



Auf Wachstum ausgerichtet: der Firmensitz von Holtz Office Support in Wiesbaden-Delkenheim

# Auf die Zukunft ausgerichtet

**Holtz Office Support** setzt auf Zukunft: Wir sprachen mit Geschäftsführer Christopher Holtz-Kathan, der das Wiesbadener Unternehmen in der dritten Familiengeneration führt, über Herausforderungen, Chancen und natürlich die gerade erhaltenen Auszeichnungen „German Brand Award“.

**Herr Holtz-Kathan, 2016 ist offensichtlich ein ganz besonderes Jahr in der Firmengeschichte von Holtz Office Support. Welchen Stellenwert haben für Sie die gerade erhaltenen Auszeichnungen mit dem „German Brand Award“?**



*Eingespieltes Team: die zweite und dritte Familiengeneration mit Christopher und Peter Holtz-Kathan*

Wir können auf unser 60-jähriges Bestehen zurückblicken und dank des beständigen Wachstums mit viel Motivation in die Zukunft schauen. Das macht 2016 zum besonderen Jahr für unser Unternehmen und für mich ganz persönlich. Denn ich kann die Aufgabe, das erfolgreiche Lebenswerk meines Vaters und Großvaters in der dritten Generation fortzuführen, weiter zuversichtlich und mutig angehen. Die schönsten Geschenke zum Firmenjubiläum sind das hervorragende letzte Geschäftsjahr und gleich zwei Auszeichnungen mit dem „German Brand Award 2016“ für die erfolgreiche Markenführung unserer beiden Marken magnetoplan und transotype. Die vom Rat für Formgebung vergebene Auszeichnung bestätigt unsere intensive, aufwendige Arbeit der letzten Jahre und Jahrzehnte, unseren Marken ein klares Profil nach innen und außen zu geben.

**Kriterien wie Markenführung und Design spielen demnach innerhalb der Firmenausrichtung eine ganz besondere Rolle?**

Allerdings. Wie der Trend nicht nur in der PBS-Branche zeigt, bilden Markenführung und Design zunehmend wichtigere Faktoren für den ökonomischen Erfolg von Unternehmen. Aus diesem Grund haben wir bereits vor einigen Jahren eine Inhouse-Agentur in unser Unternehmen integriert, um erstens die Konturen unserer Markenauftritte zu schärfen und zweitens designstarke Produkte zu entwickeln, die wiederum designaffine Zielgruppen ansprechen. Für transotype haben wir beispielsweise das mit dem Red Dot Design Award ausgezeichnete Notizbuch „senseBook“ eingeführt sowie gerade die neue Kollektion der Produktlinie „senseBag“ auf den Markt gebracht. „senseBag“ umfasst Artikel wie Stift-Etuis und -mappen oder Zeichenmappen. Für unsere Marke magnetoplan haben wir mit der klar auf hochwertiges Design und Qualität fokussierten Produktlinie „evolution plus“ allen Whiteboards, Pinnboards, Kork- und Kreideboards sowie Flipcharts als auch Moderationstafeln

einen zeitgemäßen, modernen Look gegeben, dessen Design auch durch seine Schlichtheit und stimmigen Details überzeugt. Die Endkunden nehmen diesen Unterschied sehr bewusst wahr und das besichert unseren Händlern volle Auftragsbücher. Den „German Brand Award“, den wir nun für unsere beiden Marken magnetoplan und transotype gewonnen haben, zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Aber die Auszeichnungen sind auch Ansporn, Produktentwicklung und Markenpflege weiter voranzutreiben.

**Was bedeuten für Sie vor dem Hintergrund des Jubiläums Begriffe wie Mittelstand, Familientradition, Wachstum, Weiterentwicklung, Dynamik?**

Mein Großvater, Firmengründer Hermann Holtz, war ein großartiger Erfinder. Er pflanzte mit seinen Ideen vor 60 Jahren einen Baum, dessen Früchte wir noch heute ernten können. Und sicher, so ein Baum braucht natürlich von Zeit zu Zeit einen Verjüngungsschnitt, er muss gepflegt und immer mit den nötigen Nährstoffen versorgt werden. Das bedeutet, dass es nicht reicht, sich über Erträge zu freuen. Ein mittelständisches Unternehmen in der dritten Generation zu führen, ist auch immer eine Verpflichtung. Eine Verpflichtung meiner Familie gegenüber und natürlich auch den Mitarbeitern, die unser Unternehmen durch ihre engagierte Arbeit haben gedeihen und groß werden lassen und unseren Händlern gegenüber, denen wir durch Verlässlichkeit und Kontinuität ein



*Erweiterung realisiert: insgesamt 7000 Quadratmeter Lagerfläche stehen jetzt zur Verfügung*

guter Partner sein wollen. Meine obersten Ziele sind daher gesundes Wachstum, nachhaltige Konzepte und Entwicklungen.

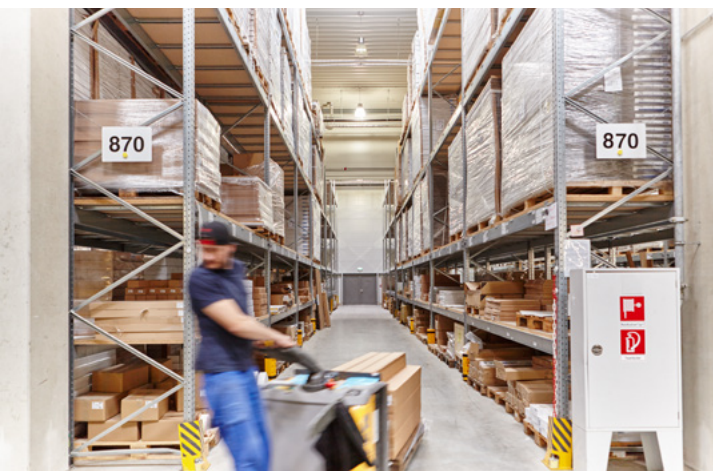
**Die Zeichen stehen bei Holtz Office Support weiter auf Wachstum, wie das inzwischen abgeschlossene Investitionsprojekt am Standort unterstreicht. Was waren die Schwerpunkte der Investition?**

Erst 2010 haben wir unser völlig neu errichtetes Logistikzentrum in Betrieb genommen. Jetzt haben wir noch einmal rund eine Million Euro in die Vergrößerung dieses Gebäudes gesteckt. Der Anbau auf unserem 10 000 Quadratmeter großen Betriebsgelände ging vor zwei Monaten in Betrieb und uns stehen nach der Erweiterung auf einer Lager-Grundfläche von nun rund 4000 Quadratmetern dank mehrstöckiger Bühnenanlagen insgesamt 7000 Quadratmeter an Lagerflächen samt 2700 Paletten-Stellplätzen und 7000 Kommis-

sioniermetern zur Verfügung, die unserem Wachstum auch für die Zukunft genügend Raum bieten. Insgesamt haben wir mit dieser Investition insbesondere die Paletten-Kapazitäten stark ausgebaut und könnten diese durch Blocklagerung im Bühnenbereich nochmals deutlich ausbauen. Ein dritter Bauabschnitt zur Erweiterung der Logistik, dann auch mit Erweiterung des aktuell 1400 Quadratmeter großen Verwaltungsgebäudes, ist bereits in Planung.

**Welche Ziele sind damit verbunden und welche Vorteile ergeben sich daraus für Ihre Handelspartner/Kunden?**

Der Nutzen für unsere Partner steht auch hier im Mittelpunkt. Das Ziel der Investition ist daher eine hoch performante Logistik, die einerseits unseren Kunden eine schnelle und sichere Lieferung garantiert und unserem Unternehmen andererseits



*Optimierte Prozesse: schnelle und fehlerfreie Lieferung als Ziel*

für die nächsten Jahre genügend Spielraum lässt, damit wir auch in Zukunft weiter so dynamisch wie bisher wachsen können. Um unseren Kundenservice und andere Bereiche von Holtz Office Support auf dem derzeitigen Level halten zu können und dieses deutlich zu übertreffen, haben wir die Zahl unserer Mitarbeiter in den vergangenen Monaten um zehn Prozent vergrößert und investieren daneben umfassend in das Thema Mitarbeiterentwicklung.

**Holtz Office Support setzt konsequent auf eine dynamische Weiterentwicklung. Welche Projekte und Aktivitäten stehen aktuell im Fokus?**

Nun, wir wollen uns natürlich mit dem Kernsortiment noch deutlicher am Markt behaupten und weiterhin große Kunden von uns überzeugen. Bereits heute findet man bei uns alles aus einer Hand und kann als Händler auf eine Sortimentstiefe und -breite zurückgreifen, wie kaum ein Zweiter sie bieten kann. Zudem werden wir unser Sortiment weiter mit designstarken, zugkräftigen Neuheiten sukzessive ergänzen. Nicht zuletzt erweitern wir unser Portfolio gezielt mit gesellschaftlich relevanten Produkten, ein Stichwort ist hier zum Beispiel „Interaktives Lernen“. Einen weiteren Fokus bildet das interne

Wachstum des Unternehmens: Ab August geben wir vielen jungen Menschen die Möglichkeit, eine Ausbildung bei Holtz Office Support zu starten. Wir verstärken unsere Teams in den Bereichen Customer Service, Marketing und Design und bilden Fachkräfte aus, die in unser Unternehmen hinein und gemeinsam mit uns wachsen. Sie sehen, wir haben viel vor und wir freuen uns auf die vielfältigen Aufgaben, die in den nächsten 60 Jahren vor unserem Unternehmen liegen.

[www.holtzofficesupport.com](http://www.holtzofficesupport.com)

[www.magnetoplan.de](http://www.magnetoplan.de)

[www.transotype.de](http://www.transotype.de)

## Krug & Priester

### „Ideal Health“-Produkte im pCon.planner

Krug & Priester hat zusätzlich zu den Aktenvernichtern auch seine „Health“-Luftreiniger in den pCon.planner integriert. Dabei stellt der Hersteller zusätzlich auch die entsprechenden OFML-Daten zur Verfügung. Damit werden sowohl die Raumplanung wie auch die Angebotserstellung deutlich schneller und komfortabler. Abonnenten von pCon.update können sich für Ideal freischalten lassen. Bereits seit Mai 2013 ist Ideal mit seinen Aktenvernichtern auf pCon vertreten und stellte seinen Partnern die 2D- und 3D-Daten entsprechend zur Verfügung. Mit der Aufnahme

der „Health“-Produkte geht man noch einen Schritt weiter: Neben den 2D-/3D-Daten werden interessierten Kunden nun zusätzlich die OFML-Daten (Office Furniture Modeling Language) für diese beiden Produktbereiche angeboten. OFML-Daten ermöglichen einen professionellen Einsatz und zeigen umfangreiche grafische wie auch kaufmännische Daten wie Artikelnummern, Herstellerangaben, Preisinformationen, Artikelbeschreibungen sowie technische Daten, die für die individuelle Angebotserstellung wichtig sind.

[www.krug-priester.com](http://www.krug-priester.com)



## BBV-Domke

### Alte Frankiermaschinen nicht mehr verwendbar

Der auf Frankiermaschinen und Postversand spezialisierte Bürobearbeitungs-Vertrieb BBV-Domke weist darauf hin, dass ältere Frankiermaschinen – so genannte Schaltervorgabe-Maschinen – ab 1. Juli dieses Jahres nicht mehr genutzt werden können. Die Deutsche Post hatte den Nutzern bereits im vergangenen Jahr die entsprechenden Vereinbarungen gekündigt. Schaltervorgabe-Maschinen mussten regelmäßig in eine Postfiliale gebracht werden, damit dort gegen Bezahlung das Guthaben für das zu druckende Porto aufgewertet wird. „Das entspricht schon lange nicht mehr dem Stand der Technik“, erklärt BBV-Inhaber Wolfgang R. Domke. Nach seinen Informationen sind derzeit noch rund 8500 dieser Geräte in Betrieb. „Die betroffenen Unternehmen müssen jetzt handeln, damit sie rechtzeitig einen passenden Ersatz haben, um ihre Post weiter frankieren zu können“, sagt Domke. Er empfiehlt moderne Marken-Geräte mit eingebauter Wäge, die eigenständig das richtige Porto wählen, bei Bedarf Werbe-Klischees mit drucken können und online aktualisiert werden.

[www.bbv-domke.de](http://www.bbv-domke.de)