

# spruchREIFF

1 | 21 | Das Magazin der REIFF-Gruppe

**Win-win-win-Strategie**  
**Wertschöpfungspartner**  
**Innovationsökosystem**

**WAS UNS VERBINDET**



**REIFF**

# Was uns verbindet: Partnerschaft in der Zusammenarbeit

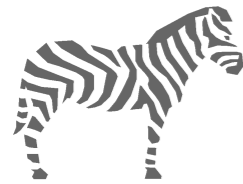
## 04 Der REIFF-Kosmos

Partnerschaft in all ihren Facetten



## 07 Zebras & Mittelstand

Befruchtende Allianz



## 10 Passgenau abgedichtet

Kundenspezifische Entwicklungen

## 12 Kinzig Valley II

Arbeitsort für Zukunftsvisionäre

## 14 Zuhören, erfassen, handeln

Unsere Erfolgsformel

## 16 Frischer Wind

im REIFF-Vertrieb

## 18 Mystery Lunch

Kennenlernen, austauschen, netzwerken



## 20 Hand in Hand

Maximale Prozesseffizienz

## 22 REIFF-Online-Shop

Im neuen Design

## 24 Mehrwertradar

Rund um den Lebensmittelschlauch

► Online-Version unter  
[www.reiff-tp.com/spruchreiff](http://www.reiff-tp.com/spruchreiff)

### Impressum:

Herausgeber: REIFF Technische Produkte GmbH, [www.reiff-tp.com](http://www.reiff-tp.com), Geschäftsführer: Alec Reiff (Vorsitz), Manfred Braun, Tim Steinel | 2. Ausgabe | Verantwortliche Redaktion: Stefanie Lauer, [stefanie.lauer@reiff-gruppe.de](mailto:stefanie.lauer@reiff-gruppe.de) | Agentur: Langenstein Communication GmbH, [www.langenstein.de](http://www.langenstein.de) | Bildquellen: REIFF-Gruppe, Adobe Stock; Fotografie REIFF-Mitarbeiter: Bernd Eidenmüller, [www.berndeidenmueller.de](http://www.berndeidenmueller.de) | Druck: Druckerei Sautter GmbH, [www.sautter.de](http://www.sautter.de)

Liebe Kunden und Geschäftspartner,

noch immer hat die Coronapandemie Auswirkungen auf die internationalen Lieferketten. Eine Herausforderung von einzigartigem Ausmaß für alle Verantwortlichen in der Supply Chain, die erst mit einem drastischen Nachfragerückgang und jetzt mit einem enormen Ansturm zu kämpfen haben. Es ist der „perfekte Sturm.“ So beschreibt die FAZ die vielleicht größte Herausforderung in der Beschaffung.

Gerade in Zeiten wie diesen sind valide Partnerschaften zu Kunden und Lieferanten von unschätzbarem Wert. Keiner kann im Moment von sich behaupten, dass er Unmögliches möglich machen könnte ... Aber es ist wichtig zu wissen, dass zumindest alles dafür versucht und unternommen wird.

Grund genug, diese Ausgabe von „spruchREIFF“ dem Thema PARTNERSCHAFT zu widmen. Wir haben nachgefragt und lassen Kollegen sprechen, wie sie bei REIFF Partnerschaften mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern leben und erleben. Wir zeigen Ihnen Fallbeispiele aus der Praxis – von Firmen aus der Lebensmittelindustrie bis zum Schiffbau –, die mit ihren ganz spezifischen Herausforderungen in uns einen Lösungspartner gefunden haben.

Auch unser Gastbeitrag von Oliver Hanisch, Geschäftsführer bei den Campus Founders Heilbronn, beschäftigt sich mit unserem Schwerpunkt. Ziel der gemeinnützigen Organisation ist es, etablierte Firmen und Startups auf Augenhöhe zusammenzuführen, weil sie sich gegenseitig brauchen, um Transformation voranzutreiben. Ganz nach dem Motto: „Wettbewerb macht uns schneller, Collaboration macht uns besser.“

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!


Ihr

Alec Reiff



Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird in dem vorliegenden Magazin die gewohnte männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven und Pronomen verwendet. Dies impliziert jedoch keine Benachteiligung des weiblichen Geschlechts, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

# Der REIFF-Kosmos: Partnerschaft in all ihren Facetten



Partnerschaft mit unseren Kunden und Lieferanten bedeutet für uns weit mehr als eine Beziehung auf Augenhöhe. Über Jahre oder Jahrzehnte gewachsen und geprägt durch gemeinsame Herausforderungen, beruhen diese auf einem eingespielten Miteinander und auf gegenseitigem Vertrauen. Wir haben mit den **fünf Bereichsleitern** von REIFF darüber gesprochen, wie sie Partnerschaft in unserem Unternehmen leben und wahrnehmen, und fünf ganz unterschiedliche Antworten bekommen.



## Das Fundament – unsere WERTE

„Die Geschichte unseres traditionsreichen Familienunternehmens ist geprägt von vier Generationen. Was sie eint, sind **Werte wie Offenheit, Verlässlichkeit und Berechenbarkeit**. Sie sind die eigentlichen Wurzeln des Vertrauens, das uns entgegengebracht wird und uns zu einem starken Partner in der Investitionsgüterindustrie macht. Mit vielen unserer Kunden verbindet uns eine langjährige Beziehung. Wir sind gemeinsam gewachsen und haben uns miteinander weiterentwickelt. Gerade in einer Zeit, in der der stetige Wandel zur Konstante geworden ist, ist das Besinnen auf diese Werte wichtig. Denn sie sind Ausdruck unserer Haltung und Wertschätzung gegenüber unseren Kunden.“

**Fredy Burghardt**

Leiter Branchenvertrieb und Key Account Management



## UNABHÄNGIGKEIT – schafft Flexibilität

„Ich sehe in **unserer Verlässlichkeit** bei der Beschaffung technischer Produkte einen wesentlichen Grund, weshalb wir für viele Industrieunternehmen zum **strategischen Partner** geworden sind. Gleichzeitig macht uns unser umfangreiches Lieferantennetzwerk **unabhängig** in der Suche nach der besten Lösung für unsere Kunden. Verbindlichkeit steht für uns auch bei der Einhaltung von Terminen an erster Stelle. Wir wollen, dass uns unsere Kunden beim Wort nehmen und planen können. Und wenn mal nicht alles nach Plan läuft und sich kurzfristige Bedarfsänderungen ergeben, können wir unsere **Flexibilität** erst richtig unter Beweis stellen.“

**Michael Suján**

Leiter Supply Chain Management



## LÖSUNGSORIENTIERUNG – eine Frage der Haltung

„Flexibilität ist ein gutes Stichwort: Unser breit aufgestelltes Sortiment, das international ausgerichtete Sourcing und die Zusammenarbeit mit unserem vielschichtigen Lieferantennetzwerk ermöglichen es uns, über den Tellerrand hinaus in **produktübergreifenden Lösungen** zu denken. Das verschafft uns auch Freiraum. Denn wenn technische Merkmale oder die Warenverfügbarkeit bei einem Hersteller nicht den Erwartungen entsprechen, können wir den Kunden beraten und auf **adäquate Alternativen** ausweichen.“

Wir sehen uns als technischen **Partner der Erstausrüstung**, steigen bei Bedarf bereits bei der Entwicklung ein und begleiten unsere Kunden **vom Prototyp bis zum serienreifen Produkt**. Genauso spannend sind für uns aber auch Sonderlösungen und Kleinbedarfe, denn auch hier können wir unseren Serviceanspruch umsetzen.“

**Götz von dem Bussche**

Leiter Kunden- und Vertriebsservice



## Der REIFF-Kosmos: Partnerschaft in all ihren Facetten

### Mit- und vorausdenken – als IMPULSGEBER

„In einem Umfeld großer technologischer Sprünge wandeln sich auch die Erwartungen und Anforderungen an eine Partnerschaft. Um mit diesen Entwicklungen Schritt zu halten, gilt es für uns als **Sparringspartner** nicht nur mitzudenken, sondern vorausdenken und sich ganz auf unsere Kunden und deren Märkte einzustellen. Unser Ziel ist es, ihnen als **Impulsgeber** einen Informationsvorsprung zu verschaffen, denn wir sind dank unseres wertvollen Lieferantennetzwerks stets an der Quelle neuer Entwicklungen. Unsere ganzheitliche Expertise entlang der Supply Chain bringen wir gerne auch in Form von **Optimierungsansätzen** ein, die von der Beschaffungseffizienz über die Verschlinkung kundenseitiger Prozesse in Logistik und Fertigung bis hin zu Erleichterungen in der Produkthanwendung reichen.“

**Sven Bobe**

Leiter Vertrieb



### Neue Wege – dank VERNETZUNG

„Das trifft's ganz gut: Partnerschaft bedeutet für uns, **aktiv Initiative** zu ergreifen und mit unseren Kunden neue Wege, beispielsweise **in der digitalen Vernetzung**, zu gehen. Unser Ziel ist es, noch reibungsloser, schneller und effizienter zusammenzuarbeiten. Die IT-Infrastruktur ist zu einem erfolgsentscheidenden Asset eines Unternehmens geworden. Ganz unabhängig davon, ob es um die Digitalisierung der Prozesse, die Etablierung von elektronischen Services oder die Automatisierung geht – wir unterstützen unsere Kunden in diesen innovativen Projekten der Transformation. Damit verbunden sind

neue Konzepte der Zusammenarbeit, die wir an den kundenindividuellen Voraussetzungen ausrichten und gemeinsam gestalten. Alles ist mit allem vernetzt. Umso wichtiger ist es, dass wir als Partner, Hand in Hand mit unseren Kunden, die Prozesse entlang der Supply Chain neu gestalten.“

**Elmar Kohaupt**

Leiter IT und eSolutions

Gastbeitrag Oliver Hanisch, Campus Founders gGmbH

# Zebras\* und Mittelstand: eine befruchtende Allianz für Innovationen



**Oliver Hanisch** gilt als vielseitiger und leidenschaftlicher Unternehmer. Er ist mehrfacher Startup-Gründer, Mitinitiator des German Accelerator und war offizieller Vertreter von Nordrhein-Westfalen im Silicon Valley. So hat er sich als internationaler Insider für Startup-Ökosysteme etabliert. Anfang 2019 übernahm der gebürtige Schwabe die Geschäftsführung der Campus Founders gGmbH mit dem Ziel, ein Entrepreneurship- und Innovationszentrum von überregionaler Bedeutung in Heilbronn zu entwickeln, das den Geist des Unternehmertums und der unternehmerischen Kultur fördert und ein Zuhause für alle Akteure im Startup- und Innovations-Ökosystem schafft. **In seinem Gastbeitrag** plädiert er für ein neues gegenseitiges Verständnis und gemeinschaftliches Miteinander von Startups und etablierten Firmen, weil sie sich gegenseitig brauchen, um die Transformation voranzutreiben.

Wir leben in einem vom Mittelstand geprägten Bundesland. Für viele dieser Familienunternehmen der „old economy“ gehört es von jeher dazu, für Qualität, nachhaltige und faire Geschäftsbeziehungen, die Umwelt und ihre Mitarbeitende persönlich einzustehen. Der Anspruch erfolgreicher Unternehmen im Familienbesitz reicht weit über den einer Vorstandsperiode hinaus. Denn bei ihnen geht es um langfristigen wirtschaftlichen Erfolg, den sie von einer Generation zur nächsten weitergeben möchten. Nicht zuletzt auch an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die durch eine entsprechende Unternehmens-DNA häufig so gut wie zur Familie gehören. Viel mehr Zebra\* geht nicht.

Wir bei den Campus Founders glauben, die Zebra-Gattung der Startups und die Mittelständler haben viele gemeinsame Werte. Auch sie entscheiden und agieren

nachhaltig, pflegen gute Beziehungen zu ihren Partnern, zu ihren Lieferanten, zu ihren Mitarbeitenden und im Umkehrschluss auch die Mitarbeitenden zu ihren Unternehmen. Zebra-Startups schaffen Win-win-Situationen. Es geht ihnen nicht darum, Unternehmen auszuschalten und hinter sich zu lassen, sondern sich zusammenzutun, gegenseitig zu unterstützen und erfolgreiche Ökosysteme zu schaffen. Das ist genau das Mindset, das wir mit den Campus Founders fördern.

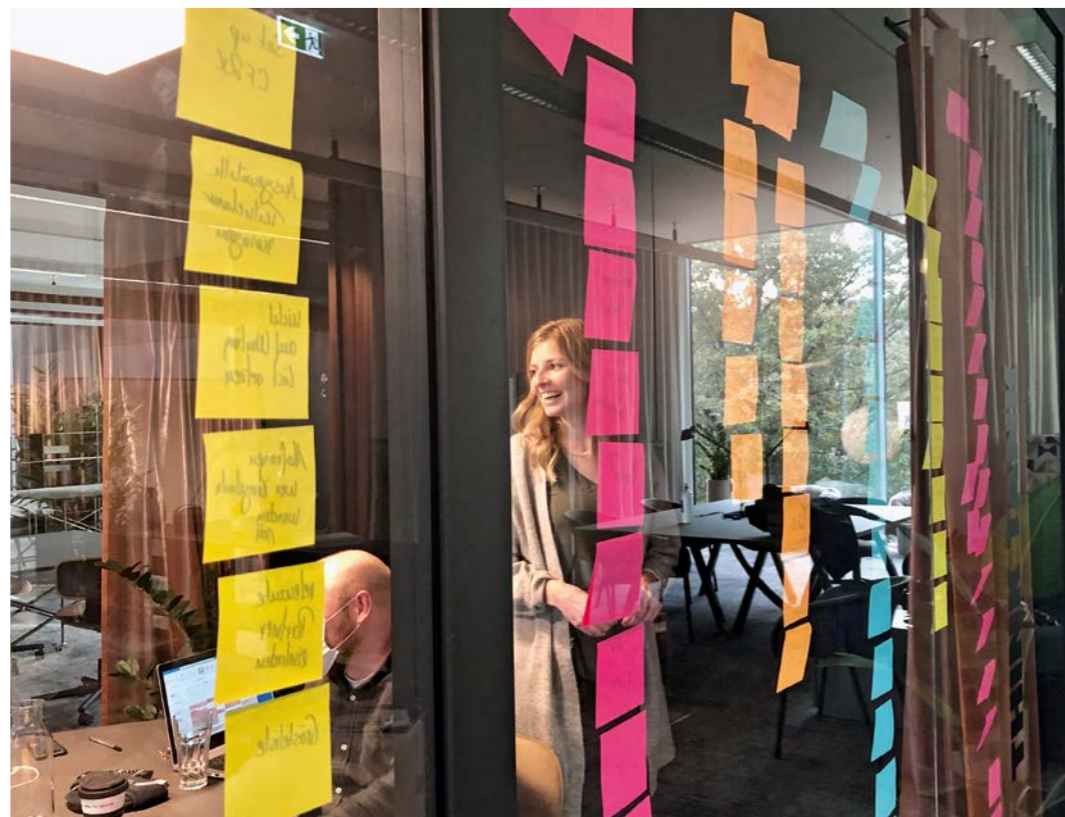
### Wir brauchen ein gemeinsames Innovationsökosystem

Denn Startups haben als Einzelkämpfer geringe Erfolgchancen. Sie brauchen starke Partner und ein funktionierendes Netzwerk. Wie in der Natur stehen auch im Startup-Ökosystem die Akteure in enger Beziehung



zueinander. Sie ergänzen sich und sind aufeinander angewiesen. Sie arbeiten zusammen und sichern so nicht nur ihre eigene Zukunft, sondern auch die des gesamten Systems. Ein produktives Ökosystem braucht verlässliche Stakeholder, die ihre Rolle nicht nur richtig verstehen, sondern ihr auch nachkommen. Alle, die Berührungspunkte mit Startups haben, müssen einen Beitrag zum Erfolg leisten und ein gründungsfreundliches Klima schaffen.

Zum Ökosystem zählen nicht nur Startup-Unternehmer/-innen und Investoren/-innen sondern auch Forschungseinrichtungen, Hochschulen, Universitäten, Mentoren und Mentorinnen und zahlreiche Dienstleister wie Anwälte, Banken, Recruiter. Auch die Medien und öffentlichen Einrichtungen und vor allem auch die etablierten Unternehmen, die für uns zu den Hauptakteuren im Ökosystem zählen, gehören mit dazu. Alle müssen ihrer Rolle im Ökosystem nachkommen, sicherstellen, dass das Ökosystem gesund ist und funktioniert. Und es ist wichtig, dass das System im Gleichgewicht ist. Denn tatsächlich sind alle Stakeholder voneinander abhängig. So gibt es beispielsweise ohne gut ausgebildete Talente und Startups keine Sprunginnovation oder Gründungen. Ohne etablierte Unternehmen keine Pilotprojekte oder frühe Kunden. Daher unser Appell: Werdet euch eurer Rolle bewusst und investiert in euer Ökosystem. Fordert mehr Unterstützung von den anderen Stakeholdern, denn Startup-Teams alleine können es nicht schaffen. Es geht nur gemeinsam.



**„Wettbewerb macht uns schneller, Collaboration macht uns besser.“**

Lasst uns alle gemeinsam daran arbeiten, mehr Zebras zu formen und eine Herde zu schaffen, die ganz Deutschland antreibt und uns Innovationskraft schenkt. Und wenn dazwischen doch ein paar Einhörner mit Milliarden-Bewertung auftauchen – umso besser!

**Was bedeutet Zebra\*, und wie unterscheiden sie sich von Unicorns?**



Unicorns sind Startup-Unternehmen, die eine Marktbewertung von über 1 Mrd. US-Dollar haben. Sie sind die Benchmarks der Startup-Szene und werden ausschließlich an ihrer Firmenbewertung gemessen. Unicorns streben in Nischenmärkten eine Monopolstellung an und sind auf starkes Wachstum ausgerichtet. Entsprechend werden mit dem Erfolgsmodell Zug um Zug neue Marktsegmente erschlossen. Zebras dagegen sind schwarz und weiß. Sie sind wirtschaftlich erfolgreich und verbessern nachhaltig die Gesellschaft. Sie opfern nicht das eine für das andere. Als Herdentiere entwickeln sie ihre Stärke in der Gemeinschaft.



**Inspiration**

Es geht uns darum, den Unternehmergeist in den Menschen zu wecken und sie dazu zu motivieren von Konsumenten zu Machern zu werden.

**Education**

Jeder Mensch kann lernen, unternehmerisch zu handeln – wir sorgen für die Vermittlung des passenden Mindsets und die erforderliche Methodenkompetenz.

**Application**

Der Schlüssel liegt in der Anwendung – wir unterstützen bei der Inkubation und Acceleration von (internen) Projekten oder Startups.

**Connection**

Unser Ziel ist die Vernetzung von Studierenden, Startup Gründerinnen und Gründern und Geschäftsführerinnen und Geschäftsführern von Mittelständlern innerhalb des Ökosystems, aber auch der Ökosysteme untereinander. ●

Die Campus Founder verstehen sich als Entrepreneurship- und Innovationscenter, um genau dies zu erreichen. Wir sind eine gemeinnützige Organisation, die mit Hochschulen zusammenarbeitet, und verstehen uns als Mindset-Schmiede für unternehmerisch handelnde Menschen. Dabei legen wir in unserer Arbeit folgende vier Schwerpunkte:

Die Kernidee, sich als Teil eines Innovations-ökosystems zu verstehen, in dem sich die Marktpartner gegenseitig unterstützen, eröffnet interessante Perspektiven. Der Austausch etablierter Firmen, Startup-Unternehmen und Studierender gibt wertvolle Impulse. Gerade die Mischung aus „unbefangener“ Herangehensweise der „Digital Natives“ und dem Pragmatismus erfahrener Kollegen kann innovative Ideenansätze befeuern. Aus meiner Sicht steckt darin für den Mittelstand auch das Erfolgspotenzial von morgen. Gleichzeitig zeigt dieser Ansatz deutlich, wie wichtig es ist, dass wir uns gegenüber Startups und Hochschulen noch mehr öffnen. Und ganz konkret auch ein Umfeld schaffen, das uns in möglichst diversen Konstellationen zusammenbringt und diesen Austausch fördert. Ein Vorgehen, das wir im Hause Kremer, durch das Kinzig Valley, bereits testen. > Seite 12



**Tim Steinel**  
Chief Operating Officer REIFF-Gruppe

Am Ansatz der Campus Founders gefällt mir besonders, dass der dafür erforderliche Prozess von entsprechender Methodenkompetenz begleitet wird und die verschiedenen Partner auf einer neutralen Plattform zusammengeführt werden.“



# Passgenau abgedichtet – mit kundenspezifischen Entwicklungen

Die Lamellenfenster des Apple Parks in Kalifornien und die Glaskuppel von Peek & Cloppenburg in Köln zeigen die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und die damit verbundenen Anforderungen an unsere Rahmen, Formteile und Profile. Als Lieferant für Systemgeber im Fenster- und Fassadenbau realisiert REIFF zudem Serienfertigungen auf individuellen Kundenwunsch. Der Trend geht weg vom Standard hin zur Individualität, auf die sich REIFF mit seiner Profilmontage in Erbach spezialisiert hat. Mittlerweile werden bei allen Aufträgen ausschließlich kundenspezifische Lösungen umgesetzt.



Die vulkanisierten Rahmen der  
**2.000**  
Lamellenfenster im Apple Park Cupertino im amerikanischen Silicon Valley stammen von unserem Werk in Erbach.

Neben den architektonischen Herausforderungen sind heute Energieeffizienz und -einsparungen von höchster Relevanz für den Fenster- und Fassadenbau. Hochtechnische Entwicklungen der Rahmen- und Profilkonstruktion sind nötig, um effiziente Fenster herzustellen, die optimale Dämm- und Wärmeleitwerte erzielen.

Bereits seit 1995 entwickelt REIFF in Erbach in enger Absprache mit Kunden individuelle Profile, Rahmen und Formteile für Fenster- und Fassadensysteme. Neben der Entwicklung mit modernen CAD-Systemen berät REIFF die Kunden bei der Materialauswahl und setzt Konstruktion und Auslegung der Werkzeuge um. „Unsere Techniker sind bereits sehr früh in den Entwicklungsprozess beim Kunden eingebunden“, erläutert Hans-Peter Kilgus, Key Account Manager und Anwendungstechniker bei REIFF. „Dadurch können wir gemeinsam die für die Kunden optimalen Lösungen entwickeln, die letztlich zur Energieeffizienz von Gebäuden beitragen.“

Möglich macht diesen kundenspezifischen Service die langjährige Expertise von REIFF im Bereich der Profilmontage. „Unser Schwerpunkt liegt in der Fertigung vulkanisierter Rahmen und Formteile im Injection-Molding-Verfahren und dem Verschweißen von TPE-Profilen“, so Heiko Rabenstein, seit der Gründung 1995 bei REIFF in Erbach tätig und Standortleiter. „Aber auch andere Bearbeitungsleistungen wie Ablängen, Ausstanzen und Verkleben von Profilen werden hier in Erbach umgesetzt.“ Neben Qualität in der Entwicklung und Materialauswahl setzt REIFF damit auch in der Fertigung höchste Standards. Dank eigenem Maschinenpark

können Fertigungen zudem priorisiert und Maschinen geblockt werden, wenn der Kunde größere Mengen anfordert. Außerdem beliefert REIFF seine Kunden „just in time“ – bei Bedarf auch mehrmals pro Woche. Nicht zuletzt werden im Werk kundenspezifische Verpackungen wie beispielsweise Kartonagen und Folienbeutel mit Kundenlogo und kundenspezifischem Etikettendruck umgesetzt und ganze Baugruppen zusammengeführt und versandt. „Wir begleiten unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette, von der Entwicklung über Konstruktion, Fertigung, Verpackung bis zur Lieferung der Ware – das ist unser Standard“, fasst Heiko Rabenstein zusammen. ●

## REIFF-PROFILTECHNIK

### Leistungsportfolio

- Vulkanisierte Rahmen und Formteile im Injection Molding / Spritzgießverfahren
- Spiegelschweißen (TPE) zum Rahmen
- Oberflächenbearbeitung / -beschichtung
- Ablängen
- Ausstanzen
- Verkleben zum Ring oder Rahmen
- 3D-Prototyping

### Werkstoffe

- EPDM, Silikon, CR, NBR und TPE



EDI-Schnittstelle möglich



„ Auch in der Fahrzeugbranche sind durchdachte Lösungen gefragt, die wir mit höchstem Anspruch an Qualität und Dichtheit umsetzen. Für eine limitierte Serie des Fahrzeugherstellers Bugatti wurden beispielsweise Dichtrahmen für 200 Cabrio-Dächer individuell angepasst.“

**Hans-Peter Kilgus**  
Key Account Manager & Anwendungstechniker bei REIFF Technische Produkte in Reutlingen

„ In unserer Profilmontage in Erbach arbeiten wir schwerpunktmäßig mit EPDM. Dieser Werkstoff ist besonders witterungsbeständig und damit exzellent geeignet für jegliche Anwendungen im Außenbereich.“

**Heiko Rabenstein**  
Standortleiter REIFF-Profilmontage in Erbach

Mehr über unser Fertigungswerk in Erbach: [reiff.de/profilfertigung](http://reiff.de/profilfertigung)





# Kinzig Valley II: Arbeitsort für Zukunftsvisionäre

Co-Working liegt voll im Trend – nicht nur in Großstädten. Flexibles Arbeiten in einem Gemeinschaftsbüro, das sich mehrere Menschen teilen, spart nicht nur Kosten für Miete und Ausstattung. In einem Co-Working Space können auch wertvolle Business-Kontakte zu anderen Unternehmern geknüpft werden. Ende September 2020 hat die Kremer GmbH den Co-Working Space Kinzig Valley II eröffnet. Seitdem erfreut sich das Konzept großer Beliebtheit.



Rund 1.300 m<sup>2</sup> Fläche, davon 1.000 m<sup>2</sup> Logistikbereiche und 300 m<sup>2</sup> Bürofläche mit langen Fensterfronten, voll ausgestattet mit Internetarbeitsplätzen und schalldichten Telefonkabinen in modernem Industrial Style – im Co-Working Space Kinzig Valley II können Jungunternehmer und Start-ups innovative Ideen entwickeln und umsetzen. Der Neubau befindet sich auf dem Firmengelände der Kremer GmbH in Wächtersbach, unmittelbar angrenzend an die bestehenden Lagergebäude. Das Kinzig Valley II ist das erste hessische Gründerzentrum mit Schwerpunkt Lager, Logistik und internationalem Warenhandel. Das kommt an: Innovative Start-ups wie Green Pioneers, aquanesa und nawa sind Mieter der ersten Stunde und arbeiten und netzwerken in der neu ausgebauten Industriehalle in Wächtersbach.

## Zweites Co-Working-Angebot für den Main-Kinzig-Kreis

Kremer-Geschäftsführer Gregor Hämel hat die Pläne für den Neubau schon vor mehr als drei Jahren gefasst, als das Unternehmen in einer Phase hohen Wachstums mehr Platz für Produkte und Mitarbeiter benötigte. Von Anfang an war jedoch klar, dass die geplante Erweiterungshalle nicht vollständig von Kremer genutzt werden würde. Die Räume für einen Co-Working Space für junge Unternehmen aus dem Main-Kinzig-Kreis wurden deshalb bereits zu Baubeginn in die Planungen miteinbezogen. Gregor Hämel und Bernd Weidmann, Geschäftsführer der Kinzig Valley GmbH und Gründer des Kinzig Valley I in Gelnhausen zwischen Frankfurt am Main und Fulda, waren sich schnell einig, dass das Gelände von Kremer der ideale Ort für den zweiten Co-Working Space von Kinzig Valley ist. Die Räume sind nicht nur top ausgestattet und versprühen das Flair eines alten Industriegeländes mit modernen Features. Mieter profitieren auch von den Einrichtungen und der Unterstützung eines weltweit tätigen Unternehmens. Zudem bietet der Standort Wächtersbach eine gute Anbindung an die Autobahn 66, einen Bahnanschluss, Natur und viele Einkaufsmöglichkeiten.

## Co-Working-Prinzip vereinfacht Gründeralltag

Das Kinzig Valley II ist mehr als ein geteiltes Büro mit Schreibtischplatz: Start-ups, die ein Produkt vertreiben wollen, können sich ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Denn die benötigte Dienstleistungs-Infrastruktur finden sie bereits vor Ort bei Kremer. Von vorhandenen Gabelstaplern über Lagerflächen bis hin zu Personal: Der Hersteller und Vertreiber von Zeichnungsteilen aus Gummi und Kunststoff für die Industrie bietet Start-ups seine umfassende Erfahrung und Expertise in der Lagerung, Logistik und Produktherstellung. So profitieren Mieter zum Beispiel von Versandvorteilen durch die Vertragspartner von Kremer und erhalten Hilfestellung bei der Konstruktion und Entwicklung von Produkten durch Prototypenerstellung mit 3D-Drucker und 3D-Scanner. Zudem gibt es in dem Co-Working Space zahlreiche Serviceleistungen, die den Gründeralltag erleichtern: Highspeed-Internet über Glasfaser, Kaffee- und Wasserflattrate, Küchenbereich, Werkraum, Fotostudio und Community-Events.

## Bereicherung für Start-ups und etablierte Unternehmen

Dass der Co-Working Space bei Kremer Vorteile für Gründer bringt, liegt auf der Hand. Doch auch wenn Unternehmen schon länger bestehen, bietet das Kinzig Valley II das passende Umfeld. Denn Co-Working kann zu einem fruchtbaren Miteinander führen und Synergien freisetzen. So profitieren Unternehmer aus den verschiedenen Bereichen voneinander, knüpfen Kontakte, bilden größere Netzwerke. Ideen können ausgetauscht und weiterentwickelt werden. Mitarbeiter von Kremer können ihre Erfahrung weitergeben und gleichzeitig durch den Austausch mit jungen Gründern neue Ansätze für das eigene Unternehmen finden. Die Vernetzung mit anderen Unternehmen ist der große, nicht zu unterschätzende Pluspunkt von Co-Working Spaces. Wenn der flexible Arbeitsplatz dann noch in den Räumen eines renommierten Unternehmens wie Kremer liegt, sind beste Bedingungen geschaffen, dass Zukunftsvisionäre mit neuen Geschäftsmodellen erfolgreich durchstarten können. ●

# Zuhören, erfassen, handeln – unsere Erfolgsformel für FESSMANN



Im Technischen Handel sind „Win-win-win-Strategien“ oft erfolgsentscheidend. Denn tatsächlich sind häufig alle drei – d. h. Kunde, Technischer Händler und Lieferant – beteiligt, wenn es um die Evaluation von Produkten für besonders herausfordernde Einsätze geht. Diese vertrauensvolle Zusammenarbeit baut kundenseitig auf die Bereitschaft, Probleme anzusprechen. Sie erfordern nicht nur ein offenes Ohr, sondern auch eine qualifizierte Beurteilung und in letzter Konsequenz auch die Vernetzung mit dem richtigen Lieferanten. Nur so können gemeinsam kundenindividuelle Lösungen entwickelt werden. Bei unserem Kunden FESSMANN, Deutschlands Spezialist für Rauchsysteme, waren all diese Voraussetzungen erfüllt, um ein akutes Problem in der Fertigung mit neuen Ideen anzugehen.

Wenn es um die geschmackliche Veredelung von Wurst, Fleisch und Fisch geht, kommt man an Rauchsystemen von FESSMANN nicht vorbei. Den Bedarf an Kugellagern deckt das Familienunternehmen mit Sitz in Winnenden seit vielen Jahren über REIFF ab. Ein Vor-Ort-Austausch mit einem unserer Anwendungstechniker war ausschlaggebend dafür, dass FESSMANN künftig auch im Dichtungsbereich auf die Beschaffungskompetenz von REIFF vertraut.

Auslöser war die Tatsache, dass die Standzeit der eingesetzten Dichtungen zum Schutz der Radsatzlager in vollkontinuierlichen Räucheranlagen gerade einmal sechs Monate betrug. Eine schlechte Bilanz, denn damit verbunden bestand die Gefahr, dass an den undichten Stellen Schmierfette aus dem Gehäuse austreten und externe Medien in die Anlage eintreten konnten. Entsprechend hoch war der kundenseitige Aufwand für Kontrolle und Instandhaltung. „Wir waren uns einig, dass es hier eine deutlich bessere Lösung geben muss, und unser Team war fest entschlossen, eine neue Benchmark zu setzen“, bekräftigt Marco Alber, Anwendungstechniker und Spezialist für Dichtungen, unsere Entschlossenheit, diese Herausforderung anzunehmen. Die Lösung sollte nicht nur FDA-konform sein, sondern gegenüber alkalischen (6–10 %) und säurehaltigen (1 %, ca. 6 bar, Cip)

Reinigungsmitteln genauso resistent sein wie gegenüber Wasserdämpfen (1,5 bar bei 130°C). Auch Teerablagerungen sowie die Einwirkungen von Sole galt es bei der Produktauslegung zu berücksichtigen. Dank einer einfachen Reinigung sollte der Austritt von Partikeln in Räucheranlage und Endprodukt ausgeschlossen werden.

Angesichts der besonderen Anforderungen und des hochsensiblen Lebensmittelkontexts war klar, dass als Hersteller nur ein absoluter Dichtungsexperte infrage kommen konnte. So haben wir von Anfang an unseren langjährigen Partner Trelleborg Sealing Solution in die Evaluation und Spezifikation einbezogen. Im konkreten Fall fiel unsere Wahl auf Turcon® Variseal® – eine Spezialdichtung, die aufgrund ihrer Eigenschaften vor allem in der Herstellung von Lebensmitteln, Getränken und Pharmazeutika zum Einsatz kommt. Konzipiert für die Anwendung in bestehenden O-Ring-Nuten, zeichnet sich die Dichtung durch lange Standzeiten selbst in aggressiven System- und Reinigungsmedien aus und überzeugt sowohl in statischen als auch dynamischen Einsätzen durch niedrige Reibungswerte, die mit einer längeren Lebensdauer verbunden sind. Eine rundum passende Lösung, die nur noch an die konkreten Abmessungen angepasst werden musste und sich nun bei FESSMANN bereits im Praxiseinsatz bewährt. ●

In der gewählten Hi-Clean-Ausführung ist der Federinnenraum der Dichtung mit einer Vergussmasse verschlossen. So wird verhindert, dass Schmutzstoffe in die Dichtung eindringen. Die Vergussmasse sorgt dafür, dass eine glatte, sterilisierbare Fläche entsteht, die leicht gereinigt werden kann.

## INGESETZTES PRODUKT:

### Turcon® MF4 Variseal®

- Einzigartige Schmiereigenschaften
- Hohe Druckfestigkeit
- Eignung für den Gebrauch mit mittelharten bis harten Gegenaufläufen
- Sehr gute Verschleißfestigkeit

## Einsatzbereiche:

- Für statische, translatorische und rotierende Einsätze
- Gemischte Prozessströme in Mehrzweck-Anlagen, in denen Dichtungen mit zahlreichen, extrem aggressiven Reinigungsmitteln und CIP-Flüssigkeiten in Kontakt kommen
- Tief- und Hochtemperatur-Umgebungen

Dichtung resistent gegen Wasserdämpfe bis zu **1,5** bar ...

... und Temperaturen bis zu **130** °C

„ Von meiner Seite kann ich nur bestätigen, dass bei dieser Dichtungsauslegung die Zusammenarbeit, sowohl mit unserem Kunden Fessmann als auch mit unserem Vertragspartner Trelleborg, optimal lief. Wir haben, von der Problemdefinition über die Ursachenanalyse bis zur Lösungsfindung und anschließenden Umsetzung, Hand in Hand gearbeitet. Das gelingt nur bei einem optimalen Zusammenspiel aller drei Parteien. Fessmann war absolut kooperativ, stellte sämtliche Informationen in Form technischer Zeichnungen zur Verfügung und sandte uns auch die Wellen zur Oberflächenvermessung und Härteprüfung zu, sodass wir unsere Aufgabe bestmöglich erfüllen konnten. Generell ist es in der Dichtungstechnik von entscheidender Bedeutung, dass eine Applikation ganzheitlich betrachtet wird – d. h. die technischen Parameter und Umgebungsbedingungen genauso einbezogen werden, wie die Oberflächenwerte und Nutabmessungen. Nur so können alle möglichen Fehlerursachen beurteilt und eine stimmige Lösung definiert und umgesetzt werden.“

**Marco Alber**

Anwendungstechniker und Spezialist für Dichtelemente bei REIFF



# Mit voller Kraft voraus. Frischer Wind im REIFF-Vertrieb



Sven Bobe hat im Mai die Leitung Vertrieb der REIFF Technische Produkte GmbH übernommen. Wir haben nachgefragt und mit ihm über die Herausforderungen und Ziele in seinem neuen Aufgabengebiet gesprochen.

**spruchREIFF:** Herr Bobe, was war für Ihre Entscheidung ausschlaggebend, bei REIFF Technische Produkte Vertriebsverantwortung zu übernehmen?

**Sven Bobe:** Ich kenne REIFF als namhaften OEM-Lieferanten der Industrie bereits seit vielen Jahren. Aber wie so oft im Leben, war es ein Zufall, der mich mit Alec Reiff und seinem Familienunternehmen zusammenführte. Von Anfang an bestand in unseren Gesprächen eine sehr hohe Übereinstimmung in der Einschätzung, wie dynamisch sich der Markt, die Branche und, damit verbunden, auch die Anforderungen der professionellen Verwender an den Handel und die Herstellerindustrie verändern. Entsprechend groß ist die Herausforderung, diesen notwendigen Veränderungsprozess im Handel zu erkennen und mit Mut und viel Passion anzutreiben. Diesen Prozess in einem mittelständischen Unternehmen mit flachen Hierarchien verantwortungsvoll mitgestalten zu dürfen und dafür Verantwortung zu übernehmen sowie die dafür notwendigen Strategien, Ideen und Lösungen gemeinsam im Team zu entwickeln, das ist es,

was mich an dieser Stelle gereizt hat. Ich bringe meinerseits 27 Jahre Vertriebs- und Marketingenerfahrung aus der Herstellerindustrie mit. Dort stand immer der Anwender im Zentrum des Denkens und Handelns. Aber auch meine Erfahrungen der letzten zwei Jahre als Geschäftsführer innerhalb einer erfolgreichen Unternehmensgruppe im Handel hat mich geprägt und in der Realität eines Familienunternehmens ankommen und reifen lassen.

**spruchREIFF:** Sie sprachen von den großen Herausforderungen des Technischen Handels. Können Sie diese konkretisieren? Und wie schätzen Sie das Potenzial von REIFF ein, um diese zu meistern?

**Sven Bobe:** Unsere größte Herausforderung sehe ich darin, dass wir gemeinsam mit unseren Lieferanten den Fokus unserer Strategie auf die wertschöpfenden Leistungen für unsere Kunden ausrichten. Um dies sicherstellen zu können, müssen wir zum einen die Prozesse, zum anderen aber auch die Herausforderungen auf Kundenseite ausgesprochen gut kennen und verstehen.

Das bedeutet, dass alle Leistungen, die wir im Technischen Handel erbringen, an den Anforderungen und Erwartungen unserer Kunden ausgerichtet sein müssen. Nicht das, was wir aus unserer Perspektive an Produkten oder Leistungen offerieren können oder möchten, ist relevant, sondern das, was unseren Kunden hilft, ihre Anforderungen zu bewältigen, und von diesen entsprechend honoriert wird. Parallel dazu gilt es mehr denn je, Marktentwicklungen und Trends der Branche eng zu verfolgen, um daraus frühzeitig neue Ideen und Ansätze für unser wertschöpfendes Leistungsportfolio zu entwickeln. Das alles geschieht vor dem Hintergrund eines zunehmend globaleren Wettbewerberumfelds und einer sich beschleunigenden Entwicklung von Technologien und Trends. Finden wir auf diese Herausforderungen keine schlüssige Antwort, werden wir als Händler auf Dauer austauschbar sein.

Um diese Aufgaben zu meistern, setzen wir auf alle REIFF-Mitarbeiter mit ihren unterschiedlichen Charakteren und Kompetenzen. Denn um gemeinsam erfolgreich zu sein, brauchen wir perfekt aufeinander abgestimmte, motivierte Teams, welche die gemeinsame Zielsetzung kennen und stets im Fokus behalten. Die 100%ige Ausrichtung unserer aktuellen Organisation, der Funktionsbereiche sowie unserer Prozesse auf die Kundenanforderungen ist der erste große Meilenstein in unserem Vorhaben. Die Voraussetzungen sind gut, denn bereits heute können wir intern auf ein sehr fundiertes technisches Know-how sowie auf viele, seit Jahrzehnten gereifte, partnerschaftlich enge Lieferantenbeziehungen aufbauen. Im Zusammenspiel mit den in den letzten zwölf Monaten optimierten Lager-, Fertigungs- und Logistikprozessen ist unsere Infrastruktur zukunftsorientiert aufgestellt. Die Tatsache, dass uns seitens der REIFF-Geschäftsleitung maximale Unterstützung und weitreichende Ressourcen zugesichert wurden, stimmt mich zuversichtlich, dass wir diesen zukunftsorientierten Weg auch konsequent weitergehen können.

**spruchREIFF:** Wie sehen Sie die Zukunft des Vertriebs im Spannungsfeld zwischen Online- und stationärem Handel – Standard- und Individualgeschäft?

**Sven Bobe:** Ich habe zwar Respekt vor dieser Parallelität, aber ich sehe für uns als Unternehmen des Technischen Handels weitaus mehr Chancen als Risiken. Wir können uns hier von all jenen Wettbewerbern abheben, die sich auf einen einzigen Vertriebskanal oder auf ein hoch spezialisiertes Geschäftsmodell konzentrieren. Wir sind entschlossen, innerhalb unserer Kernzielgruppe ein auf die Anforderungen maßgeschneidertes Set-up bereitzustellen. Die elektronischen Geschäftsprozesse bilden wir mittels B2B-Online-Shop, EDI-Anbindung, OCI-Schnittstelle und unserer Online-Konfiguratoren ab. Gleichzeitig sind wir persönlich über unsere Verkaufs- und Technikerteams vor Ort bzw. in den REIFF-Niederlassungen aktiv. Je nach Produktbereich können wir darüber hinaus individuelle Lösungen entwickeln und fertigen – unabhängig davon, ob es dabei um ein OEM-Geschäft oder um klassische Handelsware geht. Letztere ist unser Basisgeschäft, das

wir bei zunehmendem Bedarf unserer Kunden durch Bündelung der Bezugsquellen flexibel ausbauen können. Deshalb wird unser Augenmerk zunehmend darauf liegen, weitere Leistungsbausteine rund um die Produktangebote gemeinsam für und mit unseren Kunden zu entwickeln, um deren Prozesse weiter zu optimieren. Gut, dass wir als Handelspartner sehr breit aufgestellt sind.

**spruchREIFF:** Welche Ziele haben Sie sich für das erste Jahr bei REIFF gesetzt?

**Sven Bobe:** Generell gilt: Die Basis für den Erfolg eines Unternehmens liegt in gut aufeinander abgestimmten, motivierten Teams mit viel Nähe zum Markt und den Kunden. Als „Neuling“ in dieser Runde ist es mir wichtig, zuallererst intern eine fundierte Vertrauensbasis zu schaffen. Mein Vorteil liegt darin, dass ich im Moment noch den „externen Blick“ auf die aktuellen Prozesse, Sichtweisen und Marktanforderungen einbringen kann. Darüber hinaus kann ich, dank meiner Erfahrung weit über die Branche hinaus, wertvolle und neue Aspekte einbringen. In den ersten Monaten werde ich viel über unser Produktportfolio und die internen Abläufe lernen müssen, denn ich möchte das, worüber ich spreche, auch verstehen. Vieles im Technischen Großhandel ist für mich neu. Am liebsten lerne ich am konkreten Beispiel – also in engem Austausch und der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Ich hoffe sehr, dass sich bald die Möglichkeit bietet, bei verschiedenen Kunden einen Tag zu verbringen, und zwar mitten im operativen Tagesgeschäft mit dem Fokus auf die Schnittstellen zu uns als Lieferant. Daraus ziehe ich in Verbindung mit meiner Erfahrung sehr fundierte Erkenntnisse, wie wir als Unternehmen und im Vertrieb uns noch besser aufstellen können und wie wir unser Leistungsspektrum nutzbringend ausbauen können.

Wenn Sie als Kunde diese Zeilen lesen und mir die Möglichkeit für einen Tagesbesuch in Ihrem Unternehmen bieten wollen, dann scheuen Sie sich nicht, direkt mit mir in Kontakt zu treten. ●

 [linkedin.com/in/sven-bobe](https://www.linkedin.com/in/sven-bobe)

<p><b>Digital Detox</b> „Naturliebhaber“: Wandern / Radtouren</p> 	<p><b>Apps &amp; Tools</b> „Zukunftsorientierter“: &gt; Smart Home &gt; Komoot</p> 	<p><b>Bücher</b> „aktiver Optimist“: Andrew Matthews „So geht's dir gut“</p> 
<p><b>Lebensmotto</b> „Macher“: „Ein Weg entsteht, indem man ihn geht.“</p> 	<p><b>Superpower</b> „Genussmensch“: südafrikanischer Rotwein und die gute (aber nicht unbedingt teure) Küche</p> 	



# MYSTERY LUNCH

## KENNENLERNEN, AUSTAUSCHEN, NETZWERKEN.

Je mehr Gelegenheiten es für Mitarbeiter in Organisationen gibt, sich über Abteilungsgrenzen hinweg untereinander auszutauschen, desto leichter fallen die Integration und der Zusammenhalt. Denn um agil arbeiten zu können, gilt es, Menschen zu vernetzen, die unterschiedliche Kompetenzen einbringen und mit Herzblut dabei sind.

Im Zuge unserer neuen organisatorischen Aufstellung haben wir uns bei REIFF entschieden, u. a. über unsere Mystery Lunches den Austausch unter den Kollegen aus allen Unternehmensbereichen zu fördern. Die Idee dahinter ist ganz einfach: **Mitarbeiter melden sich auf unserer Plattform an, die von der REIFF-IT eigens dafür programmiert wurde.** Ein intelligenter Algorithmus lost mehrere Partner für ein Mittagessen zu und verschickt eine Einladung per E-Mail.

Da die ursprüngliche Idee der Live-Treffen durch COVID nicht möglich war, haben wir die Meetings kurzerhand in die virtuelle Welt transferiert. So haben unsere Kollegen die Möglichkeit, sich zu einem gemeinsamen Mittagessen über Teams zu treffen. Die Nachfrage ist groß und das Feedback durchweg positiv. Auch neue Kollegen finden dadurch sehr schnell Anschluss. Und für all diejenigen, die ihre Mittagspause sonst allein verbringen, bieten die monatlichen REIFF-Mystery Lunches eine willkommene Abwechslung im Homeoffice-Alltag. Dass die Treffen schon jetzt ein voller Erfolg sind, zeigen erste Projekte, die über die Abteilungsgrenzen hinweg initiiert wurden und unabhängig vom gemeinsamen Mittagessen weiterverfolgt werden.

**Umso mehr freuen wir uns darauf, wenn wir dieses Format bald auch als persönliche Treffen umsetzen können.** ●



Online  
**ANMELDEN**  


Mit bis zu  
**4**  
Kollegen  
treffen

Gemeinsam  
**LUNCHEN**  




KOMMISSIONIERUNG „ON DEMAND“

# Hand in Hand zur maximalen Prozesseffizienz

„Business as usual“ ist zwar bequem, aber keine Garantie für Kundenzufriedenheit. Denn oft zeigt sich erst beim genauen Hinsehen, ob die Prozesse zwischen Kunden und Handelspartnern wirklich aufeinander eingespielt sind oder es Ansatzpunkte zur Optimierung gibt.

Wie wirkungsvoll selbst einfache Maßnahmen sein können, zeigen wir am Beispiel der Albert Handtmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, die REIFF mit über 200 Sonder- und Standardartikeln zum Bau von Abfüllanlagen für die Lebensmittelindustrie beliefert. Ausgangspunkt war ein Gespräch „unter Logistikern“ aus beiden Häusern, initiiert von Klaus Müller, dem langjährigen Außendienstgebietsleiter der REIFF Technische Produkte GmbH: „Ich hinterfrage regelmäßig die Qualität unserer Serviceleistungen, denn nur ein hochwertiger und individueller Service stärkt die Beziehung zu unseren Kunden. Dazu gehört auch, dass die Zusammenarbeit nicht nur aus dem Blickwinkel der Beschaffung beleuchtet, sondern auch die verschiedenen Schnittstellen zwischen uns und unseren Kunden analysiert werden.“ Eine Vorgehensweise, die sich durchaus für beide Seiten auszahlt, wie Wolfgang Schleife, Leiter unserer Fertigung und Logistik, weiter ausführt: „Bei der Begehung des Warenlagers ist uns aufgefallen, dass

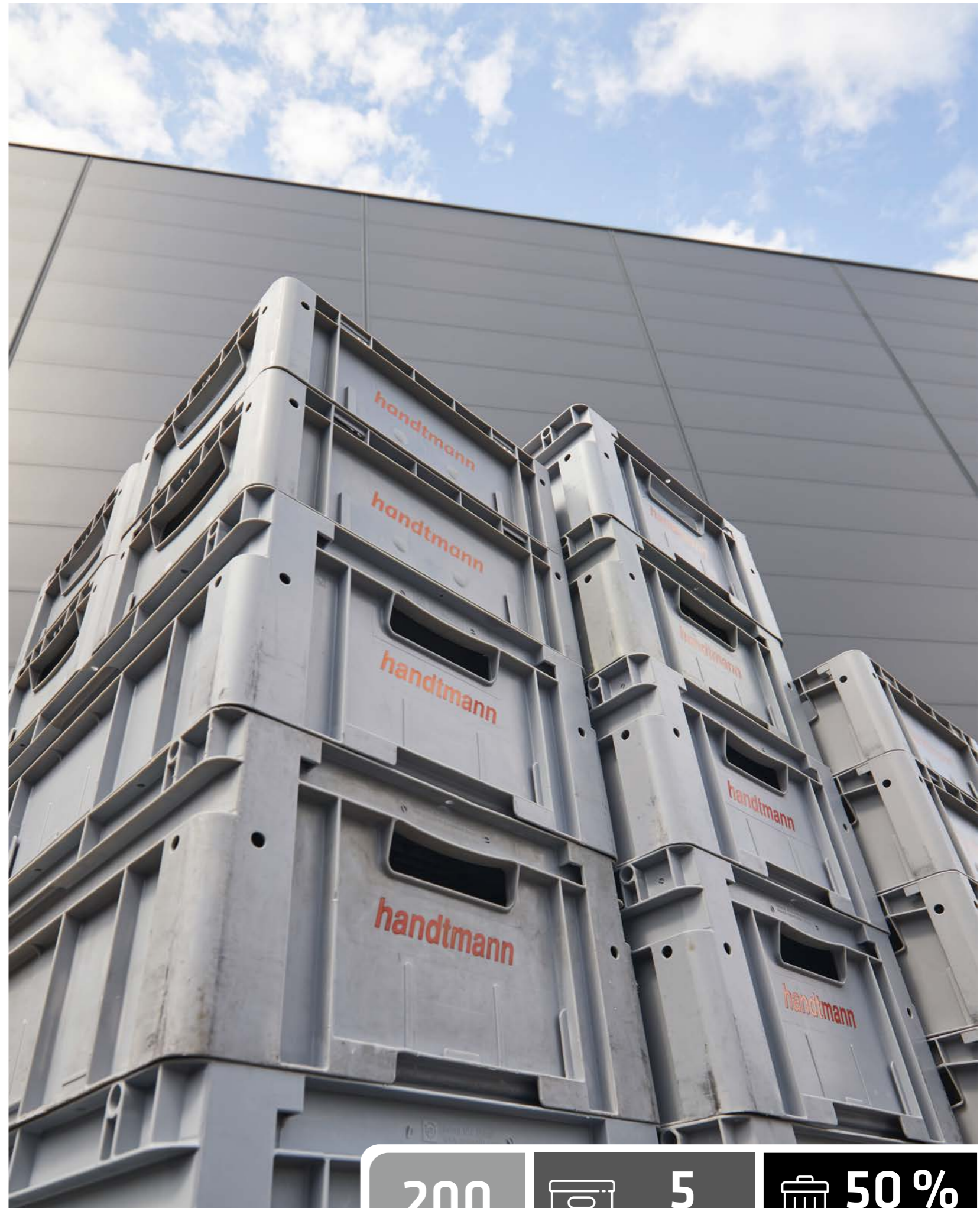
Handtmann sämtliche Waren in Behältnissen, die es in insgesamt fünf verschiedenen Größen gibt, bevorratet und darüber die gesamte Logistik steuert. Durch die Übernahme der sortenreinen Kommissionierung dieser Behältnisse mit bestellter Ware können wir auf Kunden-seite den Aufwand spürbar reduzieren.“

Tatsächlich fällt so im Wareneingang von Handtmann der Aufwand durch das Umverpacken und Sortieren der Bestelleingänge komplett weg. Das spart Zeit und minimiert Abfall. Die Behältnisse können, nach einer kurzen Sichtkontrolle, direkt im internen System erfasst und eingelagert werden. Dass diese pragmatische Lösung ohne Verwaltungsaufwand bereits beim nächsten Lieferzyklus ausgetestet wurde, zeigt, wie individuell und flexibel REIFF auf Kundenanforderungen eingeht. Der Behälterkreislauf zwischen beiden Häusern ist jederzeit gewährleistet, da für diese Tagestouren unser hauseigener Fuhrpark eingesetzt wird. „Wenn es uns gelingt, gemeinsam mit dem Kunden ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, und sich die Experten aus Logistik und Fertigung auf Augenhöhe miteinander austauschen, sind auf Prozessebene echte Optimierungspotenziale zu heben“, zieht Klaus Müller Bilanz. ●

**Wolfgang Schleifes** (links) Werdegang bei der REIFF-Gruppe begann vor 21 Jahren. Nach verschiedenen Stationen im Lager und in der Logistik, übernahm er die Leitung von verschiedenen Standorten sowie die Projektverantwortung im Rahmen der LVS- und SAP-Einführung. Seit April 2020 leitet er die Fertigung und Logistik der REIFF Technische Produkte GmbH.

**Klaus Müller** ist mittlerweile seit 17 Jahren bei REIFF beschäftigt und verantwortet seit 2005 als Außendienstgebietsleiter das Geschäftsgebiet Oberschwaben / Allgäu sowie das angrenzende südliche Bayern.

 [linkedin.com/in/klaus-mueller-dipl-bw](https://www.linkedin.com/in/klaus-mueller-dipl-bw)



<p><b>200</b> Artikel</p>	<p><b>5</b> unterschiedliche Boxengrößen</p>	<p><b>50 %</b> weniger Abfall</p>
-------------------------------	--	---



## E-SOLUTIONS VON REIFF:

Schneller, übersichtlicher, benutzerfreundlicher: Nach einer Planungs- und Realisierungszeit von insgesamt sechs Monaten haben wir Ende April das Redesign unseres Online-Shops livegeschaltet. Im Zentrum der Neugestaltung stand das Nutzererlebnis entlang der Customer Journey, dem Weg des Kunden vom ersten Kontakt bis zum Kauf, die an den verschiedenen Kontaktpunkten analysiert und optimiert wurde. Durch erweiterte Suchoptionen, kürzere Wege und verbesserte Inhalte finden Kunden jetzt schneller und einfacher zu den gewünschten Produkten.



„Bei der Neugestaltung des Online-Shops legen wir besonderen Wert auf eine optimale Customer Journey und fokussieren uns klar auf die Bedürfnisse unserer Online-Kunden.“

**Elmar Kohaupt**

Leiter IT und eSolutions bei REIFF Technische Produkte



# REIFF-Online-Shop in neuem Design

## Schnell zum Ziel – bei über 80.000 Produkten im Shop

Ziel der Neugestaltung war die konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Kunden, um das Shop-Erlebnis zu optimieren. Dafür wurden Design, Struktur und Inhalte grundlegend überarbeitet, was das Online-Shopping intuitiver und unkomplizierter macht.

Ein klar strukturierter Produkteinstieg über Produktkategorien mit entsprechenden Bildern führt Kunden direkt zu den gewünschten Kategorien. Die Suchergebnisse sind übersichtlicher und ansprechender gestaltet, und zusätzliche Filtermöglichkeiten erlauben, die Suche bei Bedarf noch weiter einzugrenzen. Auf der Artikelauswahlseite finden Nutzer keine langen Variationstabellen mehr, sondern erhalten weitere Filtermöglichkeiten und nützliche Produktinformationen. Ferner sind auf der Artikeldetailseite Staffelpreise und CAD-Daten prominent aufgelistet, sodass alle wichtigen Informationen zu den Produkten direkt ersichtlich sind.

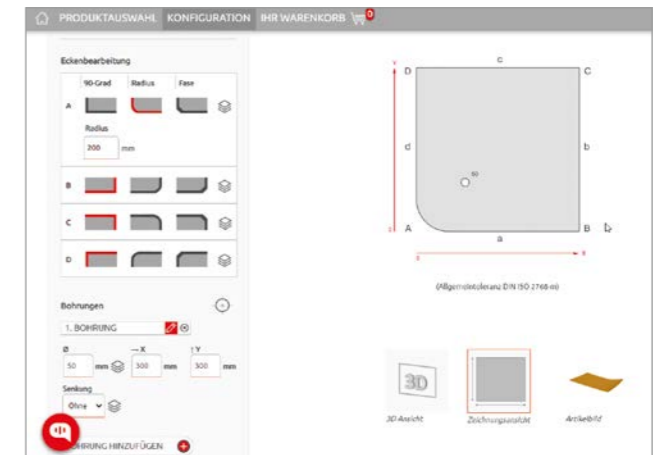
## Transparente Kaufabwicklung

Nicht zuletzt wurde auch der Warenkorb gestalterisch und funktionell samt Check-out-Prozess umfassend überarbeitet. Die Abwicklung des Kaufs wurde verschlankt und auf das Wesentliche reduziert. Zudem wird der Ablauf künftig transparenter: Beim Kaufprozess können Nutzer die Gesamtsumme inklusive Frachtkosten stets einsehen.

## Ganz nach Ihren Wünschen: das Update des REIFF-Konfigurators

Über den Online-Shop gelangen Nutzer zudem direkt zum REIFF-Zuschnittskonfigurator, mit dem Zuschnitte für Gummi-, Kunststoff- und Lärmschutzplatten passgenau und individuell am Computer konfiguriert und bestellt werden können. Im Zuge des Redesigns wurde der Funktionsumfang dieses bewährten Web-Tools durch verschiedene Optionen erweitert. In allen drei Produktkategorien dient künftig eine 3D-Ansicht als Planungs- und Entscheidungshilfe. Standardformen wie Rechteck, Kreis und Dreieck sind genauso wählbar wie die gezielte Bearbeitung von Ecken. Für Kunststoffplatten können millimetergenaue Bohrungen mit unterschiedlichen Senkungen ausgewählt und Gewinde nach ISO-Norm hinzugefügt werden.

„Der Zuschnittskonfigurator ist ein wichtiger Baustein unseres E-Services-Pakets, das wir weiter ausbauen werden“, betont Elmar Kohaupt, Leiter IT und eSolutions bei REIFF Technische Produkte.



REIFF-Zuschnittskonfigurator

Die Bedienung ist einfach und führt in drei Schritten direkt zur Onlinebestellung. Material und Plattendickewerden per Mausklick ausgewählt. Auch die Auswahl des Zuschnitts erfolgt am Bildschirm – entweder nach Maßgabe oder auf Basis individueller technischer Zeichnungen, die hochgeladen werden können. Fragen rund um Zuschnitt, Zeichnungsteil-Fertigung oder Werkstoffauswahl werden per Live-Chat beantwortet. Das Tool ist über [reiff.de/konfigurator](https://reiff.de/konfigurator) oder direkt auf der Produktseite im Online-Shop erreichbar.

## OCI-Schnittstelle – unsere Direktverbindung, die sich lohnt

Mit einer kostenlosen OCI-Anbindung des Warenwirtschaftssystems der Kunden an den REIFF-Online-Shop kann zusätzlich ein direkter Zugriff auf das Sortiment von REIFF sichergestellt werden. Das

- steigert die Prozesseffizienz
- ist bequem, da unsere Kunden aus ihrem ERP-System über eine Verlinkung in den Shop springen
- spart Zeit durch eine direkte Produktdatenübernahme in Ihr ERP-System – ohne doppelte Eingabe
- ist ausbaufähig – Start auch mit kleinem, individuellen Artikelsortiment möglich
- ist unabhängig von Hardwareinvestitionen
- lässt sich problemlos und schnell einrichten (max. ½ Tag Zeitinvest)
- ist ohne vertragliche Verpflichtungen

Mit dem besonderen Plus: Die OCI-Schnittstelle mit dem REIFF-Online-Shop übergibt bei Ihrer Bestellung alle kundenspezifischen Parameter, z. B. eigene Artikelnummern, individuelle Preise oder Lieferantenummern. Automatisch werden so die für Sie wichtigen Daten verarbeitet und übermittelt. ●



# Mehrwert-Radar: REIFF-Expertise rund um den Lebensmittelschlauch

Als Bindeglied zwischen Lieferanten und Kunden nimmt REIFF unterschiedliche Rollen ein und versteht sich – je nach Bedarf – als Beschaffungsspezialist, Entwicklungspartner, Innovationsvermittler und Servicegarant. Ein Beispiel aus der Schlauchtechnik für die Lebensmittelbranche zeigt, was dies konkret bedeutet.

## Beschaffungsspezialist. Schlauch ist gleich Schlauch? Weit gefehlt!

Die Einsatzbedingungen der Lebensmittelindustrie sind anspruchsvoll. Sie reichen von der Materialbeschaffenheit, die keinen Einfluss auf Qualität, Geruch und Geschmack der Lebensmittel haben darf, bis zur hygienegerechten Oberfläche, die strengen gesetzlichen Richtlinien unterliegt. Genauso relevant sind z. B. Temperaturbeständigkeit und mögliche Druckbelastungen. So spezifisch, wie diese Anforderungen sind, so differenziert geht REIFF in der Beschaffung der passenden Schlauchkonfiguration aus seinem Lieferantennetzwerk vor. In Kombination mit dem umfassenden Sortiment an Armaturen und dem REIFF-Weiterverarbeitungsservice erhalten Kunden Lösungen für Komplettschlauchleitungen aus einer Hand. Das Produktprogramm wird durch Rohre, Rohrverschraubungen, Schlauchaufroller, Kugelhähne und Kupplungen abgerundet.

## Entwicklungspartner. Individuelle Standards? Maßgeschneidert!

Schläuche kommen in der Lebensmittelindustrie u. a. zur Beförderung, zum Abfüllen oder Durchleiten flüssiger Inhaltsstoffe zum Einsatz. In unserem Beispiel dienen sie dazu, Joghurt und flüssige Schokolade vom Tankwagen in die vorgesehenen Produktionsanlagen zu transportieren. Diese Schlauchleitungen sind unhandlich und sehr schwer – eine große Belastung für die Mitarbeiter, die diese bewegen bzw. auf ihren Schultern tragen müssen. Ausgehend von der ersten Kundenidee, hat REIFF einen fest verschweißten Metallgriff entwickelt, der ohne Hohlräume auskommt, leicht zu reinigen ist und alle Hygienebedingungen erfüllt. Künftig lassen sich diese Schlauchleitungen deutlich leichter handhaben. Eine kundenindividuelle Lösung, die zeigt, wie wichtig für REIFF neben den Einsatzbedingungen auch die Anwendung ist.

” Durch die verschiedenen rechtlichen Verordnungen und Zulassungsbestimmungen gibt es in der Lebensmittelindustrie einen hohen Klärungs- und Erklärungsbedarf. Das REIFF-Team nimmt sich dieser Fragen kompetent und umfassend an und hat für verschiedene Themen entsprechende Servicekonzepte entwickelt, die wir unseren Kunden gerne weitergeben.“

**Torsten Schuster**

REIFF-Außendienst, Region West, Fokusbranche Lebensmittel

[in linkedin.com/in/torstenschuster](https://www.linkedin.com/in/torstenschuster)



## Innovationsvermittler. Smarte Schläuche? Aber sicher!

Für den REIFF-Lieferpartner Continental sind „intelligente“ Schläuche Realität. Als Enabler für Industrie 4.0 in Fertigung und Logistik hat die Qualitätsmarke Lebensmittelschläuche mit detektierbarer Seele und integrierten RFID-Tags entwickelt. Sie bieten einen echten Mehrwert – in der Risikominimierung genauso wie im Bestandsmanagement. REIFF wurde als „Partner of Choice“ in die Entwicklung dieser zukunftsweisenden Technologie frühzeitig einbezogen. So profitieren die Kunden nicht nur von einem entscheidenden Informationsvorsprung, sie erhalten auch wichtige Impulse für Innovationen in den eigenen Anwendungsbereichen.

## Servicegarant. Individuelle Konfiguration? Ganz inklusive!

In der hauseigenen REIFF-Werkstatt, ausgestattet mit Schneide- und Abschälmaschinen, Ablängevorrichtungen, Schlauchpressen, Prägemaschinen und einer Prüfanlage mit Protokolliereinheit, kann jede gewünschte Schlauchleitung kundenindividuell konfiguriert und montiert werden. Auf Wunsch übernimmt REIFF die Überwachung der Prüfungsintervalle nach Schlauchplan, was die Ersatzbestellung und Kontrolle auf Kundenseite deutlich erleichtert. Die REIFF-Servicestationen sind darüber hinaus auf einen schnellen, fachgerechten Support ausgerichtet. In Kombination mit der hohen Verfügbarkeit einer Mehrheit der Schläuche und Armaturen können Service- und Wartungsarbeiten im Bedarfsfall unverzüglich durchgeführt und etwaige Ausfallzeiten minimiert werden. ●

