

Nr. 1 | April 2021

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel

© Stock.com/ksimage, E/D/E

Schwerpunktthema

Neue Wege und Technologien im PVH:

Von der Digitalisierung am Bau bis zur Künstlichen Intelligenz

E/D/E Thema: Wachstum und neue Leistungen – 2020 im Überblick

E/D/E extra: 25 Jahre Fachkreis Technischer Handel

Mitglieder: Nachhaltige Aktivitäten bei SÜLZLE

Lieferanten: Brillenspezialist Bollé in der Pandemie gefordert



25 Jahre

E/D/E Fachkreis Technischer Handel



Fachkreis Technischer Handel: mit neuem Konzept in die Zukunft

Zum Geburtstag die Ärmel hochgekrempelet

► Jubiläen haben es derzeit nicht einfach. Das musste auch der E/D/E Fachkreis Technischer Handel feststellen, der eigentlich sein 25-jähriges Bestehen feiern sollte. Keine Chance während der Pandemie. Deshalb hat der Fachkreis beschlossen, dass zumindest eines richtig ankommen muss.

„TECHNIK kommt an“ – so der neue Leitsatz, hinter dem sich eine Initiative für Wissen und Beratung versteckt. Dienstleistung plus Ware als Wettbewerbsvorteil ist der Grundgedanke, der in allen Aktivitäten unter dem neuen Motto transportiert wird. Dazu zählen das Katalogmarketing, Sonderpublikationen, gezielte Vertriebsaktionen und die Beratung direkt beim Kunden. Die Händler profitieren von diesen Leistungen des E/D/E und stärken als kompetente, lösungsorientierte Partner sowie als Teil einer starken Gemeinschaft ihre Position auf dem Markt.

Der Fachkreis Technischer Handel legt darauf Wert, nicht nur kurzfristige Verfügbarkeiten der Waren und günstige Konditionen zu bieten, sondern auch die Beratung und Kompetenz zum Produkt. Andreas Schäfer, Teamleitung Lieferanten-, Warengruppen- und Vertriebskonzeptmanagement Technischer Handel im E/D/E, dazu: „Es geht zwar auch um die Ware, vor allem aber um die Dienstleistung rund um die Ware.“

Das Leitmotiv „TECHNIK kommt an“ verdeutlicht die Bedeutung der technischen Zusammenhänge bei allen vertrieblichen Themen der Händler. Der Fachkreis baut dabei auf die

Stärke einer gemeinsamen Identität. Die ersten Schritte sind mit dem Konzept samt Logo und Mehrwerten getan. Ähnlich der Vielfalt des Technischen Handels bietet „TECHNIK kommt an“ eine breite Palette an Diensten.

So hat bereits vor einigen Jahren der Fachkreis Technischer Handel seine erste Aktivität gestartet: Mit „TECHNIK kommt an – vor Ort“ konnten die Händler ein Containersystem beim Kunden aufstellen. Diese mobilen Ausstellungs- und Schulungsräume beinhalten alles, ZÜ was es für solide Seminare und Präsentationen braucht, um Botschaften zu übermitteln.

Zudem verfeinert der Fachkreis seine Printprodukte, etwa in Form des bald erscheinenden Kompakt-Katalogs, der über 8000 Artikel auf nahezu 600 Seiten führt – darunter selbstverständlich auch das Sortiment der Eigenmarke FORMAT Industrietechnik. Im April wird zudem ein Prospekt zur Themenwelt Wasserschläuche erscheinen. Egal, ob Schlauch, Kupplungen oder Zubehör – der Fachkreis Technischer Handel wird seine Mitglieder

rundum, von der Beschaffung über Positionierung auf dem Markt bis hin zum Vertrieb, versorgen. „Mit seinen verstärkten Vertriebsaktivitäten sorgt der Fachkreis dafür, dass die Produkte dort platziert werden, wo sie den Kunden erreichen“, erklärt Schäfer.

Er freut sich über all die kommenden Aktionen und Vorteile für die Mitglieder seines Fachkreises. Vor allem sieht Schäfer die Anzahl der derzeit 30 Mitglieder in naher Zukunft wachsen. Die Erholung von der Pandemie werde sich im Handel ganz klar widerspiegeln, so der Teamleiter. Die Zahlen stützen ihn da: Seit seiner Gründung 1995 gelang es dem Fachkreis, die jährlichen Handelsvolumina konstant zu erhöhen. Selbst im Krisenjahr 2020 steigerte sich das Handelsvolumen gegenüber 2019.

„TECHNIK kommt an“ soll für alle gut sichtbar darstellen: Technik ist gut, sie ist innovativ, sie ist kreativ“, so Schäfer. Kommende Sonderpublikationen, die Vernetzung der Mitglieder untereinander und Wissensvermittlung werden dann dafür sorgen, dass Technik wirklich auf allen Wegen ankommt. [dg]

Ansprechpartner:

Andreas Schäfer

E/D/E Teamleiter

Lieferanten-/Warengruppen- und

Vertriebskonzeptmanagement Technischer Handel

+49 202 6096-631

andreas.schaefer@ede.de



TECHNIK kommt an

Fachkreis Technischer Handel: Beiratssprecher Christian Coenen im Jubiläumsinterview

„Immer wieder die richtigen Impulse setzen“

► Als geschäftsführender Gesellschafter leitet Christian Coenen das gleichnamige Fachhandelsunternehmen aus Neuss in vierter Familiengeneration. Vom Start weg hat er zugleich den Fachkreis Technischer Handel im E/D/E aktiv begleitet und gefördert, seit vielen Jahren als Beiratssprecher. Er blickt positiv auf die Entwicklung.

PVH Magazin: Der Fachkreis Technischer Handel wurde im vergangenen Jahr 25 Jahre jung. Was waren aus Ihrer Sicht zur damaligen Zeit die Gründe für eine Teilnahme an diesem Zusammenschluss von Handelsunternehmen?

Christian Coenen: Der Start der Aktivitäten im Technischen Handel lag zunächst im Bereich Arbeitsschutz. Unser erstes Ziel, als wir uns im E/D/E zusammengeschlossen haben, war die Erstellung eines Kataloges, den es bis dato in der Branche gar nicht gab. Die Katalogarbeit war intensiv, aber sehr erfolgreich. Der Zusammenschluss, den wir dadurch erreicht haben, hat letztlich in einer ganzen Reihe von Aktivitäten gemündet.

Was waren aus Ihrer Sicht die Meilensteine der vergangenen 25 Jahre?

Wir haben bald angefangen, eine eigene Handelsmarke zu starten. Das war sehr wichtig und gut für unser Image. Ich erinnere mich noch an die Werbeaufnahmen für unseren orangefarbenen Sicherheitsschlauch hier in Neuss in der kurz zuvor eröffneten Skihalle. Das war ein innovatives Produkt, das wir gut

vermarkten konnten. Die Handelsmarkenprodukte hat das E/D/E ins Lager aufgenommen, was die Beschaffungsprozesse für uns Händler erleichtert. Aufgrund der Heterogenität der Branche wurde die Entwicklung des Fachkreises auch von spezialisierten Arbeitsgruppen in der Schlauch- oder der Dichtungstechnik vorangetrieben. Dadurch gelang es, das operative Know-how der Händler aktiv mit den Herstellern zu vernetzen, auch auf Tagungen und Veranstaltungen. Das hat unser Ansehen gegenüber der Industrie, aber auch die Position des Technischen Handels in den Unternehmen gestärkt. Später kamen tolle Vertriebsaktionen wie das mobile Messekonzept: TECHNIK kommt an.

Was ist darüber hinaus noch erwähnenswert, das den Fachkreis Technischer Handel für das tägliche Geschäft ausmacht?

Das Netzwerk zwischen dem Handel und den Lieferanten. Hier kommt es darauf an, die richtigen Leute zusammenzubringen. Immer wieder gilt es auch, die richtigen Impulse zu setzen, neue und innovative Themen zu besetzen und zu probieren. So haben wir uns beispielsweise als erste Gruppierung im E/D/E bereits 2014 mit der additiven Fertigung, besser bekannt als 3D-Druck, auseinandergesetzt.

Welche Bedeutung hat der direkte Austausch zwischen den Händlern und die Fachkreisarbeit für die Zukunft?

Es ist eminent wichtig, dass man neben dem Branchenverband eine zweite Plattform für



Christian Coenen: Plattform für den Austausch eminent wichtig (Foto: Coenen)

den Austausch hat. Wir brauchen diese Kontakte und den Austausch. Das wird wichtig bleiben und sich durch die digitalen Möglichkeiten sogar noch intensivieren. Der Händlerbeirat und das E/D/E müssen immer wieder neue Wege der Vertriebsunterstützung entwickeln. Dabei gilt es, Offline-Leistungen und Online-Angebote gleichermaßen im Auge zu haben und intelligent zu vernetzen. Wir brauchen für unseren Auftritt eine Story, eine Marke. Daher haben wir den Claim ‚TECHNIK kommt an‘ mit all den dahinter stehenden Aktivitäten weiterentwickelt. Jetzt kommt es darauf an, diesen mit Leben zu füllen. [daf]

