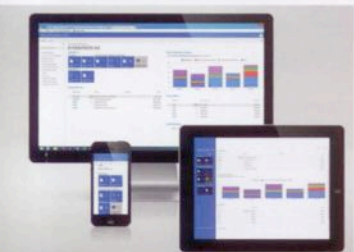




Automobil Salon Genf
 Konzeptreifen S. 46



IT-Spezial
 Neue digitale Wege S. 60



RDKS
 Knowhow durch Schulungen S. 96



Offroad Spezial
 Robuste Reifen S. 108

NEU!
 Aktion für Ganzjahresreifen
 im gesamten Jahr 2016

Uniroyal

Zufriedenheitsgarantie

Überzeugend – für Ihre Kunden.

**ZUFRIEDENHEITS
 14 TAGE
 PROBEZEIT!
 GARANTIE**

Bielefelder Verlag GmbH & Co.KG, Friesenplatz 16, 50672 Köln
 ZKZ 03371, PVSt, DPAG, Entgelt bezahlt
 03371#338964#0416
 Albert Mediamarketing e.K
 Florian Albert
 Albstatter Str. 17
 97295 Waldbrunn
 654



Messeausblick: REIFEN, bauma & Tuning World ab S. 32



Tagungsort der Veranstaltung, die von der europäischen BKT Niederlassung organisiert wurde, war das Quality Hotel San Martino in Garbagnate Monastero, in der Provinz von Lecco.

BKT

Treffen der internationalen Vertriebspartner

Ende Januar fand in Italien das zweite von BKT organisierte Marketing Meeting mit den Vertriebspartnern des Unternehmens statt. BKT teilte mit mehr als 40 Teilnehmern die Ergebnisse des vergangenen Jahres sowie die kommenden Aktivitäten in Marketing und Kommunikation für das Jahr 2016. Das Programm wechselte zwischen Sessions zur Aktualisierung und Fokusgruppen zu spezifischen Themen. Thematisiert wurden die Kernthemen Medienarbeit zu Werbekampagnen und Aktivitäten in den sozialen Netzwerken zu Messeauftritten. Für das europäische BKT Team und die anwesenden Vertreter vom Hauptsitz in Indien und den BKT Niederlassungen in den USA und Kanada

war das Treffen eine Gelegenheit zum Dialog und Ideenaustausch mit den internationalen Partnern aus allen Kontinenten. „Dieses Meeting war ein wichtiger, gemeinsamer Moment mit unseren europäischen und internationalen Partnern“, so Lucia Salmaso, Geschäftsführerin von BKT Europe. „Nicht nur aus praktischer Sicht, um die Aktionen, bei denen unsere Produkte während der nächsten Monate im Mittelpunkt stehen werden, vorwegzunehmen, sondern auch um die Ziele, Methoden und Strategien zu teilen, die wir im Laufe des Jahres 2016 - nicht zuletzt auch mit Hilfe unserer Vertriebspartner - einsetzen werden.“



HAWEKA AG

Investitionen in Standort Deutschland

Mehr als 700.000 Euro investiert die im niedersächsischen Großburgwedel beheimatete HAWEKA AG eigenen Angaben zufolge in zwei neue CNC-Fräsmaschinen und baut damit ihre Produktionskapazitäten weiter aus. Am Standort Herzberg im Harz, an dem über 30 Mitarbeiter beschäftigt sind, werden Zentriertechnik und Spannvorrichtungen gefertigt. „Die Investition in neue Fertigungstechnologien ist unser klares Bekenntnis zum Produktionsstandort Deutschland und den damit verbundenen höchsten Qualitätsansprüchen, die im Mittelpunkt unserer Unternehmensphilosophie stehen. Durch eine Fertigungstiefe von über 90 Prozent können wir eine schnelle Reaktion auf neue Marktgegebenheiten und Anforderungsprofile garantieren und damit ein kontinuierlich hohes Qualitätsniveau sicherstellen“, so Dirk Warkotsch, Vorstandsvorsitzender der HAWEKA AG. Seit über 45 Jahren bietet HAWEKA Leistungen sowie Produkte in den Bereichen Zentriertechnik, Spannvor-

Das in zweiter Generation geführte Familienunternehmen ist in über 50 Ländern auf allen fünf Kontinenten vertreten und hat bis dato über einhundert Patente angemeldet.

richtungen und Systeme für die Achs- und Rahmenvermessung an. Von HAWEKA stammen unter anderem die Typenspannplatte „QuickPlate“, die Mittenzentriervorrichtung „DuoExpert“, die Spannvorrichtung „UniLug“ und das mobile Kamera-Achsmesssystem „AXIS4000“. Vergangenes Jahr wurden mit dem Radheber „AirgoLift“ und dem Motorrad-Wuchtbock „BikeBoss“ zwei neue technologische Präzisionsmaschinen vorgestellt, die in Eigenregie konzipiert wurden.

WÜRTH ÖSTERREICH

Umsatz gesteigert

Würth Österreich hat im abgelaufenen Geschäftsjahr seinen Umsatz von EUR 169,0 Mio. im Jahr 2014 auf EUR 177,5 Mio. gesteigert und damit ein Wachstum von 5,2 Prozent erzielt. Einen wesentlichen Beitrag zum Jahresergebnis haben laut den Verantwortlichen die 42 österreichischen Würth Niederlassungen mit einem neuen Umsatz von EUR 31,9 Mio. Euro geleistet. Investitionen in den neuen Flagshipstore in Wien-Inzersdorf und vier weitere Standorte im Jahr 2015, sowie geplante Neueröffnungen in Horn, Korneuburg, Jenbach-Wiesing, Eisenstadt und Graz im Jahr 2016 sollen für zukünftiges Unternehmenswachstum sorgen. Neben der Expansion steht bei Würth die Einstellung und Ausbildung zusätzlicher Vertriebsmitarbeiter im Fokus. 2015 wurde die Verkaufsmannschaft

auf 471 Außendienstmitarbeiter aufgestockt. Im e-Business Bereich sieht Geschäftsführer Alfred Wurmbrand ein enormes Wachstumspotenzial: „Mit benutzerfreundlichen e-Commerce-Lösungen wie z. B. elektronischen Direktanbindungen oder dem Würth Online-Shop können wir unseren Kunden zeitsparende Bestellmöglichkeiten anbieten. Durch den Ausbau dieser Kontaktpunkte konnten wir unsere Kaufkundenbasis im Jahr 2015 weiter verbreitern und werden daher auch 2016 in den Multikanal-Vertrieb investieren.“ Die Würth-Gruppe verzeichnet 2015 gemäß vorläufigem Konzernabschluss einen Umsatz von 11,05 Milliarden Euro (Vorjahr: 10,13 Milliarden Euro). Die Würth-Gruppe plant 2016 erneut 1.500 Neueinstellungen im Außendienst.