

Das Beziehungsnetzwerk „Zukunft“

VTH-Juniorentreffen 2012 in Lüneburg

Treffpunkt



48



Quelle Bilder: VTH / HS

Höhepunkt des Juniorentreffens war der Besuch der Kollegenfirma Niemann-Laes

Vom 31. Mai bis 2. Juni 2012 trafen sich die VTH-Junioren zu ihrer alljährlichen Tagung in der alten Salzstadt Lüneburg in Niedersachsen, auf Einladung von Carina und Philipp Mitzscherlich, dem Inhaberehepaar der Technischen Großhandlung Industriebedarf Niemann-Laes GmbH, die ein schönes und abwechslungsreiches Programm für ihre insgesamt 20 Kollegen und Kolleginnen vorbereitet hatten. Neben VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus, der nach seinem Willen zum letzten Mal teilnahm, war diesmal auch seine Stellvertreterin Nadine Lorenz mit von der Partie, die die nächste Generation der VTH-Junioren betreuen wird. Höhepunkte waren der Besuch der Kollegenfirma sowie eines Industrieunternehmens, ein interessanter Vortrag zum Thema Krisenmanagement und der Rundgang durch die historische Altstadt von Lüneburg.

Abschied und Stabwechsel nach 20 Jahren

Nach 20 Jahren Juniorentreffen – das erste für ihn war 1992 in Bremen und Bremerhaven – hat sich VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus selbst seinen Abschied verordnet. Mit einigem Wehmut reicht er den Stab weiter an seine Stellvertreterin Nadine Lorenz, die fortan die VTH-Junioren bei ihren Zusammenkünften begleiten wird. Einen schöneren Übergang hätten sich beide kaum wünschen können. Mit Carina und Philipp Mitzscherlich hatten sie hervorragende und en-

gagierte Gastgeber, die das Treffen mit viel Herzblut vorbereitet haben.

Immer schön locker bleiben

Zum Auftakt trafen sich die Junioren im wunderschönen Ambiente der „Lüner Mühle“, die zum gewachsenen Komplex des Hotels Bergström gehört, in dem die Technischen Händler übernachteten. Mit traumhaftem Blick auf das alte Hafenviertel war es ein Wiedersehen und Kennenlernen in lockerer, gepflegter Atmosphäre. Neue Teilnehmer wurden ohne viel Aufsehen in die Runde integriert, in

der es traditionell beim „Du“ recht locker zugeht. Das erleichtert den unkomplizierten Austausch von Erfahrungen und Meinungen zur Branche allgemein, zu betrieblichen und fachlichen Fragen und fördert das Zusammengehörigkeitsgefühl im Beziehungsnetzwerk „Zukunft“.

Pflichtaufgaben zum Krisenschutz

Selbst in einem Alter, um seine Zuhörer auf derselben Gefühlsebene zu erreichen, eröffnete Diplom-Betriebswirt Bozidar Radner, Geschäftsführen-



der Gesellschafter der mbb consult GmbH, Düsseldorf, mit seinem Vortrag zum Thema „Die nächste Krise wird kommen. – Sind Sie gerüstet?“ den nächsten Tag im Schulungsraum der Firma Industriebedarf Niemann-Laes GmbH. Aus dem „Sie“ wurde schnell ein „Du“, „Euch“ und „Ihr“ und ebenso schnell kam Radner zum Kern seiner Ausführungen, nämlich den jungen Unternehmern ihre Pflichtaufgaben zum Krisenschutz vor Augen zu führen. „Solange es sich noch um eine Strategiekrise oder eine Produkt- und Absatzkrise handelt, ist der Handlungsspielraum gegeben. Wenn schon die Ertragskrise einsetzt oder bereits eine Liquiditätskrise in Sicht ist, ist eine Sanierung ohne Kapitalzufuhr meistens nicht mehr möglich und die Bestandsgefährdung gewinnt dramatisch an Bedeutung. Kurz: man verliert die Kontrolle über das eigene Unternehmen.“ Deshalb gilt es, recht- bzw. frühzeitig zu handeln und es erst gar nicht zu einem solchen Szenario kommen zu lassen. Dafür sind, wie in einem Zehnkampf in der Leichtathletik, zahlreiche Disziplinen zu beherrschen. Es ist keine Entscheidungsfrage, sondern das gesamte Unternehmen gehört ins Blickfeld des Managements. Nach einer repräsentativen Befragung von Insolvenzverwaltern ist fehlendes Controlling der Hauptgrund, weshalb Unternehmen in die Pleite schlittern. Es gilt daher, das eigene Unternehmen fortlaufend zu optimieren. Radner zählte dazu eine Reihe von Sofortmaßnahmen entlang der Wertschöpfungskette auf, die – konsequent umgesetzt – zu einer dauerhaften Optimierung des Unternehmens führen können.



Verena Hoffmann (2.v.r.) präsentierte einen modern organisierten Handelsbetrieb

Daneben gibt es aber auch einer Reihe von langfristigen Prozessverbesserungen. Im Fokus dieser Maßnahmen sollten vor allem der Vertrieb sowie eine kreative Angebots- und Preisgestaltung stehen. „Ein schlagkräftiger Vertrieb ist die Speerspitze des Erfolges“, so Radner. Er empfahl auch, sich moderne Methoden des Business Intelligence zu eigen zu machen, das heißt Verfahren und Prozesse zur systematischen Analyse (Sammlung, Auswertung und Darstellung) von Daten in elektronischer Form zu nutzen. Ziel ist die Gewinnung von Erkenntnissen, die in Hinsicht auf die Unternehmensziele bessere operative oder strategische Entscheidungen ermöglichen. Damit können Unternehmen ihre Geschäftsabläufe, sowie Kunden- und Lieferantenbeziehungen profitabler machen, Kosten senken, Risiken minimieren und die Wertschöpfung vergrößern. Dafür erhielt er spontan Unterstützung aus seinem Publikum durch Jan Krückemeyer (Krückemeyer, Wilnsdorf), der zwischenzeitlich in

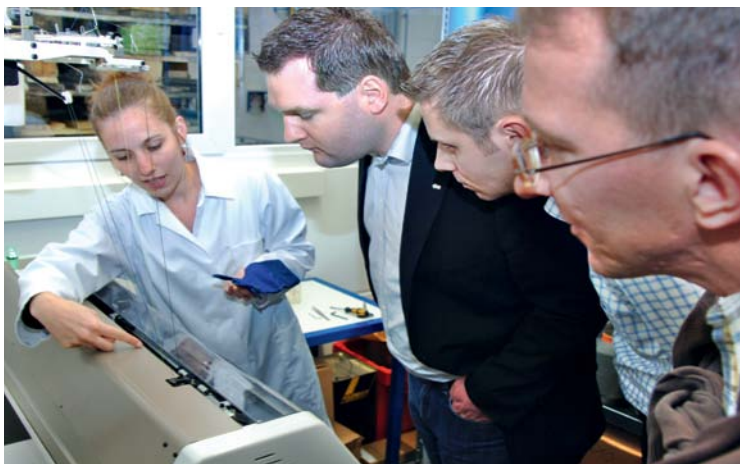
seinem Unternehmen einen Controller eingestellt hat, der diese Daten sammelt und aufbereitet. „Wir wissen nun ganz genau, welcher Verkäufer mit welchen Kunden und welchen Produkten Geld verdient und wo er es nicht tut.“ Vierhaus verwies auf einen Workshop zu diesem Thema bei der diesjährigen Bundestagung am 5. Oktober in Miesbach, der ebenfalls von einem Junior, nämlich von Wolfgang Stricker (Stricker, Münster) moderiert werden wird.

Zu Gast bei Niemann-Laes

Nach den interessanten und nachdenklichen Ausführungen von Bozidar Radner, für die er viel Applaus bekam, stellten Philipp Mitzscherlich und seine Mitarbeiterin Verena Hoffmann ihren Gästen den erst vor knapp einem Jahr eingeweihten Betrieb vor. Etwa 3,5 Mio. EUR wurden in den neuen Standort investiert, der ein klassisches Vollsortiment unter seinem Dach vereint. Beide berichteten in ihren Besuchergruppen von den engen Verhältnissen am alten Standort und davon, dass man nun genügend Luft für neue Herausforderungen verspüre. Besonderes Highlight bei Niemann-Laes ist der modern und großzügig gestaltete Empfang und der Verkaufsraum für Werkzeuge, Kleinteile und vor allem Arbeitsschutz über drei offene Etagen. Hier können nicht nur Abholkunden ausgiebig das Sortiment kennenlernen und erfahren, was sonst noch so im Angebot ist. Im direkten Blickfeld im Erdgeschoss werden zusätzlich zum festen Sortiment auch besondere Produkte, Sonderangebote, Saisonartikel und Kampagnen



Die historische Architektur der Lüneburger Altstadt begeisterte die Teilnehmer



Spannende Einblicke in die Fertigung eines Handschuhherstellers

vorgestellt. Der Lagerbereich verfügt über einen großen Bereich für den Warenein- und -ausgang mit drei Lkw-Rampen und ist sachgemäß unterteilt in den Bereich für die Palettenstellplätze, das mehrstöckige Kleinteilelager sowie einen Raum zur Aufbewahrung von entzündlichen oder brennbaren Stoffen. Der Bürotrakt macht einen sehr hellen und freundlichen Eindruck und bietet den Mitarbeitern eine moderne Arbeitsumgebung. Den anschließenden Mittagsimbiss nahmen die VTH-Junioren ebenfalls im Hause zu sich, im multifunktionalen Aufenthaltsraum mit Küche und abgeschlossener Terrasse.

Handschuhe „Made in Germany“

Ebenfalls in Lüneburg ansässig und Kunde sowie Lieferant von Niemann-Laes ist der Handschuhhersteller Profas GmbH & Co. KG als eigenständige Tochtergesellschaft innerhalb der uvex safety group. Geschäftsführer Franz Keller und sein Team begrüßten die Technischen Händler sehr freundlich und zeigten ihnen nach einer Unternehmensvorstellung den kompletten Betrieb. Eine moderne Fertigung, Entwicklung, eigene Näherei und ein Labor mit umfangreicher Prüf- und Anwendungstechnik arbeiten dort Hand in Hand. Am Standort Lüneburg bündelt uvex sämtliche Kompetenzen im Handschutz. Neben der Produktion verfügt Profas auch über das gesamte Know-how im Produktengineering. Von der Entwicklung innovativer Garnmischungen über das Stricken bis hin zur Verarbeitung von neuen Beschichtungsrezepturen werden die gesam-

ten Prozesse „inhouse“ abgebildet. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über sämtliche Prüfeinrichtungen für mechanische und chemische Risiken, die ebenfalls sehr interessiert von den Gästen in Augenschein genommen wurden. In der abschließenden Gesprächsrunde erläuterte Keller auch das aktuelle Verhältnis zum Technischen Handel, das er auf einem guten Weg sieht. Das Händlernetz in Deutschland sei „in der Entwicklung“. Thomas Vierhaus brachte die Vorbehalte vieler VTH-Mitglieder gegenüber Profas und uvex auf den Punkt, indem er Keller aufforderte, den Direktvertrieb am Handel vorbei systematisch abzuschalten, wengleich dies für das Unternehmen sicherlich ein schwieriger und längerfristiger Prozess werden würde. „Wir können Ihnen ein gutes, aktuelles Beispiel aufzeigen, dass der Weg zum und mit dem Technischen Handel – konsequent beschritten – zum Erfolg führt“, sagte Vierhaus und hatte dabei die Firma Dräger Safety im Sinn, die ihren Vertrieb auf ein klares und nachvollziehbares Fachhandelskonzept umgestellt hat und VTH TOP-Partner geworden ist. „Wenn die Bereitschaft dazu von der obersten Leitung deutlich ausgesprochen und im Anschluss daran erkennbar ist, kann man über alles gerne sprechen. Denn an der Kompetenz und der Produktqualität gibt es, gerade nach dem heutigen Besuch, keine Zweifel.“ So betrachteten beide Seiten – Gäste und Gastgeber – den Besuch und das Kennenlernen als nützliches Treffen und verabschiedeten sich mit einigen Hoffnungen auf eine künftige Zusammenarbeit voneinander.

Die alte Salzstadt Lüneburg

Zurück in der Innenstadt stand für die VTH-Junioren eine Führung durch die Altstadt von Lüneburg an. Die über 1050 Jahre alte und im Mittelalter einst nach Köln zweitgrößte Stadt Deutschlands ist eine der faszinierendsten Städte Norddeutschlands. Ihre historische Architektur im Stil der Backsteingotik steht im reizvollen Gegensatz zu dem quirligen, jungen Stadtleben. Während des zweiten Weltkrieges blieb Lüneburg unzerstört, so dass die Stadt ein geschlossenes, mittelalterliches Stadtbild aufweist – einer der Gründe, die dazu führten, dass Lüneburg im Oktober 2007 den Titel der Hansestadt wieder erlangte. Überall in der Innenstadt begegnet dem Besucher die Geschichte der Stadt, deren wichtigstes Gut das Salz war. Über 1000 Jahre wurde in der Saline Salz gesiebet und durch den Handel mit dem damals kostbaren „Weißen Gold“ kam die Stadt im Mittelalter zu Reichtum und Ansehen.

Abschied und Wiedersehen

Im Spezialitäten-Restaurant „Canoe“ mit großem Wintergarten und Terrassendeck, direkt am Ufer der Ilmenau gelegen und mit einem malerischen Blick auf das Wasser, umrahmt von historischen Backsteinhäusern, ließen die Junioren ihr diesjähriges Treffen bei einem Abendessen ausklingen und verabredeten sich gleich für die nächste Runde in 2013, deren Gastgeber wir aber erst zu einem späteren Zeitpunkt bekanntgeben werden. TH



Rechtzeitig handeln, um Krisen vorzubeugen, empfahl Bozidar Radner den jungen Unternehmern während seines Vortrags