

## Nachgefragt

## Präsenz und Leistungsstärke weiter ausbauen

Seit Frühjahr dieses Jahres gehört das Elektrogroßhandelsunternehmen Hagemeyer zur internationalen Rexel-Gruppe. Im Interview spricht **Klaus Koster**, Vorsitzender der Geschäftsführung von Hagemeyer Deutschland, über das bisher Erreichte und die kommenden Herausforderungen.

**ep:** Herr Koster, wie verliefen die vergangenen Monate?

**Klaus Koster:** Hinter uns liegt natürlich eine ereignisreiche Zeit, in denen uns eine sehr harmonische Integration in die internationale Rexel-Gruppe gelungen ist. Wir können dies mit einem in nahezu allen Belangen erfolgreichen Geschäftsverlauf eindrucksvoll belegen. So sind wir im deutschen Elektrogroßhandel nach wie vor bei Handel und Handwerk einer der gefragtesten Partner und bei der Industrie die deutliche Nummer 1.

Nach dem Umsetzen vieler richtungsweisender Strategien und Maßnahmen in der letzten Zeit,

warten jetzt aber schon wieder neue Herausforderungen auf uns, beispielsweise beim E-Commerce, bei Investitionen in unser Sortiment, bei den Partnerschaften mit Industrielieferanten oder beim Neuaufbau im Norden.

**ep:** Stichwort: Norden – da sieht die Verteilung Ihrer Standorte tatsächlich recht dünn aus.

**Koster:** Stimmt, das sind quasi die „Nachwehen“ des Eigentümerwechsels mit den dort getroffenen Vereinbarungen (siehe Kasten, Anm. der Red.). Zurzeit betreuen wir von Hannover aus unsere im Norden ansässigen Kunden. Deshalb hat der Neuauf-



Seit März 2008 ist **Klaus Koster** Vorsitzender der Geschäftsführung von Hagemeyer Deutschland

bau unserer dortigen Region 3 ganz große Bedeutung. Unter der Leitung von Regionaldirektor **Klaus Blenckner** wird derzeit konzentriert und mit viel Herzblut an der Eröffnung neuer Niederlassungen in Hamburg und Bremen gearbeitet. Ab diesem Tag werden wir auch im Norden wieder eine feste Größe für Handwerk, Industrie und Handel sein und auch dort kontinuierlich unsere Präsenz und Leistungsstärke ausbauen. Wir wissen, dass Nähe und persönlicher Kontakt unerlässlich sind, wenn es um individuelle Beratung und kompetenten Service geht.

**ep:** Zur Leistungsstärke eines Großhändlers gehört auch das Warenangebot. Sie sprachen eingangs von Investitionen in Ihr Sortiment.

**Koster:** Als Vollsortimenter für Elektrotechnik und Arbeitsschutz bauen wir unser Portfolio bedarfsorientiert und kontinuierlich weiter um Qualitätsartikel namhafter Markenhersteller aus und investieren kräftig in die Erweiterung der Sortimente bei Sicherheitstechnik, KNX, Haustechnik und erneuerbaren Energien. Ebenso geht der Ausbau unserer Eigenmarke Newlec weiter.

**ep:** Einige Hersteller sehen Eigenmarken des Großhandels allerdings mit einigem Argwohn.

**Koster:** Bei Newlec bestimmen weitgehend die Kunden das Angebot: Seit 2004 ist das Sortiment von 600 auf über 1400 Qualitätsartikel gewachsen – ob

Leuchten und Leuchtmittel, Datenetzwerktechnik, Installationsmaterial, Sat- und Antennentechnik oder jetzt neu der Bereich Werkzeuge. Ich kenne die Bedenken einiger Hersteller hinsichtlich der Eigenmarken, kann aber versichern, dass kein Markenlieferant Angst vor uns zu haben braucht.

**ep:** Seit September gibt es bei Ihnen die Online-Rechnung. Welchen Stellenwert nimmt E-Commerce insgesamt ein?

**Koster:** Keine Stunde, nachdem die Information über die Online-Rechnung an unsere Kunden ging, hatten wir schon über 50 Anmeldungen. Das mag verdeutlichen, wie groß die Akzeptanz für neue Medien bei unseren Kunden ist. Auch unser Webshop ist mächtig im Aufwind. Tag für Tag wächst die Zahl der Nutzer dieses kostenlosen Online-Bestellsystems mit integriertem Informations-Portal. Einmal registriert, können Webshop-Kunden rund um die Uhr an 7 Tagen in der Woche ihre gewünschten Elektroprodukte schnell und bequem einkaufen. Bei Bestellung von Lagerartikeln bis 20 Uhr erfolgt die Lieferung direkt am nächsten Tag. Der geschützte Service-Bereich im Webshop bietet zudem aktuelle Artikeldaten und die persönlichen Konditionen zum Download. Alle Daten unterstützen den Benutzer bei der Angebots- und Preiskalkulation sowie bei den Bestellungen und der Verrechnung mit dem Endkunden. Für die weitere Optimierung der Abläufe bieten wir darüber hinaus

### Unternehmen mit über 100-jähriger Tradition

Die Brüder **Johan** und **Anton Hagemeyer** gründeten 1900 das familienbetriebene Handelsunternehmen in Niederländisch-Indian (dem heutigen Indonesien). Im Jahre 1905 etablierten sie eine europäische Hauptverwaltung im niederländischen Naarden bei Amsterdam. Aus dem Unternehmen wuchs ein global agierendes und börsennotiertes Handelsunternehmen. Der 1920 in München gegründete elektrotechnische Großhandel ETG J. Fröschl schloss sich im Jahre 1991 der Hagemeyer-Gruppe an. 2004 erfolgte die Umfirmierung in die Hagemeyer Deutschland GmbH & Co. KG. Aus der Unternehmensgruppe Fröschl (ETG J. Fröschl, Ziesenhennel & Appel, Assmy & Böttger, Stahl Elektro, Brück, Mürdel Elektro, Lär & Co., R.O. Krauskopf) entstand Hagemeyer Deutschland.

Im März 2008 wurde die international aktive Rexel-Gruppe Eigentümer von Hagemeyer. Im

Rahmen der Übernahme verkaufte Rexel seine eigene deutsche Tochtergesellschaft sowie die sechs norddeutschen Hagemeyer-Vertriebsstandorte Glinde, Hamburg-Wandsbek, Kiel, Rostock, Bremen, Oldenburg und Gütersloh an Sonapar.

Seither bedient Hagemeyer Deutschland als eine der bedeutendsten Landesgesellschaften innerhalb Rexel-Gruppe den hiesigen Markt. An den derzeit 65 Standorten deutschlandweit sind rund 2000 Mitarbeiter beschäftigt. Seit 1. März 2008 ist Dipl.-Kaufmann **Klaus Koster** Vorsitzender der Geschäftsführung von Hagemeyer Deutschland.

Die Rexel-Gruppe mit ihrer Zentrale in Paris ist heute in 34 Ländern an 2600 Standorten vertreten. Sie gehört mit rund 34800 Mitarbeitern zu den weltweit führenden Anbietern von Produkten und Dienstleistungen rund um Elektrotechnik und Arbeitsschutz.

# thebenHTS®

# 30 m x 4 m



Automatische Steuerung von Beleuchtung und Heizung, Lüftung, Klima sowie Funktion Raumüberwachung



Zur Erweiterung des Erfassungsbereiches können durch Master/Slave oder Master/Master Schaltung bis zu 10 Geräte verbunden werden



Durch Mischlichtmessung für Leuchtstofflampen, Halogen- und Glühlampen geeignet



Maximaler Komfort durch Benutzer-Fernbedienung und Service-Fernbedienung



oder konventionell

Präsenzmelder mit integriertem Busankoppler oder 2 Relaisausgängen

## Ideal für lange Flure: Präsenzmelder "compact passage"

Der erste echte Flur-Präsenzmelder vom Schweizer Hersteller Theben HTS AG. Er erfasst gehende Personen in Flur- und Durchgangszonen bis zu 30 m Länge. Durch intelligente bedarfsgerechte Steuerung von Licht sowie Heizung, Lüftung oder Klima spart der "compact passage" 40 % bis 70 % Energie. Kombinierbar auch mit vorhandenen Treppenlicht-Zeitschaltern dank intelligenter Flurschaltung. Mehr Informationen auf [www.theben.de](http://www.theben.de)

+++ Theben E-NEWS bitte anfordern +++

# theben®

Theben AG  
Hohenbergstraße 32; 72401 Haigerloch  
Telefon +49 (0) 74 74 / 692-0  
Telefax +49 (0) 74 74 / 692-150  
E-Mail: [info@theben.de](mailto:info@theben.de); [www.theben.de](http://www.theben.de)



ELEKTRO+

Barcode-Scanner und Etiketten. Damit lässt sich das Lager- und Bestellwesen perfekt aufeinander abstimmen.

**ep:** Wie funktioniert diese Barcode-Scannerlösung genau?

**Koster:** Der Service-Bereich im Webshop ist mit einem Programm zum Erstellen von kundenspezifischen Etiketten-Katalogen ausgestattet. Der Kunde kann die Etiketten als PDF-Datei abspeichern, jederzeit ausdrucken und an den Lagerregalen anbringen. Die Erfassung der Artikel erfolgt dann einfach über den Hagemeyer-Barcode-Scanner. Eine Docking-Station überträgt die Daten auf den PC. Offline werden die gescannten Artikel schließlich in den Warenkorb übernommen. Jetzt kann die Order wie gewohnt abgeschickt werden. Darüber hinaus haben wir auch damit begonnen, die einzelnen Artikel in unseren Katalogen mit Barcodes zu versehen, um den Bestellvorgang weiter zu vereinfachen. Zusätzliche Anwendungsmöglichkeiten bietet die

Scannerlösung beispielsweise auch bei der Inventur-Erfassung oder beim Listenausdruck als Lagerentnahmeschein.

**ep:** Ist der Webshop kompatibel zu den gängigen Programmen, die Elektrobetriebe verwenden?

**Koster:** Der Webshop sieht die Übernahme verschiedener Dateiformate wie CSV, TXT oder MS Excel vor. Er unterstützt aber auch den Datenaustausch per UGL-Schnittstelle. Diese hat sich inzwischen zu einer weitverbreiteten und sicheren Kommunikationsschnittstelle zwischen Großhandel und Handwerk entwickelt. Alle relevanten Produkte, deren Daten sich der Kunde aus dem Webshop in sein System eingespielt hat, kann er über diese Schnittstelle ganz bequem bestellen. Die Bestellungen werden also direkt durch die Handwerker-Software generiert, ausgelöst und per E-Mail verschickt oder auf einen FTP-Server gelegt. Wichtig hierbei: Nahezu jede Handwerker-Software unterstützt bereits die UGL-Schnittstelle. Die Vorteile



**Gesprächsrunde in der Münchner Hagemeyer-Zentrale**  
v.l.n.r.: Rüdiger Tuzinski (ep-Chefredakteur), Klaus Koster (Geschäftsführer Hagemeyer Deutschland) und Kathrin Prechtl (Kommunikation und Marketing Hagemeyer Deutschland)

liegen zum einen darin, dass der Kunde durch die Abwicklung der Bestellung über die Software alle Daten, die er für einen Auftrag benötigt, an einem Ort hat. Zum anderen entfallen Fax- und Druckkosten, da die Bestellung und der Lieferauftrag digital erfolgen. Ebenso erhält der Kunde zur Unterstützung seines Systems auf Wunsch seine Rechnungen

auch im UGL-Format. So muss er sie nicht mehr manuell in sein System eingeben. Eine weitere Möglichkeit zur Anbindung ist die OCI-Schnittstelle. Damit können Kunden ihr eigenes Warenwirtschaftssystem, zum Beispiel SAP, anbinden. Darüber hinaus bieten wir bei Bedarf weitere komplexe Lösungen zur prozessoptimierten elektronischen Erfassung, so beispielsweise die kundenindividuelle Direktanbindung, kundenindividuelle E-Kataloge oder die Anbindung an externe elektronische Marktplätze.

**ep:** Wie sehen Sie die weitere wirtschaftliche Entwicklung in der Elektrobranche vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise?

**Koster:** Ich glaube, dass vor allem das Projektgeschäft leidet, weil die Bereitstellung von Krediten für solche Investitionen schwieriger wird. Hinzu kommt, dass die Eigenkapitalquote vieler Elektrohandwerksbetriebe traditionell sehr niedrig ist. Auch hier werden die Banken künftig viel kritischer prüfen, bevor sie einer Finanzierung zustimmen. Natürlich übernehmen wir als Großhändler teilweise eine Zwischenfinanzierung, aber auch wir müssen uns entsprechend ver- und absichern. Insgesamt wird die Situation vor dem Hintergrund der Krise für alle Branchenbeteiligten nicht gerade einfacher.

**ep:** Herr Koster, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



**Hagemeyer-Standorte in Deutschland (Stand: Februar 2009)**