



02 | 2020

FachWerk **Das ganzheitliche Systemkonzept** | Ein echtes Mehrwerk
Die neue NORDWEST-Leistungsbroschüre – was NORDWEST ausmacht | Bilanz verbessern ... **und Wettbewerbsfähigkeit steigern** |
Fensterbank-Konfigurator **Digitaler Vertriebskanal** | Neu und erweitert
Die Haustechnik-Exklusivmarke delphis fasziniert im Detail |
FactoringWerk – Liquidität, die wirkt! **TeamFaktor NW GmbH startet Endkunden-Factoring**

NEWS

ACCUBIRD® PRO

EXTREM SCHNELL UND SICHER!



UNSCHLAGBAR

- » Setzvorgang bis zu **4x schneller** als marktübliche Akku-Geräte
- » **Setzkraft 10.000 N**
- » **Setzhub 25,0 mm**
- » Verkürzter Zugvorgang
- » Extrem langlebig
- » Verschleißarm
- » Gleichstrommotor (BLDC)
- » Gewicht: 2,0 kg inkl. Akku

The experts in riveting technologies

GESIPA Blindniettechnik GmbH
Nordendstraße 13-39
64546 Mörfelden-Walldorf

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



GESIPA®

A member of **SFS**

Aufmerksam und mit starkem Fokus!

Liebe Leserinnen und Leser,

seit März gibt es primär ein Thema: Covid-19 und wie die Pandemie weltweit um sich greift. In diesen herausfordernden Zeiten können wir dankbar sein, in einem Land zu leben, in dem wir eines der besten Gesundheitssysteme weltweit besitzen, und das in wirtschaftlichen Notfällen über Ressourcen verfügt, die helfen und unterstützen, die aktuellen Zeiten besser zu überstehen. Dem Thema Corona-Pandemie haben wir in der vorliegenden Sommerausgabe der NORDWEST News ein Special eingeräumt, in dem wir über Maßnahmen von Fachhandels- sowie Lieferantenpartnern berichten. Lesen Sie dazu mehr ab Seite 57.

Kommen wir jetzt zu den Themen, die wir für Sie in den Fokus stellen! Unser Titelthema: FachWerk. Ein Konzept für die zukünftige Ausrichtung des Fachhandels. Weiterhin erfahren Sie Neuigkeiten aus den Bereichen Bau und Beschlag: Der neue Fensterbank-Konfigurator hat den Praxistest längst bestanden.

Vier neue Kataloge und Online-Seminare als Katalogschulungen im Bereich Handwerk & Industrie sind seit dem Frühsommer mit neuen Sortimenten und einer bis jetzt nicht gekannten Produktvielfalt im Markt. Hinzu kommen Neuigkeiten von der Exklusivmarke delphis mit delphisXpert und natürlich Berichtenswertes zu PROMAT. Lernen Sie im Finanzbereich unser neues Angebot zum

Endkunden-Factoring kennen. Spannende Informationen erwarten Sie rund um Oxomi, der Vernetzung von Produktinformation von Verbänden, Handel und Industrie.

Sie erhalten von uns eine Leistungsvielfalt an Informationen und Neuigkeiten, genau wie in unserer nagelneuen Leistungsbroschüre Mehrwerk. Diese wurde Ihnen als NORDWEST-Fachhandelspartner Anfang Juli bereits zur Verfügung gestellt. Mit einem „bunten Blumenstrauß“ von Leistungen sind wir auch in außergewöhnlichen Zeiten an Ihrer Seite. Wir stehen für den Fachhandel und stellen Sie damit in unseren Fokus.

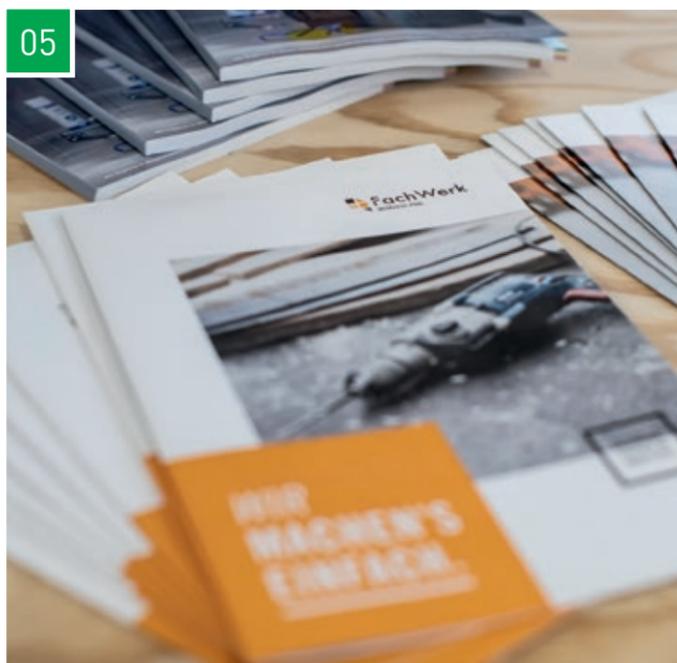
Unser Motto: Gesund bleiben – wir sind mit Abstand die Besten!
Es grüßt herzlich aus Dortmund

Ihr Vorstand der NORDWEST Handel AG

Andreas Ridder
Vorstandsvorsitzender

Jörg Simon
Vorstand

INHALT



01_ Editorial

NORDWEST INSIDE

- ★ FachWerk
05_ Das ganzheitliche Systemkonzept
- ★ Ein echtes Mehrwerk
12_ Die neue NORDWEST-Leistungsbroschüre – was NORDWEST ausmacht
- Zurück zu NORDWEST
14_ 1.111. Handelspartner begrüßt
- ★ Bilanz verbessern ...
16_ ... und Wettbewerbsfähigkeit steigern
- Fragen und Antworten
18_ Das Transparenzregister
- NORDWEST-Jungunternehmerkreise: GoToMeeting
20_ Neue Kommunikationswege per Videokonferenz
- ★ Fensterbank-Konfigurator
22_ Digitaler Vertriebskanal
- Produktdaten für neue Umsatzpotentiale
24_ Datenallianz für Baugeräte gegründet
- Bauelemente
25_ Mit Schulungen starken Mehrwert generieren
- Online-Schulungen im Bereich Baubeschlag
26_ „Bestellen leicht gemacht“
- Tagungen der Leistungsgemeinschaften
28_ Virtueller Austausch in Corona-Zeiten
- „Aus aktuellem Anlass ...“
29_ ... Produkte, die Ihre Kunden interessieren könnten!“
- Qualitätsprodukte von NORDWEST
30_ Vier wegweisende Kataloge für den Vertriebserfolg
- Bestseller neu aufgelegt!
32_ Online-Schulungen für den Werkzeugtechnik-Katalog
- Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge
33_ Unterstützung in Pandemie-Zeiten
- Neues von der Exklusivmarke PROMAT
34_ Werkzeugwagen PLUS und Rollwerkbank

- ★ Neu und erweitert
36_ Die Haustechnik-Exklusivmarke delphis fasziniert im Detail

Feuerwerk der Produkte
38_ Viel Neues für delphis und base pro

- ★ FactoringWerk – Liquidität, die wirkt!
42_ TeamFaktor NW GmbH startet Endkunden-Factoring

Europa
44_ Vielfältige Unterstützung für Handelspartner

POS-Gestaltung ...
46_ ... kommt auch 2020 zum Tragen

Elektronische Avisierung
48_ Verlieren Sie kein Geld!

EDI-Clearing
49_ Jetzt auch für die Haustechnik

Oxomi
50_ Nutzung in DATACONNECT und eSHOP

Oxomi
52_ „Es hat mich restlos begeistert!“

NW365.DATACONNECT
54_ Alle Daten in einem einzigen Tool

CORONA SPECIAL

Ein Gastbeitrag von Andreas Ridder und Jörg Simon
58_ Außergewöhnliche Zeiten!

Organisation ist alles
60_ Globaler Einkauf bei NORDWEST zu Zeiten von Covid-19

Norres Schlauchtechnik
61_ Was macht die Industrie in Zeiten von Corona?

Grenzland Baugeräte GmbH & Co. KG
62_ Ein Wechselbad der Gefühle im Corona-Hotspot

Piel Die Technische Großhandlung GmbH
64_ Im Corona-Modus

Digitalisierung wichtiger denn je
65_ Schulungen liefern Grundlegendes

Mit dem eSHOP durch die Krise
66_ Wie Online-Shopping in Pandemiezeiten unterstützt



36



57



DREI SCHRITTE UND DANN STAUNEN ...

- Snoopstar App kostenlos für Android/iOS herunterladen
- App öffnen
- Auf die Snoopstar-Hinweise in der News achten, Smartphone-Kamera auf die jeweilige Seite richten und einfach nur staunen!



HIER ERHÄLTlich



Handelspartner

Godevaart Geredschappen
68_ Vom Allrounder zum Werkzeug-spezialisten

Heinz Sanders GmbH
70_ „Wir bewegen was“

ERP-System bildet komplexe Stahlprodukte ab
72_ Traditionsunternehmen setzt auf hochqualifizierte IT

Kock + Sack GmbH
75_ Mit 300 PS unterwegs

Peter Lafrentz GmbH & Co. KG
76_ „Wo guter Service zählt!“

SG Toolbox GmbH
80_ Ein starker Werkzeugpartner für Österreich

WSG Bädergalerie GmbH
82_ Einschnitt, Umbruch, Trendwende

Herzlich willkommen. Wir begrüßen ...
86_ ... die Werthenbach Gruppe

Industriepartner

„Bringing water to life“:
87_ Bevo setzt hohe Standards in der Wassertechnik

Intelligente Sortimentsvielfalt
88_ Virtuelle Lager unterstützen Angebotsvielfalt

ProScan
90_ Picard liefert praktisches System zur Produkterkennung für den Fachhandel

Rothenberger
92_ Hygiene verbindet

Sonax
94_ Glanzleistungen seit 1950

96_ Produktmeldungen

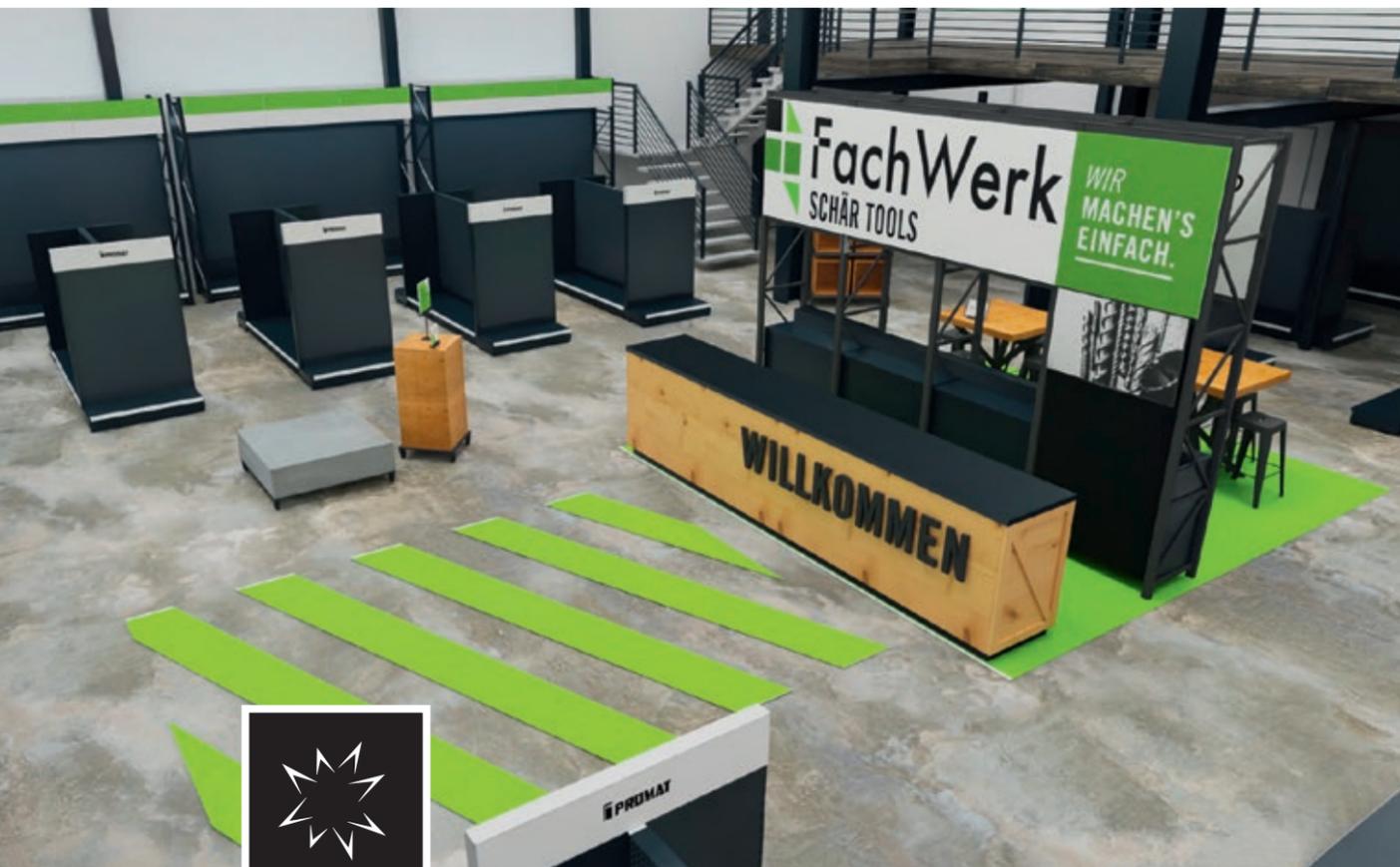
100_ Impressum

★ = Titelthema

FachWerk

Das ganzheitliche Systemkonzept





Die ersten Entwürfe als 3D-Rendering für FachWerk-Partner Schär Tools.



NORDWEST hat FachWerk im vergangenen Jahr entwickelt und gemeinsam mit einem Pilothändler, Werkzeug-Pohl in Magdeburg (NORDWEST News 03-2019 berichtete), erfolgreich gestartet. Als ganzheitliches Systemkonzept unter der Dachmarke FachWerk bietet es mit zentralisierten Leistungen für den Handel entscheidende Vorteile.

WIESO FACHWERK?

„Durch starke Wettbewerber und Pure Player geraten insbesondere kleinere und mittlere Fachhändler vermehrt unter Druck. Sie benötigen von daher größere Freiräume, um ihre Kundenbindungen durch erfolgreiche Vertriebsarbeit zu stärken“, weiß Thorsten Stiefken, NORDWEST-Hauptbereichsleiter Vertrieb, der das Konzept gemeinsam mit Jan Wasem, Bereichsleiter Vertriebskonzepte, entwickelt hat.

Mit dem Systemkonzept FachWerk standardisiert der Verband Prozesse und übernimmt unterschiedliche Leistungen für die Handelspartner. Diese erhalten dadurch wiederum mehr Freiraum für ihr Tagesgeschäft, ihren Vertrieb und ihre Kunden und sind damit bereit für zukünftige Herausforderungen des Marktes. NORDWEST bietet Unterstützung in den Bereichen Marketing/Vertrieb, Sortimente, Ladengestaltung und Dienstleistungen – immer mit dem Ziel, die Händler substanziell zu entlasten.

DIE UNTERSTÜTZUNGSLEISTUNGEN VON NORDWEST

„Jeder Händler weiß, wie zeitraubend manche Aufgaben im Tagesgeschäft sind – sei es die Aktionspflege im Onlineshop oder die Entwicklung von Werbemaßnahmen oder administrative Maßnahmen. Hier setzen wir an und nehmen unserem Handelspartner die Zeitfresser ab“, so Thorsten Stiefken weiter. Die Unterstützung seitens NORDWEST kann im Rahmen des Systemkonzepts in zwei Arten unterschieden werden: in die Unterstützung bei der gesamten Umsetzung zum FachWerker und in die Leistungen, die NORDWEST über das Systemkonzept dem Handelspartner schlussendlich in der täglichen Arbeit abnimmt.

Die Unterstützung bei der Entwicklung zum FachWerk-Händler erstreckt sich von der Vorplanung bis hin zum Umbau sowie der Sortimentsgestaltung und -präsentation, unter Berücksichtigung an Anforderung digitaler Verkaufselemente.

Die Leistungen, die der Handelspartner über das Systemkonzept abrufen bzw. auslagern kann, sind vielfältig und gliedern sich in verpflichtende und individuell auswählbare Inhalte:

- Marketing und Vertrieb mit allen Medien, die in der Kundenkommunikation benötigt werden. Dazu gehören Kataloge, Flyer, Aktionen im Online-Marketing, Social Media, Eröffnungsmarketing sowie die Organisation von Kundenevents; aber auch Werbespots, Instore-TV und -Musik oder Leuchtreklame

- Bereitstellung eines starken Produktportfolios der Konzeptlieferanten und der Exklusivmarke PROMAT mit attraktiven Konditionen und einer hohen Lagerabdeckung – auf Wunsch mit Lieferung bis zum Endkunden mit dem individualisierten Label des Handelspartners

- Vielfältige Dienstleistungen wie Datenmanagement und Bereitstellung des eSHOPS, spezielle Service- und Wartungstools, kontaktlose Warenübergabe mit Click & Collect-Boxen oder interessante Finanzdienstleistungen sind über FachWerk abrufbar und runden das Konzept ab

„Hier gilt: System schlägt Preis! Der Handelspartner bekommt damit die echte Chance, sich über seine Dienstleistungen und die Zeit, die er gewinnt, vom Wettbewerb zu differenzieren. Das ist in Summe wesentlich wichtiger als einen extrem niedrigen Preis anzubieten. Damit entzieht er sich einem ruinösen Preiskampf“, erläutert Bereichsleiter Jan Wasem.

DER WEG ZUM FACHWERKER ...

... ist eigentlich ganz einfach. NORDWEST begleitet diesen Transformationsprozess von Anfang bis Ende, bezieht den Handelspartner zu jeder Zeit in das Geschehen ein und nimmt ihm wichtige Arbeit ab. ▶

SO WERDEN SIE ZUM FACHWERK-HÄNDLER



1 BERATUNG

Von uns erfahren Sie alles zum Systemkonzept FachWerk. Ganz unverbindlich und persönlich. Wir zeigen Ihnen, was möglich ist und auf Wunsch erleben Sie FachWerk live vor Ort, aus erster Hand eines „FachWerkers“.



2 VERTRAG

Alles Wichtige klar geregelt, für Sie und für uns. Von detaillierter Leistungsbeschreibung über zusätzlich gebuchte Wahlmodule bis hin zu den Kosten.



3 PLANUNG

Wir planen Ihre neue Ladengestaltung sowie die Sortimentsauswahl und führen Sie und Ihr Unternehmen ausführlich in alle Prozessabläufe ein.



4 UMBAU

Auch den Umbau begleiten wir selbstverständlich persönlich. Ihre neue Dachmarke FachWerk findet hier in Ihrer individuellen Gestaltung Einzug.



5 ERÖFFNUNG

Ihr FachWerk geht an den Start! Mit individuellem Eröffnungs-Marketing begleiten wir Sie vor und während Ihrer Neu-Eröffnung.

Zu Beginn steht die persönliche Beratung. Auf Wunsch kann auch gerne der Besuch bei einem Fachhandelspartner mit umgesetztem FachWerk-Konzept organisiert werden, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen. Bei einer positiven Entscheidung für das Systemkonzept folgt der Vertragsabschluss: Der Vertrag enthält eine detaillierte Leistungsbeschreibung, listet gebuchte Wahlmodule auf und legt transparent alle Kosten offen. Danach folgen Planung und Umbau des Ladengeschäftes zum FachWerk-POS. „Ganz wichtig dabei zu wissen: die Gestaltung richtet sich farblich individuell nach den Vorgaben des Handelspartners und seinem Corporate Design“, erläutert Jan Wasem. Am Ende steht die Eröffnung des neu gestalteten Handels im kompletten FachWerk-Design. NORTHWEST unterstützt seinen Partner auch hier mit individuellem Eröffnungs-Marketing und begleitet ihn auf Wunsch rund um die Feiertlichkeiten.

DIE PRAKTISCHE UMSETZUNG VOR ORT

Hat sich der Fachhandelspartner für FachWerk entschieden, folgen die nächsten Umsetzungsschritte. Diese werden immer in Absprache mit dem Fachhandelspartner vorbereitet und anschließend realisiert. „Das gesamte Konzept muss zu unserem Partner, seinen Kunden und seiner Region passen. Nur dann bringt es den gewünschten Erfolg“, so Thorsten Stiefken zur Vorgehensweise.

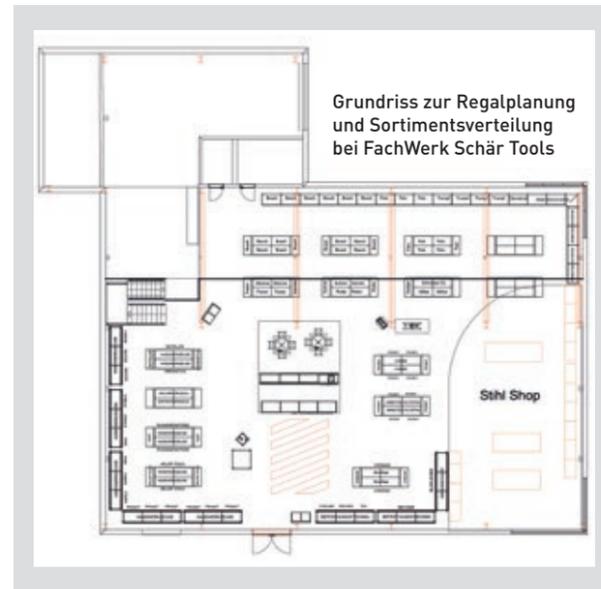
1. Schritt: Planung des POS

Das FachWerk-Team bei NORTHWEST erhält für eine Vorplanung vom Handelspartner den Grundriss der Ladenfläche. Der Umbau ist sowohl für Neu- als auch Bestandsimmobilien möglich und wird komplett von NORTHWEST abgewickelt. Danach erfolgt eine erste Ortsbegehung, um den Raum „zu erleben“ und die Planung mittels Software umzusetzen. Dabei werden elementare Gestaltungsfragen geklärt: An welchen Stellen werden Regale und die Theke platziert, wo finden sich Beratungsbereich und wechselnde Aktionsflächen, wo stehen digitale Elemente? So entstehen ein bis zwei Planungsvarianten, die der Fachhandelspartner zur Auswahl erhält.

„Der Handelspartner ist jederzeit involviert. Es ist wichtig, dass er sich mit der Neugestaltung und dem Systemkonzept identifiziert“, so Bereichsleiter Wasem. Von daher wird auch bis zur vollkommenen Zufriedenheit des potentiellen FachWerk-Händlers an den Plänen gearbeitet. Zudem kann der Händler mittels Virtual Reality-Brille den geplanten POS begehen, Laufwege testen und einen guten Eindruck erhalten, wie die spätere Umsetzung wirkt. Ein echter Mehrwert! Zudem erfolgt die Kostenberechnung mit einem Vorschlag zu möglichen Finanzierungsmodellen.

2. Schritt: Planung des Sortiments

Im Anschluss an Schritt 1 erfolgt die Sortimentsplanung. Bestehende und potentielle Zielgruppen werden ebenso erörtert wie auch der Wettbewerb. Der jeweilige Umfang wird individuell auf die Bedürfnisse der Endkunden angepasst. Die Hersteller schicken



einen Sortimentsvorschlag an NORTHWEST, der dann gemeinsam mit dem Fachhandelspartner analysiert und bearbeitet wird. Das Lieferantenportfolio ist im FachWerk-Konzept festgelegt und lässt von Hand- und Elektrowerkzeugen über Arbeitsschutz, hin zu Werkstatt- und Industriebedarf keine Wünsche offen: Starke Markenlieferanten und die Exklusivmarke PROMAT sind für das Systemkonzept gelistet. Nahezu alles, was aus Platzgründen nicht am POS gezeigt werden kann, ist über das Zentrallager binnen 24 Stunden lieferbar. Zudem sind weitere Lieferanten frei wählbar. Die Warenpräsentation ist auf das Wesentliche reduziert, die Warengruppen sind in weiß auf den Farben des Händlers dargestellt, die Herstellerlogos präsentieren sich in schlichtem schwarz auf weißem Hintergrund: Das sorgt für eine klare Darstellung und Ordnung im stationären Handel.

3. Schritt: Aufbau und Warenbehang

Nach Freigabe der Planung steht der Umbau des POS an – entweder im Livebetrieb oder bei geschlossenem Geschäft. NORTHWEST passt sich hier ganz dem Händler an, der den Takt vorgibt. Das POS-Team steht bereit. Regale und Thekenmöbel hat NORTHWEST in einem eigenen Lager vorrätig, was das Tempo der Umsetzung erheblich beschleunigt. Die Lieferanten führen im selben Schritt den Warenbehang mit den vorher abgestimmten Artikeln durch. Das NORTHWEST-POS-Team übernimmt die PROMAT-Präsentation. Verschiedene Feedbackschleifen runden den Aufbau ab und sorgen dafür, dass überall das Werkzeug hängt, das an der jeweiligen Stelle sinnvoll und im passenden Umfang enthalten ist. Verkaufspsychologie ist hier das Stichwort. ▶



SNOOPEN & ENTDECKEN



Der FachWerk-
Flagshipstore der
FGR GmbH Fernholz
Gördes Rommel
eröffnet im vierten
Quartal in Hagen!



NORDWEST kümmert sich ebenfalls um einheitliche Warenketten. Der Handelspartner erhält zudem eine Vorlage, die er im Anschluss selbst nutzen und drucken kann. Monitor, digitaler Touchpoint, optionale Gema-freie Instore-Musik und Werbespots finden sich bei Abschluss ebenfalls im neugestalteten FachWerk-POS.

„Nach diesen drei Schritten, die immer in direkter Abstimmung mit dem Handelspartner umgesetzt werden, ist es Zeit für die Neueröffnung“, ziehen Thorsten Stiefken und Jan Wasem ihr Fazit, „in kurzer Zeit haben wir dann gemeinsam mit dem neuen FachWerk-Partner viel bewegt.“ Aber damit ist noch lange nicht Schluss: Der Handelspartner erhält auch nach der Eröffnung weiterhin Unterstützung bei seinen administrativen Aufgaben. „Das ist der Mehrwert im Systemkonzept, dafür machen wir es!“

FAZIT UND AUSBLICK

Mehr Freiraum für das eigene Tagesgeschäft; ein deutlicher Zeitgewinn, der in die Kundenbindung investiert werden kann; ein unterstützender Partner im Hintergrund: Das Systemkonzept FachWerk bietet den NORDWEST-Fachhandelspartnern eine Reihe entscheidender Vorteile und Chancen. Diese gilt es zu nutzen, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. | LD

Im Herbst 2020 werden weitere NORDWEST-Fachhandelspartner zum FachWerk: Schär Tools mit zwei Niederlassungen in Saalfeld und Crimmitschau und FGR mit Sitz in Hagen. „Wenn Handelspartner zu uns nach Dortmund kommen, ist es jederzeit möglich, den FachWerk-Partner in Hagen zu besuchen und einen ersten Eindruck zu unserem Systemkonzept zu erhalten“, so Thorsten Stiefken und Jan Wasem.

Das große FachWerk-Angrillen in der NORDWEST-Zentrale, das eigentlich bereits im April 2020 stattfinden sollte und aufgrund von Corona abgesagt wurde, wird im kommenden Jahr nachgeholt. Das Event bietet allen Interessierten Einblicke in die FachWerk-Welt, macht die Ladengestaltung hautnah erlebbar und liefert Informationen aus erster Hand bestehender FachWerk-Händler.

Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

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

NUR WER DEN RAHMEN SPRENGT, KANN IHN NEU DEFINIEREN.

Viega Prevista. Eine neue Generation Vorwandtechnik.

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

Eine einheitliche Spültechnik für alle Prevista-Elemente

Kompatibel mit allen Betätigungsplatten für Prevista

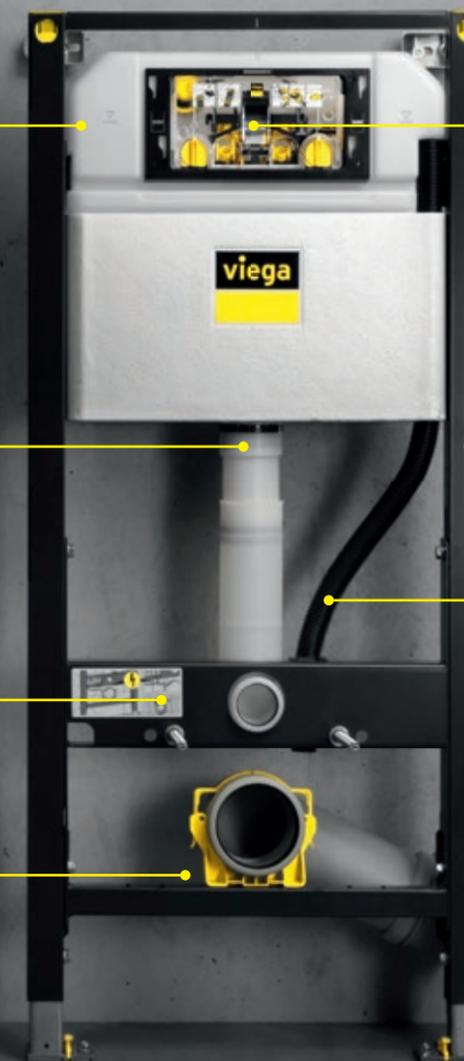
Integrierte Spülstromdrossel

Flexibel installierbar an Wand, in Ständerwerk und Schiene

6 cm Höhenverstellung der WC-Befestigung

Integriertes Dusch-WC-Leerrohr

Werkzeuglose Montage nahezu aller Komponenten



viega.de/Prevista

Ein echtes Mehrwerk

Die neue NORDWEST- Leistungsbroschüre – was NORDWEST ausmacht

Ein starkes Stück „Mehrwerk“ bietet die jetzt neu erschienene NORDWEST-Broschüre. „Es ist eine Übersicht für alle unsere Fachhandelspartner und Interessenten über unser Leistungspaket“, so Vorstandsvorsitzender Andreas Ridder und Vorstand Jörg Simon.

„Es ist das Plus, das deutlich macht, was uns verbindet.“ Damit wird kommuniziert, dass es neben der Vielfalt an Angeboten, insbesondere das NORDWEST-Team ist, das „Mehrwerk“ als Leistung für den Fachhandel umsetzt und in den Vordergrund stellt.

KLARE INHALTE – KLARE AUSSAGEN

Die dargestellten Inhalte zeigen die klassischen Warenleistungen der NORDWEST Handel AG sowie eine Vielzahl von Serviceleistungen, von den reinen Vertriebsleistungen zu Konzepten, wie FachWerk oder SMARTelligent, über Digitalisierung, Logistik, Finanzdienstleistungen, z. B. Factoring und die klassische Zentralregulierung, bis hin zum Marketing. „Das Gesamtpaket verdeutlicht, dass wir mit unseren angebotenen Leistungen auf den Fachhandel der Zukunft setzen und uns dennoch durch die Art der Umsetzung differenzieren. Denn die Leistungen gleichen sich, die Menschen machen jedoch den Unterschied. Wir glauben daran, dass Geschäfte von Mensch zu Mensch gemacht werden. Je mehr wir von Ihnen als Fachhändler und von Ihrem Unternehmen wissen, desto besser können wir für Sie arbeiten. Dies präsentieren wir Ihnen mit Mehrwerk“, so die beiden NORDWEST-Vorstände.

GERADLINIG IN DER AUSSAGE – UMFASSEND IM ANGEBOT

Neben der bekennenden und bekannten Hausfarbe Grün zeigt sich das Unternehmen mit einem neuen Plus für den Fachhandel. „Es ist neben der Leistungsvielfalt insbesondere unsere Kompetenz und das über zehn Jahrzehnte erworbene Fachwissen, das wir mit modernen, zukunftsweisenden Inhalten, z. B. in der Digitalisierung, an unsere Fachhandelspartner weitergeben möchten. Denn hierin sehen wir unsere gemeinsame Zukunft“, fassen Andreas Ridder und Jörg Simon die Zielsetzung der neuen Leistungsübersicht zusammen.

Geplant ist die kontinuierliche Weiterentwicklung der Broschüre mit einem jährlichen Update und ausgeweitetem Leistungsangebot. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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





Zurück zu **NORDWEST**

1.111. Handelspartner begrüßt

1.111 – eine magische Zahl. Diese hat **NORDWEST jetzt gemeinsam mit den Handelspartnern erreicht. Denn genau so viele Händler arbeiten mittlerweile mit dem Dortmunder Unternehmen zusammen und setzen dabei auf die Stärke im Verbund, Werte und Innovationskraft.**



Carsten Waldhausen



Der 1.111. **NORDWEST**-Handelspartner ist das Unternehmen F.W. Waldhausen GmbH & Co. KG aus Übach-Palenberg bei Aachen. Das Familienunternehmen wird bereits in zweiter Generation erfolgreich von Hans-Hartmut Waldhausen und seiner Schwester Renate Waldhausen-Krick geführt. Mit Carsten Waldhausen und Edgar Krick steht bereits die dritte Generation in den Startlöchern. Über 50 Mitarbeiter sind an den Standorten Hückelhoven (Einzelhandel), und Übach-Palenberg, dem Hauptsitz mit dem Baustahlhandel und dem eigenen Biegebetrieb sowie einem weiteren, größeren Einzelhandel, beschäftigt. Zudem gibt es ein Stahlaußenlager in Wismar, von dem aus die Kunden bundesweit beliefert werden, einen Online-Shop und eine Barbecue-Abteilung, die mit 60 verschiedenen Marken die größte Vielfalt in der Euregio anbietet.

Vor über einem Jahrzehnt war der Stahlhändler, der zudem Bauelemente und Eisenwaren in seinem Portfolio anbie-

tet, schon einmal Handelspartner von **NORDWEST**. Jetzt hat sich die Geschäftsführung entschieden zurückzukehren. „Uns haben definitiv die neuen Konzepte, die viel frischen Wind mitbringen, überzeugt. Und auch eine vertrauensvolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist uns mit dem Stahlteam rund um Claudio Kemper und Christopher Rüter wichtig“, berichtet Carsten Waldhausen, „deswegen war es für die Geschäftsführung und auch für mich der richtige Schritt, die Zusammenarbeit erneut aufzunehmen.“

Bei **NORDWEST** freut man sich sehr über die Neuaufnahme und Rückkehr in den Verband, die zudem durch die Zahl 1.111 einen starken Symbolcharakter hat. „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und sind stolz, dass uns Familie Waldhausen ihr Vertrauen schenkt“, so die Vorstände Andreas Ridder und Jörg Simon. | LD, Fotos: Waldhausen/Jenö Gellinek, maximmum/Shutterstock.com

www.waldhausen-uebach.de

Bilanz verbessern ...

... und Wettbewerbsfähigkeit steigern

Wer möchte das nicht? Diese beiden Aspekte können die **NORDWEST-Handelspartner in den Bereichen Bau, Handwerk & Industrie sowie Haustechnik durch die Nutzung von vier Erfolgsbausteinen erreichen. Vier Bausteine, die den Handelspartnern zu nachhaltigem Erfolg verhelfen und sie bei den Herausforderungen der heutigen Zeit unterstützen.**

Statement

Jörg Simon,
Vorstand der **NORDWEST Handel AG**

„Die Prozessvorteile, die sich aus einer Konzentration auf unser Zentrallager ergeben, sind allen bekannt. Darüber hinaus wirkt die Konzentration auf die Serviceleistung bilanziell und ertragswirksam. Unsere Fachhandelspartner sind in der Lage, die im Unternehmen für das Abholgeschäft notwendigen Bestände vorrätig zu halten und jegliche Art des Besorgungsgeschäftes liquiditätswirksam und damit zur Verbesserung von Finanzkennzahlen über die Logistik von NORDWEST abzubilden. Die damit verbundenen Kosteneinsparungen wirken sich positiv auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens aus.

Es entstehen in der Bearbeitung beim Händler Freiräume, die er mit seinen Mitarbeitern für die Steigerung von Vertriebsaktivitäten nutzen kann. Bekanntermaßen unterstützen wir Konzeptpartner auch mit einer Einkaufspreisreduzierung über die relevanten Sortimente: Auch diese positiven Wirkungen im Rohertrag spürt der Händler in seiner Erfolgsrechnung! In der heutigen Zeit wird daraus eine Verbesserung der Bonitätsdarstellung des Unternehmens. Diese verhilft dem Handelspartner gegenüber seinen Banken und den Kreditversicherern zu einem besseren Standing. Ein Plus für alle Seiten!“

Schlussendlich ist der Fachhandelspartner leistungsfähiger und hat wesentlich mehr Freiräume, um sich intensiv um seine Kunden zu kümmern. Das zahlt sich aus. Denn intelligente Lösungen kombiniert mit individueller Betreuung stoßen bei den Endkunden auf positive Resonanz und binden sie langfristig. NORDWEST zeigt diese Vorteile in der neuen Broschüre „Wenn das System stimmt“ – ergänzt mit einer aussagekräftigen Tabelle über eine daraus resultierende, verbesserte Bilanz.

OPTIMIERTE BILANZ

Die Anwendung der vier Erfolgsbausteine wirkt sich positiv auf die Unternehmenskennzahlen der Fachhandelspartner aus. So steigern sich beispielsweise Bankguthaben, Rohertrag und Ergebnis. Aber auch die Liquiditätskennzahlen und die Eigenkapitalquote werden unter anderem weiter optimiert. Bankverbindlichkeiten, Logistikkosten oder auch Warenbestände werden hingegen reduziert (siehe Grafik). So lässt sich am Ende das Zusammenspiel aller vier Erfolgsbausteine messen.

DIE VIER BAUSTEINE

1. NORDWEST-Zentrallager – logistische Höchstleistung und das bis zu Ihrem Endkunden

Die Nutzung des NORDWEST-Zentrallagers mit all seinen Vorteilen ist essentiell, um in der heutigen Zeit zu bestehen. Der Handelspartner kann sich auf eine 24h-Lieferung deutschlandweit ebenso verlassen wie auf eine Lieferfähigkeit von größer 97 %. Dabei stehen ihm über das Zentrallager in Gießen und die Anbindung virtueller Lager rund 350.000 Artikel für die Bereiche Bau, Handwerk & Industrie zur Verfügung. Für die Haustechnik sind es rund 93.000. Auf Wunsch kann der Fachhandelspartner diese mit seinem individuellen Lieferschein an die Endkunden versenden.

2. Exklusivmarken PROMAT und delphis – DAS Alleinstellungsmerkmal

Mit der Vermarktung von PROMAT bietet der Fachhandelspartner seinen Kunden ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis, erzielt eine bessere Marge und entzieht sich der Vergleichbarkeit mit dem Wettbewerb. PROMAT steht für 100 % Qualität. Nahezu 10.000 Artikel sind ab dem Zentrallager jederzeit verfügbar. delphis überzeugt mit seinen drei Produktlinien living, unic und Xpert. Hinzu kommt mit base pro eine Marke für das Objektgeschäft. Auf 5.000 Artikel bei delphis und base pro können die Fachhandelspartner zugreifen. Analog zu PROMAT bietet sie ein starkes Preis-Leistungs-Verhältnis mit einer besseren Marge und entzieht sich der Vergleichbarkeit zum Wettbewerb.

3. Vertriebsmedien – Einsatz der NORDWEST-Lagerkataloge

Die Lagerkataloge, mit einer Laufzeit von zwei Jahren, sollten die Fachhandelspartner als überzeugendes Vertriebsinstrument einsetzen. Der Werkzeugtechnik-Katalog bildet auf über 2.200 Seiten rund 39.000 Artikel ab. Der Katalog Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik zeigt auf über 800 Seiten rund 8.500 Artikel. Die NORDWEST-Lagerpreisliste Sanitär, Heizung/Installation, SHK-Werkzeuge präsentiert auf rund 800 Seiten ca. 8.000 Artikel aus der Haustechnik und einem ergänzenden Werkzeugsortiment für die Branche. In Verbindung mit einem Online-Shop, einem schlagkräftigen Innen- und Außendienst sowie dem stationären Handel sind die Lagerkataloge unverzichtbare Vertriebsmedien.

4. Digitalisierung – kompetente und umfangreiche IT-Services für Sie

Weitere Kosteneffizienz und Zukunftsfähigkeit erreicht der Handelspartner durch den vierten Punkt – die Verwendung von eSHOP, der Datenlogistik über NW365.DATACONNECT (für die Haustechnik die e-direct Datenportal GmbH) und des elektronischen Geschäftsdatsenaustausches EDI. Um auch zukünftig der Lieferant für seine Kunden zu sein, muss der Fachhandelspartner diese elektronisch anbinden und auf papierlose Prozesse umsteigen. Content-Management, die Bereitstellung von Produktstammdaten und eine elektronische Schnittstelle digitalisieren dabei die Arbeit des Fachhandelspartners und binden die Endkunden noch stärker an. | LD, Foto: Shortboy/Shutterstock.com

Bilanzauswirkungen	
Warenbestand	↓
Bankguthaben	↑
Bankverbindlichkeiten	↓
G+V-Auswirkungen	
Materialaufwand	↓
Rohertrag	↑
Personalaufwand	↓
Mietaufwand Lagerfläche	↓
Logistikkosten	↓
Ergebnis	↑
Kennzahlenauswirkungen	
Eigenkapitalquote	↑
Liquiditätskennzahlen	↑
Lagerumschlag	↑
Rohertrag	↑
Rentabilität	↑

Die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jörg Simon
Tel.: 0231 – 2222 3102
j.simon@nordwest.com

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

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

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

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

Das Transparenzregister

Seit dem 1. Oktober 2017 gibt es für einige deutsche Unternehmen die Pflicht, sich und die wirtschaftlich Berechtigten im Transparenzregister einzutragen. Doch was ist das Transparenzregister überhaupt und wieso wurde es eingeführt? Muss ich mein Unternehmen auch eintragen und wenn ja, was genau muss eingetragen werden? Diese Fragen sollen mit diesem Artikel beantwortet werden.

WAS IST DAS TRANSPARENZREGISTER UND WOZU DIENT ES?

Das deutsche Transparenzregister wird in den §§ 18-26 des GWG (Geldwäschegesetz) geregelt. Es soll dazu dienen, die natürlichen Personen, die hinter einem Unternehmen stehen, kenntlich zu machen. Hierdurch soll der Missbrauch von Unternehmen zum Zweck der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung verhindert werden. Die Zuständigkeit für das Transparenzregister liegt beim Bundesanzeiger Verlag.

WER IST VERPFLICHTET, SICH IN DAS TRANSPARENZREGISTER EINZUTRAGEN?

Grundsätzlich sind erstmal alle

- juristischen Personen des Privatrechts,
- eingetragene Personengesellschaften,
- nicht rechtsfähige Stiftungen, sofern der Stiftungszweck aus Sicht des Stifters eigennützig ist und
- Rechtsgestaltungen, die solchen Stiftungen in ihrer Struktur und Funktion entsprechen,

verpflichtet, sich in das Transparenzregister einzutragen.

Es können jedoch Ausnahmen von der Eintragungspflicht bestehen,

- wenn sich die Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten bereits aus dem
 - Handelsregister
 - Partnerschaftsregister
 - Genossenschaftsregister
 - Vereinsregister
 - Unternehmensregister
 elektronisch abrufen lassen oder
- bei börsennotierten Gesellschaften, die dem Gemeinschaftsrecht entsprechenden Transparenzanforderungen oder gleichwertigen internationalen Standards unterliegen.

PRAXISTIPP:

Wenn Sie der Meinung sind, dass alle wirtschaftlich Berechtigten aus Ihrem Handelsregister ersichtlich sind, ist eine Eintragung nicht erforderlich. Bitte beachten Sie dennoch, dass Sie ggf. in der Nachweispflicht sind, sollten Sie einen Bußgeldbescheid erhalten und dagegen angehen müssen.

WAS MUSS ICH TUN, WENN ICH ZUM VERPFLICHTETENKREIS GEHÖRE?

Sollten Sie zum Verpflichtetenkreis gehören, müssen Sie sich zunächst auf der Homepage <https://www.transparenzregister.de/> registrieren.

Nach der Registrierung haben Sie dann die Möglichkeit Ihr Unternehmen nebst dem/den wirtschaftlich Berechtigten einzutragen. Folgende Angaben des wirtschaftlich Berechtigten sind nun zwingend anzugeben:

- Vorname
- Nachname
- Geburtsdatum
- Staatsangehörigkeit
- Wohnort
- Wohnsitzland
- Art des wirtschaftlich Berechtigten und
- Typ des wirtschaftlich Berechtigten

Auf der Homepage finden Sie auch diverse Hilfestellungen zum Download, Telefonnummern zu diversen Themen und externe Links für kostenlose Schulungen zum Thema Transparenzregister.

WELCHE AUSWIRKUNGEN HABEN DIE ÄNDERUNGEN DES GESETZES AUS DIESEM JAHR?

Sämtliche Verpflichtete des Geldwäschegesetzes, wie beispielsweise Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsunternehmen, haben seit Beginn des Jahres die Verpflichtung zu prüfen, ob die Ergebnisse des Transparenzregisters mit ihren eigenen Erkenntnissen übereinstimmen. Diese Überprüfung erfolgt beispielsweise bei Kontoeröffnungen oder Vertragsabschlüssen. Sollte durch die Verpflichteten hierbei festgestellt werden, dass sich die wirtschaftlich Berechtigten nicht aus dem Handelsregister oder einem ähnlichen Register ergeben oder die Angaben aus dem Transparenzregister nicht mit Ihren eigenen übereinstimmen, so muss das nach dem Geldwäschegesetz verpflichtete Unternehmen eine sogenannte Unstimmigkeitsmeldung an das Transparenzregister abgeben.

FAZIT:

Wir empfehlen allen Unternehmen, sich dringend mit diesem, leider sehr administrativen, Thema auseinanderzusetzen, um Bußgeldbescheide zu vermeiden. | LP, Foto: sathaporn/Shutterstock.com

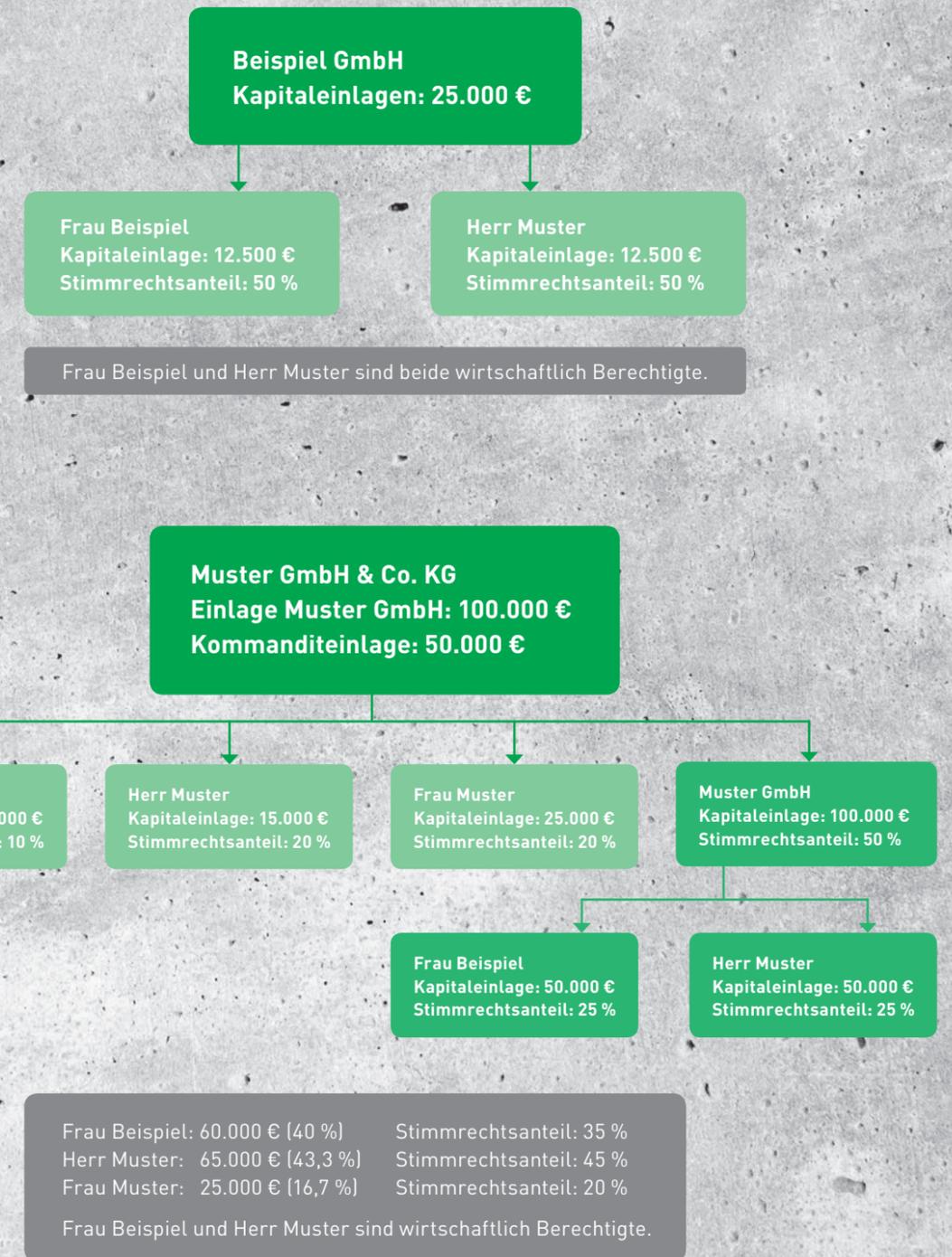


Weitere Informationen, aber KEINE Rechtsberatung, erhalten Sie bei

Lisa Pelz
Tel.: 0231 – 2222 5042
l.pelz@nordwest.com

Wie ermittelt man den wirtschaftlich Berechtigten?

Die wirtschaftlich Berechtigten werden anhand der Kapitalstruktur und der Stimmrechte ermittelt. Relevant sind diejenigen, welche einen Anteil von mindestens 25 % halten.



NORDWEST-Jungunternehmerkreise: GoToMeeting

Neue Kommunikationswege per Videokonferenz

Mit dem Shutdown änderte sich praktisch von jetzt auf gleich alles – auch was die Kommunikation mit den beiden NORDWEST-Jungunternehmerkreisen betrifft. „Der zweite Jungunternehmerkreis hat sich erst Ende des vergangenen Jahres zur Auftaktveranstaltung getroffen. Anfang Mai sollte das nächste Treffen der Junioren stattfinden, was natürlich abgesagt werden musste. Um die Bindung der Teilnehmer untereinander weiter zu festigen, haben wir für beide Zukunftskreise schnell die Möglichkeit der Videokonferenzen geschaffen“, beschreibt NORDWEST-Vorstand Jörg Simon.

Schnell war klar, dass der Wunsch sich auszutauschen bei fast allen Mitgliedern enorm groß war, denn die neue Situation stellte jeden vor neue Herausforderungen. Sei es, dass im Betrieb teilweise Umsätze eingebrochen waren und Kompensationsmöglichkeiten gesucht werden mussten oder in anderen Fällen beispielsweise extreme Nachfrage nach Desinfektionsmitteln und Gesichtsmasken bestand, die kaum befriedigt werden konnte. Gerade in den ersten Wochen nach dem Herunterfahren fanden regelmäßige Videokonferenzen statt, die von NORDWEST organisiert wurden. Auch Experten aus den Fachbereichen wurden hinzugeschaltet, um die Marktsituation zu erläutern, praktische Tipps zu geben und mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. „Unser Eindruck ist, dass dieses Angebot extrem gut von den Junioren beider Kreise angenommen wurde und viele froh waren, mit der Situation nicht alleine zu sein“, erläutert Carolyn Schmidt, NORDWEST-Vorstandsassistentin Haustechnik/Stahl/Finanzen und zuständig für die Belange der beiden Jungunternehmerkreise.

Mit Beginn der ersten Lockerungen setzte für viele Betriebe wieder ein Stück weit Normalität ein – sofern man überhaupt von Normalität sprechen kann. Doch zumindest durften beispielsweise die Geschäfte wieder öffnen und Kundenbesuche sind wieder möglich. Die Videokonferenzen finden nach wie vor statt, doch sind die Intervalle nun größer geworden.

Im Herbst sind die nächsten Treffen der beiden Kreise geplant. Doch ob diese tatsächlich stattfinden können, vermag zum jetzigen Zeitpunkt niemand definitiv zu sagen.

„Videokonferenzen können den persönlichen Kontakt natürlich nie ersetzen. Trotzdem sind sie ein probates Mittel, um in größerer Runde kurzfristig virtuell zusammenzukommen. Wir haben deshalb überlegt, dass wir zusätzlich zwischen den zweimal pro Jahr geplanten Treffen künftig mindestens je eine Videokonferenz zu speziellen Themen anbieten werden – vielleicht in Form von Online-Schulungen“, sagt Andreas Ridder, der NORDWEST-Vorstandsvorsitzende. | MF, Foto: Tero Vesalainen/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Die Teilnehmer des Zukunftskreises in der Videokonferenz.



Der erste NORDWEST-Zukunftskreis wurde 2014 ins Leben gerufen und besteht heute aus 17 festen Teilnehmern. Untereinander wurde ein Vertrauensverhältnis aufgebaut und Freundschaften sind entstanden. So wundert es nicht, dass die Gruppe den Wunsch äußerte, „zusammen alt zu werden“. Dem zweiten Jungunternehmerkreis haben sich über 20 Nachwuchskräfte angeschlossen. Ende letzten Jahres traf man sich zum ersten Kennenlernen. Durch die regelmäßigen Videokonferenzen der letzten Monate ist es gelungen, dass die Kontakte innerhalb der Gruppe nicht abgerissen sind.



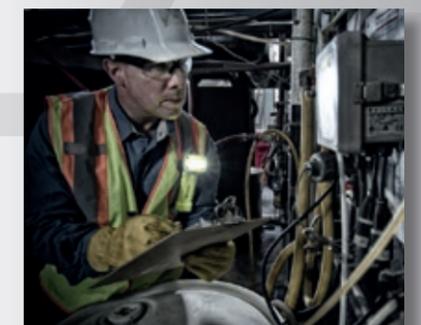
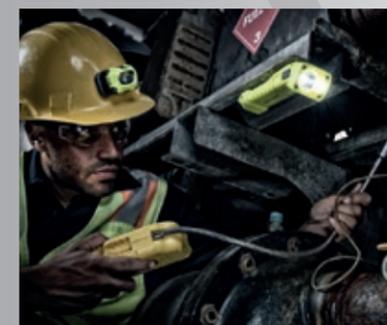
Professionelle Taschenlampen EX-geschützt nach ATEX Norm ZONE 0

3415 Z0 M
Kompakte Arbeitsleuchte
Art.-Nr.: 489533

Leuchstärke	Brenndauer Batterie	Leuchtwerte	Wassergeschützt	Explosionsschutz	Batterien
329 Lumen	6 h	133 m	IPX8 (wasserdicht bis 1m und tauchfähig)	II 1 G Ex ia IIC T4 Ga	3 x AA (inklusive)



ATEX Zone 0



Heinz Hesse KG
Distribution

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

www.heinz-hesse-kg.de



Fensterbank-Konfigurator

Digitaler Vertriebskanal

Seit einem Jahr ist der Fensterbank-Konfigurator aktiv. Zeit für ein erstes Resümee. Die NORDWEST News bat Horst Bauer, Verkauf Systemprodukte bei RBB Aluminium Profiltechnik AG, Peter Schnoor, Prokurist beim NORDWEST-Handelspartner Adolf Richter/Kiel, Marcel Janetzko, Vertriebsleiter Baubeschlag bei Adolf Richter/Kiel, und Siegfried große Sextro, NORDWEST-Bereichsleiter Bau, über den Status Quo des Fensterbank-Konfigurators und dessen potentielle Weiterentwicklung zum Gespräch.

+ NORDWEST News: Herr Schnoor, Herr Janetzko, was hat Sie im vergangenen Jahr dazu bewogen, den Fensterbank-Konfigurator in Ihrer Arbeit einzusetzen?

Peter Schnoor: Wir setzen verstärkt auf neue digitale Vertriebskanäle, um auch weiterhin vorne mitzuspielen. Der Fensterbank-Konfigurator passt dabei hervorragend zu unseren Plänen. Als Beta-Tester waren wir schon frühzeitig in Teile des Entwicklungs- und Nutzungsprozess eingebunden. Marcel Janetzko: Erste Startschwierigkeiten, die man als Tester ja immer hat, wurden seitens NORDWEST zügig behoben, so dass dann auch die Rechnungsstellung und Berechnung der Versandkosten schnell einwandfrei liefen. Durch die aktuelle Corona-Situation gibt es momentan allerdings ein allgemeines Logistik-Problem, das sich durch gelegentliche Lieferverzögerungen bemerkbar macht.

+ NORDWEST News: Herr Bauer, können Sie kurz den Bestellablauf aus Ihrer Sicht beschreiben?

Horst Bauer: Sobald uns die Bestellung übermittelt wird, wird sie noch am selben Tag bearbeitet und die Fensterbank entsprechend konfektioniert. Direkt danach geht sie in den Versand, so dass die 48 Stunden planmäßig eingehalten werden. Aber wie Herr Janetzko bereits sagte: Pandemie-bedingt dauert der Transport in Ausnahmefällen derzeit hin und wieder etwas länger. Sprechen Sie uns sehr gerne an, und da kann ich nur an alle Konfigurator-Nutzer appellieren, wenn an der einen oder anderen Stellschraube nachjustiert werden muss. Das ist unser gemeinsames Projekt, das durch die Rückmeldung sämtlicher Beteiligten lebt.

NORDWEST hat den Fensterbank-Konfigurator gemeinsam mit dem Lieferanten RBB Aluminium Profiltechnik AG entwickelt. Der Konfigurator garantiert eine einfache und verlässliche Bestellmöglichkeit kundenindividueller Fensterbänke. Die Lieferung erfolgt entweder an den Handwerker oder in die Handelsniederlassung. Beides erfolgt fertig zugeschnitten bundesweit innerhalb von nur 48 Stunden. Dabei kann der Kunde zwischen fünf Farben in 20 Ausladungen und zwei Tropfkanten wählen. Für die optionale Lieferung von RAL-Farben werden 15-20 Arbeitstage angesetzt. Zusätzlich kann der Kunde entscheiden, ob jeder Zuschnitt mit einem abziehbaren Etikett mit Objektinformation versehen werden soll. Damit ist eine einfache Zuordnung bei der Montage möglich. Gleichzeitig ist jede Artikelauswahl mit einer detaillierten Information und Bildern zum Produkt versehen. Bei den Versandkosten gibt der Fensterbank-Konfigurator direkt die dadurch entstehenden Kosten aus, so dass der Kunde mit dem entsprechenden Endpreis kalkulieren kann.

+ NORDWEST News: Herr große Sextro, wie viele Händler nutzen den Konfigurator denn derzeit?

Siegfried große Sextro: Mittlerweile sind es rund 20 Handelspartner, die den Konfigurator aktiv nutzen.

+ NORDWEST News: Und gibt es etwas, worauf sich die Handelspartner in der weiteren Entwicklung freuen können?

Siegfried große Sextro: Ja, wir planen derzeit weitere Verbesserungen. Momentan ist der Konfigurator ausschließlich über das N.I.S. nutzbar. Das soll sich aber ändern. Wir würden ihn gern auch in die eSHOPS unserer Handelspartner integrieren, weil der Endanwender dann direkt selbständig in die Konfiguration seiner Fensterbänke einsteigen kann.

Peter Schnoor: Das ist eine sehr gute Idee, weil es definitiv einen Mehrwert generiert und sich auch auf unsere Handlingskosten positiv auswirken dürfte.

Horst Bauer: Derzeit prüfen wir gemeinsam mit NORDWEST die weitere Umsetzung. Es ist auf jeden Fall eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Das überzeugt sicherlich noch weitere Handelspartner, den Konfigurator aktiv einzusetzen.

+ NORDWEST News: Lassen Sie uns noch einmal einen kurzen Bogen zum Anfang schlagen. Abgesehen von dem hohen Nutzwert des Mediums und seiner Schnelligkeit: welche Vorteile bietet Ihnen der Konfigurator zusätzlich?

Peter Schnoor: Jetzt geht es in die praktische Umsetzung. Mit unserer eigenen Säge konnten wir Fensterbänke bis 210 mm Breite selbst zuschneiden. Durch immer umfangreichere

Wärmeisolierungen beim Bau von Gebäuden bedarf es jedoch breiterer Fensterbänke, die wir allerdings mit unseren Mitteln nicht mehr selbst bearbeiten können. Durch den Konfigurator und die Leistung von RBB können wir solche Aufträge trotzdem anbieten und dem Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket bieten – ohne dass wir uns eine neue Säge anschaffen mussten.

Marcel Janetzko: Zudem können wir nun auch sämtliche Sonderfarben in unser Programm mitaufnehmen. Denn es ist uns generell nicht möglich, all diese Spezifika ans Lager zu legen. Früher haben wir unsere Kunden zu einem Lackierer geschickt, der die Farbwünsche erfüllt hat. Jetzt gibt es diesen Service von uns aus einer Hand.

Horst Bauer: Genau, der Händler kann schnell und einfach auf uns zurückgreifen, wenn es begrenzte Lagerkapazitäten gibt.

+ NORDWEST News: Herr große Sextro, Herr Bauer, haben Sie noch weitere Neuerungen für den Konfigurator geplant?

Siegfried große Sextro: Innen- und Außenecken sowie gewisse Abschlüsse und Verbindungen werden wir zukünftig ebenfalls abdecken. Zudem ist ein Zubehörprogramm geplant, zum Beispiel mit chemisch-technischen Produkten zur Ausbesserung und Reinigung der Fensterbänke.

Horst Bauer: So wie es bisher ist, ist es gut. Aber das reicht uns natürlich nicht (schmunzelt). Wir sind mit einem ordentlichen Standardsortiment gestartet. Nun prüfen wir, wo es Lücken gibt, und werden diese füllen.

+ NORDWEST News: Ein letztes Wort, Herr Bauer?

Horst Bauer: Wir sind sehr stolz darauf, dass wir den Konfigurator mit NORDWEST entwickeln konnten. Jetzt möchten wir uns nicht auf der bisherigen Leistung ausruhen, sondern haben den Ansporn, unser Angebot noch weiter zu entwickeln.

+ NORDWEST News: Herr Schnoor, Herr Janetzko, von Ihnen ein letztes Wort?

Peter Schnoor: Wir alle zusammen müssen Nischen suchen, in denen man den Kunden intensiver betreuen kann. Der Konfigurator ist uns eine enorme Unterstützung und ich kann ihn uneingeschränkt weiterempfehlen.

Marcel Janetzko: Von daher möchten wir an dieser Stelle einfach mal Danke sagen! Wir können nur mit starken Partnern wachsen und uns weiterentwickeln. Solche Partnerschaften bringen starken Mehrwert in unserer Region und helfen uns, im Wettbewerb zu bestehen. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Produktdaten für neue Umsatzpotentiale

Datenallianz für Baugeräte gegründet

Gemeinsam mit dem BauGeräteKreis hat NORDWEST eine Datenallianz im Bereich Baugeräte initiiert. Dabei erhält der Fachhandel über ein Online-Portal qualifizierte Produktdaten der Lieferanten. Die Händler können diese für ihre Online-Vertriebskanäle nutzen und somit neue Umsatzpotentiale erschließen ohne selbst in der Datenpflege tätig werden zu müssen.

„Schneller denn je ändern sich Vertriebsstrukturen – durch die Digitalisierung und auch durch die derzeit vorherrschende Corona-Pandemie. Die Endkunden greifen vermehrt auf Online-Angebote zurück“, so Stefan Thiel, NORDWEST-Geschäftsbereichsleiter Bau, „von daher ist es spätestens jetzt an der Zeit zu handeln, das Geschehen aktiv zu steuern und zukunftsorientiert zu agieren.“ 300 Lieferanten aus der Branche wurden Anfang Juni durch den BauGeräteKreis und NORDWEST angeschrieben und über das Vorhaben informiert. „Wir haben bereits erste positive Rückmeldungen erhalten. Das zeigt, dass wir hier einen Nerv getroffen haben.“

EINFACHES HANDLING = SCHNELLE UMSETZUNG MIT ERFOLG

Über das junge Software-Unternehmen nextPIM bietet die Datenallianz Baugeräte einen Online-Upload für Produktdaten an, der den Lieferanten noch bis September kostenfrei zur Verfügung steht. Kurzweilige Online-Seminare vermitteln die einfache und zügige Aufbereitung der Daten. Zudem informieren sie über aktuelle Herausforderungen der Baugerätehändler und die daraus resultierende Bedeutung für die Lieferantenpartner.

„Mit diesem frischen Konzept differenzieren sich die Teilnehmer der Datenallianz, Lieferanten wie auch Fachhändler, vom Wettbewerb, sind näher am Kunden und gehen einen weiteren Schritt in eine erfolgreiche Zukunft“, erläutert Stefan Thiel abschließend. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Bauelemente

Mit Schulungen starken Mehrwert generieren

Praxisorientierte Weiterbildungsangebote für Fachhandelspartner und deren Kunden im Bereich Bauelemente gehen im vierten Quartal 2020 an den Start und werden aktuell bei NORDWEST entwickelt.

Die Schulungen richten sich an Servicetechniker/Fachmonteure, Bauleiter und Architekten. Angeboten werden die Termine als Präsenzveranstaltung in der NORDWEST-Zentrale, als Inhouseveranstaltung beim Handelspartner und auch als Online-Kurs. „Die Fachhandelspartner können zum einen selbst an den Schulungen teilnehmen, zum anderen können sie ihren gewerblichen Kunden die Schulungen anbieten und verfügen damit über eine weitere Dienstleistung als Kundenbindungsinstrument“, erläutert Stefan Dehling, NORDWEST-Produktmanager Bauelemente.

KURSinHALTE KOMPETENT VERMITTELT

Für die Vermittlung der Lehrinhalte konnten Josef Faßbender und Sebastian Bitzer gewonnen werden. Sie sind seit über 20 Jahren in der Branche tätig und zudem öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige und Brandschutzbeauftragte. Zu ihren Referenzen zählen nicht nur verschiedene Justizbehörden, ein Bundesligaverein und Krankenhäuser, sondern auch das Bürogebäude „The Squire“ am Frankfurter Flughafen. Folgende Kursinhalte werden unter anderem vermittelt:

Schulung zum Fachmonteur für Feuerschutzabschlüsse:

- rechtliche und organisatorische Grundlagen
- Montagesituationen und Befestigungstechnik richtig interpretieren
- rechtssichere Dokumentation
- Sachkundeprüfung für Feuerschutzabschlüsse

Im Rahmen der Schulung können die Teilnehmer zudem eine Weiterbildung zum Sachkundigen für Feststellanlagen und/oder kraftbetätigte Türen und Tore absolvieren. Dann verlängert sich die Schulung um jeweils einen weiteren Tag mit anschließender Prüfung vor Ort, die aber auch spätestens nach einer Woche online abgelegt werden kann.

Schulung für Bauleiter und Architekten (noch keine Termine vorhanden):

- Brandschutzkonzepte richtig lesen und verstehen
- VOB und BGB in der Anwendung für Auftragnehmer
- erfolgreiche Kommunikation im Geschäftsalltag
- professionelle Planung von Feststellanlagen und Drehflügelantrieben

Sämtliche Lehrmaterialien werden bereitgestellt, runden die Schulungen ab und lassen sich auch im Anschluss daran noch im Geschäftsalltag der Teilnehmer nutzen.

„Ich freue mich sehr, dass wir mit Josef Faßbender und Sebastian Bitzer zwei ausgewiesenen Experten für unsere Schulungen gewinnen konnten. Ihr Erfahrungsschatz wird die tägliche Arbeit der Kursteilnehmer deutlich erleichtern, aufwerten und sie dabei unterstützen, lauernde Gefahren präventiv abzuwenden“, so Stefan Dehling abschließend. | LD, Foto: Potapov Alexander/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Stefan Dehling
Tel.: 0231 – 2222 4240
s.dehling@nordwest.com

LEHRGANGSTERMINE

	Termin
Fachmonteur für Feuerschutzabschlüsse (DFATT)	27.10.2020
Sachkundiger für die Prüfung, Wartung und Instandhaltung von Feuer- und Rauchschutztüren (DFATT)	28.10.2020
Sachkundiger für die Prüfung, Wartung und Instandhaltung von Feststellanlagen nach DIN 14677 (DFATT)	29.10.2020
Sachkundiger für die Prüfung, Wartung und Instandhaltung von kraftbetätigten Türen und Toren nach ASR 1.7	03.11.2020

Online-Schulungen im Bereich Baubeschlag

„Bestellen leicht gemacht“

Was ist ein Dornmaß? Worin liegt der Unterschied zum Stulpmaß? Und wie misst man einen Profilzylinder aus? Mit diesen und vielen weiteren, grundlegenden Fragen beschäftigen sich die Online-Schulungen des Bereiches Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik. Die Zielgruppe: insbesondere neue Mitarbeiter der NORDWEST-Fachhandelspartner.

„Im Wesentlichen gibt es bei neuen Mitarbeitern immer ähnliche Fragestellungen. Mit unseren Seminaren wollen wir diese allumfassend beantworten und unser Know-how gesammelt zur Verfügung stellen“, erklärt Siegfried große Sextro, NORDWEST-Bereichsleiter Bau. Die Schulungen sind herstellerunabhängig und stehen den Handelspartnern kostenfrei zur Verfügung. Während der Termine gibt es ausreichend Gelegenheit, eigene Fragen zu stellen und Sachverhalte zu klären.

Folgende Themen werden in vier Online-Schulungen behandelt:

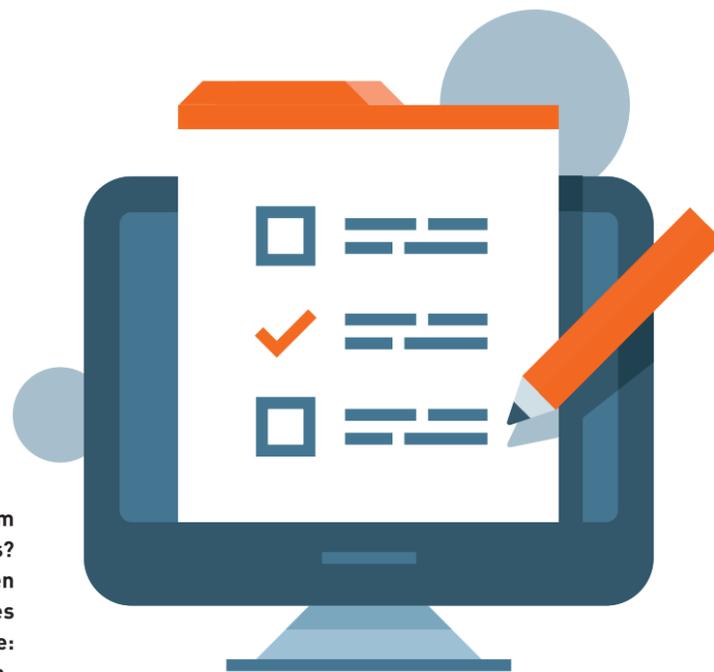
- + Schlösser – Ausführungen und Maße
- + Türschließer – Ausführungen und Begrifflichkeiten
- + Türbeschläge – Ausführungen und Maße
- + Profilzylinder – Ausführungen und Maße

In einer nächsten Phase wird es darauf aufbauend Web-Seminare zu den Themen elektronische Türöffner und Panikschlösser geben. „Unsere Online-Seminare ersetzen nicht die Schulungen seitens der Industrie, sondern sollen wertvolle Basics vermitteln“, so der Bereichsleiter. | LD, Foto: Stmool/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



FOLGENDE SEMINARTERMINE FINDEN NOCH IN DIESEM JAHR STATT:

Schlösser – Ausführungen und Maße:

- 18.09.2020, 14:00 Uhr
- 20.10.2020, 10:00 Uhr
- 19.11.2020, 10:00 Uhr

Türschließer – Ausführungen und Begrifflichkeiten:

- 16.09.2020, 10:00 Uhr
- 14.10.2020, 14:00 Uhr
- 18.11.2020, 14:00 Uhr

Türbeschläge – Ausführungen und Maße:

- 10.09.2020, 10:00 Uhr
- 14.10.2020, 10:00 Uhr
- 16.10.2020, 13:00 Uhr

Profilzylinder – Ausführungen und Maße:

- 17.09.2020, 10:00 Uhr
- 15.10.2020, 14:00 Uhr
- 17.11.2020, 14:00 Uhr

Anmeldungen unter:
beschlaege@nordwest.com

PROXXON

PROXXON
INDUSTRIAL

Werkzeug mit Charakter!



Weitere Informationen:
www.proxxon.com



Tagungen der Leistungsgemeinschaften

Virtueller Austausch in Corona-Zeiten



Auch in Zeiten der Corona-Pandemie findet der Informationsaustausch in den verschiedenen NORDWEST-Leistungsgemeinschaften statt. NORDWEST News hat mit Yvonne Weyerstall, Bereichsleiterin Technischer Handel, Arbeitsschutz & Betriebseinrichtung, über die Zusammenarbeit in den Leistungsgemeinschaften InTECH, KOMPASS und Betriebseinrichtung in dieser fordernden Phase gesprochen.

+ NORDWEST News: Frau Weyerstall, wie hat die Corona-Pandemie die Zusammenarbeit mit den Leistungsgemeinschaften verändert?

Yvonne Weyerstall: Die persönlichen Zusammenkünfte waren auf einmal nicht mehr möglich. Also haben wir Telefon- und Videokonferenzen genutzt, um in Kontakt zu bleiben. Da deren administrative Abwicklung wesentlich weniger Zeit in Anspruch nimmt, kann man sich durchaus öfters „treffen“.

In den Gesprächen wollten wir erfahren, wie unsere Handelspartner durch die Krise kommen, mit welchen speziellen Herausforderungen sie kämpfen und wie sie den weiteren Jahresverlauf einschätzen. Das war allen Beteiligten sehr wichtig.

+ NORDWEST News: Wie müssen wir uns das vorstellen?

Yvonne Weyerstall: Unsere Handelspartner haben unter anderem beschrieben, wie sie mit etwaiger Kurzarbeit umgehen oder wie sie Digitalisierungsthemen, die mit den Corona-Einschränkungen aufkamen, angehen. Wichtiger Aspekt war und ist, den Austausch untereinander zu fördern, sich gegenseitig zu motivieren und Ideen auszutauschen. Das hat gut funktioniert und wurde von den Handelspartnern rege genutzt.

+ NORDWEST News: Wie sind diese Zusammenkünfte auf der technischen Ebene abgelaufen? Gab es besondere Herausforderungen?

Yvonne Weyerstall: Je Leistungsgemeinschaft gab es im Schnitt 20 Teilnehmer aus dem Kreis der Handelspartner. Seitens NORDWEST waren Michael Rolf, Geschäftsbereichsleiter Hand-

werk & Industrie, die jeweiligen Kompetenzfeldleiter Nik Schönhoff, Anja Hermann, Frank Telm, unser Warenvertrieb Matthias Mogga, und ich bei den virtuellen Treffen dabei. Die Handelspartner konnten sich telefonisch oder über ihren Rechner mit Webcam dazu schalten. Wichtig ist, auch bei virtuellen Treffen die Vorbereitung nicht zu unterschätzen, sich mit der technischen Anwendung vertraut zu machen und sich einen ruhigen Ort für das Treffen zu suchen.

+ NORDWEST News: Wie wird es weitergehen mit der Zusammenarbeit? Bleibt diese vorerst virtuell?

Yvonne Weyerstall: Derzeit empfehlen wir dieses Vorgehen unseren Handelspartnern und werden die virtuellen Zusammenkünfte vorerst noch beibehalten. Die Schulungen zum PSA-Fachberater NORDWEST, die Seminare zum Sachkundigen und die Strategietagung werden wir jedoch vor Ort bei NORDWEST unter Einhaltung der entsprechenden Hygienemaßnahmen durchführen.

+ NORDWEST News: Was ist Ihr Fazit der vergangenen Monate?

Yvonne Weyerstall: Wir finden es sehr gut, dass unsere Handelspartner sich auch in diesen Zeiten auf den offenen und virtuellen Austausch einlassen. Wir schätzen die offene Kommunikation sehr, weil es die gemeinsame Entwicklung neuer Maßnahmen und Strategien fördert. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Statements

Marc Eggers, Geschäftsführer, J.H.Jaeger & Eggers Handelsgesellschaft mbH

„Ich begrüße den Trend hin zu mehr Videokonferenzen, da aus meiner Sicht die Vorteile überwiegen: man hat weniger Aufwand in der Vorbereitung, da die Reiseplanung entfällt. Zudem schätze ich sehr, dass man sich so online öfter und schneller mit anderen Händler-Kollegen und den NORDWEST-Mitarbeitern austauschen kann – und das ohne wesentlichen Qualitätsverlust und mit deutlich reduziertem administrativem Aufwand. Die Aktualität einer Information hat für mich einen hohen Stellenwert und online geht der Austausch einfach schneller. Große Investitionen in die Kommunikations-Technik hatten wir nicht, so dass Videokonferenzen in Summe einen starken ökonomischen und auch ökologischen Vorteil bieten. Wie sich dieser Trend wiederum in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden auswirkt, wird die Zeit zeigen. Auf jeden Fall finde ich es gut, dass NORDWEST wie gewohnt flexibel auf die Umstände reagiert hat und der Austausch auch in der Pandemie nicht zum Erliegen kommt.“

Dirk Gerharz, Vertriebsleitung Kaiser GmbH

„Wir arbeiten schon lange mit verschiedenen Programmen für Videokonferenzen, sei es untereinander oder auch in Richtung unserer Kunden. Digitaler zu werden, ist ein wichtiger Baustein unserer Strategie. Das leben wir! Denn das digitale Medium ist aus meiner Sicht der beste Weg zu mehr Kosten-Nutzen-Effizienz und auch ein starker ökologischer Faktor. Von daher wollen wir in den kommenden Jahren weiter nach vorne gehen, um noch digitaler zu werden und unsere Arbeit weiter zu optimieren. Auch wenn man dabei nicht den persönlichen Kontakt vernachlässigen darf. Die Abstimmungen innerhalb der Leistungsgemeinschaft mittels Videokonferenzen sind gut gelaufen. Es war die richtige Maßnahme, um als Gruppe und mit NORDWEST weiterhin in Kontakt zu bleiben und sich auch in diesen Zeiten auszutauschen.“



„Aus aktuellem Anlass ...

... Produkte, die Ihre Kunden interessieren könnten!“

In der oben genannten Rubrik im N.I.S. finden sich jede Menge Corona-relevante Produkte. „Schauen Sie doch mal vorbei“, wirbt Yvonne Weyerstall, Bereichsleiterin Technischer Handel, Arbeitsschutz & Betriebseinrichtung.

Ob Hinweisschilder oder Behelfsmasken, Hygieneschutzscheiben oder Desinfektionsmittel, Mund-Nasen-Schutz oder Warnbänder – die Vielfalt ist groß. „Unser Angebot an die Fachhandelspartner und deren Kunden halten wir auf dem neuesten Stand, um sie in diesen herausfordernden Zeiten zu unterstützen“, berichtet Yvonne Weyerstall, „hier finden die Handelspartner alle neuen Artikel, die das Produktmanagement aufgrund der aktuellen Situation neben den Neuaufnahmen für den Werkzeugtechnik-Katalog 2020 zum Thema Pandemie anlegt.“ Das Portfolio wird kontinuierlich um weitere Neuanlagen erweitert. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Qualitätsprodukte von NORDWEST

Vier wegweisende Kataloge für den Vertriebs Erfolg

Rund 5.000 Katalogseiten und eine Auflage von knapp einer Viertelmillion Exemplaren sind ein überzeugendes Ergebnis. Die vier Katalogwerke: Werkzeugtechnik, Werkstatt, Präzisionswerkzeuge und Elektrowerkzeuge sind als NORDWEST-Katalog in diesem Jahr termingerecht im Mai erschienen. Damit liefert NORDWEST seinen Fachhandelspartnern vier Katalogwerke mit neuesten Sortimenten und Artikeln und damit entscheidende Vertriebsinstrumente.

Je nach Ausgabe besitzen die Kataloge Laufzeiten von 12 Monaten, wie beim Werkstatt-Katalog, oder 24 Monate, wie bei dem NORDWEST-Bestseller Werkzeugtechnik.

Vier gewinnt – Die Kataloge im Überblick



Der Generalist – Der Katalog „Werkzeugtechnik 2020/2022“

Hierbei handelt es sich um das Standardwerk, das Maßstäbe setzt. Mit einer Auflage von mehr als 135.000 Stück, auf rund 2.200 Seiten präsentiert der Werkzeugtechnik-Katalog seiner Zielgruppe in Bau, Handwerk und Industrie knapp 40.000 Artikel. Gut zu wissen: Alle Artikel sind deutschlandweit innerhalb von lediglich 24 Stunden ab dem NORDWEST-Zentrallager in Gießen verfügbar. Das Gesamtwerk zeichnet sich durch eine zeitlose Umschlaggestaltung in der Standardversion aus und ist für den Fachhandel in vielen individualisierten Umschlag- und Vorlaufversionen realisiert worden. Für das effiziente Suchen und Finden im Katalogwerk gibt es neben einer übersichtlichen und intuitiven Kapitelübersicht mit spezifischen Einstiegseiten auch viele vergleichende Tabellen und eine praktisch ausgelegte Registerstanzung. Die Laufzeit des Werkzeugtechnik-Katalogs umfasst 24 Monate.



Der Ausstatter – Der „Werkstattkatalog 2020/2021“

Eine Auflage von rund 75.000 Stück, die Option Soft- oder Hardcover für die ca. 1.100 Seiten bieten dem Fachhandelspartner ein Katalogwerk mit rund 20.000 Marken- und Qualitätsprodukten für die Betriebseinrichtung. Dazu gehört neben der Exklusivmarke PROMAT ein komplett neu erstelltes Werkstattsortiment. Der Katalog überzeugt in seiner jährlichen Erscheinungsweise mit seinen gestalterischen Qualitäten und dem Blick fürs Detail, der sich in den grafischen Darstellungen ebenso wiederfindet, wie in den professionell und informativ umfassend angelegten Produkttexten. Und zum Schluss: Für die Abnehmer der diesjährigen Ausgabe des Werkstatt-Katalogs warten wieder interessante Konditionen.



Der Spezialist – Der Katalog „Präzisionswerkzeuge 2020/2022“

Zerspanung, Spann- und Messtechnik und auch das neue Kapitel Betriebseinrichtung für den Profi in der Metallverarbeitung überzeugen. Das zwei Jahre gültige Katalogwerk für die Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge überzeugt mit einer großen Sortimentsvielfalt von bis zu 46.000 Artikeln, einer soliden Hardcover-Ausführung und einer praktischen Registerstanzung, die für eine leichte Orientierung in der Praxis dient. In dieser Ausgabe gibt es einen deutlichen Ausbau der Exklusivmarke PROMAT und eine überzeugende Vielfalt an namhaften Herstellern des Segments, so dass der Katalog am Markt eine feste Größe ist und sich einer hohen Beliebtheit bei den Metall-Verarbeitern erfreut.



Der Klassiker – Der Katalog „Elektrowerkzeuge 2020/2021“

Im hart umkämpften Markt der Elektrowerkzeuge stellt der NORDWEST-Elektrowerkzeug-Katalog einen jährlich erscheinenden Top-Seller unter den Katalogen dar. Alle international führenden Marken-Hersteller sind enthalten. Über 3.000 Artikel, präsentiert auf rund 400 Seiten, beweisen die Stärke dieses Katalogwerks. Hier geht es neben der Vielfalt insbesondere um die Übersicht und die schnelle Vergleichbarkeit der angebotenen Artikel. Preis wird hier gegen Leistung in der Artikelvielfalt gesetzt, Orientierung und Übersichtlichkeit spielen in diesem Segment eine große Rolle. Eigenschaften, die der Elektrowerkzeuge-Katalog wieder auf's Neue in seiner diesjährigen Ausgabe unter Beweis stellt. Und noch ein Vorteil zum Sortiment: Auch in der diesjährigen Katalogausgabe warten attraktive Konditionen auf die Katalogabnehmer. | MR, Fotos: Design tech art/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Rolf Kranemann
Tel.: 0231 – 2222 3302
r.kranemann@nordwest.com

Bestseller neu aufgelegt!

Online-Schulungen für den Werkzeugtechnik-Katalog



Kaum war die Neuauflage des Werkzeugtechnik-Kataloges frisch aus der Druckerei gekommen, fanden auch schon die lehrreichen Schulungen zu dem Branchennachschlagewerk statt. Allerdings nicht wie in den Jahren davor mit bundesweiten Präsenzveranstaltungen. Dieses Mal wurden Mitte Juni drei Online-Seminar-Termine angeboten, zu denen sich die Fachhandelspartner zahlreich anmeldeten.

Michael Rolf, NORTHWEST-Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie, führte durch die einstündigen Veranstaltungen. An drei Tagen schulte er über 350 Mitarbeiter aus dem Kreis der Handelspartner. Eine weitere Neuerung, die es aufgrund der digitalen Schulung gab: Die Teilnehmer konnten ihre Fragen im Anschluss an die Online-Seminare per E-Mail einreichen. Im Nachgang wurde eine Aufzeichnung der Schulung an den Teilnehmerkreis gesendet.

NEUERUNGEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Optimierungen bei der Suchen-Finden-Logik, der Kapitelreihenfolge- und Aufteilung, den Piktogramm- und Neuheitenlegenden sowie den Vergleichstabellen und Katalogseiten wurden detailliert erläutert. Zudem stellten der Geschäftsbereichsleiter und die verantwortlichen Mitarbeiter aus den Warenbereichen Yvonne Weyerstall, Carsten Stattaus und Jürgen Schürmann Neuartikel und Lieferanten in den einzelnen Kapiteln vor. „Über 5.000 Artikel sind hinzugekommen. Ein Plus von 13 % im Vergleich zur letzten Auflage und somit sind insgesamt 39.446 Artikel im neuen Werk abgebildet.“ 135.000 Kataloge hatten die Fachhandelspartner insgesamt bestellt. „Das zeigt uns: Das Printmedium lebt und wird von den Handelspartnern benötigt und gefordert“, so Michael Rolf weiter.

KATALOG + SERVICES = EINE STARKE KOMBINATION

Weitere Services, die den Einsatz des Kataloges gewinnbringend unterstützen, erläuterte der Geschäftsbereichsleiter ebenfalls: so zum Beispiel die fünf virtuellen Lager mit insgesamt nahezu 146.000 weiteren Artikeln, auf die die Handelspartner mittlerweile zugreifen können; oder die Vorzüge der Exklusivmarke PROMAT, die den Handelspartnern eine hohe Marge garantiert; die POS-Gestaltung; den Kalkulationsschlüssel, der durch eine gezielte Preisdifferenzierung eine erhöhte Gewinnspanne zur Folge hat; und abschließend die Lieferung potentieller Neukundenadressen zur Stärkung des Umsatzpotentials. „Nutzen Sie unsere vielseitigen Angebote“, warb Michael Rolf abschließend, „es wird Sie weiter nach vorne bringen.“ | LD, Foto: Design tech art/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge

Unterstützung in Pandemie-Zeiten

„Der persönliche Kontakt bleibt ein wichtiger Bestandteil in unserer täglichen Arbeit – auch wenn dieser derzeit vermehrt über das Telefon und Videokonferenzen stattfindet“, erklärt Jürgen Schürmann, Kompetenzfeldleiter Präzisionswerkzeuge, im Juni im Gespräch mit der NORTHWEST News.



In den vergangenen Wochen und Monaten hat sich der Bereich immer wieder mit der Fachkommission der Leistungsgemeinschaft Präzisionswerkzeuge ausgetauscht, um zu erfahren, vor welchen Herausforderungen die Handelspartner in Zeiten von Corona stehen und welche Unterstützung sie seitens NORTHWEST benötigen. „Bei unseren Fachhandelspartnern der Leistungsgemeinschaft haben sich die Konsequenzen aus der Corona-Pandemie schon bemerkbar gemacht. Ein Teil der Endkunden war von Kurzarbeit betroffen, was auf unsere Händler Auswirkungen hatte. Aber wir waren uns in den Gesprächen auch einig, dass diese Krise endlich ist, wir auf die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten setzen können und die ersten staatlich verordneten Erleichterungen im Alltagsgeschehen bereits ihre Wirkung zeigen.“

PRÄZI-KATALOG UNTERSTÜTZT FACHHANDEL

Eine weitere Unterstützung für die Handelspartner gibt es in Form des im Juni erschienenen Präzisionswerkzeug-Kataloges. Der Präzi-Katalog, wie er auch genannt wird, bietet ein vollumfassendes Sortiment. Erstmals ist der Bereich der Betriebseinrichtungen mit 30 Seiten vertreten, in dem die Leistungsgemeinschaft ein starkes Umsatzpotential sieht. Zudem gibt es in weiteren Warengruppen neue Lieferanten und aktualisierte Sortimente. Anfang Juli fanden zwei Kick-Off-Web-Seminare für den Innen- und Außendienst der Fachhandelspartner der Leistungsgemeinschaft

Präzisionswerkzeuge statt. „Wir wollten die Mitarbeiter, die den Katalog intensiv nutzen, auf das neue Werk einschwören und ihnen die Neuerungen umfassend erläutern“, so der Kompetenzfeldleiter (siehe auch News Seite 30).

WEITERE VERANSTALTUNG

2021 soll die Haupttagung der Leistungsgemeinschaft nicht wie gewohnt erst im Mai/Juni, sondern schon deutlich früher im Jahr stattfinden. „Mit einem früheren Termin tragen wir der Tatsache Rechnung, dass die diesjährige Haupttagung entfallen musste. Ich freue mich schon darauf, unsere Handelspartner spätestens dann wieder von Angesicht zu Angesicht treffen zu können“, bekräftigt Jürgen Schürmann abschließend. | LD, Foto: iunewind/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Neues von der Exklusivmarke PROMAT

Werkzeugwagen PLUS und Rollwerkbank

Die Exklusivmarke PROMAT bietet den **NORDWEST-Fachhandelspartnern ein umfangreiches Sortiment, so auch im Bereich der Werkzeugwagen und Rollwerkbanken. Dabei stehen die Linien TREND, PLUS und PROFI für individuell anpassbaren Nutzen.**

Werkzeugwagen PLUS, Artikelnummer: 4000 871 039

Mit seinen sieben Schubladen bietet der Werkzeugwagen PLUS der Exklusivmarke PROMAT genug Stauraum für alle Arbeitseinsätze. Ein automatischer Einzug mit Schubladensicherheitsystem verhindert ein selbständiges Öffnen der einzelnen Laden, die zudem mit einer Zentralverriegelung ausgerüstet sind. 30 Kilogramm Tragkraft hat jede Lade, der Wagen selbst kann mit insgesamt 400 Kilogramm belastet werden. Zwei starre und zwei lenkbare PVC-Rollen sorgen für jede Menge Flexibilität. Mit seiner Edelstahl-Arbeitsfläche und der LED-beleuchteten Rückwand mit durchgehendem Kantenschutz an den Seiten kombiniert der Werkzeugwagen eine ansprechende Optik mit hohem praktischen Nutzen. Zwei Schutzkontaktsteckdosen sind zusätzlich integriert, ebenso ein Ablagefach und ein Abfallbehälter.

Rollwerkbank, Artikelnummer: 4000 871 099

Sechs Schubladen mit automatischem Einzug bietet die Rollwerkbank der Exklusivmarke PROMAT. Für insgesamt vier Laden ist ein Einteilerset enthalten. 35 Kilogramm kann jede Schublade tragen, die statische Gesamtbelastbarkeit der Rollwerkbank liegt bei insgesamt 400 Kilogramm.

Die robuste Ablagefläche besteht aus einer 16 Millimeter dicken mitteldichten Faserplatte (kurz MDF). Zwei starre und zwei lenkbare PP-Rollen sorgen für die nötige Flexibilität bei der täglichen Arbeit. Im abschließbaren, seitlichen Fach sind Abfallbehälter und Papierrollenhalter integriert.

Für Werkbänke sowie Werkzeugwagen lässt sich zudem aus einem vielfältigen Angebot an bestückten Werkzeugmodulen mit drei verschiedenen Einlagetypen wählen:

1/3 (B185 x T385 x H30 mm) Einlagen

2/3 (B370 x T385 x H30 mm) Einlagen

3/3 (B560 x T385 x H30 mm) Einlagen

NORDWEST bietet nicht nur bestückte Einlagen mit Werkzeugen an, sondern auch passende Leereinlagen über das Lagersortiment. Die Vorteile eines Ordnungssystems liegen klar auf der Hand: nichts geht mehr verloren, eine zeitaufwendige Suche nach dem Werkzeug entfällt.

Zudem lassen sich über den NORDWEST-Lieferantenpartner Tecsafe individuelle Schaumeinlagen gestalten. Über die online verfügbare Software „Schaumdesigner“ (www.schaumdesigner.de) ist ein schnelles Erfassen von Werkzeugen und Bauteilen möglich, eine umfangreiche Datenbank mit über 25.000 Werkzeugen steht im Hintergrund zur Verfügung. | LD/TN



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Tobias Neynaber
Tel.: 0231 – 2222 4065
t.neynaber@nordwest.com

TREND, PLUS und PROFI

Die PROMAT-Serie bietet mit den drei Linien immer eine qualitativ hochwertige Lösung.

PROMAT TREND: blauer Korpus und schwarze Schubladen. Diese Linie ist mit ihrem klaren Angebot auf das Wesentliche reduziert und für den alltäglichen Einsatz der ideale Wegbegleiter.

PROMAT PLUS: grauer Korpus und blaue Schubladen. Diese Linie verbindet eine ansprechende Optik mit hohem, praktischem Nutzen. Ihre Robustheit zeigt sich unter anderem beim charakteristischen Merkmal des Kantenschutzes an allen unteren Ecken. Zudem bietet diese Linie einen ganz flexiblen Einsatz durch die im Lieferumfang enthaltenen zwei Dosenhalter, mit Lochung für Schraubendreher.

PROMAT PROFI: schwarzer Korpus und graue Schubladen. PROFI wurde für den „High-End“-Bereich konzipiert, Wünsche bleiben hier keine offen. Vier lenkbare Rollen, 360° Grad drehbar, bieten einen extrem flexiblen Einsatz. Das Schubladensicherheitsystem verhindert ein selbstständiges Öffnen der Laden und bietet zugleich noch mehr Sicherheit im täglichen Einsatz. Die Tragkraft der einzelnen Schubladen mit 40 kg und einer statischen Gesamtbelastbarkeit von 650 kg runden diese Linie ab.

KENNEN SIE
DIESES
PROBLEM?

WIR BIETEN
IHNEN DIE
LÖSUNG!

NORDWEST bietet Ihnen jetzt auch eine Plattform zur Individualisierung von Schaumeinlagen. Mittels eines Schaum-Konfigurators und einer Marken- und Exklusivmarkendatenbank mit mehr als **25.000 Werkzeugen** können Sie individuelle Schaumeinlagen für Ihren Kunden schnell und einfach selbst gestalten.

- Schnelles Erfassen von Werkzeugen und Bauteilen durch den Fachhandelspartner
- Einfache Handhabung der webbasierten Software SchaumDesigner
- Definieren Sie Größe, Farbe und Griffmulden
- Nutzung einer umfangreichen Datenbank mit mehr als 25.000 Markenwerkzeugen und Exklusivmarkenwerkzeugen
- Eigene Konturaufnahme auf Scanmatten mittels SmartPhone oder Kamera
- Datenbankverwaltung zur wiederholten Nutzung kundenspezifischer Werkzeuge oder Bauteile
- Lieferung hochwertiger Schaumstoffqualitäten, PE sowie POM
- Sofortige Preisermittlung – Kurze Produktionszeiten

EINSATZ IN 5S-PROZESSEN

Generell lässt sich die Schaumtechnologie auf alle 5S-Prozesse anwenden und erfüllt hierbei alle der 5 Standards:

- Seiri** Sortiere aus.
- Seiton** Stelle ordentlich hin.
- Seiso** Säubere den Arbeitsplatz.
- Seiketsu** Sauberkeit bewahren.
- Shitsuke** Selbstdisziplin üben.

Unser Schaum bietet Schutz vor Verschmutzung, Wasser, Licht, Schlag- und Stoßeinwirkung.



Benötigen Sie weitere Informationen zum Erfassen der Werkzeuge oder der Konfiguration im SchaumDesigner? Dann wenden Sie sich gerne an Ihren Ansprechpartner bei **TECSAFE**.

PROMAT

www.nordwest-promat.com

Unser kompetenter Partner.

TECSAFE
Schaum
nach Maß

Tel: +49 (0) 212 2266570-0 • www.tecsafe.de



Laura Schröder und Mario Tröck präsentieren die neuen delphis-Verkaufsunterlagen.

Neu und erweitert

Die Haustechnik-Exklusivmarke delphis fasziniert im Detail

Die Kampagne der neuen Verkaufsunterlagen wurde bereits im Februar zum Haustechnik-Handelstag 2020 in Dortmund gestartet und setzte sich in den vergangenen Wochen fort. Die Ergebnisse liegen nun seit Mai auf dem Tisch: Mit „faszinierend im detail“ liefert die NORDWEST-Haustechnik für die Exklusivmarke delphis den Fachhandelspartnern überzeugende Verkaufsunterlagen in vielfältiger Form. Neben dem Gesamtprospekt wurden weitere Sondertitel zu den Warenbereichen Accessoires sowie Bade- und Duschwannen den Fachhandelspartnern zur Verfügung gestellt.

„Trotz der vorübergehenden Schließungen der Bad-Ausstellungen im Fachhandel wegen der Pandemieverordnung war es uns wichtig, alle Fachhandelspartner mit hochwertigen und neu gestalteten Verkaufsunterlagen auszustatten. Es war uns von vornherein klar, dass wir das Produktmarketing weiter nach vorne bringen wollen. Wichtig war es, dass wir auch in der Zeit nach der Öffnung wieder mit den versprochenen Prospekten sofort beim Fachhandelspartner präsent waren“, so Mario Tröck als Geschäftsbereichsleiter Haustechnik. So konnte die Exklusivmarke delphis gleich zu Beginn der Wiedereröffnung in den Ausstellungen zu den neuen Sortimenten informieren und gleichzeitig überzeugen. Nach einer zweijährigen Laufzeit der Erstausgabe von „delphis – faszinierend im detail“ präsentiert der

Gesamtprospekt einen neuen und nochmals erweiterten Überblick über das Baderlebnis von heute. Die beiden Linien delphis unic, für den eigenen Stil mit hohem Anspruch, und das modern und frisch ausgelegte delphis living zeigen, was aktuelle Bad-Ausstattung heute bedeutet: sehr hohe Qualität mit einem gleichzeitig hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis.

ÜBERZEUGENDER MEHRWERT

Wie zuvor, bietet der Gesamtprospekt für den interessierten Kunden inhaltlichen Mehrwert in Form von Kaufhilfen, die von der Badplanung unterschiedlicher Badgrößen bis hin zur Checkliste reichen. „Es geht uns neben der Präsentation der neuen Sortimente auch um die Unterstützung beim Bäckerkauf. Daher setzen wir das Konzept weiter fort, dem Kunden die delphis-Badkonzepte und die Vielfalt von Gestaltungsmöglichkeiten visuell näher zu bringen. Dazu kommt der praktische Online-Badplaner, der heute nicht mehr fehlen darf. Zudem bietet der Hinweis auf die erweiterte Markenfamilie von delphis mit delphisXpert neue Möglichkeiten, ergänzend zur Badeinrichtung auch den eher technischen Bereich mit delphis auszustatten“, erklärt Mario Tröck das Gesamtkonzept. Passend dazu kann der Fachhandelspartner auch bei spezifischen Wünschen, wie Bade- und Duschwannen, mit zielgruppenorientierten Verkaufsunterlagen aufwarten. „Mit den Sortimentsprospekten kamen wir dem Wunsch des Fachhandels nach, neben dem Gesamtsortiment insbesondere die Sortimentstiefe der Exklusivmarke weiter in den Fokus zu rücken. Das zeigt auch, dass wir mit delphis allen Wünschen der Kunden nachkommen können und ein in Design, Qualität und Leistung überzeugendes Gesamtsortiment anbieten“, erklärt Tröck.

EINEN SCHRITT WEITER

Wie im anlagen Print wurde der delphis Online-Auftritt unter www.delphis.de um die Technik-Linie delphisXpert ergänzt und mit den neuen Artikeln aus dem überarbeiteten Sortiment erweitert. Neben den neuen visuellen Eindrücken gab es eine weitere Neuerung im Bereich der Datenblätter. Beginnend mit dem Sortimentsbereich Armaturen werden ab sofort die Datenblätter automatisch aus der Datenbank generiert. Neben den jetzt verfügbaren, zusätzlichen Strichzeichnungen erhalten Fachhandelspartner, Handwerker und Endkunden stets die neuesten Produktinformationen zu den delphis-Produkten. „In der Haustechnik stehen die Zeichen auf Digitalisierung. Unser Ziel ist es, unseren Fachhandelspartnern und auch deren Kunden ein hohes Maß an topaktuellen Produktinformationen zu präsentieren. Den Start machten die delphis-Armaturen. Die nächsten Ausbaustufen, wie die Keramik, sind bereits in der Umsetzung und werden nach Fertigstellung und Freigabe umgehend online gehen“, berichtet Laura Schröder Projektmanagerin Vertrieb/Marketing zur weiteren Vorgehensweise. Insgesamt präsentiert die Exklusivmarke delphis damit moderne, funktionale sowie zielgruppenspezifische analoge Medien im Segment der Verkaufsunterlagen und digitale Informationen im Online-Bereich, die den hochwertigen Anspruch als Exklusivmarke für den NORDWEST-Haustechnik Fachhandelspartner unterstützen. | MR



+ Weitere Informationen erhalten Sie bei

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



Feuerwerk der Produkte

Viel Neues für delphis und base pro

Seit dem 1. April gibt es für delphis und base pro neue Produkte, die bei Handelspartnern und deren Kunden keine Wünsche offen lassen und das bestehende Sortiment erfolgreich ergänzen. Zudem wurde am 1. April mit delphisXpert die Exklusivmarke um eine Techniklinie erweitert. Ob Sanitär, Heizung oder Installation – das Sortiment ist absolut wettbewerbsfähig.

Die Exklusivmarke delphis wird konsequent weiter ausgebaut. Und das nicht als Selbstzweck. „Es ist die Exklusivmarke unserer Handelspartner. Diese wollen wir mit delphis zukunftssicher machen und vom Wettbewerb differenzieren. Das ist unsere Aufgabe“, erläutern die beiden Haustechnik-Kompetenzfeldleiter Ali Daour (Sanitär) und Matthias Faßbender (Heizung & Installation). In den vergangenen Monaten hatten sie mit dem gesamten Haustechnik-Team und den Lieferanten bestehende Sortimente auf den Prüfstand gestellt, überarbeitet und schlussendlich auf den Markt gebracht. Zudem wurde mit delphisXpert innerhalb von nur 12 Monaten eine Technikmarke etabliert, die Produkte auf dem neuesten technischen Stand vorhält und delphis in Gänze abrundet. Den Händlern bieten sich somit weitere Absatzchancen.

DELPHIS UNIC UND LIVING – FRISCH DESIGNT

Bei delphis unic gibt es Neuerungen bei den Vorwandbadewannen, Brausen und Badheizkörpern. Bei delphis living sind es Accessoires und Badheizkörper. „Bei delphis living und base pro haben wir erstmalig Elektrobadheizkörper ins Sortiment mit aufgenommen. Damit wollten wir auf aktuelle Trends eingehen und bieten unseren Handelspartnern Innovationen für die Endkunden“, berichtet Matthias Faßbender. Ergänzt wird das neue Heizkörpersortiment mit Thermostatventilen und Unterteilen. ▶





Gut bevorratet in der Corona-Krise
 Als sich abzeichnete, dass das neue Corona-Virus auch wirtschaftlich stärkere Auswirkungen haben würde, stand die NORDWEST-Haustechnik unablässig mit ihren Lieferanten in Kontakt, um Artikel mit ggf. kritischer Lieferzeit zu identifizieren. Hier hatten sich zwar bei gut 90 % der Hersteller keine Schwierigkeiten entwickelt, aber dennoch sorgte die Haustechnik vor. „Wir haben für den Fall der Fälle die Bestände der Schnelldreher am Zentrallager so erhöht, dass wir für die Krise gewappnet sind und unseren Handelspartnern ein zuverlässiger Lieferant bleiben können.“, erläutern die Kompetenzfeldleiter Daour und Faßbender.



hoher komfort
 klares design
 innovativ

erfrischende qualität
 Klares Design.
 Für das moderne
 Duscherlebnis.

DELPHISXPert – VOLLUMFÄNGLICH AUFGESTELLT

Die technische delphis-Linie bietet ein komplettes Haustechnik-Sortiment an, von Absperrarmaturen, über Wasser- und Wärmemengenzähler, Heizungsarmaturen bis hin zu Ausdehngefäßen und Speichern. Hochwertige Produktqualität, einfache und sichere Montage sowie schnelle Warenverfügbarkeit zeichnen delphisXpert aus. Rund 500 Artikel umfasst das Sortiment, ein Großteil davon ist am Zentrallager verfügbar. „Der Bereich Sanitär war vorher schon sehr stark aufgestellt. Mit delphisXpert stärken wir auch den Bereich Heizung & Installation immens. Die Händler können ihren Kunden nun alles aus einer Hand anbieten“, so Matthias Faßbender.



BASE PRO – ABGERUNDETES SORTIMENT FÜR DAS OBJEKTGESCHÄFT

Auch die Exklusivmarke base pro wurde weiter ausgebaut und um Sortimente wie Spiegel, Accessoires, Duschabtrennungen, Brausen und Badheizkörper zum 1. April ergänzt. „Der Markt erfordert ein vollständiges Sortiment für jedes Preissegment. Also war es für uns selbstverständlich, dieses bei base pro zu erweitern“, erläutert Ali Daour.

Bei den base pro-Badmöbeln konnte zudem die Lieferzeit signifikant reduziert werden. Waren es vorher sechs bis acht Wochen, sind es jetzt unschlagbare vier Werkstage. Gemeinsam mit dem zuständigen Hersteller konnte diese Vereinbarung getroffen werden. „Das erhöht die Wettbewerbsfähigkeit der Handelspartner immens. Vorher konnte base pro bereits mit einem Top-Preis überzeugen, jetzt kommt die Top-Lieferzeit dazu“, freut sich der Kompetenzfeldleiter über diesen deutlichen Mehrwert. | LD

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Ali Daour
 Tel.: 0231 – 2222 4342
 a.daour@nordwest.com

Matthias Faßbender
 Tel.: 0231 – 2222 4341
 m.fassbender@nordwest.com

 @delphis_baddesign
 #gibtdirraum

 delphis.de



FactoringWerk – Liquidität, die wirkt!

TeamFaktor NW GmbH startet Endkunden-Factoring

Seit August 2020 bietet die TeamFaktor NW GmbH den **NORDWEST-Handelspartnern ein neues Produkt an: FactoringWerk – Liquidität, die wirkt!**

„Der Fachhandelspartner kann seine Warenkompetenz durch diese neue, maßgeschneiderte Finanzdienstleistung ergänzen und sich somit bei seinem Kunden als umfassender Dienstleistungs-partner etablieren“, hebt Anne Bentler, bei der TeamFaktor NW GmbH zuständig für die Kundenbetreuung, den Nutzen hervor, „zudem differenziert ihn das Endkunden-Factoring weiter vom Wettbewerb.“ Und Jens Thöne, Geschäftsführer der TeamFaktor NW GmbH, ergänzt: „Letztendlich kann der Fachhandelspartner mit dieser Dienstleistung seinen Kunden zu einem guten Zahler machen und ihn gleichzeitig stärker binden.“

WIE FUNKTIONIERT ENDKUNDEN-FACTORING?

Der Fachhandelspartner vermittelt die Factoring-Dienstleistung an seine Kunden, z.B. Handwerker. Der Handwerker tritt seine Forderungen mit Vertragsschluss an die TeamFaktor NW GmbH ab. Im Gegenzug erhält er von der TeamFaktor NW GmbH sofortige Liquidität in 100 %iger Höhe des Rechnungsbetrages. Neben der Bonitätsprüfung, der Zahlungseingangskontrolle und dem Mahnwesen wird für den Handwerker auch der Versand der Rechnungen übernommen – der Handwerker erhält damit die nötige Freiheit für sein Tagesgeschäft.

EINFACHES HANDLING ÜBERZEUGT

FactoringWerk ist ein standardisiertes Produkt mit festen Konditionen in Form von All Inclusive-Gebühren und festen Aufnahmekriterien.

Das Factoring wird über ein web-basiertes Portal abgewickelt, in dem der Kunde des Fachhandelspartners selbständig seine Debitoren einpflegen und jederzeit den Status Quo der jeweiligen Rechnungsabwicklung einsehen kann. Die Endverbraucher kön-

nen bereits vor Rechnungsstellung auf ihre Bonität durch die TeamFaktor NW GmbH geprüft werden. Im nächsten Schritt lädt z. B. der Handwerker nur noch die Rechnung als PDF im Portal hoch. Dies gilt auch für Rechnungen nach der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) sowie Rechnungen an Privatpersonen. Die Rechnung wird im Anschluss daran durch die TeamFaktor NW GmbH mit einem entsprechenden Hinweis auf das Factoring-Verfahren an den Endkunden versendet. Aufwendige Papierprozesse gehören damit der Vergangenheit an. Jede Rechnung ist zudem mit einem QR-Code versehen, der es dem Endverbraucher ermöglicht, direkt über seine Onlinebanking-App zu bezahlen.

„Die komplett digitale Abwicklung und der schlanke Antragsprozess machen das Produkt extrem attraktiv für kleine und mittelständische Unternehmen“, erläutert Anne Bentler, „das ist Factoring Werk – Liquidität, die wirkt!“ | LD, Foto: mavo/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Jens Thöne
Tel.: 0231 – 2222 3401
thoene@teamfaktor-nw.com

Anne Bentler
Tel.: 0231 – 2222 3411
bentler@teamfaktor-nw.com

oder unter
www.factoringwerk.com

Unser großes Produktprogramm jetzt noch größer... der neue Katalog

Mit 10 neuen Artikeln



EIN SCHRITT NACH VORNE

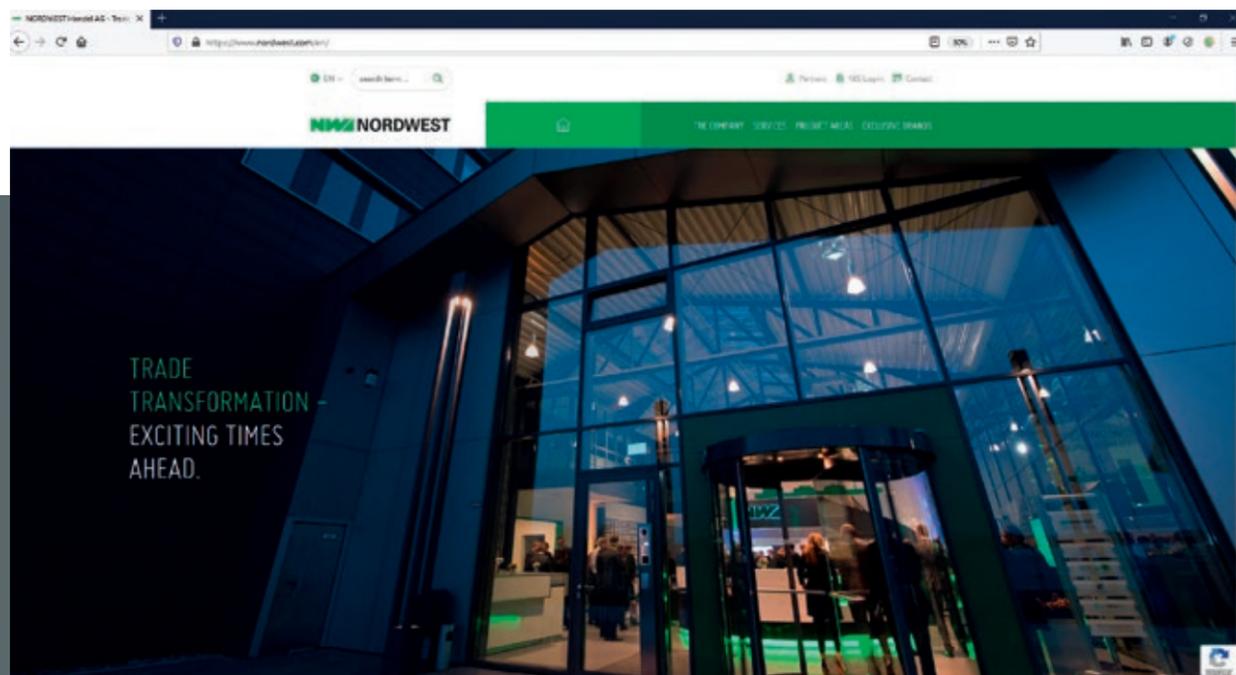
COBA europe

COBA liefert inzwischen seit 40 Jahren Arbeitsplatzmatten. Der aktuelle Katalog enthält heute das bisher größte Produktprogramm in der Unternehmensgeschichte. Und da wir jetzt in ganz Europa vertreten sind, gibt es einen Mattenexperten auch in Ihrer Nähe!



Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

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



Europa

Vielfältige Unterstützung für Handelspartner

Fachhandelspartner aus 16 europäischen Ländern vertrauen auf NORDWEST und die angebotenen Leistungen. Ob Zugriff auf die Exklusivmarke PROMAT, eine schnelle Logistik oder Katalogwerke in verschiedenen Sprachen: NORDWESTs Engagement hört nicht an der deutschen Grenze auf und die Händler wissen dies zu schätzen.

Aktuell wird die Veröffentlichung der vier neuen, fremdsprachigen Kataloge in englischer, französischer, niederländischer und polnischer Sprache vorbereitet: Tools, Outillages, Gereedschappen und Narzedzia Reczne Wyposaz enie Warsztatu, deren Verteilung Mitte Oktober startet. Grundlage für diese Vier ist der Werkzeugtechnik-Katalog. Auf rund 2.300 Seiten werden mehr als 39.000 Artikel vorgestellt. Nahezu 10.000 entfallen dabei auf die Exklusivmarke PROMAT. Mit seinem breit aufgestellten Sortiment deckt der Katalog den Bedarf der Kunden in den Bereichen Präzisions- und Handwerkzeuge, Messinstrumente, Arbeitsschutz, Werkstatteinrichtung, Oberflächentechnik und vielem mehr ab. Die meisten Produkte sind europaweit zwischen 24 und 48 Stunden lieferbar.

AUCH ONLINE PRÄSENT

Fachhändler im europäischen Ausland, die noch nicht mit NORDWEST zusammenarbeiten, dies aber wollen, können sich über die neuen mehrsprachigen Websites informieren und Kontakt zum Team Europa aufnehmen. Die Seiten wurden umfassend überarbeitet und zeigen pragmatisch und übersichtlich alle wesentlichen Themen, die für potentielle neue Fachhandelspartner von Interesse sind. Gleiches gilt auch für die Online-Präsenz der Exklusivmarke PROMAT (www.nordwest-promat.com), die in

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Michael Sommer
Tel.: 0231 – 2222 3601
m.sommer@nordwest.com

Volker Buschmeier
Tel.: 0231 – 2222 3610
v.buschmeier@nordwest.com



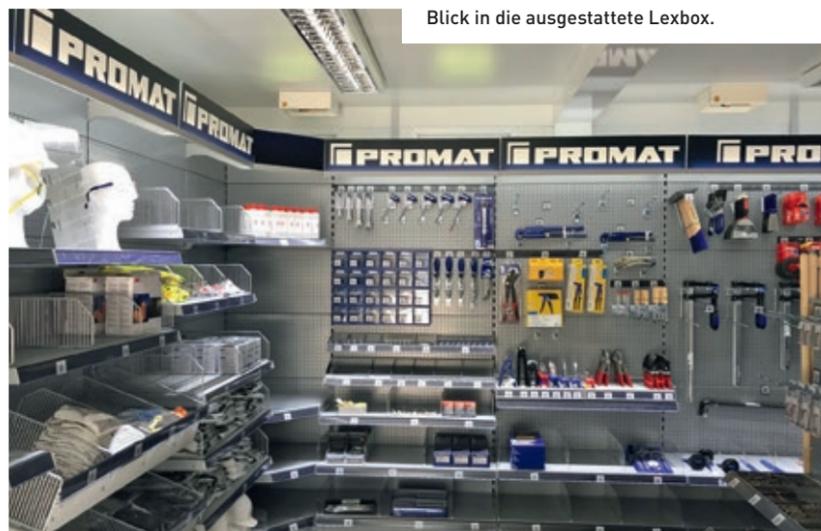
vier Sprachen verfügbar ist. Zudem sind weitere Landingpages in niederländischer Sprache abrufbar. „Es ist uns wichtig, unseren Fachhandelspartnern mit der Webpräsenz unserer Exklusivmarke den Rücken zu stärken und die Sortimente zu promoten“, weiß Volker Buschmeier, NORDWEST-Bereichsleiter Europa, „wir haben hier eine sehr gute Informationsplattform, um Inhalte konzentriert zu vermitteln.“ Bei Erfolg sollen diese auch in weitere Sprachen übersetzt werden.

PERSONELLE VERSTÄRKUNG

Mitte April wurde das Team des Innendienstes mit Mónica Cantú verstärkt. Sie ist Ansprechpartnerin für alle Aspekte der Zusammenarbeit mit NORDWEST und unterstützt gemeinsam mit Sabine Külpmann und Teamleiterin Silvia Lauterbach. | LD, Foto: Vector Image Plus/Shutterstock.com



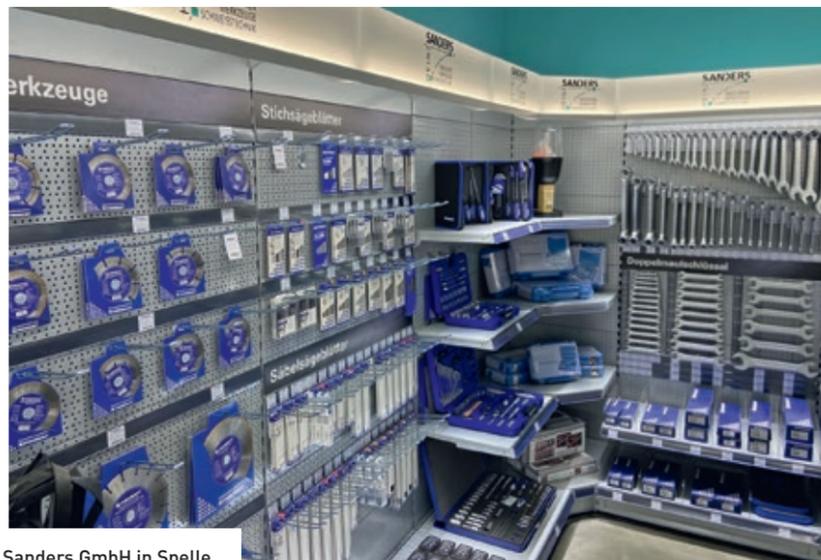
Die Lexbox auf der Baustelle der neuen Otto-Zentrale.



Blick in die ausgestattete Lexbox.



POS-Module bei der Heinz Sanders GmbH in Spelle.



POS-Module bei der Heinz Sanders GmbH in Spelle.

POS-Gestaltung ...

... kommt auch 2020 zum Tragen

Die POS-Gestaltung nimmt auch 2020 an Fahrt auf. Über 130 Meter wurden allein im Juni und Juli dieses Jahres bei Handelspartnern umgesetzt.

So unter anderem bei der Heinz Sanders GmbH in Spelle (siehe auch News Seite 70). Der Standort erhielt eine komplett neue Ladeneinrichtung von 69 laufenden Metern, davon 34 Meter mit PROMAT. Die LED-Technik in den Regalen sorgt für eine perfekte Ausleuchtung der Artikel und ein angenehmes Ambiente. Zusätzlich dazu wurden eine Katalog- und Prospektwand auf der Verkaufsfläche ergänzt und dienen nun als weitere Informationsquelle. Planung und Aufbau, Beschaffung und Warenbehang erhielt der Fachhandelspartner komplett aus der Hand von NORDWEST.

Zusätzlich dazu stattete das POS-Team um Marc Schönmeier im Juni eine weitere Lexbox des Fachhandelspartners Lex GmbH aus Arnstorf aus. Diese setzt der Händler beim Bau der neuen Otto-Zentrale in Hamburg ein. Mit der Box können sich die Handwerker vor Ort flexibel mit Werkzeug und Verbrauchsmaterialien versorgen. 28 Regalmeter errichtete das POS-Team in der Box. Parallel wurde auch der Showroom der Lex GmbH mit neuer Regaltechnik versehen, 37 Meter wurden aufgebaut und der Showroom somit modernisiert. | LD



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Marc Schönmeier
Tel.: 0162 - 2389211
m.schoenmeier@nordwest.com

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

Statements

**Jörg Dietrich,
Niederlassungsleiter
Spelle/Heinz Sanders GmbH**

„Optimaler kann die POS-Gestaltung aus meiner Sicht nicht laufen, weswegen ich gerne fünf Sterne an das NORDWEST-POS-Team verbe. Für mich persönlich war die Erstausrüstung unserer neuen Niederlassung hier in Spelle ein Sprung ins kalte Wasser, da man überhaupt noch nicht weiß, was von den Kunden gewünscht wird: Ich bin jetzt 30 Jahre in der technischen Branche, habe das Thema neue Ladenausstattung aber zum ersten Mal begleitet. Das POS-Team war sehr engagiert und hat geduldig all unsere Fragen beantwortet und Ideen diskutiert. Die gesamte Betreuung war von der ersten bis zu letzten Minute 1A. Alles in allem ein sehr durchdachtes Konzept. Jetzt bieten wir in unserer Niederlassung ein stimmiges Gesamtportfolio, das sich durchaus sehen lassen kann. Die Waren und deren Präsentation passen perfekt zusammen und unsere LED-beleuchteten Sanders-Kopfblenden runden das Gesamtbild ab, damit sich jeder Kunde von der ersten bis zur letzten Minute wohl fühlt und gern wiederkommt. Wir wollen unseren Kunden ein modernes Einkaufserlebnis vermitteln und das ist uns definitiv gelungen!“

**Franz Tischler,
Geschäftsführung Lex GmbH**

„Für unser neues Projekt Lexbox hatten wir durch das POS-Team einen sehr professionellen Partner mit hoher Fachkompetenz an der Seite. Von der Planung bis zur Inbetriebnahme unterstützte uns das Team sehr strukturiert und bewies hohe Fachkompetenz. Das Projekt konnte dadurch sehr schnell realisiert werden – zu den speziellen Anforderungen wurden uns flexible und praktikable Lösungen angeboten. Wir bedanken uns für die tatkräftige Unterstützung!“

Verlieren Sie kein Geld!

Wie bereits in der letzten News-Ausgabe angekündigt, konnte **NORDWEST** noch einmal die elektronische Lieferavisierung für die Fachhandelspartner optimieren. Diese ist sowohl im N.I.S. als auch per EDI möglich.

„Machen Sie Gebrauch von unserem kostenfreien Service. Es spart Ihnen Geld und Zeit“, appelliert Jan Korb, NORDWEST-Bereichsleiter Vertriebsinnendienst. Erfolgreiche Zustellungen lassen sich damit genauso vermeiden wie erneute Zustellversuche, die Kosten und weitere Arbeitsprozesse verursachen. Sollten zudem aufgrund logistischer Kapazitäten Bestellungen von einer Paket- in eine Speditionszustellung geändert werden, hat der jeweilige Dienstleister seine geforderten Kontaktmöglichkeiten zur Hand, um die Ware anzukündigen und den Liefertermin in Absprache zu planen.

SO FUNKTIONIERT' S!

Der Fachhandelspartner kann für eine Bestellung sowohl über das N.I.S. als auch per EDI die Kontaktdaten des Warenempfängers, E-Mail-Adresse **und** Telefonnummer, für Speditions- und Paketdienstaufträge hinterlegen.

Die Logistikdienstleister nehmen dann vor der Zustellung die entsprechende Avisierung beim Empfänger vor. | LD, Foto: ronstik/Shutterstock.com

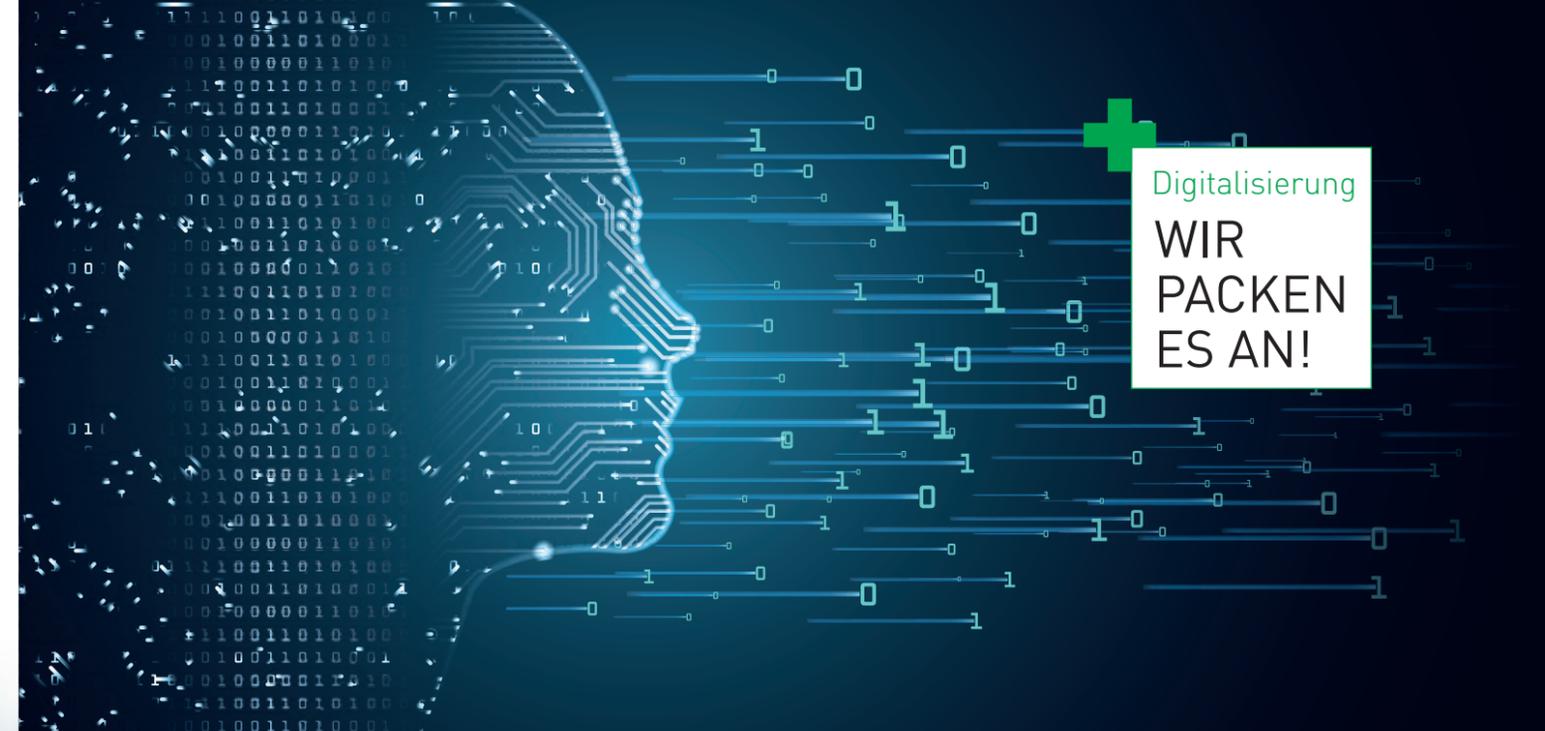


Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Martin Füllgraf (für EDI)
Tel.: 0231 – 2222 5120
m.fuellgraf@nordwest.com

Daniel Brechtefeld (für das N.I.S.)
Tel.: 0231 – 2222 5117
d.brechtefeld@nordwest.com



Digitalisierung
**WIR
PACKEN
ES AN!**

EDI-Clearing

Jetzt auch für die Haustechnik

Für den Bereich Handwerk & Industrie wird das EDI-Clearing über das NORDWEST-Clearing-Center bereits seit längerer Zeit eingesetzt. Nun wird NORDWEST diese Art der Prozessoptimierung für den Bereich Haustechnik weiterentwickeln, was in der Branche einmalig sein dürfte, um die Fachhandelspartner elektronisch mit den Lieferanten zu vernetzen. Der Vorteil: eine große Zeit- und Kostenersparnis für alle Beteiligten.

Mit dem NORDWEST-Clearing-Center wird die gesamte Prozesskette, angefangen von der Bestellung, über die Auftragsbestätigung und das Lieferavis bis hin zur Rechnung, elektronisch abgewickelt. Über dieses werden die elektronischen Geschäftsdokumente geliefert und zwar in beide Richtungen: Vom Handelspartner zum Lieferanten und wieder den gleichen Weg zurück. Zwischen diesen beiden Partnern fungiert das NORDWEST-Clearing-Center als Drehscheibe. „Die unterschiedlichen Anforderungen, die die Beteiligten in diesem Umfeld haben, erfordern einen hohen administrativen Aufwand auf allen Seiten. Dieser Mehraufwand entfällt nun, was die Prozesskette für alle wesentlich vereinfacht. Denn auf allen Seiten muss nur eine Schnittstelle mit dem NORDWEST-Clearing-Center eingerichtet und gepflegt werden“, erklärt Martin

Füllgraf, bei NORDWEST als Bereichsleiter zuständig für EDI Clearing & IT-Infrastruktur. Über das Clearing-Center als Schnittstelle übersetzt NORDWEST diese verschiedenen Anforderungen in eine gemeinsame Sprache. Der Vorteil: die Prozesse werden beschleunigt und Medienbrüche beispielsweise durch Fehler bei der manuellen Eingabe entfallen. „Das ist eine Win-Win-Situation für alle. Wir werden damit nun auch im Haustechnik-Bereich eine branchenbezogene Lösung anbieten, die die Zusammenarbeit optimiert“, freut sich der Bereichsleiter über die Weiterentwicklung, „das Feedback der Piloten ist positiv und verdeutlicht den großen Nutzen, der durch das NORDWEST-Clearing-Center entsteht.“ | LD, Foto: Ryzhi/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Martin Füllgraf
Tel.: 0231 – 2222 5120
m.fuellgraf@nordwest.com



Digitalisierung
**WIR
 PACKEN
 ES AN!**

Oxomi ist ein digitaler Katalogschrank mit Herstellersortimenten, in dem der Fachhandelspartner immer und überall aktuelles und vollständiges Marketingmaterial zur Hand hat. Ob Anwendungsvideos, Produktfotos, Kataloge, Prospekte, CAD-Dateien oder Datenblätter – Handelspartner und deren Kunden finden hier aktuelle Medieninformationen als Ergänzung zu den vorhandenen Artikeldaten.

Oxomi

Nutzung in DATACONNECT und eSHOP

Der Fachhandelspartner hat die Möglichkeit, Oxomi seinem Innen- und Außendienst zur Verfügung zu stellen und auch den Endkunden zugänglich zu machen – über NW365.DATACONNECT und den NORDWEST eSHOP.



OXOMI UND NW365.DATACONNECT

Mit der neu entwickelten Plattform NW365.DATACONNECT (NORDWEST News 01-2020 berichtete) wurde eine moderne und intuitiv bedienbare Online-Plattform für Bezug und Beschaffung veredelter Artikeldaten entwickelt. Seit kurzem ist hier auch Oxomi integriert. Es gibt eine herstellerübergreifende Volltextsuche in den Katalogen und auch die anderen hinterlegten Dateien lassen sich flexibel durchsuchen. Holger Herrmann, Bereichsleiter Produkt-Daten-Service,

erklärt: „Damit unsere Fachhandelspartner auf das große Portfolio an Marketingunterlagen der Lieferanten zurückgreifen können und sich nicht auf verschiedenen Plattformen organisieren müssen, haben wir diese Verknüpfung zwischen NW365.DATACONNECT und Oxomi geschaffen. Das sorgt für eine deutliche Effizienzsteigerung und setzt Synergieeffekte frei.“ 500 Lieferanten werden auf einen Schlag mit Oxomi in DATACONNECT integriert, der Lieferant sorgt dabei für die jeweilige Aktualität seiner Marketingdaten. NORDWEST rundet das Portfolio mit eigenen Katalogen ab und auch die digitale Bereitstellung individueller Händlerkataloge ist möglich. „Die bisherigen Nutzerzahlen sprechen für sich. Allein im Mai wurde Oxomi vom Innen- und Außendienst der Fachhandelspartner rund 18.000 Mal über DATACONNECT aufgerufen.“

OXOMI IM ESHOP

Auch vom Handelspartner zum Endkunden ist Oxomi nutzbar – und zwar über den NORDWEST eSHOP, der sich mit dem Oxomi-Portal verknüpfen lässt. Dafür hat NORDWEST eine Sondervereinbarung mit dem Anbieter Scireum GmbH getroffen. Der Nutzen für den Fachhandelspartner? Eine bestmögliche Sortimentsberatung des Endkunden, ohne stets eine Vielzahl verschiedener Print-Kataloge vorhalten zu müssen. Während eines Beratungsgesprächs hat der Handelspartner zudem die Möglichkeit, mittels Paperclip-Funktion eine Infobroschüre (mit seinem eigenen Logo und eigener Fußzeile), bestehend aus den besprochenen Artikeln, dem Kunden im PDF-Format zur Verfügung zu stellen.

„Damit können unsere Fachhandelspartner schnell und unkompliziert valide Aussagen über die von ihnen angebotenen Produkte treffen, ohne alle Details auswendig wissen zu müssen. Der Fachhandelspartner schafft damit einen digitalen Katalogschrank,

was in der heutigen Zeit immer wichtiger wird“, so Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung. „Der Händler ist mit dieser umfassenden Recherchemöglichkeit jederzeit aktuell und auskunftsbereit gegenüber seinem Kunden, kann von dem umfassenden Datenangebot ad hoc profitieren und damit im Wettbewerb bestehen.“

Oxomi ist online wie auch offline nutzbar. Wird es online verwendet, kann der Endkunde direkt aus dem eSHOP heraus in Oxomi Artikel recherchieren, sich informieren und von seiner Artikelauswahl in den eSHOP des Fachhandelspartners wechseln und das gewünschte Produkt bestellen. „Kundenbindung ist hier das Stichwort“, so Cramer weiter, „Oxomi bietet in Kombination mit unserem eSHOP die dazu besten Möglichkeiten.“ Über das von NORDWEST speziell für die Fachhandelspartner verhandelte Leistungspaket sind unbegrenzte Lieferantenpartnerschaften möglich. Diese werden nach Bestätigung der Lieferanten für den eSHOP des Fachhandelspartners aktiviert. | LD, Foto: Click Bestsellers/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

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

Digitalisierung
WIR
PACKEN
ES AN!



<https://www.heinrich-meier.de/Katalogportal>

Oxomi

„Es hat mich restlos begeistert!“

Die NORDWEST News hat mit Benjamin Engel, Vertriebsleiter der Heinrich Meier GmbH, über Oxomi und dessen Vorzüge gesprochen.

+ NORDWEST News: Wieso haben Sie sich für die Nutzung von Oxomi entschieden?

Benjamin Engel: Bei uns hatte sich eine große Ansammlung an Katalogregalen und Hängeregistern etabliert, für deren Pflege und Aktualisierung eine Aushilfskraft zuständig war. Es gab immer neue Kataloge und unsere Schränke wurden immer voller. Zudem hatten wir uns ein eigenes elektronisches Katalog-PDF-Archiv angelegt, das aber ebenfalls herausfordernd im Handling war – immerhin waren dort rund 60 Gigabyte abgespeichert. Also habe ich recherchiert, welche Lösungen es auf dem Markt gibt und bin auf Oxomi gestoßen. Und ohne den Fragen vorgreifen zu wollen: das hat mich restlos begeistert!

+ NORDWEST News: Kurzgefasst: Was begeistert Sie daran?

Benjamin Engel: Die Geschwindigkeit, mit der die Suchergebnisse PDF-übergreifend geliefert werden und die Nutzungsmöglichkeiten mit vielen durchdachten Details.

+ NORDWEST News: Wie wenden Sie Oxomi an?

Benjamin Engel: Wir haben zwei Portale – das eine ist frei auf unserer Website für jeden User verfügbar. Das andere wird passwortgeschützt ausschließlich von unseren Mitarbeitern verwendet. Der Außendienst kann vor seinen Besuchen die benötigten Kataloge mit der App Oxomi Pocket auf sein Tablet synchronisieren, falls er beim Kunden kein Internet

hat. Aber natürlich lässt sich auch mit dem iPad live im Browser recherchieren, wenn das Netz stimmt.

+ NORDWEST News: Wie ist das Feedback Ihrer Kunden und Ihrer Mitarbeiter zu Oxomi?

Benjamin Engel: Die Kunden, die das Portal bereits gesehen haben, fanden es gut und bewerten es als Bereicherung. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Durch Oxomi spart man extrem Papier und Zeit, aber das Feeling durch einen Katalog zu blättern, bleibt. Eine Kombination aus Altem und Neuem – und das kommt gut an. Von unseren Mitarbeitern nutzen es 100 %, obwohl unser altes, elektronisches Archiv noch nicht abgeschaltet ist – das sagt aus meiner Sicht alles!

+ NORDWEST News: Dann gehen wir doch einmal ins Detail. Erläutern Sie unseren Lesern die Aspekte, in denen Sie einen Vorteil sehen.

Benjamin Engel: Das Tempo der Suche habe ich ja bereits angesprochen. Die Eingabe der Suchbegriffe muss sehr genau sein, da die Texte der PDFs indiziert werden und die Suche hier keine Rechtschreibfehler duldet. Es ist beeindruckend wie schnell Ergebnisse erscheinen – egal wie viele Kataloge durchsucht werden. Derzeit haben wir rund 4.500 Kataloge und 200.000 Katalogseiten aktiv. Als Ergebnis wird nicht nur ein Produkt angezeigt, sondern direkt verschiedene Kataloge und deren Katalogseiten in einer Übersicht. Dadurch ist sofort klar, ob die Recherche in die richtige Richtung geht. Die angezeigten Seiten lassen sich ausdrucken oder herunterladen und per Link verschicken. Auch die Paperclip-Funktion ist sinnvoll, weil sich verschie-

dene Sammelmappen erstellen und verschicken lassen. Hat man ein Produkt auf einer Katalogseite gefunden, lässt sich die Artikelnummer anklicken, im eSHOP mit Preis und Warenverfügbarkeit suchen und, wenn gewünscht, direkt in den Warenkorb legen.

Zudem können wir als Händler weitere Marken, die es noch nicht in Oxomi gibt, anlegen, damit auch diese über das System abgedeckt werden. Aber generell ist es so, dass die Scireum GmbH das Lieferantennetzwerk immer weiter ausdehnt und der Bedarf dort zusätzlich gemeldet werden kann.

Neben PDFs bietet Oxomi auch viele weitere Inhalte, wie z. B. Dokumente, Bilder, Videos, Dateien und Exposé.

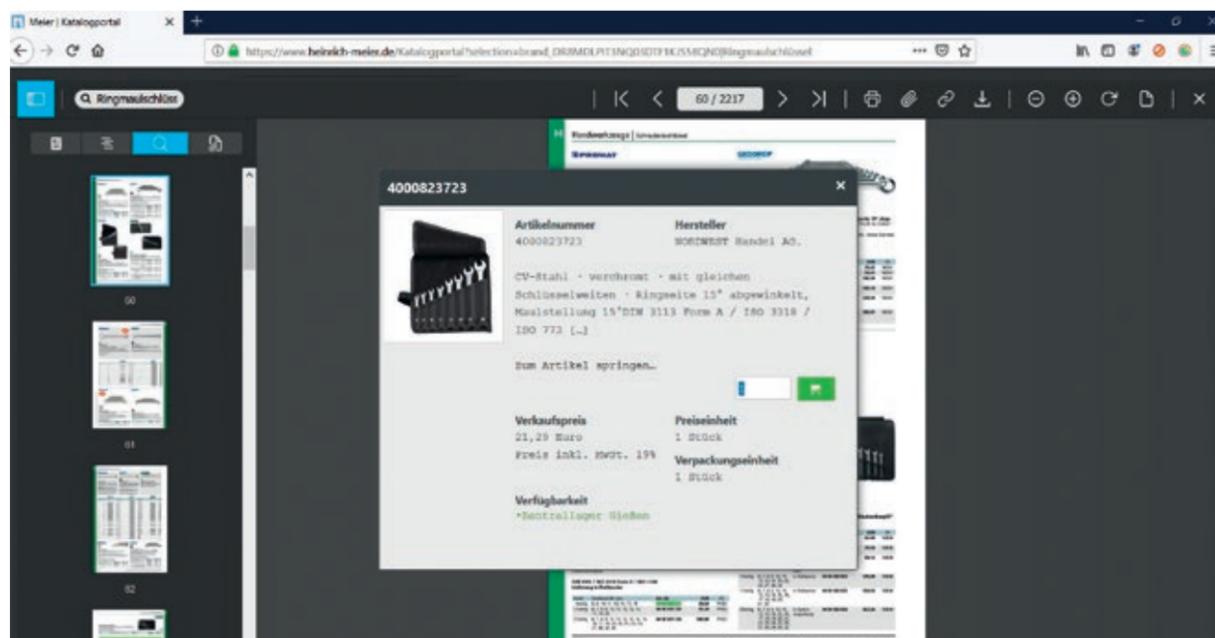
Es gibt noch jede Menge mehr Funktionen, die mich begeistern. Aber das würde den Rahmen sprengen.

+ NORDWEST News: Sie können die Nutzung also empfehlen?

Benjamin Engel: Absolut. Ich bin ein echter Fan und kann es uneingeschränkt empfehlen. Denn es bildet das ab, was ich zur Arbeitserleichterung gesucht habe. | LD, Foto: Click Bestsellers/Shutterstock.com



Benjamin Engel, Vertriebsleiter der Heinrich Meier GmbH





Digitalisierung
**WIR
 PACKEN
 ES AN!**

NW365.DATACONNECT

Alle Daten in einem einzigen Tool

Bei **NORDWEST** hat zum 1. Januar mit Einführung der Plattform **NW365.DATACONNECT** eine neue Zeitrechnung begonnen. Denn die neue und intuitive Online-Plattform für den Datenbezug und die Datenbeschaffung löste nicht nur das bisherige Datenportal ab, es ist auch ein Quantensprung in Richtung Zukunft. „Der Startschuss im Januar war ein voller Erfolg. Und das Feedback von unseren Fachhandelspartnern zeigt, dass wir voll ins Schwarze getroffen haben“, freut sich **Martin Reinke**, Hauptbereichsleiter IT & E-Business.

Für die angeschlossenen Handelspartner sind aktuell mehr als 600.000 Artikel über das Online-Portal abrufbar. Dieses umfasst alle **NORDWEST**-Lagersortimente (inkl. der virtuellen Lager) und -Kataloge sowie knapp 80 vollständige Lieferantensortimente. Dabei haben die Fachhandelspartner die Möglichkeit, die Datenplattform individuell nach ihren jeweiligen Bedürfnissen zu nutzen. „Neu ist auch, dass sich über **NW365.DATACONNECT** kundenindividuelle Preise anfordern und verarbeiten lassen. Darüber hinaus besteht durch die Vernetzung auch Zugriff auf das Katalogportal **Oxomi**, so dass Fachhandelspartner direkt Zugriff auf herstellerbezogene Vertriebs- und Marketingunterlagen erhalten, die sie für ihr Tagesgeschäft nutzen können“, erläutert **Holger Herrmann**, Bereichsleiter Produkt-Daten-Service, einige Vorteile.

GRÖSSTMÖGLICHE INDIVIDUALITÄT

Die Einsortierung der Produktdaten in **NW365.DATACONNECT** erfolgt mittels einer übergreifenden Warengruppenhierarchie. Darüber hinaus werden die Artikel nach den Standards **ecl@ss**, **Etim** und **UNSPSC** klassifiziert.

Nutzer erhalten mit der neuen Plattform auch die Möglichkeit, für sich und ihre Kunden einmalig ein Exportformat zu definieren und dieses jederzeit abrufen zu können. Dabei ist es egal, ob der Export ad hoc oder terminiert erfolgen soll, denn das individuelle Format steht den Fachhandelspartnern rund um die Uhr zur Verfügung.

Exportmöglichkeiten bestehen in alle üblichen Formate wie **BMEcat 1.2** oder **2005**, **Excel**, **CSV/TXT** sowie **Datanorm 4** oder **5**.

Hierzu wurden unter **NW365.DATACONNECT** bereits entsprechende Schnittstellen hinterlegt.

„Mit diesem Tool sind wir unserem Anspruch ein großes Stück nähergekommen, den Fachhandelspartnern ein Rund-um-Sorglos-Tool anzubieten. Wir fragen als Servicepartner die Daten bei den angeschlossenen Lieferanten ab, sichten und pflegen sie entsprechend ein. Darüber hinaus veredeln wir die Daten gemäß den Anforderungen von Warenwirtschaftssystemen, Onlineshops und virtuellen Marktplätzen und halten sie immer auf dem aktuellsten Stand. Dazu gehört auch die termingerechte, automatische Zustellung, unser **NORDWEST-Bring-Service**, der Daten zum Handelspartner. Damit nehmen wir unseren Fachhandelspartnern ein großes Stück Arbeit ab, so dass sie sich noch besser auf ihr Kerngeschäft ausrichten können“, so **Holger Herrmann** abschließend.

DER FACHHANDEL IST BEGEISTERT

Die **NORDWEST News** wollte wissen, wie **NW365.DATACONNECT** bei den Fachhandelspartnern ankommt. Hierzu wurden einige IT-Verantwortliche direkt befragt: **Christian Fertl**, Geschäftsleitung der **Hefele GmbH & Co. KG**, **Alexander Flotho**, Leiter Ecommerce, Marketing, Stammdaten bei der **Max Schön GmbH**, **Marcus Lewandowski**, Lagerleitung der **Heinrich Meier GmbH**, und **Michael Schöpp**, IT-Shop, eSHOP Administration bei der **Johannes Ostendorf GmbH**.

+ **NORDWEST News: Herr Flotho, wie sah in Ihrem Unternehmen der Datenbezug vor NW365.DATACONNECT aus?**

Alexander Flotho: Wir haben die Daten überwiegend direkt von den Herstellern bzw. der Industrie erhalten – meist in Form von Excellisten. Die Datenqualität war sehr unterschiedlich und hat viel Zeit für die Nacharbeit in Anspruch genommen.

+ **NORDWEST News: Und wo ergeben sich besonders für Ihr Unternehmen Vorteile?**

Alexander Flotho: Ein erheblicher Vorteil ist, die Daten immer in gleicher Beschaffenheit zu erhalten. Auf Knopfdruck haben wir jetzt die Möglichkeit, die Daten jederzeit abzurufen. Und wir können je nach Anforderung das Export-Profil individuell einstellen. Dadurch lassen sich praktisch auf Knopfdruck Dateien für jeden möglichen Verwendungszweck anbieten. ▶



Marcus Lewandowski
 Foto: Heinrich Meier GmbH



Michael Schöpp
 Foto: Johannes Ostendorf GmbH



Alexander Flotho
 Foto: Max Schön GmbH



Christian Fertl
 Foto: Hefele GmbH & Co. KG

Erwähnen möchte ich auch die Multiuser-Funktionalität, die es uns jetzt erlaubt, die Informationen auch unseren Kollegen besser (z.B. mit Oxomi) zur Verfügung zu stellen.

+ NORDWEST News: Herr Schöpp, über welche Vereinfachungen freuen Sie sich besonders?

Michael Schöpp: Bei NW365.DATACONNECT erscheint mir die Sortierung bzw. die Filterung der Artikel deutlich einfacher zu sein. Man kann jetzt besser die Sortimente eingrenzen, die speziell für die Anwendung gebraucht werden.

+ NORDWEST News: Herr Fertl, nutzen Sie die Datenexporte für diverse Vertriebsplattformen?

Christian Fertl: Das wird bei uns das Ziel sein. Aktuell befüllen wir mit den Daten unseren Onlineshop im B2B-Bereich. Weitere Plattformen stellen für uns kein Problem dar, da wir uns um den Großteil der Daten keine Sorgen mehr machen müssen. Ein enormer Vorteil als NORDWEST-Mitglied!

+ NORDWEST News: Herr Lewandowski, werden die Datenexporte bei Ihnen im Unternehmen ähnlich genutzt?

Markus Lewandowski: Ja, im Prinzip nutzen wir die Daten aktuell für unseren eSHOP. Wir überlegen aber, uns ggf. dem Onven-tis-Netzwerk anzuschließen. Da werden uns die hervorragend aufbereiteten Daten einen enormen Nutzen bieten. | MF, Foto: whiteMocca/Shutterstock.com



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Der Helpdesk ist erreichbar unter
Tel.: 0231 – 2222 3510
helpdesk@nordwest.com



**CORONA
SPECIAL**



Außergewöhnliche Zeiten!

Als zu Jahresbeginn 2020 die ersten Meldungen zu einem neuartigen Virus in der chinesischen Provinz Wuhan bekannt wurden, ahnte hier in Deutschland sicherlich kaum jemand von uns, dass dieser Erreger weitreichende Konsequenzen haben sollte. Doch diese Sicherheit war trügerisch.

Ein Gastbeitrag von Andreas Ridder und Jörg Simon

Seit sich das erstmalige Auftreten des Corona-Virus' zur Pandemie ausgeweitet hat, ist nichts mehr wie es einmal war. Für die deutsche Wirtschaft bedeutet dies in Teilen derzeit noch nicht abschätzbare Konsequenzen.

Es ist für uns nachvollziehbar, dass auch Sie als unsere Handelspartner zum Teil eine starke Verunsicherung spüren und sich fragen, was die Zukunft bringen mag. Je nach Branche waren und sind Sie von einbrechenden Umsätzen oder Warenknappheit betroffen, schlossen Ihre stationären Geschäfte und schickten Mitarbeiter ins Homeoffice oder unter Umständen sogar in Kurzarbeit. Vielleicht wurden Sie aber auch schneller wieder Herr der Situation dank verschiedener Ideen, die Ihren Geschäftsbetrieb gesichert haben.

Über 1.100 Händler arbeiten mit uns und Sie alle sind in Ihren Unternehmungen individuell – für uns ist es dabei eine Herzensangelegenheit, Sie in allen Lebenslagen zu unterstützen und auf Ihre verschiedenen Bedürfnisse einzugehen. Denn zu einer Partnerschaft gehören nicht nur die guten Zeiten, sondern auch die schwierigen. Und auch in diesen sind wir Ihnen ein verlässlicher Partner.

In den vergangenen Monaten haben wir, entsprechend der sich tagesaktuell entwickelnden Lage, eigene Maßnahmen für Sie entwickelt und werden es kontinuierlich weiter tun. So können Sie sich verstärkt um Ihr Unternehmen kümmern und weiterhin für Kunden und Mitarbeiter da sein.

Lassen Sie uns an dieser Stelle unsere Maßnahmen für Sie noch einmal zusammenfassen. Sprechen Sie uns gerne jederzeit an, wenn Sie zu den genannten Punkten Fragen haben:

- + Unterstützung bei der Liquiditätsbeschaffung und die Vermittlung von individuell auf die Handelspartner zugeschnittenen Beratungsleistungen durch langjährige NORDWEST-Dienstleister
- + Einrichtung eines eSHOP in 48 Stunden: hilft den Handelspartnern ohne Online-Präsenz in Zeiten von Social Distancing und wirtschaftlichen Einschränkungen, um in kurzer Zeit wieder nah am Kunden zu sein
- + Unterstützung bei der Warenbeschaffung: Das NORDWEST-Team hat in den vergangenen Monaten alles darangesetzt, um die Lieferfähigkeit insbesondere bei sensiblen Artikeln aufrecht zu erhalten und NORDWEST entsprechend zu bevorraten, so dass bei den Handelspartnern Engpässe möglichst vermieden werden
- + Sonderaktion mit dem Lieferanten Renz zu Click & Collect-Anlagen ermöglicht eine kontaktlose Warenübergabe; Angebote für relevantes Corona-Zubehör wie zum Beispiel Spuckschutze, Abstandshalter und Aufkleber für alle Bereiche des stationären Handels. Denn die Sicherheitsmaßnahmen werden voraussichtlich noch eine ganze Weile aktiv sein
- + Verbreitung und Bewertung wichtiger Informationen des Gesetzgebers: wöchentlich hatte NORDWEST in Newslettern zu allen wichtigen Regelungen rund um die Pandemie berichtet. Seien es Infos zur Beantragung von Kurzarbeitergeld und möglichen Corona-Soforthilfen oder zu Geschäftsschließungen.

Aber auch wir haben eine Sorgfaltspflicht, weswegen wir NORDWEST-intern ebenfalls frühzeitig unterschiedliche Maßnahmen ergriffen haben. Unter anderem arbeitet seit Mitte März die Hälfte der Belegschaft im mobilen Office, die andere Hälfte in der Zentrale in Dortmund – in einem 14-tägigen rollierenden Wechsel. Veranstaltungen wurden abgesagt genauso wie Dienstreisen und Besuche in der Unternehmenszentrale, um einer etwaigen Weiterverbreitung des Virus wirksam zu begegnen. Im Gegensatz dazu haben wir alle Möglichkeiten der modernen Kommunikation genutzt. Seit Juni finden Veranstaltungen, Dienstreisen und Besuche jedoch wieder unter strikten Auflagen statt. Als eines der wenigen Unternehmen haben wir eine Präsenz-Hauptversammlung und -Bilanzpressekonferenz in festgelegtem Rahmen durchgeführt. Dennoch steht die Gesundheit aller unverändert an oberster Stelle. Die aktuelle Situation wird weiter von uns beobachtet und stets an die aktuellen Begebenheiten angepasst.

Wir sind zuversichtlich und optimistisch, auch wenn ein Impfstoff absehbar noch nicht verfügbar ist. Wir bitten Sie, auf sich und Ihre Mitmenschen zu achten. Halten Sie durch! Die gemeinsame Zusammenarbeit, der Zusammenhalt und die Geduld sind unsere Stärken, die auch ein Virus nicht zu zerstören vermag. | Foto: THPStock/Shutterstock.com



Mangelware seit Corona. NORDWEST setzt bei allen Produkten aus dem Segment Arbeitsschutz auf zertifizierte und höchste Qualität.

Organisation ist alles

Globaler Einkauf bei NORDWEST zu Zeiten von Covid-19

Bereits seit Beginn des Jahres ist das Corona-Virus im Team von Stefan Richlick, als NORDWEST-Bereichsleiter zuständig für den operativen Einkauf & Private Label Management, ein Thema. Immer im unmittelbaren Kontakt mit Lieferanten in China, Taiwan und Hongkong standen zu Jahresbeginn ohnehin Ausnahmeszeiten, wie die des Chinesischen Neujahrsfests und die für Lieferanten wichtige Eisenwarenmesse in Köln, an.

„Wie in den Jahren zuvor bereiten wir uns für das Chinesische Neujahrsfest immer sehr gut vor. Dieses Jahr schien jedoch alles anders zu sein und durch unsere guten Kontakte mit unseren Partnern wurde schnell klar: Wir stehen vor einer großen Herausforderung“, beschreibt Stefan Richlick die Zeit im Februar. Durch die Pandemie wurde praktisch das Chinesische Neujahrsfest um drei bis vier Wochen verlängert. In Abstimmung mit dem Vorstand wurde dann ein Bestandsaufbau von Schnelldreher-Artikeln beschlossen, mit dem konkreten Ziel, zu erwartende logistische Verzögerungen im Sinne unserer Fachhandelspartner entsprechend abzufedern“, so Richlick. Als die Corona-Krise dann im März auch mit voller Wucht in Europa und anschließend auch in Übersee ihre Auswirkungen zeigte, waren die Warenlager für Werkzeuge und die meisten anderen Produkte gut gefüllt. „Eine Ausnahme bis heute besteht im Segment Arbeitsschutz. Hier ist es nach wie vor so, dass der Normalzustand, wie in den anderen Warenbereichen, nicht im April oder Mai erreicht werden konnte. Eine massive Nachfragerwelle im März und April zwang die Warenbestände letztendlich in die Knie. Die Nachversorgung dieser Produkte innerhalb kürzester Zeit war kaum möglich. „Nach und nach entspannt sich jedoch die Lage auch hier zunehmend, da die Kundennachfrage langsam wieder ein normales Maß annimmt und die Lieferanten mit den Nachlieferungen vorankommen. Dennoch wird es noch einige Zeit andauern, bis hier wieder ein Zustand wie in der Zeit vor der Pandemie hergestellt ist“, erklärt Stefan Richlick zur aktuellen Situation, Stand Ende Juni.

SPEZIALGEBIET ARBEITSSCHUTZ

„Das Thema Arbeitsschutz stellt nach wie vor ein Warenssegment dar, in dem die Beschaffung von zertifizierter Qualitätsware weiterhin Beschränkungen unterliegt“, stellt Michael Rolf, Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie und unter anderem zuständig für die Bereiche Arbeitsschutz und Operativer Einkauf, fest. „Gemeinsam sind wir in engem Kontakt mit unseren Lieferanten und sorgen dafür, dass wir unsere Verantwortung nach hohen Ansprüchen an Qualität und Zertifizierung bei den stark nachgefragten Waren, wie von Mund-Nasen-Schutzmasken, kompromisslos erfüllen“, so Michael Rolf. Insgesamt sehen sowohl Stefan Richlick, als auch Michael Rolf die Situation in der Warenbeschaffung dank der guten organisatorischen Leistung in China, Taiwan und Hongkong rückblickend trotz der vielen Herausforderungen durch Corona positiv. Und auch, wenn der persönliche Kontakt und die Bemusterung der Waren in den letzten Monaten und Wochen ungewohnt, z. B. über Videokonferenzen erfolgten, ist die Zusammenarbeit mit den Lieferanten positiv zu bewerten. „Schwieriger ist die Lage in einigen anderen Importländern auf dem asiatischen Kontinent. Hier müssen wir weiterhin abwarten, wie sich die Corona-Situation entwickelt.“ Resümierend gehen jedoch beide, Michael Rolf und Stefan Richlick, davon aus, dass sich die Liefersituation der meisten Waren (außer in den Sortimentsbereichen Mund-Nasen-Schutzmasken, Einmalanzüge und Handschutz) aus den Lieferländern China und Taiwan kontinuierlich normalisiert und zeitnah den Stand von vor Corona erreichen wird – vorausgesetzt Asien bleibt ebenfalls von einer zweiten Welle verschont. | MR

Norres Schlauchtechnik

Was macht die Industrie in Zeiten von Corona?

Die Corona-Pandemie stellt weltweit die Wirtschaft vor bisher noch nie dagewesene Herausforderungen. In dieser Ausnahmesituation ist es entscheidend, schnell und effizient Maßnahmen zu ergreifen, um die Krise zu meistern. Ein Beispiel ist die Norres Gruppe: Als Lieferant der NORDWEST Handel AG für technische Schläuche hat das Unternehmen zu Beginn der SARS-CoV-2 Pandemie unverzüglich alle notwendigen und darüber hinaus empfohlenen Sicherheitsmaßnahmen in der Gruppe umgesetzt. Das Ziel dabei, Produktion und die Lieferung der Produkte weiterhin zu gewährleisten.

Norres war mit eines der ersten Unternehmen in der Region, welches eine Fiebmessung bei Betreten der Büroräume für alle Mitarbeiter am Hauptsitz in Gelsenkirchen und in den Niederlassungen weltweit umgesetzt hat. Hygienevorgaben wurden für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kommuniziert und anschließend im gesamten Gebäude visuell kommuniziert. Desinfektionsmittel in den zentralen Punkten im Gebäude sowie klar strukturierte Bereichstrennungen und Abstandsregelungen für alle Mitarbeiter gehörten dabei zum Standard und wurden fest in den Arbeitsalltag integriert.

Zusätzlich gab es kurzfristige und weitreichende Maßnahmen, um Service und Dienstleistungen vom Home-Office aus zu führen. „Mit unseren Maßnahmen haben wir zum einen im direkten Umfeld ein Zeichen gesetzt und unseren Anspruch an die Gesundheit unserer Mitarbeiter und deren Familien deutlich gemacht. Diesen Weg werden wir weiterhin konsequent verfolgen“, erklärt Norres CEO Ralf Dahmer. Um die Empfehlungen und Regeln auch im offenen Verwaltungsbereich umzusetzen, wurden alle Arbeitsplätze überprüft. Dort wo es notwendig war, installierte Norres Schutzwände, um auch insbesondere im Verwaltungsbereich sicher und vollumfänglich arbeiten zu können.

Neben den aktuellen Rahmenbedingungen, die sich auf die Sicherheit der Mitarbeiter beziehen, bietet die Norres Gruppe ihren Kunden ein Gesamtpaket an Maßnahmen, um auch die Zeit nach der Pandemie erfolgreich zu gestalten. Hier liegt der Fokus insbesondere auf Logistik und damit Lagerverfügbarkeit, um alle Kunden noch schneller und flexibler zu bedienen. Dazu kommen noch bereits fertige Norres Produktinnovationen sowie ein komplett neuer, auf Innovation ausgerichteter Katalog sowie ein begleitender Web-Auftritt unter norres.de, der die Kompetenz und die Servicefähigkeit des Herstellers von technischen Schläuchen unterstreicht.

„Für uns bei Norres steht fest, dass wir uns auch bereits parallel zu den einschränkenden Maßnahmen während der Pandemie auf die Zeit danach ausrichten. Das bedeutet: Neue Mehrwert-Konzepte, innovative Produktneheiten und die Optimierung der Wertschöpfungskette, z. B. durch Digitalisierung. Alles Maßnahmen die wir unseren Kunden ab sofort zu Bewältigung der Auswirkungen der Krise zur Verfügung stellen können“, fasst Ralf Dahmer als CEO die inhaltlichen Maßnahmen für die mittelfristige Zukunft zusammen. | MR, Foto: Norres





Grenzland Baugeräte GmbH & Co. KG

Ein Wechselbad der Gefühle im Corona-Hotspot



Enrico Laskowski

15 Kilometer sind es von Hückelhoven, dem Unternehmensstandort von Grenzland Baugeräte, bis zum damaligen Corona-Hotspot Gangelt/Kreis Heinsberg: Gangelt, das nach einer Karnevalssitzung einen rapiden Anstieg von Infektionen zu verzeichnen hatte – ein so genanntes Superspreading-Ereignis. Die NORDWEST News sprach mit Geschäftsführer Enrico Laskowski über diese Zeit und wie er sein Unternehmen durch die Pandemie geführt hat.

+ NORDWEST News: Wann wurden Sie mit den ersten Corona-Konsequenzen konfrontiert?

Enrico Laskowski: Rosenmontag, am 24. Februar, haben wir noch entspannt Karneval gefeiert. Wir wussten zwar durch die Medien um Corona, aber so richtig wahrgenommen haben wir es noch nicht. Das hat sich dann allerdings ein paar Tage nach Karneval schlagartig geändert, als es in unserem Landkreis zu einem sprunghaften Anstieg von Infektionen kam und der Bundesgesundheitsminister sogar eine Reisewarnung für NRW ausgegeben hat.

+ NORDWEST News: Wie haben Sie darauf im Unternehmen reagiert?

Enrico Laskowski: Wir haben einen Krisenstab gegründet, einen Großteil unserer Mitarbeiter in den Urlaub geschickt und unser Lager für die Kunden geschlossen. Es war mir wichtig, Unternehmen und Mitarbeiter zu schützen und schnell zu reagieren.

+ NORDWEST News: Wie ging es dann weiter?

Enrico Laskowski: Kurz nachdem in unserem Landkreis die ersten Eindämmungsmaßnahmen umgesetzt wurden, an einem Montag und Dienstag, lief unser Geschäft schlagartig gegen Null. Ich muss zugeben, dass mir in diesem Moment ganz anders wurde. Aber am Mittwoch folgte glücklicherweise die Trendwende und unser Mietpark war ausgelastet. Zudem wollte eine Kommune in unserem Kreis ad hoc unseren regulären Halbjahresbestand an Masken kaufen. Die Preise habe ich dafür übrigens nicht angehoben – mir sind vertrauensvolle und langfristige Partnerschaften wichtiger.

+ NORDWEST News: Wie haben Sie auf diese Entwicklungen reagiert?

Enrico Laskowski: Es war ein Spiel mit dem Feuer, dessen bin ich mir bewusst, aber: wir haben unsere Mitarbeiter zurückgeholt, um den Ansturm abzufedern. Jedoch nicht ohne entsprechende Sicherheitsvorkehrungen getroffen zu haben.

+ NORDWEST News: Wie haben Sie in dieser Zeit sonst mit den Kunden Kontakt gehalten?

Enrico Laskowski: Unsere Außendienstler haben vermehrt das Telefon genutzt. Zudem haben wir über unsere Profile in den sozialen Netzwerken Facebook und Instagram informiert. Mein persönliches Highlight ist aber der Verkauf von Baumaschinen über Facetime (Anmerkung der Redaktion: die Videotelefonie von Apple), die ja doch sehr erklärungsbedürftig sind. Das haben wir in den Wochen des Social Distancing verstärkt getestet und den Kunden über das Handy alle Details unserer Baumaschinen gezeigt und erklärt. Das hat sehr gut funktioniert und wir konnten darüber einige Kaufverträge abschließen. Ein Teil unserer Kunden möchte das auch nach den Pandemiezeiten so fortführen.

+ NORDWEST News: Wie planen Sie das nächste Jahr, gibt es schon Überlegungen und Konsequenzen?

Enrico Laskowski: Ich bin dankbar, dass die Krise für unser Unternehmen und meine Mitarbeiter so glimpflich abgelaufen ist. 2021 wird es nochmal spannend, eine realistische Marktanalyse ist derzeit jedoch nicht möglich. Ausschreibungen von Bau- und Sanierungsprojekten werden vielleicht storniert oder neu ausgeschrieben, was die Konditionen ändern wird. Zudem wird der Wettbewerb sicherlich härter werden, weswegen wir schon jetzt verstärkt in Online- und Guerillamarketing investieren. Dennoch versuche ich optimistisch zu sein: Wir haben über die Jahre gut gewirtschaftet und sind mit den drei Standbeinen Handel, Miete und Werkstatt gut und vielseitig aufgestellt. Ich bin sehr stolz auf meine Mitarbeiter und dankbar, dass alle an einem Strang gezogen haben – eine gute Truppe ist viel wert. | LD

www.grenzland-baugeraete.de



Piel Die Technische
Großhandlung GmbH

Im Corona-Modus

Als sich eine Intensivierung der Corona-Krise abzeichnete, hat man bei Piel Die Technische Großhandlung, zertifizierter Fachbetrieb für PSA nach VTH-Standard, innerhalb von zwei Tagen eine Corona-Taskforce ins Leben gerufen. Diese ist seit dem 4. März 2020 aktiv.

Vier Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus dem Hauptstandort Soest sind ganztätig mit der Unterstützung von drei Kollegen aus den Niederlassungen in Dresden, Eisenhüttenstadt und Halle (Saale) aktiv und kommunizieren per Telefonkonferenz, um die neuesten Entwicklungen zu besprechen und daraus Vorgehensweisen innerhalb des Unternehmens zu entwickeln und umzusetzen. „Wichtig war uns, dass verschiedene Unternehmensbereiche und Kolleginnen und Kollegen mit verschiedenen Erfahrungswerten in der Taskforce vertreten sind. Dadurch finden wir immer wieder gute Lösungen, die unseren Kunden dienen“, erläutert Manuela Plaßmann, Prokuristin und Leitung Vertrieb bei Piel.

WARENVERTEILUNG UND UNTERSTÜTZENDE SERVICES

So hatte die Taskforce unter anderem hauptsächlich über die Zuteilung Corona-betreffender Artikel im Kundenkreis entschieden und somit eine Lösung bei immer stärkerer Verknappung gefunden. Ob FFP-Masken, Halbmasken, Vollmasken, Filter, Desinfektion, Einmalhandschuhe, Einwegoveralls oder auch Toilettenpapier – für die Zuteilung wurden genaue Kriterien angelegt. Dazu gehören unter anderem der Einsatzzweck, die kleinste benötigte Menge des Kunden und ob dieser in den vergangenen zwei Jahren einen der genannten Artikel bei Piel bereits erworben hatte. „Wir sind uns sicher, dass dies der einzig richtige Weg ist. Deshalb haben wir entschieden, dass wir zuerst unseren Stammkunden verpflichtet sind. Diese benötigen Versorgungssicherheit, um ihre Arbeit weiter auszuführen.“ Bei den Kunden stießen die Zuteilungen für die kleinsten benötigten, produktionsrelevanten Mengen auf Verständnis. „Wenn die Betriebe weiterarbeiten können, dient es im Endeffekt der Gesellschaft. Zudem beweist es Solidarität untereinander, niemanden leer ausgehen zu lassen“, so Prokuristin Manuela Plaßmann. Zusätzlich stellt das Unternehmen seinen Kunden einen kostenlosen Handlungsleitfaden zum SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard zur Verfügung, zum Beispiel für Lösungen in Sozialräumen oder engen Treppenhäusern. Und auch ein Wäscheservice für Baumwollmasken wurde etabliert – in



Zusammenarbeit mit lokalen Wäschereien, um etwas für die heimische Wirtschaft zu tun. „Zudem sind mir die herkömmlichen Einwegmasken, die man jetzt oft sieht, ein Dorn im Auge, weil sie alles andere als nachhaltig sind“, erklärt Mario Ernst, geschäftsführender Gesellschafter bei Piel.

Der Ladenverkauf ist derzeit geschlossen, die meisten Piel-Mitarbeiter und -Mitarbeiterinnen arbeiten derzeit im Homeoffice. Kundengespräche und Beratungen finden telefonisch, per Mail oder Skype statt. Zudem informiert Piel über neueste Entwicklungen auf dem Youtube-Kanal Pielchannel. | LD

www.piel.de

Digitalisierung
WIR
PACKEN
ES AN!

Digitalisierung wichtiger denn je

Schulungen liefern Grundlegendes

Die Digitalisierung ist aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken – das hat die vorherrschende Corona-Pandemie, durch die angeordnete Schließung vieler Ladengeschäfte, noch einmal sehr deutlich gezeigt. Die Fachhandelspartner können jedoch durch klug eingesetzte Digitalisierungsmaßnahmen ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern und auch in Krisenzeiten aktiv am Geschäftsleben teilhaben.

„Wir möchten den Fachhandelspartnern die Möglichkeit geben, sich in diesem Umfeld weiter zu spezialisieren, um im digitalen Vertrieb erfolgreich sein zu können“, erklärt Martin Reinke, Hauptbereichsleiter IT & E-Business, „aus diesem Grund wollen wir hier mit einer kurzweiligen Schulungsreihe im ersten Schritt unterstützen und unseren Handelspartnern das benötigte Grundlagenwissen vermitteln.“ Das Ziel der Schulungsreihe: die Wettbewerbsfähigkeit der Fachhandelspartner zu sichern und ihre Beziehungen zum Endkunden zu digitalisieren. Zum Ende des Jahres wird es dazu eine kostenfreie Schulungsreihe über ein Online-Tool geben. In dieser wird ganzheitliches Wissen rund um das Thema E-Commerce inklusive aller relevanten Aspekte vermittelt. Folgende Themen stehen auf der Agenda:

- + Grundlagen Digitalisierung
- + Grundlagen eCommerce
- + B2C vs. B2B eCommerce
- + Online-Shop-Systeme (Entscheidungskriterien, Funktionalitäten)
- + NORDWEST eSHOP
- + MRO-Management
- + Online- und E-Mail-Marketing
- + Elektronische Produktdaten für Plattformen

Dabei geht es keineswegs nur um NORDWEST-Inhalte. Vielmehr werden generelle Begrifflichkeiten geklärt, Unterschiede und Besonderheiten von Online-Vertriebskanälen und E-Commerce-Konzepten erläutert oder auch technische und organisatorische Grundlagen dargestellt. Insgesamt sind die Themen auf elf Schulungsmodulen aufgeteilt, die jeweils eine Stunde dauern. Teilnehmen können alle Mitarbeiter und Geschäftsführer der Handelspartner, mit oder ohne Vorwissen. Zudem ist es möglich, sich auch nur für einzelne Module und nicht die gesamte Reihe anzumelden.

Während der Schulung bleibt via anonymer Chatfunktion ausreichend Gelegenheit für Fragen, die in einer anschließenden Live-Sequenz von den NORDWEST-Mitarbeitern aus den entsprechenden Bereichen der Abteilung IT & E-Business und Marketing beantwortet werden. Weitere Informationen werden zeitnah an die Handelspartner versendet. | LD

Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

NEU!

Digitalisierung

WIR
PACKEN
ES AN!

Mit dem eSHOP durch die Krise

Wie Online-Shopping in Pandemiezeiten unterstützt

In der Corona-Hochphase im Frühjahr waren physische Kontakte weitestgehend reduziert, Distanzregelungen wurden geschaffen und Händler jedweder Branche mussten entweder ihre Ladengeschäfte schließen oder taten dies freiwillig, um Mitarbeiter und Kunden vor Infektionen mit dem heimtückischen Virus zu schützen. Flatten the curve war das Motto. Diesem war der Alltag untergeordnet. Wohl dem, der bereits einen eSHOP einsetzt oder das Angebot von NORDWEST angenommen hat, diesen in 48 Stunden bei sich zu etablieren.

Das Team um Thomas Cramer, Bereichsleiter eBusiness & IT-Beratung, hat den eSHOP in den vergangenen Jahren zu einem erfolgreichen Online-Vertriebskanal entwickelt: „Wir sehen unseren eSHOP als ganzheitliches eCommerce-Konzept, das sämtliche Anforderungen im Online-Geschäft erfüllt.“ Dazu gehören neben dem Shopsystem die Bereitstellung der Artikel- und Logistikkdaten, professionelle Vermarktungsstrategien und ein umfassendes Betreuungsangebot mit Administratorenschulungen sowie kostenlosem Support. NORDWEST bietet damit ein Rundum-Sorglos-Paket an. Nachfolgend berichtet die NORDWEST News von zwei Handelspartnern, die sich für das Thema eSHOP entschieden haben.

ETABLIERTER ESHOP ALS UNTERSTÜTZUNG IN DER KRISE

Die Gustl Pürsch GmbH aus Augsburg, Großhandel für Sanitär und Heizung, nutzt den eSHOP bereits seit einigen Jahren. Zu Beginn der Corona-Krise konzentrierte sich Geschäftsführer Alexander Neff ganz darauf, die in Bayern verordneten Maßnahmen umzusetzen und zusätzliche Liefertouren für seine Kunden anzubieten. Denn Warenlieferungen waren nach wie vor gestattet, während die Besuche der Außendienstmitarbeiter jedoch untersagt waren. Besondere Werbemaßnahmen, um auf den Shop hinzuweisen, wurden nicht ergriffen. „Dazu war aufgrund der Ereignisse keine Gelegenheit“, berichtet der Geschäftsführer. Das Team der Gustl Pürsch GmbH wies einzig in Telefonaten mit Kunden immer wieder auf den eSHOP hin, um den Ansturm telefonischer Bestellungen abzufedern und umzulenken. Mit Erfolg: Im März und April stiegen die Nutzungszahlen rasant an. Auch neue Kunden kamen hinzu. Bis zu vier Mal täglich fanden daran anschließend Liefertouren statt. Technisch hat der eSHOP die verstärkte Auslastung gut überstanden, Verzögerungen gab es keine. „Der eSHOP war für uns ein extrem wichtiger Faktor in dieser Zeit. Er hat uns positiv durch die Krise gebracht. Ich kann nur an meine Haustechnik-Händlerkollegen appellieren, ebenfalls auf den eSHOP zu setzen. Denn damit hat man ein vernünftiges Tool an der Hand, um sich zu behaupten.“

ESHOP IN 48 STUNDEN

Anders sah es bei der Seeberger Industriebedarf GmbH in Alfeld (Leine) aus. Geschäftsführer Oliver Wychowaniec hat das Unternehmen erst 2019 übernommen – einen Onlineshop gab es nicht.

Die Installation des eSHOPS stand für den neuen Geschäftsführer eher auf der mittelfristigen Agenda. „Ich muss zugeben, dass dieses Thema auf meiner Prioritätenliste nicht ganz oben rangierte. Dennoch habe ich den eSHOP schon immer als gute Ergänzung zum stationären Geschäft gesehen. Mir ist bewusst, dass man dadurch weiter wachsen kann und den Anforderungen der Kunden an digitale Beschaffungswege gerecht wird.“ Als Corona und die damit einhergehenden Maßnahmen die Normalität zum Erliegen brachten, rissen die persönlichen Besuche bei den Einkäufern seiner Kunden ab – der Bedarf nach Ware allerdings nicht. Von daher passte es gut, als NORDWEST am 25. März sein Angebot veröffentlichte, bei Bedarf in 48 Stunden einen eSHOP einzurichten. Oliver Wychowaniec griff zu. Obwohl er zu Beginn nicht zu 100 % darauf vertraute, dass die Umsetzung in zwei Tagen möglich sei. „Normalerweise benötigen solche Projekte mehr Vorlauf- und Umsetzungszeit, weswegen ich die 48 Stunden doch ein wenig ambitioniert empfand. Aber NORDWEST hat uns nicht enttäuscht. Unser eSHOP war wie versprochen nach der kurzen Zeit fertig“, freut sich der Geschäftsführer. Einer seiner Mitarbeiter kümmert sich seitdem um den Shop und hat diesen an das Unternehmens-Corporate Design angepasst sowie eigene Kataloge und Artikel eingefügt. Der NORDWEST-Support stand dabei zu jeder Zeit für alle Fragen zur Verfügung. Oliver Wychowaniec ist begeistert von der gesamten Leistung: „Was uns versprochen wurde, wurde eingehalten, die Hilfsbereitschaft und Unterstützung waren immens. In Summe war es für uns eine extrem positive Erfahrung!“ | LD, Foto: 365 days studio/Shutterstock.com

www.puersch.de
www.seeberger-industriebedarf.de



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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





Bei NORDWEST schätzen Annick und Evert Eyckerman das große Produktangebot, die hohe Verfügbarkeit und Liefersgeschwindigkeit sowie die übersichtlichen Kataloge.

Godevaart Gereedschappen

Vom Allrounder zum Werkzeugspezialisten

Die Geschichte des belgischen NORDWEST-Fachhandelspartners Godevaart Gereedschappen ist typisch für viele Branchenunternehmen. Der Ursprung des heute in der vierten Generation geführten Familienunternehmens war eine Schmiede. Aufgrund der räumlichen Nähe zum Antwerpener Hafen wurde praktisch immer schon mit Werkzeugen gehandelt. Aber auch klassische Eisen- und anfangs auch Haushaltswaren gehörten zum Sortiment.

Doch Ende des vergangenen Jahres folgte dann der entscheidende Schritt in Richtung deutliche Spezialisierung. Das kleine und viel zu beengte Fachgeschäft in der Antwerpener Innenstadt wurde von Evert Eyckerman, dem heutigen Inhaber, und seiner Frau aufgelöst und an den jetzigen Standort an den Stadtrand von Brasschaat verlegt. Neben ausreichend Platz und Parkraum für Kunden wurde mehr und mehr der Profikunde ins Visier genommen. Heute konzentriert sich der Fachhandel neben dem Verkauf von Maschinen, Handwerkzeugen, Konsumgütern zunehmend auf den Handel mit hochwertigen Artikeln. Eine weitere Stärke ist die Konfiguration kundenindividueller Maschinen. Gerade mit diesem Service will Evert Eyckerman seinen Mitbewerbern immer einen Schritt voraus sein. Unterstützung bei der Neuausrichtung fand er auch bei der Asamco. Bei der belgischen Einkaufskooperation für technische Händler ist Godevaart Gereedschappen von Beginn an Mitglied.

HOHE KUNDENBINDUNG

Das Konzept für den neuen Standort ging sofort auf: Der Fachhandel etablierte sich bei seinen Kunden, so dass die Räumlichkeiten praktisch jetzt schon wieder viel zu klein sind.

Seit Beginn der Zusammenarbeit mit NORDWEST verkauft Godevaart Gereedschappen mit großem Erfolg PROMAT-Werkzeuge. Im neuen Fachgeschäft sind einige Regale mit PROMAT bestückt – weitere sollen folgen. Denn dank der hohen Qualität, der guten Verfügbarkeit und der attraktiven Preise konnte Evert Eyckerman viele seiner langjährigen Kunden für die Marke begeistern.

Insgesamt beschäftigt das Unternehmen heute 14 Mitarbeiter. Allein acht davon sind im Außendienst tätig – vier im Vertrieb, zwei in der Logistik und zwei speziell für den technischen Support beim Kunden. Genau darin sieht der Inhaber auch die Stärke seines Unternehmens. „Wir können jedem Kunden individuelle Lösungen anbieten. Auf 99,9 Prozent der Kundenanfragen bieten wir die passende und vor allem überzeugende Antwort. Unser Fachwissen in Kombination mit einem großen Partner-Netzwerk, das wir immer bei Bedarf mit einbeziehen können, lässt uns diese hohe Quote erreichen. Ohne diese Möglichkeiten der individuellen Kundenunterstützung würden wir sicher in der großen Masse versinken“, beschreibt Evert Eyckerman. Vielleicht ist gerade dieses, auf die persönliche Kundenbindung bezogene Geschäftsmodell, der Grund, warum der Fachhändler bisher keinen Onlineshop betreibt. „Auf-



Ein Fachhandel für Profis.

grund unserer speziellen Ausrichtung sehen wir in Amazon und Co. noch keine direkte Bedrohung. Nach unserer Erfahrung sind viele Kunden immer noch bereit, für sichtbare Serviceleistungen zu bezahlen. Doch wissen wir auch, dass sich die Zeiten ändern und wir uns zunehmend mit dem Thema beschäftigen müssen. Dabei soll die Lösung für unseren Onlineshop idealerweise genau so individuell sein wie unser stationäres Geschäft heute. Selbstverständlich werden wir bei der Umsetzung die Experten von NORDWEST hinzuziehen“, so Evert Eyckerman weiter.

SCHWIERIGE PROGNOSEN

Aus Sicht des Unternehmers sind gewisse Wettbewerbsnachteile eher an anderer Stelle zu suchen: Ein Problem ist, dass viele Lieferanten europaweit unterschiedliche Richtpreise vorgeben. Die starre Preispolitik in Kombination mit einem offenen Warenverkehr führt – je nach Land – zu immer geringeren Margen. Evert Eyckerman ist überzeugt, dass im Geschäft mit dem Fachhandel langfristig nur die Hersteller erfolgreich sein werden, die über intelligente Preissysteme verfügen. In Belgien existiert ähnlich wie in vielen anderen Ländern ein Mangel an Fachkräften. Damit Beschäftigte nicht abwandern, versucht Evert

Eyckerman immer wieder, eine angenehme und persönliche Arbeitsatmosphäre zu schaffen. „Die Zusammenarbeit bei uns basiert auf Respekt. Mit der Zeit sind viele Freundschaften entstanden, die über die berufliche Arbeit hinausgehen. Doch wie überall gibt es auch bei uns Meinungsverschiedenheiten. Wichtig ist, dass Probleme immer sofort gelöst werden und man abends wieder unbeschwert in der Kneipe zusammensitzen kann. Gerade diese hohe Bindung trägt dazu bei, dass viele sehr lange bei uns bleiben“, sagt der Geschäftsführer. Eine Prognose für die wirtschaftliche Entwicklung der kommenden Monate fällt ihm sehr schwer, denn durch die Covid-19-Pandemie ist vieles unberechenbar geworden. Vor allem im Antwerpener Hafen sind die Auswirkungen deutlich zu spüren. Aufgrund des rückläufigen Transportvolumens brachen die Umsätze der Reedereien und Werften teils drastisch ein. Dies ist für viele nicht die Zeit, um in neue Werkzeuge und Maschinen zu investieren.

Glücklicherweise konnte der Fachhandel aber durch die Hinzugewinnung neuer Kunden die Umsatzeinbrüche hier weitestgehend kompensieren. | MF, Fotos: Godevaart Gereedschappen

www.godevaart.be



Die Hauptniederlassung in Papenburg.



Heinz Sanders GmbH

„Wir bewegen was“

Der Leitspruch der Heinz Sanders GmbH hätte in den vergangenen Monaten nicht besser passen können. Der NORDWEST-Handelspartner erhielt Lieferanten-Auszeichnungen, baute neu und entwickelte weitere Standorte.

Zum 1. Januar bereits hatte das Unternehmen mit den drei Geschäftsführern Antoon Scholte-Aalbes, Jürgen Suntrup und Hermann Hebbelmann, den NORDWEST-Handelspartner A+B in Ahaus übernommen. Dessen Gründer und Geschäftsführer Walter Bahr wollte sein Unternehmen nach mehr als 30 Jahren in vertrauenswürdigen Händen wissen. „Alle Beteiligten haben sich intensiv mit der Übernahme von A+B auseinander gesetzt, wobei unsere langjährige, freundschaftliche Verbundenheit sicherlich eine starke Basis für die Verhandlungen war“, berichtet Jürgen Suntrup, „die Übernahme hat sich sehr positiv entwickelt und das freut uns.“ Dabei kann die Heinz Sanders GmbH auf das A+B-Team und dessen Erfahrungsschatz zurückgreifen, alle Mitarbeiter wurden übernommen. 95 % der unternehmerischen Schwerpunkte decken sich zudem mit denen der Heinz Sanders GmbH, „A+B ist praktisch ein Spiegelbild zu uns, das hat eine Übernahme so interessant gemacht. Hier lassen sich Synergieeffekte nutzen“, ist Suntrup überzeugt.

Ende Mai hatte die Heinz Sanders GmbH zudem einen weiteren Standort in Spelle, direkt an der nordrhein-westfälischen Grenze, bezogen. Der Wunsch, die Kunden adäquat betreuen zu können, hatte diese Entscheidung beschleunigt. Sechs Mitarbeiter mit Branchenerfahrung konnten für die neue Niederlassung gewonnen werden. „Mit A+B in Ahaus und unserem weiteren Sitz in Spelle sind wir als Heinz Sanders GmbH in regelmäßigen Abständen von der Nordsee bis zum Ruhrgebiet präsent. Wir können unseren Kunden nun flächendeckend unsere Leistungen anbieten“, so der Geschäftsführer.

Die neue Niederlassung in Spelle.



AUSZEICHNUNGEN DER INDUSTRIE

Mit den Lieferanten Novus Air GmbH und der Bernd Sigmund GmbH verbindet die Heinz Sanders GmbH langjährige Partnerschaften. Beide Hersteller würdigten den NORDWEST-Handelspartner nun für seine vertrieblichen Leistungen. „Die Auszeichnungen ehren uns sehr und zeigen uns, dass wir mit unseren Vertriebsstrategien den richtigen Nerv getroffen haben.“ Der Praxisbezug steht dabei im Fokus des Vertriebs. So werden zum Beispiel die Novus-Absaugsysteme nicht „aus dem Katalog heraus“ verkauft. Vielmehr stehen ausführliche Produkttests bei interessierten Unternehmen im Mittelpunkt. Potentielle Kunden können einen Absaugturm live testen, der dafür von einem eigens geschulten Heinz Sanders-Mitarbeiter beim jeweiligen Interessenten installiert und in Betrieb genommen wird.

SCHWEISSERSCHULE NEU ERÖFFNET

Seit rund einem Jahrzehnt betreibt die Heinz Sanders GmbH eine Schweißerschule. Das Angebotsspektrum beinhaltet unter anderem Grundlehrgänge und Vorbereitungen auf die Prüfung nach ISO 9606. Geschult wird in den Bereichen Gasschweißen, Lichtbogen-, Hand-, Metall-, Aktivgas-, und Wolfram-Inertgasschweißen sowie MIG-Löten und Brennschneiden. Die praktische Ausbildung erfolgt an entsprechenden Demonstrationsplätzen sowie zur Vertiefung des Erlernten an modernen Einzelarbeitsplätzen in Kabinen.

Ende April bezog die Schweißerschule in Aschendorf einen Neubau, der nach modernsten Kriterien errichtet worden war. Jürgen Suntrup: „Wir wollen die Ausbildung auf dem aktuellsten Stand halten, deswegen haben wir neu gebaut und können somit einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung von Fachkräften leisten.“ | LD, Fotos: Heinz Sanders GmbH

Bei der Heinz Sanders GmbH und der A&B Werkzeuge Maschinen Handels GmbH stehen Maschinen, Werkzeuge, Schweißtechnik und Industriebedarf im Mittelpunkt des täglichen Handelns. 1978 bzw. 1986 gegründet, beschäftigen die Unternehmen heute ca. 100 Mitarbeiter an den Standorten Papenburg, Niederlangen, Spelle und Ahaus.

www.heinz-sanders.de



Neubau der Schweißerschule.



(v.l.) Toni Scholte-Albes, Jürgen Suntrup, Walter Bahr und Hermann Hebbelmann in Ahaus.





FOLGENDE UNITRADE®-MODULE SIND BEI KICHERER IM EINSATZ:

- ERP
- CRM
- Cube
- Shop
- Fibu

Bereits seit den 90er Jahren ist das Systemhaus SE Padersoft für die Stahlhandlung mit Sitz in Baden-Württemberg tätig. Durch die langjährige Zusammenarbeit ist die Handelssoftware optimal auf die Kicherer-Prozesse eingestellt.



Die gute Bedienbarkeit von Unitrade® schlägt sich laut Utz in geringen Schulungsaufwänden nieder.

Heute betreibt das in Süddeutschland ansässige Familienunternehmen einen modernen Online-Shop für seine Firmenkunden. Stahl, Bewehrungstechnik, Draht und Gitterroste sowie Artikel für die Betriebsausstattung und für den Arbeitsschutz zählen zum Leistungsangebot, das online geordert werden kann. Für die Implementierung des Shops mussten das vielseitige Kicherer-Sortiment sowie die Bearbeitungsprozesse und Funktionen in einem EDV-System abgebildet werden. Diese Dachfunktion übernimmt in den meisten Abteilungen die Handelssoftware Unitrade® von SE Padersoft.

VERKNÜPFUNG DER LEISTUNGSBEREICHE

Der Handel mit Stahl, stahlverwandten Produkten und damit einhergehende Veredelungsprozesse sind die Tätigkeitsschwerpunkte von Kicherer. Als eine der größten mittelständischen Stahlhandlungen in Deutschland bietet das Unternehmen ein ebenso breites Lagersortiment rund um den Bau. Dadurch ergibt sich für die Kunden aus Handwerk und Industrie die Möglichkeit, nahezu alles aus einer Hand zu beziehen. Ein weiterer Pluspunkt: Mit dem eigenen Fuhrpark, der aktuell aus über 80 LKW besteht, können die Produkte und Waren schnell und direkt ausgeliefert werden. Details zu genauen Ankunftszeiten und Umfängen der Lieferungen sind auf Wunsch verfügbar, da alle Fahrzeuge miteinander vernetzt sind. Firmen, die täglich bestellen, werden zu festen Zeiten regelmäßig beliefert. Denn genau darauf legen die Kunden des Großhändlers, ob Mittelständler oder Konzern, besonderen Wert: hohe Lieferbereitschaft, Schnelligkeit, Zuverlässigkeit – und natürlich auf Qualität. Um diese Anforderungen stetig erfüllen zu können, geht man in dem Unternehmen mit über 300-jähriger Tradition keine Kompromisse ein. Maximilian Utz resümiert: „In die Digitalisierung wurde und wird permanent investiert.“ Ein Beleg dafür ist der Umstand, dass die Entwicklung der Unitrade®-Anwendung „Shop“ in den letzten Jahren stark vorangetrieben wurde. Ein strategisches Ziel ist der Ausbau dieser Plattform sowie weiterer Kanäle mit neuen Vertriebs- und Beschaffungsmöglichkeiten, um den Zielgruppen zukünftig einen noch höheren Komfort bieten zu können. Bereits jetzt steht das Angebot von Kicherer für eine am Markt etablierte Einkaufsplattform für Stahlprodukte, so Utz. Als ein Attribut für die hohe Akzeptanz ist die Preisfindung in Echtzeit zu nennen. Kundenindividuelle Preise werden zum Zeitpunkt der Mengeneingabe im ERP errechnet und ohne Verzögerung in den Shop und damit an den Besteller ausgegeben. ▶

Die moderne Lagerlogistik und der eigene Fuhrpark machen Kicherer zum attraktiven Partner für Handwerk, Handel und Industrie.

ERP-System bildet komplexe Stahlprodukte ab

Traditionsunternehmen setzt auf hochqualifizierte IT

„Die Vernetzung zu Lieferanten und Kunden ist das zentrale Thema der Warenwirtschaft“, so formuliert es Maximilian Utz, IT-Leiter der Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG, auf die Frage nach den aktuellen Herausforderungen im Großhandel für Stahlprodukte. Dass Maschinen und ERP-Systeme miteinander kommunizieren, ist in der Industrie seit Jahrzehnten Standard. Im B2B-Sektor, speziell im Stahlhandel, arbeitet man nun ebenso mit Hochdruck daran, die Digitalisierung nahezu in allen Bereichen zu realisieren und permanent zu optimieren – vom Angebot, zur Bestellung, über die Kommissionierung und Veredelungsprozesse bis hin zur Lieferung. Dabei spielen auch leistungsfähige Schnittstellen eine wichtige Rolle.



Maximilian Utz leitet die aktuell 7-köpfige IT-Abteilung.

SORTIMENTE UND FERTIGUNG IM EINKLANG

Sowohl der Handel als auch die Veredelung von Stahl zählen zum Kerngeschäft von Kicherer. Bei vielen dieser Aufträge durchlaufen die Produkte einen oder mehrere Verarbeitungsprozesse. Maximilian Utz beziffert den Anteil dieser Auftragspositionen pro Tag auf über 50 Prozent. Die Verknüpfung der geordneten Leistungen direkt bei der Auftragserfassung ist nach seinem Dafürhalten ein entscheidender Aspekt. Dank des leistungsfähigen Warenwirtschaftssystems und der gemeinsamen Entwicklungsinitiative ist Kicherer mit Unitrade® hierfür bestens aufgestellt. 200 Bildschirmarbeitsplätze, zwischen 25.000 und 35.000 Positionen am Tag sowie 6.000 bis 8.000 Belege dokumentieren das Volumen. Spezifische Stahlfunktionen sind in der Handelssoftware integriert. Weiter ist der für die Branche so wichtige Umgang mit Prüfzeugnissen für die Anwender komfortabel zu handhaben.

Utz ist sich sicher, dass Kicherer mit seinem hochmodernen Maschinenpark und sehr effizienter IT-Infrastruktur jetzt und für die Zukunft gut aufgestellt ist. Nicht zu vergessen sind die vielen qualifizierten und zum Teil langjährigen Mitarbeiter. „Wir haben das Glück, dass wir momentan über einen Personalstamm verfügen, der alle Bereiche gut abdeckt“, führt er weiter aus. „Allerdings macht der demografische Wandel auch vor dem Stahlhandel nicht Halt.“ Für den IT-Experten ein Grund mehr, auf den bestmöglichen Ausbau der Digitalisierung zu setzen. Die Unitrade®-Module ERP und Cube sind die Dreh- und Angelpunkte dieser substanziellen Arbeitsprozesse. Da die Kicherer-Unternehmensbereiche sehr heterogen ausgeprägt sind, ist dem IT-Leiter besonders an einer Software-Lösung gelegen, die das Erfassen aller Produkte in einer Oberfläche ermöglicht. Sein Beispiel aus der Praxis: Mit den Modulen von SE Padersoft können das Strahlen und Konservieren von Stahl, die Bearbeitung von Industriekunststoffen oder die Auftragsabwicklung großer Mengen an Draht und Gitterrosten „ohne Umwege“ erfasst und ausgewertet werden.

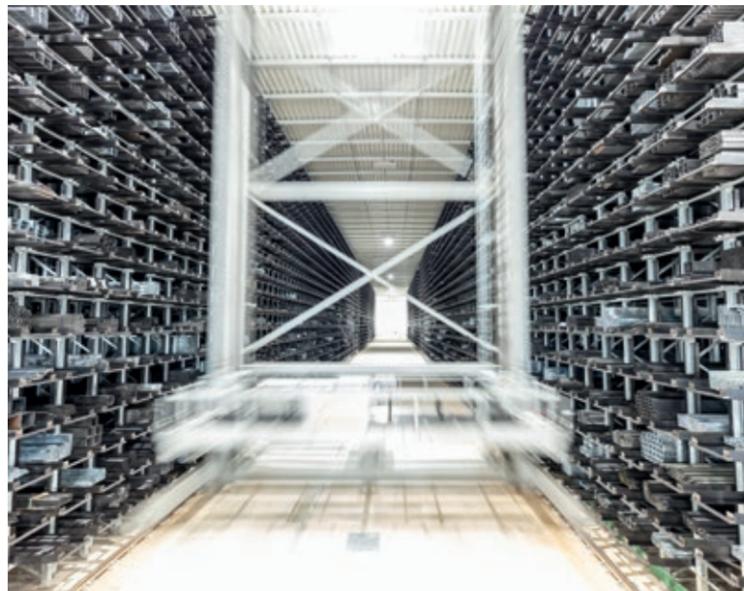
BRANCHENSPEZIFISCHE ENTWICKLUNGEN

Dass das Thema Digitalisierung im inhabergeführten Unternehmen Kicherer eine bedeutende Rolle spielt, belegt unter anderem das eigene IT-Team. Die Köpfe um Abteilungsleiter Maximilian Utz denken bereits heute über die Abläufe und Aufgaben von morgen nach. Als hochqualifizierte Entwickler sind sie bestrebt, einzelne Prozesse noch spezifischer abzubilden und einen höheren Grad an Automatisierung zu ermöglichen. Derzeit wird in der IT-Abteilung übrigens an einem webbasierten Kunden-Service-Center gearbeitet. Wohlmöglich ein weiterer Meilenstein in der langjährigen Zusammenarbeit zwischen SE Padersoft und der Stahlhandlung Kicherer. | Fotos: Kicherer GmbH & Co. KG

www.kicherer.de

DATEN UND FAKTEN ZUM UNTERNEHMEN:

- Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG
www.kicherer.de
- Das Unternehmen beschäftigt derzeit über 400 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.
- Produktsortimente / Serviceleistungen werden an Firmenkunden in ganz Deutschland, Österreich und in der Schweiz ausgeliefert:
 - Walzstahl / Qualitätsstahl / Blankstahl
 - Edelstahl / NE-Metalle
 - Bewehrungsstahl
 - Tiefbau & Bewehrungstechnik
 - Draht / Eisenwaren / Gitterroste
 - Dach & Fassade
 - Tore & Türen
 - Kunststoffe
 - Werkzeuge & Maschinen
 - Arbeitsschutz & -kleidung
 - Werkstatt- & Betriebsausstattung
- Biegezentrum
- Zuschnitt
- Strahlanlage
- Stahlbewehrung maßgerecht nach Plänen / Skizzen
- Feuerverzinkung und Pulverbeschichtung
- u. a.



Das Hochregallager im Stahlcenter II steht für die hohe Verfügbarkeit der Waren und die Leistungsfähigkeit des Unternehmens.



Kock + Sack GmbH

Mit 300 PS unterwegs

Es gibt viele verschiedene Maßnahmen, mit denen man als Unternehmen auf sich aufmerksam machen kann. Handelspartner Kock + Sack aus Hamburg-Harburg hat dazu die Werbefläche eines Linienbusses der Hamburger Verkehrsbetriebe gemietet und nach eigenen Wünschen gestaltet. Seit Anfang Juni ist der Bus mit der PROMAT-Werbung unterwegs.

Für insgesamt drei Jahre hat Geschäftsführer Marcel Sack dieses Werbeformat gemietet. Nun war Halbzeit, zu der eine Neugestaltung anstand – seit Anfang Juni fährt der PROMAT-Mann mit 300 PS durch Hamburgs Straßen. Marcel Sack berichtet: „Wir wollten PROMAT noch bekannter machen, ein Bus bietet hierfür die perfekte Werbefläche. Unseren Kunden ist die markante Werbung bereits aufgefallen. Auch unsere vorige Werbekampagne kam schon sehr gut an. Viele Kunden waren sogar der Meinung, es seien mehrere Busse. Das zeigt uns, dass die Werbung wirkt, den Leuten auffällt und im Kopf bleibt.“

In den vergangenen anderthalb Jahren lag der Fokus der Buswerbung auf Arbeitsschutzbekleidung. Hier hatte Kock + Sack ein Fotoshooting organisiert und Models ausgesucht. Sogar ein Mitarbeiter des Handelspartners stand freiwillig im Rampenlicht und wurde für die prominente Werbefläche abgelichtet.

KINDERLEICHTE ABWICKLUNG

Die Buchung der Werbefläche und deren anschließende Beklebung waren kinderleicht. „In Hamburg kann man Werbeflächen jedweder Art über den Marketingdienstleister Ströer buchen“, berichtet Marcel Sack über den administrativen Vorgang. Dieser stellt eine Vorlage für das gewünschte Format zur Verfügung, die das werbende Unternehmen dann ganz nach den eigenen Wünschen gestalten kann – oder auf Wunsch auch direkt durch den Dienstleister umsetzen lässt. Im Falle der PROMAT-Werbung hatte NORDWEST die passende Bildvorlage gestaltet und Kock + Sack zur Verfügung gestellt. „Nach der Datenlieferung ging dann alles ganz schnell. Nach nur vier Wochen war ‚unser‘ Linienbus mit der Werbung beklebt.“ Nach der finalen Abnahme durch Marcel Sack konnte der Bus schlussendlich seinen Dienst auf der Straße tun. Auch bei der Route galt: diese ist durch das werbende Unternehmen wählbar. So fährt der Bus samt PROMAT-Mann nicht nur durch den Hamburger Süden, sondern ist auch auf der anderen Seite der Elbe unterwegs und zeigt sich im Hamburger Stadtzentrum.

KLARE WEITEREMPFEHLUNG

Marcel Sack kann diese Art der Werbung klar weiterempfehlen. „Der Preis für einen Dreijahres-Vertrag ist schon ordentlich, aber auf den Monat runtergebrochen ist es in Ordnung. Der Bus wirkt – vielleicht mehr als eine Zeitungsannonce – das spiegeln uns die Kunden zurück.“ | LD, Fotos: Kock + Sack

www.kock-sack.de



„Wo guter Service zählt!“

Dass dieser Slogan beim **NORDWEST-Fachhandelspartner Peter Lafrentz GmbH & Co.KG** gelebt wird, macht das Gespräch mit **Lutz Schoenberner** schnell deutlich. Den Kunden zuzuhören, ihnen ein verlässlicher Partner sein und Probleme in seinem Sinne zu lösen sind wichtige Aspekte, die der Geschäftsführer in den Fokus seiner Arbeit stellt. Die **NORDWEST News** bat den Geschäftsführer zum (telefonischen) Interview, um mehr über den Fachhandelspartner zu erfahren und ihn den Lesern vorzustellen.

+ **NORDWEST News:** „Wo guter Service zählt!“ Was steckt für Sie hinter dieser Philosophie?

Lutz Schoenberner: Partnerschaft steht in unserem Unternehmen über allem und wir wollen unseren Kunden stets ein verlässlicher Partner sein. Wir nehmen sie bei unseren Entscheidungen mit und hören ihnen zu. Manch eine Entwicklung in unserem Unternehmen wurde durch die Idee eines Kunden angestoßen, die uns weiter nach vorne bringt. Es ist ein Geben und Nehmen, von dem alle Seiten profitieren. Und das ist auch gut so. Denn der Markt ist extrem schnelllebig geworden. Darauf muss man die richtigen Antworten finden ohne in blinden Aktionismus zu verfallen.

+ **NORDWEST News:** Wie sieht das in der praktischen Umsetzung in Ihrem Tagesgeschäft aus?

Lutz Schoenberner: Wir sind der klassische Dienstleister. Neben dem Ein- und Verkauf von Stahl, Edelstahl, Baustahl- oder Tiefbauprodukten widmen wir uns auch der Anarbeitung, hier besonders intensiv im Betonstahlbereich. Bei der Logistik können wir auf alle Bedürfnisse eingehen – mit oder ohne Kranwagen, dafür mit Plansattel oder auch mit dem kleinen Expressfahrzeug. Ich breche es gerne wie folgt runter: der Kunde darf bestellen und seine Rechnung bezahlen – das, was dazwischen passiert, ist unser Problem. Wir hören dem Kunden zu und bei Beschwerden hören wir noch stärker zu. Reklamationen sehen wir nicht als Misserfolg, sondern als neue Chance. Es ist wichtig, die Kunden ernst zu nehmen und Kompetenz zu zeigen, ihm ein Gesamtpaket aus einer Hand zu bieten. Denn das spart ihm Zeit und Geld. Und dann wählt er auch beim nächsten Mal meine Telefonnummer und nicht die des Wettbewerbers.

+ **NORDWEST News:** Geben Sie den Lesern gerne einen Einblick in Ihre Vita. Waren sie schon immer stahllaffin?

Lutz Schoenberner: In den achtziger Jahren habe ich im Konzern-Stahlhandel gelernt und nach Ausbildungsende in einem weiteren Konzern mit eigener Werksbasis gearbeitet. Ende 1993 hat mich ein großer Mittelständler in Schleswig-Holstein gebeten, drei seiner Niederlassungen als Verkaufsleiter für die Bereiche Profile, Bleche, Rohre und Edelstahl zu einer zusammenzuführen. Von 2005 bis 2013 konnte ich dann in verantwortlicher Position bei einem Rohrspezialisten auch weitere Erfahrungen auf internationaler Ebene sammeln und hatte gleichzeitig durch Verkaufsstandorte



Lutz Schoenberner

innerhalb Deutschlands „das Ohr am Markt der Händlerkunden“. In dieser Zeit gab es bereits Berührungspunkte zu **NORDWEST** und den dort handelnden Personen.

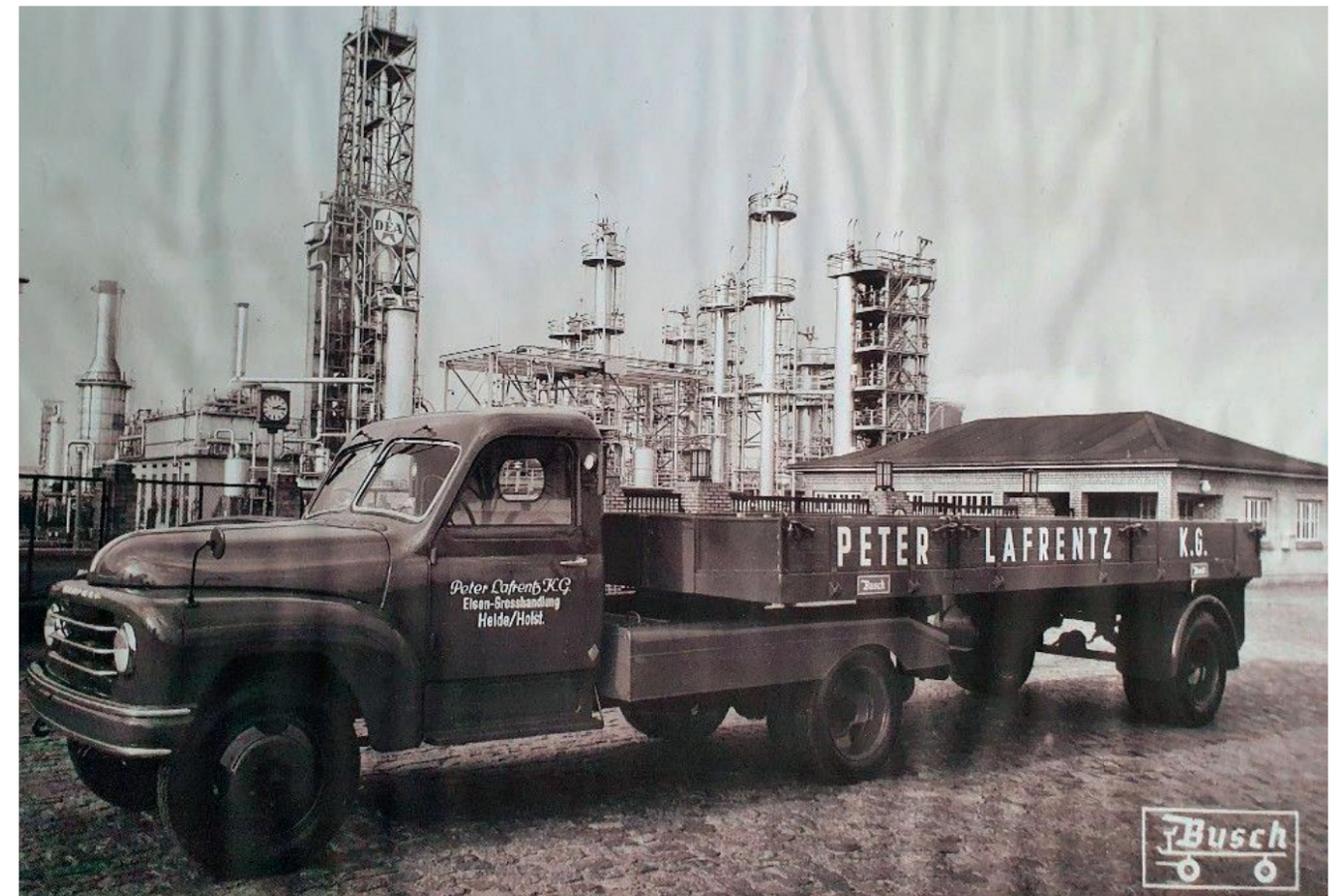
2013 wurde ich dann, in der jetzt fast hundertjährigen Geschichte des Unternehmens, der erste alleinverantwortliche Fremdgeschäftsführer der Peter Lafrentz GmbH & Co.KG – das hat von meiner Lebensplanung, der Ausrichtung meiner Gesellschafter und von den Aufgaben her einfach sehr gut gepasst, weswegen ich auch keine einzige Sekunde diesen Schritt bereue.

+ **NORDWEST News:** Wie war es vom Händler-Händler-Geschäft zurück in den regional geprägten Mittelstand zu gehen?

Lutz Schoenberner: Das war ziemlich spannend und auch eine Herausforderung. Alle Händler, die vorher meine Kunden waren, wurden jetzt zu meinen Wettbewerbern. Die Gesellschafter und Mitarbeiter der Peter Lafrentz GmbH kannte ich durch meine frühere Aufgabe schon, so dass wir uns zu Beginn nicht wirklich fremd waren. Das hat die Arbeit extrem erleichtert.

+ **NORDWEST News:** Mit welchen Zielen haben Sie damals Ihre neue Aufgabe gestartet? Wie wollten Sie das Unternehmen verändern?

Lutz Schoenberner: 2013 lag der Unternehmensfokus fast ausschließlich auf Betonstahl. Mir war es wichtig, diesen Fokus auszuweiten und das Unternehmen zu einem wettbewerbsfähigen Allrounder zu entwickeln ohne die Stärken zu vernachlässigen. Dann ging es mir darum, die Abhängigkeit von Konzernen zu verringern und Potentiale in den einzelnen Warengruppen heben. Bei Betonstahl, Blechen und Rohren sind wir schon gut aufgestellt. In anderen Bereichen müssen wir noch auf der Einkaufsseite nachbessern, was sich mit **NORDWEST** verwirklichen lässt. Bei all diesen Weiterentwicklungen war es mir immer wichtig, unsere Mitarbeiter mitzunehmen. Ich bin sehr dankbar, dass sie den neu eingeschlagenen Weg unterstützen und mittragen. ▶





+ NORDWEST News: Wo sehen Sie aktuelle Herausforderungen für Ihr Unternehmen?

Lutz Schoenberner: Aktuell ist es immens wichtig, das Unternehmen so gut es geht durch die Pandemie zu führen. Derzeit scheinen wir glücklicherweise mit einem blauen Auge davon zu kommen.

Grundsätzlich müssen unsere Einkaufsmöglichkeiten, auch international, weiter ausgebaut und Potentiale entwickelt werden. Letzteres geht in der nächsten Zeit wahrscheinlich nicht allein über organisches Wachstum, sondern eher in Kombination durch den Zukauf geeigneter Marktbegleiter und/oder durch weitere Kooperationen. Aber trotz aller strategischer Breite gilt es, nicht den Fokus auf die Produkte zu verlieren. Man muss auch den Mut haben, Bereiche zu begraben, wenn sie sich nicht wie gewünscht entwickeln.

Zwei der größten Aufgaben der heutigen Zeit für unser Unternehmen ist zum einen die Digitalisierung mit einer weiteren internen und externen Prozessverschlankeung. Zum anderen ist es aber auch die Partnerschaft zu unseren Kunden: Wir müssen diesen

erfolgreich und nachhaltig erklären, das Leistungen ihren Preis haben und die heutige „Geiz ist geil“-Mentalität auf lange Sicht für niemanden erfolgreich ist. Funktioniert das nicht, bedarf es des Mutes, sich auch von Kunden zu trennen.

+ NORDWEST News: Sie sind seit Januar Fachhandelspartner von NORDWEST und Mitglied im Stahlverbund PHOENIX. Was hat Sie überzeugt?

Lutz Schoenberner: Die handelnden Personen, die ich teilweise schon lange kenne. Die offenen und kommunikativen Mitarbeiter, zu denen wir bereits vor unserem Beitritt einen guten Draht hatten – das gilt für alle Ebenen vom Vorstand bis zur Abwicklung. Ich finde es zudem extrem spannend, wie Handelspartner mit unterschiedlichen Anforderungen über den Stahlverbund zu mehr Engagement bewegt werden. Das ist ein toller Ansatz, bei dem ich mich wahrgenommen und gehört fühle. Wir können in der Gruppe Markttendenzen für die Gemeinschaft erkennen, Konditionen verbessern und unsere Interessen stärken. Zuletzt hilft die Zusammenarbeit auch, offen für Neues zu bleiben. | LD

Die Peter Lafrentz GmbH & Co. KG

Gegründet 1923 lag der Unternehmensschwerpunkt vor rund einem Jahrhundert auf Baueisen, Schmiedekohlen, Hufeisen und Koks. 1935 erfolgte der Umzug an einen größeren Standort in Heide mit Gleisanschluss, „was damals ausgesprochen innovativ war“, so Lutz Schoenberner. Vorher erfolgte die Warenverteilung noch per Handkarren und Pferdefuhrwerk. 1938 wurde die Filiale in Brunsbüttel und 1962 die auf Sylt eröffnet. Mittlerweile sind rund 60 Mitarbeiter an den drei Standorten tätig und versenden täglich Ware mit 12 unternehmenseigenen LKW.

www.stahlonline.de



SG Toolbox GmbH

Ein starker Werkzeugpartner für Österreich

Im Nachbarland Österreich wird der Werkzeughandel heute von einer Handvoll großer Werkzeughändler dominiert. Doch daneben gibt es eine Vielzahl kleiner und mittelgroßer Händler, die allesamt über professionelle Sortimente verfügen und regional sehr gute Arbeit leisten. Und Regionalität spielt in Österreich eine sehr bedeutende Rolle. Einer dieser starken regionalen Händler ist der NORDWEST-Handelspartner SG Toolbox GmbH.

Neben dem Linzer Hauptsitz, gegründet 2013, gibt es noch Vertriebsbüros in Graz und Klagenfurt. Aktuell sind bei SG Toolbox 12 Mitarbeiter beschäftigt, wobei der Großteil in Linz tätig ist. Den Vertrieb steuern fünf Personen.

Bereits von Beginn an ist das Unternehmen auf den Handel mit Akku- und Elektrowerkzeugen spezialisiert. Nach und nach wurde das Sortiment für den Bereich Bau dann um leichte Baumaschinen und in der Sparte Industrie um den Bereich Schraubtechnik erweitert. „Unsere große Leidenschaft gehört den beratungsintensiven Produkten wie der Schraubtechnik oder den Stromerzeugern. Seit dem letzten Jahr werden auch die Handwerkzeuge immer wichtiger für uns. PROMAT hat hier in diesem Segment bereits einen Anteil von mehr als 60 Prozent – Tendenz steigend. Vor allem das gute Preis-Leistungs-Verhältnis kommt bei unseren Kunden an“, betont Geschäftsführer Hannes Pichler.

Da die SG Toolbox bei den Profiwerkzeugen keine Eigenmarke führt, wird PROMAT wie eine solche behandelt.

AUSBAU DES ONLINEGESCHÄFTS

Derzeit macht der Onlineverkauf nach Angaben des Geschäftsführers nur einen eher geringen Teil vom Umsatz aus. Der aktuelle B2B-Shop, der komplett ins firmeneigene ERP-System integriert wurde, existiert seit zwei Jahren. Zuvor wurden bereits mit mäßigem Erfolg einige „kostengünstige“ Shops betrieben. In den letzten Monaten hat man dann

nach Angaben von Hannes Pichler „Nägel mit Köpfen gemacht“ und die Ressourcen für die Datenaufbereitung oder auch das Onlinemarketing deutlich erhöht. Denn mittelfristig will man auch im Onlinesegment erfolgreich sein. Bereits ab Herbst soll hier mit attraktiven Angeboten und Features durchgestartet werden. Im Profikanal können Kunden dann online auf das Kernprogramm und natürlich auch auf alle PROMAT-Artikel zugreifen. Schrittweise wird das Onlinesortiment hierzu in den kommenden Monaten weiter ausgebaut. „Wir wollen im Onlinegeschäft zwar expandieren, jedoch nicht mit Dumpingpreisen. So wird es für uns preislich nie einen Unterschied geben, ob ein Kunde telefonisch, über unseren Vertrieb oder direkt im Shop bestellt“, unterstreicht Hannes Pichler.

Schon vor ein paar Jahren wurde für den Onlineverkauf im B2C-Bereich die Marke checktoolfox gegründet. Beim Verkauf über diverse Onlineplattformen hat der Fachhändler bereits Erfahrungen gesammelt. Künftig will man dieses Business im eigenen B2C-Shop www.checktoolfox.com bündeln. Aktuell werden über diesen Shop allerdings noch andere Waren verkauft. Die Werkzeuge, die demnächst hier angeboten werden, sollen jedoch andere Käuferschichten ansprechen. Darum wird der Auftritt etwas hipper und moderner als im B2B-Verkauf sein.

Für jedes erfolgreiche Onlinegeschäft gilt, dass der Kundenstamm noch direkter beworben und angebonden werden muss.

Nach Angaben von Hannes Pichler wünschen viele Kunden die kompetente [Erst-]Beratung im Geschäft vor Ort. Hat sich beispielsweise der Handwerkerkunde aber einmal für ein bestimmtes Akkuschauber-Modell entschieden, wird es oft immer wieder bestellt – meist telefonisch, wie bei SG Toolbox beobachtet wurde. Genau diese Kunden will man mittelfristig für den Onlineshop gewinnen.

Ein weiterer Anspruch: Online sollen die Kunden auf die gleichen Standards zugreifen können wie im stationären Fachhandel. Denn die Stärken liegen klar in der professionellen Beratung sowie in der Service- und Reparaturabwicklung. Nach Überzeugung von Hannes Pichler gibt es in Österreich nur wenige erfolgreiche Händler, die Reparaturen so unkompliziert abwickeln oder Ersatzteile ähnlich schnell liefern können.

Eine große Portion Leidenschaft und der persönliche Einsatz der Mitarbeiter sind es letztlich, die nach Überzeugung des Geschäftsführers den Erfolg ausmachen. Zugleich muss der Fachhändler seinen Kunden aber immer wieder klare Mehrwerte bieten, um die vorhandene Preisdifferenzen zum reinen Onlinewettbewerb rechtfertigen zu können.

STARKER PARTNER

SG Toolbox ist erst seit kurzer Zeit NORDWEST-Fachhandelspartner. Am Verbund schätzt man vor allem die kompetenten Mitarbeiter und die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe. „Wir waren es von Großunternehmen bisher nicht gewohnt, dass sich sogar der Vorstand für unsere Anliegen interessiert und persönlich einsetzt. So stellen wir uns echte Partnerschaft vor“, resümiert Hannes Pichler. Natürlich hofft er für sein Unternehmen, dass künftig noch mehr Dienstleistungen auch für die österreichischen Fachhändler verfügbar sind, so beispielsweise das Service-Tool meine-wartung.de

| MF, Fotos: SG Toolbox GmbH

www.sg-toolbox.com



Impressionen von der letzten Toolbox Hausmesse im vergangenen Jahr.





WSG Bädergalerie GmbH

Einschnitt, Umbruch, Trendwende

„Ganz schön weitläufig“ – kommt dem Betrachter als erstes in den Sinn, wenn er die neu gestaltete WSG Bädergalerie betritt. „So hell und freundlich“ – das ist der zweite Gedanke. Und der dritte: „Das sind aber schöne Bäder.“

Auf 550 qm und 30 Vollkojen präsentieren Simone Adler und Christa Salm ihre neue WSG Bädergalerie in Kitzingen. Wo bis 2019 noch die über 20 Jahre alte Ausstellung gezeigt wurde, bekommt der Kunde heute an dieser Stelle topmoderne Badgestaltung präsentiert – und zudem jede Menge Inspirationen für alle Preisklassen: freistehende Badewannen, Duschen in verschiedenen Ausführungen, eine „Straße“ mit mehreren Brausen für den Live-Test, Waschtische und Armaturen – manche davon lassen sich ebenfalls direkt ausprobieren; viele Exponate gibt es dazu in verschiedenen, auch ausgefallenen, Materialien, Formen und Farben. Das Ambiente ist warm und hell, die Ausstellung gut ausgeleuchtet. Nur wenige Meter nach der Eingangstür erreicht man den Empfang, an dem die Chefin meistens persönlich sitzt oder dann auch direkt weiterführende Badberatungen übernimmt. Ihre sieben Mitarbeiter beraten in der Ausstellung, wickeln die Aufträge im Lager ab oder kümmern sich um den Einkauf. Genügend Plätze für die Kundenberatung sind vorhanden.

Simone Adler: „Die Neuentwicklung war eine starke Investition in unsere Zukunft und ein richtiger Schritt. Ich bin extrem stolz auf das erreichte und freue mich, dass wir unseren Kunden diese Ausstellung präsentieren dürfen. Doch der Weg dahin war weit und voller Unabwägbarkeiten.“

DIE HISTORIE

2020 wurde die WSG Bädergalerie 40 Jahre alt und ist ein Familienunternehmen durch und durch. Simone Adlers Vater Heinrich Salm hatte sich als damals 21-Jähriger bereits 1973 in der Garage seiner Mutter selbständig gemacht – der damalige Schwerpunkt: Heizung und Sanitär. 1980 hat er dann die WSG Wärme Sanitär Gesundheitstechnik GmbH gemeinsam mit seiner Frau Christa gegründet. Tochter Simone, ebenfalls Jahrgang 1980, wuchs also direkt von Anbeginn an mit dem familieneigenen Unternehmen auf. Nach der Wende erweiterten Heinrich und Christa Salm ihr Unternehmen und erwarben zusätzliche Standorte in Chemnitz und Bautzen. 1996 zog das Unternehmen an den jetzigen Standort in Kitzingen, zudem startete die heutige Geschäftsführerin im selben Jahr ihre Ausbildung im elterlichen Betrieb.

Simone Adler: „Ich habe dann schnell gemerkt, was mir wirklich liegt: die Badberatung! Die Kunden haben uns damals förmlich überrannt und ich habe am Fließband Badezimmer verkauft. Das war wirklich eine starke Zeit, wir schwammen auf einer großen Erfolgswelle.“ ▶





Das Team der WSG Bädergalerie mit Geschäftsführerin Simone Adler in der Mitte.



Die Aufgaben in der WSG Bädergalerie sind wie folgt im Team verteilt: Jürgen Adler kümmert sich um das Finanz- und Rechnungswesen, Daniel Apfelbacher und Torsten Weber beraten in der Ausstellung, Thomas Bohnet und Peter Weber wickeln die Aufträge im Lager ab, Rudolf Alt liefert die Ware aus und Michael Dallner kümmert sich um Einkauf und IT. Christa Salm, ist „der gute Geist im Hintergrund“. „Mit ihrer Unterstützung kann ich unser Geschäft so effizient und mit Herzblut führen und Beruf und Familie vereinen – das ist wirklich toll. Aber auch mein Team hat unschätzbaren Wert für unseren Erfolg“, so Simone Adler.

DER EINSCHNITT

In den 2000er Jahren wurde die Beratung einem neuen Prozess unterzogen, der Fliesenpartner gewechselt und eine neue Website online gestellt: eine Modernisierung, um das Unternehmen weiter nach vorne zu bringen. Doch der gewünschte Effekt blieb aus: Nur 20 bis 30 % Rückläufer im Nachgang an die Beratung gab es. Zudem erkrankte Heinrich Salm und starb 2009. Simone Adler und ihre Mutter entschieden sich jedoch dazu, das Unternehmen weiterzuführen.

Simone Adler: „Rund um das Jahr 2009/2010 war es für uns schwieriger, als in der Zeit davor. Zum einen durch den Tod meines Vaters. Zum anderen aber auch durch die Ideen, mit denen wir WSG weiter voranbringen wollten. Selbstkritisch muss man sagen, dass wir bei den Handwerkern nicht allzu beliebt waren, da wir auch viel an Privatpersonen, an den Installateuren vorbei, verkauft haben. Unser Konzept war nicht stringent.“

DER UMBRUCH

Dann folgte die Trendwende. Nachdem Simone Adler nachwuchsbedingt kürzergetreten war, stieg sie 2016 wieder voll ein. Sie bat den damaligen Geschäftsbereichsleiter der NORDWEST-Haustechnik, Werner Steffan, um eine offene und ehrliche betriebswirtschaftliche Prüfung.

Simone Adler: „Das war hart, aber zwingend notwendig. Uns wurde schlagartig bewusst, dass wir einen großen Bauchladen vor uns

herschoben, der sich nicht gerade vorteilhaft auf die gesamte WSG auswirkte.“

Doch was änderte sich? Simone Adler und Christa Salm verkauften die beiden Niederlassungen in Sachsen. Dann musste das Handwerk wieder von der WSG überzeugt und der bestehende Vertriebsprozess optimiert werden. Dies gelang durch eine Beratungspauschale für Endkunden (die bei Geschäftsabschluss verrechnet wird). Zudem arbeiteten die beiden Geschäftsführerinnen daran, verstärkt Handwerker gemeinsam mit den Endkunden in ihre Ausstellung zu leiten. Der Plan ging auf.

Simone Adler: „Wir haben uns permanent hinterfragt und viele alte Zöpfe abgeschnitten. Das war anfangs ungewohnt, aber wir haben es durchgezogen und uns nicht abbringen lassen. Und nach einer gewissen Zeit war die positive Veränderung merklich spürbar. Wir haben übrigens keinen Außendienst, der uns die Akquise abnimmt, sondern stemmen alles von unserem Standort aus. Mittlerweile erreichen wir 80 % erfolgreichen Rücklauf nach den Beratungen.“

Zudem optimierte das WSG-Team in Zusammenarbeit mit dem NORDWEST-Marketing das Corporate Design mittels eines neuen Gestaltungsmanuals. Flyer, Visitenkarten, Logo und die Website wurden konsequenterweise verändert und angepasst. Das „Sammelsurium“ von einst war nach rund einem Jahr intensiver Arbeit 2019 Geschichte. Außerdem wurde ein neues ERP-System eingeführt, um die

Geschäftsprozesse weiter zu verschlanken. Die Ausstellung umzubauen erschien dann nur als letzter, logischer Schritt in einem umfassenden Erneuerungsprozess. Das eingeholte Angebot von Innenarchitektin und Ausstellungsplaner war schlüssig, frisch und modern – viele Details wurden berücksichtigt und umgesetzt. Binnen drei Monaten war die alte Bädergalerie umgebaut und erstrahlt jetzt in neuem Glanz, der zum Flanieren einlädt.

Simone Adler: „Anfänglich hatten wir überlegt, nur einige Kojen umzugestalten – so wie wir das immer mal wieder in der Vergangenheit gemacht hatten. Aber der Verkauf unserer beiden Standorte änderte alles und half, das Vorhaben als großes Ganzes anzugehen. Wir sind sehr froh, diesen und all die anderen Schritte gegangen zu sein. Die Kunden geben uns hervorragendes Feedback!“

delphis hat dabei einen ganz besonderen Stellenwert: Rund 40 % aller Exponate sind delphis-Produkte, die immer wieder in verschiedenen Milieus gezeigt werden. Außerdem werden ausschließlich die Prospekte der NORDWEST-Exklusivmarke präsentiert und verteilt. Und das aus Überzeugung.

Simone Adler: „Ich habe das neue delphis damals im Produktausschuss mitentwickeln dürfen und stehe zu 100 % hinter der Marke. Sie macht uns täglich aufs Neue Freude, in der gesamten Abwicklung. Das Konzept ist stimmig und deswegen können wir gestärkt in die Zukunft schauen!“

FAZIT

Mit der neuen Ausstellung ist noch lange nicht Schluss, auch wenn sich das Team der Bädergalerie gerade eine kleine Atempause gönnt. Demnächst soll dann das eigene Lager umgebaut und daran anschließend das Sortiment um PROMAT im Werkzeugbereich erweitert werden. Gibt es neue Expansionspläne?

Simone Adler: „Nein! Wir sind absolut ehrfürchtig und dankbar, dort zu stehen, wo wir jetzt sind. Wir wollen nicht größer werden, sondern stabil im Geschäft bleiben. Uns ist die Trendwende gelungen, von daher bin ich optimistisch, was unsere Zukunft betrifft. Dabei bleibt es aber wichtig, dass wir am Puls der Zeit sind und unsere Augen und Ohren offenhalten.“

NORDWEST gilt in all der Entwicklung unser Dank für die Unterstützung bei unseren Projekten. Und auch der wertvolle Input aus dem Kreis der Händlerkollegen hat uns sehr geholfen, weswegen wir auch hier zu Dank verpflichtet sind. Es ist schön, solche Partner an seiner Seite zu wissen.“ | LD

www.wsg-baedergalerie.de



HERZLICH WILLKOMMEN

WIR BEGRÜßEN ...



... DIE WERTHENBACH GRUPPE

Die Werthenbach Gruppe ist Systemanbieter, der als Händler, Hersteller und Dienstleister in dritter Generation in Familienbesitz ist. Das Unternehmen beliefert einen namenhaften Kundenkreis mit technischen Produkten und entwickelt heute darüber hinaus branchenspezifische Komplettlösungen für Fachhandel, Industrie und Kfz-Werkstätten. Autoteile-, Industrietechnik- und Hydraulikhandel sind das Kerngeschäft. Die hohe technische Kompetenz zeigt sich in der Herstellung von Hydrauliksystemen und Hochdruckschlauchleitungen für Industrie und Luftfahrt. Tagtäglich leisten die Verkaufsabteilungen einen wirkungsvollen Beitrag für die kosteneffiziente Produktivität des Mittelstandes – von der Autowerkstatt vor Ort bis hin zum Industriebetrieb. Die Mitarbeiter an allen Werthenbach Standorten sind für den „Workflow“ ihrer Kunden im Einsatz: Anlieferung, Inbetriebnahme, Wartung und Reparatur – alle Leistungen sind unter einem Dach abrufbar. Die enorme Lagerkapazität mit über 250.000 Artikeln sichert schnelle Verfügbarkeit und Termintreue. Anspruch und Stil des Firmeninhabers Michael Werthenbach spiegeln sich für die Mitarbeiter in sicheren Arbeitsplätzen, einer

geringen Fluktuation sowie dem familiären Betriebsklima wider. Seine unternehmerische Vision ist es, Tradition und Moderne für den Service von morgen zu verbinden. Die Digitalisierung des 21. Jahrhunderts wird bei Werthenbach konsequent umgesetzt. Mit einer modernen Online-Strategie bietet Werthenbach seinen Kunden eine digitale Angebots-Präsenz in virtuellen Marktplätzen und B2B-Portalen. Den Wissenstransfer intern und extern sichert das Schulungsangebot der Werthenbach Akademie. Es bietet praxisorientierte Seminare rund um ihre Kernkompetenzen. „Kompetenz, die bewegt“ ist und bleibt das Leitbild der erfolgreichen Werthenbach Gruppe. Für eine Partnerschaft mit NORDWEST sprachen aus Sicht Michael Werthenbachs verschiedene Gründe: „NORDWEST ist für uns der ideale Partner zur Abrundung unseres Lieferprogramms. Gemeinsam mit NORDWEST versetzen wir unsere Kunden in die Lage, ihre internen Beschaffungsprozesse weiter zu optimieren und Prozesskosten zu reduzieren“. Auf die Zusammenarbeit mit dem Verband freue man sich. | Foto: Werthenbach Gruppe

„Bringing water to life“:

Bevo setzt hohe Standards in der Wassertechnik



Ihr Kontakt zu Bevo:

Rainer Farr
Tel.: +49 160 1534851
rfarr@bevo.com

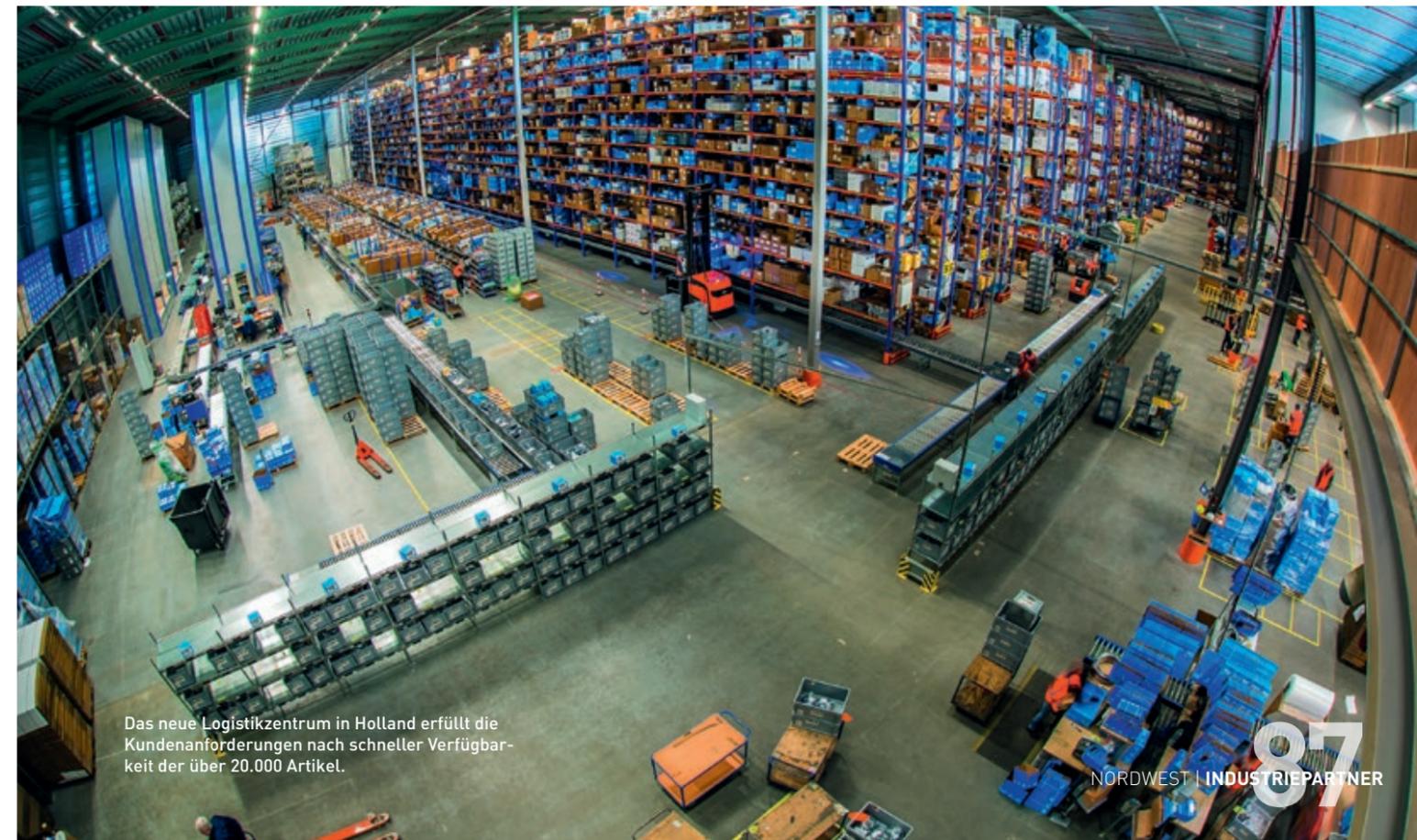
Ob im Garten oder in der Landwirtschaft, in der Gebäude- und Umwelttechnik oder im Anlagenbau, Bevo ist der professionelle Partner für Projekte in der Wassertechnik.

Als Teil der europäischen MegaGroup profitiert Bevo von einem breiten Produktportfolio, einer modernen Logistik-Infrastruktur und über 75 Jahren Erfahrung in der Wassertechnik. Mit der Mission „Bringing water to life“ hat sich Bevo verpflichtet seinen Kunden einen ressourcenschonenden und effizienten Umgang mit Wasser zu ermöglichen. Als Partner im Produktionsverbundhandel deckt Bevo sämtliche Bedarfe der Industrie, des installierenden Gewerbes und des Handels ab und bietet seinen Kunden individuelle Lösungen in den Segmenten Beregnungstechnik, Brunnenbau und Agrartechnik.

Mit über 20.000 Produkten bietet das Sortiment für alle Bedürfnisse in der Wassertechnik die passende Lösung: Neben bekannten Markenprodukten, wie zum Beispiel „Itap“, „Unidelta“, „VDL“, „Rain-Bird“, „Foras“, „Pentair“ und „Tricoflex“ umfasst es eine große Auswahl an starken Eigenmarken. Damit haben Kunden nicht nur eine profitable Alternative, sondern häufig auch ein qualitativ vergleichbares Produkt.

Ein engagiertes Service-Team an erfahrenen Außendienstmitarbeitern und Innendienstbetreuern steht bei der Auswahl der passenden Komponenten und deren Installation beratend zur Seite. Ein wichtiger, zukunftsweisender Meilenstein für die schnelle Verfügbarkeit der über 20.000 Artikel ist das neue Logistikzentrum in Holland. Mit einer Größe von 11.000 qm, 18.000 Palettenplätzen und zehn Ladebrücken ermöglicht es flexible, halbautomatische Bestellprozesse, die die Kundenanforderungen von heute optimal abbilden.

Ab Juni 2020 haben alle Handelspartner von NORDWEST den Vorteil, bewährte Wassertechnik-Komponenten wie Messing-Schnellkupplungen, PE-Rohr, PE-Rohrverschraubungen und PVC-Teile direkt über das Zentrallager NORDWEST zu bestellen. Zusätzlich bietet der Bevo Webshop, der ausschließlich B-t-B Kunden zur Verfügung steht, unter www.bevo.com ein umfangreiches Angebot an Produkten rund um die Wassertechnik. | Fotos: Bevo GmbH



Das neue Logistikzentrum in Holland erfüllt die Kundenanforderungen nach schneller Verfügbarkeit der über 20.000 Artikel.

Intelligente Sortimentsvielfalt

Virtuelle Lager unterstützen Angebotsvielfalt

Ein breites Sortiment, das keine Wünsche offenlässt, effiziente und kostengünstige Logistik-Prozesse kombiniert mit nahezu lückenloser Verfügbarkeit und kurzen Lieferzeiten, das sind die Herausforderungen, denen sich der Fachhandelspartner täglich stellen muss. Dazu kommen Prozessmerkmale, wie ein neutraler Lieferschein für den Endkunden und die direkte Anbindung an den Online-Shop als Merkmale. Alles zusammen Leistungen, die heute im Zentrallager in Gießen bereits zum Alltag gehören und den Fachhandelspartner mit Zukunft auf dem Markt konkurrenzfähig machen.

Damit der NORDWEST-Fachhandelspartner über ein noch umfangreicheres Sortimentsspektrum verfügen kann und ohne Zeitverlust direkt an seine Endkunden liefert, investiert NORDWEST in die Anbindung von Lieferanten und Hersteller in virtuelle Lager. Neben den genannten offensichtlichen Vorteilen bietet NORDWEST damit für seine Fachhandelspartner weitere Vorteile: Dazu gehört u.a. die komplette Übernahme des Datenmanagements durch den Verband. Schnittstellenverwaltung und Abstimmung der Kommunikationswege sind damit gewährleistet, ohne dass der Fachhandelspartner zusätzliche Zeit oder Kosten investieren muss. Das bedeutet Aufwandsminimierung in der Artikeldatenverarbeitung durch Nutzung der gewohnten NORDWEST-Datenbereitstellungswege und der Nutzung der eigenen Warenwirtschaft in den eigenen elektronischen Bestellsystemen des Fachhandelspartners. Insgesamt eine smarte Lösung für eine effiziente Bestellabwicklung mit bekannten Prozessen und Schnittstellen, inklusive der Endkundenbelieferung mit dem eigenen Lieferschein. Vorteile, die erleuchten und die für den Fachhandelspartner Zeit und Kosten sparen.

EINFACHER ALS MAN DENKT

Wie so oft bei der Einführung von komplexen Prozessen stellt sich die Frage nach dem „Wie“ in der Umsetzung. Die Idee eines virtuellen Lagers, war ein Pilotprojekt, dessen Ursprungsidee bei einem gemeinsamen Termin zwischen NORDWEST und Norres entstanden ist. In Zusammenarbeit mit der Norres Gruppe ist dann aus dieser ersten Idee,



Marc Andreas betreut das Projekt virtuelles Lager bei der Norres Schlauchtechnik GmbH.

eine komplexe Planung entstanden. „Bei dem Anschluss von virtuellen Lagern hat NORDWEST mit unterschiedlichen Lieferanten gearbeitet und im Einsatz von präzisen Projektplänen sehr positive Erfahrungen gemacht. Natürlich gibt es dann und wann Herausforderungen, die zu klären sind. Aufgrund des partnerschaftlichen Umgangs miteinander konnten jedoch schnell praxisorientierte und gute Lösungen gefunden werden, die sich in der Zukunft rentieren“, beschreibt Stefan Göbel, NORDWEST-Teamleiter Projekt- & Prozessmanagement, seine Erfahrung der letzten Monate. Dafür hat das Team des Bereichs Technischer Handel unter der Bereichsleitung von Yvonne Weyerstall gemeinsam mit dem Projekt- & Prozessmanagement einen übersichtlichen und prozessoptimierten Plan aufgestellt. Dazu gehören neben einer marktfähigen Preisstellung inklusive Frachtkosten auch die wichtige Anforderung der spätesten Einlastzeit für die 24-Stunden Belieferungen von mindestens 16.00 Uhr sowie neutrale Versandkartonage inkl. Klebeband. „Für die regelmäßige Lagerbestandsinformation sowie die Verfügbarkeitsanfrage nutzen wir Web-Services, die uns die Sicherheit der Verfügbarkeit, z. B. auch für die eSHOPS der NORDWEST-Händler ermöglicht“, informiert Stefan Göbel zur Praxis. Darüber hinaus gehört ein Lieferavis mit zur Leistung.

DAS VIRTUELLE LAGER AM BEISPIEL DER NORRES SCHLAUCHTECHNIK

Das NORDWEST News-Team hat Marc Andreas, Head of Product-management & Marketing der Norres Gruppe als einen führenden Lieferanten für technische Schläuche zu einem Online-Interview eingeladen, um gemeinsam mit der NORDWEST-Bereichsleiterin Yvonne Weyerstall mehr zu den Praxiserfahrungen zum Thema virtuelles Lager zu erfahren:

+ NORDWEST News: Seit wann ist das Projekt mit dem Schlauchhersteller Norres live?

Yvonne Weyerstall: Wir haben das Projekt vor vier Jahren gestartet. Die ersten Schritte gingen in Richtung Definition und die Festlegung von Prozessen und die Abstimmung von hauseigenen Prozessen in der Warenwirtschaft. Hier mussten wir präzise die Schnittstellen,



Das Team bei NORDWEST: Yvonne Weyerstall und Stefan Göbel

wie EDI-Schnittstellen, koordinieren und diese anschließend detailliert auf Zuverlässigkeit testen. Eine präzise Datenpflege und umfangreiche Testphase waren in diesem Rahmen alternativlos. Bei diesem Pilotprojekt mit der Norres Gruppe hat eine starke und intensive gemeinsame Abstimmung zwischen den Projektteams von Norres und NORDWEST stattgefunden.

+ NORDWEST News: Wie kommt Norres Schlauchtechnik als Lieferant mit den von NORDWEST aufgestellten Anforderungen, z. B. den geforderten Einlastzeiten zurecht?

Marc Andreas: Es galt zu bedenken, dass Schläuche sehr unterschiedlich sind, was ihr Gewicht, die Größe und das Handling betrifft. Wir selbst haben sehr gute Frachtkonditionen und Konzepte für unsere Kunden aufgestellt. In der Zusammenarbeit im Rahmen dieses Pilotprojektes „virtuelles Lager“ haben wir unsere Konzepte aber natürlich erweitert und angepasst, sodass wir auch hier ein für uns aber auch für NORDWEST passendes Konzept aufstellen konnten. Erleichternd kommt hinzu, dass kurzfristige Verfügbarkeit von Lager- bzw. Standardartikel als Grundstein in unserem Geschäftsmodell verankert ist. Auf unserer 25.000 qm² großen Lagerfläche halten wir über 5.000 verschiedene Artikel für unsere Kunden vorrätig, um kurzfristige Bedarfe zu decken. Insofern gibt es eine sehr direkte Verbindung zwischen den Anforderungen von NORDWEST zu unserem eigenen Geschäftsmodell.

+ NORDWEST News: Verfügbarkeit und Lagerbestandsinformationen sind entscheidend für den zufriedenen Kunden von heute. Wie haben Sie hier die verlässliche Schnittstelle definiert?

Yvonne Weyerstall: Die Verfügbarkeitsanfrage läuft über Web-Services. Das ist eine praktikable Lösung, die sich in der Praxis bewährt hat und die auch regelmäßig die Lagerbestände meldet. So wird der Lagerbestand von Norres direkt bei NORDWEST im N.I.S. gespiegelt. Diesen Service bieten wir allen Kunden an. Nach der Definition der Schnittstelle und umfangreichen Tests hat sich dieser Weg in der Praxis gut bewährt. Zudem ist es eine Lösung, die auf beiden Seiten schlank und zügig umgesetzt werden kann.

+ NORDWEST News: Ziehen Sie ein Fazit und schätzen gerne ein, ob das virtuelle Lager der richtige Schritt für die Zukunft ist.

Das Pilotprojekt des virtuellen Lagers ist gemeinsam mit NORDWEST und Norres als Pilotkunden eine Erfolgsgeschichte. Ich sehe hier vor allem für die Fachhändler einen großen Nutzen, denn sie können auf ein breites Sortiment zugreifen, das Norres über das virtuelle Lager anbietet. Insbesondere bei C-Teilen mit hohem logistischem Platzbedarf, wie technischen Schläuchen, ist es vielfach nicht möglich, die gewünschte Sortiment-Breite in einem Zentrallager wie NORDWEST es anbietet, komplett darzustellen. Für diesen Fall empfiehlt sich unsere Lösung des virtuellen Lagers, denn: Auch die Handelspartner reduzieren die Kapitalbindung im Lager und zeigen trotzdem eine hohe Verfügbarkeit im Webshop durch das virtuelle Lager. So kann der Handelspartner auf ein riesiges Lager und vor allem auf ein Komplettsortiment zurückgreifen, welches er sogar direkt verfügbar hat. Der Vorteil dabei: Händler haben keine Lagerware und der Endkunde kann bei dem jeweiligen Händler die Ware zur sofortigen Auslieferung bestellen. Dieser Aspekt führt zu noch mehr Schnelligkeit, zu einer noch größeren Verfügbarkeit bei dem Handelspartner, steigert dessen Umsatz und erhöht die Margen. Für Norres hat sich rentiert, dass das Händlerspektrum sich immens vergrößert hat und über den Warenkorb-Mix unsere Produkte „einfach mitgekauft werden“. Ein Effekt, der allen Beteiligten Spaß macht und der zeigt, dass das virtuelle Lager ein Zukunftsmodell ist. | MR



Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

Stefan Göbel
 Tel.: 0231 - 2222 5141
 s.goebel@nordwest.com



Picard liefert praktisches System zur Produkterkennung für den Fachhandel

Die Friedrich Picard GmbH & Co. KG setzt neue Standards im Bereich Produkt-Authentifizierung: Gemeinsam mit onIdentity+ (1D+), einem Tochterunternehmen der TecAlliance, bietet der Fachhändler für Wälzlager und Lineartechnik direkten Zugang zum Authentifizierungsservice der Premium-Hersteller.



Über das Onlineangebot von Picard können die Kunden jegliche Ware via Data Matrix Code (DMC) prüfen und Artikelinformationen seriell auslesen. Der Name des praktischen Systems: ProScan. Die eingesetzte Lösung ist dabei funktional und einfach im Handling: Zuerst wird der Data Matrix Code auf der Produktverpackung, Umverpackung oder direkt von der Ware abgescannt. Dazu stellt Picard geeignete Scanner gleich mit zur Verfügung. Über eine Live-Schnittstelle zu den Servern von 1D+ wird der gescannte Code innerhalb von Sekunden auf Echtheit geprüft. Den Status des Produktes erfährt der Nutzer über ein einfaches Ampelsystem. Zusätzlich erhält er über die Codierung Artikelinformationen wie zum Beispiel Herstellungsland und Produktionsdatum. Wichtig dabei: Picard ist es gelungen, die bekannten technischen Probleme in den Systemen der Hersteller durch eine Vorab-Validierung deutlich zu minimieren.

Als unabhängiger Dienstleister bietet Picard außerdem als einziger eine herstellerübergreifende Produkterkennung für den Fachhandel. Mit Nutzung der ProScan-Funktion im Picard Onlineshop ist der Kunde nicht mehr auf mehrere Apps angewiesen, sondern kann Ware unterschiedlicher Hersteller mit nur einem System prüfen. Picard stellt ProScan seinen Onlineshop-Nutzern auf Wunsch kostenlos zur Verfügung. Für den systematischen Einsatz von Produkt-Authentifizierung im Fachhandel und die Anbindung an verarbeitende Systeme bietet ProScan auch individuell angepasste Schnittstellen.

Durch die eindeutige Kennzeichnung (Serialisierung) von Ware mittels DMC wird eine zuvor nie dagewesene Transparenz bei den Warenbewegungen erreicht. Die Serialisierung sorgt für eine vereinfachte Verifikation, aber auch für Sicherheit, Nachvollziehbarkeit und Transparenz an allen Stellen der Lieferkette.

Schon jetzt arbeitet Picard selbst stringent mit dem System: Ware, die eintrifft, wird im Dialog mit dem onIdentity-Server geprüft und die Daten in die hauseigene Warenwirtschaft übertragen. Noch sind nicht alle Hersteller soweit; bei Verfügbarkeit von Codes weiterer Hersteller wird das System stets umgehend erweitert. Picard ist dabei Vorreiter unter den Händlern und erster Partner von 1D+ und der WBA.

Und auch für die Zukunft hat Picard große Pläne: „Wir arbeiten bereits an einer automatisierten Zubuchung im Wareneingang und einer ProScan-gestützten Retourenabwicklung“, erklärt Maurice Huke, Brand Protection Manager bei Picard und mitverantwortlich für das System. Viele analoge Prozesse im Warenein- und -ausgang sollen durch ProScan digitalisiert werden – damit geht Global Player Picard einen weiteren Schritt auf dem Weg der digitalen Transformation. | Fotos: Picard

Hygiene verbindet

Mit der Corona-Pandemie hat Hygiene an Bedeutung gewonnen. Seit das Robert-Koch-Institut (RKI) vor erhöhtem Legionellenwachstum in Trinkwasserleitungen gewarnt hat*, ist auch die Trinkwasserhygiene in den Fokus der Öffentlichkeit geraten. Die sachgemäße Wartung von Trinkwasserleitungen ist notwendig, um während der Wiedereröffnung von öffentlichen und privatwirtschaftlich genutzten Gebäuden Gefahren durch Legionellen auszuschließen. Zudem sind die Reinigung und Desinfektion von Oberflächen und Klimaanlage wichtige Hygienemaßnahmen.

Der Spülkompressor Ropuls eDM spült Trinkwasserleitungen zuverlässig mit einem Luft-Wasser-Gemisch oder zusätzlichem Desinfektionsmittel. Mit der Ropuls eDM App lässt sich die Spülung manipulations-sicher protokollieren.



Das Sprühgerät Rosani Clean 15 eignet sich durch seinen stufenlos einstellbaren Sprühdruk zum Reinigen und Desinfizieren großer Oberflächen ebenso wie empfindlicher Bauteile an Klimaanlage.

Das desodorierende Reinigungsspray Sanifresh beseitigt Verschmutzungen an Klimaanlage einfach und unkompliziert.

JETZT SPÜLEN!

Rothenberger bietet zur Spülung von Trinkwasserleitungen den Spülkompressor Ropuls eDM an. Mit Wasser, einem Luft-Wasser-Gemisch oder zusätzlichem Desinfektionsmittel löst der Spülkompressor Biofilme in den Leitungen und schwemmt sie aus. Die Ropuls eDM App protokolliert die Spülung manipulations-sicher und schafft so Sicherheit für Eigentümer oder Betreiber von Gebäuden.

JETZT REINIGEN!

Wenn Klimaanlage längere Zeit nicht in Betrieb waren, oder Lamellen verschmutzt sind, können sich Staub, Milben, Bakterien und Pilzsporen ausbreiten. Zudem erhöhen Verschmutzungen den Stromverbrauch. Das desodorierende Reinigungsspray Sanifresh von Rothenberger beseitigt sie einfach und unkompliziert. So sinkt die Stromrechnung und die Luftqualität steigt.

JETZT DESINFIZIEREN!

Viren und Bakterien können sich durch die Berührung von Oberflächen verbreiten. Deshalb spielt die Desinfektion in der Infektionsbekämpfung eine wichtige Rolle. Das neue, rückengetragene Sprühgerät Rosani Clean 15 von Rothenberger lässt sich in der Flächendesinfektion sowie der Reinigung und Desinfektion von empfindlichen Bauteilen, wie sie beispielsweise in Klimaanlage vorkommen, einsetzen, da der stufenlos einstellbare Sprühdruk elektronisch über ein Hochleistungspräzisionsventil geregelt wird.

Die mitgelieferte Feinsprühdüse wurde für die Bekämpfung von Viren wie dem Coronavirus auf Oberflächen entwickelt. Durch sie wird das Desinfektionsmittel schnell flächig aufgetragen und die Oberfläche wird optimal benetzt. Eine Membranpumpe und Bauteile aus Edelstahl erlauben sogar das Ausbringen von Wasserstoffperoxid-haltigen Desinfektionsmitteln. Das Sprühgerät wird mit Akkus des Cordless Alliance System (CAS) betrieben. |

EIN AKKU FÜR ALLES CORDLESS ALLIANCE SYSTEM

Mit Akkus des Cordless Alliance Systems lassen sich derzeit mehr als 160 Werkzeuge von 17 Herstellern betreiben. Die Akkutechnologie stammt von Metabo und macht mit dem ersten herstellerübergreifenden Akkusystem den Weg zur kabellosen Baustelle ohne Stolperfallen frei. Weniger Ladegeräte und Akkus bedeutet weniger Zeit zum Suchen und weniger Geld fürs Nachkaufen.

*] Robert-Koch-Institut, Epidemiologisches Bulletin vom 11. Juni 2020



So präsentierte sich Sonax in den Anfangsjahren.



Sonax

Glanzleistungen seit 1950

Vor 70 Jahren – 1950 – startete Sonax als einer der Pioniere in der Entwicklung und Herstellung von Fahrzeugpflegeprodukten. Heute ist das Unternehmen aus Neuburg an der Donau in Deutschland Marktführer und beschäftigt rund 370 Mitarbeiter. Seit einigen Jahren ist das Unternehmen auch im Bereich Industrie und Handwerk aktiv und verfügt neben Know-how über eine breite Produktpalette.



Führt das Familienunternehmen Sonax in der 4. Generation:
Inhaber Manfred Hoffmann.

Zum 70. Jubiläum des Markenbestehens sollte alles etwas anders laufen. Das Neuburger Unternehmen hat sich aber schnell auf die erschwerten Bedingungen im „Corona-Jahr“ eingestellt und die Aktivitäten auf die Bedürfnisse des Marktes angepasst. Mehr denn je kommt es auf Sauberkeit und Hygiene nicht nur in Fahrzeugen an – auch im Bereich Industrie und Handwerk steht Sonax den Profis mit Rat und Tat zur Seite.

Wer auf der Suche nach hochwirksamen Reinigungs- und Pflegeprodukten in Klein- und Großgebinden für spezielle industrielle Anwendungsbereiche ist, wird bei Sonax schnell fündig. Zum „Professional-Produktprogramm“ zählen aber auch die „flüssigen“ Werkzeuge wie das Multifunktionsöl „Sonax SX90 Plus“. Weitere Produkte wie beispielsweise das Lecksuch-Spray, der Eis-Rostlöser, das Sprühfett oder der Klebstoffrest-Entferner runden das Programm ab. Seit 2008 auf dem Markt, finden die Produkte in der professionellen Anwendung wachsenden Zuspruch. „Wir überarbeiten unsere Rezepturen laufend, um sie immer aktuell zu halten und uns auch mit den Kundenbedürfnissen zu entwickeln. Und das wird auch so bleiben“, sagt Jörg Dietrich, Sonax Verkaufsleiter Industrie und Handwerk. Auch der branchenspezifische Reinigungsplan für industrielle Anwendungen unterstreicht diesen Anspruch.

HISTORIE GEHT BIS IN ANFÄNGE DES LETZTEN JAHRHUNDERTS ZURÜCK

Die Marke Sonax hat eine Vorgeschichte, die in die Anfänge des letzten Jahrhunderts zurückreicht. Bereits 1903 baute der Urgroßvater des jetzigen Unternehmensinhabers Manfred Hoffmann in Neuburg Kieselerde ab, ein sehr feines Mineral, das in vielen Polituren der Hersteller von Haushaltspflegemitteln Verwendung fand. Nach dem zweiten Weltkrieg schuf man sich ein weiteres Standbein mit

der Herstellung von Pflegemitteln. Bereits am 11. Mai 1949 wurden zwei Marken eingetragen und rechtlich geschützt: Die Marke „Sona“ sah man vor allem für Silberputzmittel im Haushaltsbereich vor – für Autopflegeprodukte erfand man den Markennamen „Sonax“ durch den Zusatz eines „x“ als Synonym für „Wax“. So startete das Unternehmen vor rund 70 Jahren ins Geschäft.

„MADE IN GERMANY“ – AUF WACHSTUM AUSGERICHTET

Das jüngste Erfolgskapitel wird insbesondere von umfangreichen Expansionsaktivitäten am Standort begleitet. 2008 wurde zunächst das neue und großzügige Empfangs- und Verwaltungsgebäude mit modernsten Schulungsräumlichkeiten bezogen – das zum Aushängeschild des Unternehmens geworden ist. Mit der Errichtung eines neuen Zentrums für Anwendungstechnik wurden 2012 die Weichen für die verstärkten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten gestellt. Mit Investitionen im zweistelligen Millionenbereich sind daraufhin die Produktions- und Logistikkapazitäten deutlich ausgebaut worden. Die neuen Anlagen wurden 2014 in Betrieb genommen.

Damit stellt sich Sonax auch den globalen Anforderungen mit hoher Standortverbundenheit, wie Inhaber und Geschäftsführer Manfred Hoffmann betont: „Wir fühlen uns wohl in Neuburg, die Stadt ist unsere Basis. Sonax ist ein Teil von ihr.“ Deshalb setzen die Bayern bei ihrem Expansionskurs bewusst Akzente in Richtung Nachhaltigkeit: „Für uns war es ein Kernanliegen, unser ökonomisches Weiterkommen mit Erweiterungen zu untermauern, die auch für unsere Umgebung verträglich, mit Energiesparen verbunden und der Artenvielfalt förderlich sind. Wir verknüpfen unsere unternehmerische mit der ökologischen Zukunft der Region“, so Hoffmann. | MF, Fotos: Sonax GmbH

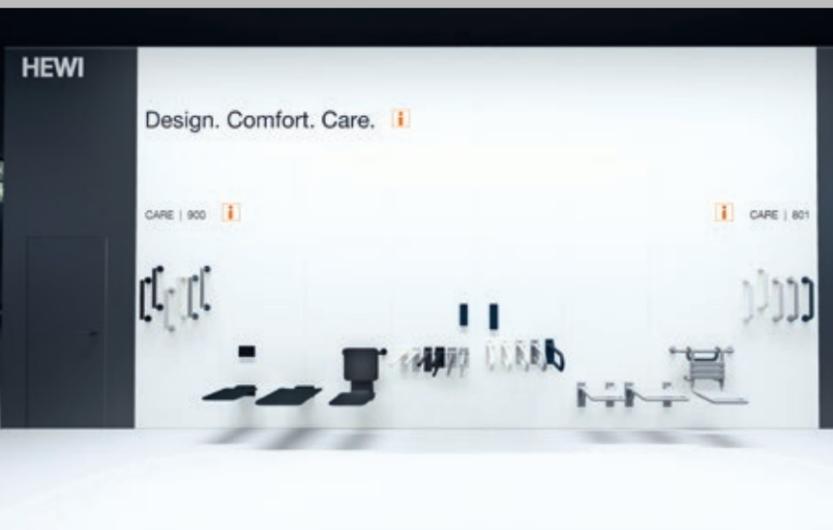


Mit dem Konservierungswachs lassen sich sogar empfindliche Metallteile sicher vor Witterungseinflüssen schützen.

Hewi

Neuheiten-Show

Hewi präsentiert seine Neuheiten 2020 auf einer virtuellen Neuheiten Show (<https://www.hewi.com/de/neuheiten-show-2020>). Der Besucher kann auf dem digitalen Rundgang Hewi Neuheiten für die Anwendungsbereiche Professional Care, Public, Hotel, Home und Education entdecken und sich für Projekte inspirieren lassen. Die neue virtuelle Ausstellung ist für den Besucher dreidimensional erlebbar und eröffnet neue Gestaltungsoptionen. Ein Rundgang führt über den Stand, wo der Besucher an Klickpoints mit Filmen tiefer in die Produktdetails eintauchen kann oder zu weiteren Informationen auf der Website geleitet wird. | Foto: Hewi Heinrich Wilke GmbH



Kermi

Kleiner Raum, Dusche ganz groß

Ein großes Thema, vor allem im Renovierungsbereich, ist die Ausstattung von Kleinbädern. Auch auf kleinem Raum möchte man nicht auf eine komfortable Duschkabine verzichten. Steht nur wenig Platz im Badezimmer zur Verfügung, sind eine clevere Anordnung der Duschkabine und die Auswahl des passenden Modells besonders wichtig. In folgendem Beispiel zeigt Kermi ein schmales Bad mit Duschbereich über die ganze Raumbreite, abgetrennt durch ein Mauersegment mit integriertem Regal und eine Nischentür. Hier eignet sich besonders gut die Raya Pendeltür von Kermi. Die Pendeltür mit integriertem Hebe-Senk-Mechanismus lässt sich bequem nach innen und nach außen öffnen. Raya ist durch ein intelligentes Ausgleichs- und Maßsystem besonders anpassungsfähig und bleibt dabei immer schön schlank in der Optik. Das geradlinige Design ist zeitlos und passt in jedes Bad. | Foto: Copyright by Kermi GmbH, Pankofen-Bahnhof 1, D-94447 Plattling



Gesipa

Reparaturservice!

Mit einem Verarbeitungsgerät von Gesipa setzt man auf höchste Qualität. Sollte dennoch eine Reparatur notwendig sein, geht es mit dem neuen Reparaturservice jetzt ganz einfach und schnell. Die seit Januar gültigen Kostenlimits und Festpreise für die Gerätereparaturen wurden auf der Basis von Erfahrungswerten kalkuliert. Mit dem Kostenlimit ist man vor Überraschungen sicher. Mit der neuen Reparaturanmeldung können Setzgeräte ab sofort einfach und schnell über die Website registriert werden und gleichzeitig kann man dabei von zahlreichen Vorteilen profitieren. Das Benutzerkonto mit persönlichen LogIn-Daten speichert die Kontaktdaten automatisch für weitere Reparaturanmeldungen, Kostenlimits bzw. Festpreise werden automatisch berücksichtigt und ein DHL-Versandetikett kann nach der Anmeldung sofort selbst ausgedruckt und die Sendung direkt an DHL übergeben werden. Ein transparenter und einfacher Prozess, der künftige Reparaturanmeldungen vereinfacht und Zeit spart! | Foto: Gesipa



Siedle

Nachrüstblenden für Modernisierung

Mit Nachrüstblenden erweitert Siedle sein Angebot für Modernisierung. Sie kommen zum Einsatz, wenn alte Geräte Farbränder, Bohrlöcher oder einen zu großen Unterputzkasten hinterlassen. Die Blenden decken den Wandausschnitt passgenau ab und machen Putz- oder Malerarbeiten überflüssig.

Die Nachrüstblende Vario deckt sichtbare Unterschiede an der Wand ab, die durch verschiedene Rahmengrößen entstehen. Sie besteht aus zwei Millimeter starkem Aluminiumblech und ist in den Lackierungen Weiß, Silber-Metallic, Anthrazitgrau und Dunkelgrau-Glimmer erhältlich.

Die Nachrüstblende Vario sorgt für eine umlaufende Abdeckfläche von 20 Millimetern und ist für einspaltige Anordnungen mit maximal 4 Modulen bzw. für die quadratische Anordnung mit 2 x 2 Modulen lieferbar, auf Anfrage auch in individuellen Lackierungen nach RAL und weiteren Größen. Die Blende ist geeignet für die Umrüstung von Vario mit den Unterputzgehäusen GU 511, GU 512, GU 513, GU 514 und GU 524 auf Geräte der aktuellen Serie 611. | Foto: S. Siedle & Söhne

SIMONSWERK
BANDTECHNIK

TECTUS® Glas Ganzheitliches Beschlagsystem für Ganzglastüren



Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de



ISM

Laufen wie auf Wolken

„Infinite Power. Maximum Control.“ – Unter diesem Motto launcht Puma Safety die neuen Sicherheitsschuhe der Linie Motion Cloud, die mit einer perfekten Kombination aus Dämpfung, Energierückgabe, Stabilität und athletischem Design glänzen. Die Basis der sportiven Sicherheitsschuhe bildet die intelligente Impulse.Foam Sohlentechnologie, die auf jeden Schritt mit einem Energie-Impuls reagiert und dem Träger ein „Gefühl wie auf Wolken“ beschert. Mit einem nahtlos aufgebrachten Schaft aus Safety Knit in prägnanten Farbgebungen und sportlicher Optik passt sich das Obermaterial an den Fuß des Trägers an wie eine zweite Haut. Intelligente, neue Features, wie z. B. das integrierte Power Plate Element, optimieren den Rebound-Effekt des Impulse.Foam und



heben so den Tragekomfort auf ein neues Level. Das Power Plate ist ein durch seine Größe und Form im Sicherheitsschuh einzigartiges Torsionskontroll-Element und reicht von der Mitte der Sohle bis zur Ferse. Es unterstützt die Stabilität des gesamten Fußes, erhöht den Energie-Rückgabeeffekt der Impulse.Foam Zwischensohle und unterstützt die natürliche Abrollbewegung des Fußes bei jedem Schritt. | Foto: ISM



Duravit

Möbel nach Maß

Maßgefertigte Badmöbel erleichtern die Planung bei komplexen Raumanforderungen. Perfekt für Nischen oder um den vorhandenen Raum ideal auszunutzen, bieten sie durch vielfältige Abmessungen individuelle Gestaltungsoptionen. 29 unterschiedliche Möbeloberflächen – aus Massivholz, mit Dekor, Echtholz furnier oder Lack – erlauben eine Vielzahl an Kombinationsmöglichkeiten. Für die angebotenen Waschtischlösungen bilden Konsolen in den Materialstärken 30 oder 45 mm die Basis. Sie sind in den Tiefenmaßen 480 oder 550 mm und in jedem beliebigen Breitenmaß von 800 mm bis 2000 mm erhältlich. Dazu können verschiedene Badmöbel aus den Programmen Brioso, DuraStyle, L-Cube, X-Large sowie XViü Waschtischunterbauten (600 bis 1000 mm breit) kombiniert werden. Unterschränke für Konsolen aus verschiedenen Serien sind in den Breiten 300 bis 800 mm erhältlich. Sie sind wahlweise mit zwei Schubkästen oder einem Auszug ausgestattet. Maßgenaue Hochschränke und Halbhochschränke der Serien Brioso und L-Cube bilden die perfekte Ergänzung zum individuellen Möbelprogramm. Sie sind in Breite (250 bis 500 mm) und Höhe (600 bis 2000 mm) passend zu den Raumanforderungen bestellbar. Der Innenraum ist mit höhenverstellbaren Glasregalen ausgestattet. Alternativ sind Hochschränke und Halbhochschränke aus elf Serien in Standardabmessungen erhältlich. | Foto: Duravit

Knipex

StepCut Kabelschere

Mit der neuen Kabelschere StepCut erleichtert Knipex das Schneiden von Ein- und Mehrleiterkabeln aus Kupfer und Aluminium bis zu einem Durchmesser von 15 Millimeter (50 mm²). Massive NYM-Kabel können bis maximal 5 x 4 mm² leicht und präzise getrennt werden. Nicht geeignet ist die StepCut für Stahldraht und hartgezogene Kupferleiter. Die abgestuften Schneiden, mit gefrästem Wellenschliff auf der Vorderseite und flachem Schliff auf der Rückseite, wurden zusätzlich induktiv gehärtet. Sie trennen Adern und Litzen nacheinander, somit wird der Kraftaufwand um bis zu 40 Prozent reduziert. Der Schnitt mit der innovativen Stufenschneide erfolgt sauber und ohne dass die Kabel im Schneidprozess gequetscht werden.

Die neue Knipex StepCut ist dabei nur 160 mm lang und wiegt dadurch verhältnismäßig wenig. Hinzu kommt die ergonomische Gestaltung der Schenkel, die auch bei größeren Durchmessern ein optimales Schneidgefühl ermöglichen. Ein Klemmschutz beugt zudem Verletzungen vor, das geschraubte Gelenk macht die Kabelschere präzise und leichtgängig. Die StepCut wurde aus Spezial-Werkzeugstahl in Sondergüte, geschmiedet und ölgehärtet, die Schneiden zusätzlich induktiv gehärtet. | Foto: Knipex



osborn

AUS DRONCO WIRD OSBORN
Neues Logo - Bewährte Qualität

Alles unter einem Dach, denn Dronco und Osborn sind eine Familie!
Die Dronco-Produktetiketten haben ein neues Design erhalten. Statt des Dronco-Logos tragen sie nun das Osborn-Markenzeichen.

Weitere Osborn News finden Sie online:
osborn.de/neuheiten-2020

osborn.com

eventa

Business-Software für erfolgreiche Unternehmen

Fit 4 Future

www.nissen-velten.de

**YOU KNOW HOW.
WE KNOW WOW!**



Weltneuheit!

VERTRAU BLAU

NITOCUT-Trennsystem Ultraschnelles Trennen

- Einzigartiges, komfortables Trennerlebnis mit 100 m/sec
- Schnellerer Arbeitsfortschritt und bis zu viermal mehr Schnitte
- Höchste Sicherheit dank neuartiger Glasfaserarmierung

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



IMPRESSUM

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund
T + 49 231 2222-3001
F + 49 231 2222-3099

info@nordwest.com
www.nordwest.com

Redaktion (v.i.S.d.P.):
Lea Dommel [LD]
T + 49 231 2222-3340
F + 49 231 2222-5452
l.dommel@nordwest.com

Redaktion: Mathias Roppel [MR],
Lea Dommel [LD]
Grafik: Andrea Dziuba,
Alexander Neu
Leonie Theusz
freie Mitarbeit:
Matthias Fischer [MF]
Tobias Neynaber [TN]
Lisa Pelz [LP]

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

Erscheinungsweise:
3 Ausgaben pro Jahr

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

Namentlich nicht gekennzeichnete Beiträge wurden der Redaktion zugeliefert.

MOTION CLOUD

INFINITE POWER. MAXIMUM CONTROL.

NEW



ACTIVE
ENERGY
RETURN

UP TO
55%

IMPULSE.FOAM®
ANTI-FATIGUE TECHNOLOGY

SAFETY KNIT®

CHARGE GREEN LOW
S1P ESD HRO SRC



Die MOTION CLOUD Linie ist die perfekte Mischung aus Dämpfung, Energierückgabe und Stabilität.

Intelligente, neue Features, wie das einzigartige Torsionskontroll-Element POWER PLATE, optimieren den Rebound-Effekt des IMPULSE.FOAM® und heben den Tragekomfort auf ein neues Level.

puma-safety.de



Cordless Alliance System:

Ein Akku für alles.



ROTHENBERGER ist dabei!

Entdecken Sie die kabellose Freiheit! Profitieren Sie von **100 % Kompatibilität** bei Maschinen, Akkupacks und Ladegeräten in einem herstellerübergreifenden System! Mit CAS sind das **weltweit leistungsfähigste Akku-System** der Branche von Metabo und über **30 Jahre Akku-Kompetenz** nun auch für ROTHENBERGER Maschinen verfügbar. Was Sie davon haben? **Höchste Zuverlässigkeit, klare Kostenvorteile** und **hohe Investitionssicherheit**.

rothenberger.com

Ein Akku für alles. Herstellerübergreifend. 100% Kompatibilität.



metabo

ROTHENBERGER

Collomix

STEINEL

PREBENA

mafell

EISENBLÄTTER

EIBENSTOCK
Elektrowerkzeuge

ROKAMAT

part of starmix
haaga

Pressfit

starmix

fischer

BIRCHMEIER

edding

JÖST

Cembre