

Rechten und Pflichten besonders intensiv zusammenarbeitet. Sie müssen über hervorragende Produktkenntnisse verfügen, die im Fetra-Kompetenzzentrum regelmäßig auf den aktuellen Stand gebracht werden. Mit diesem Wissen sind sie in der Lage, ihren Kunden die spezifischen Produkteigenschaften und Vorteile von Fetra-Transportgeräten näher zu bringen, sich dem Preiswettbewerb zu entziehen und damit erfolgreicher zu sein“, erläutert Jochen Fechtel, Vertriebsleiter und Gesellschafter der Fetra Fechtel Transportgeräte GmbH, die Bedeutung der baulichen Erweiterung. Dadurch rückt Fetra noch enger mit seinen ausgewählten Fachhandelspartnern zusammen. Regelmäßige Schulungsveranstaltungen in dem neu errichteten Kompetenzzentrum bieten darüber hinaus vielfältige Möglichkeiten zum persönlichen Dialog und Netzwerken.



Geschäftsführer Jochen Fechtel präsentiert das Kompetenzpartnerkonzept im modernen Schulungsbereich.

Da Fetra die Produkte meist im Namen der Fachhandelspartner direkt an die Endgebraucher versendet, kamen die Fachhändler bisher selten in Kontakt mit den Transportgeräten. In dem neuen Fetra-Kompetenzzentrum gibt es jetzt erstmals die Möglichkeit, die Produkte live zu erleben und an Schulungen teilzunehmen. Mit der Bezeichnung „offizieller Fetra-Kompetenzpartner“ können sich die Fachhändler noch stärker von ihren Wettbewerbern absetzen. Zusätzlich erhält jeder Kompetenzpartner ein eigens entwickeltes Präsentationsmodul für seine Ausstellung. Hauptbestandteil ist ein modifizierter Etagenwagen, der die Vielfalt des Fetra-Produktsortiments veranschaulicht und die unterschiedlichen Räder und Rollen sowie deren Einsatzgebiete vorstellt. Auch die Konstruktion und Funktionsweise einer Stahlrohr- und Treppenkarre werden beim Kompetenzpartner vor Ort erlebbar.

Die Standortwahl zur Errichtung des Kompetenzzentrums am Unternehmenssitz in Borgholzhausen begründet Jochen Fechtel mit einem Bekenntnis zum Standort Deutschland: „Nicht zuletzt fühlen wir uns dem Standort Deutschland verpflichtet, weil wir knapp 70 Prozent unseres Umsatzes in Deutschland erzielen.“ ■



META GEMEINSAM MIT DEM FACHHANDEL

Für den Aufschwung gut vorbereitet

Auch an den Herstellern von Lagertechnik sind die vergangenen Monate nicht spurlos vorübergegangen, da bildet das Arnsberger Unternehmen Meta keine Ausnahme. Aber die Sauerländer haben die Zeit genutzt, um sich für das „Danach“ gut aufzustellen - und dabei den Fachhandel mit zahlreichen Aktivitäten unterstützt.

„Zu Beginn des Jahres 2009 sah es noch so aus, als ob wir glimpflich durch die Krise kämen“, beschreibt Eckhard Radke, Geschäftsführer beim Lagertechnik-Branchenprimus Meta, die Situation im letzten Jahr. Diese Einschätzung erwies sich aber im Laufe des Jahres als Trugschluss: Auch die Lagertechnik-Branche wurde vom wirtschaftlichen Abschwung getroffen und ist aktuell mit kleinen Schritten wieder auf dem Weg, aus diesem Tal herauszukommen. Für Radke passt dies aber in das Bild, das sich auch in anderen Zyklen eingestellt hat: „Durch die oft länger abzuwickelnden Aufträge kommt unsere Branche verspätet in die Abschwungphasen hinein, aber leider auch später wieder heraus. Insofern ist dies eine durchaus normale Situation.“

„Überrascht hat uns die Intensität und Geschwindigkeit, mit der dieser Abschwung erfolgte. Meta hat sich im Branchenvergleich mit einem Minus von gut 25 Prozent dabei gut gehalten. Das Jahr war nach dem euphorischen Jahr 2008 natürlich ganz anders geplant“, räumt Radke ein, „aber wir konnten durch eine schnelle Anpassung an die Entwicklung mit noch deutlich mehr als der

befürchteten schwarzen Null davonkommen.“

Moderater fiel dann die Planung für 2010 aus, in diesem Jahr will man in Arnsberg beim Umsatz etwa fünf Prozent über 2009 liegen. Dafür stehen die Zeichen bislang gut, die erwartete Steigerung konnte im ersten halben Jahr übertroffen werden. Innerhalb der Produktion wird bei Meta seit Anfang des Jahres wieder voll gearbeitet, nachdem im letzten Jahr auch hier die Kurzarbeit Einzug gehalten hatte. „Wir waren und sind froh, dass wir dieses inzwischen weitgehend akzeptierte Mittel der Kurzarbeit einsetzen konnten“, so Radke, „dadurch wurde die Stammmannschaft erhalten und die Kompetenz im Unternehmen gehalten.“

INTERNE ABLÄUFE OPTIMIERT

Bei Meta wurde und wird noch die Zeit genutzt, die internen Abläufe zu verbessern und effizienter zu gestalten. „Unser Ziel ist es, aus der eingesetzten Zeit mehr Leistung herauszuholen“, erläutert der Geschäftsführer. Lässt sich die Effizienz bei den im Leistungslohn tätigen gewerblichen Mitarbeitern über Stückzahlen relativ einfach messen, stellt sich dies bei den Angestellten schon eher problematisch dar. Bei Meta sieht man sich mit dem vor vier Jahren installierten leistungsorientierten Gehaltssystem hier auf einem sehr guten Weg und damit fit für ein Wiederanziehen des Marktes.

Dass Unternehmen ihre Kunden immer noch besser und schneller bedienen können, das sehen die Arnsberger bei einigen Kunden, beispielsweise den Versandhändlern und Onlinehändlern wie Amazon: kurze Durchlaufzeiten der Aufträge, schnelle Abwicklung von Anfragen, konstant hohe Lieferbereitschaft – das alles sind Stellschrauben, an denen bei Meta in den letzten Monaten erfolgreich gedreht wurde und weiter gedreht wird.

Eckhard Radke, Geschäftsführer der Meta Regalbau GmbH & Co. KG in Arnsberg.



Der Meta-Firmensitz in Arnsberg. (Fotos: Meta)

Aktuell wird der Handel mit in diesen Prozess einbezogen und die Abläufe zwischen Meta und seinen Partnern im PVH ebenfalls auf ihre Effektivität und Schnelligkeit hin untersucht. „Unsere Handelspartner werden in naher Zukunft die bei uns vorgenommenen Veränderungen spüren“, so Radke, „wichtig ist aber, dass die Verbesserungen auch bei den gemeinsamen Kunden, den Endkunden ankommen“.

ERFOLGREICH MIT DEM HANDEL

Für Meta ist klar, dass es ohne Wissen des verbundenen Händlers keinen Weg zum Endkunden geben wird. „Der Fachhandel ist in seinem oft regional begrenzten Markt viel stärker eingebettet, als es Meta je sein kann“, so Radke. Deshalb setzt das Unternehmen auf die intensive Zusammenarbeit mit dem Handel. Nicht nur im Heimatmarkt, sondern auch international wirkt sich diese Strategie inzwischen positiv aus. Auch wenn dort die Handelsstrukturen jeweils anders sind, bleibt Meta auch dort dem Grundsatz treu, nur zusammen mit dem Handel zu agieren.

Es kommt immer wieder vor, dass Projekte, zumal größere, gemeinsam von den Meta-Fachberatern und dem Händler abgewickelt werden. Um diese erfolgreiche Zusammenarbeit weiter zu fördern, vergrößerte Meta am 1. August seine Außendienstmannschaft für Deutschland um vier auf 15 Mitarbeiter.

Grundlegendes Ziel ist es in der Zusammenarbeit mit dem PVH neben der Vermittlung der reinen Sachinformationen, den Außendienstmitarbeitern im PVH die Zurückhaltung vor großen Projekten zu nehmen. Denn gerade hier liegt das größte Potenzial. Für den Handel hat dies in den meisten Fällen den Begleiteffekt, noch Folgeaufträge abschließen zu können. Denn ein Lager benötigt mehr als nur ein Regal.

Auch den Direktverkauf über das Internet überlässt Meta dem Fachhandel und unterstützt gerne den Aufbau seines Internetschops, beispielsweise mit der Bereitstellung und Pflege von Daten.

Nach den strategischen Vorarbeiten wartet man in Arnsberg derzeit noch auf den konjunkturellen Startschuss für die Lagertechnikbranche. Nach eigenen Aussagen sind bereits viele Angebote „draußen“, die Entscheidungen wurden aber noch nicht getroffen. „Die bereits geplanten Investitionen werden irgendwann getätigt – nur wann?“, so Radke, der gerne den Vergleich mit dem Stau vor der Ampel benutzt: Man sieht, dass das grüne Licht schon leuchtet, die ersten Autos fahren auch schon los, nur selbst steht man noch, fährt nur kurz an, muss wieder bremsen - alles nur eine Frage der Zeit. Irgendwann leuchtet die Ampel auch für die Lagertechnikproduzenten grün.



Investition in die Zukunft – das neue Stanz-Biegezentrum bei Meta.

Denn so wie es Meta geht, so geht es auch den anderen, ob groß oder klein.

Um bei den Investitionen mit gutem Beispiel voran zu gehen, hat Meta Ende 2009 in die Erweiterung von Lager- und Produktionsfläche genauso investiert wie in ein neues Stanz-Biegezentrum. Im Juli wurde eine neue Fachbodenanlage bestellt. Damit ist man mit mehreren Millionen in Vorleistung gegangen.

Die Marktsituation gibt sich aber weiter verhalten, vielmehr herrschen Überkapazitäten und ein damit verbundener Preiskampf. Für Meta war dies der Anlass, parallel zur Steigerung der Effektivität eine neue Rabatt- und Preisstruktur im Sortiment einzuführen.

Das verschaffte Meta und den Handelspartnern neue Positionen im Markt: „Wir wollten

nicht mehr allein aufgrund der Bruttopreise aus den Angeboten herausfallen“, begründet Radke den markanten Schritt, der trotz der nach wie vor hohen Stahlpreise getan wurde.

In der Krisensituation wurde aber noch etwas anderes deutlich: Wer möchte in einer solchen Zeit schon ein großes Lager unterhalten? Industrie und Handel haben hier nicht nur Investitionszurückhaltung bei der Lagertechnik geübt, sondern zusätzlich auch noch die Vorräte zur Gewinnung von Liquidität heruntergefahren. Gerade im Jahr 2009 war dies deutlich zu spüren. „Es wird deshalb leider noch etwas dauern, bis die vorhandenen Lagerplätze wieder gefüllt sind“, stellt

Radke fest, „Die Entscheidung zum Ausbau oder Neubau mit Lagertechnik wird möglicherweise länger dauern als bei normalen Konjunkturzyklen.“ Hinzu kommt noch die Zurückhaltung der Banken, die erneute Erhöhung der Vorräte zu finanzieren. Diese wird durch schlechte Zahlen der gerade fertiggestellten Bilanzen eher noch verstärkt.

Das ist aber nur die eine Seite der Medaille. Auf der anderen Seite gibt es klare Wachstumsbereiche, die ohne ein gut gefülltes Lager nicht auskommen. An erster Stelle nennt Eckhard Radke den Onlinehandel: „Wer hier seine

Produkte nicht auf Lager hat und sofort liefern kann, läuft Gefahr, von den Online-Einkäufern nicht mehr bedacht zu werden.“

Betriebliche Kennzahlen hin oder her, ein Lager braucht jeder, egal ob er seine Akten unterstellen muss oder Stahl vorhält. Der Vorteil für die Lagertechnikhersteller ist die Unabhängigkeit von einzelnen Branchen und deren spezieller Entwicklung.

Genug Gründe also für Meta, mit verhaltenem Optimismus in die nahe und weitere Zukunft zu blicken. Die Initialzündung für das Ende der Krise auch bei der Lagertechnik, da ist sich Radke sicher, wird spätestens im nächsten Jahr mit den wichtigen Messen, allen voran der CeMat und der Logimat, kommen. Gerne aber auch früher - bei Meta ist man auf jeden Fall vorbereitet. ■

INSERENTEN-VERZEICHNIS

Robert Bosch GmbH,
70771 Leinfelden-Echterdingen TS
euroline GmbH Friedrich Schlichte,
31812 Bad Pyrmont S. 7
Festool GmbH,
73240 Wendlingen S. 13
Günzburger Steigtechnik,
89312 Günzbug S. 15
GWS,
50968 Köln S. 25

Hazet-Werk,
42804 Remscheid S. 27
Honisch,
47506 Neukirchen-Vluyn S. 5,6,7,10
Lukas-Erzett,
51766 Engelskirchen S. 3
Magnetor GmbH,
21481 Lauenburg S. 6
Martor KG,
42649 Solingen S. 8

Media & Service Büro,
33615 Bielefeld US 3
PROXXON,
54518 Niersbach US 4
RHODIUS,
56659 Burgbrohl S. 9
Stahlwille,
42349 Wuppertal S. 19
Tyrolit,
82216 Maisach S. 17

Wekador,
57439 Attendorn S. 5
Wiha Werkzeuge,
78136 Schonach US 2
Zarges Leichtbau GmbH,
82360 Weilheim S. 21
Beilagen:
Sortimo und Hymer