

# Leistungs- gemeinschaft



gestaltet  
Zukunft

# Inhalt

## 1

### Die Branche Technischer Handel

- 06 Wer wir sind, was wir leisten
- 08 Herausforderungen
- 10 Kennzahlen

### Die Leistungsgemeinschaft VTH

- 14 Aufgaben
- 15 Kooperationen
- 16 Angebote und Leistungen
- 18 Vorstand und Geschäftsführung
- 19 Mitglieder
- 20 Regionen
- 21 Fachgruppen
- 26 VTH-QUALITÄTSPARTNER

## 2

## 3

### Zukunft gestalten

- 30 Dienstleistungen des Technischen Handels
- 32 Partner in der digitalen Transformation
- 33 Ein Verband für die DACH-Region

- 34 Organisationsstruktur des VTH  
Impressum

# Editorial



**THOMAS VIERHAUS**  
VTH-Hauptgeschäftsführer

Sehr geehrte Leserinnen, sehr geehrte Leser,

ich freue mich, Ihnen den Geschäftsbericht 2017–2019 des VTH Verband Technischer Handel e.V. präsentieren zu können, mit dem wir Ihnen die Branche Technischer Handel sowie die vielfältigen Angebote, Leistungen und Aktivitäten unseres Verbandes vorstellen.

Als unverzichtbares Bindeglied innerhalb der Wertschöpfungskette versorgt der Technische Handel seine Kunden in den Bereichen Industrie, Gewerbe, Handwerk und öffentlicher Sektor mit anspruchsvollen Erstausrüstungsgütern, hochwertigen Ersatzteilen und einer Vielzahl weiterer wichtiger Bedarfsgegenstände. Die mittelständisch geprägte Branche ist stolz darauf, durch erstklassige Produkte und Dienstleistungen einen wertvollen Beitrag dazu zu leisten, dass die Produktions- und Versorgungsprozesse bei ihren Kunden rundlaufen.

Als einziger Fachverband für die Branche Technischer Handel und Berufsverband für die Technischen Händler in Deutschland, Österreich und der Schweiz erfüllt es den VTH mit großem Stolz, seinen Mitgliedsunternehmen bereits seit mehr als 110 Jahren tatkräftig zur Seite zu stehen. Der VTH versteht sich dabei einerseits als klassische Interessenvertretung

zum Schutz der gemeinsamen fachlichen, wirtschaftlichen und wettbewerbsrechtlichen Interessen der Technischen Händler. Durch die angeschlossene VTH-Service GmbH steht unseren Mitgliedern darüber hinaus aber auch ein modernes Dienstleistungsangebot zur Verfügung, das unter anderem ein einzigartiges Angebot an fachlichen Weiterbildungsmöglichkeiten bietet.

Um seine Stellung als ein moderner und leistungsfähiger Verband auch in der Zukunft zu sichern und weiter auszubauen, hat der VTH in den vergangenen beiden Jahren seine strategischen Leitlinien und seinen visuellen Auftritt überarbeitet. Der vorliegende Geschäftsbericht spiegelt auch das Ergebnis dieses zukunftsweisenden Prozesses wider und lädt den Leser auf diese Weise dazu ein, zu erleben, was unseren neuen Markenkern auszeichnet, den Anspruch »Leistungsgemeinschaft gestaltet Zukunft«.

Ihr Thomas Vierhaus

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T. Vierhaus', written in a cursive style.

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

# 1

## DIE BRANCHE TECHNISCHER HANDEL





--> Der Produktionsverbindungshandel ist eine Spezialbranche des Großhandels. In einem Umfeld, das durch die Digitalisierung eine hohe Dynamik erlebt, eröffnet der Technische Handel seinen Geschäftspartnern große Chancen: als Vertriebspartner, Lieferant, Entwicklungspartner, Prozesskostensenker und vor allem als persönlich engagierter, immer naher Problemlöser.

# Technischer Handel ist dort, wo die Profis kaufen!

Wer wir sind,  
was wir leisten

**Die Technischen Händler sind Spezialisten für die Beschaffung, Lagerhaltung und den Vertrieb technischer Erzeugnisse bis in den letzten Winkel der Landkarte.**

Bei den vom Technischen Handel vertriebenen Produkten handelt es sich in erster Linie um Norm- und Spezialartikel, die als Ersatzteile in der Instandhaltung von Industriebetrieben dringend benötigt werden, damit es nicht zum Stillstand der Produktion oder zur Unterbrechung des Warenstroms kommt. Ebenso finden sich aber auch zahlreiche Artikel im Sortiment, die von Maschinen- und Anlagenbauern als Bauteile in der Erstausrüstung hochgeschätzt werden. Komplettiert wird das vielfältige Produktportfolio durch Persönliche Schutzausrüstungen (PSA), die zahlreiche Technische Händler ebenfalls im Sortiment führen.

Somit genießen die Technischen Händler als Hersteller, Lieferanten, Entwicklungspartner und Problemlöser ein hohes Ansehen in der Industrie, dem Handwerk und öffentlich-rechtlichen Betrieben wie Stadtwerken oder Verkehrsbetrieben. Sie verhandeln zugleich mit dem Einkauf, der Technik, der Instandhaltung und der Betriebssicherheit. Man kann den Technischen Handel mit Fug und Recht als effektive und unverzichtbare Nahtstelle zwischen der herstellenden Industrie auf der ganzen Welt und dem professionellen Anwender vor Ort bezeichnen. Er ist als klassischer Produktionsverbindungshandel eine Spezialbranche in der äußerst vielfältigen Welt des Großhandels. Seine besondere Beratungskompetenz und seine Prozesskenntnisse werden gerne und oft

in Anspruch genommen. Das Spezialsortiment der Technischen Händler hat eine lange Entwicklungshistorie und ist stets auf die individuellen Wünsche der Kunden vor Ort abgestimmt. Es kann Persönliche Schutzausrüstungen vom Spezialhelm bis zum Sicherheitsschuh ebenso umfassen wie Produkte der Schlauch- und Armaturentechnik oder technische Gummiwaren und Elastomerprodukte aller Art. Das Angebot reicht von Dichtungen über antriebs- und fördertechnische Lösungen wie Zahn- und Keilriemen, Rollenketten oder Wälzlager bis hin zu Dicht- und Klebstoffen, Korrosionsschutz oder Schmiermitteln. Hinzu kommt die vielfältige Welt der technischen Kunststoffprodukte und Spezialwerkzeuge.

## BREITES PORTFOLIO AN PRODUKTEN UND DIENSTLEISTUNGEN

Die enorme Spannweite des Sortiments, die mitunter sehr speziellen Anwendungsgebiete, aber auch die teilweise komplexen und beratungsintensiven Produkte stellen hohe Anforderungen an jeden Technischen Händler. Das hat zur Konsequenz, dass es im Technischen Handel zumeist nicht mit dem reinen Verkauf von Produkten getan ist. Ebenso wichtig wie das Produkt selbst ist die Dienstleistung »rund ums Produkt«. Dazu zählt die fachkundige Beratung von der Problemstellung über die Bedarfsanalyse hin zur Installation bzw. zum Zusam-

menbau bis zur Einweisung und Schulung der Mitarbeiter vor Ort. Ebenso dazu gehören logistische Leistungen von der Just-in-time-Belieferung im Kanban-Verfahren bis zum kompletten C-Teile-Management oder zur Materialbewirtschaftung in den Betrieben der Kunden. Auch die Digitalisierung hat längst Einzug in die Branche gehalten, sodass die Technischen Händler ihren anspruchsvollen Kunden elektronische Anbindungen vom E-Shop bis zur E-Procurement-Plattform bereitstellen, die alle Schnittstellen und Datenformate bedienen.

### UNVERZICHTBARE FUNKTIONEN

Während in anderen Branchen des Großhandels der Versand- und Online-Handel sowie der Direktvertrieb der herstellenden Industrie an den Endverbraucher den etablierten Unternehmen »das Wasser abgräbt«, kann sich der Technische Handel im Wettbewerb klar differenzieren. Seine vielfältigen Funktionen stehen nicht zur Disposition und können von niemandem sonst übernommen werden. Als Einkaufszentrum, als Beratungsstelle, als Bestands-optimierer und Warenpuffer, als vor Ort gebündelte Produkt- und Prozesskompetenz, als Anbieter von After-Sales-Services, als Outsourcing-Partner, als Verfügbarkeitsprofi, als Konfektionär und Hersteller einbaufertiger Produkte, als umfassender Dienstleister und Mehrwertgeber, als Notfallmanager sowie als serviceorientierter Handwerker unter den Großhändlern ist er für seine Kunden einfach unersetzlich. Denn bei ihm endet die Leistung nicht mit dem Versand der Ware.

» Der Technische Handel ist die unverzichtbare Nahtstelle zwischen der herstellenden Industrie und dem professionellen Anwender. «



# Herausforderungen des Technischen Handels – aktuell und in Zukunft

Handel ist der Zukunft  
zugewandter Wandel

**Wie alle Wirtschaftszweige und Branchen sind der Großhandel insgesamt und der Technische Handel im Besonderen immer wieder großen Herausforderungen ausgesetzt.**

Der technische Fortschritt, die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden sowie die Entwicklung des Marktes zwingen alle Akteure dazu, sich ständig weiterzuentwickeln. Neue Werkstoffe, neue Anwendungen, neue Normen und neue gesetzliche Rahmenbedingungen verändern Jahr für Jahr das Umfeld, in dem sich die Technischen Händler gegenüber anderen Anbietern und Vertriebsformen behaupten müssen, ohne dabei den eigenen Wachstumspfad zu verlassen. Der Technische Handel ist eine sehr dynamische Branche. Ein Markt, der sich in einer Konsolidierungsphase befindet, trifft auf ständig steigende Anforderungen in den Bereichen Qualität, Zeit und Kosten.

## VERÄNDERTE BESCHAFFUNGSPROZESSE

Aus vielen Industriebetrieben sind im Laufe der vergangenen Jahrzehnte kleine, mittlere und große Konzerne entstanden, deren Beschaffungswege und Einkaufsstrategien sich mit der Größe beständig verändern. Wurde früher für einen Standort eingekauft, geht es heute vielfach um nationale und internationale Sourcing-Strategien für eine große Zahl von Betriebsstätten. Vielköpfige Einkaufsabteilungen haben den Disponenten als Einzelkämpfer abgelöst und entscheiden über große Volumina. Auch der indirekte Bedarf, also alles, was nicht zu den unmittelbaren Produktionsmitteln gehört, wird nicht mehr dezentral bestellt, sondern strategisch und nach festgelegten

Verfahrensweisen beschafft. Damit enden in aller Regel althergebrachte, eingespielte Verbindungen und Mechanismen in der Lieferkette. Ein- und Verkauf bekommen neue Aufgaben und kümmern sich gemeinsam neben den Produkten und deren Beschaffenheit auch um Prozesse und deren Optimierung.

## STEIGENDER BEDARF AN DIENSTLEISTUNGEN

Die Technischen Händler sind fortan nicht mehr nur als Warenlieferanten gefragt, sondern sollen und müssen ihren Teil dazu beitragen, die Prozesskosten ihrer Kunden zu senken. Neben der Verfügbarkeit der benötigten Waren werden zusätzlich neue Leistungen von den Handelshäusern erwartet, die unter anderem die Fähigkeiten eines IT-Dienstleisters, Materialwirtschafter, Intralogistikers, Technologiepartners, Unternehmensberaters und Controllers umfassen. Um dieses erwartete Leistungsniveau zu gewährleisten, sind vielfältige Investitionen seitens der Technischen Großhandlungen notwendig, die mit der Gewinnung qualifizierter Fachkräfte beginnen. Vom Einstellungsprozess bis hin zur Weiterbildung der Mitarbeiter müssen hier entsprechende Beträge in das Personalmanagement investiert werden.

Auch die Industrie 4.0 hat den Technischen Handel längst erreicht und bringt rasante Veränderungen mit sich. Digital vernetzte »intelligente« Produkte er-



---> Mehr und mehr gefragt sind beispielsweise moderne Kundenmanager, die ihre Kunden ganzheitlich betrachten und betreuen, die die Prozesse und Ansprechpartner vor Ort kennen, mit ihnen Projektgeschäfte planen und gleichzeitig alle Anforderungen des Tagesgeschäfts lösen.

obern das Sortiment mehr und mehr. Dichtungen und Wälzlager, die ihren Verschleißzustand mittels Sensorik selbst melden, sind bereits im Markt erhältlich und verlangen nach Experten, die verstehen, wie eine solche Meldung zu interpretieren ist, wann der tatsächliche Ausfall eintritt und wie der Ersatz zu organisieren ist, bis hin zum Einbau.

Digital vernetzt sind auch moderne Lösungen zur Sicherstellung der Warenverfügbarkeit. Ausgabeautomaten oder Behälter und Boxen, die ihren Füllstand melden und eine automatische Nachbestellung auslösen, kommen immer öfter in Kundenbetrieben zum Einsatz, erhöhen dort die Wirtschaftlichkeit und optimieren die Warenbestände. Effizienz ist auch gefragt, wenn es um elektronische Beschaffungslösungen bzw. -systeme für Kunden geht. Denn das E-Business verdrängt mehr und mehr die analogen Bestellwege. Heute muss alles online und in Echtzeit funktionieren. Wenige Klicks im kundenindividuellen E-Shop oder in der speziell zugeschnittenen E-Procurement-Lösung und schon sind die Produkte gefunden, ihr Bestand überprüft und bestellt. Die dafür notwendigen Produktstammdaten muss der Technische Handel mittels moderner Produkt-Informations-

Management-Systeme (PIM) sachgerecht aufbereiten und für die verschiedensten Vertriebskanäle zur Verfügung stellen. Der VTH-eData-Pool ist dabei eine große Hilfestellung, weil er die Daten der Hersteller zentral und verlässlich zur Verfügung stellt und somit hilft, die Kosten der einzelnen Technischen Händler im Bereich des Stammdatenmanagements zu senken.

### DER TECHNISCHE HANDEL ALS ANBIETER VON PROBLEMLÖSUNGSKOMPETENZ

Auch die Anforderungen an die Logistik wachsen fast täglich. Modernste Lager- und Kommissioniersysteme ermöglichen es, dass die Waren für sämtliche Aufträge schnell, flexibel und fehlerfrei zusammengestellt und pünktlich abgeholt werden können. Elektronisch vernetzte Barcodescanner erleichtern die Arbeit des Lagerpersonals, die richtigen Produkte zu finden und die Bestände zu überprüfen.

Doch bei allen Veränderungen bleiben die Technischen Händler als diejenigen gefragt, die sie immer schon waren und sind: als vertraute und flexible Problemlöser, mit denen man sprechen kann, und zwar von Mensch zu Mensch. Entscheidend ist somit die Verknüpfung von persönlicher Beratung und leistungsfähigen digitalen Angeboten. Auch das ist eine Herausforderung für die Branche, die sich nicht wie der Online-Handel hinter einer Bestellmaske und einem digitalen Kontaktformular verstecken kann. Wenn es beim Kunden brennt, dann ist der Servicetechniker, der Monteur oder der Anwendungsberater gefragt, und zwar vor Ort. Diese Nähe bleibt auch in Zukunft unverzichtbar, sonst verliert der Technische Handel im wahrsten Sinne des Wortes sein Gesicht.

» Die Verknüpfung von persönlicher Beratung und leistungsfähigen digitalen Angeboten ist entscheidend. «



# Der Technische Handel in Zahlen

## Die Eckdaten der Branche im Überblick



Antriebstechnik



Dichtungstechnik

Persönliche  
SchutzausrüstungenSchlauch- und  
Armaturentechnik

500.000 Kunden in Industrie, Handwerk, öffentlichen Unternehmen und sonstigen Gewerbebetrieben vertrauen der Leistungsfähigkeit der Technischen Händler. Rund 15.000 Mitarbeiter sorgen mit ihren Beratungen und Services rund um die Produkte dafür, dass über 1.000.000 Artikel in verschiedenen Ausführungen und Abmessungen mit einem Wert von etwa 600 Mio. Euro ab Lager zur Verfügung stehen. Um die termingerechte Bedarfsdeckung beim Kunden sicherzustellen, werden jährlich über 10 Millionen Lieferungen mit einem Umsatzvolumen von 4,2 Mrd. Euro ausgeliefert und versandt. Die Zukunft seiner Kunden stets im Blick, sichert der Technische Handel seine eigene mit rund 1.000 Auszubildenden ab, deren besondere Leistungen beim Abschluss der Ausbildung durch die jährliche Vergabe des VTH-Ausbildungspreises gewürdigt werden.

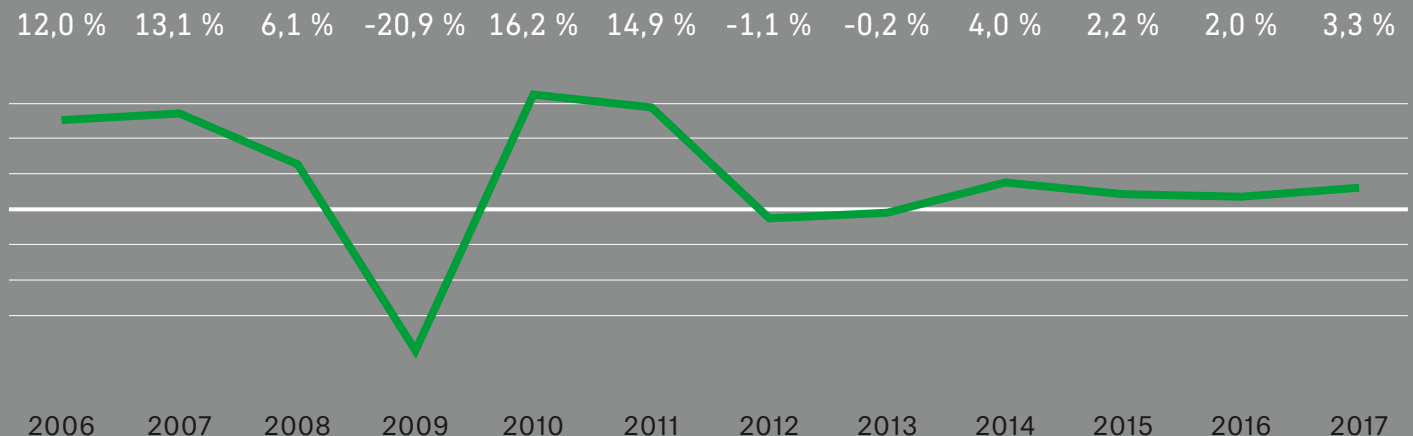
2016 war für den Technischen Handel ein durchwachsendes Jahr, das aufgrund der monatlichen Umsatzschwankungen von -6,7 % bis 8,9 %, jeweils im Vergleich zum Vorjahresmonat, einer Achter-

bahnfahrt glich. Der monatliche Umsatzvergleich des Technischen Handels wies für das Jahr 2016 ein durchschnittliches Umsatzplus von 2,0 % im Vergleich zu 2015 aus.

Trotz der großen konjunkturellen Unsicherheiten und der eher mageren Entwicklung in 2016 plant die Branche optimistisch und investiert weiter in die Zukunft. Insgesamt betrachtet geht die Branche für das Jahr 2017 von einem Umsatzplus in Höhe von 3,3 % (Schätzung) und zufriedenstellenden Erträgen aus. Dass die Branche an die Stabilität der Wirtschaftslage glaubt, lässt sich an den geplanten betrieblichen Maßnahmen ablesen. Die Mehrheit der Großhändler plant Investitionen, die vornehmlich in die Bereiche EDV (37,3 %), Maschinenpark (28,0 %), betriebliche Gebäude (18,7 %) sowie Fuhrpark (14,7 %) gehen. Rund ein Viertel der VTH-Mitglieder plant eine Ausweitung der vorhandenen Lagerkapazitäten, um die Lieferfähigkeit und -schnelligkeit weiter zu erhöhen. 30 % wollen zudem ihr Personal weiter aufstocken und Neueinstellungen vornehmen.

## Umsatzentwicklung im Technischen Handel

Nominale Umsätze im Vergleich zum Vorjahr (in %)



## Branchenkennzahlen

(nur für Deutschland)

Branchenumsatz

4,2 Mrd. €

Mitarbeiter

15.000

Lagerartikel

> 1.000.000

Gewerbliche Kunden

500.000

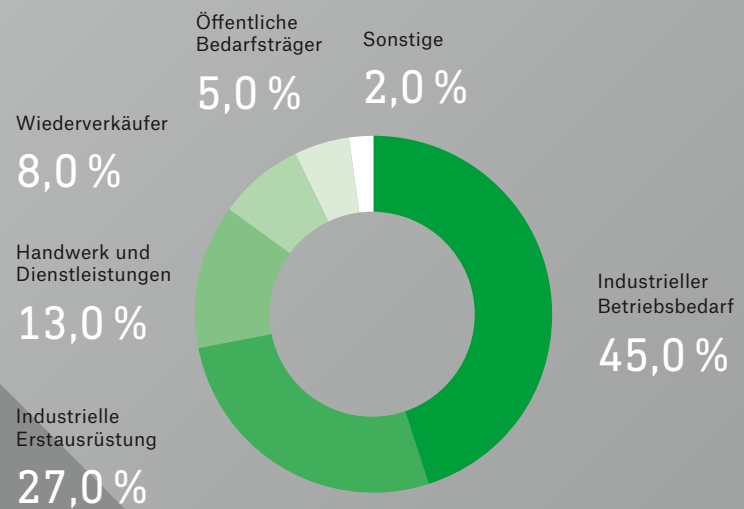
davon rund 1.500 Berater  
im Außendienst und  
1.000 Auszubildende

Lagervolumen

600 Mio. €

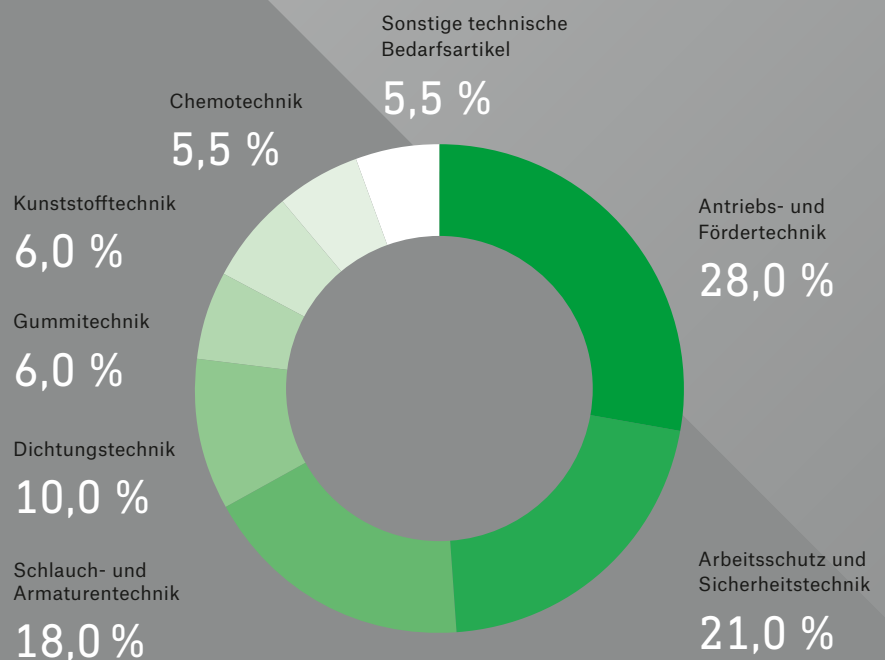
## Kundenstruktur

Absatz nach Abnehmergruppen



## Sortimentsstruktur

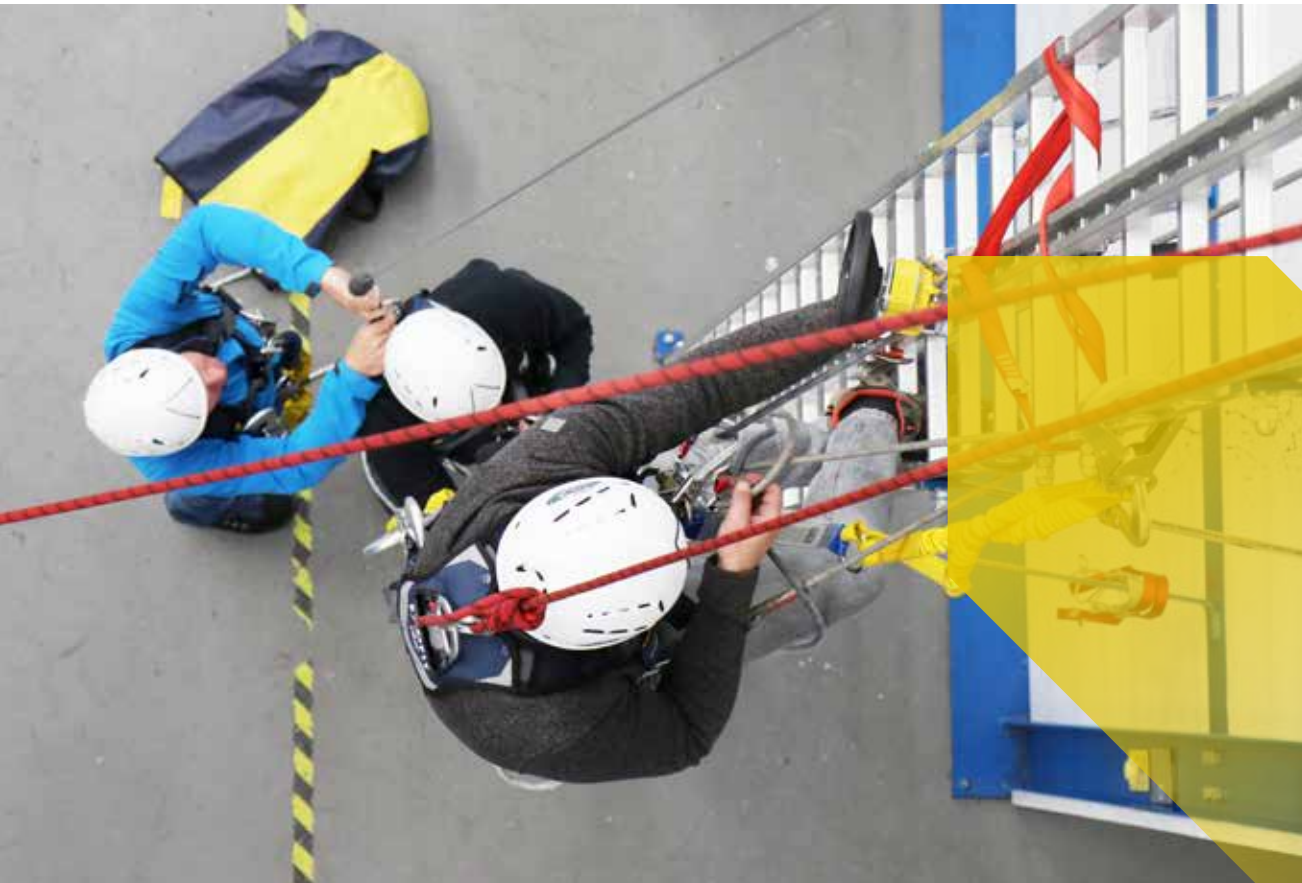
Warengruppen nach Umsatz



# 2

## DIE LEISTUNGSGEMEINSCHAFT VTH





--> Der VTH versteht sich als Leistungsgemeinschaft: kollegial, vorausschauend, unabhängig und leidenschaftlich. Als größter Berufs- und Fachverband des Technischen Handels vertritt er die Interessen seiner Mitglieder im gesamten deutschsprachigen Raum. In vier Fachgruppen pflegt er ein einzigartiges Netzwerk, stellt exklusives Wissen bereit und setzt Qualitätsstandards. Im Marketingverbund mit 25 Herstellern schärft er das Leistungsprofil des Technischen Handels im Markt. All das mit dem obersten Ziel, seinen Mitgliedern echte Mehrwerte zu bieten.

# Interessenwahrer und Impulsgeber

Die Aufgaben sind die eines modernen Dienstleistungsbetriebs

**Der VTH wurde 1904 als freiwillige Schutzgemeinschaft der damaligen Asbest- und Gummiwarenhändler gegründet, um zu verhindern, dass die seinerzeit mächtige Asbestindustrie die Wiederverkaufspreise ihrer Produkte festlegt und vorgibt.**

Im Laufe der Zeit wurde die Funktion der Interessenvertretung um vielfältige Dienstleistungen ergänzt. Der Gedanke der Freiwilligkeit und der Interessenvertretung gegenüber den Lieferanten hat sich mittlerweile seit über 113 Jahren gehalten und ist auch heute noch ein wesentliches Fundament der Verbandsarbeit. Denn der Technische Handel befindet sich seit jeher in einer Sandwichposition zwischen den Herstellern und den Abnehmern. Das hat sich bis heute nicht verändert. Allerdings haben sich die Zeiten geändert und es hat eine Evolution stattgefunden. Während der VTH in früheren Zeiten häufig als Vermittler auftreten musste, um die Wogen zu glätten und die Position seiner Mitglieder zu verdeutlichen, wird heute sehr stark der Dialog mit der Industrie gesucht, um den Markt gemeinsam besser zu verstehen und zu bearbeiten.

## UMFASSENDE LEISTUNGSGEMEINSCHAFT

Im Zentrum des aktuellen Meinungs- und Gedankenaustausches steht häufig die Ausgestaltung von konzeptionellen Vertriebs- und Wertschöpfungspartnerschaften. Dies hat vor 18 Jahren dazu geführt, dass der VTH gemeinsam mit 25 führenden Herstellern eine Initiative ins Leben gerufen hat, die das Ziel verfolgt, die kombinierten Leistungen von Industrie und Handel gegenüber den Endverbrauchern besser hervorzuheben. Im Jahre 2016 wurden diese Hersteller mit dem Gütesiegel VTH-QUALITÄTSPARTNER ausgezeichnet und sind mittlerweile ein fester Bestandteil der »Leistungsgemeinschaft«,



bestehend aus dem Verband, seinen Mitgliedern und den 25 QUALITÄTSPARTNERN.

## ATTRAKTIVE DIENSTLEISTUNGSANGEBOTE

Seit Mitte der 1980er-Jahre hat sich der VTH parallel zu seinem Status als Interessenvertretung ganz konsequent zu einem modernen Dienstleistungsbetrieb entwickelt, der inzwischen eine Vielzahl attraktiver Angebote geschaffen hat. Seine Mitglieder profitieren seither von branchenspezifischen Informationen zu betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und fachlichen Fragestellungen, hochkarätigen Fachveranstaltungen, attraktiven Angeboten von Kooperationspartnern des VTH oder den Ergebnissen praxisnaher Forschungsprojekte. Mit seinem Ausbildungspreis »TOP-Azubi des Jahres« fördert der VTH darüber hinaus die Ausbildungsarbeit in seinen Mitgliedsunternehmen, die eine unverzichtbare Grundlage für die Zukunft der Branche darstellt.

## ORIENTIERUNG BIETEN

Der VTH wird sich auch in Zukunft weiter nach Kräften bemühen, seine Mitglieder einerseits durch den »Vorschriftendschub« und andererseits durch die »bewegte See« zu begleiten, die eine oder andere Schneise zu schlagen und sichtbare Orientierungsmarken auszusetzen, damit die Technischen Händler in einem äußerst dynamischen Wettbewerbsumfeld ihren geschäftlichen Erfolg weiterhin sichern können.

# Der VTH und sein Netzwerk

## Expertise bündeln und bereitstellen

**Der VTH hat es stets als hilfreich angesehen, sich im Interesse seiner Mitglieder ein möglichst großes Netzwerk aufzubauen.**

Dabei werden alle möglichen Institutionen und Vereinigungen betrachtet, die in irgendeiner Weise mit den Geschäften des Technischen Handels und seinen Rahmenbedingungen in Verbindung stehen.

Eine der wichtigsten Säulen in diesem Netzwerk ist die Mitgliedschaft des VTH im deutschen Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA). Der BGA bündelt die Interessen und das Know-how von knapp 50 Branchen- sowie über 20 Landes- und Regionalverbänden und ist seinerseits Mitglied in über 100 Organisationen der deutschen Wirtschaft – vom Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft über die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und die AG Mittelstand bis zum europäischen Handelsverband EuroCommerce oder dem Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss. Der Vertreter des VTH im BGA-Präsidium ist seit 2013 Vorstandsmitglied Jan Krückemeyer, Inhaber der Firma Reinhard Krückemeyer in Wilnsdorf. In den Nachbarländern Schweiz und Österreich unterhält der VTH Kontakte zur Handelssparte der Wirtschaftskammer Österreich sowie zum Dachverband Handel Schweiz. Dank dieser Verbindung verfügt der zugleich VTH über eine Büroadresse in Basel.

Bereits seit 1950 ist der VTH Mitglied der Gesellschaft zur Förderung des IFH Institut für Handelsforschung mit Sitz in Köln, die den Zweck verfolgt, das Institut bei der Durchführung seiner Aufgaben zu unterstützen und einen ständigen Kontakt zwischen Praxis und Forschung herzustellen. Heute gehören auch Fragen der Unternehmensführung, des Marketings und des Controllings von Handelsunternehmen zum Aufgabengebiet des IFH. Sehr wichtig ist mittlerweile zudem die Arbeit des E-Commerce-Center Köln (ECC Köln), das als Online-Abteilung des IFH bezeichnet werden kann. Die dortigen Experten befassen sich in wissenschaftlichen Studien, Auftragsprojekten und Veranstaltungen mit Fragestellungen

unter anderem zu den Themen Multi-Channel, Payment, Online-Handel und Online-Marketing.

Um zu erfahren, welche Anforderungen und Wünsche seitens der Kundschaft des Technischen Handels formuliert werden, ist der VTH sowohl im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) als auch im Forum Vision Instandhaltung e.V. (FVI) vertreten. Die dort angebotenen Veranstaltungen nutzt die Geschäftsführung des VTH, um sich über die neuesten Entwicklungen hinsichtlich moderner Versorgungs- und Bewirtschaftungskonzepte oder E-Business-Lösungen zu informieren. Einkauf und Instandhaltung der Kundenbetriebe sind in der Regel neben der Technik die beiden wichtigsten Ansprechpartner der Technischen Händler.

Für die Ausgestaltung seiner Fachseminare im Bereich der Persönlichen Schutzausrüstungen sowie der Schlauch- und Armaturentechnik steht der VTH in engem Kontakt mit den beiden Berufsgenossenschaften BG BAU und BG RCI, die regelmäßig mit Fachreferenten bei den unterschiedlichen Lehrgängen vertreten sind.

Weil der Vertrieb von Persönlichen Schutzausrüstungen zu den wichtigen Geschäftsfeldern des Technischen Handels gehört, ist der VTH seit 2010 Mitglied in der Bundesarbeitsgemeinschaft für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit e.V. (Basi), der über 80 Organisationen und Einrichtungen (Bund und Länder, Sozialpartner, Gesetzliche Unfallversicherung, Gesetzliche Krankenversicherung, Hochschulinrichtungen, Institutionen und Fachverbände) angehören. 2016 hat der VTH außerdem die Mitgliedschaft in der European Safety Federation (ESF) erworben, in der Fachverbände aus ganz Europa vereint sind, um gemeinsam dafür zu sorgen, dass Persönliche Schutzausrüstungen stets dem aktuellen Stand von Wissenschaft, Technik sowie den gesetzlichen Vorgaben entsprechen.

Den regelmäßigen Informationsaustausch und die Zusammenarbeit mit Fachverbänden anderer Branchen des Produktionsverbindungshandels in Deutschland sieht der VTH als sehr wichtig an, um seinerseits den »Finger am Puls der Zeit« zu haben. Die VTH-Geschäftsführung nimmt regelmäßig an den Geschäftsführerkonferenzen des BGA teil und trifft sich mindestens einmal im Jahr mit den Geschäftsführern befreundeter Verbände aus den Branchen Autoteile-Handel (GVA), Haustechnik-Großhandel (DGH), Holzhandel (GDH), Metallhandel (WGM), Chemiehandel (VCH), Agrarhandel (BVA), Farben-, Bodenbelag- und Heimtextil-Großhandel (GHF) sowie dem Elektro-Großhandel (VEG) zum Meinungs- und Gedankenaustausch.



# Die Angebote und Leistungen des VTH für seine Mitglieder

Ansprechpartner, Netzwerk  
und Problemlöser

**Die Angebote und Leistungen des VTH als Fach- und Berufsverband der Technischen Händler im deutschsprachigen Raum sind in den zurückliegenden Jahren ständig gewachsen. Diese Entwicklung wird sich auch in den folgenden Jahren fortsetzen.**



## 85.000

Besuche der VTH-Internetangebote  
im Jahr 2016

Die Einzelaktivitäten des Verbandes und seiner angeschlossenen Servicegesellschaft sind sehr vielfältig und werden stets auf die Bedürfnisse und Wünsche der Mitglieder und des Marktes abgestellt.

Mittlerweile haben sich in allen vier Fachgruppen des VTH spezielle Schulungsangebote etabliert, die auch in den kommenden Jahren fortgeführt und weiterentwickelt werden. Besonders hervorzuheben sind die sehr beliebten und anerkannten Fachberater-Lehrgänge im Bereich der Dichtungstechnik, der Schlauch- und Armaturentechnik sowie der Persönlichen Schutzausrüstungen. Dort geht der Lehrgang 2017 bereits in seine 18. Runde. Hinzu kommen weitere Seminarformate oder Informationstage, die entweder fachliche Grundlagen oder fundiertes Spezialwissen vermitteln. Zum weiteren Seminarangebot zählt außerdem die branchenweit bekannte **TECHNIKWOCHE**, die regelmäßig alle zwei Jahre im Herbst stattfindet und mit 10 Fachreferaten sowie einer Werksbesichtigung bei einem Hersteller ein breites Basiswissen für Neulinge und Quereinsteiger bietet. Das darin enthaltene Tagesseminar zum »Lesen von technischen Zeichnungen für Kaufleute« findet in den dazwischenliegenden Jahren als separate Veranstaltung statt. Ergänzt werden die Fachlehrgänge durch verschiedene Seminare zu Vertriebsthemen und rechtlichen Fragestellungen.

Seit vielen Jahrzehnten bietet der Verband seinen Mitgliedern darüber hinaus zwei bewährte betriebswirtschaftliche Hilfestellungen in Form des monatlichen Umsatzvergleichs und des jährlichen Betriebsvergleichs (BWA-Quick-Check) an, deren Auswertungen von insgesamt deutlich über 100 Mitgliedern regelmäßig als Benchmarking-Instrument genutzt werden. Unterstützt werden diese Auswertungen von der jeweils zum Jahreswechsel durchgeführten Konjunkturumfrage zu den »Entwicklungen und Erwartungen« der Branche, die ebenfalls immer wieder großen Zuspruch findet. In den Fachgruppen »Antriebstechnik« und »Dichtungstechnik« stehen den Mitgliedern zudem die jeweils halbjährlichen Konjunkturbarometer zur Verfügung, die auch Aufschluss über die Entwicklungen in den einzelnen Sortimentsbereichen geben.

### ATTRAKTIVE VORTEILE FÜR MITGLIEDER

Von Verbänden wird erwartet, dass sie ihren Mitgliedern auch monetäre Vorteile in Form von Rahmenabkommen mit Drittanbietern verschaffen, in denen besondere Konditionen vorverhandelt sind. Auch der VTH tut dies bei sich bietenden Gelegenheiten, wenn es sich um einen echten Mehrwert für seine Mitglieder handelt. Aus einem dieser Angebote ist die



VTH-Versichertengemeinschaft entstanden, der mittlerweile über 30 Technische Händler angehören, die ihre betrieblichen Versicherungen von einem spezialisierten Assekuranzmakler optimieren lassen. Dabei können die meisten von ihnen jährliche Einsparungen erzielen, die den Mitgliedsbeitrag im Verband um ein Mehrfaches übertreffen.

### LOTSE IM ZEITALTER DER DIGITALISIERUNG

Es besteht kein Zweifel daran, dass die Digitalisierung eines der Leitthemen der Branche in den kommenden Jahren bleibt. Grundlage aller Bestrebungen der Mitgliedsfirmen, auf diesen Zug nicht nur aufzuspringen, sondern seine Geschwindigkeit mitzubestimmen, ist das Stammdatenmanagement. Dies hat der VTH bereits sehr frühzeitig erkannt und deshalb das Projekt des VTH-eData-Pools ins Leben gerufen. Dieser zentrale Datenpool, der sukzessive mit den jeweiligen Artikelmerkmalen der Hersteller befüllt wird, hilft den Mitgliedern bei der Administra-

tion der vielfältigen Produktstammdaten, die sie für ihre Kataloge und elektronischen Anwendungen benötigen. Denn ein integrierter Mehrkanalvertrieb von Standardprodukten ist ohne eine klar strukturierte Datengrundlage undenkbar. Viele Hersteller unterstützen mittlerweile diese Initiative des Verbandes, weil auch sie große Vorteile haben, wenn sie ihre Daten ihren Vertriebspartnern im Technischen Handel zentral über den Pool bereitstellen.

Ein ganz zentraler Service des VTH – neben allen klar umrissenen Leistungen – ist es, jeden Tag als Ansprechpartner für die unterschiedlichsten Fragen seiner Mitglieder zur Verfügung zu stehen, die das Geschäft mit sich bringt. Daraus entwickeln sich ungezählte Problemlösungen in Form von hilfreichen Ratschlägen und Hinweisen. Die Mitarbeiter der Geschäftsstelle suchen und finden zumeist innerhalb kürzester Zeit Antworten, entweder in Form von Checklisten und Musterformularen oder durch ganz konkrete Auskünfte, die den Mitarbeitern in den Betrieben unmittelbar helfen, mit den alltäglichen Herausforderungen fertig zu werden.

### FÜHRENDES NETZWERK IM TECHNISCHEN HANDEL

Von unschätzbarem Wert für die Mitglieder ist auch die Plattform, die der VTH zum fachlichen und kollegialen Austausch bietet. Mehrfach im Jahr und in verschiedensten Formaten, von der zentralen Mitgliederversammlung bis zu den dezentralen Arbeitskreissitzungen in den Fachgruppen, findet ein reger Dialog unter den Technischen Händlern und mit ihren Hauptlieferanten statt. Der Jahreskalender des VTH ist stets prall gefüllt mit Terminen von Zusammenkünften mit unterschiedlichstem Charakter. Einmal geht es um die Ausarbeitung eines einheitlichen Musterformulars in einer Fachgruppe und ein anderes Mal kommen die Junioren im Verband zu ihrem alljährlichen Treffen in Kombination mit dem Besuch einer Kollegenfirma zusammen. Bei der großen Vielfalt und Dynamik ist es gar nicht möglich alle Möglichkeiten der Begegnung im Rahmen dieses Geschäftsberichtes einzeln zu erwähnen.



# 332

Schulungsteilnehmer im Jahr 2016



# 427

Teilnehmer an betriebswirtschaftlichen Umfragen im Jahr 2016



# 13

Mitgliederversammlungen in den Regionen, Fachgruppen und auf Verbandsebene im Jahr 2016



# 40+

Themengebiete, zu denen Fachinformationen bereitgestellt werden



# 122

Mitgliedsunternehmen vernetzten sich im Jahr 2016 auf den Mitgliederversammlungen des VTH

# Vorstand und Geschäftsführung des VTH

Haupt- und Ehrenamt arbeiten Hand in Hand



**PETER MÜHLBERGER**  
VTH-Vorsitzender

**Der VTH ist ein beim Amtsgericht Düsseldorf eingetragener Verein. Damit ist er eine vollrechtsfähige juristische Person.**

Der Vorstand vertritt den Verein gerichtlich und außergerichtlich. Die Satzung des VTH sieht vor, dass diese Vertretungsbefugnis allein dem engeren Vorstand eingeräumt ist. Er setzt sich zusammen aus dem Vorsitzenden, seinen vier Stellvertretern und dem Hauptgeschäftsführer, sofern er als stimmberechtigtes Mitglied in den Gesamtvorstand gewählt ist, was im VTH seit vielen Jahren praktiziert wird. Das Gremium plant die Aufgaben und Aktivitäten des Verbandes und legt dem Gesamtvorstand sowie der Mitgliederversammlung Vorschläge zur Beschlussfassung vor, die ihm geeignet erscheinen, die Ziele des VTH zu erreichen.

## VERTRETER DER REGIONEN UND FACHGRUPPEN

Der Vorsitzende und seine Stellvertreter werden vom Gesamtvorstand für die Dauer von zwei Jahren gewählt. Der Gesamtvorstand des VTH besteht aus den Regionsvorsitzenden sowie deren Stellvertretern, Mitgliedern des engeren Vorstands, die kein weiteres Ehrenamt im VTH bekleiden, den Fachgruppenvorsitzenden, dem Hauptgeschäftsführer und kooptierten Mitgliedern. Er berät und entscheidet über alle grundsätzlichen Angelegenheiten, soweit diese nicht durch die VTH-Satzung einem anderen Organ des Verbandes zugewiesen werden.

## AUFGABEN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Die laufenden Geschäfte des Verbandes und die Verwaltung des Verbandsvermögens besorgt eine hauptamtliche Geschäftsführung in der verbandseigenen Geschäftsstelle in Düsseldorf mit fünf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Der Hauptgeschäftsführer und die Geschäftsführer werden durch den Vorsitzenden mit Zustimmung des Gesamtvorstandes bestellt. Die Geschäftsführung nimmt an den Sitzungen des Gesamtvorstandes und des engeren Vorstandes sowie an den Mitgliederversammlungen, den Regionsversammlungen und den Fachgruppenversammlungen teil und hat bei ihrer Tätigkeit die Beschlüsse dieser Verbandsorgane zu beachten.

# Die Mitglieder im VTH

Eine starke Gemeinschaft  
mit klarer Ausrichtung

**Im Prinzip kann jede Großhandlung Mitglied im VTH Verband Technischer Handel e.V. werden, die technische Produkte an gewerbliche Kunden vertreibt und die satzungsgemäßen Voraussetzungen erfüllt.**

Wesentliche Prämissen sind, dass die Mitgliedsunternehmen ihren Hauptumsatz mit technischen Bedarfsartikeln im Sinne des einschlägigen Warensortiments des Technischen Handels sowie persönlichen Schutz-ausrüstungen erzielen und in diesen Artikeln ein angemessenes Lager unterhalten. Damit stellt die Satzung klar, dass industriell herstellende Unternehmen nicht Mitglied im VTH werden können und zugleich auch keine fachfremden Firmen, die sich schwerpunktmäßig mit anderen Sortimenten beschäftigen.

## LÄNDERÜBERGREIFENDE GEMEINSCHAFT

Über die Aufnahme eines Mitglieds mit Hauptsitz in einer bestehenden VTH-Region entscheidet der Aufnahmeanusschuss der zuständigen Region, der aus dem Regionsvorsitzenden, seinem Stellvertreter und einem dritten, von der jeweiligen Regionsversammlung gewählten Mitglied besteht. Über die Aufnahme eines Mitglieds mit Hauptsitz außerhalb der bestehenden VTH-Regionen entscheidet der engere Vorstand.

Zum Jahresbeginn 2017 gehören dem Verband 280 Mitglieder an, davon 11 in Österreich, 15 in der Schweiz sowie jeweils ein Mitglied in Südtirol, in Luxemburg und in den Niederlanden. Inklusive ihrer Tochterfirmen und Niederlassungen verfügen sie gemeinsam über mehr als 400 stationäre Verkaufsstellen im deutschsprachigen Raum.

## FAMILIENGEFÜHRTE MITTELSTANDS- UNTERNEHMEN

Bei der überwiegenden Anzahl der Technischen Händler im VTH handelt es sich um klassische, unabhängige Familienunternehmen, die vielfach seit mehreren Generationen existieren. Die Betriebsgrößen sind sehr unterschiedlich und reichen von Betrieben mit wenigen Mitarbeitern bis hin zu Unternehmen, die einen deutlich neunstelligen Umsatz in Euro tätigen. Laut dem BWA-Quick-Check liegt der durchschnittliche Umsatz zurzeit bei 15.300.000 Euro. Die Verkaufsgebiete beschränken sich oftmals auf die heimische Region, umfassen aber in nicht wenigen Fällen das eigene Land, mehrere Staaten, ganz Europa oder sogar Länder in aller Welt.

## GENERALISTEN UND SPEZIALISTEN

Die Technischen Händler im VTH repräsentieren verschiedene Handelsformen, zum einen die Spezialisten mit einem oder zwei Produktbereichen, zum anderen die Generalisten mit einem schier unglaublichen Artikelspektrum über mehrere Sortimentsgruppen hinweg. Die Vorteile dieser Differenzierung spüren die Kunden. Während die einen beim Spezialisten das »karierte Maiglöckchen« suchen und finden, interessiert es die anderen, möglichst viel aus einer Hand zu beschaffen. Das Kaufverhalten und die jeweilige Kaufsituation entscheiden darüber, welcher Typus eines Technischen Händlers als Anbieter in Frage kommt oder welche Kombination von verschiedenen Technischen Händlern die Wünsche des Kunden erfüllen kann. In allen Fällen bekommt der Kunde das, was er benötigt, um sein Problem zu lösen.



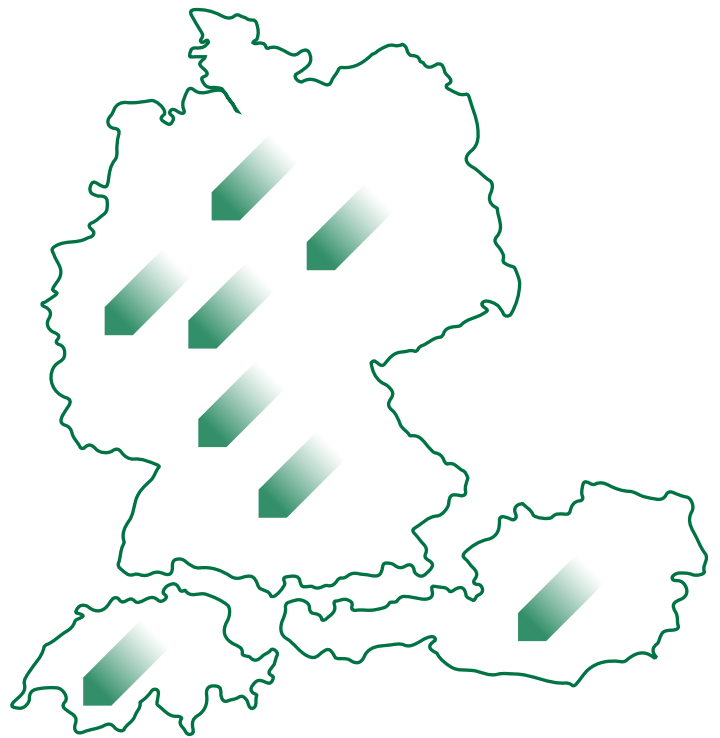
# 280

## Technische Händler

280 Technische Händler sind aktuell im VTH organisiert. Damit repräsentiert der Verband über 70% des Umsatzes der Branche.

# Die regionale Gliederung des VTH

Minimierung der Reibungsverluste



**Die mittlerweile acht VTH-Regionen bilden das Rückgrat des Verbandes. Ihre jeweiligen Aufnahmeausschüsse bestimmen darüber, wer als neues Mitglied in den VTH aufgenommen wird.**

## 8 Regionen

IN DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH  
UND DER SCHWEIZ



Ferner sind sie über ihren jeweils zweiköpfigen Vorstand mit insgesamt 16 Personen im Gesamtvorstand des VTH vertreten. Sechs VTH-Regionen sind über Deutschland verteilt, 2006 wurde die Region »Österreich« gegründet und 2016 kam die Region »Schweiz« hinzu. Die räumliche Nähe der Mitgliedsfirmen in den jeweiligen Regionen bringt es mit sich, dass bei den einmal jährlich stattfindenden Regionsversammlungen Wettbewerber aufeinandertreffen, die in den sich überlagernden Verkaufsgebieten mit zum Teil ähnlichen oder sogar gleichen Angeboten unterwegs sind. Daher ist es wichtig, dass sich der VTH uneingeschränkt zu den Prinzipien der Marktwirtschaft bekennt und damit zu den Grundsätzen eines unverfälschten Wettbewerbs. Die Regeln des Kartellrechts bleiben deshalb bei den Versammlungen jederzeit gewahrt, indem keinerlei Absprachen untereinander getätigt werden. Vielmehr sieht der VTH in den regionalen Mitgliederversammlungen eine willkommene Gelegenheit, um einerseits über die Arbeit und Aktivi-

täten des Verbandes zu berichten und andererseits die regional durchaus unterschiedliche Stimmung hinsichtlich der jeweiligen ökonomischen Rahmenbedingungen auszuloten. Die überschaubaren Anfahrtswege begünstigen eine angemessene Beteiligung an den Treffen, zumal es in einigen Regionen Tradition ist, einen Kollegenbetrieb zu besuchen. Ergänzt wird das Tagungsprogramm um einen Vortrag zu einem alle Mitglieder interessierenden Thema der Zeit. Das gegenseitige Kennenlernen trägt ein Stück weit dazu bei, im Sinne der ökonomischen Vernunft die Reibungsverluste zu minimieren. Eine gegenseitige Abschottung macht hingegen betriebsblind und erzeugt Realitätsverlust. Unter Konkurrenten einer Fachrichtung sollte ein Mindestmaß an gegenseitigem Respekt und Anerkennung, im Einzelfall sogar an kollegialer Wertschätzung vorherrschen, wie es im privaten Umfeld unter guten Sportlern üblich ist. Am Ende entscheidet sowieso immer der Kunde, wem er sein Vertrauen schenkt.

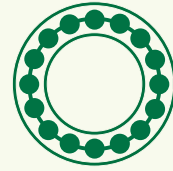
# DIE FACHGRUPPEN IM VTH

Gemeinsam kann  
man viel bewegen



Um die an ihre Hauptproduktgruppen gebundenen fachspezifischen Interessen der VTH-Mitglieder auf Dauer wirksam zur Geltung bringen zu können, wurden in den 1990er-Jahren nacheinander die vier Fachgruppen »Persönliche Schutzausrüstungen«, »Antriebstechnik«, »Dichtungstechnik« sowie »Schlauch- und Armaturentechnik« gegründet. Trotz vieler Gemeinsamkeiten hat jede Fachgruppe ihr eigenes, individuelles Programm erarbeitet, von dem ihre Mitglieder profitieren. Alle Fachgruppen des VTH erheben den begründeten Anspruch, der führende Zusammenschluss für Fachhändler ihrer Produktgruppe in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) zu sein, dessen Leistungsfähigkeit die Durchsetzungskraft seiner Mitglieder auf Dauer stärkt. Die vier Fachgruppenvorsitzenden gehören kraft Amtes dem VTH-Gesamtvorstand an. Weitere Fachgruppen können jederzeit ins Leben gerufen werden, wenn sich jeweils mindestens 15 einer bestimmten Produktgruppe zugehörig fühlende Mitglieder zusammenfinden und den entsprechenden Wunsch äußern. So beginnen 2017 Bestrebungen, auf diese Weise eine neue Fachgruppe für »Klebertechnik« im Verband zu verankern.

# VTH-Fachgruppe »Antriebstechnik«



Kompetenznetzwerk für  
qualifizierte Antriebstechnik

**Die VTH-Fachgruppe »Antriebstechnik« (AT) wurde im Jahr 1999 gegründet und zählt mehr als 40 auf den Sortimentsbereich der Antriebstechnik spezialisierte Großhandelsunternehmen zu ihren Mitgliedern.**

Damit verbunden ist das Ziel, mit modernen Produkten und innovativen Leistungen der Industrie als erster Ansprechpartner für qualifizierte Antriebstechnik zur Seite zu stehen. Darunter verstehen die Fachgruppenmitglieder ein marktgerechtes Sortiment, den Vertrieb führender Marken, eine vorausschauende Lagerhaltung, kompetente Mitarbeiter in Vertrieb und Technik, anwendungstechnische Beratung vor Ort, einen bedarfsorientierten Lieferservice, moderne Versorgungskonzepte und vieles mehr.

Die Fachgruppe bietet allen Mitgliedern ein einzigartiges Kompetenznetzwerk, das durch einen eigenen Lieferantenzirkel ergänzt wird. Diesem gehören zur Zeit 12 namhafte Hersteller aus dem Bereich der Antriebstechnik an, die mit dem Fachhandel als Vertriebspartner zusammenarbeiten. Diese Kooperation stellt einen regelmäßigen Informationsaustausch über aktuelle technologische Entwicklungen und die

Bedürfnisse der Anwender antriebstechnischer Produkte sicher, von dem alle Kunden des Fachhandels für Antriebstechnik profitieren.

Zu den wichtigsten Veranstaltungen der Fachgruppe zählt der jährlich stattfindende »Tag der Begegnung«, der neben der Mitgliederversammlung ein

halbtägiges Fachprogramm sowie einen Herstellerbesuch umfasst und sich über die Jahre zu einem zentralen Branchentreffen entwickelt hat.

Zu den wichtigsten Angeboten zählt darüber hinaus das Schulungsprogramm der Fachgruppe, das den Mitarbeitern der antriebstechnischen Fachhändler ein fundiertes technisches Know-how vermittelt und einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der hohen Beratungsqualität leistet. Eine eigene Konjunkturmfrage der Fachgruppe bietet den Mitgliedern zudem wertvolle Informationen über die weiteren wirtschaftlichen Entwicklungen in der Branche und rundet das attraktive Angebot der Fachgruppe weiter ab.

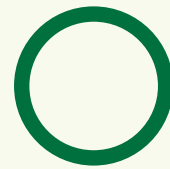


[www.vth-at.de](http://www.vth-at.de)

#### VORSTAND DER FACHGRUPPE:

Peter Heuel, Firma Irle & Heuel, Siegen;  
Dr. Michael Lutz, Firma Roth, Nürnberg;  
Werner Mallinger, Firma Steyr-Werner,  
Pasching (A); René Schmeckthal, Firma  
LAT & SGF, Wirges

# VTH-Fachgruppe »Dichtungstechnik«



Damit auch weiterhin alles  
dicht bleibt

**Die VTH-Fachgruppe »Dichtungstechnik« (DT) wurde im September 2000 gegründet und hat rund 30 auf diesen Produktbereich spezialisierte Mitgliedsunternehmen.**

Das Produktspektrum umfasst Dichtungsplatten und statische Flachdichtungen, dynamische Dichtungen, Packungen, Formdichtungen, Dichtprofile aller Art und koextrudierte Profile, Dichtungsschnüre und -bänder sowie chemotechnische Dichtstoffe.

Ziel der Fachgruppenmitglieder ist es, ihren Kunden mit einem umfassenden Service individuelle, wirtschaftlich sinnvolle und ausgereifte Lösungen und Dienstleistungen rund um die Dichtungstechnik anzubieten, die dem Stand der Technik entsprechen.

Um einen engen Schulterschluss mit den Herstellern zu gewährleisten, gründete die Fachgruppe »Dichtungstechnik« im Juni 2016 ihren Lieferantenzirkel. Diesem gehören zur Zeit 17 namhafte Hersteller an. Gemeinsam wollen sie eine Plattform zum gegenseitigen Kennenlernen bilden und eine Drehschreibe für den Erfahrungs- und Meinungsaustausch sein. Beim jährlichen Fachforum informiert der Lieferantenzirkel über Entwicklungen in der Industrie, die für die Gestaltung der gemeinsamen Märkte von großer Bedeutung sind. Im Gegenzug informiert die Fachgruppe die darin vertretenen Lieferanten über Entwicklungsab-

sichten und Änderungen im Fachhandel und innerhalb der Fachgruppe.

Um das Ausbildungsniveau der Mitarbeiter stetig zu steigern und damit vor allem den Nutzen ihrer Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden ständig zu verbessern, hat die Fachgruppe ihren Aus- und Weiterbildungsbereich stark ausgebaut und wird dabei tatkräftig von den Lieferanten unterstützt. Das dreiteilige Seminar »Fachberater für Dichtungstechnik«, das im Jahr 2010 erstmals stattfand, bietet auch bereits erfahrenen Mitarbeitern von Technischen Händlern die Möglichkeit, ihr Wissen im Bereich der statischen und dynamischen Abdichtsysteme weiter zu vertiefen. Für Auszubildende und Neulinge bietet der jährliche Informationstag mit Werksführung bei einem Lieferanten einen guten Einstieg in die Welt der Dichtungen. Das Wissen der Mitarbeiter wird zudem bei speziellen Tagesseminaren weiter ausgebaut und durch das jährliche Fachforum stets auf dem aktuellsten Stand gehalten.



[www.vth-dichtungstechnik.de](http://www.vth-dichtungstechnik.de)

#### VORSTAND DER FACHGRUPPE:

Vorsitzender: Lars Letzring-Janson, Firma Klietsch Technic, Barsbüttel;  
Stellvertreter: Thomas Knauf, Firma ERIKS, Bielefeld; Jürgen Millich, Firma Reiff, Reutlingen; Ernst Rimmler, Firma Rala, Ludwigshafen; Simon Treiber, Firma Berger S2B, Mannheim

# VTH-Fachgruppe »Persönliche Schutzausrüstungen«




Ihre Sicherheit in guten Händen

**Der im Jahr 1998 gegründeten VTH-Fachgruppe »Persönliche Schutzausrüstungen« (PSA) gehören rund 30 Arbeitsschutzfachhändler aus Deutschland, Österreich und der Schweiz an.**

Das Sortiment der Fachgruppenmitglieder umfasst PSA von Kopf bis Fuß und deckt somit die vielfältigen Bedarfe in Industrie, Gewerbe, Handwerk und öffentlichen Einrichtungen vollständig ab. Darüber hinaus bieten die in der Fachgruppe PSA zusammengeschlossenen Arbeitsschutzexperten ihren Kunden maßgeschneiderte Dienstleistungen an, zu denen beispielsweise ganzheitliche PSA-Konzepte, praxisnahe Mitarbeiterschulungen oder die Entwicklung von Speziallösungen für kundenspezifische Anwendungen zählen. Die Fachgruppenmitglieder verfolgen mit ihrem umfangreichen Leistungsangebot das Ziel, ihren Kunden den besten Nutzen zum besten Preis zu bieten und allen Abnehmern als hochkompetenter Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Beschaffung und den Einsatz von PSA zur Verfügung zu stehen.



 [www.arbeitsschutzfachhandel.de](http://www.arbeitsschutzfachhandel.de)

**VORSTAND DER FACHGRUPPE:**  
Vorsitzender: Wolfgang Möwius, Firma MÖWIUS, Hamburg; Stellvertreter: Leonhard Engels, Firma AGIS INDUSTRIE SERVICE, Viersen; Christian Coenen, Firma Coenen Neuss, Neuss

Um die Anwender von PSA bei der Auswahl eines kompetenten und leistungsfähigen Arbeitsschutzfachhändlers zu unterstützen, hat die Fachgruppe Anfang 2017 ein »VTH-Prüfsiegel für PSA-Fachbetriebe« eingeführt, das Fachhändlern verliehen wird, die einen fest definierten Anforderungskatalog mit Qualitätskriterien für PSA-Fachbetriebe erfüllen. Das Prüfsiegel bietet den Anwen-

dern in einem zunehmend unübersichtlichen Markt für Persönliche Schutzausrüstungen eine wertvolle Orientierung bei der Lieferantenauswahl und trägt dazu bei, den kompromisslosen Qualitätsanspruch der Fachgruppe gegenüber allen Kunden transparent zu machen.

Zur Sicherung ihrer erstklassigen Beratungs- und Dienstleistungsqualität hat die Fachgruppe PSA in Kooperation mit der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) das Weiterbildungsangebot »Geprüfter Fachberater für Persönliche Schutzausrüstungen« ins Leben gerufen, das über die Branchengrenzen hinweg hohe Anerkennung genießt. Die Kunden des Arbeitsschutzfachhandels können dadurch sichergehen, von qualifizierten Mitarbeitern beraten zu werden, die nicht nur über eine hohe Produktkompetenz verfügen, sondern gleichzeitig mit den komplexen rechtlichen Anforderungen an Persönliche Schutzausrüstungen vertraut sind. Um die Arbeitssicherheit in der Praxis zu erhöhen, unterstützt die Fachgruppe zudem die Arbeit des DIN-Normenausschusses »Persönliche Schutzausrüstungen« (NPS) sowie der Bundesarbeitsgemeinschaft für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit e.V. (Basi).

Zu den weiteren Arbeitsschwerpunkten der Fachgruppe zählt die Unterstützung ihrer Mitglieder bei der Umsetzung der Anforderungen der neuen europäischen »PSA-Verordnung (EU) 2016/425«, die dem Handel neue Verantwortlichkeiten überträgt. Gleichzeitig stellt die Fachgruppe Informationsangebote für die Anwender Persönlicher Schutzausrüstungen zur Verfügung, um diese mit der neuen Rechtslage vertraut zu machen. Von besonderer Bedeutung sind dabei die in der PSA-Verordnung festgelegten Übergangsfristen, die besagen, dass Produkte, die der alten PSA-Richtlinie entsprechen, auch nach dem 21. April 2019 gekauft und eingesetzt werden dürfen.



# VTH-Fachgruppe »Schlauch- und Armaturentechnik«



Qualitätsoffensive für das sichere  
Betreiben von Schlauchleitungen

**Die VTH-Fachgruppe »Schlauch- und Armaturentechnik« (SAT) wurde im November 2001 gegründet und versteht sich als führendes Kompetenznetzwerk.**

Ihr gehören fast 70 auf diesen Produktbereich spezialisierte Technische Großhandlungen an, die ihre Kunden bei der Auswahl von Schläuchen und Armaturen beraten und dabei nicht nur die Einzelkomponenten liefern. Als Bindeglied zwischen den Produzenten beider Produkte sind sie vielmehr die Konfektionäre der Schlauchleitung; sie verbinden den Schlauch mit den Armaturen zu einer einbaufertigen Systemlösung und übernehmen damit die Verantwortung eines Herstellers.

Ziel der Fachgruppenmitglieder ist ein reger Austausch von Sach- und Fachinformationen, der durch die Bündelung ihrer Stärken und Kompetenzen in der Erarbeitung gemeinsamer Musterlösungen mündet. Auf diese Weise wurden diverse Vorlagen veröffentlicht, wie etwa die

- Betriebsanleitung für Schlauchleitungen
- Originalbetriebsanleitung für Hydraulik-Schlauchleitungen
- Verfahrensanweisung für die Prüfung von Schlauchleitungen
- Abnahmeprüfzeugnis 3.1
- Prüfbescheinigung für die wiederkehrende Prüfung nach TRBS 1201
- Konformitäts- und Übereinstimmungserklärungen für den Lebensmittelbereich
- Unverbindliche Arbeitshilfe zur Gefährdungsbeurteilung für den Einsatz von Schlauchleitungen

Die Fachgruppe ist zudem im Arbeitskreis des berufsgenossenschaftlichen Regelwerkes T002 »Schlauchleitungen – Sicherer Einsatz« (DGUV Information 213-053) und dem DIN-Normenausschuss Tankanlagen (NATank) vertreten. Durch ihre Initiative wurde die DIN 26057 »Spiralschläuche aus thermoplastischem Polyurethan (TPU) mit Stahldrahtverstärkung für Granulate und pulverförmige Stoffe – Anforderungen« veröffentlicht. Zudem berät sie die Feuerwehren in Deutschland bei der Ausstattung ihrer Fahrzeuge im DIN-Ausschuss Gerätewagen Gefahrgut (GWG).

Durch zahlreiche Seminare, Informationstage zu besonderen Themengebieten und Lieferantenbesuche informieren sich die Mitglieder der Fachgruppe »Schlauch- und Armaturentechnik« fortlaufend über die aktuelle Rechtslage sowie Produktneuheiten. So ist sichergestellt, dass sie ihren Kunden stets die beste Lösung anbieten und Produktionsausfälle sowie Schadensereignisse durch geplatzte Schlauchleitungen mit Auswirkungen für Mensch und Umwelt vermieden werden.

Das Vorantreiben der eigenen Qualitätsoffensive für das sichere Betreiben von Schlauchleitungen ist der Fachgruppe sehr wichtig. Diese begann mit der Aufstellung von Qualitätskriterien für die Registrierung zum »Zertifizierten Fachbetrieb für Schlauch- und Armaturentechnik« und führte zur Entwicklung einer geschützten SAT-Prüfplakette, die die Bestrebungen der Schlauchexperten unterstützt, eine einheitliche Farbkennzeichnung von Prüffristen einzuführen. Die Registrierung kann in Kürze auch für »Zertifizierte Fachbetriebe für Hydraulik-Schlauchleitungen« durchgeführt werden.

Mit der Zusammensetzung des neuen Vorstandes unterstreicht die Fachgruppen darüber hinaus ihren Anspruch, der Zusammenschluss führender Hersteller von Schlauchleitungen in der DACH-Region zu sein.



[www.sichere-schlauchleitung.de](http://www.sichere-schlauchleitung.de)

#### VORSTAND DER FACHGRUPPE:

Vorsitzender: Hartmut Schmitz, Firma Hydraulik Schmitz, Siegen; Stellvertreter: Rolf Effenberger, Firma Rala, Ludwigshafen; Hans Ischer, Firma Heizmann, Aarau (CH); Hans Nappert, Firma Sahlberg, Feldkirchen b. München; Gerhard Mühlbauer, Firma Kaindl, Leonding (A)

# VTH-QUALITÄTSPARTNER

Wir liefern Qualität

**Um die Leistungsfähigkeit des Technischen Handels bestmöglich gegenüber den verschiedenen Abnehmergruppen der Branche darzustellen, hat der VTH im Jahr 1999 eine Marketinggemeinschaft mit führenden Markenherstellern ins Leben gerufen, der aktuell 25 Lieferanten angehören.**



**DR. JENS REPPENHAGEN**  
Sprecher VTH-QUALITÄTSPARTNER

Die als VTH-TOP PARTNER gestartete Initiative wurde 2016 in VTH-QUALITÄTSPARTNER umbenannt, um das zentrale Alleinstellungsmerkmal des Technischen Handels in den Fokus zu rücken: Ein umfassender Qualitätsanspruch, der neben der Produktqualität auch die Service- und Prozessqualität mit einschließt. Unter dem Claim »Wir liefern Qualität« werden seither vielfältige Marketingaktivitäten umgesetzt, die den Kunden die Vorzüge des Technischen Handels näherbringen.

Die verschiedenen Maßnahmen, zu denen unter anderem Anzeigen und Advertorials in Fachzeitschriften und die Veröffentlichung von Pressemitteilungen zählen, zielen insbesondere darauf ab, die Abnehmer von den Mehrwerten zu überzeugen, die ihnen der Technische Handel im Vergleich zu anderen Vertriebskanälen bietet. Denn durch hochwertige Produkte, kompetente Beratung, kundenspezifische Problemlösungen und bedarfsgerechte Dienstleistungsangebote bietet der Technische Handel einzigartige Mehrwerte, die seinen Kunden spürbare Effizienz- und Kostenvorteile verschaffen. Die Abnehmer in Industrie, Gewerbe, Handwerk und



[www.vth-qualitätspartner.de](http://www.vth-qualitätspartner.de)

öffentlichem Sektor können sich deshalb stets darauf verlassen, beim Technischen Handel den »besten Nutzen zum besten Preis« zu erhalten.

Neben dem Branchenmarketing zählt die Vertriebsunterstützung des Technischen Fachhandels zu den Kernaufgaben der VTH-QUALITÄTSPARTNER. Dazu unterstützt die Marketinginitiative die Seminarangebote des VTH und organisiert mit dem VTH-Forum alle zwei Jahre ein Veranstaltungsformat, das Händler und Hersteller zu einem ausgewählten Branchenthema mit Vertriebsbezug an einen Tisch bringt. Um die Vertriebspartner im Technischen Handel über alle Aktivitäten der Gemeinschaft auf dem Laufenden zu halten, veröffentlicht die Marketinginitiative viermal im Jahr die Publikation »IQ - Impulse für Qualität«, die als Beileger der Zeitschrift »TH - Technischer Handel« vertrieben wird.

» Dass sich Lieferanten und Händler in einer Marketinginitiative zusammenschließen und gemeinsam an einem Strang ziehen, ist einzigartig. Am Ende profitieren davon alle Kunden, da sie im Technischen Handel das bestmögliche Angebot erhalten. «

25

ausgewählte Hersteller sind die VTH-QUALITÄTSPARTNER.

18

Seit 18 Jahren bilden der Technische Handel und führende Markenhersteller eine Leistungsgemeinschaft

100%

Kundenzufriedenheit ist die Messlatte für unser Handeln

400x

Als Kunde können Sie auf mehr als 400 Verkaufspunkte in der DACH-Region zurückgreifen



QUALITÄTSPARTNER



# 3

## ZUKUNFT GESTALTEN





--> Der VTH und seine Mitglieder sind entschlossen, ihre Branche so auszurichten, dass der Technische Handel auch in Zukunft eine bedeutsame und proaktive Rolle spielt. Um diese Vision real werden zu lassen, entwickeln sie heute schon Standards und Kriterien für morgen. Mit frischen Denkansätzen, innovativen Services und neuartigen Geschäftsmodellen positioniert sich der Technische Handel als unverzichtbarer Dienstleister innerhalb der Lieferkette und als strategischer Partner in der digitalen Transformation.

# Die Zukunft der Dienstleistungen im Technischen Handel

Das Angebot endet nicht beim Versand der Ware

**Obwohl das klassische Handelsgeschäft in Form des Ein- und Verkaufs von Waren auch weiterhin der Hauptumsatzträger im Technischen Handel bleiben wird, bekommen die zahlreichen Serviceangebote, welche die Technischen Händler ihren Kunden offerieren, ein immer größeres Gewicht, auch in Form von Umsatz und Ertrag.**



Viele Kunden spüren in Zeiten von Spend Analysis und Total Cost of Ownership, dass mehr Leistung auch mehr wert sein muss. Damit eröffnen sich für die Branche gute Zukunftsperspektiven, wenn sie es versteht, den Mehrwert der Dienstleistungen umfassend zu beschreiben und richtig zu vermarkten.

Die Technischen Händler haben eine sehr lange Tradition darin, nicht nur einfach Standardware anzubieten, sondern Produkte so zu veredeln, dass sie einbaufertig sind. Dazu müssen unter Umständen durchaus komplexe Bearbeitungsschritte mit Spezialmaschinen und -werkzeugen durchgeführt werden. Das klassische und zugleich sehr eingängige Beispiel ist die komplette Schlauchleitung, für deren Herstellung der Schlauch mit zwei Endarmaturen versehen werden muss. Nur die wenigsten Kunden kaufen eine komplette Schlauchrolle, die bei Elastomerschläuchen häufig eine Länge von 40 Metern umfasst, und fangen im eigenen Betrieb an, daraus einzelne Leitungen zu montieren. Das überlassen sie lieber den versierten Fachleuten in den darauf spezialisierten Betrieben des Technischen Handels. Sie kaufen den Schlauch und die Armaturen von verlässlichen Quellen, mit denen sie teilweise seit Jahrzehnten zusammenarbeiten, und verbinden beide Komponenten zu einem sicheren Produkt, das der Kunde ohne weiteres Zutun in seiner Maschine oder Anlage verbauen kann. Dafür leistet der Händler Gewähr und haftet notfalls auch, falls die Schlauchleitung durch eine Fehlmontage an einer der beiden Verbindungsstellen aus welchem Grund auch immer ausfällt.

## PRODUKTBEZOGENE DIENSTLEISTUNGEN

Im Bereich der produktbegleitenden Services hat der Technische Handel ebenfalls einiges für seine Kunden zu bieten. Auf Wunsch übernimmt der Technische Händler umfangreiche Prüf- und Wartungsservices für überwachungsbedürftige Produkte, die beileibe keine einfachen C-Teile darstellen, damit die gesetzlichen Anforderungen, zum Beispiel der Betriebssicherheitsverordnung, erfüllt werden können. Er ist auch in der Lage, mit Sensoren ausgestattete Anlagenteile zu kontrollieren oder bereits beim Einbau mit seiner Expertise und entsprechenden Werkzeugen dabei zu helfen, dass beispielsweise die Wellenausrichtung so optimal wie möglich eingestellt wird, damit der Keilriemen gerade läuft und die Wälzlager nicht überbeansprucht werden, womit ein frühzeitiger, ungeplanter Ausfall vorprogrammiert wäre. Bemerkenswert sind auch die Notfallangebote vieler Technischer Händler, die rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche etwa dafür sorgen, dass ein gerissenes Förderband oder eine geplatzte

» Der Technische Handel bietet somit keine Lösung von der Stange, sondern ein individuell geschnürtes Rundum-sorglos-Paket für seine Kunden, deren Wünsche und richtigen Ansprechpartner er durch die zum Teil langjährige Zusammenarbeit bestens kennt. «

Hydraulikschlauchleitung mit der notwendigen Sach- und Fachkenntnis repariert oder vor Ort ausgetauscht werden. Die Leistungen des Technischen Händlers enden somit eben nicht mit dem Versand der Ware.

#### DIENSTLEISTUNGEN ZUR PROZESSOPTIMIERUNG

Losgelöst vom Produkt und von der damit verbundenen Anwendung eröffnen sich weitere Möglichkeiten für die Technischen Händler, die sich nicht ohne Grund als Verfügbarkeitsprofis bezeichnen, ihren Kunden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Wenn es einem Kunden beispielsweise darauf ankommt, dass er seine intralogistischen Prozesse verschlanken will, steht der Technische Handel mit professionellen Versorgungs- und Bewirtschaftungslösungen parat, damit der Zustrom der dringend benötigten Teile oder Ausrüstungsgegenstände niemals ins Stocken gerät oder schlimmstenfalls ganz versiegt. Vernetzte Ausgabeautomaten oder Spenderboxen sowie ausgefeilte Konzepte der rechtzeitigen Wiederbefüllung am Ort des Verbrauches stehen in großer Variantenvielfalt zur Verfügung oder werden in Abstimmung mit den Kunden völlig neu erschaffen. Ähnlich erfindungsreich bewegt sich der Technische Handel auch bei komplexen Anforderungen im Bereich der elektronischen Beschaffungswege.

#### E-COMMERCE-LÖSUNGEN

Die meisten Mitglieder des VTH haben es längst verinnerlicht, funktionierende digitale Anbindungen für ihre Kunden einzurichten, sei es in Form von skalierbaren und vom Kunden individuell konfigurierbaren Online-Shops bzw. elektronischen Katalogen oder in Form einer direkten Datenanbindung zwischen den beteiligten Softwaresystemen. Der Vorteil

gegenüber branchenfremden Konzernanbietern ist es, dass die beteiligten Parteien im Vorfeld ausführlich miteinander sprechen können, um die E-Procurement-Lösung wirklich maßgeschneidert aufzusetzen. Jedes Detail, das in der Vorbereitungsphase beachtet und besprochen wird, verhindert Medienbrüche und sonstige Spätfolgen. Selbst mit der Anforderung, die vorhandenen Stammdaten im Ersatzteilwesen des Kunden zu bereinigen, um zum Beispiel die vielfach vorhandenen Gleichteile bzw. Dubletten zu eliminieren oder das Produktsortiment im Magazin zu straffen, kann der Technische Handel in vielen Fällen umgehen. IT-Experten und echte Produktspezialisten übernehmen diese Aufgabe aus einer Hand, sodass kein ungeordnetes Chaos im Datenmanagement entsteht und benötigte Teile nicht mehr bestellt werden können, weil unter Umständen die Artikelnummer unwiederbringlich verschwunden ist.

#### ÜBERZEUGENDE GESAMTLÖSUNGEN

Der Technische Handel ist mithin ein echter »Problemlöser«, der viele Talente und ein außerordentlich breites Wissen in sich vereinigt, nicht zuletzt, weil er mit seinen vorgelagerten Herstellern in einem ständigen und engen Kontakt steht. So fließt das gemeinsam vorhandene Know-how ohne Strömungsverluste in Richtung der Endverbraucher und sorgt dort für sichere und funktionierende Anwendungen. Der Technische Handel bietet somit keine Lösung von der Stange, sondern ein individuell geschnürtes Rundum-sorglos-Paket für seine Kunden, deren Wünsche und richtigen Ansprechpartner er durch die zum Teil langjährige Zusammenarbeit bestens kennt. Wer derart gut aufgestellt ist, wird die Zukunft meistern und dabei auf einem gesunden Wachstumspfad bleiben.



# 54 %

der Technischen Händler betreiben eine Eigenproduktion

# Digitalisierung

## Der Technische Handel als strategischer Partner in der digitalen Transformation

**Die fortschreitende Digitalisierung unserer Gesellschaft ist nicht mehr aufzuhalten und erfasst dabei nahezu alle Lebensbereiche. Schlagworte wie »Industrie 4.0« oder »d!conomy« verdeutlichen, dass auch die Wirtschaft immer stärker von den damit einhergehenden Veränderungsprozessen betroffen ist.**

Der Großhandel bildet an dieser Stelle keine Ausnahme, zumal er aufgrund seiner intermediären Funktion innerhalb der Wertschöpfungskette in besonderem Maße an die Entwicklungen und Anforderungen auf Seiten der Lieferanten und Abnehmer gekoppelt ist.

Dazu zählen beispielsweise immer höhere Anforderungen an die Vernetzung der IT mit den Liefer- und Bestellsystemen von Herstellern und Kunden, die Verfügbarkeit und Darstellung des Warensortiments im Internet sowie die Reaktionszeit und Flexibilität des Handels. Gleichzeitig ermöglichen die neuen technologischen Entwicklungen aber auch die Erschließung neuer Geschäftsmodelle, die Bereitstellung intelligenter Dienstleistungen (Smart Services) sowie neue Zugangswege zum Kunden.

### STRATEGISCHER PARTNER IN DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Dem Technischen Handel bietet die Digitalisierung deshalb die Chance, sich als strategischer Partner seiner Kunden in der digitalen Transformation zu positionieren. Denn die Veränderungen, die durch die Digitalisierung vorangetrieben werden, führen innerhalb der Lieferkette zu einer immer stärkeren Vernetzung der einzelnen Akteure, sodass übergreifende Lösungen für Produktion, Technik und Einkauf

gefragt sind. An dieser Stelle bietet der Technische Handel seinen Kunden ein breites Spektrum an hochwertigen Dienstleistungen an, die einen wichtigen Beitrag zur erfolgreichen Integration der Prozesse entlang der Supply Chain liefern. Dazu zählen beispielsweise Lösungen für ein zuverlässiges Instandhaltungsmanagement, die Steuerung kompletter Beschaffungsprozesse oder kundenindividuelle Multi-Channel-Lösungen, durch die das Produkt- und Dienstleistungsportfolio des Technischen Handels allen Kunden vertriebskanalübergreifend bereitgestellt wird.

### KUNDENANFORDERUNGEN STEHEN IM MITTELPUNKT

Um seine Mitglieder bei der Entwicklung und Bereitstellung zukunftsfähiger Dienstleistungsangebote zu unterstützen, begleitet der VTH als Fach- und Berufsverband des Technischen Handels seit vielen Jahren intensiv die mit der Digitalisierung einhergehenden Veränderungsprozesse. Zu den vielfältigen Angeboten zählen unter anderem Informationstage, Schulungen und Studien zu aktuellen Digitalisierungsthemen. Um das Thema Digitalisierung zukünftig noch fester in der Verbandsstruktur zu verankern, wurde Anfang 2017 mit der »VTH-Kompetenzplattform Digitalisierung« ein neues Veranstaltungsformat ins Leben gerufen. Damit verfügt die Branche über ein zentrales Forum, um sich fortlaufend über Trends und Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung auszutauschen. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass der Technische Handel auch zukünftig allen Anforderungen seiner Kunden gerecht wird.

Einen weiteren Schwerpunkt der Verbandsaktivitäten bildet der in Kooperation mit der IFCC GmbH entwickelte und bereitgestellte VTH-eData-Pool, der allen teilnehmenden Händlern und Herstellern zentral gepflegte Stammdaten zur Verfügung stellt. Dieses Angebot ist für die gesamte Branche richtungsweisend, da aktuelle und qualitativ hochwertige Stammdaten die Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette sind.





# Der VTH ist ein echter DACH-Verband geworden

Deutschland, Österreich und die Schweiz rücken noch näher zusammen



**Die Entwicklungen auf europäischer Ebene beeinflussen auch die Rahmenbedingungen für den Technischen Handel.**

Das Streben der Europäischen Union nach einer vertieften Integration führte gerade in den zurückliegenden Jahren zu Diskussionen und Spannungen der beteiligten Länder und Regierungen. Statt sich weiter anzunähern und verschiedene Standards untereinander anzugleichen, sind verstärkt Renationalisierungstendenzen zu beobachten. Es kristallisiert sich zusehends heraus, dass es vor diesem Hintergrund ein Europa der unterschiedlichen Geschwindigkeiten geben muss, damit die Fliehkräfte innerhalb des Staatenbundes nicht zu groß werden.

## GEMEINSAME WERTE

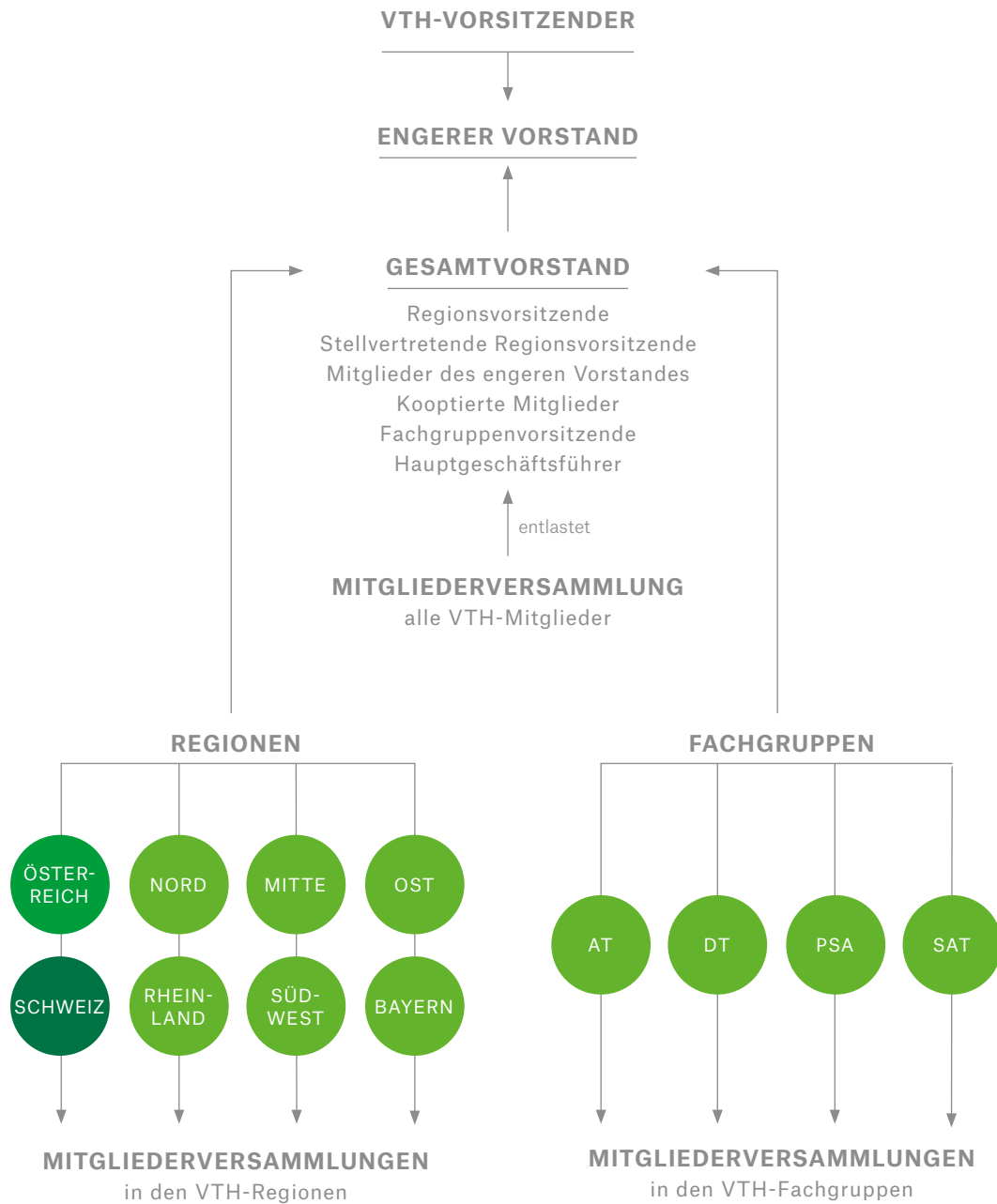
Deutschland, Österreich und die Schweiz verbinden bei aller Unterschiedlichkeit die gemeinsame Sprache sowie viele kulturelle Werte, die sich im Laufe der Jahrhunderte herausgebildet haben. Damit bilden auch die Volkswirtschaften der drei Länder automatisch einen zusammenhängenden Markt. So ist Deutschland für Österreich mit großem Abstand der wichtigste Wirtschaftspartner mit einem Handelsvolumen von rund 100 Mrd. Euro jährlich. Beide Länder unterhalten als Nachbarn besonders enge und vertrauensvolle politische Beziehungen. Obwohl die Schweiz der Europäischen Union nicht angehört, ist der EU-Handel für die Schweiz von überragender Bedeutung. In der EU leben aktuell rund 510 Millionen Menschen. Davon wohnen allein in Deutschland und Österreich rund 91 Millionen – das sind rund 18 Prozent der EU-Bevölkerung. Nach einem

Brexit-Vollzug steigt dieser Anteil auf über 20 Prozent. Der Handel innerhalb der DACH-Region beschreibt dann einen Konsumentenmarkt für die Schweiz, der ein Fünftel der EU-Bevölkerung betrifft. Ein Blick auf die zehn wichtigsten Handelspartner der Eidgenossenschaft zeigt, welche Auswirkungen dies ökonomisch haben wird: Economiesuisse zufolge, dem Dachverband der Schweizer Wirtschaft, gehen 51 Prozent des EU-Handelsvolumens nach Deutschland oder Österreich. Nach dem Brexit sind es über 56 Prozent. Diese prozentuale Gewichtsverschiebung dürfte nicht spurlos an den Wirtschaftsbeziehungen vorbeigehen. Brüssel verliert und Berlin und Wien gewinnen für Bern an Relevanz – und damit die DACH-Region an Bedeutung. Die aktuellen politischen Veränderungen lassen die drei Nachbarländer automatisch noch näher aneinanderrücken.

## ANTWORTEN AUF GEMEINSAME HERAUSFORDERUNGEN

Die Technischen Händler in den drei Nachbarstaaten spüren bereits seit Langem, dass sich die Hersteller der für sie relevanten Produkte auf dieses Aneinanderrücken intensiv vorbereitet haben. Viele »Regional Sales Manager« großer Zulieferer sind heutzutage für die DACH-Region zuständig und betreuen zugleich die Vertriebsaktivitäten in allen drei Ländern. Das hat zur Folge, dass sich auch die Interessenvertretung des Technischen Handels neu organisieren muss, wenn sie weiterhin Gehör finden will. Der VTH hat diese notwendige Veränderung frühzeitig in die Wege geleitet und vollzogen. Bereits 2006 haben sich die Technischen Händler in Österreich dazu entschlossen, einer Einladung des bis dahin deutschen Fachverbandes ihrer Branche zu folgen und sich ihm anzuschließen. Daraus ist die VTH-Region »Österreich« mit aktuell 11 Mitgliedern entstanden, die bereits seit über einer Dekade ein fester und nicht mehr wegzudenkender Bestandteil des VTH ist. Genau zehn Jahre später haben sich auch die eidgenössischen Technischen Händler zu einer Veränderung entschlossen und sind dem VTH 2016 in großer Zahl beigetreten, ohne ihren bisherigen Verband VSTH zu verlassen. Eine zukunftsweisende Vereinbarung beider Verbände hat dies möglich gemacht. So entstand im selben Jahr die VTH-Region »Schweiz« mit zunächst 15 Mitgliedern. So ist der VTH ein echter DACH-Verband geworden und vertritt nunmehr die Interessen aller deutschsprachigen Technischen Händler in ganz Europa.

# Die Organisationsstruktur des VTH



# Impressum

Herausgeber (verantw.):  
VTH Verband Technischer Handel e. V.

V.i.S.d.P.  
Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus  
Prinz-Georg-Straße 106  
D-40479 Düsseldorf

[info@vth-verband.de](mailto:info@vth-verband.de)  
[www.vth-verband.de](http://www.vth-verband.de)

Gestaltung: Thoma+Schekorr  
[www.thoma-schekorr.com](http://www.thoma-schekorr.com)

Redaktionelle Durchsicht: KOLLAXO  
[www.kollaxo.com](http://www.kollaxo.com)

Druck: Albersdruck

Stand: 04/2017

Bildnachweis: Titelmotiv: plainpicture/Cultura/Philipp Nemenz, plainpicture/Stock4B/Felbert+Eickenberg,  
S. 3: Portrait Herr Vierhaus © Alfred Särchinger, S. 4: plainpicture/PhotoAlto /Frederic Cirou, S. 5: © Liufuyu,  
S. 9: plainpicture/Hero Images, S. 12: © portishead1, S. 13: © Kollaxo, S. 14: © mbtphotos, S. 18: Portrait Herr  
Mühlberger © KOLLAXO, S. 21: © Optibelt, © VTH, © Vincentz Network, © KOLLAXO, S. 26: Portrait Herr  
Dr. Reppenhagen © Margit Berger, S. 28: plainpicture/amanaimages/Opus, S. 29: plainpicture/Stock4B/  
Felbert+Eickenberg, S. 30: © Reiff

