

Branchennews **ARBEITSSCHUTZ**
TECHNISCHER HANDEL**Liebe Fachhandelspartner,
liebe Lieferantenpartner,**

es freut uns besonders, den 100. NORDWEST-Geburtstag gemeinsam mit Ihnen – rund 1200 Teilnehmern – am 23. Mai in Dortmund gefeiert zu haben. Die Tagesveranstaltung mit namenhaften Speakern im Signal Iduna Park sowie die Abendveranstaltung in der Warsteiner Music Hall in Dortmund fanden großen Zuspruch.

Die Gäste nutzten die Gelegenheit nicht nur zum Feiern, sondern ebenfalls zum Netzwerken. Bei aller Freude über das Jubiläum freute sich NORDWEST besonders über die Verleihung von besonderen Preisen für die Treue Ihrer Fachhandelspartner.

So waren sich alle Gäste am Ende einig: „Eine rundum gelungene Jubiläumsfeier, die den Geburtstag und die Zusammenarbeit der letzten 100 Jahre entsprechend gewürdigt hat“.

Genug Ansporn, um weiter gemeinsam in den nächsten Jahren durchzustarten

Auch in den kommenden Jahren setzt NORDWEST in den Bereichen Technischer Handel & Arbeitsschutz auf den Ausbau des Lagergeschäftes. Unterschiedliche Konzepte wie Fachhandelspartner 4.0, der Ausbau der Lieferanten-Marken sowie des PROMAT und PROMAT chemicals-Sortimentes stehen weiter im Fokus.

Weiterhin haben die NORDWEST-Fachhandelspartner im Mai den Neuheiten-Katalog erhalten.

Bereits im April erfolgte für die Leistungsgemeinschaft InTECH die Auslieferung des neuen Fachkataloges „Der Industrieausrüster – 4. Auflage“. Parallel schulte der NORDWEST-Fachbereich gemeinsam mit ausgewählten Lieferantenpartnern rund 80 Innen- und Außendienst-Mitarbeiter der InTECH zum neuen Fachkatalog.

Pünktlich im Sommer erwartet die Arbeitsschutzspezialisten der neue KOMPASS- sowie Arbeitsschutz-Katalog mit allen Neuheiten und Highlights der Industrie.

Wir freuen uns auf das was kommt

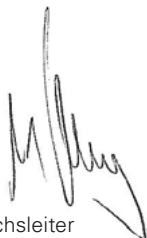
Gerne nehmen wir Ihre Anregungen, Vorschläge und Wünsche auf.
Bitte senden Sie uns Ihre Informationen per E-Mail oder rufen Sie uns direkt an:

Michael Rolf: Tel. +49 231 2222-4001

Yvonne Weyerstall: Tel. +49 231 2222-4110

Viel Spaß beim Lesen wünschen Ihnen

Michael Rolf
Geschäftsbereichsleiter
Handwerk & Industrie



Yvonne Weyerstall
Bereichsleitung
Technischer Handel & Arbeitsschutz




*Michael Rolf,
Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie*



*Yvonne Weyerstall, Bereichsleiterin Technischer
Handel & Arbeitsschutz*

Inhalt

**KOMPASS-Kommunikationstage
NORDWEST Handel AG – NORDWEST
unterstützt „VTH Top-Azubi“**

**Vorstellung Lieferantenpartner Marston-
Domsel**

Seite 2

**100 Jahre Mesto GmbH – Durchdachte
Sprühgeräte für den Profi-Anwender**

**Riegler & Co. KG – Lieferantenpartner für
Druckluft und Pneumatik**

Seite 3

**Hultafors Group akquiriert die Hellberg
Safety AB**

**THG-Technische Hanse Gesellschaft auf
der maintenance 2019 in Dortmund**

**Der Industrieausrüster – Erfolgreicher
Katalog in vierter Auflage**

Seite 4



Logistikführung im Logistikcenter, Gießen



Kommunikationstage KOMPASS

Anfang April fanden bereits zum zweiten Mal die KOMPASS-Kommunikationstage statt. Über 30 Mitarbeiter der KOMPASS-Gruppe folgten der NORTHWEST-Einladung in das NORTHWEST-Logistikcenter in Gießen.

Bereits am Vorabend tauschten sich die Teilnehmer über verschiedene Branchenthemen aus. Gemeinsam mit dem Händlerkollegen Matti Dengler (Fa. Dengler, Frankfurt) informierte NORTHWEST am Folgetag über die aktuellen KOMPASS-Themen, sowie den KOMPASS-Spirit.

Im Anschluss wurde die Gruppe durch das NORTHWEST-Logistikcenter geführt. Während einer Lagerführung wurden im Detail alle Logistikabläufe näher erläutert.

„Der Tag kam bei den Teilnehmern sehr gut an“, so Paolo Reupke (Geschäftsführer der Fa. John Glet, Hannover), „wir merken immer wieder, dass viele Themen im Tagesgeschäft untergehen, mit den KOMPASS-Kommunikationstagen frischen wir die Themen auf und bringen unsere Mitarbeiter wieder auf den aktuellen Stand. Des Weiteren halten wir den Austausch mit den Händlerkollegen für sehr wichtig. Die Führung durch die NORTHWEST-Logistik rundete den Tag ab“, so Paolo Reupke.

„Aus unserer Sicht eine rundum gelungene Veranstaltung, die wir auch im kommenden Jahr für die KOMPASS-Mitarbeiter gerne wiederholen“, so Yvonne Weyerstall (NORTHWEST Bereichsleitung Technischer Handel & Arbeitsschutz) abschließend.

Spende an den VTH überreicht

NORTHWEST unterstützt im Rahmen des eigenen Unternehmensjubiläums in diesem Jahr die Auszeichnung „Top-Azubi des Jahres“ des Verbands Technischer Handel e.V. mit 5.000 Euro. Bereits zum siebten Mal vergibt der Verein mit Sitz in Düsseldorf die Auszeichnung an Auszubildende und würdigt damit herausragende Leistungen und Engagement während der Ausbildung im Technischen Handel. Bei NORTHWEST möchte man mit der Spende diese Auszeichnung und somit die Förderung von Nachwuchskräften unterstützen. „Es wird zunehmend herausfordernder, gute Mitarbeiter in unserer Branche zu finden“, so Yvonne Weyerstall, NORTHWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz, die gemeinsam mit NORTHWEST-Vorstand Jörg Simon den Scheck übergab. „Das spüren wir und das spüren unsere Handelspartner. Da ist es besonders wichtig, Nachwuchskräfte in der Branche zu fördern und zu motivieren. Das ist die Zielsetzung beim VTH, die wir sehr schätzen und gerne unterstützen“, erläutert die Bereichsleiterin abschließend.



v.l.n.r. Jörg Simon, Thomas Vierhaus, Yvonne Weyerstall

Quelle: NORTHWEST

Quelle: NORTHWEST



Qualitätsprodukte Made in Germany

Ihr Partner für Dicht-, Klebe-, Sicherungs- und Befestigungstechnik

Marston-Domsel produziert und vertreibt weltweit eine Vielzahl von technisch hochentwickelten Dichtmitteln, anaeroben Flüssigkunststoffen und Klebstoffen und Radialwellendichtringen für Handel und Industrie. Über 60 Jahre Erfahrung haben Marston-

Domsel zu einem Begriff in der Industrie werden lassen. Auch in Zukunft streben wir die kontinuierliche Optimierung unserer Produktpalette an, um weiterhin Maßstäbe in Funktion und Leistung zu setzen. In Zusammenarbeit mit unseren Kunden werden so Probleme nicht nur in Deutschland, sondern auch weltweit gelöst. Alle international gesammelten Erfahrungen fließen neben Forschungsergebnissen zum Vorteil der Kunden mit ein. Unsere zwei Produktionsstandorte in Deutschland erfüllen selbstverständlich alle maßgeblichen Standards, natürlich sind wir DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

Im Fokus unserer Bemühungen steht immer der Kunde an erster Stelle, ständige Verbesserungen im Bereich Umwelt und Gesundheit liegen uns aber natürlich genauso am Herzen. Wir verfügen über ein eigenes

Labor, in dem wir kundenspezifische Prüfungen durchführen wie z.B. Widerstandstests, Plastizitätsmessungen, Zugmessungen, Kataplasma-Test, Temperaturtests und Viskositätsmessungen.

Aufgrund optimierter Fertigungsverfahren kann Marston-Domsel die Vorteile einer optimalen, wirtschaftlichen Produktion an die Kunden weitergeben.



Auszug aus dem Lieferprogramm Marston-Domsel

Kompakt

Marston-Domsel GmbH
Bergheimer Straße 15
D-53909 Zülpich
Tel. + 49 2252 9415-0
info@marston-domsel.de
www.marston-domsel.de

Quelle: Marston-Domsel



100 Jahre MESTO

Durchdachte Sprühgeräte für den Profi-Anwender

Lag Anfang des letzten Jahrhunderts der Schwerpunkt im Pflanzenschutz ist Mesto heute der Spezialist für tragbare Sprühgeräte zur wirtschaftlichen Verteilung von Bauchemikalien für Bauindustrie und Bauhandwerk. Komfortable Bedienbarkeit, durchdachte und anwendungsorientierte Details sowie hochwertige Komponenten sind in allen Geräten von Mesto zu finden. Die langlebige Qualität kommt von der 100-jährigen Erfahrung

Kompakt

Mesto Spritzenfabrik

Ernst Stockburger GmbH
Ludwigsburger Straße 71
D-71691 Freiberg / Neckar
Tel. +49 7141 272-0
info@mesto.de
www.mesto.de

Quelle: Mesto

der eignen Produktion am Firmenstandort Freiberg am Neckar in Deutschland. Alle Geräte verfügen über eine ergonomisch geformten Pumpengriff zum bequemen Pumpen und Tragen der Geräte sowie über einen großen Standfuß für einen allzeit sicheren Stand. Die ergonomisch geformten Abstellventile schonen das Handgelenk und sind kennzeichnend für die komfortable und ermüdungsfreie Bedienung. Viele weitere Features machen die Mesto Sprühgeräte zum Begleiter des professionellen Anwenders.

Mesto geht mit der Zeit und sucht stetig nach Lösungen für neue Anwenderbedürfnisse.

Drei Neuheiten im Jubiläumsjahr erweitern das Produktprogramm für die Bauindustrie und das Bauhandwerk von Mesto maßgeblich: Mit dem neuen 1,5 Liter Drucksprüher 3132P hat Mesto ein handliches Gerät für die Bauindustrie konzipiert. Mit dem robusten standsicheren Behälter, dem Sichtstreifen zur Füllstandanzeige und der Spezialflachstrahl Düse werden die Anforderungen, welche im Bau an derartige Geräte gestellt werden, optimal erfüllt.

Zeitersparnis durch schnelleres Befüllen und einfachere Reinigung bietet eine große separate Einfüllöffnung neben der Pumpe. Mesto hat mit den Hochdrucksprühergeräten 3618P (10L) und 3598P (6L) aus Edelstahl eine neue



Mesto Art.-Nr. 3558P – Rückenspritze für den Bau

Produktfamilie mit separater Einfüllöffnung und explizit auf die Bauindustrie abgestimmten Features zu bieten.

Große Flächen besprühen ohne Unterbrechungen ist mit der neuen Rückenspritze 3558P mit einem 18 Liter Tank möglich. Das rückentragbare Gerät mit ergonomisch geformten Rückenteil sowie einem bequemen Tragesystem ermöglicht dem Anwender ein ermüdungsfreies Arbeiten bei der Behandlung von großen Flächen. Der Haupteinsatzbereich ist das Sprühen von Nachbehandlungsmitteln (Curingagents) auf Betonoberflächen, um den jungen Beton vor zu schnellem Austrocknen zu schützen.

Auch zukünftig wird Mesto sich der Entwicklung von Sprühgeräten widmen. Immer mit dem Ziel, Flüssigkeiten ressourcen- und umweltschonend zu verteilen und die Effizienz und Ergebnisqualität zu steigern.



Einfach. Besser. Machen.

Es gibt Händler, es gibt Hersteller und es gibt Riegler. Wir stellen unser Wissen in den Dienst des Kunden, sei es durch eine umfangreiche Produktauswahl, exzellenten Service oder individuelle Lösungen für jede Herausforderung. Wir leben für Druckluft und Pneumatik. Davon profitiert auch die jahrelange Partnerschaft zwischen NORTHWEST und Riegler – und natürlich Sie.

NORTHWEST und Riegler ermöglichen Ihnen eine automatisierte Bestellabwicklung. Dank EDI, dem elektronischen Datenaustausch von Belegen, sind Sie perfekt vernetzt. Die EDI-Schnittstelle übermittelt Ihre NORTHWEST-Bestellungen für viele NORTHWEST Lagerartikel über den NORTHWEST-Hub automatisch an das Riegler ERP-System. Die auf Sie angepassten eCommerce- und Marketinglösungen runden professionelle Vertriebskonzepte ab. Mit gemeinsamen Kundenbesuchen stärken wir Ihnen den Rücken. Und durch unsere Produkt- und Techniks Schulungen sind Ihre Mitarbeiter immer auf dem optimalen Kenntnisstand.

Quelle: Riegler

Welche weiteren Vorteile diese Partnerschaft für Sie hat? Alle Top-Seller rund um die Drucklufttechnik und Pneumatik sind ab Lager NORTHWEST innerhalb von 24 Stunden für Sie verfügbar.

All unsere Leistungen bringen wir mit einer Aussage auf den Punkt: Für Sie machen wir's einfach besser. Dieser Anspruch spiegelt sich auch in unserem neuen Auftritt wieder. Mit direkten Botschaften verdeutlichen wir, dass wir Ihre Aufgabe lieber heute als morgen lösen.

Ganz gleich, welche Anforderungen Ihr Druckluftsystem stellt, unsere Experten finden die Antworten. Wir bieten Ihnen eine enorme Produktvielfalt und professionellen technischen Support. Individuelle Sonderlösungen, einbaufertige Pneumatik und Lieferungen über Nacht machen wir für Sie möglich. Qualität ihrer Leistungen versprechen alle. Wir sind aber erst dann zufrieden, wenn Sie den Mehrwert spüren.

Wir sind Ihr Problemlöser, wenn es um Druckluft und Pneumatik geht – indem wir's für Sie EINFACH. BESSER. MACHEN.



**KÖNNEN IST EINE SACHE,
MACHEN KÖNNEN EINE ANDERE.**

Wir leben für Druckluft und Pneumatik. Dabei stecken wir unser gesamtes Wissen in die Lösung Ihrer Fälle. Nutzen Sie unsere Erfahrung, denn: Wo RIEGLER draufsteht, steckt Ihr Vorteil drin.

EINFACH. BESSER. MACHEN. RIEGLER.DE



Aktuelles Katalogcover Riegler

Kompakt

Riegler & Co. KG

Schützenstraße 27
D-72574 Bad Urach
Tel. + 49 7125 9497-0
info@riegler.de
www.riegler.de



Messteam THG – maintenance 2019

„Wir bieten Mehrwerte als nur Produkte.“

Technische Hanse Gesellschaft auf der maintenance 2019 in Dortmund

Am 20. und 21. Februar 2019 öffnete die Maintenance in Dortmund – die Leitmesse für industrielle Instandhaltung – ihre Türen.

Wie im vergangenen Jahr präsentierte sich die Technische Hanse Gesellschaft (THG) mit den Partnern G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH, PIEL Die Technische Großhandlung GmbH und Industriebedarf Niemann-Laes GmbH auf einem gemeinsamen Messestand. Getreu dem Motto: „Wir bieten Mehrwerte als nur Produkte.“ konnten sie den Messebesuchern einen Einblick in die weite Welt der (Produkt-)Dienstleistungen geben.

Interessiert hörten Messebesucher den THG-Experten bei der Präsentation des Service-Tools zu.

Unternehmen sind dazu verpflichtet, Produkte, die wiederkehrenden Prüfungen unterliegen, regelmäßig prüfen zu lassen – zum Schutz von Mitarbeitern, zur präventiven Instandhaltung und zur Vermeidung von kostenintensiven Maschinenausfallzeiten.

Das Service-Tool „meine-wartung.de“ bietet ein professionelles Wartungsmanagement mit enormer Prozessvereinfachung.

Viele Messebesucher suchten auch nach Lösungen, um Beschaffungsprozesse zu optimieren.

Ein Ausgabeautomat, wie er auf dem Messestand gezeigt wurde, kann ein Lösungsansatz sein: durch eine 24/7 Verfügbarkeit und eine berechnete Einzelausgabe von Verbrauchsmaterialien, hat er sich in den vergangenen Jahren zu einem Kostensenkungsinstrument in vielen Betrieben etabliert.

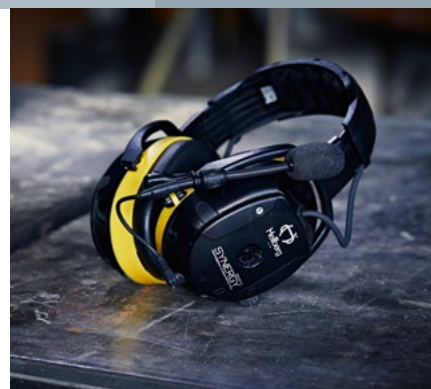
„Die Maintenance 2019 war ein Ort der Begegnung für Bestands- und Neukunden. Wir konnten ausgesprochen wertvolle Gespräche führen.“, so lauten die zusammenfassenden Worte des Service-Tool-Experten Johannes Meßling.

Hultafors Group akquiriert die Hellberg Safety AB

Die Hultafors Group hat ihr Marken- und Produktportfolio erweitert um die Hellberg Safety AB (‘‘Hellberg’’) mit Sitz in Stenkullen, Schweden.

Hellberg ist ein spezialisierter Anbieter von Gehörschutz-, Gesichtsschutz- und Kommunikationslösungen für persönliche Schutzzwecke. 1962 in Schweden gegründet, ist das Unternehmen in 50 Märkten präsent und verfügt über eigene F & E-, Produktions-, Montage- und Lagerbetriebe in der Zentrale in Stenkullen. Das Unternehmen hat ca. 20 Mitarbeiter. Mit der Übernahme ergänzt die Hultafors Group ihr Portfolio im Bereich der PSA und bietet ein komplettes Sortimentsportfolio hochentwickelter Gehörschutzprodukte.

„Wir freuen uns sehr über diese Übernahme, da wir der Ansicht sind, dass Hellberg für die Hultafors-Gruppe perfekt geeignet ist, um unsere Ambitionen im Bereich der PSA zu erfüllen. Wir sehen viele Chancen, das Hellberg-Portfolio mit dem Vertriebsnetz der Hultafors-Gruppe zu kombinieren.“, so Ole Kristian Jødahl, CEO der Hultafors Group AB. „Die Hultafors Group ist eine Firma, die wir



Hellberg Gehörschutz SYNERGY

schon lange kennen und wir glauben, dass die bestehenden Kundenbeziehungen und das Netzwerk der Hultafors Group in vielen Ländern eine hervorragende Grundlage sein werden, um das aktuelle Geschäft von Hellberg auf ein neues Niveau zu bringen.“, sagen Joakim Ohlander und Colin MacKenzie, vorherige Besitzer von Hellberg.

Der Vertrieb der Produkte startete mit Beginn des Jahres 2019.

Kompakt

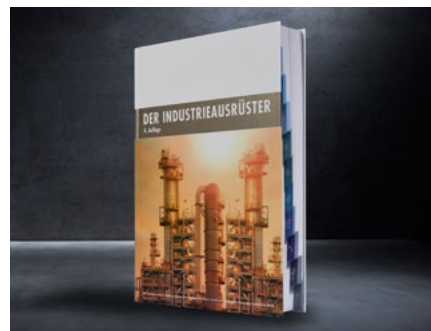
Hultafors Group Germany GmbH

Im Meisenfeld 26
D-32602 Vlotho
Tel. + 49 5228 957-0
info@hultaforsgroup.de
www.hultaforsgroup.de

Erfolgreicher Katalog in vierter Auflage

Der Industrieausrüster

Seit dem Frühjahr ist der neueste Fachkatalog „Der Industrieausrüster“ der von NORDWEST initiierten Leistungsgemeinschaft InTECH erhältlich. Die vierte Auflage bietet, neben mehr Artikeldaten als im Vorgängerkatalog, ein frisches, neues Design, mit dem die Nutzerfreundlichkeit noch einmal gestiegen ist. Über 18.000 Artikel auf mehr als 800 Seiten – der Industrieausrüster-Katalog ist ein unverzichtbares Nachschlagewerk für Industrieunternehmen und deckt mit seiner breiten Produktpalette die Bedürfnisse der Kunden ab. Um ein schnelles Auffinden der Artikel zu gewährleisten, wurde der Katalog umfassend überarbeitet. Piktogramme erleichtern ab sofort den Wiedererkennungswert der einzelnen Warengruppen, passende Infoseiten bieten einen Mehrwert dazu. Zurückgestanzte Taben erleichtern den haptischen Zugriff auf die Kapitel. „Der Endanwender hat somit noch mehr Vorteile beim Umgang mit dem Katalogwerk“,



Die vierte Auflage des Industrieausrüsters ist erschienen.

erläutert Yvonne Weyerstall, NORDWEST-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz, das neue Konzept.

Mit dem Erscheinen des neuen Kataloges fanden auch zwei Katalogschulungen statt. Über 60 Mitarbeiter der InTECH-Partner aus dem Innen- und Außendienst wurden nach einem kurzen Update aller Neuheiten durch den NORDWEST-Fachbereich Technischer Handel auch von den Schwerpunkt-Lieferanten des Katalogs zu den einzelnen Produkten geschult. Erhältlich ist der neue Katalog ab sofort bei allen Partnern der InTECH-Gruppe. Exemplare sind bestellbar unter www.intech-gruppe.de oder bei Yvonne Weyerstall, y.weyerstall@nordwest.com.