

Nr. 3 | Oktober 2021

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN

für den Produktionsverbindungshandel



Schwerpunktthema

Starke Partner im Stahlhandel

Warum der Schulterschluss gerade in unruhigen Zeiten sinnvoll ist

EVOLUTION: Die Zukunftsfähigkeit des Verbunds im Fokus

E/D/E extra: Alle Prozesse im Griff – was PIM-Systeme leisten können

Mitglieder: Exklusive Innovation bei Coenen Neuss

Lieferanten: SESAM eröffnet Chancen





Roadtrip quer durch Deutschland



Technik kommt an – eine smarte Aktion (Foto: E/D/E)

Ausgabeautomaten auf dem Weg zum Kunden

► Gemeinsam starteten der Hersteller für Ausgabeautomaten, IVM [Micrologistics GmbH](#), und die Spezialisten aus dem E/D/E Bereich Versorgungsnetzwerke/Industrieservice einen vierwöchigen Roadtrip quer durch Deutschland. Mit an Bord waren fünf Ausgabesysteme, die von den Kunden vor Ort begutachtet und getestet werden konnten. „Wir arbeiten erst seit diesem Jahr mit IVM zusammen und haben die Tour genutzt, um die Produkte des Herstellers unseren Mitgliedern und deren Kunden genauer vorzustellen“, sagt Marlene Becker, Consulting & Analytik E/D/E Versorgungsnetzwerke/Industrieservice. „IVM nutzt vermehrt die Wiegetechnik, um den Bestand der Ausgabeautomaten zu erfassen und die Nachbestellung anzustoßen. Das ist ein spannendes Vorgehen und interessant für die Kunden.“

Stopp machte der Truck bei zahlreichen E/D/E Mitgliedern in ganz Deutschland. Auch bei der [Krapp Eisen GmbH](#) in Löhne: „Uns hat die Präsentation der Automaten, deren Systeme und der Software sehr gut gefallen. Praktisch war, dass alle Fragen direkt vor Ort geklärt werden konnten“, sind sich Juliane Evers und Tim Getrost aus dem E-Business-Team bei Krapp Eisen einig. Nach der erfolgreich absolvierten Deutschlandtour ging es weiter in die Nachbarländer, nach Österreich und Polen. [kol]



Präsentation im Truck bei zahlreichen Mitgliedern vor Ort (Fotos: IVM)

Technik kommt jetzt auch mobil an

► Seit einigen Wochen sind die [Technischen Händler](#) im E/D/E besonders smart unterwegs und verbreiten das neue Motto des Fachkreises auf vier Rädern. Die elektrisch betriebenen Smarts im individuellen Design wurden im Laufe des Sommers an die teilnehmenden Händler übergeben. Andreas Schäfer, Leiter Lieferanten-, Warengruppen- und Vertriebskonzeptmanagement Technischer Handel im E/D/E, ordnet das Ganze ein: „Technik kommt an“ ist nicht einfach nur ein neuer Slogan, sondern eine gezielte Vertriebs-offensive, mit der sich die Händler auf allen denkbaren Kanälen als leistungsstarke, serviceorientierte Mehrwertpartner positionieren. Die Smart-Aktion ist somit nur ein Baustein eines umfangreichen Konzepts.“

Schulungen, der 600 Seiten starke Kompaktkatalog und eine Broschüre rund um technische Anwendungen mit Wasser sind weitere Aktivitäten, die der Fachkreis in diesem Jahr gestartet hat. Und das Maßnahmenfeuerwerk des Technischen Handels geht weiter, wie Andreas Schäfer verrät: „Im kommenden Jahr steht die Dichtungstechnik im Fokus. Außerdem möchten wir unbedingt die Feier zum 25-jährigen Fachkreis-Jubiläum nachholen, die im vergangenen Jahr leider ausfallen musste.“ [daf]

Nach Pause wieder da: WERKMARKT Tagung

► Nach einer durch das Coronavirus bedingten Pause kommen in 2021 alle [WERKMARKT](#) Händler am 9. November wieder zur Gesamttagung digital zusammen. Wie in einer klassischen Tagung in Anwesenheit präsentiert auch die EURO-DIY neben der Vorstellung der Branchenzahlen Neuigkeiten aus den Warenbereichen. Neue Ergebnisse der Werbeaktivitäten aus den sozialen Kanälen werden gezeigt und anschließend ist ein Vortrag zum Thema Chancen im Online-Vertrieb geplant. Dieses Jahr wird die Sitzung von einer externen Referentin begleitet, die bei der Moderation der Veranstaltung unterstützt und zu den einzelnen Vorträgen Impulse gibt, die Mitglieder zur pragmatischen Umsetzung am eigenen Standort anzuregen. [lp]



Die WERKMARKT Gesamttagung steht bevor (Abbildung: E/D/E)



Nachhaltig und mit Vorteilen in der Anwendung: Das Kühlschmiermittel Aquaslide vereint mehrere Vorzüge. (Foto: polsterpics.com)

Coenen: E/D/E Mitglied vertreibt neuartiges Kühlschmiermittel auf Wasserbasis

Innovation exklusiv

► Bei der [Coenen Neuss GmbH & Co. KG](#) läuft es mal wieder rund: Sind Christian Coenen und sein Team üblicherweise als Experten für Arbeitsschutz, Industrietechnik und Betriebseinrichtungen bekannt, so mischen sie aktuell mit einer nachhaltigen Produktinnovation aus Österreich den Markt für Kühlschmierstoffe (KSS) auf.

Aquaslide heißt das vom E/D/E Mitglied in Deutschland exklusiv vertriebene Produkt. Die kennzeichnungsfreie Lösung ist öl- und esterfrei und eignet sich für alle Zerspanungsarten und Materialien – laut Inhaber Christian Coenen „ein echter Game-Changer“ im Bereich der Kühlschmierstoffe. Denn Nachhaltigkeit treibt Unternehmen bekanntlich mehr und mehr an, und die neuartige Formulierung auf Wasserbasis zahlt für Aquaslide in vielerlei Hinsicht darauf ein: Es schont die Gesundheit der Mitarbeiter, vermindert Umweltschäden und hat zugleich positive Effekte auf technische Abläufe und das Fluidmanagement in verarbeitenden Unternehmen.

Entwickelt hat Aquaslide der österreichische Chemiker und Diplom-Ingenieur Johann Kellersperg, dem bereits in den 1980er Jahren mit biologischen Schmiermitteln für Ketten-sägen Innovationen auf diesem Gebiet gelangen. Der Hersteller listet eine ganze Reihe an Vorteilen auf: So bleiben etwa die Oberflächen der produzierten Teile fettfrei und lassen sich somit einfacher reinigen und weiterbehandeln. Geruchsbelastungen werden vermieden und das mitunter sehr aufwendige Fluidmanagement entfällt, weil Kühlschmiermittel

und Nachstellwasser für alle Anwendungen gleichermaßen genutzt werden können.

Vorteile in der Arbeitssicherheit

In manchen Fällen können die in den KSS enthaltenen Stoffe gesundheitlich bedenklich sein: Einerseits bilden sich durch die Vernebelung

Aerosole, aber auch gegen Hautkontakt gilt es sich zu schützen. Aquaslide hingegen ist laut Hersteller nachweislich hautverträglich, nicht krebserregend – und trägt damit zur Gesunderhaltung von Mitarbeitenden am Arbeitsplatz bei. Das belegt etwa ein aktuelles Hautverträglichkeitsgutachten des Institutes for Competent Contract Research Roßdorf.

Die Neusser Coenen-Crew vertreibt das innovative Produkt seit Juni und stößt auf großes Interesse. Unter anderem zählen große Hersteller aus der Werkzeug-Industrie zu den Abnehmern. „Wir treffen hier den richtigen Nerv“, schildert Christian Coenen, der in der Branche als echtes Vertriebs-Ass bekannt ist. „Bei diesem Produkt fällt das Argumentieren leicht, denn der Umwelt- und Gesundheitsaspekt ist ja wirklich evident. Die Vorteile in der Anwendung kommen hinzu“, sagt der Firmenchef. [daf]



Christian Coenen (Foto: Coenen)

Über Coenen

Das 1882 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Neuss hat sich auf bedarfsorientierte Beschaffung, maßgeschneiderte Dienstleistungen und individuelle Lösungen spezialisiert. 65 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von knapp 20 Millionen Euro jährlich. Coenen ist seit 1995 Mitglied im E/D/E und in verschiedenen Fachkreisen und Gruppen sehr engagiert, so etwa in der FAVORIT Gruppe und bei PREMIUM Betriebseinrichtungen. Christian Coenen, geschäftsführender Gesellschafter in vierter Generation, ist Beiratsprecher im Fachkreis Technischer Handel.