



Detlef Wachendorf (Mitte) auf der Sicam mit Dirk Beckmann (links), Geschäftsführer Arreda Systems, und Maximilian Sander, Geschäftsführer Wessel. Marc Tigges

# Impulsgeber & Mediatoren

Sie sitzen zwischen den Stühlen und stehen oftmals mitten im Sturm. Mit jahrzehntelanger Erfahrung und persönlichen Kontakten stecken sie ganz tief drin im Markt, kennen seine Zyklen und Prinzipien. Trotzdem bieten sie den objektiven Blick von außen. Handelsvertreter, so die korrekte Bezeichnung laut HGB, die sich auf die Möbelbranche spezialisiert haben, öffnen mit ihren Industrievertretungen insbesondere kleinen und ausländischen Zulieferern die Türen zur Küchen-, Bad- und Wohnmöbelindustrie sowie zum Großhandel, vor allem in Deutschland, Österreich und der Schweiz, aber auch in Benelux. Was sie nicht tun, das ist verkaufen. Doch welche Rolle spielen sie genau und was können sie bewegen? Zur Beantwortung dieser Frage sprach die Redaktion mit zweien, die es wissen müssen.

Marc Tigges und Detlef Wachendorf fassen ihre Aufgabe längst viel weiter, als es der angestaubte Begriff aus dem HGB vermuten lässt. Marc Tigges hat das Vertreterdasein quasi in die Wiege gelegt bekommen – und doch agiert er ganz anders als es sein Vater tat. Die Rolle des Handelsvertreters hat er für sich neu definiert: „Als allererstes habe ich Leute eingestellt“, erzählt er. Das war ein

Schritt, von dem ihm der Vater immer abgeraten hatte, der ihm heute aber eine Sonderstellung verschafft: „Schon während meiner Tischlerlehre mochte ich nicht, wie ignorant Vertreter behandelt wurden, die in die Werkstatt kamen. Dieses Image des Handelsvertreters wollte ich ändern und habe den Servicegedanken einfließen lassen.“ Heute hält ihm ein dreiköpfiges Ver-

triebsteam im Backoffice den Rücken frei, und die Agentur versteht sich als Dienstleister an Kunde und Lieferant.

## Die Ideenwerkstadt

Von Mai bis Oktober ist Tigges unterwegs – so wie sich das für einen klassischen Handelsvertreter gehört. „Während dieser Zeit lerne ich am meisten,

pflege und erweitere mein Netzwerk“, sagt er. Von November bis April dagegen – in der Entwicklungszeit der Möbelindustrie – kommen vor allem die deutschen Küchenhersteller zu ihm – eine komfortable Situation und eine einzigartige zugleich.

Seit sechs Jahren gibt der Handelsvertreter seinen Vertragspartnern in einem 120 qm großen und stets aktuell gestalteten Showroom in Lippstadt die Möglichkeit, ihre Neuheiten zu präsentieren und damit nahe an den Kunden heranzurücken. Er selbst verdeutlicht damit seine Expertise und das hohe technische Niveau, auf dem er materialübergreifend unterwegs ist, im Bereich Möbelbeschläge und Holzwerkstoffe. Für die Möbelindustrie hat Tigges damit einen Anlaufpunkt etabliert, an dem sich die Innovationen anfassen, realistisch begutachten und miteinander kombinieren lassen. Der Name „Ideenwerkstatt“ weist auf das Potenzial, gemeinsam mit Kunden kreative Lösungen zu entwickeln.

### Synergieeffekte

„Natürlich ergeben sich auch Synergien zwischen den Produkten aus dem Portfolio, die die Ideenwerkstatt fast automatisch zusammenführt“, erzählt Tigges, zwischen einem Zierbeschlag zum Beispiel, der im monochromen Farbverbund perfekt mit einer Küchenfront korrespondiert.

Und auch wenn er zunächst mit einem klar umrissenen Thema ins Gespräch beim Kunden ginge, sei man als Handelsvertreter mit den „Vertretungssynergien“ im Hinterkopf ja ganz anders vorbereitet: „Wenn ich dieses eine Produkt schon im Kontext präsentiere, dann sieht der Kunde, dass da jemand vielleicht genauso denkt wie er. Und auf dieser Basis kommt man dann in die Diskussion über Trends. Das sind die Gespräche, die ein Produktentwickler oder Einkäufer ja auch führen möchte“, erklärt er. „Der will sich eine Meinung zu den Trends bilden. Der braucht Inspiration, Lösungsansätze.“

Genauso sieht das auch Detlef Wachendorf, der sich ganz dezidiert auf wenige Vertretungen konzentriert, die aber trotzdem untereinander immer wieder

## Industrievertretung Detlef Wachendorf, Herford

- seit Januar 2019
- zur Person: sammelte mehr als 30 Jahre Vertriebserfahrungen in führenden Positionen bei Becker Beschläge und D-Beschlag; war von 2014 bis 2017 Geschäftsführer bei D-Beschlag

### Vertretungen:

- Arreda Systems (Aluminium-Spezialist, z.B. Griffprofile)
- Valenitalia (Innenorganisationselemente, Auszüge und Schubkästen aus Massivholz)
- Viefte (Griffe und Knöpfe für Möbel; Wandhaken, Türgriffe und -knaufe, Türstopper)
- Wessel (Beleuchtungslösungen für Möbel)

### Hidden Champion: Wessel

„Als Manufaktur bietet Wessel das Know-how und die Produktion, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln.“

### Besonderheiten:

- One-Man-Show mit weit verzweigtem Netzwerk v.a. in der Küchenmöbelindustrie und im Beschlagfachhandel
- bewusste Konzentration auf wenige Vertretungen
- industrieorientiertes Know-how bei technischen Exklusivteilen

Synergieeffekte bilden. Die beleuchtete Griffleiste oder die Glasrahmenfront mit dem dazu passenden Griff sind da nur ganz einfache Beispiele. Die Projekte, die der Vertriebsprofi anstößt, sind oft viel komplexer, aber aufgrund ihrer Exklusivität auch mit einer Geheimhaltungspflicht belegt. Möbel im Gesamtkontext der vertretenen Zulieferer zu denken, darin liege aber letztendlich der Mehrwert, den auch er als Industrievertretung von außen bieten könne. Grundsätzlich versuchen beide Handelsvertreter, ihre Vertragspartner auch untereinander bekannt zu machen und zusammenzubringen. Geht es nach Detlef Wachendorf, darf da aber gern noch sehr viel mehr passieren: „Ihr müsst mehr miteinander reden“, rät er den Firmen, „damit gemeinsame Projekte nicht nur entstehen, sondern auch konsequent zu Ende gedacht werden können.“ Ziel ist es aber nicht nur, Produktlösungen zu generieren. Manchmal genüge laut Tigges auch nur eine Starthilfe, um zwei Vertragspartner für erfolg-

reiche Exportaktivitäten zusammen zubringen.

### Der Netzwerker

Auf die Frage, was Detlef Wachendorf seinen Vertretungen bieten kann, antwortet er ohne Umschweife: „Ich baue meinen Kunden den Weg zu ihren Kunden und nutze dafür mein Netzwerk in der Küchenmöbel- und

Beschlagbranche.“ Da sei reichlich Baumaterial vorhanden – sowie fertigungsspezifisches Wissen und Erfahrungen aus 30 Jahren Vertriebstätigkeit auf der Zuliefererseite: „Kundenspezifische Lösungen zu entwickeln, bedeutet auch, gemeinsam zu überlegen, wie sie sich flüssig in den Produktionsprozess des Möbelherstellers integrieren lassen.“

Und was sind die alltäglichen Herausforderungen, mit denen sich die Industrievertretungen in der Beschlagbranche auseinandersetzen müssen? „Mit ihren internen Strukturen und Prozessen sind die Unternehmen, die wir vertreten, oft entweder nicht auf den schnell tickenden deutschen Markt mit seinen Serviceansprüchen vorbereitet oder auf das Auftragsvolumen, das wir ihnen vor allem von der deutschen Küchenmöbelindustrie vermitteln“, erzählt Wachendorf. Da beiße sich die Katze oft in den Schwanz, denn das sei ja die ureigenste Aufgabe einer Industrievertretung: mengenstarke Geschäfte vermitteln.

### „Es geht um Haltung“

Aber genau darin sehen die beiden Vollblut-Vertriebler dann auch wieder ihre Aufgabe: Als Handelsvertreter arbeiten sie auf Provisionsbasis. „Da geht es nicht ums eigene Portemonnaie, sondern um Haltung“, sagt Tigges. Darauf dürfe sich die Möbelindustrie berufen, die im Handelsvertreter immer auch einen Mitstreiter sehe, der will, dass das Geschäft zustande kommt.

„Und das tut sie“, sagen Tigges und Wachendorf unisono, und zwar nicht, wenn es gut laufe, sondern nur dann, wenn es Probleme gebe. „Dann hilft kein Wegducken, dann muss man Gesicht zeigen“, sagt Wachendorf, „dann ist man gesprächsbereit, setzt sich ins Auto, greift zum Hörer und vermittelt.“ Und Tigges ergänzt: „Oft hilft es, in den Schmerz reinzugehen und Dinge konkret in dem betroffenen Haus anzusprechen – wenn nötig, auch mehrmals.“

## Industrievertretungen Tigges, Lippstadt

- seit Dezember 1998
- zur Person: ausgebildeter Tischler, Station im Vertriebsinnendienst bei Geha Formaplan, wurde 1998 zunächst selbständiger Untervertreter in der Handelsvertretung des Vaters und war mit der Entwicklung von Sondermechaniken für Möbeljalousien zusammen mit Knoke Beschlagstechnik erfolgreich

### Vertretungen Möbelbeschläge:

- EBB Beschlagstechnik (Möbelteile aus Metall)
- Estamp (Möbelgriffe)
- Roberto Marella (Möbelgriffe und Garderobenhaken)
- Pöttker (Tischauszüge)
- Scheulenburg (Verbinder)

### Hidden Champion: Roberto Marella

„Ein tolles, in zweiter Generation geführtes Familienunternehmen mit hoher Fertigungstiefe, das ‚customized‘ Produkte an Luxusmöbelhersteller weltweit liefert, nur nicht nach Deutschland. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, sie auch in Deutschland bekannt zu machen.“

### Vertretungen Holzwerkstoffe

Lamitex, Lüno, VD, Hobb, Ilcam, TZ Austria

### Besonderheiten

- vierköpfiges Team, eigener Vertriebsinnendienst
- 20 qm großer Showroom „Ideenwerkstatt“ in Lippstadt
- unter einem Dach mit der form32 Designelemente GmbH: Was als zusätzlicher Vertriebsweg von Pöttker für Stückzahl 1 zum Tischler startete, ist heute handwerksorientierte Beratung und Onlineshop für eher exotische lagergeführte Beschlagprodukte u.a. Die Lagerfläche mit da zugehöriger Infrastruktur macht das Handelsunternehmen inzwischen aber auch für kleinere Küchenhersteller respektive die Industrie für die Tagessatzbelieferung interessant.