

75 Jahre ZHH-Marketing Verlag:

Produkte mit Branchenbezug

Im Laufe seiner 125-jährigen Geschichte hat der ZHH erkannt, dass die vielfältigen Aufgabenbereiche der Verbandsarbeit von Verbandsgesellschaften effizienter geleistet werden können als im Verband selbst. Deshalb wurden im Laufe der Jahre verschiedene Gesellschaften gegründet, um den Unternehmen der Branche ganz spezielle und kompetente Leistungen anzubieten. Als eine der ersten gründete der Verband im **April 1949 die Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler (VDE m.b.H.)**.

„Wirtschaftliche und organisatorische Förderung der Branche“

Der Gesellschaftsvertrag der „Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler“ mit Sitz in Goslar datiert vom 19. April 1949. Die Vertriebsgesellschaft war von Anfang an eine Tochter des „Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler“ – VDE, wie der Verband ursprünglich hieß. Im Handelsregister von 1949 ist zu lesen: Die Vertriebsgesellschaft beschäftigte sich mit der „wirtschaftlichen und organisatorischen Förderung der einzelnen Eisenwarenhandelsbetriebe, insbesondere mit der Belieferung der Eisenwarenhändler mit Preislisten und anderen für die Betriebsführung wichtigen Drucksachen sowie ihrer Beratung in Werbefragen, ihrer Versorgung mit Werbematerialien und der Durchführung der Betriebswerbung, der Beratung in betriebsorganisatorischen Dingen, in Bezugs- und Absatzfragen sowie der Durchführung der einzelnen Betriebsorganisationen nach modernen Methoden.“



Verantwortlich waren in den Anfangsjahren Karl Wirth (li) und Alfred Grossmann (Foto von 2003).

Zu den Kernsortimenten der Vertriebsgesellschaft gehörten in der Anfangsphase Verkaufspreislisten, Lehrbücher und Karteikarten. Die Vertriebsgesellschaft war Anfang der 50er Jahre zusammen mit dem Verband Deutscher Eisenwarenhändler nach Düsseldorf umgezogen. Mit der

Umbenennung des VDE in Fachverband des Deutschen Eisenwarenhandels (FDE) wurde auch der Name der Vertriebsgesellschaft angepasst in FDE-Marketing-Verlag.

Fachbücher als Verkaufsschlager

Verkaufsschlager war in den 50er Jahren die Herausgabe des Standardwerks von Ernst Losacker „Neuzeitliche Hand- und Maschinenwerkzeuge“. Neben den Eisenwarenp reislisten und zahlreichen spezifischen Formularvordrucken bot der Verlag immer mehr Fachliteratur an. Auch einen Bestellservice für so gut wie alle lieferbaren Bücher gab es. In den 60er und 70er Jahren konnten mehr als 20 verschiedene sortimentsbezogene Fachbücher bei der Vertriebsgesellschaft bezogen werden. Auch das gesamte Sortiment wurde der zunehmenden Spezialisierung angepasst. Die gedruckten Fachbücher wurden immer schneller von Innovationen eingeholt, so dass ab 1993 das gesamte warenkundliche Fachwissen aktualisiert in einer Loseblatt-Sammlung, der „ZHH-Warenkunde“, angeboten wurde. Diese erhielten alle ZHH-Mitglieder nach der Fertigstellung kostenfrei.



Ende 2005 war die komplette Warenkunde digitalisiert im Mitgliederbereich der ZHH-Webseite zu finden. Aktualisierungen gibt es seitdem nur noch online. Der Druck wurde eingestellt.

Organisations- und Werbemittel im Fokus

Von 1991 bis in die 2000er Jahre war Jürgen Neyer Geschäftsführer des Marketing-Verlages. Zusammen mit acht Mitarbeitern belieferte er zuverlässig mehr als 6.000 Kunden im gesamten Bundesgebiet. Der Bereich der Unternehmensberatung war aufgrund der zahlreichen Nachfragen seit 1987 eine eigenständige Gesellschaft.

Artikel aus acht Bereichen von Organisations- und Werbemitteln werden in den 90er Jahren angeboten: Fachbücher, inkl.

der ZHH-Warenkunde, Formulare für alle denkbaren Vorgänge im Geschäftsbetrieb, vom Mietvertrag für den Leihservice über die Reparaturannahme, die Reisekostenabrechnungen, die Quittungen für die Kunden oder auch Zeugnisse für die Azubis. Die Eisenwarenp reislisten erscheinen nun auch auf CD-ROM. Büro- und Ladenorganisation ist ein weiterer Sortimentssschwerpunkt: Tisch- und Drehständer für die übersichtliche Präsentation von Preislisten oder anderen Informationen, spezielle Ordner für verschiedene Einsatzbereiche, kalkulierte Preislisten für 20.000 verschiedene Kleiseisenwaren oder auch Regalkästen, Einkaufskörbe, Haltevorrichtungen für Werkzeuge und Ausziehschränke. Bis heute ist die Betriebsausstattung ein wichtiger Umsatzträger.

Verpackungsmaterial, hier besonders Einkaufstaschen mit personalisiertem Aufdruck in unterschiedlichen Materialien, Geschenkpapier und Abreißrollen. Auch Unterstützung bei individuellen Werbemaßnahmen wurde angeboten. Deko- und Werbeartikel wie Prospektständer, Geschenkgutscheine, das Video-Kinderkino oder verschiedene kleine Beigaben für die Kundschaft. Ein besonders interessantes Werbemittel, das auch zur Kundenbindung beiträgt, sind die **Geschenkmünzen**, die eine überaus hochwertige



Alternative zu Geschenkgutscheinen sind. Diese sind seit 1987 im Programm und werden auch im Jahr 2024 noch ver-

kauft. **Kalender** in verschiedenen Formaten, als Buch- oder Wandplaner, als Werbepräsenz, mit der Möglichkeit, diese zu personalisieren, verkaufen sich gut. Auch Kundenkarten wurden damals angeboten.



Kataloge zeigen Produktpalette

1992 gab es mehr als 1.000 Artikel im Angebot für deren Präsentation ein neuer 124 Seiten umfassender Katalog herausgebracht wurde, und es wurden mehr als 8.700 Kunden bundesweit beliefert. Alle zwei Jahre sollte ein aktueller Katalog erscheinen. Der Katalog aus dem Jahre 2000 war ein „Buch“ mit 170 Seiten.

Der Gesamtkatalog mit zuletzt 150 Seiten wurde in den Jahren 2001 und 2002 in branchenspezifische Einzelkataloge aufgeteilt, was bedeutet, dass die Kundenorientierung verstärkt wurde. Der aktuelle Katalog wurde 2022 neu gestaltet und wird bei Bedarf aktualisiert.



ZHH-Schlüsselprofiliste

Neu ist Anfang der 90er Jahre die einzigartige **ZHH-Schlüsselprofiliste**, die die Schlüsseldienste bei der Suche nach „baugleichen Profilen“ unterstützt. Die 92er-Ausgabe bot einen Überblick über mehr als 4.000 Original-Zylinder-Schlüssel, und es gab auch eine Diskette für die Nutzung am PC. Es wurde Mitte der 00er Jahre eine Schlüsselprofilisten-CD entwickelt, die eine Plattform für ein Leitkartensystem mit einfacher Lagerwirtschaft bietet. Ebenso sollte ein Bestellsystem mit ausdrückbaren Leitkarten mit Barcode integriert werden.

Spezialität sind Personalisierungen

Anfang 2000 wurden die Sortimente gestrafft und neu organisiert. 3 Säulen prägen das Angebot:

- Produkte für GPK/Hausrathandel
- Artikel für den Sicherheitsfachhandel
- Artikel für den Eisenwaren- und Werkzeughandel mit Motoristenanteil

Es sollten künftig noch mehr Produkte mit Branchenbezug und Produkte mit Firmeneindruck angeboten werden.

Umzug

Zum 1.10.2003 wurde der Standort an der Münsterstraße in Düsseldorf aufgegeben und die Büroräume in das ZHH-Haus in Düsseldorf-Stockum verlegt; das Lager und der Versand von Düsseldorf nach Essen ausgelagert und von einer Spedition betrieben. Bedingt durch die fortschreitende Konzentration im Handel war die Nachfrage gesunken.

Papierformulare wurden bedingt durch die zunehmende Digitalisierung weniger verkauft. Die traditionellen Eisenwarenpreisvergleichslisten auf Papier oder CD-ROM, mit denen 1949 alles begann, werden in absehbarer Zeit von den EDV-gestützten Warenwirtschaftssystemen abgelöst. Die Neuauflagen der Kataloge stellten branchengerechte und personalisierte Produkte in den Fokus. Auch gibt es völlig neue Spezialkataloge: Kundenbindung, Produkte für den Sicherheitsfachhandel und Eisenwarenhandel, Verpackungen mit Branchenmotiven. Ganz neu ist der Bereich Werkstattausrüstung:

Ab März 2004 werden über 100 Artikel hochwertiger Lochplattensysteme, Schlüsselschränke, Schlüsselhaken und Zubehör für die handwerklich orientierten Betriebe der Sicherheitsbranche angeboten. Die Produkte aus dem Bereich Betriebsausrüstung wurden aktualisiert und im Bereich Verpackungen mit einem neuen Hersteller ein neues Angebot an Taschen vorgestellt. Der Marketing-Verlag bot ein breites branchenspezifisches Spektrum zu günstigen Preisen, aber die Spannen für den Verlag waren aufgrund des harten Wettbewerbs gering.

Strukturreform

Ende 2006 wurden der Marketing-Verlag und die Unternehmensberatung (wieder) zusammengelegt und im April 2007 in **ZHH Dienstleistung GmbH** umbenannt. Hierdurch wurde eine Anpassung an die veränderte Marktlage und die Erfordernisse der Branche vollzogen. Die Gesellschaft untergliedert sich in die Bereiche Beratung und Marketing. Es waren auch personelle Veränderungen erforderlich: Geschäftsleiter des Bereiches Beratung wurde Franz Claus und des Bereiches Marketing Thomas Dammann. Hierdurch kam es seit Ende 2008 zu Umsatz- und Effizienzsteigerungen. Der Bereich Unternehmensberatung hat seine Schwerpunkte bei den ERFA-Gruppen, dem Online-Betriebsvergleich und der klassischen Unternehmensberatung. Der Marketing Bereich wuchs ab 2008 bedingt durch neue Aktivitäten, Umstrukturierungen und verstärkte Werbung sowie neue Lieferanten. Der Internet-Shop wurde 2009 komplett aktualisiert und umstrukturiert.

Drei Säulen

Im zweiten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts wurde weitestgehend auf Kataloge verzichtet und Werbung über die ZHH-Information und den Internet-Shop gemacht. Wichtigste Umsatzbringer sind nach wie vor die Streifenkalender, die Schlüsselprofiliste, die ab 2011 als Buch und als CD erscheint und 2011 die wichtigsten rund 10.000 Zylinderschlüssel für Auto, Haus und Wohnung mit den baugleichen Kopien der Schlüsselproduzenten enthielt. Taschen und Formulare fanden ebenfalls ihre Abnehmer.

Seit Mitte der 2010er Jahre hat die ZHH-Dienstleistung drei Standbeine: den Verkauf von Marketing-Artikeln, die Durchführung von ERFA-Gruppen und die Organisation von Branchenveranstaltungen des ZHH und seiner Arbeitskreise. 2020 wurde das Angebot der ZHH-Dienstleistung schnell um Corona-Schutzartikel wie Masken, Schutzwände, Aufkleber erweitert, aber die allgemeine

Kaufzurückhaltung und auch die Lock-downs waren deutlich zu spüren.

Gegenwart

Die bekannten und bewährten Artikel werden seit 2021 auch im neuen Internetshop präsentiert. Gut verkaufen sich weiterhin die personalisierten **Handwerkernotizbücher** und die **ZHH-Schlüsselprofiliste**, die alle zwei Jahre als Buch und als Stick erscheint. Die letzte Ausgabe mit mehr als 11.000 Rohlingen erschien 2023/2024.



Die digitale Version bietet die Möglichkeit, Preise, Lagerplätze und Ergänzungen einzutragen.



Der traditionelle **Personalabwesenheitsplaner** als analoge Übersicht ist immer noch ein beliebtes Produkt, das den Mitgliedern über die ZHH-Information zur Verfügung gestellt wird, aber auch käuflich erworben werden kann.

Sechs **ERFA-Gruppen** werden betreut, je nach Bedarf digital oder als Präsenztreffen. Die Abwicklung der großen Branchenveranstaltungen PVH-Kongress, BMK-Innovationspreis und der Jubiläumskongress 2023 erfolgt ebenfalls durch die ZHH-Dienstleistung.

Bedingt durch die Folgen der Pandemiezeit, dem russischen Angriffskrieg in der Ukraine und dem Krieg im Nahen Osten, der hohen Inflationsrate in den letzten Jahren, den globalen Lieferwierigkeiten, der daraus resultierenden Unsicherheit, verbunden mit einer gewissen Kaufzurückhaltung und dem verstärkten Onlineangebot unterschiedlichster Wettbewerber, ist die Lage der ZHH Dienstleistung momentan herausfordernd, aber das Team arbeitet mit größtem Einsatz daran, der Branche weiterhin hochwertige und spezifische Produkte anzubieten. - Fotos: ZHH



Kontakt:

Michaela Strahl, Geschäftsleitung, Tel. 0211 / 4 70 50 76, Mail: strahl@zhh-dl.de

Natasa Röhle, Assistenz, Tel. 0211 / 4 70 50 71, Mail: roehle@zhh-dl.de.