

Nr. 1 | April 2018

# PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel

## Schwerpunkt Innovationen

Safeline Bühning & Joswig:  
Immer am Puls der Zeit

**E/D/E Thema:** Sechs Milliarden erreicht – Wachstumsschub gibt Kraft für Investitionen

**Internationale Eisenwarenmesse:** Vernetzung und Austausch in Köln

**Qualifizierung im Verbund:** Netzwerktagung zum Thema „Future Logistics“

**Mitglieder:** Lutz-Gruppe erhält Zuwachs





Einen Schritt weiter denken: Dirk Joswig (links) und Thorsten Habig vom Dortmunder C-Teile-Spezialisten Safeline Bühning & Joswig.

# Ein innovativer Problemlöser

Noch besser werden. Und noch schneller. Nach dieser Maxime arbeitet Dirk Joswig erfolgreich an der Weiterentwicklung der Safeline Bühning & Joswig GmbH. Insbesondere als Systemlieferant von C-Teilen punktet das E/D/E Mitglied mit hohem Tempo, großer Flexibilität und dem Credo, nicht nur Produkte zu liefern, sondern Prozesse zu vereinfachen.





► Was macht einen Händler innovativ? Die Antwort von Dirk Joswig, geschäftsführender Gesellschafter des Dortmunder E/D/E Mitglieds [Safeline](#) Bühning & Joswig, ist einfach: „Das Ohr an der Schiene haben, Entwicklungen erkennen und Lösungen anbieten.“ In Zeiten, da Preise transparent und Lieferanten austauschbar werden, sich Beschaffungsprozesse durch die Digitalisierung grundlegend ändern, profiliert sich Bühning & Joswig seit Jahren erfolgreich als kompetenter Problemlöser – im Ruhrgebiet und darüber hinaus. „Wir senken die Prozesskosten“ lautet das Motto. „Wir hören hin, denken uns in die Prozesse der Kunden ein und bieten ganzheitliche Lösungen. Dafür müssen wir dann auch nicht der Billigste sein – was wir auch gar nicht sein möchten und können“, betont Dirk Joswig.

#### **C-Teile-Spezialist seit mehr als zehn Jahren**

Der Einstieg in das C-Teile-Management gelang Bühning & Joswig vor mehr als zehn Jahren. Damals sicherte sich das Unternehmen einen Großauftrag als Systemlieferant einer bundesweit tätigen Autoglas-Reparaturkette. Vom Klebstoff bis zum Werkzeug versorgt das Dortmunder E/D/E Mitglied den Kunden mit allem, was benötigt wird, damit die Werkstätten laufen: insgesamt rund 2000 Produkte, die just-in-time verfügbar sein müssen. Der Kunde

minimiert somit nicht nur seine eigene Lagerhaltung, sondern bekommt auch alles aus einer Hand. Im Laufe der Jahre ist auf diesem Wege ein enges Vertrauensverhältnis entstanden, mit dem auch die Anforderungen wachsen. Mittlerweile organisiert Bühning & Joswig auch die Einrichtung und den Abbau mobiler Servicestationen für diesen Kunden.

#### **Wachstumskurs mit ganzheitlichem Ansatz**

Mit diesem ganzheitlichen Ansatz befindet sich das Dortmunder Unternehmen auf Wachstumskurs. „Aufgrund der Kundenanfragen werden wir quasi zum Wachstum gedrängt“, sagt Dirk Joswig. Allein im vergangenen Jahr wurden 15 neue Mitarbeiter eingestellt, 90 sind es derzeit insgesamt. Rund 50 Prozent des Gesamtumsatzes – 2017 waren es 26 Millionen Euro – wird mit dem C-Teile-Management Erlöst. Von der Bestellung bis hin zur Rechnung kann der gesamte Beschaffungsprozess aus Sicht des Kunden digital und weitgehend automatisch erfolgen, die Verarbeitung von Informationen aus SAP inklusive. Bühning & Joswig selbst wickelt mittlerweile mehr als die Hälfte der Verkäufe vollelektronisch ab. Über den Multishop, auch über die E-Procurement-Lösungen des E/D/E. Dirk Joswig ist überzeugt: „Ohne digitale Anbindung geht in Zukunft nichts mehr.“ ►



Auch für Berufsbekleidung gilt: Gut aussehen muss sie.

◀ Derart schlanke Prozesse bei den Kunden zu etablieren, ist Geschäftsprinzip von Bühning & Joswig. Dafür braucht es auch im eigenen Betrieb ein Höchstmaß an Effizienz und vor allem auch Zuverlässigkeit. Systemabbrüche kann sich ein Großhändler mit diesem Geschäftsmodell nicht leisten. Das wiederum erfordert immer wieder Investitionen. Etwa in die IT.

Um hier alle Anforderungen optimal zu erfüllen – und dadurch noch schneller zu werden – hat Bühning & Joswig sogar ein eigenes Warenwirtschaftssystem programmiert. „Es muss schnell sein und viele Informationen auf einen Blick liefern“, benennt Dirk Joswig die Anforderungen. Der Unternehmens-Chef verfügt über eigene Programmierkenntnisse, hat die Antenne für die Bedeutung einer IT auf Höhe der Zeit somit quasi eingebaut.

#### IT und Logistik immer up-to-date

Investiert wird nicht nur in IT. Auch die Logistik steht permanent auf dem Prüfstand. Jüngst nahm das Handelsunternehmen zwei Ausgabeautomaten in seinem Lager in Betrieb. Auf 120 Tablaren wird die Ware dort eingelagert und kommt auf Knopfdruck zum Mitarbeiter. Das bringt Platz, spart Zeit und Kosten. Die Packlisten für die übrigen Handfächer und Palettenplätze errechnet die IT weg-optimiert. So wird keine Zeit mit Herumlaufen und Suchen vergeudet.

Mehr als 2000 Positionen bearbeiten die Mitarbeiter in der Dortmunder Logistik von Bühning & Joswig heute täglich – Tendenz steigend. Auch das Wuppertaler eLC mit dem Service der Endkundenbelieferung ist in diesem Zusammenhang von hoher Bedeutung für das Mitglied. „Das E/D/E Zentrallager ermöglicht es uns, mit den Großen der Branche wettbewerbsfähig zu bleiben“, sagt Dirk Joswig. Die Parameter dabei: „Verfügbarkeit und Preis. Die Belieferung innerhalb von 24 Stunden wird in Zukunft ein Muss sein.“

#### Neue Wege im Vertrieb

Das Dortmunder Unternehmen achtet aber nicht nur darauf, in Sachen Logistik und Abwicklung auf dem neuesten Stand zu sein. Auch im Vertrieb seiner Produkte geht es nicht auf ausgetretenen Pfaden. Bühning & Joswig greift auf ein bundesweit beinahe flächendeckendes Netz an Handelsvertretern zu. Oftmals handelt es sich dabei um kleinere Händler, die ihr Geschäft nicht mehr aufrechterhalten wollten oder konnten. „Bei uns bringen sie ihre Kontakte ein, machen weiter Geschäfte, müssen sich aber nicht um die Abwicklung kümmern. Das machen wir“, schildert Vertriebsleiter Thorsten Habig. Ein Modell, das vor dem Hintergrund des Wandels in der Branche sicher eine Zukunft hat.



Die Zentrale in Dortmund.





Beratung im Werkzeughandel (l.). Der Chef, eine Marke: Dirk Joswig mit Handschuhen von Safeline.



## » 24-Stunden-Lieferung wird in Zukunft ein Muss sein «

### Corporate Fashion als wichtiges Standbein

Das stationäre Geschäft macht hingegen lediglich unter fünf Prozent des Gesamtumsatzes von Safeline Bühning & Joswig aus. Dennoch sei das Ladengeschäft als Aushängeschild und Anlaufstelle unverzichtbar, sagt Dirk Joswig. Dementsprechend investiert der Unternehmer auch hier permanent, um das Einkaufserlebnis up-to-date zu halten. Neben dem klassischen Werkzeughandel finden Kunden in der Nähe des Dortmunder Hafens auch eine gut sortierte Arbeitsschutz-Ausstellung. Sie wirkt, den heutigen Anforderungen folgend, wie eine Mode-Boutique – inklusive eines Shop-in-Shop-Systems mit der angesagten Workwear von Carhartt.

Der Arbeitsschutz ist ein wichtiges Standbein von Safeline, insbesondere der Bereich Corporate Fashion. Allein acht Mitarbeiter sind mit dem Branding der Berufsbekleidung beschäftigt. Und noch eine Besonderheit zeichnet das Unternehmen aus: Unter der Bezeichnung Safeline lässt Bühning & Joswig für eine eigene Handelsmarke Schutzhandschuhe für alle möglichen Anwendungen entwickeln und herstellen. Auch das ein Markenzeichen eines nicht ganz gewöhnlichen PVH-Unternehmens. [daf]



Eine leistungsfähige Logistik ist Markenzeichen von Bühning &amp; Joswig.

### Safeline Bühning & Joswig GmbH

1980 als reiner Arbeitsschutzhändler gegründet, ist Safeline Bühning & Joswig heute ein PVH-Generalist mit einem verfügbaren Sortiment von rund 300 000 Artikeln. Der 1990 bezogene Standort in der Nähe des Dortmunder Hafens wurde stetig erweitert und umfasst mittlerweile fünf Gebäudeteile. Dazu zählen auch drei Logistikhallen mit insgesamt rund 4000 Quadratmetern Grundfläche. Nach dem Ausstieg seines Bruders Heiner ist Dirk Joswig seit 2013 alleiniger Gesellschafter von Safeline Bühning & Joswig. Das PVH-Unternehmen ist seit dem 1. Januar 2014 Mitglied des E/D/E und ist in den Vertriebssystemen UNION Werkzeughandel, Elektrowerkzeuge und Betriebseinrichtungen sowie in der Arbeitsschutz-Spezialistengruppe PROTECTOR vertreten.