



Antriebstechnik
Arbeitsschutz
Baubeschläge
Befestigungstechnik
Betriebseinrichtung
Chemie & Technik

Elektrowerkzeuge
Möbelbeschläge
Parkett | Bodenbeläge
Sicherheitstechnik
Türen | Tore | Fenster
Werkzeuge

AKTUELLES AUS DEM HAUSE LUTZ FÜR KUNDEN, PARTNER UND MITARBEITER

Lutz übernimmt Arnold Fachhandel in Bopfingen



Firmengelände Arnold in der Wiesmühlstr. 8 in Bopfingen

Strategische Allianz für eine gemeinsame, erfolgreiche Zukunft

Der Fachhandel der Arnold GmbH in der Wiesmühlstraße, Bopfingen wird zum 1. Januar 2018 in die Lutzgruppe integriert. Die 45-köpfige Fachmarktbelegschaft wird im Zuge des Firmenanschlusses komplett übernommen. Auch das Sortiment bleibt weitgehend erhalten, in vielen Teilen wird es sogar vertieft. Der Fachmarkt in Bopfingen firmiert weiterhin unter dem Namen Arnold. Die Fachmarktimmobilie bleibt im Besitz der Familie Arnold. Herr Stefan Arnold wird im Fachhandel weiterhin Geschäftsführer bleiben.

Das Einzelhandelsgeschäft in der Bopfinger Innenstadt bleibt vom Verkauf unberührt, ebenso wie die Stahlhandels GmbH, die Stefan Arnold im Jahr 2012 in Essingen eröffnete.

Die Gründe für diese Entscheidung sind vielfältig. Trotz Wachstums geht der Trend hin zu immer größeren Einheiten, die ihre Kräfte bündeln und als Gemeinschaft schlagkräftiger sind. Dies beginnt beim Einkauf und endet in administrativen Bereichen, die immer mehr Gewichtung erhalten. Die Digitalisierung nimmt zu und diesem Trend ist nur durch hohen personellen

und finanziellen Aufwand zu begegnen. Eine solche Investition ist für einen einzelnen, eher kleinen Betrieb künftig nicht mehr umsetzbar und wäre schlussendlich auch nicht wirtschaftlich. Ebenso hat sich das Kaufverhalten verändert, der Online-Handel nimmt zu, eine Entwicklung, die nicht aufzuhalten ist.

Zur Partnerschaft mit Lutz meint Herr Stefan Arnold: „Diese Entscheidung musste ich treffen, um den Standort und die Mitarbeiter zu sichern. Der richtige Zeitpunkt für so einen Schritt ist entscheidend. Es ist immer besser aus einer Position der Stärke heraus zu agieren, als wenn man nichts vorzuweisen hat.“

Dass die am Markt erfolgreiche Lutz-Gruppe nun einsteige, sei auch eine Auszeichnung für den Standort Bopfingen, freut sich Arnold. Er habe nun während der Verhandlungen aber auch vorher schon Geschäftsführer Markus Lutz als Unternehmer mit moralischen Werten kennengelernt, daher wisse er den Betrieb bei Lutz in guten Händen, meint Arnold.



Stefan Arnold, Geschäftsführer

Zahlen, Daten, Fakten

20.000
Lagerartikel

6.000 m²
Verkaufsfläche

45
Kolleginnen
und Kollegen

1.800
Kunden

Rund um die Uhr zur Abholung bereit

mit der myRENZbox der Lutzgruppe am Standort Gersthofen



Eine alltägliche Begebenheit: Ein Lutz Kunde bestellt eilig Waren per Telefon, Fax oder E-Mail zur Abholung? Anschließend beginnt für ihn die Herausforderung, wer kann wann die dringend benötigte Ware aus dem Lutz Ladengeschäft noch während der Ladenöffnungszeiten abholen? Für dieses Problem hat Lutz nun die perfekte Lösung, die „myRENZbox“.

Herr Ravi, Sie als Fachbereichsleiter der Beschlags- und Sicherheitstechnik, sind auf die volle Zufriedenheit des Kunden bedacht. Warum bietet die Firma Lutz nun ihren Kunden diese Möglichkeit der Abholung?

Stefano Ravi: Viele unserer Kunden, insbesondere aus der näheren Umgebung haben öfters Probleme bei der Abholung von Waren. Es ist oft kein Mitarbeiter verfügbar, der die bestellten Produkte sofort abholen könnte oder nur unter verhältnismäßig großem Aufwand. Um den Kunden zeitlich und logistisch zu entlasten möchten wir mit der „myRENZbox“ die Möglichkeit bieten, die bestellten Waren unabhängig und zu dem vom Kunden gewünschten Zeitpunkt abholen zu können – an 365 Tagen im Jahr, 7 Tage die Woche, 24 Stunden am Tag.

Herr Bayer, Sie sind vor allem für die technische Seite in Zusammenhang mit der myRENZbox

zuständig. Wie gelangt der Kunde also zu seiner Ware?

Sebastian Bayer: Der Kunde hat vier Möglichkeiten in der myRENZbox eingelagerte Waren abzuholen.

Als einfachste Möglichkeit erhält der Kunde einen Abholcode pro Lieferung per E-Mail oder SMS. Dieser Abholcode ist nur für genau eine Lieferung gültig.

Darüber hinaus kann der Kunde mit einem festen PIN oder einem RFID-Chip alle für ihn hinterlegten Waren abholen. Selbstverständlich stellt die Erwin Renz Metallwarenfabrik GmbH & Co. KG auch eine App für Android und iOS kostenlos bereit. Authentifiziert sich der Kunde mit diesen Medien an der myRENZbox öffnen sich alle Fächer, die Waren für den Kunden enthalten, durch einen einzigen Anmeldevorgang nacheinander.

Herr Bayer, sicherlich haben nicht alle Ihre Kunden dieselben Vorstellungen und Ansprüche bezüglich dieser neuen Dienstleistung?

Sebastian Bayer: Natürlich haben unsere Kunden teilweise sehr verschiedene Anforderungen bzw. Problemstellungen. Mit den eben dargestellten „Schlüsseln“ bieten wir allerdings einem breiten Spektrum unserer Kunden schon komfortable Lösungen an.

Natürlich sind wir in enger Zusammenarbeit mit der Firma Renz ständig

bemüht, die bereits bestehenden Prozesse zu verbessern, um so vielen Kundenansprüchen wie möglich gerecht zu werden.

Wird denn dieser Service bereits in Anspruch genommen, Herr Ravi?

Stefano Ravi: Nach einer ausgiebigen Testphase mit einigen ausgewählten Pilotkunden, denen an dieser Stelle auch ganz besonders unser Dank gilt, bieten wir seit 1-2 Monaten allen unseren Kunden diesen Service an. Und so erfreut sich die myRENZbox bei allen unseren Kunden, die diese bereits nutzen, hoher Beliebtheit.

Einen ersten Erfahrungsbericht aus der Praxis erhielten wir von Herrn Stefan Wodnik (Lidel GmbH & Co. KG / www.lidel.de)

„Die „myRENZbox“ bietet für das Tätigkeitsfeld unserer Firma viele Vorteile. Bei eiligen Schrauben- und Beschlagsbestellungen zum Beispiel ist die sofortige Benachrichtigung per SMS oder E-Mail nach der erfolgten Befüllung der „myRENZbox“ enorm wichtig. Außerdem bietet uns die 24/7 Abholbarkeit der Waren durch unsere Servicetechniker maximale Flexibilität.“

Herr Bayer, eben wurde mit der Kundenstimme von Herrn Wodnik von der Fa. Lidel die sofortige Benachrichtigung bei Befüllung angesprochen. Wieso ist diese so wichtig?

Sebastian Bayer: Genau dies ist das Mittel, welches dem Kunden effektiv Zeit spart. Der Kunde erhält per SMS, E-Mail oder auch, sofern die Handy-App genutzt wird, per App eine Benachrichtigung, dass die Ware zur Abholung bereitliegt. So weiß der Kunde ganz genau wann er die Ware wirklich abholen kann, und kann die Ware mit einem Zeitaufwand von wenigen Minuten bei uns abholen.

Herr Ravi, das klingt nach einer runden Sache. Wäre es nicht sinnvoll auch Ihren Kunden die Möglichkeit zu bieten, diesen Service wiederum deren Kunden zur Verfügung zu stellen?

Stefano Ravi: Selbstverständlich. Die „myRENZbox vor unserer Haustür ist natürlich auch als eigener „Testballon“ zu verstehen, da wir natürlich nur Ware anbieten möchten, die wir verstehen und von deren Qualität wir absolut überzeugt sind.

So können wir für unsere Industriekunden eine Intralogistiklösung bieten, die die Prozesse bzgl. der Warenversendung innerhalb des eigenen Betriebes maßgeblich verbessert. Darüber hinaus bieten wir dem Kunden aus der Wohnungswirtschaft oder selbstverständlich auch im privaten Sektor die tatsächliche Ursprungslösung der „myRENZbox“ an, die Paketkastenanlage vor der eigenen Haustüre – sozusagen der „Briefkasten 4.0“.

Ausbildung im Hause Lutz

Für 11 Jugendliche begann in diesem Herbst ein neuer Lebensabschnitt, ihre Ausbildung bei Lutz in Gersthofen und damit ein wichtiger Schritt zum Erwachsenwerden. Wir freuen uns, sie auf diesem Weg begleiten zu können.

Ab September 2018 bietet Lutz 3 neue Ausbildungsberufe an: Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel; Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce; Kaufmann/Kauffrau für Marketingkommunikation.



Lutz Auszubildende zu Gast in Wuppertal

Im September 2017 fand wieder das 2-tägige Azubitreffen im Zentrallager Wuppertal statt. Nach einer Stärkung in der 10. Etage und wunderbarem Ausblick über die Stadt, begann die Vorstellung des EDE's sowie die Einweisung des Azubi-Marktplatzes. Von einigen Lieferanten bekamen die Auszubildenden exklusive Schulungen geboten. Neben hilfreichen Katalogmaterial konnten die Azubi's auch Maschinen testen und ausprobieren. Beim Abendprogramm im „Hans im Glück“ ließ man den Tag gemütlich ausklingen, um am nächsten Morgen für die Lagerführung fit zu sein. Die Größe und Organisation des EDE-Lager's hat alle Teilnehmer beeindruckt und war das Highlight.

Ausgabe | 2/2017

LUTZ plant Logistikzentrum am Standort Gersthofen

Spatenstich soll noch 2018 stattfinden

Geplant ist, im neuen Logistikzentrum die Anforderungen der fortschreitenden Digitalisierung vollständig umzusetzen. Bereits heute werden 25% der gesamten Standortumsätze zusätzlich über die Gersthofer Logistik abgewickelt und mit jeder neuen Standortakquise steigen die Bedürfnisse weiter.

Die einzelnen Läger an den jeweiligen Standorten behalten trotzdem höchste Priorität. Die Lutz Firmenphilosophie lautet auch in Zukunft, für jeden Kunden auf kürzestem Wege Ware zur Verfügung stellen zu können. Nächstes Jahr zur Hausmesse in Gersthofen wissen wir mehr, freut sich Markus Lutz.

Neue Partner stärken Markenstrategie

Wertorientierte Ausrichtung weiter im Blickpunkt

In den vergangenen Monaten hat die Lutzgruppe mit vier neuen, starken Lieferanten eine strategische Partnerschaft begonnen.

Milwaukee einer der führenden Hersteller von Elektrowerkzeugen für den professionellen Anwender. **Perma-tec** der Spezialist für automatische Schmier-systeme.

Mascot Workwear Produzent praktischer, moderner Arbeits- und Berufskleidung. **Atlas** führender Hersteller von Sicherheitsschuhen in Europa.



Effizientere Verwaltung von Produktdaten

Zentrale Datenpflege durch neues PIM System

Unter der Leitung von Philipp Wiedmann wurde im erfolgreichen Zusammenspiel von verschiedenen Fachabteilungen der Lutzgruppe die Einführung eines neuen PIM Systems (Product Information Management) erfolgreich durchgeführt. Folgende Voraussetzungen spielten dabei eine große Rolle: Medienneutrale Speichern und Verwaltung der Produktdaten • Zentrale Datenpflege, standortunabhängig •

Standardisierte Anbindung der Ausgabekanäle: Webseiten, Webshops, Einzelhandel (Point of Sale), Printwerbung • Einfache Katalogerstellung • Flexible Benutzerverwaltung • Effizientes Übersetzungsmanagement • Ausgabe von Standardformaten wie zum Beispiel BMEcat • Schnittstellen zur Anbindung von ERP, CRM, CMS und Shopsysteme

Eine Messe mitten im Markt

Lutzgruppe auf der FMB-SÜD

Erstmals in Augsburg fand im Februar die FMB-SÜD, die Zuliefermesse für den Maschinenbau statt. Die Lutzgruppe war mit einem informativen Messestand rund ums Thema Ausgabautomaten vertreten. Damit wurde diese Kommunikationsplattform optimal genutzt um mit Konstruk-



teuren, Entwicklern und Einkäufern zu einem interessanten Erfahrungsaustausch zu kommen.

Auch 2018 ist Lutz am 07.02. und 08.02. in Augsburg wieder dabei.

Qualitätskleidung mit Beschriftung

Lutz Druck- und Stick-service – denn der erste Eindruck zählt



Einen regelrechten Schub nach vorne machte die Arbeitsschutzabteilung der Lutzgruppe. Alle Hände voll zu tun haben die Lutz-Veredelungsspezialistinnen. Aufgrund der immer stärker steigenden Nachfrage nach professioneller Kleidungsveredelung wurden gleich mehrere neue Stick- und Druck-



maschinen angeschafft. Denn der „Corporate-Fashion“ Trend in Industrie und Handwerk setzt sich weiter fort. Damit wird ein einheitliches Unternehmensbild geschaffen und sorgt für eine Steigerung des „Wir“-Gefühls innerhalb einer Abteilung oder einer gesamten Firma.

Lutz spart für Sie Raum und Zeit

Kunden haben ein großes Projekt und wir die optimale Lösung



pCon
PLANNER PRO



Sie sind gerade mit dem Bau einer Halle oder von neuen Werkräumen fertig geworden. Nun stehen Sie vor der Herausforderung die richtige Betriebsausstattung zu finden. Kein Problem für Lukas Schmölz. Mit dem Lutz Planungsprogramm zeigt er Ihnen was wohin passt.

Herr Schmölz, warum startet die Firma Lutz nun mit dem zusätzlichen (Service-) Angebot einer Raumplanung?

Lukas Schmölz: Zu unserem bisherigen und bekannten Sortiment im Bereich der Betriebseinrichtung, möchten wir unseren Kunden durch die Möglichkeit einer individuellen CAD-Planung bei der Planung seiner Räumlichkeiten eine noch bessere Partnerschaft bieten und uns als Firma Eduard Lutz GmbH im Bereich des Projektgeschäftes stärker am Markt etablieren.

Sie möchten dem Kunden helfen Raum und Zeit zu sparen, so lautet ihr eigener hoher Anspruch. Wie dürfen wir das verstehen?

Lukas Schmölz: In Zusammenarbeit mit unseren Kunden, ist es möglich den vorhandenen Platz ob Lagerhalle oder Werkstatt optimal auszustatten. Dadurch werden Arbeitsprozesse und Laufwege optimiert und somit Arbeitszeit und Geld unseres Kunden gespart.

Herr Schmölz, wie wir alle wissen gibt es ja eine Unmenge an Schränken, Werkbänken, Sitzmöglichkeiten oder auch Maschinengestellen. Wie wollen Sie sicherstellen für den geforderten Kundenanspruch auch das Richtige zu finden?

Lukas Schmölz: Dies ist natürlich nur mit einer guten Zusammenarbeit und Absprache zwischen uns, unseren Lieferanten und unseren Kunden möglich. Desweiteren befindet sich in unserem Stammhaus in Gersthofen ein großer Ausstellungsraum des Betriebseinrichtungssortiments, durch den wir die Möglichkeit haben mit dem Kunden die entsprechenden Artikel zu besichtigen und auszuwählen.

Leichter gesagt als getan! Gibt es denn schon ein konkretes Kundenprojekt für das Sie die optimale Lösung gefunden haben?

Lukas Schmölz: In einem unserer ersten Großprojekte durften wir die Firma Tricor Packaging & Logistics AG aus Bad Wörishofen begleiten. Hier wurde ein neues Ausbildungszentrum

geplant und zum Start in das neue Ausbildungsjahr 2017 erfolgreich und Termingerech eingerichtet.

Herr Schmölz, können Sie uns in einfachen Worten den ganzen Ablauf einer Raumplanung erklären?

Lukas Schmölz: Diese startet mit einem Kundenbesuch bei dem die Räumlichkeiten besichtigt und die Wünsche und Anforderungen besprochen werden. Anschließend erstellen wir Ihnen ein individuelles Kundenangebot inklusive CAD-Zeichnung.

Wenn nun die Einrichtungsplanung soweit steht, können Sie Ihrem Kunden noch weitere Unterstützung anbieten?

Lukas Schmölz: Mit der kundenspezifischen Raumplanung endet das Thema Zeitersparnis und Ordnung noch lange nicht. Die Individualisierung geht bis in jede einzelne Schublade eines Werkzeugschranks. Hart-schaumeinlagen können maßgefertigt auf Ihre bestellten Werkzeuge und Bedürfnisse angepasst werden. Es entfällt die lästige Werkzeugsuche und man hat immer eine optimale Übersicht, Aufbewahrung und Sauberkeit in jeder Schublade.

Ah ok, dass bedeutet saubere Lagerung und nix wird mehr verkratzt oder beschädigt. Eigentlich eine tolle Sache, nur dran denken sollte man halt auch.

Eine wichtige Frage die sicherlich alle Kunden interessieren wird. Werden diese Servicedienstleistungen in Rechnung gestellt, muss man schlussendlich dafür bezahlen?

Lukas Schmölz: Die Raumplanung ist wie Sie schon sagen eine Serviceleistung der Firma Eduard Lutz. Hier fallen keine weiteren Kosten für unsere Kunden an.

Zum Abschluss die Frage nach der Kundenakzeptanz, glauben Sie das Ihre Kunden diese Unterstützungsleistung in Anspruch nehmen werden?

Lukas Schmölz: Wie sich bereits in den letzten Monaten herauskristallisiert, wird dieses Zusatzangebot sehr gut von unseren Kunden angenommen. Wir haben viele Anfragen und Aufträge erhalten und hoffen, dass wir auch weitere Kunden von unserem zusätzlichen Service überzeugen und gewinnen können.

Neuer Besucherrekord

Hausmesse Neuburg übertrifft alle Erwartungen

Strahlende Gesichter rief die diesjährige Hausmesse in Neuburg bei allen Beteiligten hervor. Nicht nur die Anzahl der Besucher war positiv, sondern auch deren großes Interesse an den gezeigten Neuheiten.

Vor allem gefragt waren die LUTZ Info- und Beratungsstände. Regelrechte "Stauungen" gab es vor dem haus-eigenen LUTZ Berufskleidungs- und Arbeitsschutzstand. Dort wurden

T-Shirts live gepatcht und natürlich auch weitere Möglichkeiten der Image-Bedruckung gezeigt. Auch die kostenlos angebotene Fuß-Vermessung hat zahlreiche Gäste angelockt. Das leibliche Wohl kam auch nicht zu kurz, so konnten die Besucher sich mit Steaks, Bratwürsten und frischen Getränken für die 2. Messerrunde stärken.



Fachmesse ein voller Erfolg

Lutz Neubrandenburg zeigt zahlreiche Neuheiten

Insgesamt 14 Aussteller wussten bei der Lutz Fachmesse in Neubrandenburg die Kunden zu begeistern. Reges Interesse fand vor allem der Lutz Info-Stand. Hier wurden T-Shirts live gepatcht sowie Defibrillator Vorführungen abgehalten.

Im Mittelpunkt der geladenen Fachaussteller stand das persönliche Gespräch mit den Messegästen. So konnten viele Anwendungsfragen vor Ort schnell und kompetent beantwortet werden. Selbstverständlich war auch für das leibliche Wohl bestens gesorgt.



Tropischer Handwerkerabend

Viele Neuheiten und interessante Angebote in Weilheim

Trotz tropischer Temperaturen herrschte am diesjährigen Weilheimer Handwerkerabend ein reger Zuspruch. In entspannter Atmosphäre konnten sich die zahlreichen Gäste von vielen Neuheiten und interessanten Angeboten aus den verschiedensten Bereichen überzeugen.

Ein wahres Messehighlight war unser hauseigener Präsentationsstand in Sachen Berufs- und Arbeitskleidung. Live vor Ort konnten sich die Besucher

von den verschiedensten Möglichkeiten der Kleidungsveredelung überzeugen und auch zusehen wie ein T-Shirt „gepatcht“ wird, dieses durften sie dann auch gleich kostenlos mitnehmen.

Auch die anderen Fachaussteller waren mit dem regen Kundeninteresse sehr zufrieden und so konnten dann alle Teilnehmer diesen herrlichen Abend bei gutem Essen, frischen Getränken und gemütlicher Musik ausklingen lassen.



PFERD sagt DANKE!

Genuss-Roadshow in Gersthofen und Neuburg



Eine Roadshow ganz besonderer Art durften die Lutz Mitarbeiter in Gersthofen und Neuburg erleben. Die Firma Pferd-Rüggeberg bedankte sich für eine sehr erfolgreiche und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einem herzhaften Mittagessen für alle. Die mobilen Geschmacksexperten Bettina und Alexander von Silver-



nugget aus Hilden servierten saftige Burger, Potatoe Wedges und Cold-Drinks. Alles frisch zubereitet in ihrem rollenden Restaurant, einem voll ausgestatteten Classic American

Airstream.

Für diese gelungene Überraschung sagt die gesamte LUTZ Mannschaft - THANK YOU!

Mitarbeiter Sommerfest

Super Stimmung beim bayerischen Abend



Ein rundum gelungenes Sommerfest trotz wiederkehrenden Regens konnten die Mitarbeiter der Fa. Lutz feiern. Nach der Begrüßung durch Markus Lutz wurden langjährige, treue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geehrt. Auch heuer gab es wieder zahlreiche runde Jubiläen zwischen 10 bis hin zu 50 Jahren Unternehmenstreue zu verkünden.

Kulinarisch wurde es anschließend beim gemeinsamen Abendessen mit Spanferkel, Wildschwein, Rinderbraten und einem riesigen Salatbuffet.

Auch bei den Kindern kam keine

Langeweile auf, sie konnten sich auf einer Hüpfburg richtig austoben.

Für prickelnde Spannung sorgte eine große Tombola mit sehr attraktiven Sachpreisen. Bei der natürlich der gute Zweck im Vordergrund steht, denn der gesamte Erlös kommt der "7 x Sieben Duanne Moeser Patenschaft" zu Gute.

Mit traditioneller Bierzeltmusik durch die Kapelle "Unterhopft", kühlen Getränken und spritzigen Cocktails wurde der Abend zu einem Sommerhighlight.



Bleiben Sie mit uns in Kontakt und profitieren von unseren neuesten Informationen und Angeboten

IMPRESSUM

Herausgeber: Eduard Lutz
Schrauben-Werkzeuge GmbH
Redaktionelle Gesamtleitung:
Franz Deininger
Gestaltung:
Eva Burla | eb MEDIASIGN