

Nr. 3 | September 2019

# PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel



## Schwerpunktthema Prozesseffizienz

Werner Ditzinger GmbH: vom regionalen Einzelhändler zum internationalen Großhändler

**E/D/E extra:** Lesen Sie, was der Branchentreff speziell in diesem Jahr zu bieten hat

**E/D/E extra:** Multishop-Serie Teil 2 „Mehrwert für den Kunden im Handwerk“

**Mitglieder:** Die Eisen Fendt GmbH ist für die Zukunft gut aufgestellt

**Lieferanten:** SC Johnson erweitert sein Sortiment im Arbeitsschutz





» Vertriebsorientiert arbeiten heißt:  
das Massengeschäft automatisieren,  
neues Geschäft generieren «



Geschäftsführungstrio: Jörg-Eberhard Schmidt, Axel Ditzinger, Jan Scherreiks, (v.l.). (Fotos: E/D/E, Jakob Studnar)

# Der digitale Dienstleister

Schlanke Prozesse, eine IT auf neuestem Stand und ein klar definiertes Geschäftsmodell: Die [Werner Ditzinger GmbH](#) aus Braunschweig hat sich in den letzten 61 Jahren von einem regionalen Einzelhändler zur international tätigen Großhandelsgruppe mit Expansionsdrang entwickelt.

► Beim Rundgang mit Axel Ditzinger ahnen Besucher, warum die Logistik so aufgeräumt ist. „Man kann das pingelig nennen, aber so etwas mag ich gar nicht“, sagt der Firmenchef, zwei streichholzschachtelgroße Päckchen einige Zentimeter nach rechts schiebend. Eine breite Bevorratung an Wälzlager, Werkzeugen, Arbeitsschutz, Keilriemen, Dichtungen, Schrauben und vieles mehr warten sauber sortiert und aufgereiht auf ihre Entnahme, wie es sonst selten der Fall ist. Denn pingelig hin oder her: Waren, die nicht am korrekten Lagerort liegen, verursachen Fehler und verlangsamen Prozesse. Und Prozesse interessieren Axel Ditzinger besonders. Mehr als Produkte es tun. „Ich bin nicht der, der Ihnen die Vorteile eines beschichteten gegenüber eines unbeschichteten Bohrers erklärt. Ich bin ein reiner Kaufmann“, betont der 54-Jährige.



Alles an seinem Platz im Ditzinger-Lager.

## Aufgeräumt im Kleinen wie im Großen

Ditzinger ist geschäftsführender Gesellschafter der Werner Ditzinger GmbH, gemeinsam mit Jan Scherreihs und Jörg-Eberhard Schmidt. Sie haben die Unternehmensgruppe so positioniert, wie sie sich heute präsentiert: modern und aufgeräumt. Das gilt für die Details wie für das große Ganze. Wenn Axel Ditzinger eine Vision für das Unternehmen beschreibt, dann fällt dabei das Schlagwort vom „digitalen Dienstleister“, der seine Kunden mit einer vollelektronischen Abwicklung von der Bestellung bis zur Bezahlung überzeugt und folgerichtig auch intern hocheffizient aufgestellt ist.

„Wir wollen vertriebsorientiert arbeiten und neues Geschäft generieren. Die Masse der Kundenbestellungen muss so durchlaufen, dass manuelle Eingriffe nur noch bei Abweichungen erfolgen“, schildert Axel Ditzinger. Bei großen Industrieunternehmen geschieht dies häufig mittels einer digitalen Einkaufsplattform, in die Lieferanten ihre Artikelstammdaten einspeisen. „Wir können von unserer

Seite aus alle gängigen Formate und Schnittstellen anbieten“, erklärt Axel Ditzinger. Zugleich geht das Unternehmen aktiv auf die wichtigsten Lieferanten zu, um eine elektronische Anbindung zu erreichen. Prozesseffizienz ist heutzutage der beste Freund des Kaufmanns!

## „Glücklich, dass wir in IT investiert haben“

Mit den eigenen Systemen braucht sich die Ditzinger Group nach Überzeugung des geschäftsführenden Gesellschafters in der Branche nicht zu verstecken. „Es gibt kein aktuelles Thema, das wir nicht bearbeiten können“, erklärt Axel Ditzinger. Dafür beschäftigt das Unternehmen eigene Programmierer und hat in den vergangenen Jahren permanent investiert. Zuletzt habe die Erneuerung der Serverlandschaft einen sechsstelligen Betrag gekostet, sagt der Firmenchef. „Bei über hundert Mitarbeitern sind inzwischen jährlich sechsstelligen Beträge im Bereich der IT-Kosten und -Investitionen zwingende Voraussetzung, um die Zukunft des Unternehmens zu sichern und den Marktanforderungen und





» Auch wir können die Zukunft nicht vorhersehen. Aber wir sind digital auf sie vorbereitet «

Ein Unternehmer, der über den Tellerrand blickt: Axel Ditzinger. (Foto: Ditzinger)

◀ Entwicklungen standzuhalten. Wer das nicht kann oder nicht willens ist, das zu leisten, wird es schwer in der Zukunft haben. Heute sind wir froh, dass wir diesen Weg konsequent gegangen sind.“



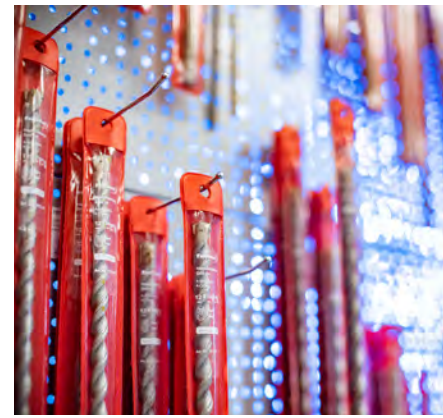
Getrieben wurde die Unternehmensentwicklung auch von der Automobilindustrie, die mit ihrer hochintegrierten In-Time-Produktion anderen Industriezweigen in Sachen Beschaffungseffizienz deutlich voraus ist. Braunschweig ist „VW-Land“, wie mancher hier sagt. Seit Anfang der 2000er Jahre versorgt das Gründungsmitglied der PREMIUM FORMAT GROUP im E/D/E verschiedene Volkswagenwerke als Systemlieferant in erster Linie mit Instandhaltungsbedarfen, teilweise mit einer Lieferzeit von zwei Stunden. Ein Meilenstein und eine wichtige Referenz, aber kein Abhängigkeitsverhältnis sei das, betont Axel Ditzinger.



Werkzeuge als Profession, Fußball als Passion. (Foto unten: Ditzinger).

#### Antriebstechnik und Industriebedarf

Die Hälfte des Gesamtumsatzes – in diesem Jahr wird der Sprung über die 30 Millionen-Marke angestrebt – erzielt die Ditzinger-Gruppe mit der Antriebstechnik, also Wälzlagern, Keilriemen und Dichtungen. Klassische Industriebedarfe wie Werkzeuge, Betriebseinrichtungen oder Arbeitsschutzartikel machen die übrigen 50 Prozent aus. Diese Waren führt Ditzinger nicht oder nur in geringem Maße am eigenen Lager, sondern nutzt die Wuppertaler eLC Zentrallogistik. „Doppelbevorratung macht keinen Sinn“, sagt Axel Ditzinger ganz im Sinne der Prozess-(kosten)effizienz. Einen eigenen Fuhrpark unterhält das Unternehmen aus diesem Grund ebenfalls nicht.



Die Ditzinger-Zentrale: Bei aller Modernität bleibt Platz für die Historie.

Auf ein Ladengeschäft hingegen verzichtet die Werner Ditzinger GmbH nicht. Handwerker, insbesondere aus der Metallbe- und -verarbeitung, zählen ebenfalls zur definierten Kundenzielgruppe. Der Shop präsentiert sich genauso aufgeräumt wie das gesamte Unternehmen an dem vor fünf Jahren neu bezogenen Stammsitz im Süden der Löwenstadt. Eine einheitliche Gestaltung, große Übersichtlichkeit und immer wieder Produkte zum Anfassen und Angucken sorgen für ein positives Einkaufserlebnis. „Ich glaube an die Zukunft des stationären Handels. Zu überlegen ist, wie lange er es sich leisten kann, die Beratungsleistung kostenlos zu erbringen“, sagt Axel Ditzinger.

Ditzinger, so scheint es, blickt immer wieder bewusst über den eigenen Tellerrand hinaus. Der Konzentrationsprozess im PVH, die Umwälzungen in der Automobilindustrie durch die Elektromobilität, die Situation am Ausbildungsmarkt sind einige der Themen, die ihn beschäftigen. Kürzlich wurde Ditzinger in den prominent besetzten Senat der Wirtschaft berufen. Bei der Wahl zum Unternehmer des Jahres in der Region gelangte er in diesem Jahr unter die Top 4. Ein Unternehmer aus Leidenschaft? Axel Ditzinger: „Für mich ist das alles keine Arbeit. Ich sehe es als sportliche Herausforderung.“

#### Was Bud Spencer damit zu tun hat

Der Sport ist vielleicht kein schlechtes Leitmotiv, zumal er bei Ditzinger sozusagen zum Gründungsmythos gehört. Werner Ditzinger zählte zu den besten deutschen Freistilswimmern der Nachkriegszeit, nahm

an zahlreichen Länderkämpfen teil und trat dabei unter anderem gegen einen gewissen Carlo Pedersoli an. Während dieser später als Bud Spencer Filmgeschichte schrieb, nutzte Werner Ditzinger seine Bekanntheit, um sich als Händler auf eigene Unternehmerbeine zu stellen. Beide hielten noch lange Kontakt.

Aus dem lokalen Einzelhandel hat sich eine mittlerweile sogar international tätige Großhandelsgruppe entwickelt. 2004 expandierte Ditzinger nach Polen, wo die dortige Tochtergesellschaft einen guten Teil zum Ergebnis beiträgt. Erfolgte dieser Schritt noch aus „verrückter Abenteuerlust“, ist die Expansion heute ein klar formuliertes strategisches Ziel. Der jüngste Zugang in der Gruppe, die TTH Technikhandel GmbH in Zella-Mehlis, ebenfalls E/D/E Mitglied, wurde gut integriert. „Ich glaube, dass wir weiter wachsen müssen“, erklärt Axel Ditzinger. Hauptsache, alles bleibt strukturiert und aufgeräumt. [daf]

## DITEC: Fachmesse statt Hausmesse

In mancher Hinsicht ist Ditzinger anders als andere Unternehmen: So veranstaltet das E/D/E Mitglied keine Hausmesse, sondern eine Fachmesse. Diese findet im Zwei-Jahres-Rhythmus in der Volkswagenhalle in Braunschweig statt und erfreut sich bei Kunden und Herstellern nach wie vor großer Beliebtheit. An der sechsten Auflage 2018 nahmen mehr als 60 Aussteller teil. Fachvorträge, unter anderem von renommierten Wissenschaftlern, runden das Programm ab. Die DITEC 20 findet am 5. und 6. Februar 2020 statt.