

KEY-ACCOUNT MANAGEMENT

Effizienz mit System – unser Angebot
für überregionale Großkunden



ÜBER DIE DEHA

Die DEHA-Gruppe ist eine Kooperation fünf regional führender, unabhängiger Elektrogroßhandelsunternehmen, die in ausgewählten Bereichen miteinander kooperieren. Zu ihnen gehören Adalbert Zajadacz, Alexander Bürkle, Emil Löffelhardt, Hardy Schmitz und Oskar Böttcher. Mit den beiden strategischen Kernpunkten Gebäude- und Industrietechnik verfolgen die kooperierenden DEHA-Gesellschafter ein gemeinsames Ziel: zusammen mit engagierten Fachhandwerkern, Industriekunden sowie führenden Herstellern zu zeigen, wie kraft- und wirkungsvoll eine Zusammenarbeit zwischen unabhängigen Partnern im Elektromarkt sein kann.

INHALT

- 2** DIE STANDORTE DER DEHA-GESELLSCHAFTER
- 3** ZAHLEN, DATEN, FAKTEN
- 4** SORTIMENTE
- 5** UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM
- 6** SYSTEME & LEISTUNGEN
- 7** VERTRAG, AUFTRAGSABWICKLUNG,
VERNETZTE LAGER
- 8** ZUSAMMENFASSUNG
- 9** ANSPRECHPARTNER

DIE STANDORTE DER DEHA-GESELLSCHAFTER

Für Sie als Großkunde bedeutet das: Deutschlandweit sind die fünf DEHA-Gesellschafter an über 150 Standorten für Sie vor Ort. Mit Erfahrung, ihrer Expertise und mehr als 80.000 Produkten. Dabei profitieren Sie als Großkunde, der überregional mit einheitlichen Konditionen wie aus einer Hand beliefert werden möchte, von unserer bundesweiten Serviceleistung:

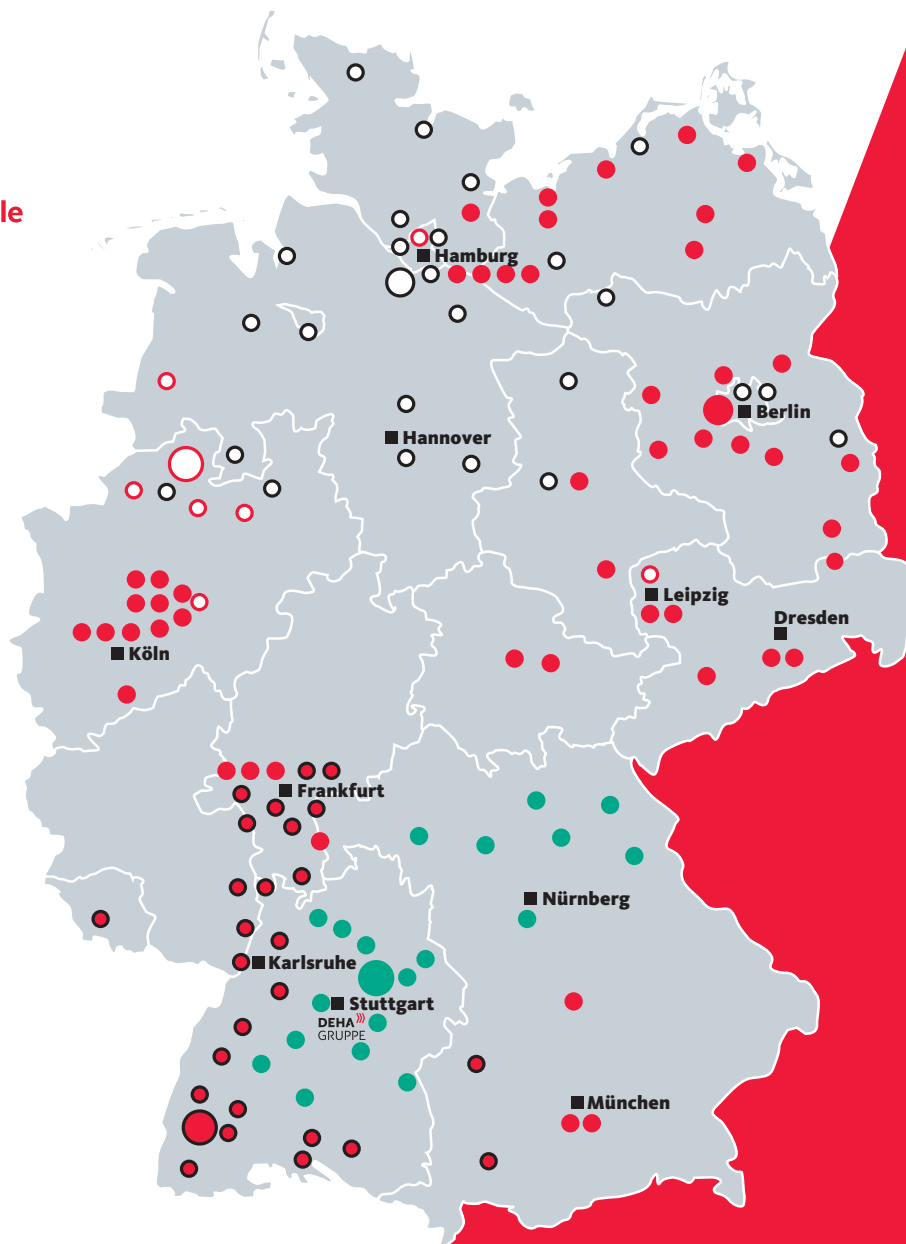
Auf Ihren Wunsch erhalten Sie einen Vertrag mit der DEHA und einen festen Ansprechpartner bzw. Key-Account Manager. Die bundesweite logistische Betreuung erfolgt dann über die DEHA-Gesellschafter.

○ /zajadacz

● ⓘ Alexander Bürkle



○ HARDY
SCHMITZ



ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Die Zahlen der DEHA-Gruppe zeigen die beeindruckende Performance, von der Sie als Kunde der DEHA-Gesellschafter mit Ihrer Entscheidung für Ihren Einkauf bei den Elektrogroßhändlern Adalbert Zajadacz, Alexander Bürkle, Emil Löffelhardt, Hardy Schmitz und Oskar Böttcher profitieren.

150

Standorte

Gründung
1973

336
AUSZUBILDENDE

3.336

Mitarbeiter, davon

190

im Außendienst

MEHR ALS

18.000

AUFTRÄGE AM TAG

1.965

Millionen Euro Gesamtumsatz der
DEHA-Gesellschafter im Jahr 2024

5

ZENTRALLAGER

74.799

GEFÜHRTE LAGERARTIKEL

62.000

Picks pro Tag in der Logistik



- > Elektrotechnik
- > Industrietechnik
- > Lichttechnik
- > Haussystemtechnik
- > Gebäudesystemtechnik
- > Netzwerktechnik
- > Kabel & Leitungen

SORTIMENTE



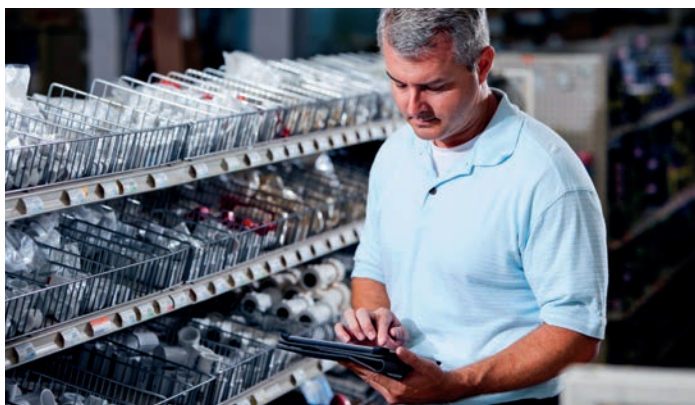
DIE DEHA IST FÜR SIE ALS KUNDE EIN STARKER, VERLÄSSLICHER PARTNER

Eine klare und konsequente Sortimentspolitik, die Trends sofort erkennt und strategisch auf diese reagiert, ist dafür die Voraussetzung. So pflegt die DEHA sieben verschiedene Sortimentsbereiche mit den Produkten und Marken führender, ausgewählter Hersteller. Das ist die Basis, damit die fünf DEHA-Gesellschafter ihren Kunden in allen Bereichen der Elektrotechnik eine schnell verfügbare, zuverlässige und hochwertige Lösung anbieten können.

ZIELORIENTIERT, ERFAHREN UND AGIL

Ausgangspunkt für die DEHA-Sortimentspolitik bilden die etablierten Sortimentsschwerpunkte Gebäude-, Industrie- sowie Lichttechnik. Gemeinsam mit den DEHA-Gesellschaftern erarbeiten die Sortimentsarbeitskreise die DEHA-Sortimentsstrategie für die jeweiligen Schwerpunkte. Die regionale Umsetzung der gemeinsamen Sortimentsstrategie obliegt dann den DEHA-Gesellschaftern. Dabei ermöglicht es die Kundennähe und die Eigenständigkeit der Gesellschafter, dynamisch auch auf lokale und regionale Anforderungen zu reagieren, um eigene Schwerpunkte zu setzen.

Die Sortimentsstrategie umfasst sieben verschiedene Sortimentsbereiche mit den Produkten und Marken führender, ausgewählter Hersteller



UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM

Im Key-Account Management, das sich speziell an die Bedürfnisse von überregionalen Großkunden richtet, bündeln die fünf DEHA-Gesellschafter ihre Stärken. Besonders, wenn es darum geht, unkompliziert und schnell die für den Kunden beste Lösung zu erarbeiten. Das kann die Präsentation von Produkten sein oder auch die Erarbeitung einzigartiger und kundenspezifischer Beschaffungs- und Logistikkonzepte, die das Key-Account Management kundenindividuell entwickelt.

Das Ziel des Key-Account Managements ist es, alles dafür zu tun, mit Produkten und Lösungen nah an den Bedürfnissen der Kunden mit überregionaler Nachfrage zu sein.

Dabei sind in den beiden Bereichen KAM Industrie und KAM Handwerk die Kundenerwartungen so heterogen wie die beiden Zielgruppen selbst. So stehen im Industrie-Segment die Prozesse im Mittelpunkt. Hier dreht sich alles um Arbeitsabläufe und die Möglichkeiten der elektronischen Anbindung und Kommunikation. Die Kunden aus dem Bereich Handwerk hingegen erwarten eine persönliche Beratung vor Ort und im Projektfall attraktive Projektkonditionen, Lieferperformance, Sortimente und Serviceleistungen.

Mit ihrer Expertise und ihrer tiefen Verankerung in den Themen verstehen die KAM Teams die Bedürfnisse ihrer Kunden und agieren auf Augenhöhe. Die beste Basis, um Kunden über ihren jeweiligen direkten Ansprechpartner mit perfekt passenden, individuellen Lösungen zu begegnen.





Alles geschieht im Sinne des Kunden – von maßgeschneiderten Lösungen bis hin zu unterstützenden Leistungen.

SYSTEME & LEISTUNGEN

Durch die professionelle Beratungs- und Logistikkompetenz der DEHA-Gesellschafter bekommen überregionale Großkunden nicht nur schnellstmöglich die Produkte, die sie benötigen, dort wo sie diese benötigen. Zudem können sie auf eine Vielzahl an Systemen und unterstützende Leistungen zurückgreifen:

SYSTEME

- › **Anbindung an gängige E-Procurement-Systeme**
E-Shop, Software-Integration (ONVENTIS, Hubwoo, Wallmedien, simple-system, factor:plus, Mercateo)
- › **Kanban**
Mit direkter Lieferung an die Verbrauchsstellen
- › **Lagerbewirtschaftung**
Scannerlösung für die schnelle Disposition
- › **Kitting**
Komplette Warenpakete für Ihre Fertigung
- › **Lieferanten- und Branchen-Netzwerke (MRO)**
Koordination der Gesamt-Logistik
- › **Schnittstellen und Formate**
Für alle gängigen Formate EDI, OCI, BMEcat, eClass

LEISTUNGEN

- › **Fachberater / Spezialisten**
Mit elektrotechnischer Ausbildung in allen wichtigen Sortimentsbereichen
- › **LV Bearbeitung**
Anhand verbindlicher Leistungsverzeichnisse
- › **Planungsleistung / Planungssoftware**
Elektrotechnische Komplettlösung von Planung bis Abwicklung
- › **Containerservice**
Jederzeit alles zur Hand, jederzeit einsatzbereit
- › **Terminal**
Intuitive Software zur verbindlichen Projekterfassung und Vorplanung
- › **Schaltanlagenbau**
Beratung und Belieferung



VERTRAG, AUFTRAGS- ABWICKLUNG, VERNETZTE LAGER

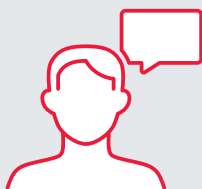
Im Fokus des KAM stehen die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Branchen, denen die kooperierenden DEHA-Gesellschafter mit ihren maßgeschneiderten Lösungen begegnen. Auf Wunsch erhalten Sie einen Vertrag mit der DEHA und einen Ansprechpartner bzw. Key-Account Manager. Das KAM bietet überregionalen Kunden die Möglichkeit, bei über 150 Niederlassungen und 5 Zentrallagern auf über 74.000 Lagerartikel der DEHA-Gesellschafter zugreifen zu können.

DIE ABWICKLUNG DER AUFTRÄGE ERFOLGT GEBÜNDELT UND EFFIZIENT



ÜBERNAHME DER BESTELLUNG DURCH DIE DEHA

Elektronisch. Per EDI, per E-Mail, in jeglicher kundenindividuellen Anforderung.



EIN FESTER ANSPRECH- PARTNER

Persönlich. Dieser ist für Sie da und kümmert sich um all Ihre Belange.



VERNETZTE LAGER

Effizient. Die Bestellung wird via Online-Bestandsabfrage aus den verschiedenen Lagern der DEHA-Gesellschafter zusammengeführt.



LOGISTIKNETZWERK

Reibungslos. Die Bestellung wird über das bundesweite Logistiknetz der DEHA-Gesellschafter ausgeliefert.



ZENTRALE ABHOLUNG

Komfortabel. Sie holen Ihre Bestellung zentral an einem der über 150 Standorte der DEHA-Gesellschafter ab.



EINE RECHNUNG

Übersichtlich. Sie bekommen eine Rechnung. Die Rechnungsstellung erfolgt zentral über die DEHA.



Die DEHA-Gruppe entwickelt ihr Produkt- und Leistungsangebot kontinuierlich weiter. Damit Sie alle Möglichkeiten haben, erfolgreich zu sein.

ZUSAMMEN- FASSUNG

Als Großkunde der DEHA-Gruppe mit überregionaler Nachfrage greifen Sie auf die ganze Bandbreite der Artikel und Lösungen der fünf DEHA-Gesellschafter Adalbert Zajadacz, Alexander Bürkle, Emil Löffelhardt, Hardy Schmitz und Oskar Böttcher zurück. Dabei können Sie ganz nach Ihren Wünschen von einer persönlichen Eins-zu-Eins-Betreuung mit einem festen Ansprechpartner, einem Vertrag, einer Kondition und einer Rechnung profitieren. Für größtmögliche Individualität, höchste Flexibilität und maximale Budgetsicherheit.

IHRE VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- › Ein Ansprechpartner, ein Vertrag, eine Kondition, eine Rechnung
- › Hohe Qualität der Dienstleistung
- › Individuelle Betreuung
- › Vertrauensvolle Partnerschaft
- › Kurze Entscheidungs- und Lieferwege
- › Hohe Artikelverfügbarkeit



ANSPRECH- PARTNER

Wir von der DEHA-Gruppe sind jederzeit für Sie da. Ob bei Fragen oder dem Wunsch nach individuellen Lösungen für Ihren Unternehmenserfolg – wir freuen uns, wenn Sie sich bei uns melden.

Wir leben Partnerschaft.



ARTUR KÖSER

Mobil: +49 160 91274084
artur.koeser@zajadacz.de



Alexander Bürkle

ROUVEN KORREIK

Mobil: +49 177 8798586
r.korreik@alexander-buerkle.de



Löffelhardt

JÖRG BEER

Mobil +49 172 8203660
joerg.beer@loeffelhardt.de



MARKUS HÖLSCHER

Mobil: +49 172 5497810
markus.hoelscher@hardy-schmitz.de



obeta
eldis
häusler

TORSTEN PFENNIG

Mobil: +49 171 7681038
t.pfennig@obeta.de



LEA HÖVELER

Tel.: 07156/9457-23
hoeveler@deha.de

IMPRESSUM

© by DEHA Elektrohandels-
gesellschaft mbH & Co. KG
Weilimdorfer Str. 74/2
70839 Gerlingen

Aus Gründen der besseren
Lesbarkeit wird auf die gleich-
zeitige Verwendung männlicher
und weiblicher Sprachformen
verzichtet. Sämtliche Personen-
bezeichnungen gelten für
alle Geschlechter.

Gestaltung und Layout:
.brandcom Köln GmbH
Jakordenstraße 23
50668 Köln
brandcom.de

Bilder:
Adobe Stock, Getty Images,
iStockphoto, Pexels

Herausgeber:
DEHA
Elektrohandelsgesellschaft mbH
& Co. KG
Weilimdorfer Str. 74/2
70839 Gerlingen
deha.de

Stand: 03/2025