

NORDWEST

DAS MAGAZIN
DER NORDWEST
HANDEL AG

News



Titelthema:

InTECH – Die Industriearüster

Neuer Name, leistungsfähiges Sortiment, passgenaue Vertriebsunterstützung.

Neuer Name,
leistungsfähiges Sortiment,
passgenaue Vertriebsunterstützung



InTECH – Die Industrieausrüster

Mit einem eigenen Namen, einem umfassenden Sortiment und der passgenauen Vertriebsunterstützung arbeitet die Leistungsgemeinschaft Technischer Handel, organisiert in der NORTHWEST Handel AG, seit Juni im Markt.



„InTECH – Die Industrieausrüster“ heißen die neun führenden technischen Fachhändler, die sich erst vor knapp einem Jahr zu einer schlagkräftigen Spezialistengruppe zusammengeschlossen haben und jetzt gemeinsam den Markt für technische Produkte bearbeiten. Yvonne Weyerstall ist die NORDWEST Kompetenzfeldleiterin Technischer Handel: „In dieser Leistungsgemeinschaft arbeiten hoch spezialisierte Fachhändler zusammen, die den Markt und die Anforderungen ihrer Zielgruppen sehr genau kennen und gemeinsame Strategien für Einkauf und Vertrieb entwickeln. Der Austausch von Informationen und die Planung von konkreten Maßnahmen sind hauptsächlicher Bestandteil der Arbeit in der Gruppe. Wir freuen uns, dass wir diesen Händlern in der InTECH einen passenden Rahmen dazu bieten können.“

Alle Fachhandelspartner bieten ihren Kunden ein umfassendes Programm, bestehend aus Marken- und Eigenmarkenprodukten aus den Sortimenten Schlauch- und Armaturentechnik, Drucklufttechnik, Technische Gummiwaren, Dichtungs- und Isoliertechnik, Kunststofftechnik, chemisch-technische Produkte und Antriebstechnik. Unabdingbar notwendig ist es dabei, dass alle Händler die gesamte Produktpalette ständig vor Ort vorhalten. So werden beim Kunden Stillstandzeiten von Maschinen reduziert und Prozesse optimiert. Chemisch-technische Produkte kommen überwiegend aus dem NORDWEST Zentrallager, so dass eine hohe Verfügbarkeit und schnelle Lieferung gewährleistet werden kann: Mit dem 24-Stunden-Lieferservice aus Gießen – auf Wunsch auch direkt an den Endkunden des Händlers.

ZUSÄTZLICHE SERVICELEISTUNGEN

Die Kunden aus Industrie und Handwerk greifen neben Sortiment und Lieferung auch auf Serviceleistungen rund um die technischen Produkte zurück. Daher gehören die Konfektionierung von Schläuchen und Rohren, der Montageservice für Armaturen und Schläuche, das Plotten, Schneiden und Stanzen von Flachdichtungen, das Bohren, Fräsen, Polieren und Zuschneiden von Kunststoffen sowie das Kleben und Konfektionieren von Profildichtungen zu den Zusatzleistungen der Händler. Ergänzt werden diese Leistungsbausteine durch professionelle Schulungen in den Produktbereichen.

FACHKATALOG ERSCHIENEN

Zur aktiven Verkaufsunterstützung verfügen die Händler der InTECH-Gruppe seit Juni 2011 über den Fachkatalog „Technischer Handel“. Das 450 Seiten starke Werk beinhaltet 8.500 Artikel aus allen acht Warengruppen. Bei dem mit den Gruppenmitgliedern abgestimmten Sortiment sorgten zusätzlich Katalogpaten für einzelne Segmente mit ihrem Know-how dafür, dass nun ein spezialisierter Katalog für Industrie, Kommunen und Handwerker entstanden ist.

„Die Organisation in einer spezialisierten Händlergruppe bietet den teilnehmenden Fachhandelspartnern weitaus mehr Chancen für das eigene Geschäft als es allein möglich wäre. Ein gemeinsamer Marktauftritt, der von zielgenauen Marketingmaßnahmen unterstützt wird, ist unabdingbar, um sich im Markt bekannt zu machen. Die ersten Schritte wie die Gewinnung neuer Konzeptlieferanten und das Erscheinen des Spezialkataloges sind unternommen. Besonders freuen wir uns über Handelshäuser, die neu zu NORDWEST gekommen sind und die Gruppe bereichern. Die InTECH-Gruppe ist auf einem guten Weg.“

Klaus Heinzl, Vorstand

„Im vergangenen Jahr wurde nicht nur mit Hochdruck an der Gestaltung des Kataloges gearbeitet“, erinnert sich Yvonne Weyerstall. „In zahlreichen Gesprächen haben wir weitere Hersteller für eine Zusammenarbeit hinzugewinnen können. Darüber hinaus haben wir auch neue Handelspartner von den Leistungen der InTECH überzeugen können. Mit dem Erscheinen des Kataloges arbeiten wir jetzt daran, mit Marketingmaßnahmen die Verbreitung des Kataloges bei den Kunden zu forcieren und die InTECH im Markt als Gemeinschaft bekannt zu machen.“ **GABO**



Zu Gast bei G. Elsinghorst

Zum regelmäßigen Austausch treffen sich die Mitglieder der Gruppe InTECH – Die Industrieausrüster. Die Tagung im März fand bei Mitglied G. Elsinghorst am Hauptsitz in Bocholt statt.

Hier nutzten die Tagungsteilnehmer die Möglichkeit, sich von den Aktivitäten des Unternehmens ein Bild zu machen. Das Unternehmen, das vor über 160 Jahren gegründet wurde, beschäftigt 170 Mitarbeiter an vier Standorten. G. Elsinghorst legt den Sortimentsschwerpunkt auf Stahlwerkstoffe sowie auf Werkzeuge und Industriebedarf. Neben diesen Sortimenten legt das Handelsunternehmen besonderen Wert auf verschiedenste Serviceleistungen für seine Kunden: CTS ist dabei ein wichtiger Servicebaustein. Mit Kanban-Regalsystemen, Werkzeugautomaten oder einem E-Procurement-System bietet Elsinghorst seinen Kunden viele Möglichkeiten, um Bestellprozesse zu minimieren. Mit einer Schlauchwerkstatt und einem Schlauchkennzeichnungssystem bietet es zudem einen Mehrwert im Bereich Hydraulik an. Eine Werkstatt für Elektrowerkzeuge und Schweißmaschinen ergänzt den Service für diese Produktgruppen.

STÄRKEN NUTZEN

„Jedes Gruppenmitglied hat sehr differenzierte Stärken in bestimmten Bereichen und ist damit auf seinem Gebiet Spezialist“, sagt Yvonne Weyerstall. „Das verschafft jedem Mitglied natürlich auch die Möglichkeit, seine eigenen Spezialgebiete herauszustellen und gleichzeitig vom Know-how der anderen Mitglieder zu profitieren.“ So hat sich die InTECH für die nächsten Zusammenkünfte vorgenommen, über Unternehmensdarstellungen die Leistungen der jeweiligen Gruppenmitglieder zu präsentieren, denn „nur wenn man um die Angebote weiß, kann man sie auch entsprechend nutzen“, so Yvonne Weyerstall. Darüber hinaus wird sich die Gruppe nach Abschluss der Katalogarbeiten jetzt mit der Vermarktung intensiv beschäftigen.

GABO

Kompetenzfeld Technischer Handel

Wichtiger Baustein im Geschäftsfeld B-H-I

Mit der Gründung des Kompetenzfeldes Technischer Handel und der Händlergemeinschaft InTECH – Die Industrierausrüster hat NORDWEST das Portfolio im Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie durch einen hoch spezialisierten Warenbereich ergänzt.

IM WANDEL

Vor hundert Jahren war der Technische Handel vor allem durch den Werkstoff Gummi geprägt. „Damals wurden Schläuche und Dichtungsplatten überwiegend aus dem bis heute in der Regel schwarzen Werkstoff gefertigt“, schreibt das Fachblatt Technischer Handel in seiner Sonderausgabe „Hundert Jahre Technischer Handel“ im Juni 2011. „In ländlichen Regionen zählten landwirtschaftliche Großbetriebe, Brennereien und Zuckerfabriken zu den Hauptkunden. An Nord- und Ostsee waren es die Werften sowie Fischerei- und andere Schifffahrtbetriebe.“ Heute ist der technische Händler Vollsortimenter und von regionalen Gegebenheiten nicht mehr unmittelbar abhängig. „Jeder Industriebetrieb braucht heute einen technischen Händler, gleich, ob in der Petrochemie, der Lebensmittelindustrie oder im Maschinenbau“, sagt Thorsten Stiefken, Unternehmensent-

wickler bei NORDWEST, „wobei es *den* technischen Händler eigentlich gar nicht gibt.“

VOM HÄNDLER ZUM DIENSTLEISTER

Das liegt zum einen an der Spezialisierung der Händler, die sich auf bestimmte Abnehmerstrukturen fokussieren. Zum anderen setzen die technischen Händler auch unterschiedliche Schwerpunkte bei ihrem Dienstleistungsangebot. Yvonne Weyerstall, Kompetenzfeldleiterin Technischer Handel: „Zwar vertreibt eine ganze Reihe der NORDWEST Werkzeughändler neben ihren Schwerpunktsortimenten auch chemische Produkte unter der NORDWEST Marke NOW. Unsere Händler in der InTECH-Gruppe jedoch konzentrieren sich über dieses Sortiment hinaus auf Gummi-, Dichtungs-, Schlauch- und Antriebstechnik sowie auf Drucklufttechnik und Pneumatik. Zusätzlich profilieren sie

sich bei ihren Industriekunden mit individuellen und passgenauen Lösungen. „Die Beratung technischer Produkte ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Nimmt man beispielsweise einen Schlauch, muss der Berater genau die Anwendung kennen, muss wissen, welche Anforderungen erfüllt werden und wie der Schlauch konfektioniert werden muss“, nennt Yvonne Weyerstall ein Beispiel.

Mit der Gründung des Kompetenzfeldes Technischer Handel im Frühjahr 2010 und der Händlergemeinschaft InTECH hat NORDWEST diesem Anspruch Rechnung getragen. Der Spezialkatalog der InTECH – Die Industrierausrüster enthält neben dem hoch spezialisierten Sortiment auch das komplette Portfolio der Dienstleistungen. „Gleichzeitig wird intensiv daran gearbeitet, neue Handelspartner sowie Industriepartner für die Gruppe zu gewinnen“, sagt Dietmar Moch, Geschäftsfeldleiter Bau-Handwerk-Industrie. „Das Umsatzwachstum im Technischen Handel war bereits im vergangenen Jahr zweistellig. Dieses Umsatzwachstum setzt sich auch in diesem Jahr fort. Durch den weiteren Ausbau der Spezialisierung durch den Katalog, die Händler- und Lieferantstrukturen und durch die Erweiterung der Lagerartikel erwarten wir eine deutlich positive Entwicklung in diesem Kompetenzfeld“, so Dietmar Moch.

GABO

Foto: NORDWEST



Stärken nutzen in der Spezialisten-Gruppe

Diese Händler gehören zurzeit zur Gruppe InTECH – Die Industrieausrüster. Die News Redaktion hat nachgefragt: Was versprechen Sie sich von Ihrer aktiven Teilnahme und Arbeit in der Gruppe?



Die InTECH zu Gast bei G. Elsinghorst.

Foto: NORDWEST

Dirk Haaken, Geschäftsführer ProTec GmbH

Die Schwerpunktsortimente liegen in der Gummi-, Dichtungs-, Schlauch- und Antriebstechnik sowie in der Hydraulik und Pneumatik. Das Unternehmen hält rund 60.000 Artikel am Lager vor.

„Wir versprechen uns von der Teilnahme an der InTECH-Gruppe positive Effekte auf vielen Gebieten. Mit dem Katalog der Fachgruppe wird uns ein professionelles und informatives Vertriebsmedium zur Verfügung stehen,

das uns helfen wird, unsere Marktstellung weiter auszubauen. Weitere Synergien werden sich in Bezug auf Warenverfügbarkeit, Preisvorteile durch die gemeinsamen Einkauf sowie durch die Kommunikation und den Erfahrungsaustausch mit den Kooperationspartnern ergeben. All dies wird dazu beitragen, unseren Kunden weitere attraktive Mehrwerte und Vorteile bieten zu können.“



Foto: ProTec GmbH

Mario Ernst, Geschäftsführer Piel, Die Technische Großhandlung GmbH

Bereits seit 1918 versteht sich das Unternehmen als klassischer Vollsortimenter des Technischen Handels. Schwerpunkte: Persönliche Schutzausrüstungen, Betriebshygiene, Betriebs- und Lagereinrichtungen, Schläuche, Armaturen, Schellen und Pumpen, Werkzeuge, Wälzlager- und Antriebstechnik, Klebe- und Dichtungstechnik, Förder- und Hebeteknik, chemisch-technische Produkte, Profile, Stanz- und Formteile, Werkstattleistung.

„Die Teilnahme an der InTECH gibt uns die Möglichkeit des regelmäßigen Austauschs mit kompetenten Händlerkollegen. Hier ist nicht nur der Waren-, sondern besonders auch der informelle Austausch zu aktuellen Entwicklungen der Sortimente und der Branche gemeint. Der Markt wird seit einigen Jah-

ren immer stärker von Lieferantenkonzentrationen und Konzernanbietern geprägt. Für uns Mittelständler ist es in diesem Umfeld wichtig, durch Bündelung der Kräfte und immer flexiblere, gerne auch gemeinsame Kundenlösungen, weiter Marktanteile zu erobern.

Besonders interessant ist für uns der Dienstleistungsansatz einiger InTECH-Kollegen. So haben wir durchaus Ausbaupotenzial bei den Kompetenzen „Konfektionierung und Prüfung von Schläuchen und Rohren“ bzw. „Kleben und Konfektionieren von Profildichtungen“. Mit dem InTECH-Katalog bieten wir unseren Kunden eine tolle Möglichkeit, unser Sortiment „Technische Produkte“ in seiner ganzen Breite und Tiefe kennenlernen zu können.“



Foto: Piel, Die Technische Großhandlung GmbH



Berthold Horstick, Prokurist

G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH



Gegründet 1848, beschäftigt Elsinghorst 170 Mitarbeiter an den Standorten Bocholt, Emmerich und Vreden. Dabei umfasst das Angebot die Produktbereiche Stahl-Werkstoffe, Werkzeuge, Schweißtechnik, Befestigungstechnik, Eisenwaren, Antriebstechnik, Betriebseinrichtung, PSA, Pneumatik, Hydraulik und Industriebedarf.

„Die verarbeitende Industrie ist eine wichtige Kundengruppe für unser Haus. Hier haben wir es mit einer anspruchsvollen Kundschaft zu tun. Sie erwartet von uns gute Verkaufsunterlagen, tiefe Produktkenntnisse, schlan-

ke Prozesse, kürzeste Lieferzeiten und ein hohes Maß an Erreichbarkeit. Es ist für uns wichtig, dass wir uns zu diesen Themen mit Kollegen austauschen, um voneinander lernen zu können. Der kurzfristige Austausch von Waren unter Kollegen sowie ein Katalog für diese Kundengruppe sind weitere gemeinsame Ziele. CTS ist für uns ein wichtiger Servicebaustein. Mit Kanban-Regalsystemen, Werkzeugautomaten oder einem E-Procurement-System bieten wir unseren Kunden viele Möglichkeiten, um Bestellprozesse zu minimieren.“



Jürgen Volbers, Geschäftsführer

Hubert Graf GmbH



Gegründet 1930 in Rheine, handelt das Unternehmen mit Antriebstechnik, Befestigungstechnik, Zubehör für die Textilindustrie, Sicherheitsschuhen, Arbeitskleidung, Arbeitsschutz, Pneumatik-Zubehör, Werkstatt- und Industriebedarf sowie Dichtungstechnik.

„Mit dem gemeinschaftlichen Auftritt als Spezialistengruppe verstärken wir natürlich auch unseren Auftritt gegenüber unseren Kunden. Neben den

allgemeinen Synergieeffekten ergeben sich sicher auch ganz klare Vorteile: Durch die Teilnahme an der InTECH erhoffen wir uns zunächst bessere Konditionen durch den gemeinschaftlichen Einkauf. Wichtig für uns ist darüber hinaus der intensive Austausch mit den Händlerkollegen. Das betrifft den Erfahrungsaustausch genauso wie auch den Warenaustausch bei Produkten, bei denen jeder seine Stärken hat.“



Rainer Illian, Geschäftsführer

Stamag Ersatzteil- und Industrievertrieb GmbH



Die STAMAG (EIV) GmbH wurde 1991 gegründet und ist der erste SKF-Vertrags-händler in Ostdeutschland. Das technische Handelshaus mit 22 hoch motivierten und gut ausgebildeten Mitarbeitern hat durch die Entwicklung aus der zentralen Ersatzteilwirtschaft der Braunkohlenindustrie eine historische Verbindung zur Kohleindustrie. Die Schwerpunktsortimente bewegen sich um die rotierende Welle und in der linearen Bewegung auf Schienen oder Wellen.

„Der Zusammenschluss von kleineren und mittleren Handelshäusern zur Leistungsgemeinschaft InTECH bildet die Basis für einen regen Erfahrungsaustausch und erweitert die wirtschaftliche und fachliche Kompetenz, auch in Bezug auf die Erarbeitung eines gemeinschaftlichen Katalogwerkes für die Kunden in der Industrie.“

Tobias Bühler, Geschäftsführer

Bühler Hydraulik GmbH

Der Name der Bühler Hydraulik GmbH ist Programm. In ihrem Kerngeschäft – den Bereichen Hydraulik und Pneumatik – blickt das Unternehmen auf über 20 Jahre Erfahrung zurück. Den Kunden bietet Bühler individuelle Lösungen. Diese werden zusammen mit dem jeweiligen Kunden erarbeitet, passgenau auf seine Prozesse und Anforderungen hin.

„Mit der Teilnahme an der InTECH-Leistungsgemeinschaft richten wir uns noch stärker an den heutigen An-



forderungen unserer Kunden aus. Unternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung im Industrietechnikbereich ergänzen sich in der Produktvielfalt und vor allem im technischen Know-how. Nach dem Motto „Gemeinsam mehr erreichen!“ verfolgen wir nur ein Ziel: Näher am Kunden zu sein! Für unsere Kunden bedeutet das: Erreichbarkeit rund um die Uhr, eine firmenübergreifende Produktauswahl aus dem Bereich der Industrietechnik und eine Lieferung „just in time.“



Foto: Bühler Hydraulik GmbH

Philipp Mitzscherlich und
Herbert Brindöpke, Geschäftsführer

Niemann-Laes GmbH

Als Vollsortimenter hat das Unternehmen im technischen Bereich besonders die Antriebstechnik, chemisch-technische Produkte sowie den Kunststoff-Halbzeughandel im Fokus. Mit erfahrenen leistungsstarken Herstellern bietet es von der kompetenten Beratung zur Auswahl der geeigneten Produkte für den Endkunden über Schulungen des Umgangs mit diesen Produkten und Werkstoffen bis hin zur korrekten Wartung der Produkte in den Betrieben alle wesentlichen Dienstleistungen an.



„In der InTECH-Gruppe haben sich technische Händler mit gleichen Zielen zusammengeschlossen: Gemeinsames Auftreten mit ausgewählten Lieferanten zur gezielten Bearbeitung des Marktes, Bündelung von Bedarfen zu Sammelkäufen mit dem Ziel einer späteren Eigenmarke, schnelleres Wachsen im Markt zu erreichen und gemeinsam „Mehrwert“ durch gegenseitigen Austausch von Erfahrungen zu erzielen.“



Foto: Niemann-Laes GmbH

Gerhard Figge, Geschäftsführer

Pitzner GmbH

Der technische Großhandel ist seit seiner Gründung 1924 durch Hermann Pitzner in Familienhand. Er hatte sich die aufstrebende Hafenstadt Geestemünde – damals noch nicht mit Bremerhaven vereint – mit ihrer Schiffbauindustrie und dem expandierenden Fischereiwesen bewusst als Standort für sein Unternehmen gewählt. Zu den Sortimentsschwerpunkten gehören Schläuche und Armaturen, Hydraulikschlauch- und Rohrleitungen, Dichtungstechnik, Gummi- und Kunststoffe, Pumpen, Betriebschemie.



„Wir versprechen uns von unserer Teilnahme an der InTECH neben dem Austausch von Informationen und Ideen vor allem die Bündelung von Bedarf und Energie. Dies, gepaart mit einem breiten Sortiment zu vernünftigen Einkaufsbedingungen, wird unsere Leistungsfähigkeit stärken und uns helfen, in schwieriger werdenden Märkten weiter erfolgreich zu bestehen“.



Foto: Pitzner GmbH