VERBAND
TECHNISCHER
HANDEL

Leistungs-
gemeinschaft

gestaltet
Zukunft

GESCHÄFTSBERICHT

2023—2025

Inhalt

Die Branche Technischer Handel

1

5 Wer wir sind, was wir leisten
7 Perspektiven
9 Kennzahlen

2

Dienstleister, Interessenvertreter, Impulsgeber

12 Aufgaben
14 Angebote und Leistungen
16 Mitglieder
17 Vorstand und Geschäftsführung
18 Partner
20 Regionen
21 Fachgruppen
27 VTH-QUALITÄTSPARTNER

Zukunft gestalten

3

30 Online-Akademie
31 Nachhaltigkeit
32 Mitarbeiterbindung und -gewinnung

33 Organisationsstruktur des VTH
34 Impressum

Editorial

THOMAS VIERHAUS
VTH-Hauptgeschäftsführer

Liebe Leserinnen und Leser,

die Technischen Händler haben auch in den Zeiten von Pandemie, Lieferkettenproblemen, Energiekrise und Inflation bewiesen, dass ihre Kunden auf sie zählen können. Die versprochene Versorgungssicherheit von Industrie, Handwerk und öffentlichen Bedarfsträgern stand zu keinem Zeitpunkt in Frage und wurde stets erfüllt. Trotz dieser positiven Botschaft kann sich die Branche nicht auf ihren Erfolgen ausruhen. Neue Herausforderungen verlangen die volle Aufmerksamkeit.

Der europäische Green Deal will den „Übergang zu einer modernen, ressourceneffizienten und wettbewerbsfähigen Wirtschaft" schaffen, die zum einen bis 2050 keine Netto-Treibhausgase mehr ausstößt und zum anderen ihr Wachstum von der Ressourcennutzung abkoppelt. Diese Ziele erfordern neue Anstrengungen und dürfen trotzdem nicht dazu führen, dass man die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden auch nur einen Augenblick lang aus den Augen verliert.

Auch andere wichtige Stakeholder, zuvorderst die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, erwarten und verlangen volle Aufmerksamkeit. So müssen die Technischen Händler den Spagat zwischen einer Reihe von Aufgaben schaffen, um weiterhin zukunftsfähig und unverzichtbar zu bleiben.

Der VTH Verband Technischer Handel e.V. ist die freiwillige Interessenvertretung seiner ihm angeschlossenen rund 230 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er begleitet seine Mitglieder aktiv beim anstehenden Transformationsprozess hin zu geschätzten Anbietern von zeitgemäßen und zugleich auch nachhaltigen Lösungen. Der Verband agiert für sie wie eine externe Stabsabteilung, die jederzeit in Anspruch genommen werden kann. Das Spektrum seiner Aufgaben und Aktivitäten erweitert sich ständig und richtet sich nach den Bedürfnissen der Technischen Händler aus. Der ideelle Zweck, wie ihn die Satzung formuliert, wird auf vielfältige Weise erfüllt und trägt dazu bei, dass der VTH heutzutage ein dienstleistungsorientierter Branchenfachverband ist, auf dessen Ratschlag, Hilfe und Unterstützung seine Mitglieder gerne zurückgreifen.

Daneben gilt es für den VTH, den Strukturwandel im Technischen Handel aktiv zu begleiten und mitzugestalten, damit aus der fortschreitenden Konsolidierung der Branche keine negativen Folgen für die Leistungsfähigkeit aller Mitglieder entstehen. Der gesunde Mix aus kleinen, mittleren und großen Technischen Händlern, der sicherstellt, dass jede Kundenanforderung punktgenau und exakt erfüllt wird, ist der Schlüssel zum Erfolg. Spezialisten agieren neben Vollsortimentern und beide zusammen bieten die ganze Palette an modernen Produkten und Dienstleistungen, die Geschäftskunden heute vom Großhandel erwarten.

Die ständige Verfügbarkeit von technischen Bedarfsartikeln bleibt das zentrale Versprechen der Technischen Händler an ihre Kundschaft. Zusätzlich werden immer mehr individualisierte Produkte und Dienstleistungen nachgefragt, für die eine hohe fachliche Kompetenz vonnöten ist. Damit diese sichergestellt ist, bietet der Verband seinen Mitgliedern diverse Weiterbildungsmaßnahmen zu technischen und betriebswirtschaftlichen Themen an. So sorgen wir mit dafür, dass die Maschinen und Anlagen in Deutschland wie geschmiert laufen und die Mitarbeiter bei ihren Tätigkeiten rundum geschützt sind.

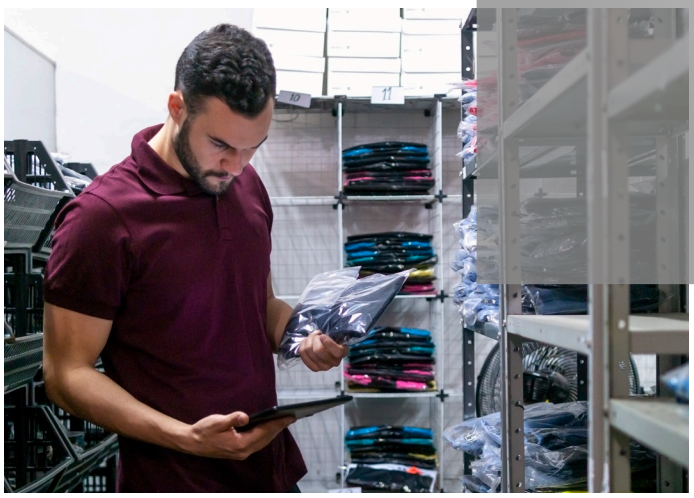
Die Schulungsaktivitäten des VTH werden seit dem Herbst 2022 durch die neuartige Online-Akademie und ihr virtuelles Lernprogramm sinnvoll ergänzt. Dieser Schritt in die Zukunft ist vor dem Hintergrund des veränderten Lernverhaltens, das viel stärker auf kurze Einheiten und digitale, mobile Endgeräte als Medium fokussiert, absolut notwendig gewesen, um auch die jungen Menschen für die Wissensaufnahme zu motivieren. Die verwendete Schulungs-App erfüllt alle Kriterien des zeitgemäßen Lernens.

Dieses Beispiel zeigt, dass der VTH – parallel zu seinen Mitgliedern – auf der Höhe der Zeit agiert, vorhandene Trends und Entwicklungen frühzeitig antizipiert und auf dieser Basis konkrete Lösungsangebote für die Technischen Händler schafft.
Der vorliegende Geschäftsbericht 2023 – 2025 verdeutlicht daher nicht nur die Leistungen des VTH Verband Technischer Handel e.V., sondern auch die seiner Mitglieder und darüber hinaus der gesamten Branche, inklusive der Hersteller, von denen sich rund 20 in der Marketinginitiative VTH-QUALITÄTSPARTNER zusammengeschlossen haben, um ihren Vertriebskanal nachhaltig zu stärken.

Herzlichst
Ihr Thomas Vierhaus

DIE BRANCHE TECHNISCHER HANDEL

1



Erstausrüster, Instandhalter, Produktberater, Beschaffungspartner und multifunktionaler Dienstleister

Der Technische Handel als integraler Bestandteil der Wertschöpfungsketten

Die Technischen Händler im VTH sind auf die Beschaffung, Lagerhaltung und den Vertrieb technischer Erzeugnisse in der D-A-CH-Region spezialisiert.

Ihr Sortiment umfasst in erster Linie Norm- und Spezialartikel, die als Ersatzteile in der Instandhaltung von Industriebetrieben benötigt werden, damit die Produktion nicht stillsteht und der Warenstrom nicht abreißt. Ebenso finden sich aber auch zahlreiche Artikel in ihrem Sortiment, die Maschinen- und Anlagenbauer als Bauteile in der Erstausrüstung schätzen. Die Produktpalette richtet sich stets nach dem konkreten Kundenbedarf und reicht von Persönlichen Schutzausrüstungen, vom Spezialhelm bis zum Sicherheitsschuh, über Produkte der Schlauch- und Armaturentechnik, technische Gummiwaren und Elastomerprodukte, Dichtungen, antriebs- und fördertechnische Lösungen wie Zahn- und Keilriemen, Rollenketten oder Wälzlager bis hin zu Dicht- und Klebstoffen, Korrosionsschutz oder Schmiermitteln sowie technischen Kunststoffprodukten und Spezialwerkzeugen.

Die Technischen Händler bilden die Schnittstelle zwischen Herstellern auf der ganzen Welt und gewerblichen Endverbrauchern, die sie direkt beliefern. Eine zwischengeschaltete Vertriebsstufe gibt es nicht. Sie sind somit als klassischer Produktionsverbindungshandel eine Spezialbranche innerhalb des Fachgroßhandels. Zu ihren Kunden zählen vor allem Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie – vom Kleinbetrieb bis zum Konzern –, öffentliche Auftraggeber, das Bauhauptgewerbe und das Handwerk.

DER TECHNISCHE HANDEL ALS DIENSTLEISTER UND PROZESSOPTIMIERER

Aufgrund der großen Spannbreite des Sortiments und der häufig speziellen Anwendungsgebiete der Produkte sind die Technischen Händler der D-A-CH-Region regelmäßig nicht nur Verkäufer. Mehr als die Hälfte von ihnen betreibt auch eine Eigenproduktion. Mit Spezialmaschinen und -werkzeugen veredeln Fachkräfte Standardprodukte, damit sie kompatibel mit den Anlagen und Maschinen des Kunden werden. Aus mehreren Komponenten entsteht so ein sicheres Funktionsteil, etwa im Schlauch- und Armaturenbereich. Für die Leistungsfähigkeit und Sicherheit dieser Lösungen steht der Händler ein – ein weiterer Grund, warum die Branche konsequent ihrem „Quality first"-Anspruch folgt.

Über kundenindividuelle Beratungs- und Instandhaltungsleistungen hinaus bieten die Technischen Händler als Logistik- und Verfügbarkeitsprofis vielfältige Versorgungssysteme an, die von Kanban-Systemen über die Just-in-Time-Belieferung direkt ans Band bis hin zum innovativen Ersatzteilmanagement reichen, und stellen sicher, dass der Zustrom dringend benötigter Teile und Ausrüstungsgegenstände niemals ins Stocken gerät. Aufgrund ihrer detaillierten Kenntnisse der Abläufe in den Kundenbetrieben werden sie dabei zu einem wichtigen Teil der Wertschöpfungskette, der dazu beiträgt, Prozesskosten zu senken. Zudem erbringen die Technischen Händler IT- und Finanzdienstleistungen, wissensbasierte Customer Services, herstellerbezogene Dienste und vor allem produktnahe Dienstleistungen – von der Bedarfsanalyse und Produktauswahl über die Installation und die Schulung der Mitarbeitenden bis zur Zustandsüberwachung und wiederkehrenden Prüfung.

KONSEQUENTE FOKUSSIERUNG AUF DEN KUNDENNUTZEN

Der Technische Handel ist mithin ein echter „Problemlöser“, der mit gebündelter 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 viele Talente und ein außerordentlich breites Fachwissen 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, das stets den messbaren Kundennutzen in den Mittelpunkt stellt.

» Die Technischen Händler bilden die Schnittstelle zwischen Herstellern auf der ganzen Welt und gewerblichen Endverbrauchern. «

15.000
Mitarbeiter
davon rund 10 % als Berater*innen im Außendienst und 1.000 Auszubildende

1.000.000
Artikel
Mehr als eine Million Artikel stehen im Technischen Handel ab Lager zur Verfügung.

10.000.000
Lieferungen
Über 10 Millionen Lieferungen mit einem Umsatzvolumen von 5,6 Mrd. Euro stellen sicher, dass die Produktions- und Versorgungsprozesse aufseiten der Kunden rundlaufen.

500.000
Kunden
500.000 Kunden in Industrie, Handwerk, öffentlichen Unternehmen und sonstigen Gewerbebetrieben vertrauen dem Technischen Handel.

Die Perspektiven des Technischen Handels

Nachhaltiger Lösungsanbieter auf der Höhe der Zeit

Die Technischen Händler sind längst nicht mehr nur als reine Produktlieferanten und Helfer in der Not gefragt, sondern tragen weit darüber hinaus als Lösungsanbieter und „Kümmerer" im besten Sinne des Wortes dazu bei, die vielfältigen Prozesskosten entlang der Lieferkette – vom Produzenten bis zum professionellen Endverbraucher – zu reduzieren.

Die ständige Verfügbarkeit von benötigten Waren und Dienstleistungen sicherzustellen, ist dabei ein beliebtes und gefragtes Thema, das jeden Einkäufer in der Industrie, im Handwerk und in öffentlichen Unternehmen von der Feuerwehr über den kommunalen Energieversorger bis zum Straßendienst beschäftigt.

Eine intelligente Gestaltung der Beschaffungs- und Bereitstellungsprozesse mit ausgefeilten, ganzheitlichen Problemlösungen spart den vielfältigen Bedarfsträgern viel Zeit und Kosten. Ihre Flexibilität und Präsenz vor Ort bieten dabei gerade den Technischen Händlern enorme Chancen, sich als Anbieter zu profilieren.

Das gilt besonders in Zeiten der voranschreitenden Digitalisierung. Mit seinen Onlineshops und seinen digitalen Vernetzungsangeboten sowie seiner Präsenz auf diversen B2B-Plattformen und -Marktplätzen bringt der Technische Handel alle auf der Welt verfügbaren technischen Produkte bis auf Klicknähe an seine Kunden heran, die in Ruhe online recherchieren und sich entscheiden können – bei Bedarf unter Zuhilfenahme persönlicher, fachkompetenter Beratung durch erfahrene Produktspezialisten im Innen- und Außendienst. So bietet die Branche vielfältige Kundenerlebnisse zwischen digital und persönlich.

Die Technischen Händler bekennen sich klar zu ihrer Rolle als Verteiler und als Bindeglied zwischen der herstellenden Industrie und den Endabnehmern. Jedoch stellt man bei näherer Betrachtung fest, dass sie längst über diese Scharnierfunktion hinausgewachsen sind und sich selbst in vielfältiger Weise zu Herstellern entwickelt haben. In kaum einem Betrieb der Branche findet man nicht diverse Möglichkeiten, Produkte zu veredeln, zu konfektionieren und Rohware kundengerecht zu bearbeiten. Es wird mit modernsten Maschinen und Anlagen gestanzt, geschnitten, gesägt, gefräst und verklebt, um nur einige der Bearbeitungsmethoden zu nennen. Auch die additive Fertigung hat ihren Einzug in die Branche gehalten. Und so treten immer mehr 3D-Drucker wie selbstverständlich neben die Drehbänke oder die Wasserstrahlschneidmaschinen.

In Summe kann man festhalten, dass sich der Technische Handel als moderne, vielfältige Dienstleistungsbranche präsentiert, die kaum einen Kundenwunsch unerfüllt lässt. Er befindet sich mit Blick auf seine Stärken wie Beratungskompetenz, Lieferfähigkeit, Bündelung von Servicefunktionen sowie Kundenzugang in einer vielversprechenden

Ausgangsposition. Nun gilt es, die volatilen, unsicheren, komplexen und ambivalenten Zeiten, die gerne als VUKA-Welt bezeichnet werden, als Chance zu nutzen, die gegenwärtigen Kompetenzen fortzuentwickeln und sich den Herausforderungen des digitalen Zeitalters zu stellen.

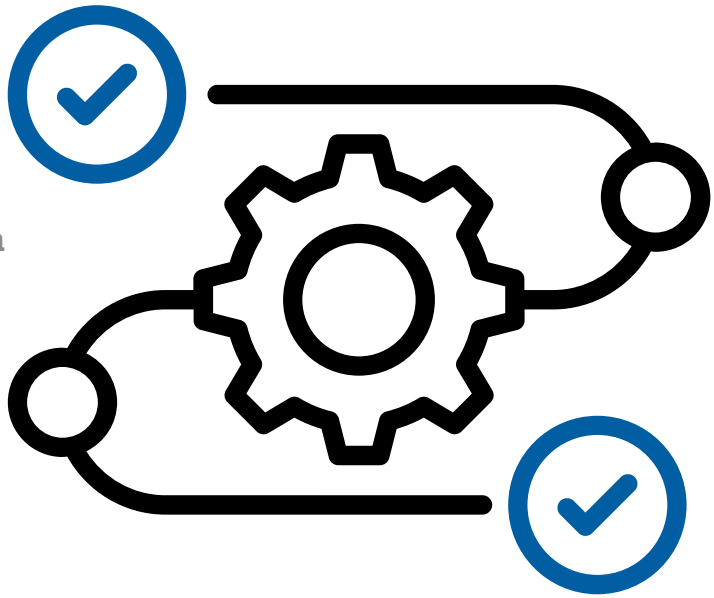
Für die Technischen Händler gehören Verbesserungen der Prozesseffizienz zu den wichtigsten strategischen Unternehmenszielen. Sie wissen, dass sie gegenüber neuen Herausforderungen durch die Digitalisierung sowie der steigenden Bedeutung von Plattformen und Marktplätzen nur mit sehr effizienten Prozessen bestehen können. Wer es nicht schafft, seine Prozesse unter Berücksichtigung der Möglichkeiten der Digitalisierung und Automatisierung effizient zu gestalten, wird es künftig schwer haben. Insofern besitzt dieser Schlüsselfaktor ein erhebliches disruptives Potenzial.

Der Technische Handel organisiert schon immer wichtige Teile der Distributionsprozesse und ist mit seinen Kunden und Lieferanten vielfach bereits online verbunden. Durch Rahmenverträge für individuelle Wertschöpfungspartnerschaften und maßgeschneiderte Beschaffungs- und Distributionsprozesse liefert er seinen Kunden und Lieferanten Effizienzpotenziale. Die Digitalisierung und die damit verbundene Automatisierung von Prozessen erleichtert allen beteiligten Unternehmen die Organisation von Beschaffungs- und Distributionsleistungen ohne Einbindung von Intermediären.

Durch seine Produktveredelungs- und -bearbeitungsfunktion gibt der Technische Handel den Unternehmen auf Kunden- und Lieferantenseite die Möglichkeit, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Für die produktnahen Services ist das Branchen-Know-how und die Beratungsfunktion der entscheidende Mehrwert, den die Technischen Händler ihren Kunden bieten können: Anstelle von einfachen Produkten werden Problemlösungspakete verkauft, die Aspekte wie Wartung und Qualitätssicherung einschließen.

Den Anspruch, das eigene unternehmerische Handeln in möglichst vielen Bereichen nachhaltig auszurichten, haben die Technischen Händler schon seit vielen Jahren und sie sind dabei auf dem Weg, für ihre Unternehmen kontinuierlich immer mehr grüne Leitplanken aufzustellen und ökologisch sinnvolle Maßnahmen umzusetzen. Dafür setzen sie die unterschiedlichsten Hebel in Bewegung, um einen positiven Beitrag zu relevanten Themen wie Klima- und Ressourcenschutz, Einhaltung sozialer Standards oder nachhaltige Lieferketten leisten zu können.

» Für die Technischen Händler gehören Verbesserungen der Prozesseffizienz zu den wichtigsten strategischen Unternehmenszielen. «



Der Technische Handel in Zahlen

Die Eckdaten der Branche im Überblick

Antriebstechnik

Dichtungstechnik

Klebtechnik

Persönliche Schutzausrüstungen

Schlauch- und Armaturentechnik

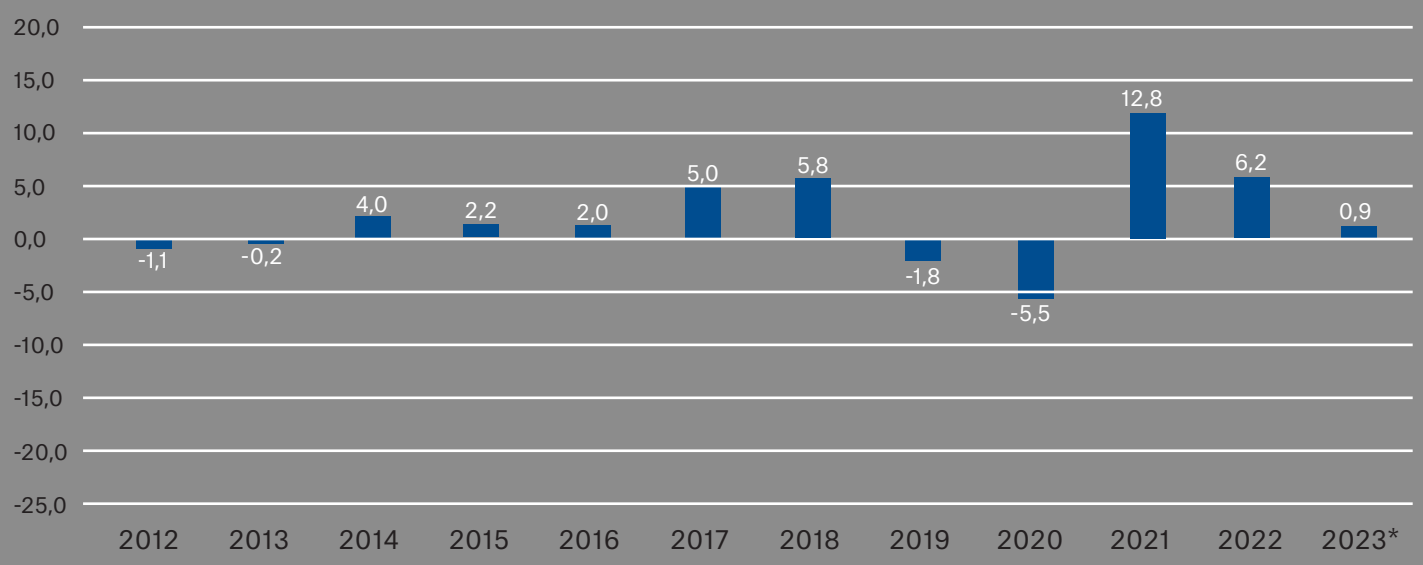
500.000 Kunden in Industrie, Handwerk, öffentlichen Unternehmen und sonstigen Gewerbebetrieben vertrauen der Leistungsfähigkeit der Technischen Händler. Rund 15.000 Mitarbeiter sorgen mit ihren Beratungen und Services rund um die Produkte dafür, dass insgesamt rund 1.000.000 Artikel in verschiedenen Ausführungen und Abmessungen mit einem Wert von etwa 615 Mio. Euro ab Lager zur Verfügung stehen. Um die termingerechte Bedarfsdeckung beim Kunden sicherzustellen, werden jährlich über 10 Millionen Lieferungen mit einem Umsatzvolumen von 5,6 Mrd. Euro in Deutschland, Österreich und in der Schweiz ausgefahren und versandt. Die Zukunft seiner Kunden stets im Blick, sichert der Technische Handel seine eigene mit rund 1.000 Auszubildenden ab.

2022 war für den Technischen Handel trotz der vielen Unwägbarkeiten ein zufriedenstellendes Jahr. Aufgrund der Preissteigerungen fiel das Umsatzplus größer aus als erwartet. Der monatliche Umsatzvergleich des Technischen Handels wies für das Jahr 2022 einen durchschnittlichen Umsatzzuwachs von 6,2 % im Vergleich zu 2021 aus.

Trotz der großen konjunkturellen Unsicherheiten und der starken Volatilität im Jahr 2022 plant die Branche optimistisch. Insgesamt betrachtet, geht sie für das Jahr 2023 von einer konjunkturellen Seitwärtsbewegung mit einem geringen Umsatzplus von 0,9 % und zufriedenstellenden Erträgen aus. Dass der Technische Handel an die Stabilität der Wirtschaft glaubt und zuversichtlich ist, lässt sich an den geplanten betrieblichen Maßnahmen ablesen. Die Mehrheit der Großhändler plant Investitionen. An erster Stelle stehen Investitionen in die EDV und in Digitalisierungstools (46,8 %), gefolgt von Erweiterungen des Maschinenparks (19,8 %), Fuhrparks (18,9 %) und der betrieblichen Gebäude (19,8 %).

Umsatzentwicklung im Technischen Handel von 2012 bis 2023

(jeweils im Vergleich zum Vorjahr; 2023* = geschätzter Wert)



Branchenkennzahlen

(für die D-A-CH-Region, 2022)

Branchenumsatz

5,6 Mrd. €

Mitarbeiter

› 15.000

davon rund 10 % als Berater*innen im Außendienst und 1.000 Auszubildende

Lagerartikel

1.000.000

Gewerbliche Kunden

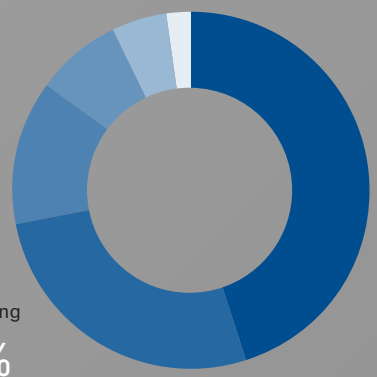
› 500.000

Lagervolumen

615 Mio. €

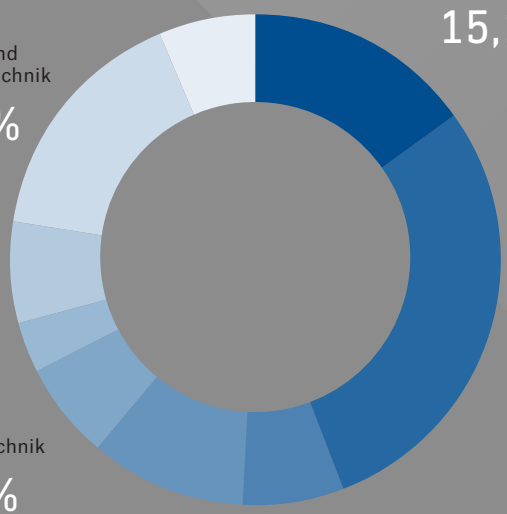
Kundenstruktur

Gliederung des Absatzes nach Abnehmergruppen in %



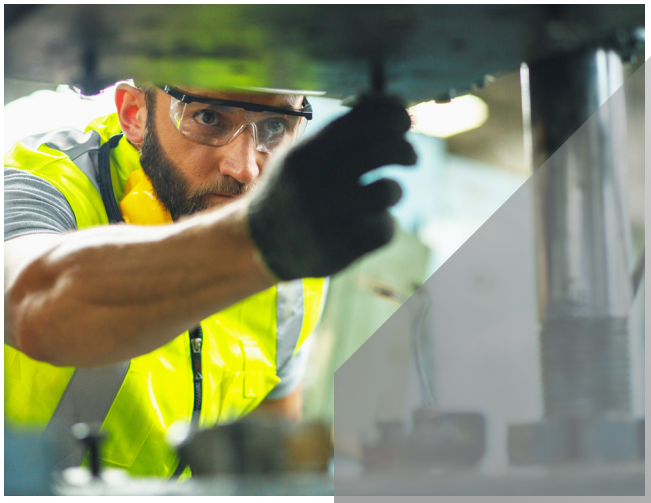
Sortimentsstruktur

Warengruppen in % vom Umsatz



DIENSTLEISTER, INTERESSENVERTRETER, IMPULSGEBER

2



Die Aufgaben des VTH

Networking, Weiterbildung, Wissensvermittlung, Moderation, Dienstleistungen

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts drohte dem Großhandel ein Szenario, das heute aus kartell- und wettbewerbsrechtlichen Gründen undenkbar wäre: ein Diktat der damals mächtigen Industrie, welche die Wiederverkaufspreise vorschreiben wollte. Dagegen wehrten sich die Gummi- und Asbestwarenhändler durch die Gründung einer freiwilligen Schutzgemeinschaft, dem heutigen VTH.

Unverändert aktuell ist jedoch auch fast 120 Jahre später das Ziel der Gründungsmitglieder, die Stellung des Großhandels gegenüber den Herstellern durch Kooperation und deren Institutionalisierung zu stärken.

Allerdings ist der Widerstreit früherer Tage mittlerweile der Überzeugung gewichen, dass eine erfolgreiche Marktbearbeitung nur auf Basis einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Technischen Händlern möglich ist. Diese Einsicht hat auch die Rolle des VTH verändert: War er früher häufig als Vermittler zwischen gegensätzlichen Interessen gefordert, liegt der Schwerpunkt der Verbandsarbeit im 21. Jahrhundert auf der Moderation von Kommunikationsprozessen und der Katalyse von Wissenstransfers. Denn nur im Schulterschluss wird es gelingen, Lösungen für die vielfältigen Herausforderungen zu finden, denen alle Akteure in der Wertschöpfungskette gegenüberstehen: brüchige Lieferketten, demographischer Wandel und Fachkräftemangel, zunehmende Regelungsdichte im europäischen Mehrebenensystem, stark steigende Preise für Rohstoffe und Vormaterialien, Transformation zur Nachhaltigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft, Konkurrenz durch fachfremde Anbieter, Energiewende, militärische Auseinandersetzungen.

Es gilt, unter volatilen Rahmenbedingungen Vertriebschancen auf allen Kanälen zu nutzen, die Digitalisierung voranzutreiben, Beratungs- und Serviceangebote auszubauen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, die Integration in Kundenprozesse zu forcieren und konsequent die eigenen Stärken auszuspielen. Unerlässlich dafür ist ein konstruktiver Dialog zwischen Industrie und Handel, in dem die Beteiligten Meinungen austauschen und Innovationen entwickeln. Beste Voraussetzungen dafür weist das über viele Jahrzehnte immer weiter gewachsene VTH-Netzwerk auf, das in zahlreichen Online-Konferenzen, Tagungen, Fachgruppen- und Lieferantenkreissitzungen vielfältige Anknüpfungspunkte für vertrauensvolle, offene und fruchtbare Gespräche und Diskussionen bietet.

Besonders erfolgreich hat sich die Zusammenarbeit zwischen dem VTH, seinen Mitgliedern und den Markenherstellern im Rahmen der Marketinginitiative „VTH-QUALITÄTSPARTNER“ entwickelt, der es seit mehr als 20 Jahren gelingt, die Endkunden am Markt von den Mehrwerten der Leistungsgemeinschaft zu überzeugen.

DIENSTLEISTER FÜR DIE MITGLIEDER

Da der VTH zudem zentrale Akteure aus Wissenschaft, Politik, Unternehmensberatungen und anderen Verbänden in sein Netzwerk einbindet, fungiert er als Bindeglied zwischen Theorie und Praxis. Er stellt für seine Mitglieder Wissenskooperationsplattformen

bereit, auf denen diese sich über Trends in ihrer Branche informieren und mit wissenschaftlichen Erkenntnissen beschäftigen können, wozu im Betriebsalltag regelmäßig die Zeit fehlt.

Und er arbeitet den Technischen Händlern als Dienstleister zu, indem er ihnen Musterformulare zur Verfügung stellt, juristische Fragen beantwortet und Merkblätter und Fachartikel verfasst. Darüber hinaus bündelt der Verband die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder und verschafft diesen in politischen Prozessen Geltung.

WEITERBILDUNGSPARTNER FÜR DEN TECHNISCHEN HANDEL

Einen wesentlichen Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Technischen Händler leistet der Verband durch sein breites Angebot an Lehrgängen und Seminaren, die den Mitarbeitenden in der Branche jederzeit die Möglichkeit bieten, ihr Know-how auf dem aktuellen Stand zu halten und neue Kompetenzen zu erwerben. Ergänzend bietet der VTH seinen Mitgliedern in Zusammenarbeit mit dem österreichischen Start-up QuickSpeech eine Online-Trainingsplattform an, auf der der Wissenserwerb auf Basis eines zeitgemäßen E-Learning-Konzepts in kleinen Einheiten spielerisch sowie orts- und zeitunabhängig möglich ist.

Die exklusiven Mehrwerte der VTH-Mitgliedschaft

Services, Qualifizierung, Beratung und Sonderkonditionen

Der VTH ist der einzige Fachverband für die Branche Technischer Handel und Berufsverband für die Technischen Händler in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er hat den Anspruch, so nah wie möglich an seinen Mitgliedsunternehmen vor Ort zu sein und ihnen eine Plattform zu bieten, auf der sie gemeinsame Anliegen organisieren, Trends in ihrer Branche diskutieren und konkrete Projekte umsetzen können.

Diese stiften einen gemeinsamen Nutzen und würden die Ressourcen der einzelnen Mitgliedsunternehmen übersteigen. Sie reichen von Merkblättern über Prüfplaketten bis hin zur Entwicklung von Dienstleistungsinnovationen.

Zu diesem Zweck hat der Verband 8 Regionen und 5 VTH-Fachgruppen gegründet, die den fachspezifischen Austausch ebenso ermöglichen wie die Wahrnehmung gleichgerichteter Interessen, die aus der geographischen Nähe der Mitgliedsunternehmen in der mittelständisch geprägten Branche erwachsen. Ideale Voraussetzungen dafür bieten die regionalen Mitgliederversammlungen, die VTH-Jahrestagung, das VTH-Juniorentreffen, die Sitzungen der 5 Fachgruppen, diverse Lieferantenbesuche, Podiumsdiskussionen, Informationsveranstaltungen zu aktuellen Branchenthemen, Workshops, Vorstandssitzungen und Arbeitskreise, zu denen der Verband regelmäßig einlädt. Während der Pandemie hat der VTH dieses etablierte Angebot an Präsenzveranstaltungen um zahlreiche Online-Formate wie Web-Seminare und Online-Fachforen erweitert, die dazu beitragen, den Dialog mit und zwischen den Mitgliedern noch weiter zu intensivieren.

Integraler Bestandteil des VTH-Netzwerks sind die Markenhersteller, von denen die Technischen Händler ihre Produkte beziehen. Denn nur im partnerschaftlichen Verbund einer Leistungsgemeinschaft ist es möglich, die wachsenden Kundenanforderungen zuverlässig und vollumfänglich zu befriedigen. Dieser Kooperation bietet der VTH durch Lieferantenkreise in den Fachgruppen „Antriebstechnik“, „Dichtungstechnik“ sowie „Persönliche Schutzausrüstungen“ und die VTH-QUALITÄTS-PARTNER-Marketinginitiative einen institutionellen Rahmen. Letztere zeichnet für ein aufmerksamkeitsstarkes Branchenmarketing verantwortlich, das den Endkunden die Mehrwerte des Technischen Handels deutlich macht. Der Output dieser Kommunikationsmaßnahmen steht den Verbandsmitgliedern für ihr Unternehmensmarketing zur Verfügung. Ein weithin sichtbarer Ausdruck der Zusammenarbeit von Herstellern und Fachgroßhandel ist die Wahl des „Lieferanten des Jahres“ durch die Verbandsmitglieder, mit der besondere Leistungen der Hersteller gewürdigt werden.

DER VTH ALS MODERNISIERUNGSPARTNER

Digitalisierung, Fachkräftemangel, ökologische Transformation: Der VTH lässt seine Mitglieder bei der Bewältigung der großen Herausforderungen nicht alleine, welche die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den nächsten Jahren und Jahrzehnten prägen werden. Gemeinsam mit Partnern aus seinem großen Netzwerk initiiert der Verband Projekte, die einen signifikanten Beitrag dazu leisten, dass der Technische Handel seinen Marktvorsprung behaupten und ausbauen kann. Mit einer Marketingkampagne unterstützt er seine Mitglieder bei der Suche nach qualifizierten Fachkräften. Mit umfangreichen Arbeitshilfen, Fachvorträgen und Umfragen gibt er Hilfestellung bei der Erfüllung der Anforderungen

des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes, das mittelbar alle Marktteilnehmer verpflichtet, Verantwortung für die Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards in den Lieferketten zu übernehmen. Durch die Bereitstellung einer E-Learning-Plattform, der VTH-Online-Akademie, ermöglicht er den Zugriff auf umfangreiches Produktwissen in zeitgemäßen Lernformaten, die speziell auf die Bedürfnisse junger Mitarbeitenden zugeschnitten sind. Und über den eData-Pool und den VTH-eSales-Shop gibt er den Teilnehmern die Möglichkeit, saubere, klar strukturierte und stets gepflegte Datensätze sowie einen multifunktionalen E-Shop zu nutzen.

Zuverlässige Daten zur Entwicklung der Branche als Grundlage wirtschaftlicher Entscheidungen erhebt der VTH mittels des monatlichen Umsatzvergleichs und des jährlichen Betriebsvergleichs (BWA-Quick-Check) sowie der halbjährlichen Konjunkturbarometer in den Bereichen „Antriebstechnik“, „Dichtungstechnik“ und „Schlauch- und Armaturentechnik“ sowie der Konjunkturumfrage „Entwicklungen und Erwartungen“ zum Jahreswechsel. Sie erlauben den Mitgliedern ein differenziertes Benchmarking und bilden die Grundlage strategischer Unternehmensentscheidungen.

QUALIFIZIERUNGSOFFENSIVE FÜR DIE BRANCHE

Die VTH-Geschäftsstelle erarbeitet jährlich ein umfangreiches Schulungsprogramm, das sich konsequent an dem Bedarf der Mitgliedsunternehmen ausrichtet, der im Rahmen der Gremienarbeit des Verbands ermittelt wird. Es umfasst mit den Fachberaterlehrgängen in den Kernbereichen „Antriebstechnik“, „Dichtungstechnik“, „Klebtechnik“, „Persönliche Schutzausrüstungen“ sowie „Schlauch- und Armaturentechnik“ produktspezifische Ausbildungsgänge und Grundlagenseminare ebenso wie vertriebliche Weiterbildungen und Seminare, die sich an angehende Führungskräfte richten.

INDIVIDUELLE BERATUNG DURCH DIE VTH-GESCHÄFTSSTELLE

Die individuelle Beratung durch die Verbandsgeschäftsstelle zu wirtschaftlichen, rechtlichen oder technischen Fragen aus dem Unternehmensalltag können alle Mitglieder jederzeit in Anspruch nehmen. In der Mehrzahl der Fälle gelingt es den Mitarbeitenden in der VTH-Geschäftsstelle, zeitnah Lösungen in Form konkreter Auskünfte, Checklisten oder Musterformulare zu finden. Dank des großen VTH-Netzwerks haben sie dabei stets die Möglichkeit, auch auf die Unterstützung externer Fachleute zurückzugreifen.

SONDERKONDITIONEN FÜR MITGLIEDER

Der VTH arbeitet mit mehreren Partnern zusammen, die seinen Mitgliedern exklusive Sonderkonditionen anbieten. Ein spezialisierter Assekuranzmakler optimiert die betrieblichen Versicherungen der Technischen Händler. Das Online-Portal CarFleet24 hält attraktive Rabattangebote auf Neuwagen sämtlicher Marken bereit und die Firma SIXT wartet mit hohen Preisnachlässen und weiteren exklusiven Vorteilen bei der Fahrzeuganmietung auf.

>700
Schulungsteilnehmer im Zeitraum 2020–2023

14
Mitgliederversammlungen in den Regionen, Fachgruppen und auf Verbandsebene 2022

40+
Themengebiete, zu denen Fachinformationen bereitgestellt werden

Die VTH-Mitglieder

Inhabergeführt, am Markt etabliert, konsequent auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet

Anfang 2023 gehören dem Verband rund 230 Mitgliedsfirmen an, davon 11 in Österreich, 7 in der Schweiz sowie jeweils ein Mitglied in Luxemburg und in den Niederlanden. Inklusive ihrer Tochterfirmen und Niederlassungen verfügen sie gemeinsam über 400 stationäre Verkaufsstellen.

Rund 230 Technische Händler sind aktuell im VTH organisiert. Damit repräsentiert der Verband über 70 % des Umsatzes der Branche.

Mitglied im VTH Verband Technischer Handel e.V. kann gemäß Satzung jede Großhandlung werden, die technische Produkte an gewerbliche Kunden vertreibt, geschäftlich frei und ungebunden ist, unter fachkundiger Leitung steht, ihren Hauptumsatz mit technischen Bedarfsartikeln im Sinne des einschlägigen Kernsortiments des Technischen Handels erzielt und in diesen Artikeln ein angemessenes Lager unterhält. Nicht in den Verband aufgenommen werden können Hersteller und fachfremde Firmen, die sich schwerpunktmäßig mit anderen Sortimenten beschäftigen.

Über jeden Mitgliedschaftsantrag entscheidet der Aufnahmeausschuss der zuständigen VTH-Region, dem die Regionsvorsitzenden, deren Stellvertreter*innen und jeweils ein drittes, von den Regionsversammlungen gewähltes Mitglied angehören. Über die Aufnahme eines Mitglieds mit Hauptsitz außerhalb der bestehenden VTH-Regionen entscheidet der engere Vorstand. Im Falle der Ablehnung eines Aufnahmeantrags hat dieser mit einer qualifizierten Mehrheit von zwei Dritteln seiner Mitglieder ebenfalls das letzte Wort.

Alle Mitglieder haben das Recht, an den Einrichtungen und Leistungen des VTH teilzuhaben, ihr Stimmrecht auszuüben, Rat und Hilfe durch die Verbandsorgane zu erhalten und von diesen gefördert und unterrichtet zu werden. Im Gegenzug sind sie verpflichtet, dem VTH bei der Erfüllung der Verbandszwecke zu helfen und Auskünfte zu erteilen, sofern diese den gemeinschaftlichen Interessen dienen.

KONSEQUENTE AUSRICHTUNG AM KUNDENBEDARF

Trotz eines Konsolidierungsprozesses, den der Technische Handel in den vergangenen Jahren durchlaufen hat, ist die Branche weiterhin von unabhängigen, inhabergeführten Familienunternehmen geprägt. Viele von ihnen sind seit mehreren Generationen erfolgreich tätig und häufig ebenso lange VTH-Mitglieder. Der entscheidende Erfolgsfaktor ist dabei nicht die Unternehmensgröße: Einige der alteingesessenen Betriebe zählen nur wenige Mitarbeitende und haben ausschließlich Kunden in ihrer Region, wohingegen andere Umsätze im deutlich neunstelligen Bereich erwirtschaften und die Industrie im ganzen Land oder sogar in anderen Teilen Europas beliefern. Ob die Technischen Händler am Markt reüssieren, hängt vielmehr davon ab, dass sie ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot konsequent an den Bedürfnissen ihrer Kunden ausrichten. Daher ist jeder Technische Händler einzigartig und gibt es unter den VTH-Mitgliedern ebenso Voll-Sortimenter mit einem schier unglaublichen Artikelspektrum über mehrere Sortimentsgruppen hinweg wie Spezialisten, die sich auf eine Nische fokussieren, in der sie sich durch ein besonders tiefes Produktangebot, effiziente Prozesse und eine herausragende Qualität behaupten.

Vorstand und Geschäftsführung des VTH

Haupt- und Ehrenamt im Schulterschluss

MARIO ERNST
VTH-Vorsitzender

Der VTH ist ein beim Amtsgericht Düsseldorf eingetragener Verein. Er ist eine vollrechtsfähige juristische Person und kann vor Gericht klagen und verklagt werden.

DER ENGERE VORSTAND

Das Gremium vertritt den Verein gerichtlich und außergerichtlich. Es wird von dem Gesamtvorstand für zwei Jahre gewählt und setzt sich zusammen aus dem Vorsitzenden, seinen zwei bis vier Stellvertretern und dem Hauptgeschäftsführer, sofern dieser als stimmberechtigtes Mitglied in den Gesamtvorstand gewählt ist. Dies ist im VTH seit vielen Jahren gängige Praxis und sorgt für eine enge Verzahnung von Haupt- und Ehrenamt. Der engere Vorstand entscheidet in allen wichtigen Angelegenheiten des Verbands, die über die laufenden Geschäfte hinausgehen. Er entwickelt ein Arbeitsprogramm und unterbreitet dem Gesamtvorstand sowie der Mitgliederversammlung Beschlussvorlagen, die geeignet sind, die Ziele des VTH zu verwirklichen.

DER GESAMTVORSTAND

Das Gremium besteht aus den zurzeit acht Regionsvorsitzenden sowie deren Stellvertretern, den Mitgliedern des engeren Vorstandes, die kein weiteres Ehrenamt im VTH bekleiden, den fünf Fachgruppenvorsitzenden, dem Hauptgeschäftsführer und kooptierten Mitgliedern. Er berät und entscheidet über alle grundsätzlichen Angelegenheiten, welche die VTH-Satzung keinem anderen Organ des Verbands zuweist.

DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG

Die hauptamtliche Geschäftsführung führt die laufenden Geschäfte des Verbands und verwaltet dessen Vermögen. Sitz der Geschäftsstelle mit zurzeit vier Mitarbeitern ist Düsseldorf. Der Hauptgeschäftsführer und etwaige weitere 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 setzt deren Beschlüsse um.

Die Partner des VTH

Professionelles Networking zum Vorteil der Mitglieder

Der VTH hat ein belastbares Netzwerk aus zahlreichen Verbänden, Forschungsinstituten, Berufsgenossenschaften und weiteren Organisationen sowie Beratern aufgebaut, die für die Branche Technischer Handel relevant sind.

Die Fachorganisation des Technischen Handels hat den Anspruch, ihren Mitgliedern in jeder Phase ihrer Unternehmung durch maßgeschneiderte Beratung und Informationen unter die Arme zu greifen. Zu diesem Zweck hat der VTH über Jahrzehnte ein dichtes Netz aus Verbänden, Forschungsinstituten, Berufsgenossenschaften und weiteren Organisationen sowie Beratern geknüpft, die für die Branche Technischer Handel von Bedeutung sind und die den Verband bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen. Seine vielfältigen Kontakte und Kooperationen versetzen ihn in die Lage, seine Dienstleistungsangebote kontinuierlich auszubauen und zu optimieren. Bei Bedarf hat er zudem jederzeit die Möglichkeit, den Kontakt zwischen einzelnen Mitgliedsfirmen und externen Fachleuten herzustellen, die den Technischen Händlern mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Zugriff auf aktuelle Forschungsergebnisse ermöglicht dem VTH bereits seit 1950 seine Mitgliedschaft in der Gesellschaft zur Förderung des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IFH Köln). Das Institut widmet sich der Erforschung von Märkten, Kunden und Wettbewerb im Handelsumfeld und bietet zu diesen Themen strategische Beratung an. Die in diesem Kontext erhobenen Daten und die fundierten Analysen der Wissenschaftler leisten den VTH-Mitgliedern bei der Bewältigung der zahlreichen Herausforderungen wertvolle Dienste, denen sie bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse gegenüberstehen. Einen guten Draht hat die VTH-Geschäftsstelle auch zu dem E-Commerce-Center Köln (ECC Köln), das die Online-Abteilung des IFH bildet. Es ist erster Ansprechpartner der Branche bei Fragen zu den Themen Multi-Channel, Payment, Mobile, Künstliche Intelligenz sowie Online-Handel und Online-Marketing.

Für einen engen Kontakt zu den Bereichen Einkauf und Instandhaltung und zu den wichtigsten Ansprechpartnern der Kunden des Technischen Handels sorgen die Mitgliedschaften des VTH im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), dem Fachverband für Einkäufer, Supply Chain Manager und Logistiker, und im Forum Vision Instandhaltung e.V. (FVI), dem Netzwerk der Instandhaltung. Auf Veranstaltungen der beiden Organisationen nutzt die VTH-Geschäftsführung regelmäßig die Möglichkeit, sich über digitale Versorgungs- und Bewirtschaftungskonzepte, E-Procurement-Lösungen, Wertschöpfungsketten in der Instandhaltung und neue gesetzliche Anforderungen zu informieren.

In ständigem Dialog steht der Verband mit der Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) und den beiden Berufsgenossenschaften BG BAU (Bauwirtschaft) und BG RCI (Rohstoffe und chemische Industrie). Beide Organisationen entsenden regelmäßig Referenten zu den Fachberaterlehrgängen der VTH-Fachgruppen „Persönliche Schutzausrüstungen“ und „Schlauch- und Armaturentechnik“.

Auf diese Weise wird sichergestellt, dass relevante rechtliche Neuerungen aus den beiden Bereichen in den Weiterbildungsangeboten stets angemessen Berücksichtigung finden und die Mitglieder auf wertvolle Fachinformationen zugreifen können. Mit der DGUV arbeitet der Verband auch im Bereich „Nachhaltigkeit“ zusammen. Während der VTH seine Mitglieder bei der Implementierung der erforderlichen Transformationsprozesse unterstützen möchte, will die Unfallversicherung durch das Erreichen von Nachhaltigkeitszielen Sicherheits- und Gesundheitsstandards in den Unternehmen erhöhen. Gemeinsam versuchen die Partner, finanzielle Wertschöpfung mit der Verbesserung sozialer und ökologischer Systeme in Einklang zu bringen.

Wachsende Bedeutung für das Gros der VTH-Mitglieder hat der Produktbereich „Persönliche Schutzausrüstungen“. Dieser wird der Verband durch seine Mitgliedschaft in der Bundesarbeitsgemeinschaft für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit e.V. (Basi) gerecht. In der Basi haben sich 84 Organisationen und Einrichtungen (Bund und Länder, Sozialpartner, Gesetzliche Unfallversicherung, Gesetzliche Krankenversicherung, Hochschuleinrichtungen, Institutionen und Fachverbände) zusammengeschlossen, um das Sicherheitsniveau bei der Arbeit in Deutschland zu erhöhen und für gesündere Arbeitsplätze zu sorgen. Seit 2016 ist der Verband auch auf der europäischen Ebene vertreten und engagiert sich als Mitglied der European Safety Federation (ESF) dafür, dass bei der Weiterentwicklung von Persönlichen Schutzausrüstungen stets der aktuelle Stand von Wissenschaft und Technik Berücksichtigung findet.

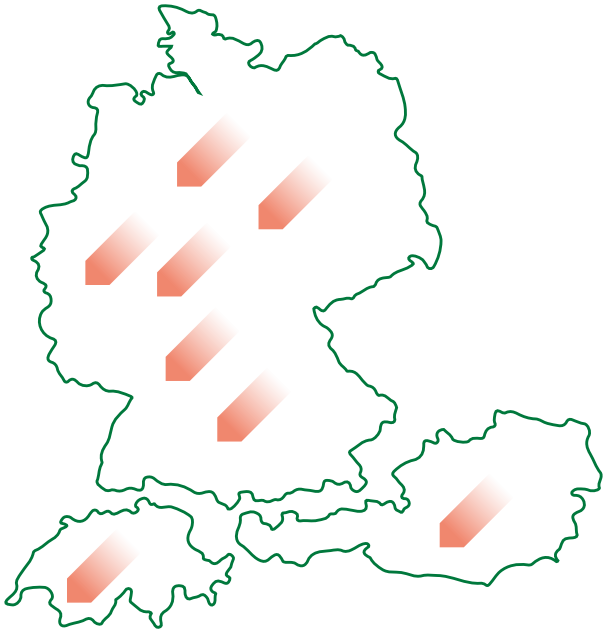
Branchenübergreifende Themen identifiziert und bearbeitet die VTH-Geschäftsführung gemeinsam mit Fachverbänden aus den Branchen Autoteile-Handel (GVA), Haustechnik-Großhandel (DGH), Holzhandel (GDH), Metallhandel (WGM), Chemiehandel (VCH), Agrarhandel (BVA), Farben-, Bodenbelag- und Heimtextil-Großhandel (GHF) sowie Elektro-Großhandel (VEG). Persönliche Treffen der Geschäftsführer finden mindestens einmal im Jahr statt. Dabei gelingt es regelmäßig, Ressourcen zum Vorteil ihrer Mitglieder zu bündeln, etwa in den Bereichen „Digitale Transformation“ und „Veranstaltungsmanagement“.

In den vergangenen Jahren immer wieder bewährt hat sich die Aufgeschlossenheit des Verbands gegenüber der Zusammenarbeit mit Start-ups wie entitys aus Münster und QuickSpeech aus Gablitz in Österreich. Die Kooperationen im Rahmen konkreter Projekte bringen die Agilität der Gründer und ihre Kompetenzen in der Softwareentwicklung und dem Daten- und Produktionsinformationsmanagement mit der detaillierten Branchenkenntnis des VTH und seinem Verständnis für die Bedürfnisse des Technischen Handels zusammen und setzen Synergien frei, die in handfeste Mehrwerte für die VTH-Mitglieder münden, darunter der eData-Pool und die innovative E-Learning-Plattform „VTH-Online-Akademie“.

Weiterhin pflegt der VTH Kontakt zur Handelssparte der Wirtschaftskammer Österreich sowie zum Dachverband HANDELSchweiz. Daher verfügt er über eine Büroadresse in Basel zur Betreuung seiner Mitglieder in der Schweiz.

Die acht VTH-Regionen

Geographische Nähe befördert Dialog und Wissenstransfer zwischen Kollegenfirmen



Seit dem Beitritt Österreichs und der Schweiz in den Jahren 2006 und 2016 ist der VTH der Dachverband des Technischen Handels im deutschsprachigen Europa. Die beiden Länder ergänzen die sechs Regionen Bayern, Mitte, Nord, Ost, Rheinland und Südwest, in die der Verband untergliedert ist.

8 Regionen

IN DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DER SCHWEIZ

Dieser Aufbau korrespondiert mit der Mitgliederstruktur des VTH, die durch kleine und mittelständische Betriebe geprägt wird, deren wirtschaftliche Betätigung häufig einen regionalen Schwerpunkt hat. Ihnen bieten insbesondere die jährlichen Versammlungen aller Mitglieder einer Region ein ideales Forum für den informellen Austausch über aktuelle wirtschaftliche und technologische Entwicklungen in ihrer Branche. Daraus resultieren in vielen Fällen belastbare persönliche Kontakte und ein kontinuierlicher Wissenstransfer zwischen Kollegenfirmen, die zwar als Marktbegleiter im Wettbewerb zueinanderstehen, jedoch stets auch gemeinsame Interessen haben und sich vergleichbaren Herausforderungen gegenübersehen. Als häufig langjährige Verbandsmitglieder kennen die Technischen Händler die Vorteile eines eng geknüpften Netzwerks und wissen, dass es regelmäßig allen Beteiligten nutzt, wenn sie sich zu deren Bewältigung zusammenschließen.

Als besonders hilfreich erweist sich ein kollegialer Umgang miteinander in Streitfällen. Zudem verhindert der Dialog mit anderen Branchenakteuren Betriebsblindheit und erlaubt eine realistische Markteinschätzung. Beides sind wichtige Voraussetzungen für ökonomischen Erfolg.

Die VTH-Geschäftsstelle befördert den Austausch zwischen den Mitgliedern, in dem sie für deren Versammlungen bei Bedarf ein Vortragsprogramm organisiert, das zahlreiche Anknüpfungspunkte für intensive Diskussionen unter Kollegen bietet. Deren regionale Ausrichtung macht die Attraktivität der Veranstaltungen ebenso aus wie die kurzen Anfahrtswege und der Umstand, dass häufig Mitgliedsfirmen die Rolle des Gastgebers übernehmen und die Tore ihrer Betriebe für ihre Kollegen öffnen.

Da sich der VTH und seine Mitglieder zu den marktwirtschaftlichen Prinzipien und den Grundsätzen eines unverfälschten Wettbewerbs bekennen, finden die Regeln des Kartellrechts zu jedem Zeitpunkt uneingeschränkt Beachtung. Denn sie sind sich darüber einig, dass allein der Kunde entscheidet, mit welchem Unternehmen er zusammenarbeiten möchte.

Dass die Regionen das Fundament des Verbands bilden, zeigt ein Blick in die Satzung: Sie billigt den regionalen Aufnahmeausschüsse die Entscheidung darüber zu, wer als neues Mitglied in den VTH aufgenommen wird. Und sie sieht vor, dass die aus jeweils zwei Personen bestehenden Vorstände der Regionen im Gesamtvorstand vertreten sind, wo sie mit insgesamt 16 Personen die Mehrheit der Mitglieder stellen.

Die Fachgruppen im VTH

Rückgrat produktspezifischer Verbandsarbeit

Alle Technischen Händler sind Spezialisten für die Beschaffung, Lagerhaltung und den Vertrieb technischer Erzeugnisse. Aufgrund der enormen Bandbreite der angebotenen Norm- und Spezialartikel fokussieren sich viele von ihnen jedoch auf bestimmte Produktschwerpunkte. Die wichtigsten Bereiche sind die „Antriebstechnik“, die „Dichtungstechnik“, die „Klebtechnik“, die „Schlauch- und Armaturentechnik“ sowie „Persönliche Schutzausrüstungen“.

Diese spiegeln die Organisationsstruktur des VTH wider, deren Rückgrat fünf gleichnamige Fachgruppen bilden. Gegründet wurden sie von den jeweiligen Produktspezialisten unter den VTH-Mitgliedern seit dem Ende der 1990er-Jahre, die gemeinsame Plattformen schaffen wollten, auf denen sie ihre fachspezifischen Interessen noch gezielter vertreten konnten als dies im Rahmen der VTH-Gremienarbeit zuvor möglich war.

Jede Fachgruppe hat sich eigene Aufnahmekriterien gegeben und erarbeitet jährlich ein individuelles Programm, das die Bedürfnisse ihrer Mitglieder optimal befriedigt. Alle Fachgruppen im VTH eint die Überzeugung, der führende Zusammenschluss für Fachgroßhändler ihrer Produktgruppe in der D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) zu sein sowie die Leistungsfähigkeit ihrer Mitglieder zu erhöhen und auf diese Weise die Marktposition des Technischen Handels zu stärken.

Die Fachgruppenvorsitzenden gehören dem VTH-Gesamtvorstand an. Mitglieder des Verbands haben jederzeit die Möglichkeit, weitere Fachgruppen zu gründen. Dazu bedarf es des Zusammenschlusses von mindestens 15 Technischen Händlern.

VTH-Fachgruppe ›Antriebstechnik‹ (AT)

Die Spezialisten für Antriebselemente und Wälzlager

Im Jahr 1999 gegründet, vereint die VTH-Fachgruppe „Antriebstechnik“ (AT) mittlerweile 35 Mitgliedsunternehmen, die den größten Verbund antriebstechnischer Fachgroßhändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz bilden.

Sie sind auf den Vertrieb von Riemen- und Kettenantrieben, Wälzlagern, Linearsystemen, Kupplungen, Formdichtungen und Spezialschmierstoffen sowie Befestigungsmaterial für antriebstechnische Produkte spezialisiert. Mit ihren Markenartikeln und ihrem Know-how helfen die Antriebsspezialisten ihren Kunden aus der Industrie dabei, Maschinenstillstände und -ausfälle zu vermeiden, und sorgen dafür, dass deren Produktion stets reibungslos läuft. Ihre Funktion beschränkt sich nicht darauf, Teile einzukaufen, vorrätig zu halten und an ihre Kunden weiterzuverkaufen, sondern sie entwickeln passgenaue Dienstleistungskonzepte, die ihren Auftraggebern messbare Vorteile bringen. Durch den Einsatz genauerer Sensorik, leistungsfähiger Kommunikationsnetzwerke und performanter Computing-Plattformen etwa gelingt es dem Technischen Handel immer besser, Anlagen nicht nur permanent zu überwachen, sondern auch präzise Lebensdauervorhersagen zu treffen, auf deren Basis Wartungsmaßnahmen wesentlich zielgerichteter vorgenommen werden können als zuvor. Dabei wird der Fachgroßhändler vom geschätzten Instandhaltungspartner zum Gewinnfaktor.

Damit sichergestellt ist, dass der Fachgruppe ausschließlich Unternehmen angehören, die auch tatsächlich über das für derart anspruchsvolle Dienstleistungen erforderliche Know-how verfügen, haben sich die Mitglieder strenge Aufnahmekriterien gegeben: Beitrittswillige Unternehmen müssen ein angemessenes Lager für ihre Produkte aus dem Bereich der Antriebstechnik unterhalten, ihre Mitarbeiter kontinuierlich fortbilden und über ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem verfügen. Außerdem verpflichten sich die Mitglieder, durch ihre Mitarbeit in der Fachgruppe einen kontinuierlichen Wissenstransfer zu gewährleisten.

Dabei binden sie ebenfalls 13 Markenhersteller ein, die sich zu dem Technischen Handel als ihrem zentralen Vertriebskanal bekennen und sich daher in einem der Fachgruppe assoziierten Lieferantenkreis zusammengeschlossen haben. Gemeinsam bilden sie ein Netzwerk, das optimale Voraussetzungen für die Entwicklung und Umsetzung von Produkt- und Dienstleistungsinnovationen bietet und die Position jedes einzelnen Mitgliedsunternehmens am Markt stärkt.

Zudem gibt der Zusammenschluss den Beteiligten die Möglichkeit, etwaige Meinungsverschiedenheiten oder kommunikative Missverständnisse, zu denen es auch in den besten Partnerschaften kommen kann, effizient in einem vertrauensvollen Rahmen auszuräumen. Hilfestellung bieten den Mitgliedern bei Bedarf der Fachgruppenvorstand sowie die VTH-Geschäftsstelle.

Einen weiteren Schwerpunkt der Kooperation bildet der Bereich „Weiterbildung“ für die Mitarbeitenden im Technischen Handel. Damit diese ihr Wissen stets auf dem neuesten Stand halten und ihre Kunden zu jedem Bedarf sachkundig beraten können, konzipieren Lieferanten und Technische Händler verschiedene Schulungsformate, die sowohl Grundlagenseminare im Präsenzformat als auch Online-Fachforen und Web-Seminare zu produktspezifischen Themen umfassen.

Höhepunkt der Fachgruppenarbeit ist der Tag der Begegnung, der die Partner einmal jährlich im Rahmen eines Werksbesuchs bei einem Hersteller zu einer Fachtagung zusammenführt.

Aufschluss über die wirtschaftliche Entwicklung in der Antriebstechnik gibt zweimal im Jahr ein Konjunkturbarometer der Fachgruppe, an dem sowohl deren Mitglieder als auch die Mitglieder des Lieferantenkreises teilnehmen.

https://www.vth-verband.de/antriebstechnik/

VORSTAND DER FACHGRUPPE:
Vorsitzender: Dr. Michael Lutz, Firma Roth (Nürnberg)
Stellvertreter: Michael Heise, Firma Willbrandt (Hamburg); Peter Heuel, Firma Irle & Heuel (Siegen); Werner Mallinger, Firma STEYR-WERNER (A-Pasching); René Schmeckthal, Firma LAT & SGF (Wirges)

VTH-Fachgruppe ›Dichtungstechnik‹ (DT)

Damit bei den Kunden auch weiterhin alles dicht bleibt

Die VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik“ wurde im September 2000 gegründet. Ihr gehören 37 auf diesen Produktbereich spezialisierte Mitgliedsunternehmen an. 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 Lieferantenkreis. Diesem gehören aktuell 31 namhafte Hersteller an. Gemeinsam bilden sie eine Plattform zum gegenseitigen Kennenlernen und eine Drehscheibe für den Erfahrungs- und Meinungsaustausch. Beim jährlichen Fachforum informiert der Lieferantenkreis über Entwicklungen in der Industrie, die für die Gestaltung der gemeinsamen Märkte von großer Bedeutung sind. Im Gegenzug informiert die Fachgruppe die Lieferantenkreismitglieder über Entwicklungsabsichten sowie Änderungen im Fachhandel und innerhalb der Fachgruppe.

Um das Ausbildungsniveau der Mitarbeiter zu steigern und damit vor allem den Nutzen ihrer Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden ständig zu verbessern, hat die Fachgruppe ihre Aktivitäten im Bereich Aus- und Weiterbildung ausgebaut und wird dabei tatkräftig von den Lieferanten unterstützt. Neben dem dreiteiligen Seminar „Fachberater für Dichtungstechnik“ werden Informations- und Thementage angeboten, die je nach Ausrichtung für Auszubildende und Neulinge geeignet sind oder vertiefende Fachkenntnisse für Dichtungsexperten vermitteln. Lehrreiche Einblicke in die Produktionsmöglichkeiten und die entsprechende Leistungsfähigkeit der Hersteller erhalten die Fachgruppenmitglieder bei den gemeinsamen Lieferantenbesuchen.

Mit der Anfang 2020 eingeführten Registrierung zum „Zertifizierten Fachbetrieb für Dichtungstechnik“ unterstützt die Fachgruppe zugleich die Qualitätsoffensive des VTH und schafft damit ein überbetriebliches Qualitätszeichen, das eine wertvolle Orientierung im Dichtungsmarkt bietet. Der transparente Kriterienkatalog verdeutlicht die Mehrwerte und Beratungsleistungen des Fachhandels gegenüber seinen Kunden und die im Zertifikat aufgelisteten firmenspezifischen Produktschwerpunkte zeigen die jeweiligen Kernkompetenzen an.

Zertifizierter Fachbetrieb für Dichtungstechnik (DT)

https://www.vth-verband.de/dichtungstechnik/

VORSTAND DER FACHGRUPPE:
Vorsitzender: Simon Treiber, Firma Berger S2B (Mannheim)
Stellvertreter: Markus Gau, Firma Sahlberg (Feldkirchen bei München); Sascha Heitkamp-Röhlen, Firma Kahmann & Ellerbrock (Bielefeld); Robert von Oelffen, Firma Teigler (Düsseldorf); Roland Wuttge, Firma Irle & Heuel (Siegen)

VTH-Fachgruppe ›Klebtechnik‹ (KT)

Kleben als Zukunftstechnologie mitgestalten

Das Kleben gilt als Zukunftstechnologie des 21. Jahrhunderts, die zunehmend klassische Verfahren wie Schweißen, Nieten und Nähen ablöst. Aus Konstruktion und Entwicklung sind Klebstoffe und Klebebänder nicht mehr wegzudenken.

Sie sind nicht als C-Teile anzusehen, sondern als leistungsstarke High-Tech-Produkte. Mit der Gründung einer Fachgruppe „Klebtechnik“ im Jahre 2019 gestalten die Fachgroßhändler im VTH diesen branchenübergreifenden Fertigungs- und Verarbeitungstrend mit.

Die hohe Qualität, die eine fast unüberschaubare Vielfalt an Klebstoffen und Klebebändern zum Beispiel für den Fahrzeug- und Leichtbau in den letzten Jahren erreicht hat, stößt in der Anwendung noch allzu oft auf eine falsche Handhabung. So sind 80 bis 90 Prozent der Fehler in der Verarbeitung entweder prozess- oder personenbedingt. Bei dem Bemühen, auch die Produktauswahl und -anwendung zu hoher Qualität zu führen, möchten die Fachgruppenmitglieder ihre Kunden im gesamten D-A-CH-Gebiet unterstützen. Sie behalten für ihre Kunden den Überblick, liefern aus rund 35.000 Produkten genau das richtige und beweisen dabei Lösungskompetenz. Ein wichtiger Service der VTH-Klebexperten ist die Bevorratung – nicht nur der Produkte selbst, sondern auch von Zubehörteilen. Dazu gehören Applikationslösungen wie Düsen, Mischer, Kartuschen, Flaschen, Dosiernadeln und -pistolen, Adapter sowie Primerzubehör und Utensilien für die Oberflächenvorbehandlung.

Das Ziel der Fachgruppe „Klebtechnik“ ist es, sortimentsübergreifend die Produktauswahl und -anwendung in hochwertiger Qualität auszuführen. Die Mitglieder erweitern systematisch ihr Know-how und tauschen sich fachspezifisch untereinander und mit Bildungsträgern, Forschungseinrichtungen und Markenherstellern aus.

2022 feierte der zweiteilige Fachberaterlehrgang für Klebtechnik seine Premiere. In den beiden jeweils fünftägigen Modulen „Grundlagen der Klebtechnik und trägergebundene Klebsysteme“ und „Elastisches und strukturelles Kleben“ mit anschließender Prüfung absolvieren die Teilnehmenden einen intensiven Lehrgang, bei dem neben viel Theorie auch die Praxis mit zahlreichen Klebversuchen nicht zu kurz kommt. Dabei bringen sich in den Schulungsräumen des VTH-QUALITÄTSPARTNERS Innotech Marketing und Konfektion Rot GmbH in Rettigheim, der die Grundlagenschulung übernimmt, auch die Firmen Henkel, Sika, tesa und Weicon aus der VTH-Marketinginitiative mit ihren spezifischen Produkten ein.

Aktuell gehören der jüngsten VTH-Fachgruppe 25 auf Klebtechnik spezialisierte Technische Großhandlungen an. Sie tauschen sich u.a. auf der jährlichen Mitgliederversammlung miteinander aus, die mit einem Fachforum zu aktuellen Entwicklungen und Branchentrends und der engen Einbindung der VTH-QUALITÄTSPARTNER aus diesem Produktbereich verbunden ist.

Unterjährig erweitern und vertiefen die Fachgruppenmitglieder ihr Wissen bei Online-Fachforen mit diversen Herstellern und Anbietern der Klebtechnik.

https://www.vth-verband.de/vth-im-ueberblick/fachgruppen/klebtechnik/

VORSTAND DER FACHGRUPPE:
Vorsitzender: Uwe Kittel, Firma Krückemeyer (Siegen)
Stellvertreter: Sabrina Bullinger, Rala (Ludwigshafen); David Schlesinger, Firma Wendler (Aue)

VTH-Fachgruppe ›Persönliche Schutzausrüstungen‹ (PSA)

Kompetenz-Netzwerk der Arbeitsschutz-Spezialisten im Technischen Fachgroßhandel

Die im Jahr 1998 gegründete VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutzausrüstungen“ ist nicht nur die älteste der fünf VTH-Fachgruppen, sondern hat sich im Verlaufe der letzten drei Jahre mit 42 Mitgliedsunternehmen auch zur zweitgrößten des Verbands entwickelt.

Die Arbeitsschutzspezialisten haben sich die gemeinsame Aufgabe gegeben, Leistungsstandards zu definieren und kontinuierlich zu erhöhen. Auf diese Weise stellen sie die Versorgung ihrer Kunden aus Industrie, Handwerk und öffentlichem Sektor mit hochwertigen PSA sicher und leisten einen entscheidenden Beitrag dazu, dass deren Mitarbeitende in jeder Arbeitssituation optimal vor Gefahren für Leib und Leben geschützt sind. Da diese vielfältig sind, ist die Produktpalette der Technischen Händler breit und deckt vom Kopf bis zu den Füßen alle Bereiche des menschlichen Körpers ab.

Ob PSA ausreichend Schutz bieten, hängt jedoch nicht allein von der Güte der Produkte, sondern entscheidend auch davon ab, inwieweit diese für eine konkrete Gefahrensituation geeignet sind. Unerlässlich ist es zudem, dass PSA ihren Trägern passen und dass diese im Umgang mit ihren Schutzausrüstungen geschult sind. Darüber hinaus müssen die einzelnen Bestandteile zueinander passen und dürfen sich in ihrer Schutzwirkung nicht beeinträchtigen. Der Technische Händler sorgt als kompetenter Berater dafür, dass all diese Voraussetzungen zu jeder Phase des Arbeitsprozesses erfüllt sind. Er kennt den Markt, kann den individuellen Bedarf an den Arbeitsplätzen seiner Kunden systematisch bewerten und findet zielsicher das Produkt, das jedem einzelnen Beschäftigten gerecht wird.

Zu diesem Zweck arbeitet der Fachgroßhandel eng mit den führenden Markenherstellern in allen maßgeblichen Produktsegmenten zusammen. Um dieser Partnerschaft einen institutionellen Rahmen zu geben, der einen stetigen, vertraulichen Austausch mit den Arbeitsschutzspezialisten im VTH ermöglicht, hat die Fachgruppe Ende 2022 einen Lieferantenkreis gegründet, der zunächst acht Lieferanten umfasst, die bei ihrem Vertrieb auf die Expertise des Technischen Handels setzen. Eine sukzessive Erweiterung ist geplant.

Weitere wichtige Partner der Fachgruppe sind die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) und die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV). Die Zusammenarbeit findet ihren Niederschlag in der Mitwirkung der Organisationen an dem VTH-Zertifikatslehrgang „Geprüfter Fachberater für Persönliche Schutzausrüstungen“. Die Schulung richtet sich an die Mitarbeitenden im Technischen Handel, die sich in zwei Lehrgangswochen mit den maßgeblichen Gesetzen und Verordnungen vertraut machen, welche die Pflichten der Hersteller und Händler regeln, und detaillierte Produktkenntnisse erlangen, die sie in die Lage versetzen, ihre Kunden bei der richtigen Auswahl, Nutzung, Wartung, Pflege und Lagerung von PSA zu beraten.

Ausfluss der Kooperation ist darüber hinaus die finanzielle Unterstützung der Normungsarbeit im Bereich PSA (DIN NPS) durch die Fachgruppe und ihre Mitgliedschaft in der Basi – Bundesarbeitsgemeinschaft für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit e.V. sowie in der ESF – European Safety Federation.

Um sich von der Vielzahl unqualifizierter Anbieter von PSA am Markt abzuheben und den Einkäufern potenzieller Kunden Orientierung zu bieten, hat die Fachgruppe im Jahr 2017 ein Prüfsiegel entwickelt, das ihrem hohen Qualitätsanspruch Ausdruck verleiht. Es weist „Zertifizierte Fachbetriebe für Persönliche Schutzausrüstungen“ aus, die für den Erwerb umfangreiche Voraussetzungen erfüllen müssen, deren Einhaltung der VTH überprüft. Dazu zählen insbesondere ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001, regelmäßige Mitarbeiterschulungen, die Beratung durch „Geprüfte Fachberater für PSA“ und ein ganzheitliches Konzept für Persönliche Schutzausrüstungen von Kopf bis Fuß und darauf bezogene Dienstleistungen.

Zertifizierter Fachbetrieb für PSA

https://www.vth-verband.de/persoenliche-schutzausruestungen/

VORSTAND DER FACHGRUPPE:
Vorsitzender: Wolfgang Möwius, Firma Möwius (Hamburg)
Stellvertreter: Timm S. Bendinger, Firma Hugo Roth (Wilnsdorf); Christian Coenen, Firma Coenen (Neuss); René Dengler, Firma Dengler (Frankfurt am Main); Leonhard Engels, Firma AGIS (Viersen)

VTH-Fachgruppe ›Schlauch- und Armaturentechnik‹ (SAT)

Qualitätsoffensive für das fachgerechte Herstellen und das sichere Betreiben von Schlauchleitungen

Der VTH-Fachgruppe „Schlauch- und Armaturentechnik“ (SAT), die im November 2001 gegründet wurde, gehören knapp 70 auf diesen Produktbereich spezialisierte Technische Händler an, die ihre Kunden bei der Auswahl von Schläuchen und Armaturen beraten, aber nicht nur die Einzelkomponenten liefern.

Als Bindeglied zwischen den Produzenten beider Produkte sind sie die Konfektionäre der Schlauchleitung; sie verbinden den Schlauch mit den Armaturen erst zu einer einbaufertigen Systemlösung und übernehmen damit die Verantwortung eines Herstellers.

Ziel der Fachgruppenmitglieder ist ein reger Austausch von Sach- und Fachinformationen, die durch die Bündelung ihrer Stärken und Kompetenzen in die Erarbeitung gemeinsamer Musterlösungen mündet. So wurden bereits diverse Vorlagen veröffentlich, wie

- Betriebsanleitung für Schlauchleitungen
- Originalbetriebsanleitung für Hydraulik-Schlauchleitungen
- Abnahmeprüfzeugnis 3.1
- Prüfbescheinigung für die wiederkehrende Prüfung nach TRBS 12010
- Allgemeine Geschäftsbedingungen für die wiederkehrende Schlauchprüfung
- Empfehlungen für die Reinigung von Elastomer-Schlauchleitungen im Bereich Lebensmittel und Getränke sowie die Lagerung von Elastomer-Schläuchen und -Schlauchleitungen
- Konformitäts- und Übereinstimmungserklärung für den Lebensmittelbereich
- Unverbindliche Arbeitshilfe zur Gefährdungsbeurteilung für den Einsatz von Schlauchleitung
- SAT-Sonderpublikation „Sichere Schlauchleitungen – Industrieller Einsatz von Chemie- und Dampfschlauchleitungen“
- Werkstattposter „Schlauchleitungen sicher betreiben“

Die Fachgruppe ist 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).

Zahlreiche Seminare, Informationstage zu besonderen Themengebieten und regelmäßige Lieferantenbesuche bieten den Mitgliedern der Fachgruppe die Möglichkeit, sich über die aktuelle Rechtslage und Produktneuheiten zu informieren. 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 besonders wichtig. Diese begann bereits 2008 mit der Aufstellung von Qualitätskriterien für die Registrierung zum „Zertifizierten Fachbetrieb für Schlauch- und Armaturentechnik“ und führte zur Entwicklung einer im Designregister des Deutschen Patent- und Markenamtes eingetragenen SAT-Prüfplakette, die die Bestrebungen der Schlauchexperten unterstützt, eine einheitliche Farbkennzeichnung von Prüffristen einzuführen. Seit 2017 können sich auch die Hydraulik-Experten der Fachgruppe mit auf diesen Produktbereich angepassten Qualitätskriterien als „Zertifizierte Fachbetriebe für Hydraulik-Schlauchleitungen“ registrieren lassen. Mit den zugehörigen Prüfsiegeln können die zertifizierten Fachbetriebe ihre Kernkompetenzen und ihr Fachwissen nun auch nach außen hin sichtbar machen.

Mit der Gesamtheit ihrer Aktivitäten unterstreicht die Fachgruppe ihren berechtigten Anspruch, der Zusammenschluss führender Hersteller von Schlauchleitungen in der D-A-CH-Region zu sein.

https://www.vth-verband.de/schlauch-und-armaturen/

VORSTAND DER FACHGRUPPE:
Vorsitzender: Hartmut Schmitz, Firma Hydraulik Schmitz (Siegen)
Stellvertreter: Rolf Effenberger, Firma Rala (Ludwigshafen); Jörg Jansen, Firma ProTec (Würselen); Gerhard Mühlbauer, Firma Kaindl (A-Leonding); Hans Nappert, Firma Sahlberg (Feldkirchen bei München)

VTH-QUALITÄTSPARTNER

Die Marketinginitiative für den Technischen Handel

Im Jahr 1999 haben sich der VTH, seine Mitglieder und führende Markenhersteller, die VTH-QUALITÄTSPARTNER, zu einer Leistungsgemeinschaft zusammengeschlossen, um ihre Endkunden verlässlich mit passenden Markenprodukten und innovativen Dienstleistungen zu versorgen und diese über die Mehrwerte zu informieren, die aus der Zusammenarbeit mit dem Technischen Handel resultieren.

FRANK KÜSTERS
Sprecher der
VTH-QUALITÄTSPARTNER

https://www.vth-verband.de/vth-qualitaetspartner/

Zu diesem Zweck finanziert und konzipiert die mittlerweile 19 VTH-QUALITÄTSPARTNER umfassende Initiative ein Branchenmarketing, das immer wieder kreative Absatzimpulse setzt.

Durch Infografiken, Whitepaper, verfilmte Erfolgsgeschichten, Animationsvideos, redaktionelle Beiträge für Fachmedien, Pressemitteilungen und Social-Media-Kampagnen machen die Partner ihr gemeinsames Motto „Wir liefern Qualität“ erlebbar. Dabei arbeiten sie immer wieder mit Best-Practice-Beispielen, welche die Kunden des Technischen Handels auf eine Reise von der Problemstellung bis zur Problemlösung mitnehmen und auf anschauliche Weise zeigen, wie diese von hochwertigen Produkten, kompetenter Beratung und maßgeschneiderten Dienstleistungspaketen der Leistungsgemeinschaft profitieren können.

Die VTH-Mitglieder erhalten durch die Aktivitäten der Marketinginitiative nicht nur Rückenwind für die Bewältigung ihrer täglichen Herausforderung, Kunden von den Vorteilen einer Zusammenarbeit zu überzeugen, sondern haben darüber hinaus die Möglichkeit, den Output des Branchenmarketings für ihre eigene Marktkommunikation zu nutzen. Zu diesem Zweck hat der VTH im internen Bereich seiner Website eine umfangreiche Mediathek eingerichtet, aus der seine Mitglieder exklusiven Content herunterladen und an ihre eigenen Bedürfnisse anpassen können.

Großen Wert legt die Leistungsgemeinschaft über Marketingmaßnahmen hinaus auf das Thema „Weiterbildung“. Gemeinsam mit ihren Handelspartnern unterstützen die VTH-QUALITÄTSPARTNER eine Vielzahl von Fachberaterlehrgängen, Seminaren, Fachforen und Web-Seminaren mit fachkompetenten Referenten, welche die Gewähr dafür bieten, dass die Mitarbeitenden im Technischen Handel ihr Produkt- und Vertriebswissen stets auf dem neuesten Stand halten. VTH-Vertriebsseminare und Weiterbildungsangebote für Führungskräfte werden durch ein Teil-Sponsoring gefördert.

Über das Budget, die einzelnen Maßnahmen und deren inhaltliche Schwerpunkte entscheidet der Lenkungsausschuss der Initiative, der paritätisch aus Herstellern und Technischen Händlern zusammengesetzt ist. Im Fokus stehen Themen wie „Datenmanagement“, „Nachwuchskräftegewinnung“ und „Nachhaltigkeit“, die für die gesamte Branche von herausragender Bedeutung sind.

Dafür, dass die VTH-Mitglieder und die VTH-QUALITÄTSPARTNER stets über alle Maßnahmen der Initiative und deren Erfolge auf dem Laufenden bleiben, sorgen die Newsletter „IQ – Impulse für Qualität“ sowie „Infoletter“, die jeweils zwei bis viermal im Jahr versendet werden.

» Die Kombination aus leistungsstarken Herstellern und markenorientierten Technischen Händlern unter dem Dach des VTH als Bindeglied generiert einen echten Mehrwert – nicht nur für den Handel und die Industrie, aber insbesondere auch für den Kunden. Durch die Bündelung der Kompetenzen in der VTH-QUALITÄTSPARTNER-Initiative profitiert der Kunde bei der Suche nach seiner Problemlösung. «

Frank Küsters, Sprecher der
VTH-QUALITÄTSPARTNER

19

ausgewählte Hersteller sind die VTH-QUALITÄTSPARTNER.

5,6

Mehr als 5,6 Mrd. Euro Umsatz im Jahr erwirtschaftet der Technische Handel in der D-A-CH-Region.

100%

Kundenzufriedenheit ist die Messlatte für unser Handeln.

400×

Als Kunde können Sie auf mehr als 400 Verkaufspunkte zurückgreifen.

VTH QUALITÄTS PARTNER

BIG ARBEITSSCHUTZ
Continental
Dräger
Frenzelit
GEKA
Henkel
Innotech
KLINGER Germany
Marston-Domsel
NORRES
OKS
optibelt
PLANAM
RIEGLER Druckluft und Pneumatik
RS
SCJohnson PROFESSIONAL A family company
Sika
tesa
WEICON

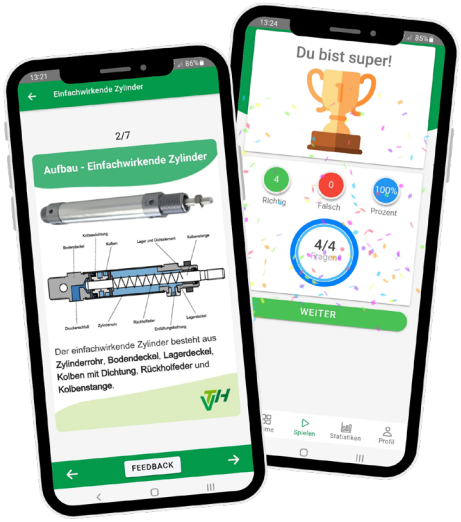
ZUKUNFT GESTALTEN

3

Wir setzen auf das digitale Lernen

Selbstorganisierte Weiterbildung in der VTH-Online-Akademie

Parallel zum Präsenzlernen kommen in der beruflichen Bildung seit Jahren verstärkt digitale Lernangebote zum Einsatz. Aktuell gewinnt diese Entwicklung ähnlich wie der allgemeine Trend zur Digitalisierung zusätzlich an Schub. Dabei bietet digitales Lernen eine Reihe von Vorteilen.



Wer online lernt, ist zeitlich und örtlich ungebunden. Lernende können sich in viel größerem Maße selbst organisieren, als das beim Präsenzlernen der Fall ist. Mit seiner Online-Akademie hat der VTH auf diese Entwicklung reagiert. Die Plattform dient dazu, dass sich alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im Technischen Handel selbstorganisiert weiterbilden können. Zahlreiche Lerneinheiten zu den einschlägigen technischen Produkten stehen in der VTH-App zur Verfügung: digital und ohne Kosten. Insbesondere die Unternehmen, die selbst keine E-Learning-Inhalte für ihre Beschäftigten entwickeln oder auf solche zugreifen können, sind dankbar für das digitale Bildungsangebot.

Schon allein aus Gründen des ständigen Wandels auf allen technischen Gebieten wird die Notwendigkeit der Aus- und Weiterbildung im Technischen Handel immer ein aktuelles Thema bleiben. Dabei verändern sich die Methoden des Lernens stetig, und zwar mit immer größerer Geschwindigkeit. Die Digitalisierung erfolgt auf vielen Ebenen und durchzieht mehr und mehr alle modernen Lebensbereiche. Die berufliche Weiterbildung gehört dazu, sodass die Vermittlung von Wissen mithilfe moderner Technik auf digitalem Weg boomt. Die Pandemie hat klar gezeigt, welche hohe Bedeutung digitale Lehr- und Lernangebote haben können. Umso wichtiger ist es, das Lernen, Lehren und Ausbilden mit digitalen Angeboten weiterzuentwickeln und digitale Kompetenzen in der Breite zu stärken. Alle, die sich künftig digital weiterbilden wollen, sollen daher einen leichten Zugang zu qualitativ hochwertigen Angeboten bekommen.

Deshalb hat der VTH gemeinsam mit der innovativen und intelligenten Microlearning-Plattform „QuickSpeech“ ein maßgeschneidertes Lernangebot für seine Mitglieder entwickelt. Die mobile App im Web kann am Smartphone, am Tablet oder am Desktop genutzt werden und ist für jeden Anwender selbsterklärend. Die verwendete Methode des Microlearnings ist eine Spielart des E-Learnings und bezeichnet das Lernen in kleinen Lerneinheiten. Deshalb nennt man es auch das „Lernen in kleinen Häppchen“. Die Lernhappen zeichnen sich durch folgende Eigenschaften aus: knappe Inhalte zu einem einzigen Thema, ein leicht zu verinnerlichendes Wissen, einen Fragenblock im Anschluss an jede Lerneinheit, selbstständig konsumierbar sowie zeit- und ortsunabhängig verfügbar.

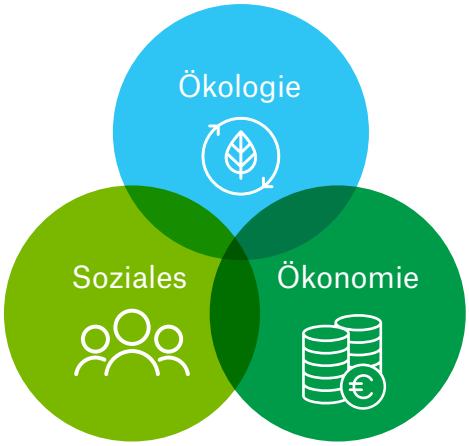
Eine einfache Registrierung mit der persönlichen E-Mail-Adresse reicht aus, um auf die gewünschten Lerninhalte zuzugreifen. Es sind keine komplexen Installationen nötig. Ein personalisierter Login mittels eines individuellen Passworts stellt sicher, dass nur diejenigen auf die Inhalte zugreifen, die hierzu berechtigt sind.

Der Bestand an warenkundlichen Lernkartenkursen in der VTH-Online-Akademie wächst stetig weiter. Neben diesem kostenlosen Angebot können VTH-Mitglieder auch eigene Schulungsumgebungen für ihre Unternehmen erwerben, mit denen sie eigene Inhalte erstellen und beliebig ihren Mitarbeitenden oder Kunden für Schulungszwecke zur Verfügung stellen können.

Nachhaltige Lösungen auf der Höhe der Zeit

Der Beitrag des Technischen Handels zu Klima- und Ressourcenschutz und der Sicherung sozialer Standards

Den Anspruch, das eigene unternehmerische Handeln in möglichst vielen Bereichen nachhaltig auszurichten, haben die Technischen Händler und ihr Fachverband schon seit vielen Jahren. Sie sind dabei auf dem Weg, für ihre Unternehmen kontinuierlich immer mehr grüne Leitplanken aufzustellen und ökologisch sinnvolle Maßnahmen zu realisieren.



Dafür setzen die Mitglieder des VTH die unterschiedlichsten Hebel in Bewegung, um einen positiven Beitrag zu relevanten Themen wie Klima- und Ressourcenschutz, soziale Standards oder nachhaltige Lieferketten leisten zu können.

Nicht allein das Umsatzpotenzial bestimmt das „wer mit wem", sondern auch das Austarieren von ökonomischen, ökologischen und sozialen Aspekten schwingt immer mehr mit und wird zukünftig eine noch größere Rolle einnehmen. Nachhaltigkeit ist demzufolge eine geeignete Brücke, um eine noch engere Verbindung zu Geschäftspartnern herzustellen als bislang. Die Technischen Händler nehmen ihre Verantwortung für Mensch, Umwelt und Gesellschaft bereits wahr und engagieren sich auf vielen Ebenen für mehr Nachhaltigkeit. Sie fordern, fördern und kontrollieren die Einhaltung von Standards und spezifischen Kriterien im Hinblick auf Qualität und Sicherheit sowie die soziale und umweltbezogene Unbedenklichkeit. Für sie ist nachhaltige Unternehmensführung ein Prozess, der mit dem Umdenken in allen Bereichen beginnt. Dank innovativer Technologien und Verfahren lässt sich nachhaltiges Wirtschaften in die gesamte Liefer- und Wertschöpfungskette implementieren. Viele Technische Händler unterstützen beispielsweise Initiativen für die nachhaltige Produktion und nachhaltiges Produktdesign sowie die nachhaltige Herstellung im Hinblick auf Umweltfreundlichkeit bei zugleich verbesserten sozialen Verhältnissen in den Herkunftsländern.

Nachhaltigkeit bei Produkten und Dienstleistungen bedeutet nicht nur faire Arbeitsbedingungen bei der Herstellung, die Einhaltung ökologischer Standards und Gesundheitsverträglichkeit, sondern vor allem auch Qualität und Innovation. Nachhaltigkeit bei Produkten und Dienstleistungen besteht zudem darin, für eine längere Lebensdauer zu sorgen und somit einen Beitrag zu leisten, Ressourcen einzusparen bzw. zu schonen. Deshalb ist die Fachexpertise einer der relevanten Faktoren im Marketing des Technischen Handels. Dabei zeigt sich immer wieder, dass eine konsequente Ausrichtung auf mehr Nachhaltigkeit und auf die Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft keineswegs im Widerspruch zu Innovations- und Leistungsstärke, einem ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnis und dem fairen Umgang mit Lieferanten und Kunden steht.

Der VTH hat mit seiner Umfrage unter seinen Mitgliedern im Frühjahr 2023 die Schwerpunkte der nachhaltigkeitsbezogenen Aktivitäten in der Branche analysiert und beabsichtigt, während der Laufzeit dieses Geschäftsberichtes einen Leitfaden für die Technischen Händler zu erarbeiten, wie sie einen noch besseren nachhaltigen Dreiklang von Ökologie, Ökonomie und unternehmerischer Sozialverantwortung in ihren Betrieben erzielen können.

Mitarbeiter binden und neu gewinnen

Unterstützung für den Technischen Handel im Wettbewerb um Fachkräfte

Der demographische Wandel verschärft vor allem am deutschen Arbeitsmarkt den Wettbewerb um kluge Köpfe. Insbesondere kleinen und mittelständischen Betrieben fällt es immer schwerer, talentierte und motivierte Nachwuchskräfte zu finden, die für den zukünftigen Unternehmenserfolg unerlässlich sind.

Leider wird dieser Engpass mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht nur vorübergehend bestehen, sondern zu einer dauerhaften Rahmenbedingung unternehmerischen Handelns werden. Die VTH-QUALITÄTSPARTNER und der VTH unterstützen die Technischen Händler dabei, die Herausforderungen zu bewältigen, die mit der Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbunden sind: In einer Marketingkampagne stellen sie jungen Menschen typische Berufsbilder im Technischen Handel vor und begeistern sie für eine Ausbildung in der Branche.

Zu diesem Zweck ergreift die Leistungsgemeinschaft aus VTH-Mitgliedern und Markenherstellern eine Vielzahl von Kommunikationsmaßnahmen. Das Mitgliederverzeichnis auf der VTH-Website wird um die Kategorie „Ausbildungsbetrieb" erweitert, sodass Interessenten unmittelbar erkennen, wo sie sich in ihrer Region bewerben können. Umfangreiche Informationen zu den einzelnen Ausbildungsgängen werden dort ebenfalls bereitgestellt. Darüber hinaus findet das Thema „Ausbildung im Technischen Handel" kontinuierlich Berücksichtigung in der Pressearbeit der Marketinginitiative sowie in den Social-Media-Kanälen des VTH.

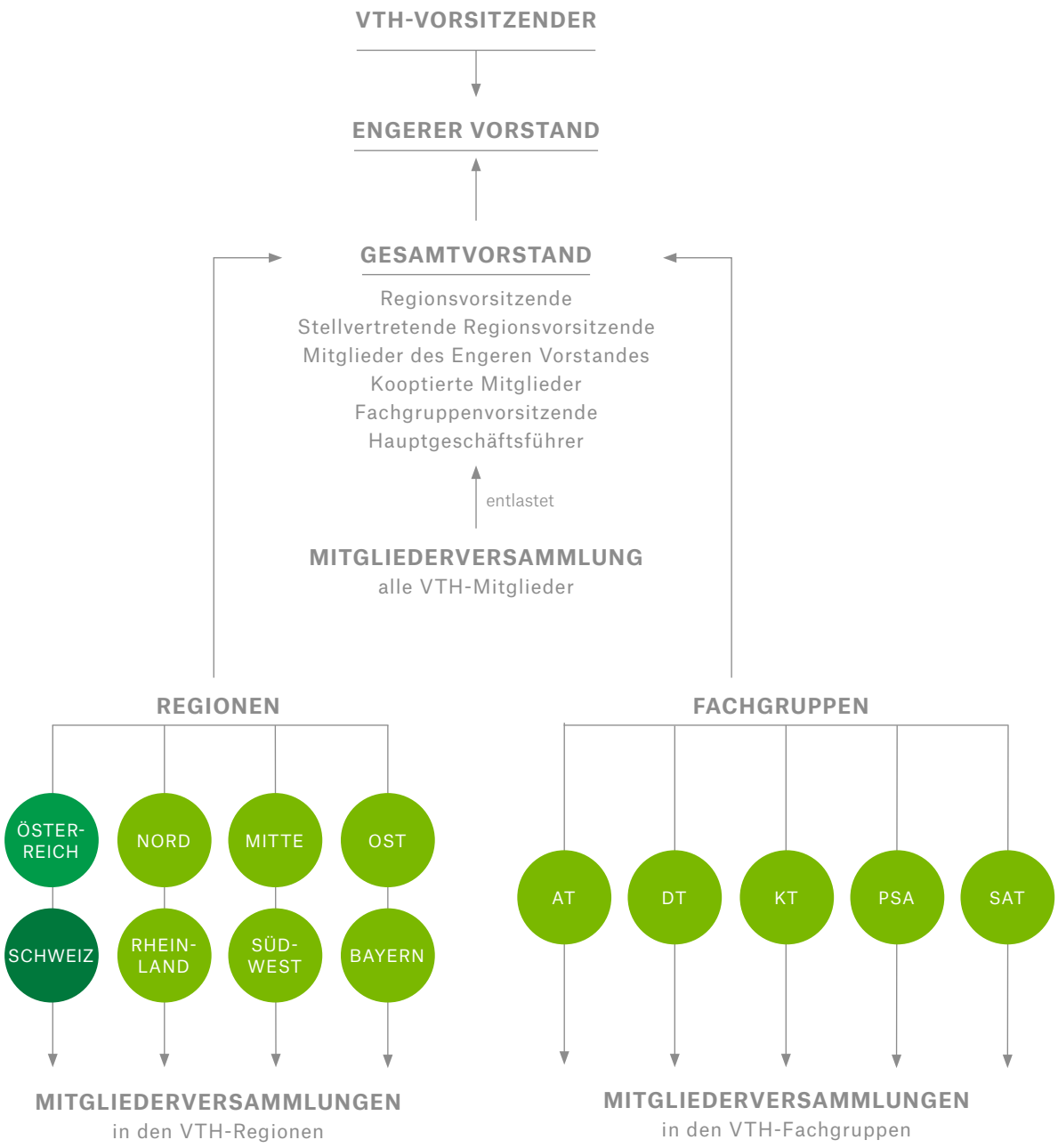
In einem kommunikativen Werkzeugkasten stellen die Marketingpartner Gestaltungsvorlagen für die Technischen Händler bereit, machen Vorschläge für Recruiting-Veranstaltungen und geben Tipps zur Einbindung von Multiplikatoren sowie die Implementierung des Themas auf den Websites und in den Social-Media-Kanälen der einzelnen Betriebe. Damit soll es den Technischen Händlern gelingen, sich erfolgreich als attraktive Arbeitgeber am Ausbildungsmarkt zu positionieren.

Erfolgreiches Personalmanagement erschöpft sich allerdings nicht in der Gewinnung neuer Mitarbeitenden. Mindestens ebenso wichtig ist das Handlungsfeld „Mitarbeiterbindung". Denn es wird den Technischen Händlern nur gelingen, gute und engagierte Talente langfristig zu halten, wenn sie diesen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Auch bei dieser Aufgabe können die VTH-Mitglieder auf die Unterstützung ihres Verbands zählen.

Gemeinsam mit den Fachgremien der Produktbereiche konzipiert der VTH Weiterbildungsmaßnahmen, die den Mitarbeitenden passgenau das Wissen vermitteln, das sie für eine Karriere im Technischen Handel benötigen. Dazu zählen insbesondere fundierte Produktkenntnisse sowie Vertriebs- und Führungskompetenzen.

Dass die jungen Menschen einen Beruf mit Zukunft erlernt haben, macht der Verband bereits am Ende ihrer Ausbildung deutlich. Mit seinem jährlichen Ausbildungspreis „TOP-Azubi des Jahres" würdigt er gute und sehr gute Auszubildende ebenso wie besondere Leistungen, die einzelne von ihnen während ihrer Ausbildung erbracht haben.

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
www.vth-verband.de

Gestaltung: Thoma+Schekorr
www.thoma-schekorr.com

Stand: 07/2023

Bildnachweis: Titel: iStock/AdobeStock, S. 3: Portrait Herr Vierhaus © Alfred Särchinger, S. 4: iStock/AdobeStock, S. 7: AdobeStock, S. 11: AdobeStock, S. 12: AdobeStock, S. 13: AdobeStock, S. 16: AdobeStock, S. 17: Portrait Herr Ernst © PIEL, S. 16: AdobeStock, S. 19: AdobeStock, S. 21: © KOLLAXO, Elaflex, S. 27: Portrait Herr Küsters © VTH, S. 29 iStock/AdobeStock, S. 30: QuickSpeech, U4: AdobeStock

VERBAND TECHNISCHER HANDEL

Wir liefern Qualität.

Gemeinsam vorausdenken – Zukunft gestalten

Erfolg kommt nicht von ungefähr, sondern fußt auf einer stabilen Basis. Mit unseren bekannten Marken und unseren Services als renommierte Markenhersteller stehen Sie fest im Wettbewerb und erarbeiten sich Kundenvorteile.

QUALITÄTS PARTNER

https://www.vth-verband.de/vth-qualitaetspartner/