

PVH vor Ort 5/2015

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel



Dönges:
Von Remscheid in die ganze Welt





Sie beliefern Kunden mit ihrem Unternehmen Dönges weltweit: die Geschäftsführer Wolfgang Schulz (li.) und Thomas Pletsch. (Fotos: E/D/E, Jakob Studnar)

Die Firma, der die Behörden vertrauen

Leistungsstarke Mitglieder und ihre Erfolgsstrategien – das PVH Magazin schaut sich diese Unternehmen vor Ort an und stellt sie vor. Folge 18: Dönges, Remscheid



» Wir sind dem Bedarf der Kunden gefolgt «

► Im Treppenhaus der Dönges GmbH & Co. KG hängt ein großes, quadratisches Bild, das einen Rettungshubschrauber beim Flug über eine verschneite Berglandschaft zeigt. Auf die Frage, ob das Bild ein Produkt von Dönges zeige, sagt Wolfgang Schulz, einer der beiden Geschäftsführer des Remscheider Unternehmens, prompt: „Na klar. Das hier!“ – und deutet auf den knallroten Rucksack eines Sanitäters. Rucksäcke für den Rettungsdienst? Na klar! Das Detail veranschaulicht, dass das 1903 von Johann Dönges gegründete Unternehmen alles andere als ein typischer PVH-Betrieb ist. Dönges, Hersteller und Händler in einem, spezialisiert auf Werkzeuge und Maschinen, Behördenbedarf und

Feuerwehrausrüstung, ist vielmehr in nahezu jeder Hinsicht besonders. Ein Umstand, der vor allem daher rühren dürfte, dass das Unternehmen sein Geschäftsfeld gewissermaßen selbst geschaffen hat.

Fünf Standbeine

„Vom Ursprung her sind wir ein Werkzeughersteller. Anfangs war Dönges eine Feilenhauerei“, sagt Thomas Pletsch, Inhaber und der zweite der beiden Geschäftsführer, beim Gespräch am Remscheider Firmensitz. Der Blick aus dem Besprechungszimmer geht auf ein Gewerbegebiet, weiter hinten erstreckt sich eine grüne, hügelige Landschaft. „Jägerwald“ heißt die Firmen- ►

Mitarbeiterin Barbara Pleschka im sogenannten Handlager.



◀ adresse, die Straße um die Ecke „An der Hasenjagd“. Das klingt idyllisch – und bildet einen schönen Kontrast zu den handfesten Aktivitäten des Unternehmens, das sich längst von der Feilenhauerei verabschiedet hat. Eine seiner Stärken: die Systembelieferung mit kompletten Sortimenten. Ob es sich um ein Standardsortiment handelt oder eine komplett kundenspezifische Ausrüstung – bei Dönges bekommt der Kunde alle Teile aus einer Hand. Um dies zu gewährleisten, werden viele Produkte im Haus gefertigt und konfektioniert, etwa Dönges-Werkzeugsätze, Beleuchtungsprodukte und Kabel. Viele Produkte werden zudem bei namhaften Herstellern exklusiv für Dönges produziert.

„Wir haben verschiedene Standbeine“, so beschreibt es Wolfgang Schulz. Fünf, um genau zu sein: Dönges beliefert – erstens – Behörden wie Bundeswehr, Polizei, Ministerien und das Technische Hilfswerk. Die zweite große Zielgruppe sind Industriekunden, darunter auch ehemalige Staatsbetriebe wie die Telekom und die Post. Standbein Nummer drei: Feuerwehrausrüstung, hier ist Dönges Marktführer. In diesem Bereich wird exklusiv an den Fachhandel geliefert. Nummer vier: Elektronikwerkzeuge, die Dönges über die Schwesterfirma Wetec vertreibt. Zu guter Letzt: Export, denn Dönges liefert weltweit. Ob man sagen könne, dass Dönges die Republik sicherer mache, da das Unternehmen Bundeswehr, Feuerwehr und Polizei aus-

E/D/E Mitglied seit 1984

Die Zusammenarbeit mit Behörden startete Dönges in den siebziger Jahren, in den Achtzigern kamen die Bundeswehr und das Bundesinnenministerium hinzu, in den Neunzigern die Feuerwehr. Weil Behörden nicht nur Spezialprodukte, sondern auch Standardartikel, zum Beispiel Werkzeuge, benötigen, startete Dönges frühzeitig die Zusammenarbeit mit dem E/D/E und wurde 1984 Mitglied. Dönges, das seine Ware ausschließlich überregional vertreibt und kein Ladengeschäft hat, ist Gründungsmitglied der damaligen Fachgruppe Handwerkzeuge, heute UNION WERKZEUG-HANDEL, und dort im Beirat vertreten.

statte? „Das ist etwas übertrieben“, wiegelt Thomas Pletsch ab. „Aber es geht in die richtige Richtung.“

Wartungssätze und Leichenlöffel

Die Vielgestaltigkeit des Geschäftsfelds wird erst so richtig anschaulich, wenn man auf die Produkte blickt, die Dönges im Sortiment hat, vor allem auf die Sonderanfertigungen, die das Unternehmen inzwischen auch in Fernost produzieren lässt. Dieser Tage zum Beispiel, erzählt Pletsch, habe man mit der Auslieferung von 42 000 Kühlschränken und 60 000 Deckenflutern begonnen – eine Bestellung der Bundeswehr, die ihre Standorte modernisiert.

Die Bundeswehr, größter Einzelkunde des Unternehmens, bezieht über Dönges Wartungssätze für die Luftwaffe, etwa für den Eurofighter, oder auch komplett eingerichtete Wartungswerkstätten für Feldlager in Afghanistan. Dem Bundesamt für Bevölkerungsschutz liefert Dönges zum Beispiel Dekontaminationseinheiten zum Einsatz bei Chemieunfällen. Und der Polizei nicht nur die allseits bekannten Kellen, sondern auch „Leichenlöffel“, mit denen sich totenstarre Fäuste öffnen lassen. Was die Feuerwehr betrifft, so rollt kein Löschwagen ohne Produkte von Dönges über deut-

sche Straßen. Wie diese branchenuntypische Heterogenität des Sortiments, das zurzeit 180 000 Artikel umfasst, davon 20 000 am Lager, zustande gekommen sei? „Das Geschäft mit Behörden, mit denen wir 70 Prozent unseres Umsatzes machen, haben wir in den siebziger Jahren aufgebaut“, sagt Wolfgang Schulz und fügt an, als handele es sich um die logischste Entwicklung von der Welt: „Wir sind einfach dem Bedarf des Kunden gefolgt. Und der Bedarf einer Behörde ist nun einmal sehr umfassend.“

Kontinuierliches Wachstum

Das Sortiment wächst. Jeden Tag, sagt Schulz, lege Dönges in der EDV bis zu 50 Artikel neu an. Auch das Unternehmen wächst kontinuierlich. 2014 hat Dönges, das 100 Mitarbeiter beschäftigt, erstmals die Umsatzmarke von 60 Millionen Euro überschritten. Weil das Lager am Firmensitz zu klein wurde, hat das Unternehmen soeben in Remscheid eine externe 1700-Quadratmeter-Halle hinzugenommen. Die Firmenzentrale verträgt kein Wachstum mehr, weshalb man erwägt, umzuziehen oder neu zu bauen. Das Erfolgsgeheimnis? „Wir sind in einer Nische tätig“, sagt Thomas Pletsch. „Und in der Nische haben wir ein Niveau erreicht, bei dem andere schwer mithalten können.“ ▶



Die Hand-Kommissionierung ist optimiert und erfolgt mit einem Scanner.



Blick über das Handlager von Dönges; das Hochregallager findet sich gleich nebenan.

◀ Wolfgang Schulz betont, Dönges verkaufe „viele karierte Maiglöckchen“, also projektbezogene Spezialprodukte, an die sich manche Marktbegleiter wohl nicht herantrauten. Vermutlich, weil dafür viel Erfahrung nötig ist, sowie der Mut, sich immer wieder auf neue Projekte und Produkte einzulassen. Eigenschaften, über die die Geschäftsführer reichlich verfügen. Schulz, Jahrgang 1962, trat 1979 als Auszubildender ins Unternehmen ein, da hatte Dönges gerade einmal zehn Mitarbeiter. Pletsch, Jahrgang 1967 und Urenkel des Firmengründers, folgte 1988, ebenfalls als Azubi; damals hatte Dönges etwa 15 Mitarbeiter. Gemeinsam blicken die gelernten Kaufleute im Groß- und Außenhandel, die sich ein Büro teilen, nun also auf 61 Jahre Erfahrung bei Dönges zurück. „Wir sind wie ein altes Ehepaar“, sagt Pletsch lachend. „Wir ergänzen uns perfekt.“ Pletsch ist vor allem für IT und Verwaltung zuständig, Schulz für den Vertrieb.



Jeden Tag werden im Lager 500 Päckchen versandfertig gemacht.

Effiziente Kommissionierung

Wer das Unternehmen besucht, sollte unbedingt das Lager sehen. Nicht nur, weil dort jeden Tag 500 Päckchen für den Versand vorbereitet werden und sich zwei voll gepackte Lkws auf den Weg machen. Eindrucksvoll ist auch, wie effizient hier kommissioniert wird. So zeigt ein am Hochregal befestigter Flachbildschirm an, wie viele Aufträge schon erledigt sind und wie viele noch ausstehen. Bestellungen, die bis 14:30 Uhr eingehen, würden am selben Tag ausgeliefert, betont Pletsch. Mittendrin lagert an diesem Tag eine Palette mit langen, schmalen Holzkisten, Aufschrift: „Santiago“. Was da drin sei? Diesmal muss Wolfgang Schulz kurz überlegen, ehe er die Antwort parat hat: „Scharnierband. Geht nach Chile.“





Dönges GmbH & Co. KG

Jägerwald 11

42897 Remscheid

Telefon +49 2191 5626-0

Telefax +49 2191 5626-199

info@doenges-rs.de

www.doenges-rs.de



**Einkaufsbüro
Deutscher
Eisenhändler GmbH**

EDE Platz 1
42389 Wuppertal

www.ede.de