

# SOLUTIONS

**01**  
2016

UNTERNEHMEN | MENSCHEN | PRODUKTE | LÖSUNGEN | ANWENDUNGEN

**HOHAGE NEWS**

## SHOPPING TO GO

## UND DIE DIGITALISIERUNG DES HANDELS

*M-commerce entwickelt sich zum bedeutenden Vertriebsweg*

Der digitale Handel wächst in Deutschland in diesem Jahr um mehr als 18% auf über 60 Milliarden Euro, der mobile Handel – m-commerce – um 45%. Die Umsätze im stationären Handel schrumpfen um 1,7%! Was ist m-Commerce und was macht diese Form des e-commerce so erfolgreich? M-commerce steht für Mobile Commerce und bezeichnet alle Transaktionen zwischen Händler und Kunde, die mit Hilfe mobiler Endgeräte wie Smartphone oder Tablet durchgeführt werden. Bedingung dafür ist eine bestehende Internetverbindung. Das Smartphone ist immer dabei, überall einsatzbereit und begleitet seinen User Tag und Nacht, auf dem Weg zum Arbeitsplatz, in den Pausen, beim Einkaufen, in der Freizeit und im Urlaub. Neue Erkenntnisse zeigen, dass Tablets nahezu ausschließlich über stationäre Anschlüsse online gehen und nur selten mobil genutzt werden. Der mobile Nutzer schaut am Tag durchschnittlich 40 Mal auf sein Smartphone und ermöglicht somit 40 Shopping-Gelegenheiten! Das eröffnet neue Möglichkeiten und zeigt, dass ein Geschäft heute überall dort sein kann, wo der Kunde es sich wünscht. M-commerce-Kunden handeln auf Grund von Impulsen, aus denen eine konkrete Kaufbereitschaft entstehen kann. Um diese Bereitschaft zu nutzen, muss ein Shop-Betreiber wissen, welche Informationen von den mobilen Nutzern abgerufen werden. Preisrecherchen stehen dabei an erster Stelle, gefolgt von Produkt- und Anbieterinformationen.

Was bedeutet m-commerce für die Einkaufswelt von morgen und welche Chancen bieten sich, m-commerce und den stationären Handel miteinander zu verknüpfen?

Der Lebensmitteleinzelhandel, Drogerien, Baumärkte und andere Handelsunternehmen haben erkannt, wie wichtig eine solche Verknüpfung ist. Artikel können online bestellt und reserviert werden, um sie dann in einer Filiale abzuholen. Das eröffnet konkrete Chancen für unmittelbare Folgegeschäfte, die vor Ort getätigt werden können. Weiterhin gibt es dem stationären Handel die Möglichkeit, durch eine kompetente fachliche Beratung zu glänzen. Diese Chance wird leider zu selten genutzt!

HOHAGE hat an der Entwicklung von elektronischen Preisauszeichnungen, sogenannten Pricetags gearbeitet. Wo bisher nur Preise, Gewichte, Füllmengen oder Ähnliches angezeigt werden, können in Zukunft wichtige und interessante Informationen für den Verbraucher hinterlegt sein. Das Smartphone könnte via Bluetooth oder Beacon\* Rezepte, Anwendungen, Tipps und spezielle Angebote oder Zusatznutzen empfangen.

Es muss nicht das Smartphone sein, welches der Kunde gerade bei sich trägt, es reicht, wenn das Tablet zu Hause via Clouddienst mit dem Handy synchronisiert wird und die Daten des Tablets im Hintergrund auf das Handy übertragen werden.

Mit Beacons\* wird der Kunde im Laden lokalisiert, Wege werden aufgezeichnet und beim nächsten Betreten abgerufen. Smartphone, Watch, Einkaufswagen mit Display oder das Display am Regal übermitteln ortsabhängige Angebote und Anregungen, angefangen von Rezepten mit entsprechenden Zutaten über die Navigation zur Bioecke bis hin zu speziellen Zeitschriftentiteln. Bezahlt wird mit PayPal, Beacon oder Paydirekt, dem Bezahlendienst der Banken und Sparkassen.

Das sind nur einige wenige Beispiele dafür, wie sich das Business verändern wird. Der stationäre Handel wird digitaler, die Übergänge von e-commerce, m-commerce und stationärem Handel werden fließend und wir alle werden uns darauf einstellen müssen. Der stationäre Handel und alle daran Beteiligten müssen lernen, digitale Möglichkeiten zu nutzen und eine Beratungsqualität zu entwickeln, die den Namen Beratung tatsächlich verdient hat. Es ist nicht utopisch, dass Sie nach dem Kauf eines T-Bone-Steaks zu Hause auf dem Tablet oder dem mit dem Internet verknüpften TV unaufgefordert

Rezepte und Tipps zur Zubereitung finden und begreifen, warum Ihnen über die Pricetags Smokersalz empfohlen wurde. ■

### SHOPPING TO GO AND THE DIGITALIZATION OF TRADE

*M-commerce has become a significant distribution channel*

*In Germany this year digital commerce appears to grow by more than 18% to more than 60 Billion Euros, m-commerce by 45%. The sales in stationary retailing goes down by 1.7%! What is m-commerce and why is it so successful? M-commerce describes all transactions between tradesmen and customers carried out by means of mobile devices such as smartphones or tablets.*

*All you need is an existing internet connection. The smartphone is always present, ready for use and assists day and night on the way to the workplace, through the breaks, during shopping, in your leisure time and on vacation. Latest researches show that tablets are almost exclusively used via stationary connections and hardly ever mobile. The mobile smartphone user takes >>*

\* Beacons sind kleine Minisender, die via Bluetooth Nachrichten an ein Smartphone übermitteln, aber nicht empfangen können.



a look on his phone about 40 times a day and therefore allows 40 opportunities for shopping. This opens up new possibilities and shows business can be anywhere where the customer wants it to be. M-commerce customers react on basis of impulses which may rise to a concrete willingness to purchase. To make use of this readiness a shop owner must know what information may be retrieved from mobile users. Priority are price rankings followed by information about product and supplier.

What does m-commerce mean for the shopping world of tomorrow and what chances are there to combine m-commerce and stationary trading? Food retailers, drug stores, DIY stores and other commercial companies have realized the importance of such links. Items may be ordered and reserved on-

line to be collected at a store. This opens up chances for immediate follow-up sales carried out on the spots. Additionally stationary trade is given the chance to shine with competent professional advice. Unfortunately this chance is hardly ever used.

Also food retailers, drugstores and other areas are given new possibilities with m-commerce. HOHAGE made developments in electronic price tags. Whereas previously only prices, weights, filling quantities or similar were displayed, may now important and interesting information be made available. The smartphone could receive recipes, applications, hints and special offers or additional benefits via bluetooth or beacon\*.

It does not have to be the smartphone carried by the customer, it is sufficient to synchronize the tablet with the mobile phone via the cloud service at home and the data of the tablet is transferred to the mobile phone in the background.

Beacons\* locate the customer in the store, paths are recorded and made accessible for the next time. Smartphone, Watch, shopping carts with display or the display in the shelf transmit cite-dependant offers and suggestions starting with recipes and appropriate ingredients, from navigation to the health corner to special journals. All this is payed by means of PayPal, Beacon or Paydirect, the payment service of banks.

This is just to mention a few examples of ways the business will change. Stationary trade will become more digital. The transitions of e-commerce, m-commerce and stationary trade will be fluid and we all have to get used to it. For the stationary trade and those involved it must be learned to use digital possibilities and to develop a consulting quality that has earned the name of consulting. It is not utopia that after buying a T-Bone steak at home you may find recipes and tips for preparation on your tablet or internet connected TV. Then you may understand why the price tags recommended smoked salt. ■

\* Beacons are small mini transmitters which may send BT messages to a smartphone but may not receive any data.

## EDITORIAL

Liebe Leserinnen,  
liebe Leser,

ich freue mich, Ihnen heute die erste Ausgabe unserer Kundenzeitung SOLUTIONS vorstellen zu dürfen. Zweimal im Jahr informieren wir Sie ab sofort über Neuigkeiten, Entwicklungen und spannende Themen rund um unser Unternehmen und stellen Ihnen Menschen vor, die an unserem Erfolg beteiligt sind.

WIR BIEGEN LÖSUNGEN – diese Aussage prägt unsere tägliche Arbeit und hat auch die Namenswahl unserer neuen Kundenzeitung beeinflusst. Kennen Sie den Begriff NIPSILD? Er steht für Nicht in Problemen, sondern in Lösungen denken. Wir bei HOHAGE haben uns das wortwörtlich auf unsere Fahnen geschrieben und sehen unsere Kundenzeitung als neuen Kommunikationsweg, diese Botschaft zu transportieren. Ich freue mich schon jetzt auf Ihre Reaktionen! Nutzen Sie die Chance und lassen Sie mich wissen, wie Ihnen die erste Ausgabe gefallen hat.

In dieser ersten Ausgabe berichten wir über die Themen betriebliches Gesundheitsmanagement und Shopping to go. Selbstverständlich informieren wir Sie auch über Entwicklungen in unserem Hause und über Mitarbeiter, die in 2016 ihr 10., 25. und sogar 40. Firmenjubiläum feiern.

Wir sind dabei, wenn am 5. März des kommenden Jahres die EuroShop 2017 in Düsseldorf Ihre Tore öffnet. In Halle 13, Stand A93 erwarten wir Sie mit interessanten Neuigkeiten, kleinen Snacks und guten Gesprächen. Mehr Informationen folgen zu Beginn des neuen Jahres.

Jetzt wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser ersten Ausgabe und freue mich auf Ihre Reaktionen.

Herzliche Grüße  
Ihr Volker Kluczka

Dear Readers,

Today I am pleased to present to you the first edition of our customer magazine SOLUTIONS. We will inform you about the latest innovations, developments and exciting topics all about our company and introduce to you people involved in our success twice a year.

WE BEND SOLUTIONS – this statement characterizes our daily work and influenced the name of our new customer magazine. Do you know the term NIPSILD? It stands for the german sentence: "Nicht in Problemen sondern in Lösungen denken" (Don't think problems but solutions). Hohage took this literally and saw a new way to communicate this message with our new customer magazine. Take a chance and let us know how you like this first edition.

In this first issue we report about our occupational health management and shopping to go. Certainly we also let you know about developments within our company and our employees celebrating the 10th, 25th and even the 40th company anniversary in 2016.

We are present when the EuroShop2017 open its gates in Duesseldorf on 5th March the coming year. We will welcome you in Hall 13, stand A93 with interesting news, small snacks and good conversations. At the beginning of the new year we will forward more information.

We hope you are having fun reading this first issue and we are looking forward to your reactions.

Kind regards,  
Yours Volker Kluczka





## DIE GESUNDHEIT UNSERER MITARBEITER IST UNS WICHTIG!

*Betriebliches Gesundheitsmanagement seit 2012 erfolgreich etabliert*

Die Berufswelt und die damit verbundenen individuellen Belastungen und Gefährdungen ändern sich. Körperlich anstrengende und riskante Tätigkeiten werden weniger, Dienstleistungen und Bildschirmarbeiten nehmen weltweit deutlich zu. Jeder Beruf hat seine ganz spezifischen Anforderungen und verlangt dem Menschen unterschiedlichste Belastungen ab. Ob körperliche Anstrengungen, intellektuelle Anforderungen, emotionale Belastungen oder alles gleichzeitig, ein betriebliches Gesundheitsmanagement bietet perfekte Maßnahmen zur Unterstützung und Prävention. Das kann die Stärkung des Rückens durch Trainingseinheiten sein, die entspannende und regelmäßige Pause vom PC, die Anschaffung von Hebehilfen, die psychologische Unterstützung oder die Ernährungsberatung.

Bei HOHAGE wurde bereits 2012 ein betriebliches Gesundheitsmanagement eingeführt und zur Chefsache erklärt. Im Vordergrund steht dabei, die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu steigern, die Gesundheit zu fördern und die Krankenquote zu senken. Gespräche mit Mitarbeitern, Abteilungen, Betriebsrat und Vorschläge aus dem Team schaffen die Basis für ein Angebot von der Arbeitsplatzanalyse über die Arbeitsplatzoptimierung bis hin zu den Themen Sport und Ernährung.

Bei Bedarf ist die Übernahme eines Kostenanteils für den Besuch eines Fitnessstudios genauso möglich, wie die Teilnahme an Fußballturnieren oder Laufveranstaltungen. Selbstverständlich werden auch ganz persönliche Probleme angesprochen und gemeinsam Lösungen aufgezeigt. Der Gemeinschaftsraum mit Kicker, Tischtennis und Dart wird ebenso genutzt, wie die Versorgung mit kostenlosen zuckerfreien Getränken. Eine intensive und offene Kommunikation über aktuelle Maßnahmen, Aktivitäten und Möglichkeiten, gegenseitiges Ernstnehmen und Vertrauen haben dazu geführt, dass heute nahezu alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erreicht werden und aktiv am Thema betriebliches Gesundheitsmanagement mitarbeiten. ■

## THE HEALTH OF OUR EMPLOYEES IS OF GREAT IMPORTANCE!

*Occupational health management successfully established since 2012*

The professional world and all related physical stress and risks change. Physically demanding and risky activities decrease, become less important, services and screen work grow significant worldwide. Every profession has its own specific requirements and demands for a wide range of different jobs. Whether physical efforts, intellectual requirements, emotional stress or all together, an occupational health management offers perfect support and prevention. This might be the strengthening of the back by regular training sessions, the relaxing and regular break from the PC work, the purchase of lifting aids, psychological support or nutritional advice.

Already in 2012 HOHAGE introduced an occupational health management and made this top priority. The focus is the employees satisfaction, promoting health and reducing the sickness ratio. Discussions with employees, departments, staff association and suggestions from the team provide the basis for an offer for the workplace analysis to its optimization as well as the topics sports and nutrition.

The costs of the visit to a gym may be covered as well as the participation of a football tournament or running activities, if necessary. Most certainly personal problems are addressed and solutions presented. The recreation room equipped with kicker, table tennis and dartboard may be used with free healthy beverages. Intensive and open communication about latest opportunities, activities and possibilities, mutual seriousness and confidence led to the fact that almost all employees will be reached and remained actively in the occupational health management. ■

## HOHAGE INVESTIERT IN EINE

## NUMERISCH GESTEUERTE DRAHTBIEGEMASCHINE

*Fertigung von Prototypen und Biegeteilen mit höchster Präzision*

Noch in diesem Jahr verstärkt HOHAGE seine Leistungsfähigkeit durch die Investition in eine mehrköpfige CNC-Drahtbiegemaschine für Drahtdurchmesser von 4,0 – 12.7 mm zur Herstellung von dreidimensionalen Biegeteilen. Die Maschine des französischen Herstellers NUMALLIANCE fertigt kleine bis mittlere Stückzahlen in höchster Präzision und ermöglicht durch eine schnelle Programmierung und einen unkomplizierten Werkzeugwechsel ein hohes Maß an Flexibilität. ■

## HOHAGE INVESTED IN A NUMERICALLY CONTROLLED WIRING BENDING AND FORMING MACHINE

*Production of prototypes and bending parts with highest precision*

This year HOHAGE strengthens the performance by investing in a multi headed CNC Wiring Bending and Forming Machine for wire diameters from 4.0 to 12.7 mm for the production of 3-dimensional parts. The machine of the french manufacturer NUMALLIANCE produces small to medium quantities with highest precision and allows a high degree of flexibility by means of fast programming and uncomplicated tool change. ■



## BITTE UND DANKE:

# DAS EINMALEINS EINER RESPEKTVOLLEN KOMMUNIKATION

*Zuverlässigkeit, Vertrauen und gegenseitiger Respekt in der täglichen Zusammenarbeit*

...bitte  
danke

**B**ITTE und DANKE sind kleine Wörter mit großer Wirkung. Sie transportieren Anerkennung, Wertschätzung und Respekt und sorgen als sozialer Schmierstoff für ein Gleichgewicht von Geben und Nehmen, sie sind das kleine Einmaleins einer respektvollen Kommunikation!

BITTE und DANKE sind bei HOHAGE selbstverständlich und unterstreichen die Wertschätzung einer jeden Kundenbeziehung. Wir sagen DANKE für Ihr Vertrauen, sind gerne für Sie da, ergreifen die Initiative, wenn wir Bedarf sehen, sind pünktlich, zuverlässig und stellen Sie mit Ihren Wünschen und Anforderungen in den Fokus unserer täglichen Arbeit. BITTE, sprechen Sie mit uns und lernen Sie uns und unsere Leistungen kennen. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen. DANKE! ■

PLEASE AND THANK YOU:

THE BASICS OF RESPECTIVE COMMUNICATION

*Reliability, confidence and mutual respect in daily cooperation*

*PLEASE AND THANK YOU are small words with great effect. They submit recognition, appreciation and respect and is a social lubricant. They provide a balance of giving and taking - basics of a respectful communication!*

*PLEASE AND THANK YOU are understood and underline the appreciation of each customer relation. We say THANK YOU for your confidence and are happy to be at your proposal if required and are on time, reliable and set our focus to your requirements and desires. Please talk to us and get to know us and our services. We are looking forward to meeting you. THANK YOU! ■*

## 40 JAHRE ENGAGEMENT FÜR HOHAGE – WIR SAGEN DANKE!

*Burkhard Klitzke ist seit seiner Ausbildung zum Werkzeugmacher im Unternehmen tätig*

**B**urkhard Klitzke kann in diesem Jahr stolz auf eine 40-jährige Betriebszugehörigkeit bei der HOHAGE GmbH & Co. KG zurückblicken. Begonnen hat alles am 1. September 1976, als er seine Ausbildung als Werkzeugmacher begonnen hat. Nach Ausbildungsabschluss folgte die damals obligatorische Bundeswehrzeit. Burkhard Klitzke war mehr als 20 Jahre im Werkzeugbau tätig und ist heute in der Bihler-Abteilung beschäftigt. HOHAGE hat nicht nur sein Arbeitsleben geprägt, sondern auch dazu beigetragen, dass er vor 23 Jahren seine heutige Ehefrau im Unternehmen kennengelernt hat. Seine beiden Kinder haben ihn jung gehalten und heute nutzt er die freie Zeit dazu, seinen Schrebergarten in Iserlohn zu genießen. Das gesamte HOHAGE Team und die Geschäftsleitung gratulieren zu diesem großartigen Jubiläum und wünschen Burkhard Klitzke alles Gute, Gesundheit und Zufriedenheit. ■

*his apprenticeship as a toolmaker. After finishing his apprenticeship the "Bundeswehr" was on the program. Burkhard Klitzke worked in the toolmaking industry for more than 20 years and is now employed in the Bihler department.*

*HOHAGE has not only characterized his working life but also contributed to the fact that 23 years ago he met his wife in the company. His two children kept him young and today he is taking his spare time to enjoy his gardening in Iserlohn. The entire HOHAGE team and management congratulate on this great anniversary and wish him all the best, health and satisfaction. ■*



40 YEARS OF COMMITMENT FOR HOHAGE – THANK YOU SO MUCH!

*Burkhard Klitzke has been working as a toolmaker in the company*

*since his apprenticeship*

**B**urkhard Klitzke can proudly look back on a 40 year staff membership at HOHAGE GMBH & CO KG. It all began on September 1, 1976 when he began

## 10 UND 25 JAHRE BEI HOHAGE

– WIR GRATULIEREN!



Von li. n. re.: Dirk Prüssner, Nebojsa Lukic, Helga Mewes

Alexandra Karpouzidou, Helga Mewes, Dirk Prüssner und Soultana Ziliaskou sind seit 25 Jahren bei HOHAGE beschäftigt, Andreas Coppola und Nebojsa Lukic seit 10 Jahren. Auch diesen Jubilaren gratulieren Team und Geschäftsleitung ganz herzlich. Allen ein großes Dankeschön für ihren Einsatz und ihre Treue! ■

10 AND 25 YEARS AT HOHAGE - WE CONGRATULATE!

*Alexandra Karpouzidou, Helga Mewes, Dirk Prüssner and Soultana Ziliaskou employed at HOHAGE for 25 years, Andreas Coppola and Nebojsa Lukic for 10 years. We would like to congratulate all persons and say THANK YOU VERY MUCH for your commitment and loyalty! ■*



Von li. n. re.: Alexandra Karpouzidou, Andreas Coppola, Soultana Ziliaskou

### HERAUSGEBER/PUBLISHER

C. HOHAGE GMBH & CO. KG  
Rahmedestr. 406-408  
D-58762 Altena

Tel. +49 2352 543-0  
Fax +49 2352 543-10

info@hohage.de  
www.hohage.de

### IMPRESSUM / IMPRINT

REDAKTION/  
EDITING  
BeckerKonzept

AUFLAGE/  
PRINT RUN  
1.000 Exemplare

GESTALTUNG/  
LAYOUT  
BeckerKonzept

BILDNACHWEIS/  
PHOTO CREDITS  
Hohage