

Leichtes Plus im zweiten Quartal

Nach einem witterungsbedingt extrem starken ersten Quartal betrug das Wachstum der deutschen Wirtschaft nach Angabe des DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) im zweiten Quartal lediglich 0,1 Prozent und hat sich damit eine kleine Delle eingefangen. Bedingt durch die Brückentage im Mai ist allerdings eine leichte Verzerrung des tatsächlichen Konjunkturverlaufs entstanden. Das DIW gibt an, die zugrundeliegende Dynamik sei solider, als es das magere Plus im zweiten Quartal nahelegt. Das laufende dritte Quartal soll mit einer Wachstumsrate von 0,4 Prozent wieder deutlich positiver ausfallen.

Die deutsche Wirtschaft steht in diesem und im nächsten Jahr grundsätzlich im Zeichen stärkerer Investitionen. Auch die jüngsten Zinstief-Beschlüsse der EZB sorgen weiterhin für ein nachhaltig sehr expansives monetäres Umfeld. Das ifw in Kiel (Institut für Weltwirtschaft) vermeldet, dass sich in diesem Zusammenhang nach einer zweijährigen Schwächephase im Bereich der Investitionen nun entsprechende Auftriebskräfte durchsetzen sollen. Der mittelfristige wirtschaftliche Ausblick bleibt in der Grundtendenz also weiterhin moderat positiv. Allerdings zeigen sich gerade im Baubereich für Juni/Juli negative Umsatzentwicklungen. Geopolitische Spannungen in der Ukraine und im Nahen Osten sowie die Sanktionen der EU gegen Russland können

allerdings belastend auf die deutsche Wirtschaft einwirken und der Investitionsfreude der deutschen Unternehmen entgegenstehen.

Gute Entwicklung in der Schweißtechnik

Der Umsatzverlauf des zweiten Quartals in der Schweißtechnik stellt sich auf Monatsebene durchaus differenziert dar. Nach einem recht zufriedenstellenden Verlauf im April und Mai gaben die Umsätze im Juni mit minus 8,3 Prozent zum Vorjahr deutlich nach. Kumuliert liegt der Umsatz der Schweißtechnik per Ende Juni um 5,4 Prozent über Vorjahr und erreicht damit in etwa die Planwerte. Investitionen im Bereich der höherwertigen Schweißmaschinen trugen im ersten Halbjahr zu einem stabilen Wachstum bei. Das deutliche Umsatzplus des ersten Quartals beim schweißtechnischen Zubehör setzte sich mit plus 11 Prozent auch im zweiten Quartal fort. Im Bereich Zubehör führt beispielsweise aktuell die Absenkung des allgemeinen Staubgrenzwertes gemäß TRGS 900 zu einer verstärkten Nachfrage nach elektrooptischen Schweißer-Schutzhelmen mit Belüftungssystemen. Befand sich der Umsatz der Schweißzusatzwerkstoffe nach den ersten drei Monaten noch auf Vorjahresniveau, wurde im zweiten Quartal deutlich an Boden gut gemacht und kumuliert per Halbjahr ein respektables Plus

von neun Prozent erzielt. Der Rückgang des Warenssegmentes Löt- und Autogentechnik knüpft an den Verlauf des ersten Quartals an und beträgt nun kumuliert minus zehn Prozent zum Vorjahr.

„Die Schweiß-Profis“

Nach dem großen Zuspruch zum Konzept „Die Schweiß-Profis“ anlässlich der Fachkreistagung im Januar befinden sich die vielfältigen Vertriebs- und Marketinginstrumente seit einiger Zeit im Roll-out zu den angeschlossenen Händlern. Auch der zweite Marktplatz der Schweißtechnik, der im Mai in Mainz stattfand, stand ganz im Zeichen der Schweiß-Profis. Ein eigener Stand gab den Teilnehmern Gelegenheit, sich über die umfangreichen Leistungen des Konzepts zu informieren. Im Oktober wird der neue Fachkreiskatalog ausgeliefert, der im Layout ebenfalls an die Gestaltung der Schweiß-Profis angepasst wird. Weitere Aktivitäten sind terminiert.

Unseren angeschlossenen Händlern und Vertragslieferanten wünsche ich gute Geschäfte und ein erfolgreiches zweites Halbjahr 2014.

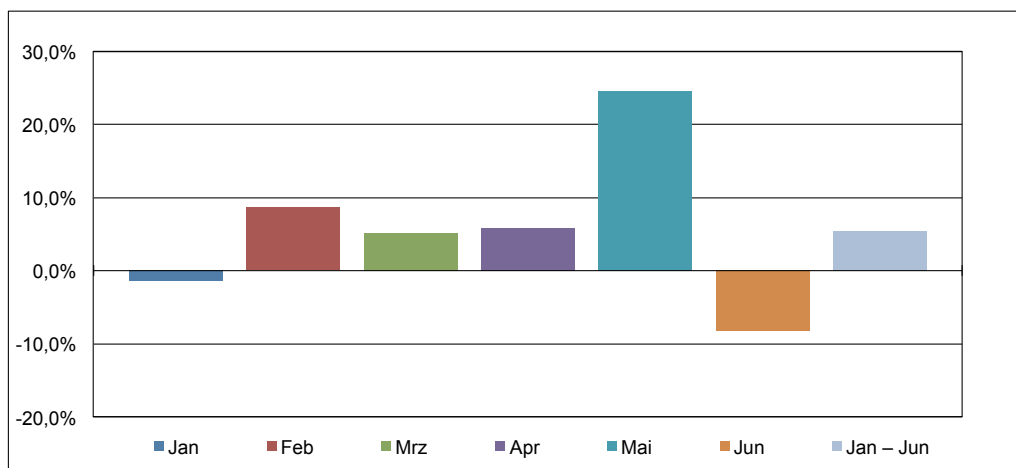
Herzliche Grüße, Ihr

Oliver Boensch
Leiter des E/D/E Geschäftsbereichs III

INHALT

- Gaßmann GmbH im Porträt *Seite 2*
- Lieferantenporträt INE S.p.A. *Seite 3*
- Neues aus dem Fachbereich *Seite 4*

Umsatzentwicklung E/D/E Fachbereich, Schweißtechnik



Gaßmann GmbH

„Die Zukunft liegt im **Multi-Channel-Vertrieb**“

Die Preise transparenter, die Services wichtiger: Wie sich die Gaßmann GmbH am Markt behauptet



Firmenzentrale in Heiligenstadt. (Foto: Gaßmann)

Das thüringische Heilbad Heiligenstadt, liegt östlich des Dreiländerecks von Hessen/Niedersachsen/Thüringen. „Im Vergleich zu früher hat sich das Geschäft im Fachhandel dramatisch verändert“, sagt Ludwig Urbach, einer der beiden Geschäftsführer der Gaßmann GmbH, die seit ihrer Gründung in Heiligenstadt beheimatet ist. „Heute steht nicht das Produkt allein im Vordergrund, sondern wie schnell, auf welchem Weg, zu welchem Preis wir es liefern können und welchen Mehrwert der Kunde bekommt.“

Mehr Platz

Früher, damit meint Ludwig Urbach eine Zeit, die gerade einmal zwei Jahrzehnte zurückliegt. Es war das Jahr 1991, als Martin Gaßmann und Ludwig Urbach zusammen mit vier Mitarbeitern das Unternehmen gründeten und die überregionale Kundschaft zunächst mit Schlauch- und Rohrschellen belieferte.

„Einen wichtigen Schritt in der Unternehmensentwicklung markiert das Jahr 1994. „Da hat die Gaßmann GmbH endlich ein größeres Areal bezogen, sodass wir unsere Produktpalette erweitern konnten“, sagt Peter Jaenicke, der im Unternehmen für die Kommunikation zuständig ist. „Heute beschäftigen wir 45 Mitarbeiter und sind sicherlich so etwas wie der Platzhirsch in der Region.“ 2009 und 2011 ist das Platz-

angebot dann erneut erweitert worden, indem das Unternehmen zwei benachbarte Hallen erwarb und umbaute. Durch diese Erweiterung hat sich die Verkaufs- und Beratungsfläche um das Achtefache vergrößert.

300 000 Artikel

Schwerpunkte sind heute unter anderem Befestigungstechnik, Rohr- und Schlauchbefestigungen, Elektrowerkzeuge, Handwerkzeuge, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen – und seit wenigen Monaten auch Schweißtechnik. Gaßmann trumpft auf dem Sektor mit zwei neu eingestellten Fachleuten auf, die über jeweils 20 Jahre Branchenerfahrung verfügen. Am Standort in Heiligenstadt führt die GmbH, die seit neuestem Mitglied im E/D/E Fachkreis Schweißtechnik ist, ein Lager mit circa 30 000 Artikeln, insgesamt umfasst die Produktpalette rund 300 000 Artikel.

„Der Handel mit Schlauch- und Rohrschellen unterliegt bei uns ganz anderen Dynamiken als der Handel mit Werkzeugen, Schweißtechnik, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen“, führt Peter Jaenicke aus. Der Vertriebsradius für Rohr- und Schlauchschellen zum Beispiel sei weitaus größer. Die Firma Gaßmann, die eine eigene Reparaturwerkstatt betreibt, ist befugt, die BGVA-Prüfung vorzunehmen. Sie ist die ostdeutsche

UNTERNEHMENSFAKTEN

Gaßmann GmbH – Technischer Großhandel

Robert-Bosch-Straße 1
37308 Heiligenstadt
Telefon: +49 3606 5510-0
Telefax: +49 3606 5510-50
info@gassmann-gmbh.eu
www.gassmann-gmbh.eu

Geschäftsleitung:
Martin Gaßmann
Ludwig Urbach
Mitarbeiterzahl: 45

Vertretung des Herstellers Norma und beliefert Kunden in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg und Berlin.

24 Stunden pro Tag erreichbar

Der Kontakt mit den Kunden, vorwiegend aus Industrie, Handel, Handwerk und Kommunen, ist das A und O der Unternehmensphilosophie. Die sieben Außendienstmitarbeiter sind Spezialisten für jeweils verschiedene Bereiche und daher in der Lage, Innovationen aus erster Hand weiterzugeben. Schulungen gibt es nicht nur für die Mitarbeiter, sondern auch vor Ort für die Kunden. „Wir müssen über alle Kanäle erreichbar sein, teilweise auch 24 Stunden am Tag“, sagt Geschäftsführer Urbach. „Auf diese Weise kann der Kunde seinen Vertriebsweg wählen und so selbst bestimmen, welchen Service er in Anspruch nehmen möchte.“

So betreibt Gaßmann auch ein 24-Stunden-Abholdepot, das mit einem Code gesichert ist und so dem Kunden ermöglicht, seine bestellte Ware auch außerhalb der Geschäftszeiten abzuholen. „Die Preistransparenz wird durch das Web weiter zunehmen, daher werden Services immer wichtiger“, ergänzt Urbach und resümiert: „Die Zukunft liegt klar im Multi-Channel-Vertrieb!“

INE S.p.A.

„Wir setzen auf eines: Qualität“

Die Firma Industria Nazionale Elettrodi, kurz INE, ist auf allen Kontinenten aktiv – und seit neuestem E/D/E Lieferant

„Bei uns geht es hauptsächlich um Draht!“, sagt Stefano Michieletto und listet mit einem Lachen auf: „Legierte Drähte, blanke Drähte, verbronzte Drähte, kurzum: Um alles, was das Herz des Schweißers höher schlagen lässt“. Der Italiener Stefano Michieletto, der fließend Deutsch spricht, und das mit eindrucksvoller Geschwindigkeit, ist Vertriebsleiter des italienischen Unternehmens „Industria Nazionale Elettrodi“, abgekürzt INE, und beheimatet in Cittadella, 50 Kilometer nordwestlich von Venedig. INE ist ein Spezialist für die Herstellung von Schweißgeräten und Schweißzusatzstoffen. Vor allem auf letzterem Sektor gilt das Unternehmen als führend. Hervorgegangen ist es aus einem kleinen Handwerksbetrieb – heute ist es auf allen fünf Kontinenten aktiv.

Familienunternehmen

„Unser Unternehmen wurde 1950 gegründet, ist also mittlerweile 64 Jahre alt“, sagt Stefano Michieletto. „Und in all den Jahren, die wir am Markt sind, haben wir immer auf eines gesetzt: auf Qualität. Auf diese Weise haben wir uns in der Branche einen sehr guten Ruf erarbeitet.“ INE ist – anders als der Firmenname, der den Begriff „Nazionale“ enthält, vielleicht suggerieren mag – ein privates Familienunternehmen. Es beschäftigt an zwei Standorten in Italien – in Cittadella sowie in Bagnoli di Sopra, ebenfalls nicht weit von Venedig ent-

fernt – auf jeweils 30 000 Quadratmetern insgesamt 120 Mitarbeiter. Geleitet wird das Unternehmen in der zweiten Generation von der Familie Frasson.

Qualität und Investitionen

Der Eigentümerfamilie sei es immer darum gegangen, dass das Unternehmen vor allem dank der Qualität seines Sortiments wachse. Um eine solches Wachstum zu gewährleisten, so Michieletto, brauche es zum einen eine hohe Investitionsbereitschaft – über die INE ganz offensichtlich verfügt, schließlich wurde 2008 die gesamte Produktion erneuert. Zum anderen aber auch einen besonderen Forschergeist: So werde in den firmeneigenen Laboren unablässig an der Weiterentwicklung der Schweißzusatzstoffe gearbeitet, betont der Vertriebsleiter. „Wir gehören zu den wenigen Herstellern in Europa, die auf die Herstellung von legierten und blanken Drähten in so hoher Qualität spezialisiert sind.“ Der Grund? Michieletto erwidert: „Wir sehen darin einen Zukunftsmarkt, auf dem wir weiter wachsen wollen.“

75 Prozent Exportquote

Zu den Kunden von INE zählen vor allem Unternehmen aus der Energie- und Stahlbranche. 75 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen mit dem Export. Den größten Einzelmarkt

bildet Italien, wo INE rund ein Viertel seiner Produkte absetzt, die allesamt ISO-zertifiziert sind. „Wir exportieren in 65 Länder weltweit, zum Beispiel nach Asien, Russland und Arabien. Unser wichtigster ausländischer Absatzmarkt ist aber Deutschland“, sagt der Mann, der für sein Unternehmen, ehe er dessen Vertriebsleiter wurde, den deutschen Markt betreut hat. Daher kennt er diesen Markt nicht nur ausgesprochen gut. Er ist auch bestens mit den unterschiedlichen Mentalitäten nördlich und südlich der Alpen vertraut. „Wenn ich sage, dass wir die deutsche Mentalität verstehen, dann bedeutet das beispielsweise, dass wir uns an die vertraglich vereinbarten Lieferzeiten halten. Deutsche legen auf verbindliche Termine sehr viel Wert, in Italien dagegen wird damit häufig etwas lockerer umgegangen. Da fallen“, sagt er, „ein bis zwei Tage Verzögerung bei einer Lieferung kaum ins Gewicht.“

Ein weiterer Service, mit dem INE seine Aktivitäten auf dem deutschen Markt künftig verstärkt zur Geltung bringen möchte, besteht darin, dass das Vertriebsteam selbstverständlich Deutsch spricht. Vor diesem Hintergrund ist Stefano Michieletto sehr zufrieden, dass INE Ende Mai 2014 einen Lieferantenvertrag mit dem E/D/E unterzeichnet hat. „Wir sind sehr froh“, sagt er, „dass dieser Vertrag zustande kam.“

Vertriebsleiter Stefano Michieletto. (Foto: E/D/E)

UNTERNEHMENSFAKTEN

INE S.p.A.

Via Facca, 10
35013 Cittadella (PD)
Italien
Telefon: +39 049 948-1111
Telefax: +39 049 940-0249
ine@ine.it
www.ine.it

Vertriebsleiter: Stefano Michieletto
Mitarbeiterzahl: 120
Umsatz (2013): 40 Millionen Euro



Neuer Katalog der „Schweiß-Profis“

Der neue Schweißtechnik Katalog 2015/16 wird im Oktober ausgeliefert. Er bietet eine Auswahl von Produkten und Verfahrensinformationen auf anspruchsvollem Niveau mit dem hohen Qualitätsstandard führender Hersteller. Das Layout des Kataloges wurde grundlegend überarbeitet und dem neuen Gestaltungsrahmen der Schweiß-Profis angepasst. Der Zugriff auf wichtige Informationen wurde deutlich vereinfacht und in den einzelnen Kapiteln durch „Profi-Tipps, Profi-Wissen und Profi-Ecken“ hervorgehoben. Darüber hinaus wird sich der Katalog von einer reinen Produktdarstellung hin zu einer Wissenssammlung und Anwendungsunterstützung im Bereich der Schweißtechnik entwickeln. Neben den zahlreichen Produkterweiterungen wurde auch das Kapitel der Schweißrauch-Absaugtechnik aufgewertet und an neuer Stelle im Katalog platziert.

Der Katalog ist voll und ganz auf die Bedürfnisse der einzelnen „Schweiß-Profis“ abgestimmt. Insgesamt sind mit den verschiedenen Wechsel- und Zusatzfassungen 25 unterschiedliche Kombinationen möglich.



Folgende Sortimente wurden zusätzlich aufgenommen:

- Schweiß- und Plasmaschneidgeräte auf Inverterbasis (FORMAT)
- WIG und MIG/MAG Schweißbrenner und Zubehöre (FORMAT)
- Automatikhelme mit Frischlufteinheit (FORMAT)
- Ausrüstung für elektrolytisches Beizen
- Wolframelektroden Nass-Schleifgerät

Wichtige Termine

Regionaltagungen der Schweiß-Profis

- Wuppertal
22. September 2014 Mitte
- Bremen
23. September Nord
- Leipzig
24. September 2014 Ost
- Nürnberg
25. September 2014 Süd
- Heidelberg
26. September 2014 West

Schulung der Schweiß-Profis Level 1 Neckarsulm

- **16. bis 17. September 2014**

Branchentreff total Leipzig

- **30. September bis 1. Oktober 2014**

Messe EUROblech Hannover

- **21. bis 25. Oktober 2014**

Lagerliste Schweißtechnik 2014/2015 mit zahlreichen Neuheiten

Aktuell wurde die Lagerliste Schweißtechnik 2014/2015 versandt. Auf rund 200 Seiten sind circa 900 Lagerartikel mit den neuesten Sortimentserweiterungen abgebildet. Neuheiten finden sich in der Löttechnik, beim Schweißtechnischen Arbeitsschutz (OPTREL und WELDAS), bei Batterieladegeräten sowie WIG und MIG-MAG Schweißbrennern.



(Abbildungen: E/D/E)

IMPRESSUM

Redaktion:
Ralf Stiegler
Fachbereichsleitung
Schweißtechnik

An unsere Leser aus dem E/D/E Mitglieder- und Lieferantenkreis:

Zuschriften an die Redaktion mit Mitteilungen zu Produkten, Neuheiten, Terminen, Personalien und anderen lesenswerten Dingen senden Sie bitte an:

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH
Team Schweißtechnik
EDE Platz 1
42389 Wuppertal