

Maximale Flexibilität gefragt

Schlechte Verfügbarkeiten, steigende Frachtkosten und eine veränderte Nachfrage setzen den Output-Markt weiter unter Druck. Bei **Team Hell und Schulte** zeigt man sich dennoch zufrieden, auch weil man mit einer hohen Flexibilität bei seinen Partnern punkten kann.

Die Corona-Pandemie und damit einhergehende Maßnahmen wie Home-Office und Remote Working wirken sich auf den Output-Markt aus, dies merkt man auch beim Supplies-Spezialisten Team Hell und Schulte (THS) in Hemer. Auch wenn es schwierig sei, die Marktentwicklung realistisch einzuschätzen, der „Lockdown bis in den Mai 2021 hat natürlich zu einer Verschiebung der Druckvolumen geführt“, berichtet THS-Geschäftsführer Christian Schulte. Dies sei nicht nur im Fachhandel spürbar gewesen, wo Klickverträge gemeinsam mit dem Kunden an die neuen Rahmenbedingungen angepasst und Konzepte für die Einbeziehung von Home-Office-Geräten entwickelt werden mussten, auch in Hemer hat man die veränderte Nachfrage beobachtet. Mit der Geschäftsentwicklung ist man dennoch zufrieden. Auch wenn der Gesamtumsatz noch leicht unter dem Vorkrisenni-

veau liege, habe THS das vergangene Jahr mit einem Plus im Vergleich zum Vorjahr abschließen können.

„Bemerkenswert dabei ist vor allem der gestiegene Anteil kompatibler Verbrauchsmaterialien“, der unter anderem auch auf die Lieferschwierigkeiten der Original-Hersteller zurückzuführen sei, erklärt der THS-Geschäftsführer, der auch mittelfristig mit einer eher schleppenden Verfügbarkeit seitens der OEMs rechnet. Vor diesem Hintergrund ist „jeder Fachhändler natürlich gut beraten, die aktuelle Situation kritisch zu bewerten und zu prüfen, ob es nicht sinnvoll ist, sich zukünftig breiter aufzustellen“, betont Simone Schroers, Director Sales & Marketing, IT Solutions bei THS. Denn: „Unter dem Strich geht es hier letztlich um die Sicherung des Fachhandels und somit um Existenzen. Dafür ist es elementar, dass entsprechende Produkte zur Verfügung stehen.“

Wie gravierend sich solche Lieferengpässe auf den Markt auswirken können, hat man dabei in den vergangenen Monaten anhand von Konica Minolta gemerkt. Nach einer Explosion in einer Fabrik in Japan hatte der Hersteller seine Tonerproduktion aussetzen müssen und war über Wochen nicht lieferfähig, was viele Reseller – aber auch die Verantwortlichen bei THS – völlig unvorbereitet vor Herausforderungen gestellt hat.

„Für diese Problematik gemeinsam Lösungen zu schaffen, hat bestehende Partnerschaften auf ein völlig neues Level gehoben. Denn: In einer solchen Ausnahmesituation ist es erforderlich, dass die Themen offen kommuniziert, Eitelkeiten abgelegt und sämtliche Lösungsansätze geprüft werden“, erklärt Schroers. Um die Waren-



Trotz der Herausforderungen zufrieden mit der Geschäftsentwicklung: Das THS-Führungsteam bestehend aus (v.l.) Simone Schroers, Christian Schulte und Bianca Wolf.

verfügbarkeit für den Fachhandel sicherzustellen, hat man sich in Hemer daher in den vergangenen Monaten auf etwaige Produktionsausfälle und Lieferengpässe vorbereitet und sowohl die Bestände als auch die Rohstoffbestellungen hochgefahren. Dabei habe man letztlich auch von der Umstellung des ERP-Systems vor rund einem Jahr profitiert, mit dem man sämtliche Prozesse – von der Produktion bis in den Versand – transparent nachvollziehen könne.

Auch wenn man dank dieser vorausschauenden Planung zwar zuversichtlich sei, die Warenverfügbarkeit sicherstellen zu können, sehe man sich jedoch – wie branchenübergreifend alle importierenden Unternehmen – mit immer knapper werdenden Logistikkapazitäten konfrontiert, berichtet Schroers. Damit einhergehend sind auch die Frachtpreise deutlich gestiegen. Laut der Branchenexpertin um das



Blick ins THS-Lager. Mit der Umstellung seiner Warenwirtschaft hat der Supplies-Spezialist bereits vor einem Jahr für transparente Prozesse – von der Produktion bis in den Versand – gesorgt.

Acht- bis Zehnfache, weitere Preissteigerungen nicht ausgeschlossen. Aufgrund der langfristigen Planung habe THS die steigenden Transportkosten zwar bislang kompensieren können: „Um Partnern auch zukünftig die hohe Produktqualität bieten zu können, die sie von THS gewohnt sind, werden wir voraussichtlich aber nicht darum herumkommen, die Preise im niedrigen einstelligen Bereich anzupassen“, erklärt die Vertriebspezialistin.

Trotz all dieser Herausforderungen zeigt man sich bei THS jedoch durchaus optimistisch, sowohl was das Supplies-Geschäft betrifft als auch beim Lösungsgeschäft des Tochterunternehmens MHS, wo man so Schroers in 2021 – neben einem „sehr guten Bestandskundengeschäft“ – auch einige wichtige strategische Partner gewinnen konnte.

„Das erste Halbjahr wird sicher noch von Unregelmäßigkeiten in den Lieferketten geprägt sein“, ist sich THS-Geschäftsführer Christian Schulte sicher. „Diese Situation fordert daher von uns weiterhin maximale Flexibilität.“ Auch in diesem Jahr werde man alles dafür tun, um dem Fachhandel die Produkte und Lösungen zur Verfügung stellen, die er für ein erfolgreiches Geschäft benötigt. Ein wichtiges Thema für den Supplies-Spezialisten, der neben der Distribution von OEM-Verbrauchsmateria-



Firmensitz von THS in Hemer

lien vor allem auf das Recycling setzt, ist dabei natürlich auch das Thema Nachhaltigkeit. „Wir alle haben erkannt, dass wir uns intensiv mit dem Themen Klimaschutz und auch Produktionsstätten in Europa auseinandersetzen sollten“, erklärt Schroers. Dies hätten nicht zuletzt auch die aktuellen Herausforderungen gezeigt. In Zukunft werde man sich noch stärker dem Thema Nachhaltigkeit widmen. So sollen die Dächer des Firmengebäudes mit Photovoltaikanlagen ausgestattet sowie die Firmenwagenflotte elektrisiert und eine entsprechende Ladeinfrastruktur am Standort in Hemer installiert werden. Darüber hinaus arbeite man auch an Konzep-

ten, mit denen man die am Standort in Hemer produzierten Produkte CO₂-neutral stellen kann.

„Als THS-Gruppe treten wir auch in 2022 wieder an, um getreu unserer Philosophie ‚Partner des Fachhandels‘ neue Produkte, Software-Module sowie Dienstleistungsmerkmale in den Markt zu bringen und uns gemeinsam mit dem Fachhandel einem vermutlich sehr anspruchsvollen Jahr zu stellen“, betont Schulte. „Wir sind jedoch sehr zuversichtlich, dass auch 2022 ein erfolgreiches Geschäftsjahr für die THS-Unternehmensgruppe wird.“

www.ths-hemer.de

www.mhsnet.de



DGSVO-konform Daten vernichten und Zeit sparen

Aktenvernichter HSM SECURIO mit automatischem Papiereinzug – Leise, Komfortabel und Zuverlässig.

www.hsm.eu

HSM[®]