

# BM

Innenbau / Möbel / Bauelemente

05/19

Ligna 2019 – ab Seite 16

## **Innovationstreiber Digitalisierung**

/ *Vernetzte Werkstatt – ab Seite 28*  
**So produzieren Kollegen**

/ *Interzum 2019 – ab Seite 120*  
**Volles Kreativprogramm**

/ *Fenster und Türen aus Holz – ab Seite 166*  
**Konzepte und Systeme**

## Beschlägehersteller auf Wachstumskurs Hettich knackt die Umsatzmilliarde



BM-Foto: Christian Nürdemann

/ Das Hettich-Führungstrio freut sich über die positive Geschäftsentwicklung (v. l.): Dr. Andreas Hettich, Jana Schönfeld und Sascha Groß.

Die Hettich-Unternehmensgruppe, einer der größten Hersteller von Möbelbeschlägen weltweit mit Hauptsitz in Kirchlingern, erwirtschaftete im Jahr 2018 einen Umsatz von 1,059 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Umsatzplus von 8,6 % im Vergleich zum Vorjahr 2017 mit 975 Mio. Euro.

Die Zahl der weltweit beschäftigten Mitarbeiter lag im Jahresdurchschnitt bei 6700. Davon waren mehr als 3600 Mitarbeiter in Deutschland tätig. Der Auslandsanteil lag wie im Vorjahr bei 71 %. Weltweit investierte das Unternehmen im Jahr 2018 119 Mio. Euro. (cn)

## Neuer Vorsitz bei Fenster-/Türen-Division Roto strukturiert um

Bei dem zu 100 % in Familienbesitz befindlichen Bauzulieferer Roto wird die Aufteilung in eine „non operative“ Holdinggesellschaft und drei eigenständige Divisionen zum 1. Mai 2019 umgesetzt. Neuer Vorsitzender der Geschäftsführung von Roto Frank Fenster- und Türtechnologie (FTT) wird Marcus Sander (51). Er war zuletzt als President & Chief Executive Officer für die VAG-Gruppe verantwortlich.

Damit erfüllt der neue FTT-Chef „exakt“ das Anforderungsprofil, betont der bisherige Vorstandschef Dr. Eckhard Keill. Er werde sich aus der gegenwärtig in Personalunion wahrgenommenen Leitung der Division zurückziehen und sich wie geplant auf seine Tätigkeit als Alleinvorstand der

Holding konzentrieren. Der nahtlose Übergang unterstreiche das für Kunden, Beschäftigte und Lieferanten relevante Kontinuitätsprinzip. Das gelte auch in der Person von Michael Stangier. Der bisherige Finanzvorstand von Roto Frank bringe sein umfangreiches Know-how als kaufmännischer FTT-Geschäftsführer ein. (bs)



Foto: Roto/Sander

/ Marcus Sander übernimmt den Vorsitz der FTT-Geschäftsführung.



## BM-Ornatipp Nr. 23

### Schreibtisch strukturieren (1): Was kann weg?

Der Nahbereich ist die Fläche auf dem Schreibtisch, die sich direkt vor Ihnen befindet. Diese Fläche – idealerweise 100 x 60 cm – sollte gut strukturiert und übersichtlich sein. Damit Sie konzentriert arbeiten können, sollte alles, was blockiert und ablenkt, entfernt werden:

- Utensilien- oder Stiftebox – Stifte gehören in die Stifte-schublade im Container.
- Büroklammerbehälter – sie gehören auch in die Schublade.
- Schreibtischunterlage aus Papier – Gekritzel lenkt uns leicht von der eigentlichen Aufgabe ab.
- Schreibtischunterlage mit Folie – keine Unterlagen unter der Klarsichtfolie und keine Unterlagen unter der Schreibtischfolie.
- Das Gummibärchen-Glas – damit ziehen sie nur „Zeitdiebe“ an Ihren Schreibtisch!

- Ein Tischkalender ist nicht notwendig, wenn ein elektronischer Kalender vorhanden ist – Doppelarbeiten kosten Zeit und bergen Fehlerquellen in sich.
  - Entfernen Sie Ordner von der Tischplatte.
  - Lösen Sie die „Gärtnerei“ am Schreibtisch auf – eine Blume ist schön.
  - Nehmen Sie die Klebezettel vom Monitor ab.
- Was in Ihrem „Nahbereich“ bleiben darf, erfahren Sie in BM 06/19.



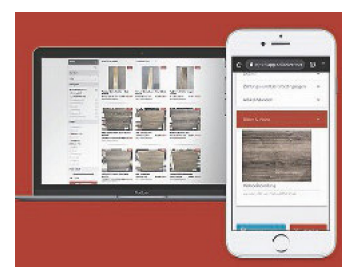
/ Die Autorin: Brigitte Jahn vermittelt in Seminaren, Workshops und Vorträgen Wissen zu den Themen Büroorganisation und Zeitmanagement. [www.bueromanagement-jahn.de](http://www.bueromanagement-jahn.de)

## Software Sellanizer

### Restposten besser vermarkten

Mit der Software Sellanizer können Abverkäufe bei Restposten und Lagerware im Markisen-, Türen- und Fensterbau online besser vermarktet und organisiert werden. Das Abverkaufs-Tool der Digitalagentur Trendview ist bereits seit einigen Jahren in der Möbelbranche am Markt und wurde jetzt für das Handwerk und die Holzbranche erweitert. Per App können damit Waren aus der Ausstellung sowie Restposten mittels Tablet, Smartphone oder PC erfasst, kategorisiert und dann direkt online in verschiedenen Kanälen angeboten werden. Dank regionaler Suchmaschinenoptimierung und Multiportal-Strategie, die auch auf Kleinanzeigenportale ausgeweitet werden kann, werden die Abverkaufswaren an verschiedenen Stellen im Internet ausgespielt und zwar regional und überregional. Die erfassten Artikel werden mit einem Klick samt Preis und Standort auf der eigenen Website des Händlers oder Handwerkers

und zudem auf den angeschlossenen Kleinanzeigenportalen und Internetseiten präsentiert. Sucht ein Interessent also beispielsweise nach Türen oder Markisen, dann werden ihm in den Suchergebnissen auch die Angebote regionaler Händler und Handwerker ausgesteuert, die dank des Sellanizers mit ihrem Angebot online präsent sind. Im nächsten Schritt können die Kunden per Formular Kontakt aufnehmen, anrufen oder direkt im Geschäft vorbeikommen, um den online gefundenen Artikel anzusehen und zu kaufen. (bs)



/ Per App können Restposten direkt online angeboten werden.