

21. Oktober 4/2014

# PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel

## SÜLZLE Gruppe: Die nächste Generation im Visier

**E/D/E:** Erfolgreicher Branchentreff total

**Interview:** Zukunftsforscher Matthias Horx

**Mitglieder:** Maschinen Grupp – für Wachstum entschieden

**Lieferanten:** SIEGENIA zum Jubiläum bestens aufgestellt



E/D/E

# HABA HÄHNLE

## Der Top-5-Händler

► **Der profilierte Schweißtechnik-Händler aus Neckarsulm wächst kontinuierlich – und setzt auf die neue Fachkreis-Dachmarke „Die Schweiß-Profis“.**

Gefragt, welches die Meilensteine in der Entwicklung der HABA HÄHNLE GmbH seien, antwortet Hans-Peter Reinhard: „Erstens die Werkvertretung von Lorch, die wir 1984 übernommen haben. Zweitens – im Jahr darauf – der Beginn der Zusammenarbeit mit dem E/D/E. Sie bedeutete, dass wir uns in einer starken Gemeinschaft weiterentwickeln konnten. Das hat uns schnell nach vorne gebracht.“ Vor diesem Hintergrund erstaunt es kaum, dass Reinhard, Geschäftsführer des Schweißtechnik-Händlers aus Neckarsulm, auch an der soeben gegründeten 37 Händler umfassenden Gemeinschaft – die sein Geschäft vorantreiben soll – Gefallen findet. „Die Schweiß-Profis“ heißt die neue Fachkreis-Dachmarke des E/D/E, die die Händler nun mit Leben füllen. Außenwerbung, Kataloge, Umlackierung von Firmen-

wagen oder auch die Aufnahme des griffigen Titels in den Briefkopf – „das geht jetzt richtig los“, betont Reinhard, der sich von der Initiative einen neuerlichen Schub verspricht.

### Jedes Jahr Wachstum

Gegründet 1982, wächst HABA HÄHNLE im Takt eines Metronoms: „Alle eineinhalb Jahre kommt ein Mitarbeiter hinzu“, sagt Reinhard. 24 sind es inzwischen, darunter sechs Außendienstler. Den Umsatz erwirtschaftet das

Unternehmen zu je einem Drittel mit Schweißmaschinen, Zusatzwerkstoffen und Zubehör. Mit seinem Grundsoriment von 6000 Artikeln zählt HABA HÄHNLE zu den „Top-5-Schweißtechnik-Händlern“ in Deutschland. Was einen Top-5-Händler auszeichne? „Zum Beispiel ein eigener Service. Und eine gut ausgestattete Werkstatt, wo sich UVV-Prüfungen durchführen lassen und man vernünftig kalibrieren und reparieren kann.“ Ob er es außergewöhnlich findet, zu den besten Fünf zu gehören? „Überhaupt nicht“, erwidert Reinhard mit einem Lachen. „Wir arbeiten ja täglich dafür!“

### Sondermaschinen

Der Kundenkreis von HABA HÄHNLE – Unternehmen aus dem Maschinen- und Apparatebau sowie metallverarbeitendes Gewerbe – findet sich im Umkreis von 100 Kilometern. „So kann unser Außendienst binnen einer Stunde beim Kunden sein.“ Was HABA HÄHNLE ebenfalls auszeichnet, ist der Bau von Sondermaschinen für Längs-, Rund- und Schweißautomation. „Da haben wir jahrzehntelanges Know-how“, sagt der Geschäftsführer. Ungewöhnlich ebenso, dass das Unternehmen eines der Wenigen ist, die ausschließlich mit Schweißtechnik handeln. Der Grund? „Wir möchten eine einzige Sache können – die aber richtig.“ Echte Schweiß-Profis eben.

## Die Schweiß-Profis



Zuhause in einer starken Wirtschaftsregion: HABA HÄHNLE.