



❶ Der französische Projektleiter *Jean-Paul Leduc* und der deutsche Geschäftsführer *Harald Scheufler* erläutern im „Innoval“/Limoges die neuen Schalterprogramme *Creo*, *Tenara* und *Structura*

Ausländische Anbieter wie Legrand drängen auf den deutschen Markt

Die Europäische Union (EU) wird immer mehr zur Wirklichkeit. Unter anderem wirkt sich diese positive Situation so aus, dass in allen Bereichen der Elektro- und Gebäudetechnik zunehmend europäische Anbieter am Markt auftreten. Angebot, Service, Kooperation und Wettbewerb zum Nutzen des Kunden steigen. Einer von den „Neulingen“ ist der französische Konzern Legrand aus Limoge.

An dieser Stelle werden in loser Folge deutsche und europäische Firmen vorgestellt, um den Marktteilnehmern bei der Orientierung zu helfen.

■ Wer ist Legrand?

Legrand ist ein weltweit aufgestellter Konzern mit einem Umsatz von mehr als 15 Milliarden FF (2,274 Milliarden EU) und 23 300 Beschäftigten. Das Unternehmen zählt zu den führenden Anbietern von Elektro-Installationsmaterial für Niederspannungsanlagen.

Das Ziel von Legrand besteht darin, allen Elektroinstallateuren der Welt ein vollständiges Programm von den Produkten anzubieten, die bei elektrischen Einrichtungen in Wohn-, Verwaltungs- und Industriegebäuden zur Anwendung kommen. Die Mehrzahl des Sortiments lässt sich an die landesspezifischen Normen anpassen.

Ein Ausdruck ständigen Bemühens um Aktualität, Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte ist die Tatsache, dass der Konzern permanent in entsprechenden Bereiche investiert. Fast fünf Prozent des Umsatzes z. B. werden jährlich in Forschung und Entwicklung eingesetzt, in dem weltweit mehr als 1300 Mitarbeiter tätig sind. Einen wichtigen Beitrag leistet dabei das firmeneigene, zertifizier-

te Prüffeld in Limoge, in dem von Dauer-, Typ- bis EMV-Prüfungen alle qualitätssichernden Tests auf hohem Niveau ausgeführt werden. Ein Ergebnis dieser Arbeit stellt das zur Light + Building erstmalig gezeigte Schalterprogramm dar (Bild ❶).

Die Handelspolitik von Legrand beruht auf dem Prinzip der engen Zusammenarbeit mit Großhändlern, Planern sowie Elektroinstallateuren, also dem klassischen, dreistufigen Vertriebsweg.

Der Konzern verkauft seine Produkte in über 100 Staaten – entweder mit Tochtergesellschaften oder Handelsbüros bzw. durch Direktausfuhr.

Eine seiner Dependancen ist die Legrand GmbH in Soest. Der dort für 2000 geplante Umsatz in Deutschland soll bei rund 100 Mio. DM liegen, ca. 50 % gehen davon in den Export. Damit ist Legrand Soest einer der großen Arbeitgeber der Region.

Der Schwerpunkt des deutschen Produktangebots liegt auf den strategischen Linien Schalter und Steckdosen, Verteilereinbaugeräte sowie der Rex-Zeitschalttechnik.



② Blick in einen Erlebnisbereich von „Innoval“



③ Verwaltungsgebäude in Soest

Foto: Legrand

■ Weiterbildung – ebenfalls eine wichtige Komponente

Keine Zukunft ohne Weiterbildung – diesem Gemeinplatz trägt natürlich gleichfalls Legrand Rechnung. Deshalb hat Legrand mit „Innoval“ an seinem Stammsitz in Limoges ein beeindruckendes Zentrum für die Fachinfor-

mation seiner nationalen und internationalen Kunden geschaffen. Die futuristische Architektur der Schulungsstätte soll bereits äußerlich Leistungsfähigkeit und Innovationskraft des Unternehmens symbolisieren. Auf 7000 m² bietet „Innoval“ einen direkten, manchmal sogar spielerischen Zugang zur gesamten Palette der Le-

grand Produkte und deren Einsatzmöglichkeiten. Unterteilt in Präsentationsbereich, Erlebniswelten und Weiterbildung ist „Innoval“ unter Nutzung modernster Medien-Technologien Weiterbildung- und Informationszentrum in einem (Bild ②). Praktische Anwendungen stehen in jedem Bereich im Vordergrund.

Auch in Deutschland folgte Legrand diesem Konzept. Um seine Position auszubauen, errichtete das Unternehmen in Soest ein neues Verwaltungsgebäude mit einem Zentrum für die qualifizierte Kundens Schulung (Bild ③). Seine architektonische Gestalt und seine Einrichtung folgen dem Vorbild in Limoge.

J. Krause ■