert. [ah]

Gold Rating 2024 für die Banholzer & Wenz GmbH

▶ Ecovadis ist die erste unabhängige Plattform, die es Unternehmen ermöglicht, die Leistungsfähigkeit ihrer Lieferanten auf Nachhaltigkeit in über 150 Bereichen und 95 Ländern zu messen. Aufgrund der aktuellen Bewertung von Ecovadis wurde die Banholzer & Wenz GmbH mit einer Goldmedaille ausgezeichnet.

Mit einer Punktezahl von 73/100 gehört das Unternehmen zu den besten fünf Prozent der durch Ecovadis bewerteten Unternehmen. Verbunden mit diesem Ergebnis hat Ecovadis im Namen von Banholzer & Wenz und im Rahmen seiner Partnerschaft mit One Tree Planted einen Baum gepflanzt.

„Auf dieses Ergebnis sind wir mächtig stolz, bescheinigt es uns doch, dass wir hinsichtlich Umwelt, Arbeit, fairer Geschäftspraktiken und nachhaltigem Beschaffungswesen ein weit überdurchschnittliches Ergebnis erzielt haben“, so Sven Rathgeb, Prokurist bei Banholzer & Wenz.

Der E/D/E Lieferant mit Sitz im baden-württembergischen Ostfildern bietet neben den klassischen Umreifungsgeräten und Verpackungsmitteln Systeme zur Rationalisierung und zum Umweltschutz. [hw]



Das Ecovadis-Rating

WIR LASSEN SIE NICHT HÄNGEN!

CHAIR IN THE AIR

ZARGES

www.zarges.de



Einzigartige Lösung gegen Hängetrauma

Jetzt Absturzsicherung von ZARGES entdecken

www.zarges.de/absturzsicherung

Simpson-Akademie verbindet die Holzbauwelt

▶ Überflutungen, heftige Stürme, wechselnde Luftqualität: Holzgebäude müssen schädlichen Umwelteinflüssen häufiger standhalten als je zuvor. Um Planer und Ingenieure mit praxistauglichem Know-how auf diese neuen Herausforderungen vorzubereiten, hat Simpson Strong-Tie zu einer neuen Lehrveranstaltung eingeladen.

Im August referierten namhafte Experten und Forscher aus dem Holzbau gemeinsam mit erfahrenen Technikern des Unternehmens bei der Simpson-Akademie. Kernthema war die Sicherung von Holzbauten gegen Erdbeben, Korrosion und andere potenziell zerstörerische Faktoren. Für den Praxisbezug sorgten konkrete Beispiele aus dem Holzbau sowie eine Produktionsbesichtigung am Standort.

Simpson Strong-Tie gelang es mit der Akademie, Experten aus unterschiedlichsten Fachrichtungen und Regionen zu verbinden: Die Teilnehmer reisten nicht nur aus der gesamten Bundesrepublik, sondern auch aus der Schweiz und Polen an.

Das Feedback der Teilnehmer zur ersten Simpson-Akademie fiel durchweg positiv aus. Besonders gelobt wurde der hohe Praxisbezug der Veranstaltung sowie die Relevanz der gewählten Themen. „Weiter so", so der grundlegende Tenor. [lst]



Die Veranstaltung integrierte viel Praxisarbeit (Foto: Simpson Strong-Tie)

Idealspaten feiert 125-jähriges Jubiläum



▶ Die Idealspaten-Bredt GmbH & Co. KG aus Herdecke blickt auf eine 125-jährige Geschichte zurück und feierte diesen Meilenstein mit einer festlichen Veranstaltung im kleinen Kreis. In der ehemaligen Einstielerei des historischen Backsteingebäudes genossen Mitarbeitende, Kunden sowie Vertreter aus Politik und Wirtschaft ein abwechslungsreiches Programm, das Livemusik und eine beeindruckende Lasershow beinhaltete. Die beiden Geschäftsführer Eckhard Brosch und Dr. Bodo Reinke, der das Unternehmen in vierter Generation leitet, bereicherten den Abend mit unterhaltsamen Anekdoten.

Gegründet wurde die Firma im Jahr 1899 von Emil Eckardt als Schaufel- und Spatenfabrik Eckardt Sondermann & Co. GmbH. Durch den Einsatz innovativer Walztechnik konnte das Unternehmen das Spatenblatt und die Feder aus einem Stück fertigen. Diese Methode, die 1903 den „Ideal-Spaten" hervorbrachte, sorgte für selbstschärfende und besonders langlebige Werkzeuge. Heute bietet Idealspaten ein breites Sortiment an Garten- und Bauwerkzeugen an, kombiniert handwerkliche Tradition mit moderner Automatisierung und beschäftigt etwa 70 Mitarbeiter. Das Unternehmen bleibt als nach eigenen Angaben größter industrieller Hersteller von Schaufeln und Spaten in Europa der Philosophie von „Made in Germany" verpflichtet. Zukünftig wird in eine neue Photovoltaikanlage zur Sicherung der Energieversorgung sowie in ein neues Schleifzentrum investiert. Anlässlich des Jubiläums wurde zudem ein 24 Quadratmeter großes Graffiti eingeweiht, das den dynamischen Wandel und die kreative Energie des Unternehmens unterstreicht. [daf]

SIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Ralf Geruschkat (re.) überreicht den Geschäftsführern Eckhard Brosch (li.) und Dr. Bodo Reinke die Urkunde zum 125-jährigen Bestehen (Foto: Idealspaten-Bredt)

HECO®
SCHRAUBEN



Effiziente Fachwerkknoten mit HECO®-WS.

Der selbstbohrende Stabdübel ermöglicht eine einfache und wirtschaftliche Montage, hohe Zeitersparnis und 100%ige Planungssicherheit.

www.heco-schrauben.de/fachwerkknoten

Neue Ergo-Plattform von Munk

▶ Bei der neuen Ergo-Plattform für Rollgerüste der Munk Günzburger Steigtechnik ist der Name Programm. Mit 40 Prozent weniger Gewicht sorgt die Produktinnovation für ein besonders ergonomisches Handling und effizienteres Arbeiten auf Rollgerüsten. Durch ihr geringes Gewicht reduziert sie die Belastung der Arbeitskräfte beim Auf-, Um- und Abbau merklich und vermindert so auch das Risiko für Arbeitsunfälle. Die neue Ergo-Plattform ist für sämtliche Rollgerüst-Aufbauten mit Gerüstlängen von bis zu drei Metern geeignet und entweder mit oder ohne Durchstiegs-Klappe erhältlich. „So kann sich wirklich jeder sein Gerüst mit Ergonomievorteil konfigurieren und natürlich auch Schritt für Schritt seinen Bestand entsprechend nachrüsten. Die Anwender schonen in der Praxis ihren Rücken und werden sich zudem sicher über jedes Kilo freuen, das sie nicht tragen müssen. Und ihre Unternehmen verringern die Anzahl unnötiger Ausfälle, was gerade in Zeiten des Fachkräftemangels besonders schwer ins Gewicht fällt – so profitieren alle Parteien von diesem Plus an Ergonomie“, sagt Ferdinand Munk. [lst]



Die neue Ergo-Plattform für Rollgerüste (Foto: Munk Günzburger Steigtechnik)



Der Steinmagnet SM-1200 (Foto: Probst)

Steinmagnet SM-1200 von Probst hebt schwere Lasten und die Sicherheit

▶ Die Probst GmbH, Hersteller von Hebe- und Verlegetechnik, bringt mit dem Steinmagneten SM-1200 ein innovatives Lasthaftgerät auf den Markt. Das neue Gerät aus der schwäbischen Entwicklung überzeugt durch maximale Tragfähigkeit von bis zu 1,2 Tonnen. „Die Mission von Probst ist es, schwere Arbeit auf der Baustelle leichter zu machen. Dies haben wir mit dem SM-1200 erfolgreich umgesetzt“, freut sich Probst-Geschäftsführer Eric Wilhelm.

Dieses handliche, kraftvolle und vom Stromnetz unabhängige Vakuum-Anbaugerät ist speziell für den Baustelleneinsatz entstanden und eine Weiterentwicklung des im Markt etablierten Probst SM-600. Es dient zur Verlegung von saugdichten Steinplatten, Betonelementen, Trittstufen, Steinzeugrohren und anderen schweren Materialien. Je nach Anforderung stehen speziell abgestimmte Saugplatten zur Verfügung, die über eine Schnell-Wechsel-Schnittstelle am Gerät angebracht werden können. Dank der modularen und übersichtlichen Anordnung aller Aggregate sind der Service, die Reparatur und die Aufrüstung des Geräts erheblich vereinfacht. [lst]

Sioen präsentiert neue Arbeitskleidung-Marke

▶ Der Textillösungsanbieter Sioen stellt eine neue Marke für professionelle Arbeitskleidung vor: die Synq Workwear, ein komplettes Sortiment an bequemen Arbeitshosen, passender Strickware und zertifizierter Regen-, Kälte- und Warnschutzbekleidung.

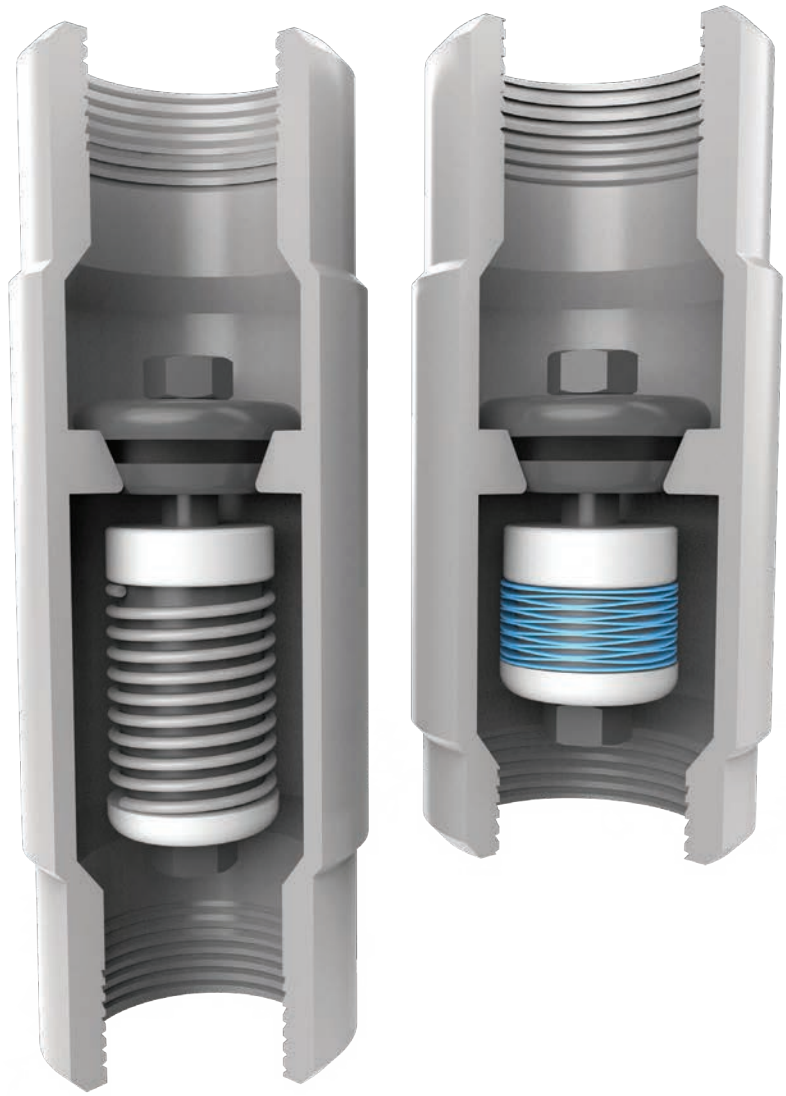
Um perfekt auf die Bedürfnisse verschiedener Fachleute, Branchen und Unternehmen einzugehen, umfasst das Synq-Sortiment drei verschiedene Kollektionen: Synq & Score, Synq & Stretch und Synq & Safe. Dank der kompatiblen Designs und der entsprechenden Farb- und Größenbereiche ermöglichen die drei Kollektionen ein einfaches Mix & Match, damit sich Profis, Teams und Unternehmen unkompliziert ein komplettes Arbeitsoutfit zusammenstellen können.

Als neueste Marke von Sioen bildet Synq die perfekte Ergänzung des Sioen-Schutzbekleidungssortiments und ermöglicht es, jedem Profi am Arbeitsplatz ein vollständiges Outfit anzubieten. Mehr auf synqworkwear.com. [hw]



Mit Synq erweitert Sioen das Sortiment an Arbeitskleidung (Foto: Sioen)

ES IST NICHT NUR EINE FEDER,
ES IST EINE LÖSUNG FÜR IHRE ANWENDUNG



ES IST leichter, ES IST kleiner:
ES IST eine Wellenfeder.

Rotor Clip-Wellenfedern sind so konstruiert, dass sie Bauraum und Gewicht einsparen, indem sie die Einbauhöhen um bis zu 50 % reduzieren. Unser erfahrenes Ingenieurteam steht Ihnen gerne bei der Auswahl einer geeigneten Standardfeder oder der Entwicklung einer kundenspezifischen Lösung unter Berücksichtigung des geeigneten Werkstoffs und der passenden Abmaße zur Seite. Vom Prototyp bis zur serienreifen Lösung liefern wir Ihnen die perfekte Wellenfeder für Ihre Anwendung.

PLANE ES ® DESIGN ES
PRODUZIERE ES
LIEFERE ES ® VERBAUE ES

ROTOR CLIP

ES IST DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG
rotorclip.com

Alles, was zählt!

E/D/E Entwicklung Handelsvolumen

Entwicklung nach Geschäftsbereichen von Januar bis Oktober 2024

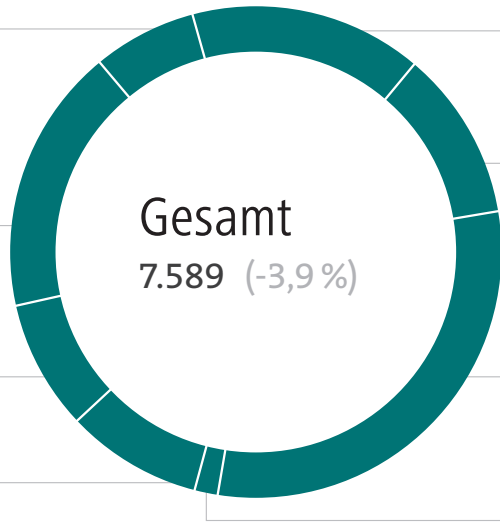
im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in Millionen Euro

GB I: Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Maschinen **514** (-6,0 %)

GB II: Bauelemente, Befestigungstechnik, Bau- und Möbelbeschläge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Sicherheitstechnik **1.316** (-7,0 %)

GB III: Elektrowerkzeuge, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik **639** (-6,5 %)

GB IV: Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial **673** (+1,5 %)



Haustechnik **1.169** (-11,5 %)

Stahl **860** (-10,8 %)

Drittmarkt ETRIS BANK **2.303** (+5,3 %)

DIY, Gartentechnik **115** (-0,5%)

Konjunkturindikatoren

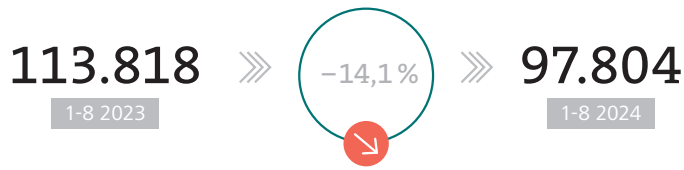
Rohstahlproduktion in Deutschland

im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in Millionen Tonnen
Quelle: Wirtschaftsvereinigung Stahl



Baugenehmigungen Hochbau

Wohn-/Nichtwohngebäude (einschl. Bestand), im Vergleich zum Vorjahreszeitraum
Quelle: Destatis



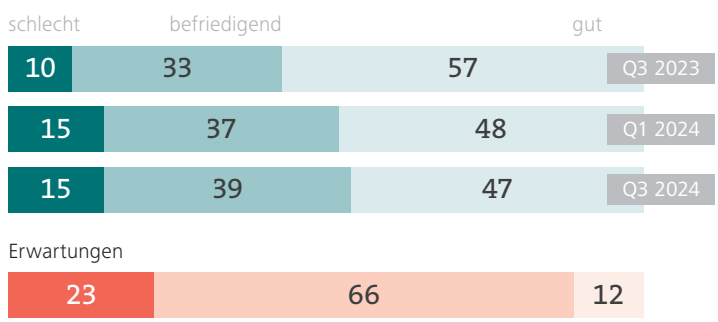
Auftragseingang Maschinenbau

im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in Prozent
Quelle: VDMA



Umfrage zur Geschäftslage Ausbaugewerke

in Prozent
Quelle: Konjunkturbericht ZDH





Erfolgstrainer Jürgen Klopp (li.) und Firmeninhaber Prof. Klaus Fischer bei der Unterzeichnung der neuen Vereinbarung (Foto: Fischer)

Jürgen Klopp bleibt Markenbotschafter bei Fischer

▶ Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Jürgen Klopp und der Unternehmensgruppe Fischer geht weiter. Eines der bekanntesten Gesichter des Weltfußballs bleibt damit eng mit dem Familienunternehmen verbunden.

Jürgen Klopp, der FIFA-Welttrainer der Jahre 2019 und 2020, als auch Firmeninhaber Prof. Klaus Fischer waren sich einig: Diese erfolgreiche Partnerschaft, die zu Beginn des Jahres 2023 startete, wird weitergeführt. „Markenbotschafter für Fischer zu sein, das ist für mich etwas ganz Besonderes", sagt Jürgen Klopp. „Ich kenne das Unternehmen von Kind an und die Menschen aus dieser Region. Und ich kenne die Produkte. Fischer – das ist ein Teil von mir." Jürgen Klopp ist in der Nähe des Hauptsitzes im Nordschwarzwald aufgewachsen.

„In unserem Unternehmen sind wir alle sehr stolz darauf, mit Jürgen Klopp auch in Zukunft ein erfolgreiches Team zu bilden", sagt Prof. Klaus Fischer. Damit wird Jürgen Klopp weiterhin als Markenbotschafter in vielen Fischer-Videos auftreten. [hw]



Thomas Polinski (li.) und Paul Schlimgen (Foto: Lukas-Erzett)

Neuer Geschäftsführer bei Lukas-Erzett

▶ Zum 1. Oktober hat Lukas-Erzett seine Führungsebene erweitert: Paul Schlimgen hat die Position des Geschäftsführers für Marketing und Vertrieb beim Hersteller von Schleif- und Trennwerkzeugen übernommen und soll mit seiner langjährigen Erfahrung in der Industrie und im internationalen Vertrieb die globale Wachstumsstrategie des Unternehmens vorantreiben. „Ich freue mich sehr darauf, die zukünftige Entwicklung von Lukas-Erzett mitzugestalten und unsere globale Reichweite weiter zu verstärken," so Paul Schlimgen, der in seiner neuen Rolle eng mit dem technischen Geschäftsführer Thomas Polinski und dem kaufmännischen Leiter Sven Ochibowski zusammenarbeitet. [daf]

Ferdinand Munk für Lebenswerk ausgezeichnet

▶ Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group aus Günzburg, wurde gemeinsam mit seiner Frau Ruth beim von der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgelobten „Großen Preis des Mittelstands" mit dem Sonderpreis für das Lebenswerk ausgezeichnet. Ferdinand Munk leitet die Munk Group seit 42 Jahren. Unter ihm und seiner Frau Ruth ist das Familienunternehmen vom elterlichen Handwerksbetrieb zu einem Technologie- und Innovationsführer für Steigtechnik mit 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Heimatlandkreis und 20 Vertriebspartnern weltweit herangereift. Der jährliche Umsatz stieg seitdem auf das 680-Fache: von 250 000 D-Mark auf voraussichtlich circa 85 Millionen Euro 2024. „Ich kann nur allen von Herzen danken, die den gemeinsamen Weg mit unserer Familie mitgegangen sind und einen so großen Anteil zu unserem Erfolg beigetragen haben – allen voran natürlich unserem immer weiter wachsenden Team in Günzburg und Leipheim", so Munk. [daf]



Zurecht stolz: Ferdinand und Ruth Munk (Foto: Munk Gmbh)



Pierre Marcial (Foto: ISM)

ISM begrüßt Pierre Marcial als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

▶ Seit Anfang August verstärkt Pierre Marcial als neuer Vertriebsmitarbeiter im Außendienst das ISM-Vertriebsteam. Er wird das Retail-Vertriebsgebiet in Nord-Westdeutschland übernehmen. Pierre Marcial bringt langjährige Erfahrung im Vertriebsaußendienst sowie umfassendes Fachwissen aus dem PSA-Bereich mit.

Das durch ihn betreute Sortiment umfasst das gesamte Produktangebot von ISM, einschließlich der Marken Albatros, Puma Safety und Footguard, sowie die durch die Kooperation mit der PIP Group hinzugekommene Sortimentserweiterung in den Bereichen Hand-, Kopf- und Gehörschutz. [lst]

Das E/D/E gratuliert

Böwe GmbH
zum 100-jährigen Jubiläum

E.W. Neu GmbH
zum 75-jährigen Jubiläum

Eisen-Heinrich GmbH
zum 75-jährigen Jubiläum

Wilhelm Marx GmbH & Co. KG
zum 75-jährigen Jubiläum

deeg GmbH
zum 75-jährigen Jubiläum

Gerhard Sprügel GmbH
zum 50-jährigen Jubiläum

Heinrich Schmidt Holding GmbH
zum 25-jährigen Jubiläum

B&G Maschinenhandels GmbH
zum 25-jährigen Jubiläum

Das E/D/E heißt herzlich willkommen

WOODIE´S D.I.Y. LIMITED, Sandyford, Dublin, Irland

Chadwicks Group Ltd., Dublin, Irland

Rudolf Geiser AG, Langenthal, Schweiz





Impressum

PVH Magazin, Das Fachmagazin für den Produktionsverbindungshandel

Herausgeber
Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH
EDE Platz 1, 42389 Wuppertal
Telefon +49 202 6096-0
www.ede.de

Redaktion
Redaktion Corporate Media
Daniel Frost (verantwortlich) [daf], Amelie Hennig [ah], Laura Stern [lst], Heike Wassong [hw], Oliver Schönfeld [os], Julia Bayer [jb], Daniela Bluhm [blu]

Bildnachweis
Titelbild: Limitless Visions/stock.adobe.com, KI

Layout/Grafik
Geschäftsbereich Marketing
Felix Behr, Gabriele Berlinghof, Alexa Linz, Sarah Wylach, Monika Zipzer

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

Druck
DCM Druck Center Meckenheim GmbH, Meckenheim

Erscheinungsweise
4 Ausgaben pro Jahr

Erscheinungsjahr
2024

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.

SAFEBOXX

SAFETY *Rocks*



BATTERY SAFEBOXX

INTERESSE GEWECKT? KONTAKTIEREN SIE UNS!

ROCKE DEN BRANDSCHUTZ



KOMPATIBEL
MIT DEM L-BOXX SYSTEM

ZERTIFIZIERT
UND NACH ADR GETESTET

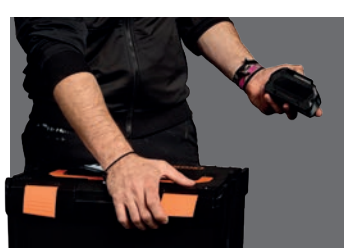
SPEZIAL-INLAY
AUS FEUERRESISTENTEM MATERIAL

KEINE CHANCE FÜR AKKU-BRÄNDE!

Defekte Lithium-Akkus sind brandgefährlich für Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen. Ein beschädigter Lithium-Ionen-Akku ist wie eine tickende Zeitbombe. Er kann schlagartig und unkontrolliert Energie freisetzen, brennen oder explodieren und damit finanziell schwerwiegende Großbrände verursachen oder Leben gefährden. Lithium-Batterien gelten als Gefahrgut und unterliegen damit dem Gesetz zur Beförderung gefährlicher Güter mit strengen Richtlinien. Die Battery SafeBOXX bietet die sichere Transport- und Aufbewahrungslösung gemäß ADR.

Work Clever. Click Together.







Work Clever. Click Together.
#ClickClever

BS Systems GmbH & Co. KG
Am Innovationspark 2, 86441 Zusmarshausen
www.L-BOXX.de

E/D/E MARKETINGPORTAL

NEU:

Erfolgreiches Social-Media-Marketing mit vorproduzierten Posts



Jetzt das MARKETINGPORTAL kostenlos testen:

© MR Vector/stock.adobe.com, artemphrebniak/stock.adobe.com, E/D/E, KI