

03. Juni 2/2014

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel

CA Brill:

Die Besten im Nordwesten

E/D/E: Strategieprojekte eDC und L500 im Fokus

Interview: Handelsexperte Prof. Dr. Dr. Joachim Zentes

PVH in Europa: Bringen will in der Schweiz weiter wachsen

Mitglieder: Reidl digitalisiert Verkaufsprozesse



Neue Warnwesten von FORTIS

► Ab Juli 2014 besteht in Deutschland eine Warnwestenpflicht für alle Kraftfahrzeuge, nach dem Vorbild der EU-Nachbarstaaten. Das E/D/E reagiert auf diese Anforderung mit der Motorradweste FORTIS und der Warnschutzweste FORTIS. Beide Westen sind atmungsaktiv und mit diversen aufmerksamkeitsverstärkenden Reflexstreifen ausgestattet. Die neue Warnschutzweste für Pkw ist zudem antistatisch und flammhemmend.



[pj] Motorradweste FORTIS. (Foto: E/D/E)

Neues Gewand und neue Maschinen für FORMAT



Neues Design für die FORMAT Maschin. (Foto: E/D/E)

► Jetzt wird aufgerüstet: Ralf Stiegler, Fachbereichsleiter Schweißtechnik im E/D/E, freut sich, die neue FORMAT Maschinenserie für Schweißtechnik zu präsentieren. „Es gibt ein neues Design für die Maschinen, wir haben von Blau auf Schwarz umgestellt“, erklärt Stiegler. Die neue Corporate Identity passt noch besser zum Auftritt von „Die Schweiß-Profis“, der Schweißtechnik-Spezialistengruppe im E/D/E. „Wir haben mit

„Die Schweiß-Profis“ viel Mühe ins Marketing und die Gestaltung gesteckt, eine FORMAT Maschinenserie darauf abzustimmen, war der logische nächste Schritt.“ Und natürlich sind die neuen Maschinen außerdem bestens für die Anwendung durch Schweiß-Profis geeignet, weil sie noch anspruchsvolleren Anforderungen im harten Arbeitseinsatz gerecht werden.

Ein Beispiel für ein neues Gerät ist etwa der FORMAT M 201 DUAL SYNERGIC. Der mikroprozessorgesteuerte Schweißinverter ist eines von zahlreichen neuen Schweißgeräten und besonders für den mobilen Außeneinsatz geeignet. Seine Vorteile liegen auf der Hand: geringes Gewicht und kompakte Abmessungen. Besonders die Einknopf-Bedienung und die Synergie-Funktion erleichtern das Ermitteln korrekter Schweißparameter, die noch rascher umgesetzt werden können und so helfen, auf der Baustelle oder im Betrieb noch rascher zu exzellenten Ergebnissen zu kommen. „Der Bediener muss einfach nur die Materialstärke vorgeben und der Schweißprozess kann beginnen“, erläutert Stiegler. Seit Februar 2014 ist das neue Gerät lieferbar, das dank seiner hohen Netzspannungskompensation zudem besonders geeignet ist für den Einsatz bei instabiler Spannungsversorgung. „Besonders bei Generatorbetrieb ist das ein Thema, das hat uns an diesem Modell besonders überzeugt“, erläutert Schweißexperte Stiegler.

[pj]

Neue FORUM Verkaufsmodule

► Ab sofort ist die FORUM Verkaufswand mit den umsatzstärksten Werkzeugen rund um die Holzbearbeitung verfügbar. Die Module stehen für eine optimale Präsentation, FORUM als Handelsmarke für Exklusivität und hohe Qualitätsansprüche. Selektiert wurden die umsatzstärksten Artikel aus diesem Bereich. 160 Artikel finden sich auf der Wand.

Das Ziel ist klar: FORUM soll als Marke in den Händlerausstellungen präsenter sein und so den Umsatz der Mitglieder bei Holzverarbeitern ankurbeln. Die Module sind sofort lieferbar, inklusive der Warenträger. Bei Interesse kontaktieren Mitglieder den zuständigen Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung.

[pj]



(Foto: E/D/E)

57,4 Prozent der deutschen mittelständischen Unternehmen berichten von einer sehr guten oder guten Geschäftslage im Frühjahr 2014. Das sind rund sieben Prozent mehr als im Vorjahr. Dies geht aus einer Umfrage des Verbands der Vereine Creditreform e. V. hervor. Für die Studie wurden knapp 4000 Mittelständler zu den Themen wirtschaftliche Lage und Finanzierung befragt. Auch die Indikatoren Auftragseingänge und Umsätze zeigen einen Aufwärtstrend. Vor allem im Handel lief es besser als im Vorjahreszeitraum und das Baugewerbe profitierte vom milden Winterwetter.

[ls]

Die Schweiß-Profis

Exzellenz als Maßstab

► Mit dem Auftritt als „Die Schweiß-Profis“ geht der Fachkreis Schweißtechnik im E/D/E neue Wege. Erste Maßnahmen in Marketing und Vertrieb sind jetzt angelaufen.

Ein Außenauftritt mit Wiedererkennungswert ist wichtig. Für Tim Breidenbach, Geschäftsführer der Breidenbach Service & Vertriebs GmbH, bedeuten die Schweiß-Profis jedoch mehr: „Ich sehe das als Qualitätsmerkmal.“ Und Qualität wird beim Schweißtechnik-Spezialisten aus Solingen groß geschrieben.

Eine hohe Sortimentstiefe, gute Produkte und Beratung sowie technische Unterstützung sind für das 1976 gegründete Familienunterneh-

men, das im Arbeitsschutz ein zweites wichtiges Standbein aufgebaut hat, seit jeher Fixpunkte. Nicht umsonst genießt Breidenbach bei professionellen Schweißern in Solingen und Umgebung einen exzellenten Ruf. „In diesem Jahr wollen wir unsere Qualität weiter steigern“, erklärt der Geschäftsführer. Ein Baustein dabei sind die Vertriebs- und Marketingaktivitäten des E/D/E Fachkreises „Die Schweiß-Profis“. Auch Tim Breidenbach nutzt die Möglichkeiten, die E/D/E mit Materialien wie Anzeigenmotiven, Roll-ups und verschiedenen Werbe-Artikeln bietet. Nachdem die Breidenbach Service & Vertrieb GmbH im vergangenen Jahr ihre Corporate Identity modernisiert hatte, wird das Erscheinungsbild der Schweiß-Profis nun dort eingepasst. Erster Schritt war die Gestaltung

eines Lieferfahrzeuges, das mit einer optisch ansprechenden Folierung in der Klingensteinadt zum Hingucker geworden ist.

„Die verwendeten Motive sind wie ein Wecker – sie wecken Aufmerksamkeit“, sagt Tim Breidenbach. Der Geschäftsführer gesteht, dass er sich als Mitglied des Fachkreis-Beirates frühzeitig in die E/D/E Planungen eingebunden, von dem hohen Aufwand für die Werbung zunächst überzeugen lassen musste. Heute ist er es, denn: „Das Gesamtkonzept passt.“

Das Marketing ist schließlich nur ein Teil der Schweiß-Profi-Strategie, deren Ziel E/D/E Fachbereichsleiter Ralf Stiegler so umreißt: „Letztlich soll der Endverbraucher einen exzellenten Standard vorfinden, einen, der Profis eben angemessen ist.“ Dies bezieht sich logischerweise auch auf die fachliche Qualifikation der Mitarbeiter, weshalb Schulungsmaßnahmen Bestandteil des Konzeptes sind. Die ersten Seminare ‚Schweißtechnik für Kaufleute‘ haben bereits stattgefunden. Auch Breidenbach-Mitarbeiter haben teilgenommen. „Insbesondere der praktische Teil kam sehr gut an und hat die Leute wirklich weitergebracht“, weiß Tim Breidenbach.

Mit Rückendeckung der Industrie, die das Vorhaben durch neue Vereinbarungen mitträgt, starten gleichzeitig Aktivitäten rund um die Ware. Neben den Schweißmaschinen (siehe Seite 15 in dieser Ausgabe) gehen demnächst weitere attraktive Produkte unter dem Label FORMAT, einer Marke der Schweiß-Profis, in den Verkauf. [daf]



Tim Breidenbach mit seinem neu gestalteten Lieferfahrzeug.

Ansprechpartner:

Oliver Boensch

E/D/E Geschäftsbereichsleiter
Geschäftsbereich III

+49 202 6096-240

oliver.boensch@ede.de

» Ich sehe das
als Qualitätsmerkmal «