

Erfahrung und Leidenschaft

Es gibt nur wenige Personen in der Branche, die auf ein halbes Jahrhundert Firmen- und Branchengeschichte zurückblicken können: Peter Holtz-Kathan, Senior-Chef von **Holtz Office Support** in Wiesbaden, kann am 2. August dieses besondere Jubiläum feiern.

Herr Holtz-Kathan, können sie sich noch an die Anfangszeit erinnern? Wie war die grundlegende Stimmung, als Sie 1964 in der Branche aktiv wurden?

Bereits während meines Studiums konnte ich in den Semesterferien unseren damaligen Außendienst bei den Besuchen der Fachhandelspartner begleiten. Aufgrund der so schon früh gemachten Erfahrungen war es mir sehr schnell möglich, in der Branche Fuß zu fassen. In den 60er Jahren war es noch üblich, direkt Aufträge mit nach Hause zu nehmen, das ist mir fest in Erinnerung geblieben. Die damalige Stimmung würde ich als äußerst positiv bezeichnen. Eine Art Aufbruchstimmung, sowohl in der Branche als auch in unserem Unternehmen.

Wie waren damals das Verhältnis und die Zusammenarbeit zwischen Fachhandel und Lieferanten?

Das Verhältnis war im Wesentlichen durch eine offene Kommunikation und gegenseitigem Vertrauen geprägt. In der Zeit vor der

Globalisierungsphase war die Branche in Deutschland eindeutig mittelständisch aufgestellt. Viele Gespräche und Kontakte liefen auf der Ebene Mittelstand zu Mittelstand.

Was sind die wesentlichen Veränderungen, die bei Ihnen besonders haften geblieben sind?

Die Branchenstrukturen und das Einkaufsverhalten haben sich grundlegend verändert. Ebenso die Kundenbasis im Fachhandel. Viele kleinere Fachhandelsbetriebe haben aufgrund von Nachfolge-Problemen oder aus wirtschaftlichen Gründen verkaufen oder aufgeben müssen. Größere Händler, zu denen wir enge Kontakte hatten wie beispielsweise zu Göbelhoff oder Abele, die an den französischen Global Player Lyreco verkauft wurden, haben die



Ein halbes Jahrhundert in der Branche aktiv: Peter Holtz-Kathan (72) zusammen mit seinem Sohn Christopher mit der Auszeichnung „Großer Preis des Mittelstandes 2011“

Zeit der Internationalisierung und Globalisierung nicht überlebt. Die größten Veränderungen hat jedoch das Internet hervor gebracht. Grundlegend festzustellen ist, dass die elektronischen Medien bei den jüngeren Generationen intensiv genutzt und auch Produktinformationen heute in



Zeichen gesetzt: der Ende 2010 bezogene Neubau in Wiesbaden



Produktinnovationen als Antrieb: die Anfang des Jahres eingeführte Designserie „evolution plus“ als Beispiel

erster Linie über das Internet abgerufen werden. Darauf mussten und haben wir uns mit Erfolg ausgerichtet.

Was sind Ihre ganz persönlichen beruflichen Highlights?

Da gibt es innerhalb von 50 Jahren natürlich recht viele. Bei magnetoplan war es eindeutig der Aufbau eines Lizenz-Produktions-Netztes in Südamerika, Europa und Asien. Bei transotype konnten wir uns ab 1987 mit der Produkteinführung des Copic-Layoutmarkers innerhalb von nur einhalb Jahren eine Marktführerposition erarbeiten – und dies, obwohl uns das keiner zugetraut hatte. Insgesamt gesehen steht aber eindeutig im Mittelpunkt, dass es uns zusammen mit den Mitarbeitern immer wieder gelungen ist, das Unternehmen weiter nach vorne zu entwickeln. Der Einstieg meines Sohnes und die erfolgreiche

Zusammenarbeit mit ihm ist ganz klar ein Highlight.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Branchensituation und wie hat sich Holtz Office Support darauf ausgerichtet?

Der zuvor beschriebene Wandel hat uns massiv gefordert – und fordert uns weiter. Wir haben im Unternehmen aber die Voraussetzungen geschaffen, den Veränderungsprozess aktiv mitgestalten zu können. Und dies von den räumlichen Rahmenbedingungen mit dem Ende 2010 bezogenen neuen Logistikzentrum und Hauptverwaltung, die aufgrund der erfreulichen Entwicklung bereits im kommenden Jahr deutlich erweitert werden müssen, bis hin zur klaren Internet-Ausrichtung. Das Kernthema ist und bleibt jedoch auch weiterhin das Streben nach Produktinnovationen, mit denen wir uns im Markt differen-



Ein Blick zurück: Peter Holtz-Kathan Anfang der 80er Jahre

zieren können. Die Anfang des Jahres vorgestellte neue Designlinie „evolution plus“ ist ein Beispiel dafür.

www.magnetoplan.de



Generationswechsel vollzogen: John (l.) und Jamie Fellowes

Fellowes

Generationswechsel vollzogen

Anfang Juli hat beim Familienunternehmen Fellowes mit John Fellowes die vierte Generation die Führung übernommen. Vater Jamie Fellowes, bislang CEO, ist jedoch weiter als Vorstandsvorsitzender sowie größter Anteilseigner aktiv. John Fellowes gehört bereits seit Januar 2012 als Präsident dem sechsköpfigen Managementteam an. Er arbeitet seit 13 Jahren in unterschiedlichen Positionen im Unternehmen: zunächst in

Vertrieb und Marketing im Bereich der Aktenvernichter bis er schließlich Director of Marketing und zuletzt Vice President of Global Marketing wurde. Unter anderem führte er die Sparte „Business Machines“ und entwickelte Marketingstrategien und Produktsortiment weiter, so hat das Unternehmen neue, papierunabhängige Produkte forciert.

www.fellowes.com

Wallburg

Neue Shiny-Stempel auf der Hausmesse bei Wallburg

Wallburg, exklusiver Vertriebspartner für Shiny-Stempel in Deutschland, hat auf der Hausmesse in Bad Schönborn seinen Kunden aus dem süddeutschen Raum die neuesten Produkte vorgestellt. Zu den Neuheiten der zwei Tage dauernden „Open House“-Veranstaltung zählten unter anderem die Serie „Carbon-Line“ von Shiny, ein UV-Drucksystem sowie ein Hybrid-Laser

von GCC Laserpro. Als Kooperationspartner von Wallburg und Mitaussteller auf der Hausmesse war mit Modico-Stempel auch ein Anbieter von Stempeln mit Flash-Technik vor Ort. Jürgen Wallburg, Geschäftsführer des Unternehmens konnte zur Veranstaltung 45 Kunden aus Fachhandel und Flexografie sowie Partner aus Druck- und Individualisierungstechnik begrüßen. Er



Shiny „Printer S-853“ in der Ausstellung bei Wallburg

hob bezüglich der „Carbon-Line“ die Individualisierbarkeit der Stempel mittels UV-Direkt-Druck hervor.

www.wallburg.net