

August Rüggeberg GmbH & Co. KG / PFERD, Marienheide:

Generalist mit Spezialitäten

Trennen, Schleifen, Polieren, Feilen, Fräsen, Bürsten – die August Rüggeberg GmbH & Co. KG mit Sitz in Marienheide bei Gummersbach bietet für alle diese Tätigkeiten das passende Werkzeug an.



Ausgefeilte Logistik sorgt für Verfügbarkeit beim Handel (Fotos: August Rüggeberg GmbH & Co. KG / PFERD)

Über 6.000 verschiedene Produkte unter dem Markennamen PFERD schaffen ein kompetentes Werkzeugsortiment: Überdurchschnittliche Programmtiefe mit vielen Werkzeugen für spezielle Problemlösungen. Darüber hinaus: Werkzeuge und Antriebe sind optimal aufeinander abgestimmt und werden aus „einer Hand“ angeboten. Auch das ist in der Branche einzigartig.

Die Strategie des Generalisten verlangt natürlich in Zeiten, in denen die Produktanforderungen immer höher und spezieller werden, besondere Anstrengungen. Hohe Aufwendungen in modernste Produkt- und Fertigungstechnologie sind aus diesem Grunde Voraussetzung für die sprichwörtliche PFERD-Qualität.

Der Weg zu einem innovativen Angebot erfordert verstärkte Kundenorientierung und Marktnähe. Viele Ideen für neue, erfolgreiche Produkte werden nicht am „grünen Tisch“, sondern beim Kunden „geborn“. Die Nähe zum Anwender ist für Rüggeberg genauso wichtig wie der enge Kontakt zum qualifizierten Fachhandel (PVH) als dem primären Vertriebsweg der PFERD-Produkte.

Forschung und Entwicklung heißt bei Rüggeberg heute: Marktkenntnis über Kundenbedarf, Innovation, Kreativität und Umsetzung müssen unter einen Hut gebracht werden. Beispiele sind die neuen POLIFAN-Fächerschleifscheiben. Mit der POLIFAN-Zirkon COOL hat PFERD eine spezielle Fächerschleifscheibe für die Edelstahlbearbeitung, besonders wenn Hitzeentwicklung beim Schleifprozess vermieden werden muss, entwickelt. Oder die vielen, kleinen Programm-erweiterungen bei technischen Bürsten. Die Verbesserungen im Detail sind es, die jeweils den Unterschied ausmachen.

Dünne Scheiben

Auch im Bereich der dünnen Trennschleifscheiben bietet die Marke PFERD Spitzenwerkzeuge an. Für den „einfachen Durchblick“ der Anwender unterscheidet Rüggeberg drei Qualitätslinien: Universallinie PS-FORTE, Leistungslinie SG-ELASTIC und Hochleistungslinie SG-PLUS. Die Auswahl verschiedener Leistungslinien für universellen, professionellen und speziellen Einsatz vereinfacht für den Handel die Beratung und bietet dem Anwender das bestmögliche Werkzeug für jeden konkreten Bearbeitungsfall.

Aber selbst bei bekannten Produkten wie der guten alten Werkstattfeile gibt es immer noch etwas zu verbessern. Mit der Aktion „Die perfekte Feile“ bietet PFERD die gebräuchlichsten Werkstattfeilen komplett mit dem neuen Ergonomie-Feilenheft an. Für den Händler heißt das: Keine getrennte Dispo-



Eine immer größere Bedeutung kommt der Präsentation der Produkte im Handel am POS zu. Hier offeriert Rüggeberg mit dem TOOL-CENTER ein aussagefähiges Informations- und Leitsystem und eine übersichtliche Produktpäsentation. Das System wird individuell auf die jeweiligen Gegebenheiten des Händlers zugeschnitten. Die integrierten Infomodule dienen als schnelle und einfache Orientierungs- und Auswahlhilfen. Zusätzlich werden Einsatzempfehlungen den jeweiligen Werkzeugen und Werkzeugsortimenten zugeordnet, so dass sich ein Kunde auch selbst bedienen kann.



tion und Lagerhaltung von Feilen und Heften und für den Werker: Die perfekte Feile mit mehr Sicherheit.

Das Angebot von PFERD geht aber über den Verkauf der Qualitätswerkzeuge hinaus. Umfangreicher Beratungsservice rundet die Summe aller Leistungen ab.

Im differenzierten und umfangreichen Katalogmaterial stehen beispielsweise viele Fachbroschüren zur Verfügung. Sie sollen die Beratungskompetenz des Händlers stärken, können aber auch an Endanwender weitergegeben werden. Technische Sachverhalte, Anwendungsbeispiele, Information und Beratung, also die Problemlösung für den Kunden, stehen im Vordergrund. Unternehmensgrundsatz bei PFERD: Handel und Endanwender kompetent und bestmöglich zu informieren. Dazu trägt auch die sehr informative Internet-Homepage des Unternehmens (www.pferd.com) bei.

Ob im Fortbildungszentrum in Marienheide, direkt beim Handel oder beim Anwender, überall steht die Kompetenz der Partner im Vordergrund. Wie in der Entwicklung, so sind auch im eigenen Fortbildungszentrum hochqualifizierte Mitarbeiter „am Werk“. Der zunächst trocken anmutende Lernstoff wird didaktisch so für die Teilnehmer aufbereitet, dass er zum spannenden Thema wird.

Gemeinsames Wachstum

Unterstützung der Handelspartner ist oberster Unternehmensgrundsatz: Rüggeberg setzt auf gemeinsames Wachstum, Wachstum des Handelspartners und eigenes Wachstum. Dieses Ziel lässt sich nur gemeinsam erreichen, wenn das Geben und Nehmen der Partner in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen. Mit seiner „flächendeckend“ und notebookgestützt arbeitenden Außendienstmannschaft sorgt PFERD für hohe Präsenz bei der Beratung vor Ort. Zusätzlich wird der Handel durch gemeinsame Beratungsbesuche bei Endkunden unter-



stützt. Immer mit dem Ziel, die optimale Problemlösung für den Anwender zu finden.

Moderne Eurologistik komplettiert das Serviceangebot. Vom zentralen Lager in Marienheide aus werden die Handelspartner innerhalb 24 Stunden beliefert. Der Händler kann die ganze Palette des PFERD-Angebotes kurzfristig an seine Kunden liefern. Das hält das Lager klein. Und es schafft dem Händler trotzdem die Sicherheit, den professionellen Anwendern innerhalb kürzester Zeit spezielle Wünsche erfüllen zu können.

Im Sinne einer gemeinsamen Prozesskos-

Informative Broschüren helfen beim Verkaufsgespräch und geben den Anwendern wertvolle Tipps

tenreduzierung empfiehlt das Unternehmen seinen Handelspartnern die elektronische Bestellabwicklung. Priorität hat das nexMart-Portal, zu dessen Gesellschaftern die Firma August Rüggeberg gehört. Mit heute 40 namhaften Herstellern ist nexMart die Plattform der Werkzeugbranche. Neben der Anbindung an den Hersteller bietet nexMart den Händlern auch an, einen eigenen Shop für die Endkunden kostengünstig zu realisieren. Um alle Möglichkeiten zur Verfügung zu stellen und auszuschöpfen bietet Rüggeberg als hauseigene Alternative auch einen PFERD-Shop an. Dort können Handelspartner das gesamte Produktspektrum der Marke PFERD wiederfinden und direkt bestellen.

Die August Rüggeberg GmbH & Co. KG ist mit ihrer Mehrkämpferstrategie am Markt erfolgreich. Dem erhöhten Kraftaufwand schnellebiger Märkte steht die breite Kompetenz in den unterschiedlichen Anwendungsfeldern gegenüber. Bei einer Konzentration des Handels auf einzelne Hersteller bietet diese Strategie Vorteile. Der Handel kann die verschiedenen Kompetenzfelder Trennen, Schleifen, Feilen, Fräsen, Polieren und Feilen mit einem Partner abdecken und die Kraft einer starken Marke nutzen. ■



Das Werk in Marienheide