



Außergewöhnlich herausfordernd - 2022 und 2023

2020 und 2021 sorgte Corona für tiefgreifende Einschnitte. Inzwischen dürften wir zumindest das Problem wohl weitgehend überstanden haben. Dafür hielt 2022 viele, außergewöhnliche Herausforderungen bereit. TH fragte in der Branche nach, wie die Überlegungen für das kommende Jahr aussehen und wie die Bilanz für 2022 ausfällt.

1 Das Jahr 2022 sorgte für einige unerwartete Ereignisse - beunruhigende, ärgerliche, traurige, aber auch gute. Was waren für Sie aus Sicht des Technischen Handels die Aufreger des Jahres, was fanden Sie bemerkenswert?

2 Wie verlief für Ihr Unternehmen das Jahr 2022? Welche Faktoren hatten auf das Geschehen explizit in Ihrer Firma den größten Einfluss?

3 Wie versuchen Sie sich angesichts zahlreicher Unwägbarkeiten auf das Jahr 2023 einzustellen? Gibt es besondere Pläne für Ihr Unternehmen im kommenden Jahr, über die Sie jetzt schon etwas sagen können?

4 Welche Trends und Themen werden künftig für den Technischen Handel allgemein besonders wichtig sein?

1 Im Jahr 2022 ist uns sehr deutlich geworden, auf wen man sich in schwierigem Umfeld wirklich verlassen kann. Es wird heute sehr schnell von einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit gesprochen, sowohl auf der Lieferanten- wie auch auf der Kundenseite. Im Jahr der Versorgungskrise und der Rekordpreiserhöhungen konnten wir uns sehr gut davon überzeugen, mit wem tatsächlich eine belastbare Partnerschaft existiert, und dass eine gemeinsame Problemlösung, Kompromisse auf beiden Seiten zur Folge hat, und kein einseitiges Diktat oder Abwehren von Forderungen ist. Echte Partnerschaft funktioniert in guten wie in schlechten Zeiten.

2 Rala Dexis blickt Anfang Dezember 2022 auf ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr. Wir sind im Umsatz gewachsen, mussten aber auf der Kostenseite mit ungeplanten Preissteigerungen zurechtkommen. In 2022 ist es uns gelungen, sämtliche für uns relevante Zertifizierungen zu erreichen, neu dabei war die DIN EN ISO 14001, ergänzt wird dies durch die Silbermedaille von Ecovadis. Ein weitaus größerer Teil unserer Anstrengungen floss allerdings in unsere Lieferfähigkeit gegenüber unseren Kunden ein, hier haben alle unsere Mitarbeiter, egal in welcher Funktion, ob Einkauf, Vertrieb, Logistik, Werkstatt oder Service, eine herausragende Leistung abgeliefert. Daher auch an dieser Stelle einen herzlichen Dank für das Engagement.

3 Aktuell wird, wie in jedem Jahr auch 2023 anhand von Prognosen bewertet und geplant. Die jüngsten Erfahrungen zum Thema Prognosen haben gezeigt, dass diese sich eben als weniger verlässlich erwiesen haben. Wir bei Rala Dexis planen in 2023 mit einem Wachstum und verfolgen unsere Investitionsstrategie konsequent weiter. Sollte sich dann doch eine tiefe Rezession abzeichnen, so haben wir auch dafür einen Plan B in der Hinterhand.



Bildquelle: Rala

Echte Partnerschaft funktioniert in guten wie in schlechten Zeiten

4 Aus meiner Sicht sind stabile und nachhaltige Lieferketten ein Garant für eine verlässliche Versorgung. Die weitere Flexibilisierung von Arbeitszeiten und Arbeitsorten wird auch vor dem Technischen Handel nicht Halt machen. Großes Augenmerk sollten wir auf den Fachkräftemangel haben, und uns intensiv um unsere jungen Nachwuchskräfte, unsere Auszubildenden kümmern, wie es auch gilt, unsere „altgedienten“ Mitarbeiter im Betrieb zu halten. ■

Michael Fredl
Geschäftsführer der Rala GmbH & Co. KG, Ludwigshafen

Bildquelle: Hillmann & Geitz



Der Fachkräftemangel wird sich sogar noch verstärken

1 Der größte Aufreger war/ist wohl der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine und die damit verbundenen mittelbaren und unmittelbaren Folgen, für die Wirtschaft und daraus resultierend dem Technischen Handel. Auch wenn dies nichts ist, im Vergleich zu dem Leid der ukrainischen Bürger. Bemerkenswert ist die Stabilität der Wirtschaft. Bemerkenswert ist aber auch ein Stück Stabilität, dass wir nach drei Coronajahren wiedererlangt haben.

2 Das Jahr 2022 ist für uns von der Ertragslage ein gutes Jahr. Unsere Kunden haben bzw. hatten volle Auftragsbücher und wir profitieren davon. Dementgegen stehen die Unwägbarkeiten durch Lieferengpässe, Produkt-Eliminierungen, Energiekosten, Bezugskosten usw.

3 Leider ist uns die Glaskugel verwehrt geblieben. Fakt ist, wir müssen unseren Kunden einen Mehrwert bieten, wie auch immer dieser aussehen mag. In diesem Zusammenhang beschäftigen wir uns ständig mit neuen Ideen und Zielen. Wir investieren in unsere EDV und in unsere Struktur, um uns den neuen Herausforderungen zu stellen.

4 Es geht unaufhaltsam in die Richtung der digitalen Daten und Prozesse. Dazu kommt Nachhaltigkeit als ein sehr großes Thema. Der Fachkräftemangel wird sich sogar noch verstärken und besonders die mittelständischen Unternehmen treffen. Neue Anforderungen von Kunden und Vorschriften der Regierung runden die neuen Herausforderungen ab. Daraus ergibt sich: Es gibt sehr viele Themen, die wir abarbeiten müssen, damit der Technische Handel auch in Zukunft bestehen kann. ■

Heiko Dähnenkamp
Geschäftsführer der Hillmann & Geitz GmbH & Co. KG,
Bremen

1 Besonders erschütternd war sicherlich, dass wir mit dem Überfall Russlands auf die Ukraine, mitten in Europa einen durch nichts zu rechtfertigenden Angriffskrieg erleben mussten. Das sorgte vor allem für die Menschen in der Ukraine für furchtbare Auswirkungen. Aber auch weltweit folgten tiefgreifende Veränderungen, nicht zuletzt in der Wirtschaft, von denen auch der Technische Handel erheblich betroffen war, angefangen bei den teilweise erheblichen Preissprüngen bis hin zu den lange anhaltenden Lieferkettenstörungen. Corona war 2022 kein entscheidender Faktor mehr. Angesichts der gewaltigen Herausforderungen, die das Jahr 2022 mit sich brachte, war die teilweise partnerschaftliche und lösungsorientierte Umsetzung auf der Lieferanten- und besonders auf der Kundenseite bemerkenswert. Positiv festzuhalten ist, dass wir unser Team personell deutlich verstärken konnten.

2 Bange machen gilt nicht. Nach einem sehr starken Wachstumsjahr 2021 mit vielen positiven Sondereffekten hätte ich nicht erwartet, dass wir das im Jahr 2022 noch einmal toppen könnten. Jetzt, Anfang Dezember sieht es aber ganz danach aus. Wir sind erfreulich über unsere Planwerte.

Das ist insbesondere auf den unermüdlichen Einsatz der PIELaner zurückzuführen, denen es zunehmend gelang, unsere Kunden zu begeistern. Wir haben Bewährtes und Altes gestärkt, insbesondere lag der Fokus, auf unserer Zuverlässigkeit als Lieferant. Aber wir haben auch Neues gewagt: So konnten wir innovative Lösungen finden, die bei unseren Kunden Anklang fanden, beispielsweise mit unserem hauseigenen Contentstudio, mit dem wir neue Geschäftsmodelle umsetzen konnten.

2022 haben wir viele tolle Erfolgsgeschichten geschrieben. Unter anderem gelang es uns, eine neue Führungsebene mit frischen Führungskräften erfolgreich zu etablieren. Auch unsere flächendeckenden IT-Investitionen konnten wir erfolgreich abschließen.

3 Wir planen verschiedene Investitionen an den Standorten, die u.a. die Themen Energieversorgung und -effizienz betreffen. Aber auch unserem Ziel, aus den verschiedenen Teilen der Piel-Gruppe jeweils einen „great place to work“ zu machen, wollen wir mit entsprechenden Investitionen voranbringen. Dazu zählt beispielsweise die Einrichtung

Bildquelle: Piel



Wir sind erfreulich über unsere Planwerte

von „Kundenbegeisterungszentren“, mit denen wir auch die Ausrichtung zum Kunden weiter auf den Punkt bringen wollen. Bei unseren Aktivitäten zur Verbesserung in Sachen Nachhaltigkeit wollen wir weiter vorankommen, beispielsweise indem wir diese mit den einschlägigen ISO-Audits in unseren Betrieben verankern.

4 Das Thema Lieferfähigkeit wird sicher in der kommenden Zeit im Mittelpunkt der Branche stehen. Aber auch die Arbeit an den Themen zum Bekämpfen des Fachkräftemangels muss intensiv vorangebracht werden. Wir müssen weiter junge Menschen ausbilden und die Perspektiven schaffen, diese auch weiter halten zu können. Gleichzeitig gilt es, neue Mitarbeiter zu finden und zu integrieren.

Bei unseren Kunden werden wir künftig punkten können, wenn es uns gelingt, Lösungen zur Prozessverschlinkung zu entwickeln. Dabei wird hilfreich sein, Antworten auf die Fragen von Morgen zu finden, auch mittels neuer Technologien, beispielsweise Blockchain, RFID, Augmented Reality und anderen. Die drei Säulen der Nachhaltigkeit gilt es künftig noch stärker zu leben, zu kommunizieren und so zum Wettbewerbsvorteil für die VTH-Mitglieder zu entwickeln. ■

Mario Ernst
Geschäftsführer der Piel Die Technische Großhandlung GmbH, Soest

Bildquelle: Steven Lüdtkke



1 So viele Preiserhöhungen in einem Jahr habe ich noch nie erlebt! Und das teilweise in schwindelerregender Höhe! Eine extreme Belastung für die Organisation: Es gab Momente, da waren die neuen Preise eines Lieferanten noch nicht vollständig im ERP-System eingepflegt, da kam vom selben Lieferanten schon die nächste Preiserhöhung. Ein Alptraum! Allerdings habe ich auch noch nie zuvor erlebt, wie offen, pragmatisch und experimentierfreudig eine Vielzahl von Kunden gegenüber Alternativen ist. Durch die zahlreichen Materialengpässe bei Herstellern und Störungen der Lieferketten gepaart mit enormen Preissteige-

rungen wurden viele Kunden gezwungen, nach Alternativprodukten oder -lösungen zu suchen. Da konnten wir als Spezialist für Schleifmittel und Klebebänder mal so richtig unsere Sortimentskompetenz und technischen Fertigungsmöglichkeiten unter Beweis stellen.

2 Generell haben sich die Lieferketten verändert und ich gehe davon aus, dass dies mittelfristig so bleiben wird. Eine große Herausforderung für unser Unternehmen – aber auch eine großartige Chance. Schwierig hingegen waren die hohen Kundenerwartungen bezüglich Materialverfügbarkeit und Lieferzeiten, die oft fernab die Realität lagen. Das hat mich angesichts der Wirtschaftsnachrichten und Konjunkturkennzahlen doch so manches Mal verwundert.

3 Wir wollen den Prozess der Umstrukturierung, den wir während der Pandemie begonnen haben, in 2023 abschließen. Ein wesentlicher Bestandteil dabei ist die Fokussierung auf den Ausbau unserer Projektgeschäfte, die teilweise einen Vorlauf von sechs bis zwölf Monaten haben. Während wir bei unserer Stanzteilfertigung im Reinraum ISO 9, der digitalen Messtechnik und Kreuzspulen in 2022 gut vorwärtsgekommen sind, mussten wir Robotik-Lösungen wegen fehlender Bauteile verschieben. Das soll nun 2023 nachgeholt werden, wenn die erste Robotik-An-

So viele Preiserhöhungen: Ein Alptraum

lage in Betrieb genommen wird. Die Testläufe vor einigen Wochen sahen sehr vielversprechend aus.

4 Aufgrund der aktuellen Krisenkumulation aus Krieg, Klimawandel, Energieversorgung und Inflation ist das konkret schwer vorauszusagen. Ich erwarte kurzfristig, dass es politisch gewollt zu deutlich höherem Bürokratieaufwand kommen und auf allen politischen Ebenen nach Steuererhöhungen geschrien wird. Beides Gift für die Unternehmen des Technischen Handels, die seit dem Pandemieausbruch nun schon zwei Jahre arg gebeutelt wurden. Unausweichlich werden für unsere Branche die Themen „Nachhaltigkeit“, „Digitalisierung“ und „Klimaneutralität“ sein. Wer sich damit noch gar nicht beschäftigt hat, sollte dies zum Wohle der eigenen Unternehmensperspektive schleunigst tun. ■

Jan Krückemeyer

Geschäftsführender Gesellschafter, Krückemeyer GmbH, Wilnsdorf

1 Am gravierendsten war sicher die Situation auf den Beschaffungsmärkten, mit den langen Lieferzeiten und den starken Preiserhöhungen. Von Aufregern würde ich nicht sprechen. Wir versuchen unaufgeregt zu agieren und uns auf die jeweiligen Situationen einzustellen, was uns gut gelungen ist.

2 Das Jahr 2022 verlief sehr zufriedenstellend. In der Gruppe verzeichnen wir ein zweistelliges Umsatzplus von 10 %. Den größten Einfluss auf das Geschäft, auch umsatzseitig, hatten die bereits erwähnten Preiserhöhungen. Für uns zusätzlich erfreulich war der Kauf des Technischen Händlers Schöffler + Wörner. Das Unternehmen wird die Haberkorn Gruppe ab 2023 bereichern.

3 Wir gehen trotz der hohen Unsicherheiten zuversichtlich ins neue Jahr, da wir auf einem starken Fundament stehen. Wir werden



wieder einen ganz starken Marktfokus haben und versuchen, mit dem Mehrwert den wir durch die Kombination aus Sortiment, Services und Beratung bieten, zu punkten. Die strategischen Projekte verfolgen wir konsequent weiter. Zu den wichtigsten Punkten im nächsten Jahr gehört die strategische Weiterent-

Wir gehen trotz der hohen Unsicherheiten zuversichtlich ins neue Jahr

wicklung der IT-Architektur in den Bereichen E-Commerce und E-Business.

4 Die größten Trends sind aus meiner Sicht nach wie vor die Konsolidierung in der Branche, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. ■

Gerald Fitz

Vorstandsvorsitzender der Haberkorn Holding AG, Wien

1 Gleich vorweg: ich fand es ein furchtbar anstrengendes Jahr. Hatte man gedacht nach Corona kann es nicht verrückter kommen, wurden wir eines Besseren belehrt.

Plötzliche Geschäftsgebaren mancher Lieferanten die entgegen aller bestehender Verträge Preisgleitklauseln etc. aus der Tasche ziehen und uns Händler damit ganz schön allein dastehen lassen, waren hier nur eines der ärgerlichen Ereignisse.

Gleichzeitig haben sich wieder andere Lieferanten als treue und gute Partner herausgestellt, die in diesen turbulenten Zeiten auf Zusammenhalt und Unterstützung gesetzt haben und uns bei schweren Gesprächen aktiv begleitet haben.

2 Intern hatten wir einige Umstrukturierungen die mit dem Wachstum der vergangenen Jahre längst überfällig waren: Wir haben

die Geschäftsleitung verändert und erweitert, eine separate QM-Abteilung ausgegründet und auch das Thema Digitalisierung mit einer neuen Stabstelle mehr in den Mittelpunkt gestellt. All diese Veränderungen in so unruhigen Zeiten waren für unser ganzes Team schon ein echter Kraftakt.

Denn es ist sicher kein Geheimnis, dass ein Tageschäft wie es bisher ablief monatelang nicht möglich war. Wo früher der Auftrag ein- ►

getragen wurde und das Thema damit für den Innendienst erst einmal erledigt war, mussten in diesem Jahr mehrfach Preis und Liefertermin angepasst und dem Kunden kommuniziert werden. Das hat Zeit und wertvolle Energie gefressen! Gar nicht zu sprechen von den Kämpfen das passende Material zum richtigen Zeitpunkt zu bekommen, um in letzter Minute Stillstände bei unseren Kunden zu verhindern.

3 Wir blicken optimistisch ins neue Jahr: etwas Anderes bleibt uns auch nicht übrig. Denn sieht man die Zukunft zu trübe, raubt man sich wertvolle Energie, um selbst mitzugestalten. Und das ist auch unser Motto: Selbst mitgestalten! Mit unserem herausragenden Team sehen wir die beste

Ein furchtbar anstrengendes Jahr

Ausgangslage auch die kommenden Herausforderungen zu meistern. Zeitgleich spüren wir einen enormen Druck, gerade im Bereich Digitalisierung und Stammdatenmanagement besser zu werden. Das, und die weitere Optimierung unserer eigenen Prozesse, soll uns auch für die Zukunft wettbewerbsfähig machen!

Und wenn wir dann nach nunmehr zwei Jahren Debatten mit der Stadt auch noch die Möglichkeit bekommen unsere Lager- und Produktionskapazitäten zu erweitern, dann steht einer spannenden Weiterentwicklung nur eine potenzielle Rezession im Weg. Aber auch das werden wir meistern!

4 Der Aufkauf kleiner regionaler Händler durch „Big Player“ ist auch ans uns nicht vorbei gegangen und ist sicher eine Entwicklung, die es zu beobachten gilt. Für uns heißt dies im Rückschluss, noch spezialisierter und besser in diesem Spezialsegment zu werden. Gleichzeitig, und hier wiederhole ich mich, müssen wir eine Aufholjagd im Bereich Digi-



Bildquelle: Maertin

talisation starten. Denn wo viele Jahrzehnte das Fachwissen und die Fachberatung im Mittelpunkt standen, müssen wir heute lernen, dass Multi Channel das Stichwort der heutigen Zeit ist: möglichst einfach und unkompliziert verschiedene Plattformen bedienen und es dem Kunden so einfach wie möglich machen, bei uns zu bestellen! Und zuletzt sehen wir einen großen Trend darin individuelle und flexible Lösungen im Bereich Dienstleistung auszubauen. Nur so können wir dem Druck der Onlineanbieter standhalten! ■

Stephanie Maertin
Vorstand der Maertin AG, Freiburg

1 Der Krieg zwischen Russland und der Ukraine sowie die vielen daraus resultierenden nachvollziehbaren, aber auch nicht nachvollziehbaren Entscheidungen und Handlungen. Bemerkenswert erscheint mir, in Hinblick auf den Krieg, Frieden mit mehr Waffen schaffen zu wollen, und unabhängig davon, unser mächtigstes Führungsinstrument, das persönliche Gespräch, wieder in den Fokus zu rücken.

2 Das Jahr 2022 verlief wirtschaftlich, alle anderen Unternehmensbereiche betreffend, durchwachsen. Den größten Einfluss auf unser Unternehmen hatten die Versorgungsengpässe der Lieferanten, die ständigen Preiserhöhungen, die Unsicherheit sowie die damit verbunden Ängste unserer Mitarbeiter und unserer Kunden.

3 Wir halten an unsere strategischen Grundausrichtung fest und überdenken sicherlich die eine oder andere für 2023 geplante Investition. Bauvorhaben, Digitalisierungsinvestitionen sowie größere Kundenprojekte werden abgeschlossen. Die Kommunikation stellen wir in den Fokus und Sicherheit suchen wir durch eigenes Handeln.

4 Aus unserer Sicht sind es die Themen Nachhaltigkeit, Digitalisierung, die richtigen Mitarbeiter an Bord zu haben und auch halten zu können, Dienstleistungen weiter zu fokussieren sowie die Kommunikation kontinuierlich zu verbessern. ■

Philipp Mitzscherlich
Geschäftsführer der Industriebedarf Niemann-Laes GmbH, Lüneburg



Bildquelle: Niemann-Laes

Wir halten an unserer strategischen Grundausrichtung fest

1 Zu den Aufregern zählten sicherlich die teilweise spekulativen Ansätze im Markt, die vielfach von Herstellern und den Rohstoffmärkten zu beobachten waren. Das galt insbesondere für den Edelstahlsektor, in dem mit Beginn des Überfalls auf die Ukraine der Markt durch die Decke ging – ein typisches Phänomen in Krisenzeiten. Anfang März kam man sich vor, wie bei einer Währungsreform: Alle nehmen ihre Ware aus dem Schaufenster und sagen: „Ich habe zwar was du willst, aber was ich dafür haben will, das kann ich dir erst morgen sagen.“ Wir haben im Gegensatz dazu stets versucht, sehr partnerschaftlich zu reagieren, was uns unsere Kunden danken. Dadurch konnten wir Projekte gewinnen, die auf Basis dieses Vertrauens ineinander letztendlich vergeben wurden. Das galt allerdings weniger für den Bereich des klassischen Technischen Handels.

Im Arbeitsschutzbereich gab es zeitweise die Tendenz, die Preise bei unklaren Verhältnissen sicherheitshalber großzügig zu erhöhen. Geprägt war die Zeit auch von dem Umstand, dass wir alle in der Branche unsere Läger massiv hochgefahren haben, wodurch der übliche Lagerzyklus stark angeheizt worden ist. Die Entwicklungskurven des Jahres 2022 waren deutlich markanter als sonst.

Bemerkenswert ist, dass sich die Arbeitsmärkte von den Entwicklungen komplett abgekoppelt haben. Das Gewinnen neuer Mitarbeiter ist inzwischen sehr schwer geworden. Entspannung ist nicht in Sicht, im Gegensatz zu anderen Problemfeldern, etwa bei den Frachtraten oder einigen Rohstoffen. Die Situation auf dem Arbeitsmarkt scheint nun endgültig vom demografischen Wandel geprägt zu sein.

2 Das Geschäftsjahr 2022 verlief positiv, wir sind zufrieden. Wir haben in den letzten zwei Jahren große Sprünge gemacht und waren uns nicht sicher, ob wir dieses Niveau halten könnten. Aber es ist uns gut gelungen. Die Pandemieprodukte haben auch in diesem Jahr noch einmal positive Impulse gegeben, aber auch zunehmend Projekte im technischen Bereich, der extrem stabil verlief.

3 Wir stellen uns natürlich darauf ein, wobei wir die Aussichten für die zahlreichen Branchen, in denen wir unterwegs sind, unterschiedlich betrachten müssen. Während es der Luftfahrt beispielsweise wieder recht gut geht, genauso wie der Pharmabranche, wird es der Chemieindustrie zumindest in den ersten Monaten schlechter gehen, weil die Folgen der hohen Energiepreise noch nicht vollumfänglich verarbeitet

Das Gewinnen neuer Mitarbeiter ist sehr schwierig geworden

sind und die Nachfrage erkennbar einbricht. In den letzten Wochen des Jahres 2022 kam es verstärkt zu Energiepreiszuschlägen. Auf dem Feld gibt es noch ein großes Risiko, auch aufgrund einer möglicherweise

dauerhaften Abwanderung von Betrieben, weil diese damit rechnen, dass Energie hierzulande auf einem hohen Niveau bleibt.

In der Mühlberger-Gruppe arbeiten wir an den Dingen, die wir uns innerhalb der Haberkorn-Gruppe vorgenommen haben, planmäßig weiter. Auch wenn wir zeitweise bei der Verfügbarkeit von Arbeitskräften Abstriche machen müssen, ändert das nichts an unserer Grundausrichtung.

4 Ganz massiv wird dies die Digitalisierung sein und ganz sicher auch das Thema Nachhaltigkeit. Lieferantenbewertungen wie z.B. durch Ecovadis & Co werden uns dauerhaft beschäftigen. Zunehmend wird dies eine Eingangsvoraussetzung zur Teilnahme an Ausschreibungen und Grundlage von künftigen Geschäften bei großen Kunden. Und in den kommenden Jahren wird das auch bei den mittelgroßen Kunden ein Thema werden, das die Branche nicht mehr loslassen wird. Das gleiche gilt für den Zwang zur Digitalisierung, mit der man den Problemen des demografischen Wandels begegnen muss. ■

Peter Mühlberger
Geschäftsführer der Mühlberger GmbH, Wiesbaden



Bildquelle: Foto Berger



Bildquelle: Eriks

Vor allem im ersten Halbjahr gab es noch nie dagewesene Preiserhöhungen

1 Seit der Pandemie wissen wir, wie schnell unsere internationalen Lieferketten ins Wanken geraten können. In 2022 spüren wir dies in Deutschland erneut durch den Krieg in der Ukraine. Das unfassbare Leid der Menschen geht uns allen sehr nahe. Abgesehen von den

persönlichen Schicksalen der Menschen dort, führt die Situation vor allem im ersten Halbjahr zu Beeinträchtigungen in der globalen Lieferkette. In dieser Häufigkeit und Dimension gab es vor allem im ersten Halbjahr noch nie dagewesene Preiserhöhungen. »

» **2** Unter den Rahmenbedingungen des Marktes sind wir mit der Entwicklung in 2022 zufrieden. Nachhaltigkeit und Energiekostenreduktion sind zwei Bereiche, bei denen das Interesse unserer Kunden sehr hoch ist. Beispielsweise sind das spezielle Einbindungssysteme im Schlauchbereich welche Energie- und Materialkosten reduzieren. Die vielen externen Einflüsse mussten von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

verarbeitet werden. 2022 war hier ein erheblicher Mehraufwand und der Dank gilt all unseren Mitarbeiter:innen, welche sich hier täglich für unsere Kunden einsetzen.

3 Wir werden den Fokus weiterhin auf den Ausbau im Bereich Spezialisierung und kundenspezifische Lösungen richten. Darüber hinaus werden wir unsere Prozesse weiter digitalisieren, um noch mehr Kapazitäten für unsere Kunden zu schaffen.

4 Der Technische Handel muss sich wie andere Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln und bereit sein für Veränderungen. Hierzu gehört die Flexibilität für die Kunden und die Offenheit für neue Technologien, welche dazu beitragen, schnellere und bessere Lösungen anzubieten. ■

Ulf Loesenbeck
Geschäftsführer der Eriks Deutschland GmbH, Halle

1 Bemerkenswert waren die vielen Lieferschwierigkeiten, begleitet von zum Teil exorbitanten Preiserhöhungen insbesondere von einigen Anbietern von Markenartikeln. Einerseits mussten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter diese Anpassungen IT-technisch vornehmen, andererseits musste alles den Kunden kommuniziert und erklärt / begründet und entsprechend glaubwürdig umgesetzt werden.

Stichwort Glaubwürdigkeit: es kam oft der Eindruck auf, dass einige Anbieter die Situation ausnutzten, um überproportional Preise zu erhöhen, da kann ich nur sagen: man sieht sich immer mindestens zweimal, meisten dreimal im Leben.

Ansonsten waren die ersten 6 Monate des Jahres 2022 zufriedenstellend, die dunklen Wolken zeichneten sich dann aber insbesondere bei energieintensiven Kunden zum Beispiel in den Bereichen Chemie, Stahl, Aluminium etc. in Form von Umsatzrückgängen ab ca. Juli 2022 ab.

Erwähnenswert ist für mich außerdem, dass die Konzentrations-Tendenzen in unserer Branche sich deutlich fortsetzten. Das sehe ich für den Technischen Handel als Risiko aber andererseits als Chance bezüglich der Flexibilität kleinerer Einheiten an.

2 Insgesamt war für die Möwius-Gruppe das Jahr 2022 noch erfolgreich (s. auch meine Antwort unter 1).

3/4 Wir werden versuchen noch enger mit Lieferanten und Kunden zusammenzuarbeiten, um noch genauer auf alle Anforderungen und Wünsche eingehen zu können, Kundenorientierung und explizit „Lieferantenorientierung“ (bezüglich Einflussnahme



Bildquelle: Möwius

auf die Lieferantenpolitik und -strategie zugunsten des Technischen Handels). Der kürzlich neu gegründete Lieferantenkreis der Fachgruppe PSA ist da genau der richtige Schritt im Hinblick auf dieses Ziel für 2023.

Möwius wird sich weiter digitalisieren, sowohl Richtung Kunden als auch Lieferanten. Wir haben seit Oktober die Position „Manager Digital Marketing“ besetzt und somit entsprechend größere Investitionen und strategische Pläne für die nächsten Jahre als Ziel. Das klassische Handelsmodell des Technischen Handels muss umfangreich transformiert werden, das spüren alle unsere Kollegenfirmen schon seit geraumer Zeit. Das Denken in Prozessen unter Einbeziehung aller Beteiligten wie Kunden, Lieferanten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter etc., mit dem Ziel profitabel und damit effizient zu arbeiten, ist das A und O des Erfolges und damit der Zukunft unserer Unternehmen.

Last but not least ist außerdem die Rekrutierung hochqualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein wichtiges Thema bei Möwius. Nur so können wir unsere anspruchsvollen Aufgaben erfolgreich bewältigen. ■

Wolfgang Möwius
Geschäftsführer der Möwius GmbH, Hamburg

Das klassische Handelsmodell des Technischen Handels muss umfangreich transformiert werden

1 Das Jahr 2022 war in besonderem Maße herausfordernd. Die globalen Entwicklungen sorgten für eine hohe Unsicherheit und blieben auch für die weltweiten Lieferketten nicht ohne Folgen. Für uns als Händler ist die uneingeschränkte Lieferfähigkeit besonders wichtig. Deshalb mussten wir unsere Lagerbestände massiv erhöhen. Wie bereits im Jahr zuvor führten die Lieferengpässe auch zu massiven Preiserhöhungen. Besonders schwierig und ärgerlich war, dass wir selbst auf bereits bestätigte Lieferungen teils immense Preisanpassungen erhielten. Wieder einmal zahlte sich für uns die Qualität unserer langjährigen Partnerschaften mit unseren Kunden und unseren Lieferanten aus. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit konnten wir trotz der globalen Entwicklungen und der angespannten Situation auf dem Beschaffungsmarkt gute Lösungen für eine zuverlässige Versorgung finden. Die Herausforderungen werden auch im neuen Jahr gewiss nicht weniger - in gegenseitigem Vertrauen werden wir sie aber weiterhin gemeinsam meistern.

2 Trotz aller Schwierigkeiten, die das Jahr 2022 für die Branche und unser Unternehmen bereithielt, sind wir grundsätzlich zufrieden mit der Geschäftsentwicklung. Dank des sehr hohen Erstausrüstungs- und Serienanteils konnten wir bei Reiff der Dynamik unserer Kunden gut folgen und entsprechend wachsen. Den größten Einfluss auf die Unternehmensaktivitäten hatten in jedem Fall die Problematik der andauernden Lieferengpässe und die fortwährenden Preisanpassungen. Insgesamt waren es in diesem Jahr mehr als 800 Preissteigerungen.

3 Das Jahr 2022 und nicht zuletzt die Erfahrungen während der Pandemie und deren wirtschaftliche Auswirkungen haben uns ein gutes (Krisen-)Management gelehrt. Falls nötig, können wir unmittelbar und flexibel auf etwaige Schwierigkeiten reagieren, ohne unser operatives Geschäft aus dem Gleichklang zu bringen. Wir werden uns auch

Die Herausforderungen werden auch im neuen Jahr gewiss nicht weniger



Bildquelle: Reiff

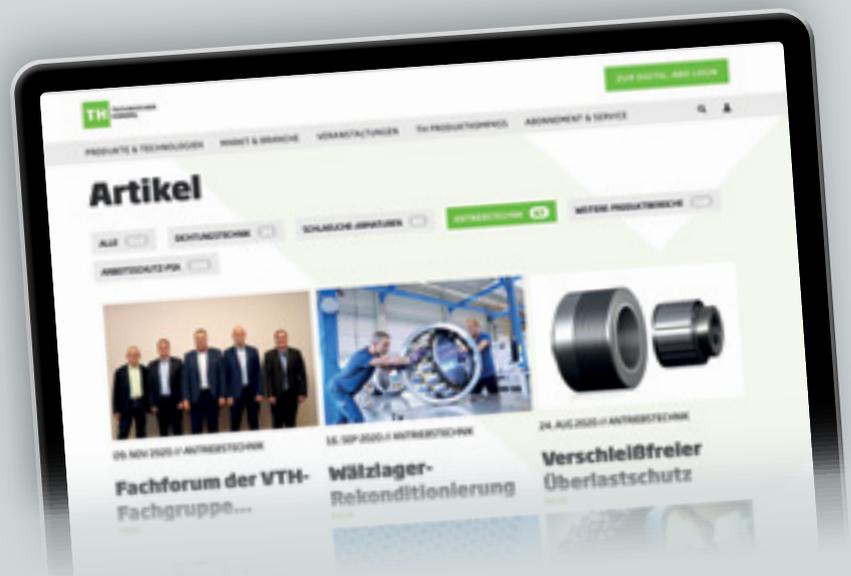
im Jahr 2023 nach den Gegebenheiten des Marktes richten - nicht ohne dabei konsequent an der Umsetzung unserer Strategie zu arbeiten.

4 Die Digitalisierung bleibt ein Trend, der den Technischen Handel weiter verändern wird. Im Besonderen wird die Automatisierung vermehrt Einzug halten und die Art, wie wir zusammenarbeiten und unsere Prozesse gestalten, prägen. Für uns bleibt eines der wesentlichen Themen die stringente Ausrichtung auf unsere Kunden. Unsere Organisation und Prozesse werden weiter auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet. Ein tiefes Verständnis der Customer Journey und die kontinuierliche Verbesserung der Customer Experience stehen dabei im Fokus. ■

Alec Reiff
Geschäftsführer der Reiff Technische Produkte GmbH, Reutlingen



Online auf
dem Laufenden
bleiben



[technischerhandel.com](https://www.technischerhandel.com)