

EIN JAHRHUNDERT SPEZIALISTENTUM!

100 JAHRE MEILEN STEINE

Passt immer!

100 JAHRE
HERTH+BUSS

FAMILIE
PARTNERSCHAFT
INNOVATION

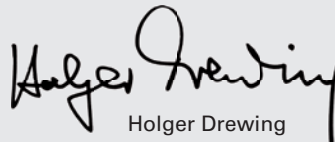
100 JAHRE STARKE LEISTUNG IM AUTOMOTIVE AFTERMARKET IST EINE TEAMLEISTUNG!

Die Meilensteine unserer Firmengeschichte in Erinnerung zu rufen,
die über die Jahre gemeinsam erzielten Erfolge hervorzuheben und gleichzeitig aufzuzeigen,
welche Möglichkeiten auch in der Zukunft bestehen –
das war der Antrieb für dieses Magazin und die Feierlichkeiten
anlässlich unseres 100-jährigen Jubiläums.

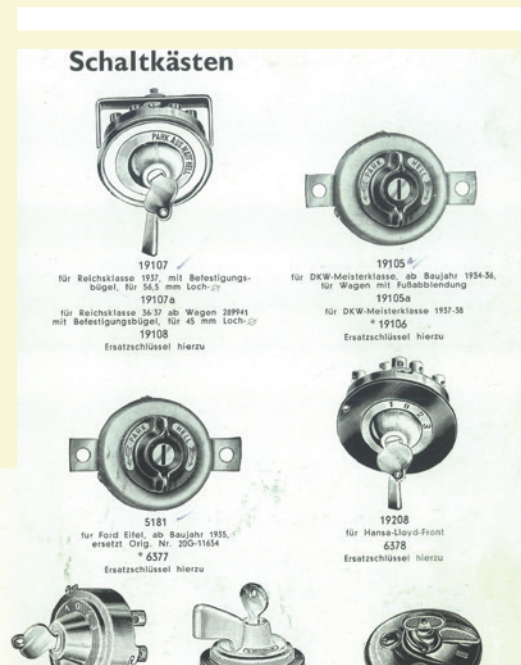
Hinter unserem Firmennamen Herth+Buss stehen 100 Jahre Firmengeschichte
und mehr als 300 Mitarbeiter, die unser Unternehmen einzigartig
machen und unsere Erfolgsgeschichte schreiben.

Viel Spaß beim Entdecken unserer Geschichte!

Ihre


Holger Drewing


Jens Drewing



INHALT

1925 – Firmengründung	Seite 6
1928 – Firmenanteile gehen an Wilhelm Meffert	Seite 6
1932 – Wilhelm Meffert übernimmt alle Anteile	Seite 6
1934-1939 – Die ersten Kataloge	Seite 7
1939-1945 – Zweiter Weltkrieg	Seite 7

1949 – Umzug nach Offenbach	Seite 7
1949 – Erfolgskurs: Das Unternehmen dehnt sich aus!	Seite 7
1951 – Ein Volltreffer: Der Vorreiter der heutigen Diagnose!	Seite 8
1958-1962 – Dr. Rainer Drawing wird Geschäftsführer	Seite 10
1965 – Vorbereitungen für den Umzug nach Heusenstamm	Seite 12
1967 – Ein Neubeginn in Heusenstamm	Seite 12
Logistische Meilensteine	Seite 14
1981 – Der Start des Nipparts-Programms Messen damals: Einfach, arbeitsintensiv und persönlich	Seite 16 Seite 17

1992 – Übernahme der Geschäftsleitung durch Ralf und Holger Drawing	Seite 19
Interview mit Holger Drawing	Seite 20

Programmentwicklung im Wandel der Zeit	Seite 22
Die Geburtsstunde unserer Sortimente Elparts und Jakoparts	Seite 25
Fahrzeugelektrik, Verschleißteile und Fahrzeugdiagnose – Ein umfangreiches Portfolio	Seite 26
Kundenservice: Höchste Priorität	Seite 26
Außendienst von Herth+Buss: Präsenz vor Ort	Seite 29
Messen heute: Modulares Konzept für individuellen Einsatz	Seite 31

Neubau, Umbau, Anbau – Logistische Weiterentwicklung und Wachstum	Seite 32
--	----------

Herth+Buss International: Erfolgsstrategie für den globalen Markt	Seite 36
--	----------

Partnerschaft und Innovation: unser Erfolgsrezept für die Zukunft	Seite 38
Nachhaltigkeit und Soziale Verantwortung als Teil unserer Unternehmensphilosophie	Seite 40

Lernen Sie unsere Inhaber kennen: Holger und Jens Drawing	Seite 42 Seite 44
--	----------------------

Das ist Herth+Buss für unsere Mitarbeiter	Seite 46
---	----------



Ausfertigung

*das Protokolls über eine
Gesellschaftsgründung
der Firma Herth & Buss
Isolierteile für die Elektrotech.
von G. m. b. H. in Offenbach a. M.
Langen*

Gerichtet Offenbach a. M. den 3. 8. 1928
vor dem Hessischen Notar
Dr. Guggenheim
Offenbach a. M.

Notarielle Ausführung
der Eintragung als
Gesellschaft aus 1928

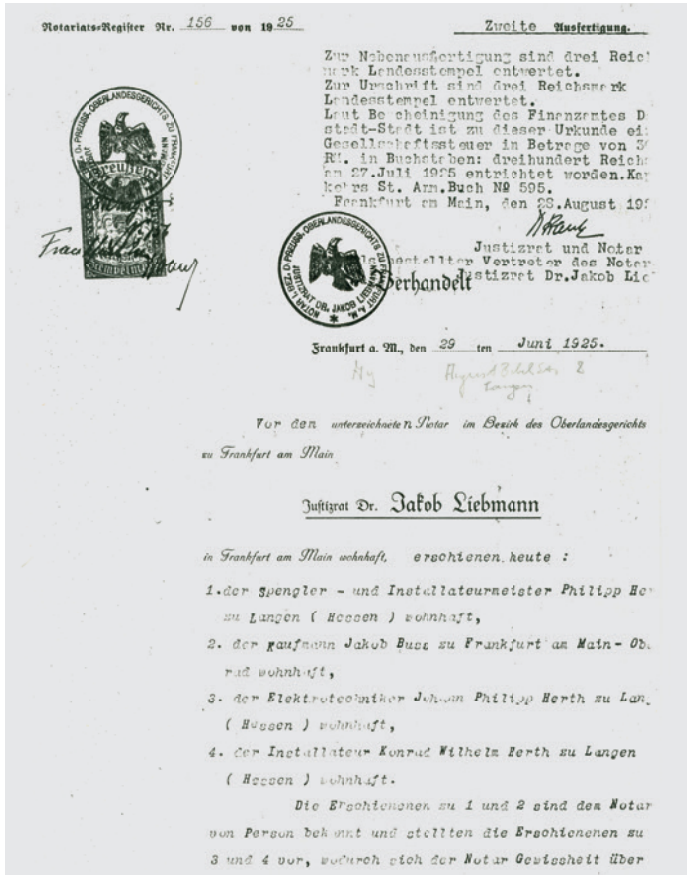
1925

Firmengründung

Am 29. Juni 1925 gründeten die Herren Philipp Herth und Jakob Buss das Familienunternehmen Herth+Buss in Langen in der August-Bebel-Str. 8. Damit war der Startschuss für die erfolgreiche Unternehmensgeschichte gesetzt. Der Elektrotechniker und der Kaufmann starteten ihr Geschäft unter rauen Bedingungen.

Der erste Weltkrieg war vorbei, die Automobilindustrie kam langsam in Deutschland in die Gänge. Neben der Motorradindustrie liefern in Deutschland bereits einige bekannte Firmen Fahrzeuge vom Band. Darunter unter anderem Mercedes, Opel und BMW. Auch aus dem Ausland vermehrte sich der Wettbewerb. Länder wie England, Frankreich, Italien und die USA versorgten den Markt mit Teilen. Auf der Automobilausstellung 1925 waren damals allerdings ausschließlich deutsche Hersteller zugelassen.

Herth+Buss fokussierte sich mit seinem Unternehmen vorerst auf die Fertigung und den Vertrieb von Schleifringen, Stromabnehmern, Verteilerscheiben für Magnetzündler und Schwungmagneten für in- und ausländische Zündsysteme.



1928

Firmenanteile gehen an Wilhelm Meffert

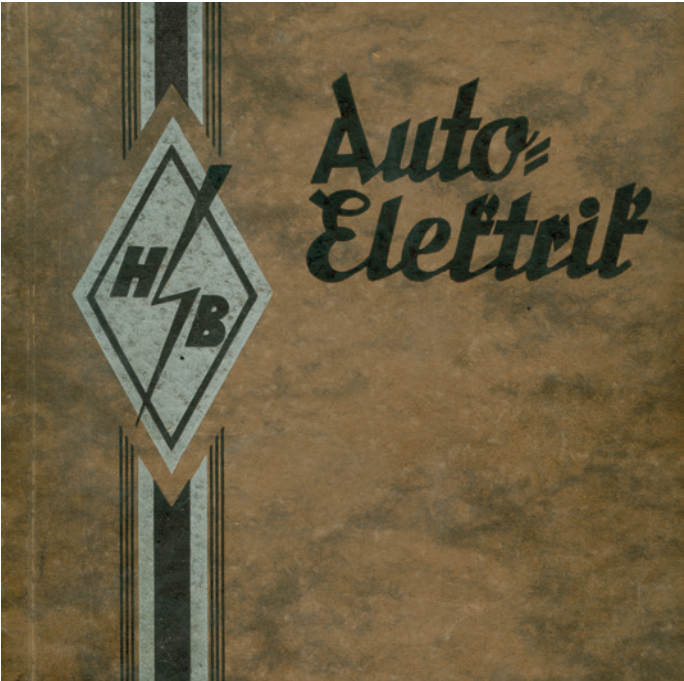
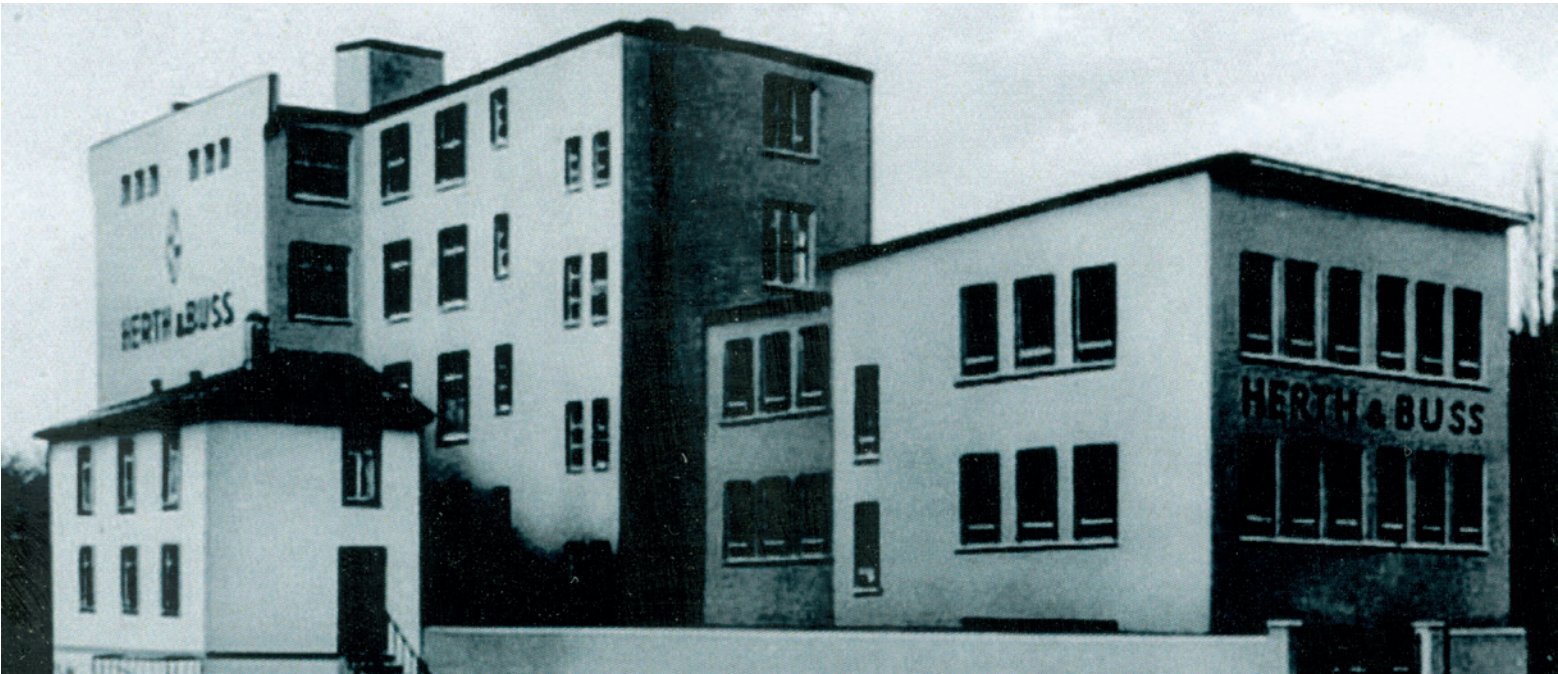
Bereits drei Jahre später schied Herth aus dem noch jungen Unternehmen aus – seine Anteile übernahm Wilhelm Meffert, der Großvater und Urgroßvater von Holger und Jens Drewing, die heutigen Geschäftsführer.



1932

Wilhelm Meffert übernimmt alle Anteile und verlegt den Firmensitz nach Offenbach

1932 übernahm Meffert die restlichen Anteile von Jakob Buss. Er war damit alleiniger Inhaber. Um die Produkte bekannt zu machen und die relativ kleinen Umsätze und die Produktion zu erhöhen, begann er bereits früh mit dem Einsatz eines Außendienstes. Zu dieser Zeit wurde auch der Firmensitz nach Offenbach verlegt, was einen bedeutenden Schritt in der Expansion und Entwicklung des Unternehmens markierte. Damals bestand die Produktpalette auch zu einem großen Teil aus Werkzeugen und prägte unsere heutige Mission „Wir sind Problemlöser für die Werkstätten“. Neben den klassischen Werkstätten für Verschleißteile, gab es auch bereits Werkstätten, die speziell auf die Reparatur von Autoelektrik spezialisiert waren. Zu dieser Zeit fand der Wandel von Magnetzündung, hin zur Batteriezündung statt. Ebenso wie die Entwicklung und Bereitstellung der dazugehörigen Ersatzteile für deutsche und ausländische Fahrzeuge. Ab 1932 war die Motorisierung in vollem Gange – die Massenproduktion von Autos lief mit staatlicher Unterstützung.



1939-1945

Zweiter Weltkrieg

Am 18.03.1944 wurde Herth+Buss bei einem Bombenangriff fast vollständig zerstört. Produktionsanlagen, Lager und Bestände wurden dabei sehr stark beschädigt. Behelfsmäßig wurden die Gebäude anschließend instandgesetzt und eingerichtet. Bis zur Währungsreform konnte allerdings nur in einem sehr primitivem Rahmen gearbeitet werden.

1949

Wiederaufbau & Expansion

Nach dem Krieg wurde Herth+Buss wieder aufgebaut, die Produktion in Offenbach erneut aufgenommen, und auch der Besuch sowie die Belieferung von Kunden und Werkstätten fanden abermals wie gewohnt

1934-1939

Die ersten Kataloge

1934 erschien der erste große Katalog, mit dem Herth+Buss der Durchbruch gelang. Einige Isolationsteile daraus gibt es noch heute in unserem Sortiment Elparts.

Nach der Wende konnten im Osten noch einige alte Kataloge bei Autoelektrik-Werkstätten gefunden werden. Mit diesem Katalog und dem Einsatz von eigenen Außendienstlern sowie auch Vertretungen im Ausland (Schweiz, Österreich, CSSR, Niederlande, Belgien) erlangte Herth+Buss schnell an Bekanntheit. Die Teile wurden selbst gefertigt bzw. mit eigenen Werkzeugen außerhalb hergestellt.

Mit einem Zusatzkatalog 1939 erweiterte Herth+Buss sein Sortiment um ein ausgedehntes Spezialwerkzeug-Programm sowie Prüfgeräte für die Autoelektrik.



statt. Speziell kurz nach dem zweiten Weltkrieg waren Ersatzteile schwer erhältlich. Einige Kunden unternahmen sogar weite Anreisen, um ihre Ersatzteile in Offenbach selbst abzuholen.

Erfolgskurs: Das Unternehmen wächst!

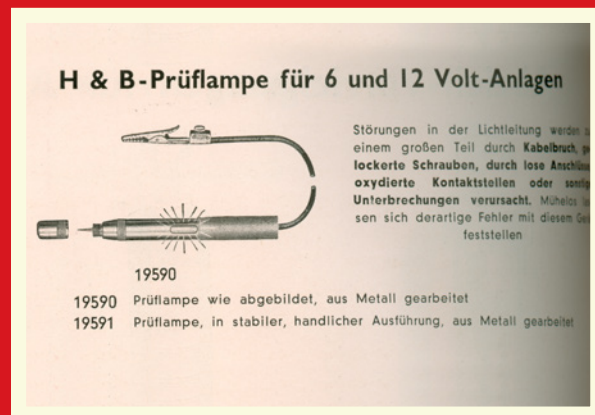
Ein Nachbargrundstück wurde dazu gekauft und die Gebäude verbunden. In den Nachkriegsjahren wurden neben dem Vertrieb von autoelektrischen Ersatzteilen für die deutsche und internationale Autoelektrik in der hauseigenen Werkstatt ein breites Prüfgeräteprogramm aufgebaut: Dieselpumpenprüfstände, Dieseldüsenprüfgeräte, Lichtmaschinen und Anlasser-Bremsprüfstände wurden gefertigt und weltweit angeboten. Über die Entwicklungshilfe wurden Geräte nach Asien und Afrika geliefert, welche Techniker dort bereits mit Anleitungen und Schulungen unterstützt.

Bruno Kierdorf, Geschäftsführer der Meisterschule in Heide/Holstein entwickelte mit starker Unterstützung von Herth+Buss ein Förderprogramm mit Sachbüchern und Anleitungen. Kierdorf war seinerzeit ein gefragter Ausbilder der Branche. Seine Meisterschule war für angehende Kfz-Meister sehr gefragt. Jeder, der nicht im eigenen Betrieb ausgebildet werden konnte, besuchte die Schule.

1951

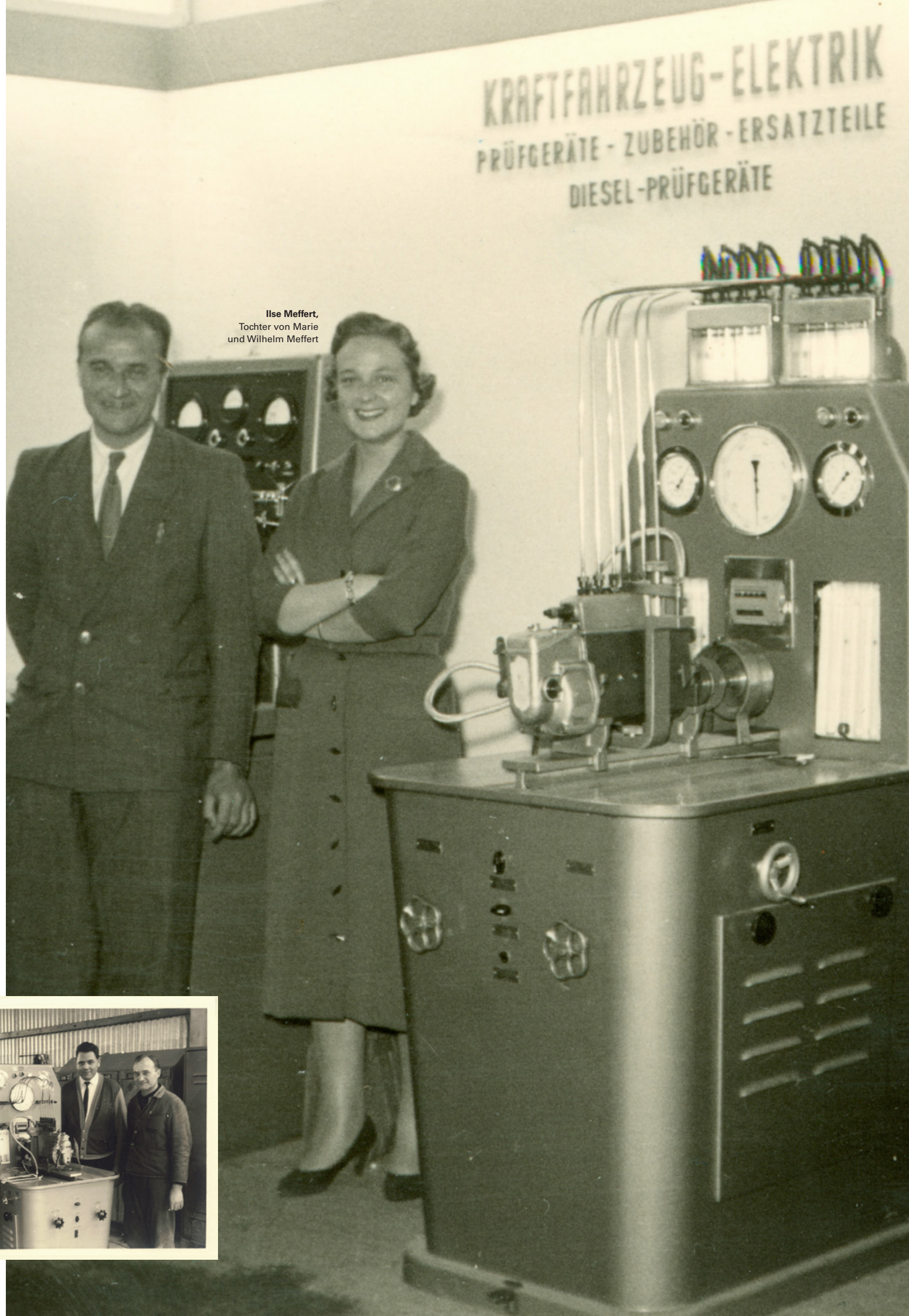
EIN VOLLTREFFER

Heute ist Herth+Buss unter anderem bekannt für sein Serviceangebot der Diagnose on Demand (DoD) und AUTEL Diagnosegeräte. Als Vorgänger der heutigen Diagnosegeräte am Auto wird gerne die Herth+Buss Prüflampe 6 - 24 Volt bezeichnet.



EIN VOLLTREFFER, DER WELTWEIT IN ALLEN AUTOELEKTRIK-WERKSTÄTTEN ZU FINDEN WAR. MONATLICH WURDEN BIS ZU 40.000 STÜCK – TEILS IN HEIMARBEIT VON MITARBEITERN – MONTIERT.

Namhafte Teilehersteller von autoelektrischen Ersatzteilen und Zubehör wurden von Herth+Buss vertreten.



Schalter, Blinker, Winker, Beleuchtung, Zündung, Starter, Lichtmaschinen, Batteriezubehör und Installationsmaterialien waren im Programm.

Die Kataloge wuchsen, ...



... die Messestände auf der IAA wurden größer. Viele Hersteller, darunter SWF, Stribel, KOSTAL Kontakt Systeme, Merit und Wehrle vertrieben teilweise im Alleinverkauf weltweit ihre Teile. Delco Remy, Prestolite, Wico, Leece Neville für Amerika, Lucas CAV für England und Paris Rhone, Ducellier, sowie SW für Frankreich waren starke Partner.

Die Ersatzteile wurden in jeder Autoelektrik-Werkstatt gebraucht.

1958-1962

» DR. RAINER DREWING WIRD GESCHÄFTSFÜHRER

Ilse Meffert, die Tochter von Wilhelm und Marie Meffert lernte durch gemeinsame Bekanntschaften Rainer Drowing kennen. Er studierte zu diesem Zeitpunkt Volkswirtschaft in Marburg. Mit seinem Bruder Günther baute er dort einen Getränkehandel auf und sammelte so erste Erfahrungen im Handel und Vertrieb. Für Iles Eltern war dies eine große Freude, da sie ihren zukünftigen Schwiegersohn bereits mit viel Engagement im Familienunternehmen arbeiten sahen.

Dr. Rainer Drowing
Vater und Großvater
der heutigen
Geschäftsführer
Holger und
Jens Drowing.



Das Paar heiratete und tatsächlich trat 1958 Dr. Rainer Drowing als Schwiegersohn von Wilhelm Meffert in das Unternehmen ein.



Ilse Meffert,
Tochter von Marie und
Wilhelm Meffert.

Ilse Meffert war die Mutter unseres heutigen Geschäftsführers Holger Drowing.

Völlig überraschend verstarb Wilhelm Meffert im Februar 1961. Die neuen Inhaberinnen, Marie Meffert und Tochter Ilse Drowing ernannten Rainer Drowing zum Geschäftsführer, der mit den langjährigen Prokuristen Kirchdorfer und Heinz von nun an die Verantwortung übernahm.

IN ALL DEN
JAHREN WAR
MARIE MEFFERT
STETS ALS DIE
„GUTE SEELE“ DES
UNTERNEHMENS
BEKANNT UND
EIN WICHTIGER
ANKER FÜR
DAS TEAM.

Sie lernte damals in der Buchhaltung und war dort bis Ende der 60er Jahre tätig.

Aufgrund seiner Kriegsgefangenschaft in Frankreich beherrschte Rainer Drowing die französische Sprache. Sein Steckenpferd war von Beginn an der französische Markt. Michael Schütz, Leiter Vertrieb und Marketing erinnerte sich noch an sein Bewerbungsgespräch zurück und witzelte: „Ich bin nur bei Herth+Buss, weil ich in der Schule französisch gelernt habe – damit habe ich gepunktet!“

Herth+Buss – Familienunternehmen, seit der Geburtsstunde!

Die damaligen Inhaberinnen Marie Meffert
und ihre Tochter Ilse Drowing.





1965

Vorbereitungen für den Umzug nach Heusenstamm

1965 erhielt das Architektenbüro Didden + Mohring den Auftrag, die Erweiterungsmöglichkeiten für den enorm gestiegenen Bedarf am Standort in Offenbach zu prüfen. Der Ausbau scheiterte letztendlich am ungeeigneten Gelände.

Bereits 1966 fiel die Entscheidung, neue Wege zu gehen. Auf einem 11.000 m² großen Grundstück in Heusenstamm – damals nicht mehr als eine grüne Fläche aus Feldern und Wäldern – begann der Bau moderner Betriebs- und Verwaltungsgebäude.

1967

Ein Neubeginn in Heusenstamm

Der Umzug nach Heusenstamm markierte einen Wendepunkt: Nach Jahrzehnten in Offenbach, wo das dreistöckige Lager mit begrenztem Raum längst an seine Kapazitätsgrenzen stieß, zeigte sich, dass eine Modernisierung unumgänglich war. Nur so konnte das Geschäft langfristig wachsen. Im gleichen Atemzug wurde das Offenbacher Gebäude, das noch heute dort steht, verkauft. Der Umzug im April 1967 bot dem Unternehmen nicht nur den dringend benötigten Platz, sondern auch die Möglichkeit, technische Innovationen, wie eine fortschrittliche Fördertechnik, zu integrieren.



STANDORT HEUSENSTAMM

*„MIT DEM UMZUG
NACH HEUSENSTAMM
HABEN WIR DIE WEICHEN
FÜR DIE ZUKUNFT
GESTELLT – MEHR RAUM,
MEHR MÖGLICHKEITEN
UND DIE BEREITSCHAFT,
NEUES ZU WAGEN.“*

Die Wahl des neuen Standorts in Heusenstamm war kein Zufall, sondern eine strategische Entscheidung mit Blick auf die Bedürfnisse der Belegschaft. Auch wenn der Umzug ein Neuanfang war, sollte die Nähe zu Offenbach erhalten bleiben, um den Mitarbeitern weiterhin kurze Wege zu ermöglichen. In den 1960er Jahren besaßen viele der Mitarbeiter noch kein eigenes Auto und waren auf andere Verkehrsmittel angewiesen. Viele kamen zu Fuß oder mit dem Fahrrad zur Arbeit, andere nutzten öffentliche Verkehrsmittel. Ein Standort in unmittelbarer Nähe zu Offenbach war daher unerlässlich, um allen Mitarbeitern den Weg zur Arbeit weiterhin so einfach wie möglich zu gestalten.

Mit dem Umzug nach Heusenstamm wurde der Grundstein für eine moderne Infrastruktur gelegt, die es dem Unternehmen erlaubte, weiter zu wachsen und sich an die Anforderungen des Marktes anzupassen.

**» DIESER MUT
ZUR VERÄNDERUNG
PRÄGT UNSERE
UNTERNEHMENSKULTUR
BIS HEUTE.**



LOGISTISCHE MEILENSTEINE

Die Logistik war bei Herth+Buss schon immer ein zentraler Bestandteil des Unternehmens – von den Anfängen in der Werkstatt bis hin zur modernen Distribution. Über die Jahrzehnte hinweg hat sich dieser Bereich stark gewandelt und wurde immer wieder an die Bedürfnisse des Marktes angepasst.

In den 1970er Jahren war Herth+Buss nicht nur ein Händler von Ersatzteilen, sondern auch ein Ausbildungsbetrieb für Autoelektriker. Die hauseigene Werkstatt war das Herzstück der logistischen und technischen Aktivitäten. Hier wurden Anlasser und Lichtmaschinen instandgesetzt, Anker gewickelt und Reparaturen durchgeführt. Diese Werkstatt diente nicht nur als Schulungsort für angehende Autoelektriker, sondern auch als Ausgangspunkt für die Entwicklung der späteren Konfektionierungsabteilung.

Mit der Zeit veränderten sich jedoch die Anforderungen des Marktes: Der Fokus verlagerte sich weg von Reparaturen hin zum Austausch von Bauteilen. Dadurch wurde die Werkstatt schrittweise durch moderne Logistikstrukturen ersetzt, um effizienter arbeiten und die wachsende Nachfrage bedienen zu können.

In den frühen Jahren war die Logistik noch stark von Handarbeit geprägt. Pakete wurden „klassisch“ weitergereicht – von einer Regalgruppe zur nächsten, bevor sie zur Auslieferung kamen. Ein Abhol-schalter diente zudem als direkter Anlaufpunkt für Kunden, die ihre Bestellungen vor Ort abholen konnten.

Die Veränderungen und Meilensteine in der Logistik spiegeln die kontinuierliche Weiterentwicklung von Herth+Buss wider. Aus der handwerklich geprägten Werkstatt entstand eine leistungsstarke und effiziente Konfektionierungsabteilung.

**HEUTE STEHT HERTH+BUSS
FÜR MODERNE LOGISTIK-
LÖSUNGEN, DIE NICHT NUR
DEN ANSPRÜCHEN DES
MARKTES GERECHT
WERDEN, SONDERN AUCH
DIE INNOVATIONSKRAFT
DES UNTERNEHMENS
UNTERSTREICHEN.**





1981

» DER START DES NIPPARTS-PROGRAMMS

Der Automobilsektor im Wandel

Die 1980er Jahre waren eine Zeit des Wandels im Automobilsektor. Während in den 1960er und 1970er Jahren japanische Fahrzeuge ihren Weg nach Europa fanden – zunächst in Länder ohne eigene Auto-industrie wie die Niederlande, die Schweiz oder Österreich – nahmen ihre Marktanteile auch in Ländern wie Deutschland zu. Gleichzeitig verloren französische Fahrzeuge an Zulassungen. Herth+Buss erkannte diese Entwicklung frühzeitig und reagierte entschlossen.

Aufbau des Nipparts-Programms

Bereits 1981 begann das Unternehmen mit dem Aufbau eines Verschleißteileprogramms speziell für japanische Fahrzeuge unter der Marke Nipparts. Grundlage dafür waren bestehende Kontakte zu japanischen Exporthäusern sowie erste Erfahrungen mit der Vermarktung von Batterien und Kerzen. Maßgeblich vorangetrieben wurde das asiatische Programm von Ralf Drewing, der die Marktlücke erkannte und von der IT in den Nipparts-Bereich wechselte.

Gemeinsam mit Partnerunternehmen wie Neita b.v. (Niederlande) und Autowatt (Österreich) etablierte Herth+Buss eine Partnerschaft für den Import und Vertrieb japanischer Ersatzteile, unterstützt durch ein einheitliches und übersichtliches Nummernsystem.



Gründung der Nipparts b.v.

Bereits 1982 wurde in Amsterdam die Firma Nipparts b.v. gegründet, um den internationalen Vertrieb weiter auszubauen. Die Verkaufsgebiete wurden klar strukturiert und auf die Heimatmärkte der beteiligten Unternehmen fokussiert.

Der freie Teilegroßhandel im Fokus

Die Einführung des Nipparts-Programms bedeutete auch eine Neuausrichtung der Vertriebsaktivitäten. Der Fokus lag fortan auf dem freien Teilegroßhandel sowie den Importeuren asiatischer Fahrzeugmarken. Gleichzeitig wurden in den folgenden Jahren klare Strukturen geschaffen, um das zukünftige Wachstum zu sichern.

„DIE 1980ER JAHRE WAREN EIN WENDEPUNKT FÜR DIE AUTOMOBILBRANCHE – WIR HABEN FRÜH ERKANNT, DASS DER MARKT FÜR JAPANISCHE FAHRZEUGE WÄCHST, UND HABEN DIE CHANCE GENUTZT, EIN EIGENES PROGRAMM AUFZUBAUEN.“



» MESSEN DAMALS: EINFACH, ARBEITSINTENSIV UND PERSÖNLICH

Die Präsenz auf Messen ist für Herth+Buss schon immer eine wichtige Möglichkeit gewesen, das Unternehmen und seine Produkte einem breiteren Publikum vorzustellen. Doch Messen in den frühen Jahren sahen ganz anders aus als heute – sie waren vor allem eins: eine echte Herausforderung.

Der Messestand war damals einfach und funktional. Mit einem schweren Stecksystem, das aus mehreren Teilen bestand, musste der Stand mühsam per Hand aufgebaut werden. Es gab keine externen

Messebauer – die Herth+Buss Mitarbeiter übernahmen alles selbst, vom Aufbau bis zur Gestaltung. Das war körperlich anstrengend und zeitaufwändig, aber es gehörte selbstverständlich dazu, das Unternehmen auf Fachmessen oder Hausmessen zu repräsentieren.

Die Ausstattung war minimalistisch, der Fokus lag auf dem Wesentlichen: Produkte präsentieren und mit Kunden ins Gespräch kommen. Häufig reiste ein kleines Team an, das nicht nur den Aufbau bewältigte, sondern auch während der Messe am Stand präsent war und sich um alle Aufgaben kümmerte.

In den 1990er Jahren wurde die Messepräsenz umfangreicher. Herth+Buss war zeitweise mit zwei separaten Messeständen vertreten – einem für den Bereich Autoelektrik und einem für Nipparts. Das bedeutete zusätzlichen Aufwand, da jeder Stand individuell



aufgebaut und betreut werden musste. Trotz der einfachen Mittel war die Atmosphäre auf den Messen immer lebendig und persönlich, da der direkte Kontakt zu den Kunden im Mittelpunkt stand.

Messen damals waren mehr als nur eine Marketingmaßnahme – sie waren eine Teamleistung, geprägt von Engagement und Einsatzbereitschaft. Jede Messe war eine Gelegenheit, sich zu präsentieren und den Grundstein für langfristige Beziehungen zu Kunden und Partnern zu legen.

„IN DEN FRÜHEN JAHREN WAR JEDE MESSE EIN KRAFTAKT. VIELES MUSSTE SELBST ORGANISIERT WERDEN. ABER DAS WAR DER WEG, WIE WIR UNS MIT UNSEREN KUNDEN VERNETZTEN UND BEZIEHUNGEN SCHUFEN, DIE DAS UNTERNEHMEN AUCH HEUTE NOCH PRÄGEN.“

Michael Schütz, Leiter Vertrieb und Marketing



1959 IAA Frankfurt



1992

ÜBERNAHME DER GESCHÄFTS- LEITUNG DURCH RALF UND HOLGER DREWING

Mit dem Tod ihres Vaters übernahmen Holger und Ralf Drewing 1992 die Geschäftsleitung von Herth+Buss und führten das Unternehmen in eine neue Ära. Holger Drewing hatte bereits im Jahr 1990 die Gelegenheit, auf einer Reise des Verbands der Automobilindustrie (VDA) nach Japan grundlegende Konzepte des Total Quality Management (TQM) bei japanischen Zulieferern und Herstellern kennenzulernen. In der Folge wurden die Zufriedenheit der Kunden sowie der Mitarbeiter zu den zentralen Treibern der Unternehmensentwicklung, die gemeinsam als entscheidend erachtet wurden. In diesem Zusammenhang kam es auch zu einer Erweiterung der Geschäftsleitung, bei der ein Vertriebsleiter sowie ein Kaufmännischer Leiter in das Führungsteam aufgenommen wurden.

Oliver Lewerentz tritt 1994 bei: Fokus auf Qualität und Struktur

1994 trat, neben dem langjährigen Vertriebsleiter Hans Mühlhaus, ein weiterer Mitarbeiter in das Unternehmen ein, der später Teil der Geschäftsleitung werden sollte: Oliver Lewerentz. Während seines Jurastudiums in Frankfurt arbeitete er bei Herth+Buss und fand nach seiner Referendarzeit unter anderem über Stationen bei KOSTAL und dem dortigen Arbeitgeberverband seinen Einstieg in die Funktionen Personal und Recht. Unter seiner Leitung beteiligte sich Herth+Buss dann an einem Projekt des GVA, das darauf abzielte, die Zertifizierung nach DIN ISO 9002 zu erlangen. In Zusammenarbeit mit der Technischen Fachhochschule (TFH) Wildau in Brandenburg wurden sämtliche relevanten Prozesse im Unternehmen überarbeitet und dokumentiert. Im Jahr 1996 konnte der frisch zertifizierte Qualitätsbeauftragte Oliver Lewerentz gemeinsam mit seinem Team den Erfolg feiern. Mit dieser Zertifizierung war die Basis für Effizienz und Nachhaltigkeit im Unternehmen geschaffen, wodurch weitere Meilensteine in der Unternehmensentwicklung möglich wurden.

Innovationen durch TecDoc und TecCom – Ein Hoch auf die Standards

In der ersten Hälfte der 1990er Jahre drohte die Teilesuche in der Automobilbranche an der Vielzahl und Masse der Papierkataloge zu ersticken. Um diesem Problem entgegenzuwirken, schuf die Teileindustrie 1994 mit TecDoc den ersten standardisierten elektronischen Teilekatalog. Ab 1996 lieferte Herth+Buss unter der Marke Nipparts die Verknüpfungen seiner Teile zu dem japanischen Fahrzeugstamm.



Um neben Datenstandards auch Kommunikationsstandards für die Industrie und den Teilehandel zu etablieren, wurde das TecCom-Projekt ins Leben gerufen. Herth+Buss war von Beginn an von dieser Innovation überzeugt und unterstützte das Projekt über mehrere Jahre hinweg als Sponsor. Als 2000 die TecCom GmbH gegründet wurde, erhielt Herth+Buss die Möglichkeit, Gesellschafter zu werden: eine Möglichkeit, die ansonsten nur Herstellern vorbehalten war, die Teil des TecDoc- und TecCom-Netzwerks waren.

Partnerschaft mit KOSTAL: Ein Meilenstein in unserer Unternehmensentwicklung



1996 wurde Herth+Buss offizieller Distributor der KOSTAL Kontakt Systeme GmbH, einem Unternehmen der KOSTAL Gruppe, das auf elektromechanische Bauelemente, insbesondere Stecksysteme, spezialisiert ist. Bereits vorher war KOSTAL einer unserer ältesten Lieferanten, der viele elektro-mechanische Kfz-Teile lieferte. Unsere starke Position als größter Kunde unter den kleineren Partnern führte dazu, dass KOSTAL uns zum A-Kunden machte. Seitdem sind wir nicht nur Distributor, sondern auch Experte für den Vertrieb von KOSTAL-Komponenten, was unsere Kompetenz in der Fahrzeugelektrik weiter stärkt.

Einführung von SAP R3 1999: Sinnvolle Investitionen in effiziente Prozesse



Die Kunst des guten Unternehmertums liegt in der sinnvollen Investition. In diesem Sinne und mit einer fundierten Prozessdokumentation als Grundlage konnte das umfangreiche Projekt der SAP-Einführung erfolgreich umgesetzt werden – nicht zuletzt dank der Unterstützung des Beratungshauses FA. ICAS aus Jugenheim bei Mainz, die die Prozesse im Handel und Austausch von Waren zu 100% verstanden. Auf der Basis der zuvor etablierten Prozessstrukturen gelang die Migration reibungslos und setzte im SAP-Umfeld einen neuen Maßstab für den Teilehandel.

Diese mutige Investitionsentscheidung sollte sich in der Zukunft in vielerlei Hinsicht als äußerst gewinnbringend erweisen.

GENERATIONSWECHSEL UND MODERNISIERUNG: DER GRUNDSTEIN FÜR DIE ZUKUNFT

Der Generationswechsel 1992 markierte somit nicht nur eine personelle Veränderung, sondern auch den Beginn einer konsequenten Modernisierung und Standardisierung.

Holger und Ralf Drewing setzten wichtige Impulse, die das Unternehmen auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereiteten und es gleichzeitig als innovativen Partner im internationalen Ersatzteilmarkt etablierten.

INTERVIEW MIT HOLGER DREWING: DER GENERATIONS- WECHSEL ALS IMPULS FÜR NACHHALTIGE STRUKTUREN

Frage: Herr Drawing, der Generationswechsel 1992 war ein entscheidender Moment für Herth+Buss. Welche Veränderungen standen damals im Vordergrund und wie haben Sie die Führung des Unternehmens übernommen?

Holger Drawing: Der Wechsel in der Geschäftsleitung war nicht nur ein persönlicher Schritt, sondern markierte auch den Beginn einer umfassenden Modernisierung des Unternehmens. Nachdem wir uns neben der Kfz-Elektrik zunehmend auf das Geschäft mit Verschleißteilen für japanische Fahrzeuge konzentrierten, wurde es entscheidend, eine wirkungsvolle Führung zu etablieren, die auf klaren Werten und einer übersichtlichen Struktur basiert. Die TQM-Konzepte unserer japanischen Lieferfirmen lieferten uns hierbei wertvolle Impulse und praxisnahe Einblicke. In diesem Zusammenhang gehörten wir zu den ersten Unternehmen in unserer Branche, die sich 1996 nach der damals gültigen DIN ISO 9002 vom TÜV Nord zertifizieren ließen. Im Jahr 2000 folgte eine erste, durchaus erfolgreiche Bewerbung für den deutschen Qualitätspreis, den Ludwig-Erhard-Preis.

Frage: Welche konkreten Maßnahmen haben Sie und Ihr Bruder Ralf ergriffen, um diese Strukturen zu schaffen?

Holger Drawing: Mit dem gemeinsam entwickelten Wertekodex und durch die Einführung von Qualitätszirkeln sowie Qualitätsverbesserungsteams konnten alle Kolleginnen und Kollegen einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, dass sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelte. Ein weiterer entscheidender Faktor war die sinnvolle Investition von Ressourcen. Dies beinhaltete vor allem Investitionen in die Logistik sowie in den IT-Bereich. Dabei war es stets wichtig, eine klare Strategie zu verfolgen und genau zu wissen, wofür das Unternehmen steht und wofür nicht. Klarheit bedeutete an dieser Stelle auch, eine einfache und effiziente Organisationsstruktur zu haben.

Frage: Wie haben Sie sicherstellen können, dass diese Veränderungen auch langfristig wirksam sind?

Holger Drawing: Im Laufe der Jahre haben wir im Rahmen unserer Qualitätsarbeit ein Herth+Buss-Managementsystem entwickelt, das sich konsequent am Zyklus von Plan – Do – Check – Learn orientiert. Auf diese Weise haben wir es geschafft, im B2B-Geschäft unseren Kunden immer mehr zum Erfolg zu verhelfen und gleichzeitig unseren Mitarbeitern gute Chancen zur persönlichen Weiterentwicklung zu bieten.

Holger Drawing

Das „Gewußt-Wie“ für die Zukunft und unsere Erfahrungen...



„Faire Partnerschaft in der Beziehung zwischen Kunde und Lieferant prägt unsere tägliche Arbeit. Wir freuen uns daher besonders, daß viele Kunden seit mehr als 30 Jahren unsere Leistungen in Anspruch nehmen. Gleichzeitig verpflichten wir uns alles zu tun, um dieses Vertrauen auch in Zukunft zu bewahren.“
Holger Drawing
Geschäftsführer



„Wir haben uns den Ruf geschaffen offene und zuverlässige Partner zu sein. Dies betrifft sowohl Qualität und Lieferbereitschaft als auch Pünktlichkeit, Schnelligkeit, Hilfsbereitschaft und Beratung. Trotzdem - zufrieden sind wir nie - denn wir wollen für unsere Kunden zu einem immer besseren Partner werden.“
Ralf Drawing
Geschäftsführer

Das „Gewußt-Wie“ für die Zukunft und unsere Erfahrungen aus über 70 Jahren Unternehmensgeschichte haben wir konsequent und systematisch erarbeitet, weiterentwickelt und jetzt an die dritte Familiengeneration weitergegeben. Wir sind ständig dabei unser Programm zu verbessern und zu vervollständigen; denn unser Leistungsversprechen gilt nicht nur heute, sondern auch für die Zukunft.

Kundenorientierung ist für uns der wichtigste Unternehmensgrundsatz. Wir wissen, daß die schnelle Verfügbarkeit von hochwertigen Ersatz- und Verschleißteilen für die KFZ-Teile-Branche entscheidend ist. Jeder Mitarbeiter bei HERTH+BUSS kennt die Bedeutung von Zuverlässigkeit und Qualität für die vertrauensvolle Partnerschaft mit über 4000 treuen Kunden in Deutschland, Europa und Übersee. Dieses Vertrauen müssen wir uns jedoch immer wieder neu

erarbeiten; daher gilt für uns alle „Dienstleuten kommt zuerst“.

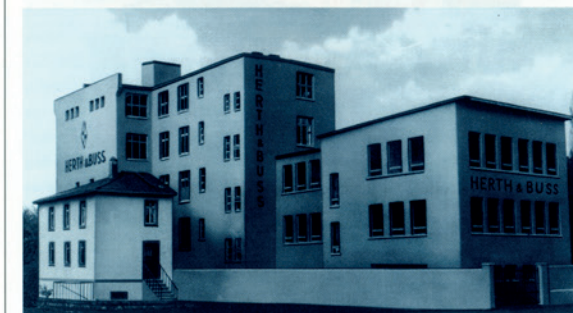
Wir wollen, daß unsere Kunden Gewinne erzielen mit dem HERTH+BUSS Teileprogramm. Daher haben wir intern einen ständigen Produktivitäts-Verbesserungs-Prozeß eingeleitet, der alle Mitarbeiter einbezieht und besseren Service für unsere Kunden gewährleistet. Extern über-

Unser Leistungsversprechen:
Die zuverlässige, schnelle, preisgünstige und qualitativ hochwertige Versorgung der Kraftfahrzeug-Teile-Branche mit Ersatz- und Verschleißteilen.

Wir konzentrieren uns auf Kernprogramme, die HB Autoelektrik, und NIPPARTS Ersatz- und Verschleißteile für japanische Fahrzeuge. Zur

gar das komplette Handelsgeschäft in Deutschland übernommen, als Beispiel dafür steht Nippondenso. Weitere Bezugsquellen sind bekannte Spezialunternehmen, deren Produktqualität von uns intensiv und regelmäßig geprüft wird. Zusätzlich werden in unserer eigenen Montage Teile hergestellt, montiert und fachgerecht geprüft.

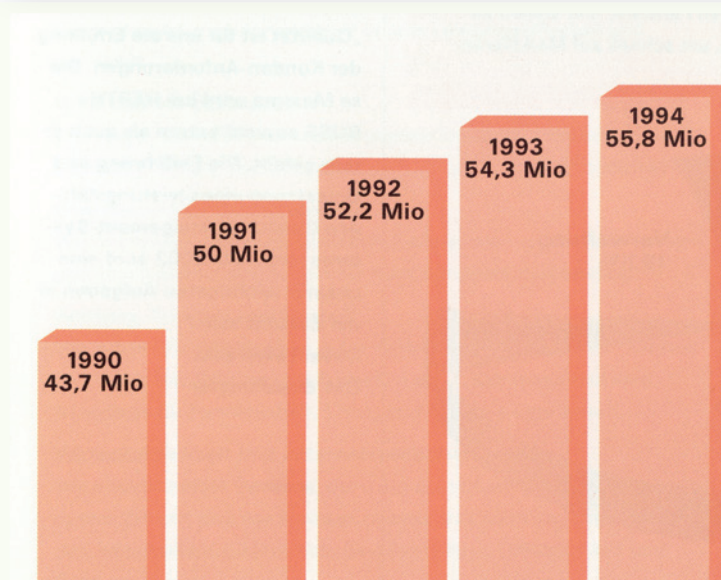
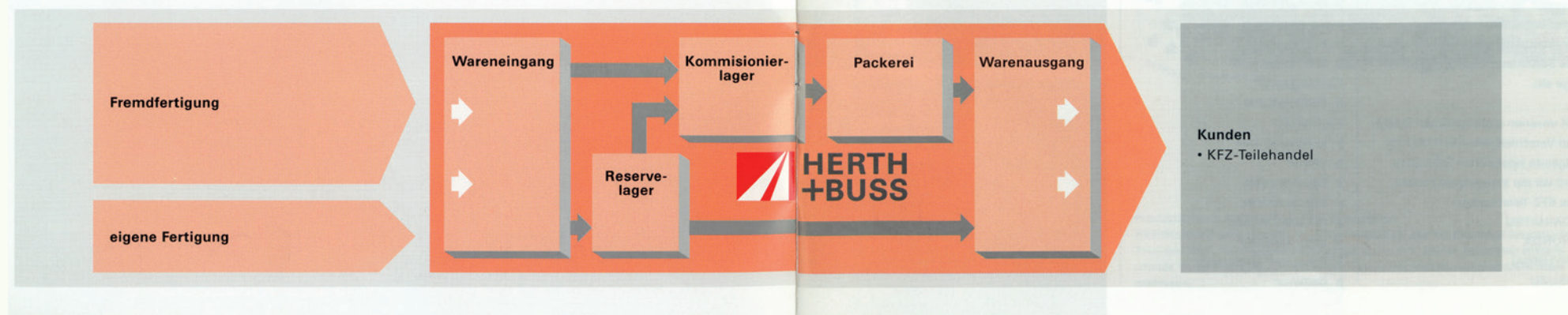
Für unsere Kunden bildet das HERTH+BUSS Lieferprogramm eine notwendige Ergänzung zu den Markenprodukten von großen, multinationalen Konzernen im Fahrzeugteilegeschäft. Anstatt bei mehreren Unternehmen einzukaufen, erhalten Kunden bei uns ein breites Sortiment aus einer Hand.



Unser Stammhaus in Offenbach um 1935

prüfen wir ständig unsere Bezugsquellen auf Qualitätssicherungsmaßnahmen und Preisgestaltung. Dies setzt modernste Logistik- und Management-Methoden voraus, von der Bestellannahme über den internen Teiletransport bis hin zur Auslieferung.

Zeit sind ständig über 16.000 Artikel in unseren Hochregallagern verfügbar. Wir beziehen diese Qualitätsteile von renommierten nationalen und internationalen Unternehmen der Automobil-Zuliefer-Industrie, zum Beispiel von SWF. Für einige dieser Firmen haben wir so-



„Die langfristige Partnerschaft mit unseren Lieferanten und die Bereitstellung eines marktrechten Produkt-Sortiments sind wichtige Erfolgsfaktoren. Die ständige Suche nach Ergänzungen, neuen Produkten und Innovationen ist für die gesicherte Zukunft entscheidend.“
Bernd Stock

Unternehmensentwicklung:

- 1925 Gründung durch H. Herth und H. Buss in Langen bei Offenbach
Fertigung: Isolierteile, Schleifringe und Teile für Zündsysteme.
- 1928 Umzug nach Offenbach, Teilübernahme durch H. Meffert
- 1932 Gesamtübernahme durch H. Meffert. Ab dieser Zeit wurden die wichtigen Kontakte zu vielen Kunden und Herstellern geknüpft.
- 1944 Fast vollständige Zerstörung des Firmengebäudes der Betriebseinrichtungen und Warenbestände im Krieg.
- 1949 Erwerb des Firmengeländes und kontinuierlicher Aufbau
- 1961 Nach dem überraschenden Tod von H. Meffert übernahm H. Dr. Drawing die Firmenleitung
- 1967 Erwerb von Gelände in Heusenstamm, Neubau und Umzug in ein größeres Gebäude mit angeschlossenem Lager.
- 1988 HERTH+BUSS beschäftigt 150 Mitarbeiter.
- 1992 Nach dem Tod von Dr. Drawing übernahmen seine Söhne, Holger und Ralf Drawing, die Leitung des Unternehmens.
- 1994 Eine neue EDV-Anlage und eine neue zusätzliche Lagerhalle werden in Betrieb genommen.

DIE PROGRAMMENTWICKLUNG IM WANDEL DER ZEIT

Das Produktangebot bei Herth+Buss hat sich im Laufe der Jahre stark verändert und weiterentwickelt. Den Anfang machte die Herstellung und der Vertrieb von Schleifringen, Verteilerscheiben für Magnetzündler sowie Schwungmagnete für Zündsysteme. Über die Jahrzehnte ist hieraus ein breit gefächertes Ersatzteileprogramm in Universalteilen und fahrzeugbezogenen Teilen gewachsen.

In den frühen 50er Jahren war der deutsche Automobilmarkt stark von deutschen Fahrzeugmarken geprägt. Diese wurden in der Produktion hauptsächlich von einem einzelnen Zulieferer bedient. Seine Teile wurden in der Erstausrüstung in den meisten Fahrzeugen verbaut. Auch Werkstätten ließen sich von diesem Lieferanten mit Ersatzteilen beliefern.

Der Urknall des Ersatzteilemarktes

Die 60er Jahre stellten für das Unternehmen Herth+Buss dann einen Wendepunkt dar. „Dieser Zeitraum war für uns wie ein Urknall“, erinnerte sich Hans Mühlhaus, ehemaliger Marketing- und Vertriebsleiter. In Deutschland drängten sich immer mehr französische und englische Fahrzeughersteller auf den Markt. Die Bedeutung dieser Marken für den Ersatzteilemarkt wuchs rasant.

**HERTH+BUSS HAT
DIES ERKANNT UND
SEIN PRODUKTANGEBOT
AN DEN ERSATZTEILEBEDARF
DIESER HERSTELLER
ANGEPASST.**



Es gelang Herth+Buss, mit französischen und englischen Ersatzteilerstellern Verträge abzuschließen und den Alleinvertrieb für diese Produkte in Deutschland zu übernehmen. Das Unternehmen versorgte Autoelektriker mit Ersatzteilen, bei denen der Wettbewerb an seine Grenzen stieß und konnte sich als wichtiger Zulieferer etablieren. Damit wurde das Unternehmen zu einem unverzichtbaren Partner für Werkstätten, die auf diese Ersatzteile angewiesen waren.

Zur Spitzenzeit versorgten 15 Außendienstmitarbeiter, aufgeteilt nach Gebieten, Werkstätten im deutschsprachigen Raum mit wertvollen Informationen und den nötigen Ersatzteilen, um ihre Kunden optimal bedienen zu können.



Unser flächendeckendes Vertriebsnetz in Deutschland wird durch 15 Gebietsmanager gebildet.

In Europa und Übersee arbeiten wir mit namhaften Handelsagenturen zusammen in folgenden Ländern:

- Ägypten
- Belgien
- Chile
- Cypern
- Dänemark
- Frankreich
- Griechenland
- Großbritannien
- Italien
- Jordanien
- Niederlande
- Norwegen
- Österreich
- Polen
- Portugal
- Schweden
- Schweiz
- Singapur
- Spanien
- Süd-Afrika
- Thailand
- Tschechien
- Türkei
- Uruguay

HERTH+BUSS GmbH & Co. KG
Dieselstraße 2-4
Gewerbegebiet-Süd
63150 Heusenstamm
Tel.: 0 61 04/60 80
Fax.: 0 61 04/6 50 75

Neben den französischen und englischen Marken kamen mit der Zeit auch italienische Hersteller dazu.

Was Sie heute bestellen, trifft morgen bei Ihnen ein!

Unsere Picklisten haben wir so organisiert, daß alle Positionen einer Bestellung Weg-optimiert kommissioniert werden. In unserer EDV werden dazu die Einzelpositionen bereits bei der Eingabe entsprechend aufbereitet. Dadurch stellen wir sicher, daß zur schnellen Auslieferung bestellte Waren noch am gleichen Tag verpackt und verschickt werden können. Entsprechend der Bestellung erfolgt der Versand mit Paketdienst, Kurier, Nachtexpress, mit Post oder per Spedition.

Lager heißt für uns „Verfügbar“ sein: Wenn in der Automobilbranche über „just in time“ gesprochen wird

bedeutet dies, daß Teile erst am Montageband eintreffen sollen, wenn sie dort auch benötigt werden. Dieses Prinzip wird mehr und mehr auch von Werkstätten und vom Handel übernommen. Für uns hat dies zur Folge, daß unsere Kunden immer kürzere Lieferzeiten bei kleineren Verpackungsgrößen fordern.

Unsere Reaktion: Wir haben ein leistungsfähiges, EDV gesteuertes Logistiksystem eingeführt, basierend auf modernster Soft- und Hardware. Durch unsere neue, zusätzliche Lagerhalle, die im Herbst 1994 eingeweiht wurde, haben wir die Kapazität fast verdoppelt. Hier stehen unter anderem über 400 zu-

sätzliche Stellplätze zur Verfügung. Wir lagern dort komplette Paletten, die direkt nach dem Auspacken zur Kommissionierung bereitstehen. Heute sind wir in der Lage jeden Tag mehr als 600 Aufträge abzuwickeln.

Insgesamt sind in unserem Hause 90 Computerminals und 20 Druckerstationen installiert, mit

denen auf die Datenbank unserer AS-400 Anlage zugegriffen wird. Mit dem Warenwirtschaftssystem MAS 90 von IBM werden die hohen Anforderungen im Bereich Auftragserfassung, flexible Lagerorganisation, schnelle Kommissionierung und Disposition auf Beste erfüllt. Hohe Verarbeitungsgeschwindigkeiten, schnelle und transparente Abfragemöglichkeiten sowie die

reibungslose Fakturierung und Rechnungsprüfung werden damit gewährleistet. Weiterhin haben wir die Steuerung aller internen Bestückungs- und Montageaufgaben ebenfalls mit eingebunden.

Fachberatung auch am Telefon
Unsere Telefonanlage wurde auf ISDN umgestellt und mit einem speziellen System ausgestattet, mit dem die automatische Weiterschaltung auf einen freien, telefonischen Annahmepunkt erfolgt. Wenn der Anruf über eine ISDN Leitung eingeht, rufen wir automatisch zurück, falls doch einmal alle Leitungen

besetzt sein sollten. Unsere Kunden kennen ihre persönlichen Ansprechpartner. Von unserem Außendienstmitarbeiter erhalten Sie die Namen und direkten Durchwahlnummern, für Telefon und Fax.

Freundliche, qualifizierte Mitarbeiter helfen und unterstützen sofort und fachkompetent bei der Identifizierung von Teilen, und geben Auskunft wann der Versand erfolgen kann.



Unsere telefonische Bestellannahme ist an Werktagen von Montag bis Donnerstag durchgehend von 7:00 bis 17:00 und Freitags von 7:00 bis 15:00 besetzt. 12 Mitarbeiter sind ständig am Telefon verfügbar. Expressbestellungen die Mo.-Do. bis 16:00 und Fr. bis 14:00 bei uns eingehen werden auf Wunsch nach am gleichen Tag per Nachtexpress ausgeliefert.



„Vom Markt her denken und für den Markt handeln ist unser Grundsatz für die Ausrichtung der Vertriebsleistungen. Nur wenn Kunden und Partner mit den Leistungen von HERTH+BUSS zufrieden sind, und wir das in uns gesetzte Vertrauen immer wieder gerechtfertigt haben, sind die Vertriebsziele erreicht“.
Hans Mühlhaus
Vertriebsleiter

Herth+Buss etabliert sich als wichtiger Zulieferer

Als die amerikanische Besatzungsmacht nach dem Zweiten Weltkrieg weiterhin in Deutschland präsent war, entstand ein neuer Markt für amerikanische Fahrzeuge. Auch hier konnte Herth+Buss sich durch Distributionsverträge beispielsweise mit General Motors den Alleinvertrieb in Deutschland für einige Produkte sichern und war auch hier ein wichtiger Zulieferer für Ersatzteile. Das Angebot bestand zu diesem Zeitpunkt neben der Herth+Buss Autoelektrik auch aus vielen Fremdmarken.

**DAS UNTERNEHMEN
ZEICHNETE SICH BEREITS
DAMALS DURCH
SCHNELLEN SERVICE AUS,**
wobei der telefonische Vertrieb von großer Bedeutung war.

Der Expressversand wuchs kontinuierlich, sodass bis zu 200 Sendungen täglich per Express das Haus verließen.

In den späten 60er und frühen 70er Jahren wurden dann regionale Stützpunkte eingerichtet, die Autoelektriker vor Ort mit Ersatzteilen versorgten. Ein Beispiel hierfür berichtete Hans Mühlhaus, der zu Beginn seiner Laufbahn bei Herth+Buss im Außendienst tätig war. Dort betreute er die Firma Brünker, welche alle umliegenden Werkstätten mit Ersatzteilen von Herth+Buss belieferte.

Das markierte den Start unserer heutigen Vertriebsstrategie.



DIE PROGRAMMENTWICKLUNG IM WANDEL DER ZEIT

Asiatische Fahrzeugmarken nehmen stark zu

In den 80er Jahren begann sich der Markt jedoch stark zu verändern: Asiatische Marken wie Honda und Nissan drängten auf den Markt und Herth+Buss erkannte frühzeitig den Trend. Das Unternehmen reagierte darauf, indem es sein Sortiment um Verschleißteile für japanische und koreanische Marken erweiterte. Im Jahr 1981 wurde die Marke „Nipparts“ ins Leben gerufen, eine Kooperation mit einem holländischen Geschäftspartner, die auf den Vertrieb von Ersatzteilen für japanische und koreanische Fahrzeuge abzielte.

Mit der Erweiterung seines Sortiments um die Marke „Nipparts“ konnte Herth+Buss seine Position als führender Anbieter in der Autoelektrik weiter stärken.

**ZUSAMMEN MIT DEN
PRODUKTEN DER EIGENEN
MARKE „HERTH+BUSS
AUTOELEKTRIK“ UND DEM
DAMIT VERBUNDENEN
BREITEN ANGEBOT AN
ERSATZTEILEN FÜR
INTERNATIONALE
FAHRZEUGE BILDETEN
DIESE BEIDEN SÄULEN
DEN STARKEN KERN DES
UNTERNEHMENS.**

Herth+Buss passte sich kontinuierlich an die Bedürfnisse des Marktes an und erweiterte sein Portfolio erfolgreich.



» DIE GEBURTSTUNDE UNSERER SORTIMENTE ELPARTS UND JAKOPARTS!

Auflösung der Zusammenarbeit mit Nipparts und strategische Neuausrichtung

Anfang der 2000er Jahre wurde das Distributionsgeschäft mit der Firma Nipparts b.v. aufgelöst. Der Verkauf an eine niederländische Holding brachte Herausforderungen mit sich, insbesondere im Bereich der Beschaffung und Markenpflege. Diese Veränderungen deuteten bereits auf künftige Schwierigkeiten hin. Im Jahr 2006 war Herth+Buss bereits stark im deutschen Markt verankert und hatte sich als zuverlässiger Anbieter von Ersatzteilen für Werkstätten etabliert. Als die Markenrechte an Nipparts schlussendlich verkauft wurden, konnte der Erlös für Modernisierungen in der Logistik sowie für Kapazitätserweiterungen genutzt werden.

Veränderte Fahrzeugbestände und der Bedarf nach einem eigenen Sortiment

Zu diesem Zeitpunkt nahm der Bestand in Deutschland an Fahrzeugen aus japanischen Produktionen weiterhin stark zu, während auch die Anzahl koreanischer Modelle stetig anstieg. Aus strategischen Gründen entschloss sich Herth+Buss, ein eigenes Sortiment für asiatische Fahrzeugmarken zu entwickeln.

Intern wurde daraufhin eine Ausschreibung gestartet, bei der die gesamte Belegschaft nach neuen Namen für das neue Verschleißteil- und bestehende Elektrik-Programm gefragt wurde.

Die Entstehung der Marken Jakoparts und Elparts

Schnell wurde klar, dass der Name Nipparts bereits einen hohen Wiedererkennungswert bei den Kunden hatte und damit eine enge Verbindung zu Japan geschaffen worden war.

Für das Ersatzteile-Programm der Fahrzeugelektrik wurden die beiden Warengruppen **Elparts** – benannt nach der ersten Silbe aus „Elektro“, sowie **Heavyparts** – Ersatzteile für Nutzfahrzeuge, ins Leben gerufen.



Allerdings fehlte bei diesem Begriff der Bezug zu den koreanischen Herstellern. Die Wahl für das Verschleißteileprogramm fiel daher auf den Namen **Jakoparts**, eine Wortschöpfung, deren erste Silben die Länder Japan und Korea widerspiegeln.

Die Sortimentsstruktur erhielt 2012 ihren letzten Feinschliff, als die Gruppe Heavyparts in Elparts integriert wurde, wodurch sich die beiden Hauptsortimente Jakoparts und Elparts endgültig etabliert haben.

Heute bietet Herth+Buss mit Elparts rund 10.000 Spezialteile im Bereich Fahrzeugelektrik und mit Jakoparts etwa 20.000 Ersatzteile für asiatische Fahrzeuge an.



DIE PROGRAMMENTWICKLUNG IM WANDEL DER ZEIT

» FAHRZEUGELEKTRIK, VERSCHLEISSTEILE UND FAHRZEUGDIAGNOSE – EIN UMFANGREICHES PORTFOLIO!

Unsere Sortimentserfolge

Die strategische Neuausrichtung nach der Zusammenarbeit mit Nipparts war der Schlüssel zum Erfolg. Mittlerweile haben sich die beiden Marken Elparts und Jakoparts weltweit bei den Händlern und in den Werkstätten bewährt. Während das Verschleißteilprogramm klassischer Verbrenner weiterhin eine hohe Beliebtheit am Markt erfährt, nahm die moderne Fahrzeugtechnik im Laufe der letzten Jahre immer weiter zu. Die globale Vision bzw. der Trend zu emissionsfreiem und autonomem Fahren ändert grundsätzlich die verbaute Technik. Damit steigt die Bedeutung von Elektronik, Sensorik und der Software im Fahrzeug.

Einher damit geht die Fahrzeugdiagnose, welche bei der zunehmenden Sensorik stetig an Relevanz gewinnt.

Der Inspector als Vorreiter für Diagnose on Demand

Herth+Buss erkannte früh dieses Marktpotential und entwickelte seinen Inspector, ein Diagnosegerät und die erste Lösung, Diagnosearbeiten direkt am Fahrzeug zu erledigen.

Mit diesem Gerät konnte das Unternehmen bereits wertvolle Erfahrungen im Bereich Fahrzeugdiagnose sammeln.



2020

Innovatives Fernwartungstool Diagnose on Demand

Schritt für Schritt entwickelten wir uns weiter, bis wir 2020 unser Fernwartungstool Diagnose on Demand auf den Markt brachten. Ein Diagnosetool, welches Freien Werkstätten ermöglicht, Fehlerdiagnosen via Fernwartung durch uns durchzuführen. Die Markensoftware der einzelnen Hersteller ist dadurch für die Werkstatt nicht mehr notwendig. Anfangs durch zwei Mitarbeiter betreut, entwickelte sich daraus schnell ein eigener Bereich, welcher heute acht Mitarbeiter umfasst.



2022

Herth+Buss wird Premium-Partner für AUTEL

Fahrzeugdiagnosen können sehr vielfältig sein. Herth+Buss ging daher 2022 eine Vertriebspartnerschaft mit dem chinesischen Unternehmen AUTEL Shenzhen für die DACH-Region ein.

AUTEL ist ein führender Hersteller für Diagnosegeräte und spezialisiert auf intelligente Diagnose-, Erkennungs- und Analysesysteme für Fahrzeuge, ergänzt um elektronische Komponenten. Er bietet praktische Lösungen in den Bereichen Batterieanalyse, ADAS, Achsvermessung und RDKS. Durch diese Partnerschaft konnten wir unser Sortiment erheblich erweitern.

DIE PARTNERSCHAFT MACHTE UNSER DIAGNOSEANGEBOT KOMPLETT.

Das Werkstatt Competence Center – ein Ort für Schulungen und mehr!

Um Kunden wichtiges Wissen zu vermitteln und um die Komplexität einiger Geräte verständlich darzustellen und zu schulen, erweiterten wir den Firmenstandort in Heusenstamm um ein modernes Schulungszentrum in einem naheliegenden Gebäude. Unser Werkstatt Competence Center, kurz WCC, bietet Fläche für externe Schulungen unseres Sortiments und Diagnoseangebots sowie Raum für interne Produktschulungen. Das WCC ist neben Schulungen aber auch die kreative Werkstatt für unsere Beiträge auf den Social Media Plattformen mit unseren Werkstatt-Buddies Jens und Pete.



2024

BUSCHiNG wird Teil der Herth+Buss Familie

2024 folgte dann die Übernahme der BUSCHiNG GmbH, einem norddeutschen Unternehmen für Werkstattausrüstung. Dies war ein wichtiger Schritt für die strategische Ausrichtung beider Unternehmen, um im wettbewerbsintensiven Markt für Ersatzteil- und Werkstattausrüstung weiterhin erfolgreich zu agieren.



KUNDENSERVICE: HÖCHSTE PRIORITÄT!

Bei Herth+Buss ist der Kundenservice eine unserer größten Tugenden. Wir sind fest davon überzeugt, dass die bestmögliche Unterstützung unserer Kunden der Schlüssel zu langfristigem Erfolg und zufriedenen Partnern ist.

*UNSER ZIEL IST ES,
NICHT NUR QUALITATIV
HOCHWERTIGE
PRODUKTE ZU LIEFERN,
SONDERN AUCH EINEN
SERVICE ZU BIETEN,
DER UNSERE KUNDEN
IN JEDEM SCHRITT IHRER
ARBEIT UNTERSTÜTZT.*

Dafür bieten wir eine Vielzahl an maßgeschneiderten Services, die auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.

Verkaufsförderung:

Um den Erfolg unserer Kunden zu steigern, bieten wir verschiedene Verkaufsförderungsmaßnahmen an, wie monatliche Daten-Updates in unserem Online-Katalog, Verkaufsaktionen, Mailings und PoS-Material.

Zudem unterstützen wir unsere Kunden mit Co-Brandings und der Bereitstellung von Werbemitteln sowie der Teilnahme an Hausmessen, Kundenevents und Messen.

DATA:

Als zertifizierter Datenlieferant für TecDoc bieten wir eine Vielzahl von digitalen Services, darunter Online-Anfragen, Bestellungen und Reverse Messages über TecCom.

Wir unterstützen zudem den Datenaustausch mit TecCMD und TecInvoice und stellen eine Bilddatenbank zur Verfügung. Zudem unterstützen wir mit TecCom Returns einen digitalen Retouren- und Reklamationsprozess.

Support:

Unsere schnelle und zuverlässige Unterstützung umfasst unter anderem eine Lagerbereinigung, schnelle Reklamationsabwicklung und das PARTSLIFE Umweltmanagement-System.

Wir bieten auch individuelle Lagerbestückungsvorschläge und gezielte Unterstützung am Point of Sale, um unseren Kunden zu helfen, ihre Verkaufsziele zu erreichen.

Kataloge:

Mit unserem breiten Katalogangebot unterstützen wir unsere Kunden bei der Produktauswahl. Dazu gehören unter anderem die Premium-Universalteilesuche, der Online-Katalog, Kataloge für Profis und die mobile Katalog-App.

Unsere Kataloge decken verschiedene Kategorien wie Elektrik, Installation, Werkzeuge und Beleuchtung ab und bieten eine einheitliche Datenpflege nach TecDoc-Standard.

Analysen:

Für eine noch gezieltere Betreuung erstellen wir aktuelle Verkaufsunterlagen, Vergleichslisten zu Wettbewerbsnummern und individuelle Kunden-BSC.

Darüber hinaus bieten wir Lagervorschläge basierend auf dem lokalen Fahrzeugbestand an.

International:

Mit Niederlassungen in Belgien, Frankreich, Großbritannien und Iberica sowie einer kontinuierlichen Erweiterung unseres Sprachangebots bieten wir international erstklassigen Service.

Unsere Vertriebsrepräsentanzbüros in Armenien, Italien, Polen und der Türkei erweitern unsere Reichweite zusätzlich.

Schulungen:

Die kontinuierliche Weiterbildung unserer Kunden ist uns wichtig. Deshalb bieten wir Werkstatt-Stammtische, Mitreisen, Produktschulungen und Online-Schulungen an.

So stellen wir sicher, dass unsere Kunden bestens über unsere Produkte und Lösungen informiert sind.

Live-Chat und technischer Support:

Wir bieten unseren Kunden die Möglichkeit, direkt über unseren Herth+Buss Live-Chat Kontakt mit uns aufzunehmen. Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern, bei denen häufig Chat-Bots verwendet werden, kümmern sich bei uns Mitarbeiter aus dem Vertriebsinnendienst persönlich um die eingehenden Anfragen. Dadurch stellen wir sicher, dass Fragen schnell und individuell beantwortet werden.

Logistik:

Unsere Logistik leistet vieles: ein Warenversandsystem für Lagerergänzungen und Eilbestellungen, um einen zuverlässigen Versand zu gewährleisten. Die Lieferbereitschaft liegt hierbei bei 90%.

Zudem steht unser Herth+Buss Tech-Team bereit, um Kunden bei technischen Anfragen zu unterstützen. Das Team besteht aus Fachleuten aus dem Vertrieb, die ihre Expertise in der Lösung technischer Herausforderungen einbringen und unseren Kunden mit ihrem Wissen zur Seite stehen.

Unsere umfassenden Services und unser Engagement für exzellenten Kundenservice spiegeln sich in allem wider, was wir tun.

**BEI HERTH+BUSS
STEHT DER KUNDE IM
MITTELPUNKT –**

mit Lösungen, die speziell auf seine Bedürfnisse abgestimmt sind, und einem Service, der stets darauf abzielt, ihn bestmöglich zu unterstützen.

» AUSSENDIENST VON HERTH+BUSS: PRÄSENZ VOR ORT!

Außendienst im In- und Ausland

Der Außendienst von Herth+Buss legt großen Wert auf den direkten Kontakt zu seinen Kunden, da dieser für das Unternehmen von zentraler Bedeutung ist. Die Außendienstmitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle im Vertrieb und sind maßgeblich für den Erfolg unseres Unternehmens verantwortlich. Sie fungieren nicht nur als das Gesicht des Unternehmens vor Ort, sondern auch als Bindeglied zu den Kunden, sowohl im Inland als auch im Ausland.

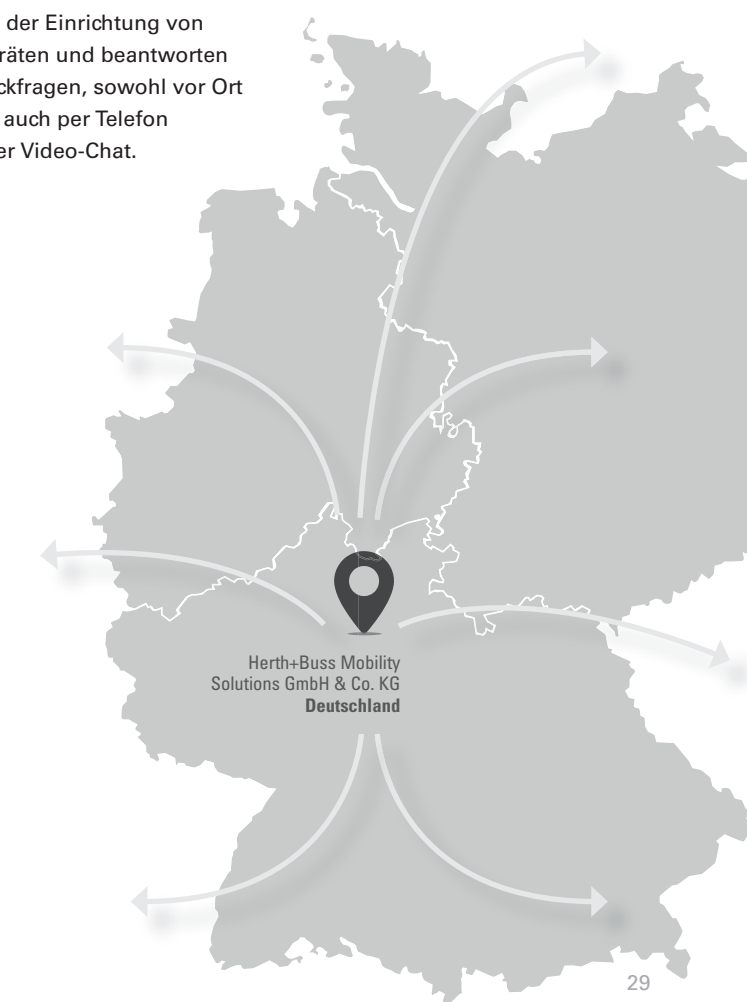
Mit spezialisierten Vertretern für bestimmte geografische Regionen sorgt Herth+Buss dafür, dass Kunden weltweit mit hochwertigen Produkten und individuellem Service versorgt werden. In Deutschland sind die Außendienstmitarbeiter nach Verbänden und Kunden aufgeteilt, um eine optimale Betreuung zu gewährleisten.



Fachberater im Bereich Diagnose

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf den Fachberatern im Bereich Diagnose. Diese sind ebenfalls geografisch aufgeteilt und bieten spezialisierte Beratung.

Sie unterstützen die Kunden bei der Einrichtung von Geräten und beantworten Rückfragen, sowohl vor Ort als auch per Telefon oder Video-Chat.





MESSEN HEUTE: MODULARES KONZEPT FÜR INDIVIDUELLEN EINSATZ

Mit rund 45 Messen im Jahr ist Herth+Buss inzwischen konstant als Aussteller im In- und Ausland vertreten. Die Jahre haben gezeigt, dass jede Messe ihren individuellen Charme besitzt und nicht jeder Messeauftritt gleich aussehen kann. Herth+Buss entschied sich daher 2018 sein Standkonzept zu revolutionieren und entwickelte gemeinsam mit seinem Messebauer ein modulares System, welches stetig ergänzt und aktualisiert werden kann.

Verschiedene Wandexponate, Grafikanzeigen und freistehende Präsentationselemente schaffen dabei eine zielgruppengerechte Ausstellungsfläche. Diese gewährleistet, dass das Unternehmen individuell auf die Anforderungen der unterschiedlichen Veranstaltungen eingehen und sein Portfolio bestens präsentieren kann.

Die Hausmessen der Kunden aber auch Veranstaltungen aus der Branche werden nach wie vor durch den zuständigen Gebietsmanager betreut. Unterstützt wird dieser durch den Vertriebsinnendienst und den Technikern für Fahrzeugdiagnose aber auch dem Werkstattaußendienst.

War es zu Beginn die IAA, so ist heute die Automechanik der Messe Frankfurt die Leitmesse der Automobilbranche für Ausrüstung, Teile, Zubehör, Management & Services. Von Beginn an, seit 1971, stellt Herth+Buss dort aus und sind ständiger Partner und Aussteller der Veranstaltung.

Das moderne Standkonzept kommt auch hier seit jeher zum Einsatz und unterstützt uns bei unserem Messeauftritt.



Werkstattaußendienst: Der direkte Draht zu den Werkstätten

Wir bieten außerdem einen gesonderten Werkstatt-Außen dienst (WAD) an, der maßgeblich zur Flexibilität und Kunden nähe beiträgt. Unser WAD besucht den Kundenhändler vor Ort und fährt dann gemeinsam mit ihm zu den Werkstätten, um beide bestmöglich zu unterstützen. Dabei sorgt der Werkstatt-Außendienst nicht nur für die Präsentation und den direkten Austausch über Produkte, sondern bietet auch praktische Unterstützung bei der Installation, Fehlerdiagnose und spezifischen Anfragen. Die WAD-Busse fungieren dabei als mobile „Messestände“ und bieten die Möglichkeit, Produkte direkt vor Ort zu präsentieren.



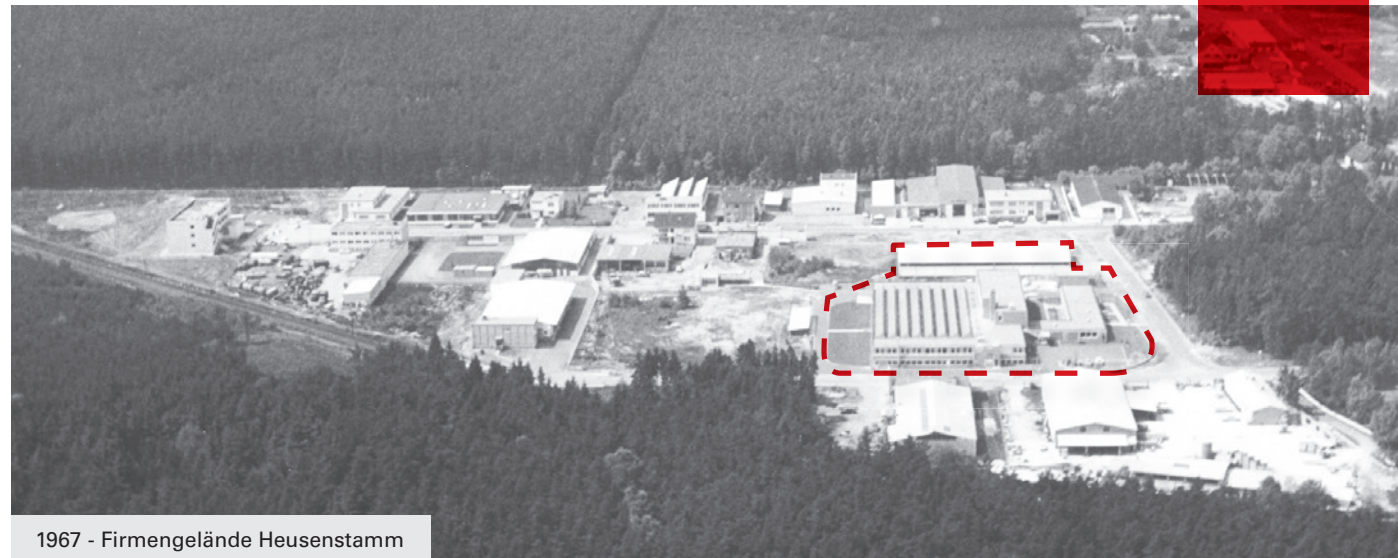
Der kontinuierliche Erfahrungsaustausch mit den Kunden trägt dazu bei, die Produkte von Herth+Buss weiterzuentwickeln und deren Einsatzmöglichkeiten zu optimieren. Die WAD-Busse sind täglich unterwegs, um eine breite Palette an Produkten zu transportieren und vor Ort zu präsentieren. Auf Wunsch stattet der WAD den Kunden direkt einen Besuch ab, um zusätzliche Unterstützung zu leisten und so die Servicequalität in den Werkstätten nachhaltig zu steigern.



NEUBAU, UMBAU, ANBAU – LOGISTISCHE WEITERENTWICKLUNG UND WACHSTUM!

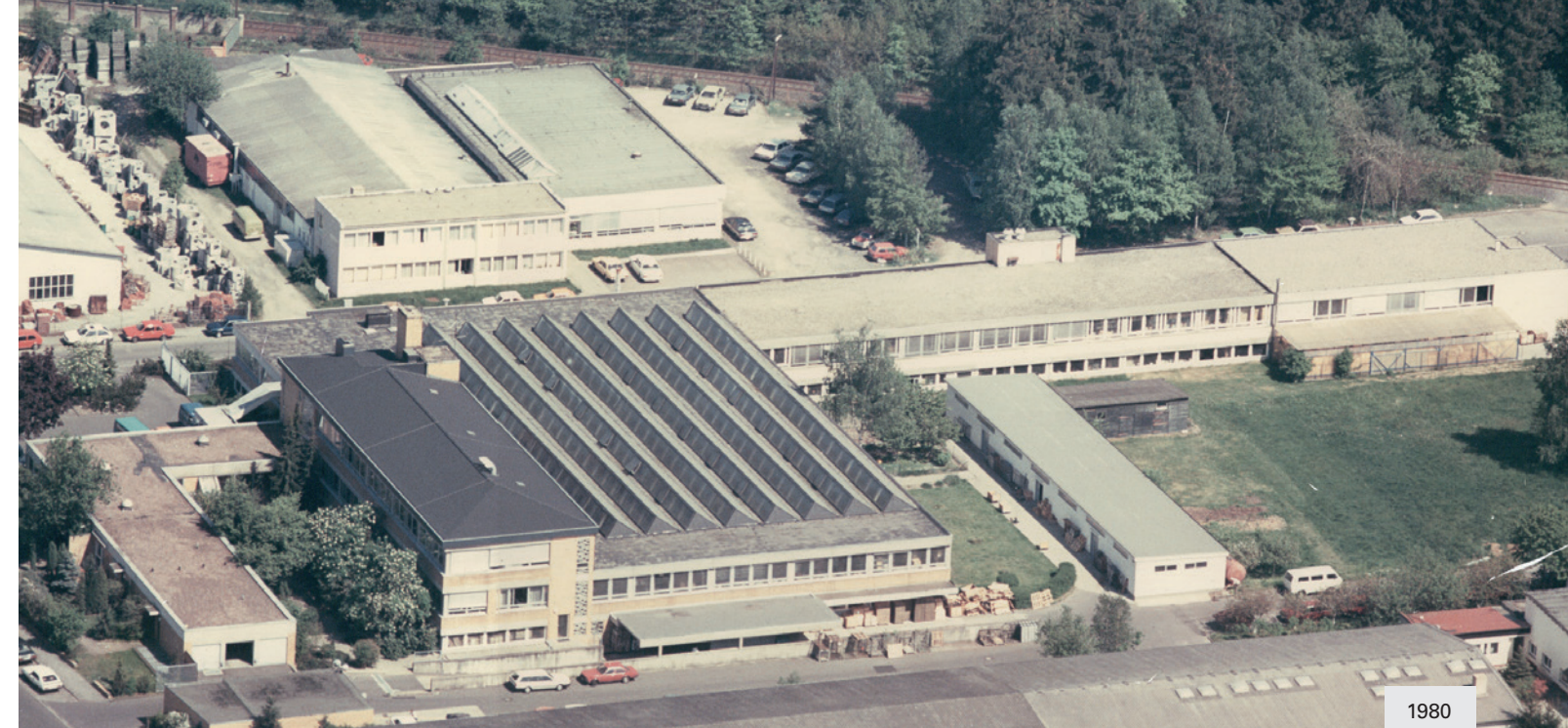
Seit jeher ist unser Unternehmen von stetigem Wandel und Weiterentwicklung geprägt. Genau wie unsere Sortimente, die sich kontinuierlich erweitern, hat sich auch unsere Logistik immer wieder an die wachsenden und sich wandelnden Anforderungen unseres Produktprogramms angepasst. So gab es auch am neuen Firmenstandort zahlreiche Veränderungen.

Als mit dem Umzug nach Heusenstamm 1967 das Firmengebäude auf einem brachen Stück Land errichtet wurde, dachte noch keiner daran, dass auf diesem Gelände einmal ein halbautomatisches Lager, mehrere Hochregallager, diverse Bürogebäude und eine eigene Konfektionierung stehen würden.



Nach dem Standortwechsel nach Heusenstamm war die ursprüngliche Aufteilung des Gebäudekomplexes recht einfach gehalten. Sie umfasste eine große Lagerhalle mit angeschlossener eigener Werkstatt und Prüfständen, Außenlager, Packtisch, Abholtheke, Wareneingang, Warenausgang und einen kleinen Gebäudeteil für die Büroräume.

In einem angemieteten Nachbargebäude wurden zusätzlich zum eigentlichen Wareneingang Sattelzüge und größere Lieferfahrzeuge entladen, da das Gelände mit seinem kleinen Hof dafür nicht ausreichend Platz bot. Die umliegenden Grün- und Schotterflächen wurden zu Beginn als Freizeitbereich und Parkplatz genutzt.



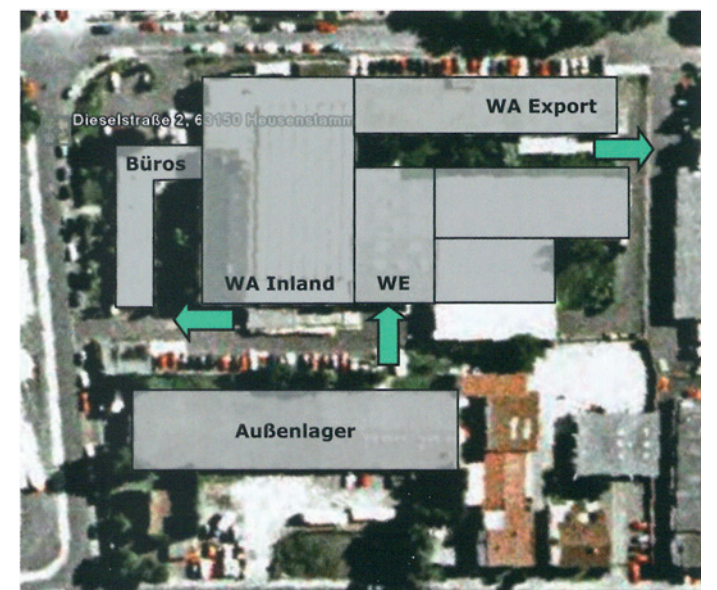
**„EINE CONTAINERENTLADUNG
DAUERTE DAMALS DREI
BIS VIER TAGE, HEUTE
BENÖTIGEN DIE MITARBEITER
IM WARENEINGANG DAFÜR
WENIGE STUNDEN“,**

berichtet Thomas Sattler, Bereichsleiter Logistik.

Die Lagerkapazität war allerdings schnell ausgereizt. Zudem kamen die beengten Bereiche der Konfektionierung und Verlademöglichkeiten durch den Wareneingang im hinteren Hofbereich. Auch die zwei Außenlager mit manueller Anbindung sowie die papiergestützten Abläufe bei der Kommissionierung erschwerten die tägliche Arbeit. Die Exportabwicklung fand zu diesem Zeitpunkt noch getrennt von den inländischen Geschäften statt. Ein ganzheitliches und marktgerechtes Logistikkonzept war aufgrund der damals veralteten Technik und Warenwirtschaftssysteme nicht möglich.

Ein stetiges Wachstum wurde bereits früh angestrebt und so folgte in den 90er Jahren die Erweiterung des Lagers um eine Silohalle und 1999 als Pilotprojekt die Einführung von SAP. Dies war der Startschuss einer Reihe von Umbaumaßnahmen und der Grundstein für eine effiziente Logistik und die Weiterentwicklung des Standorts. Diese zeichnen sich durch mehrere Bausteine und Ausbaustufen aus und bilden heute die Gesamtlösung der Kapazitätserweiterung.

In den Jahren 2003 bis 2005 kam es zu einem vollständigen Abriss des Außenlagers und Neubau, planerisch unterstützt von der Miebach Logistik Group. Dabei wurde eine vorhandene Baulücke auf dem Gelände genutzt und die Paletten-Lagerkapazität erweitert (1), sowie ein neues Wareneingangs- und Versandgebäude errichtet (2). Zwei alte Hallen wurden durch ein Hochregallager mit Breitgangtechnik ersetzt (3), das Außenlager wurde mittels Rampe an das Gebäude angebunden und die Konfektionierungsfläche wurde erweitert (4). Auch die Bürogebäude wurden vergrößert und gliederten sich durch einen Neubau der neuen Verteilung der Lagerflächen an.





Gleichzeitig wurde die moderne Scannertechnik und das SAP LES-System eingeführt, welches einen Meilenstein in der Optimierung der Logistikprozesse darstellte. Dieses System spiegelt vorhandene Logistikprozesse und ermöglichte deutliche Effizienzsteigerungen durch Pick&Pack sowie Multi-Order Picking.

Ab sofort konnte ein gesamtheitliches Monitoring aller Prozesse abgebildet werden und die Exportabwicklung sowie die Konfektionierung in das bestehende System integriert werden.

„FRÜHER KAMEN DIE KOMMISSIONIERLISTEN ÜBER EINEN TINTENSTRAHL-DRUCKER AUS DEM ZENTRALEN SYSTEM IN DER LOGISTIK AN, DURCH DIE NEUE SCANNERTECHNIK GEHÖRTE DAS DER VERGANGENHEIT AN.“



In den Jahren 2009 bis 2010 wurden Erweiterungen auf einem erworbenem Nachbargrundstück geplant und anschließend umgesetzt, um den steigenden Kapazitätsanforderungen gerecht zu werden (5). So wurden sowohl ein Wareneingang mit Containerabwicklung und Kundendienstbereich, als auch ein Hochregallager als Palettenreservelager für zusätzliche Kapazitäten geschaffen. Die neuen Bereiche ermöglichen eine effiziente Abwicklung bei maximaler Flächennutzung. Seitdem gab es kontinuierliche Optimierungen und Erweiterungen im Materialflusskonzept. Dabei musste stets darauf geachtet werden, dass sich die daraus ergebenden Prozesse an die neuen Gebäudestrukturen anpassen.

„UNSERE GEBÄUDE-STRUKTUREN WAREN SCHON IMMER MASSGEBEND FÜR DIE ANPASSUNGEN UNSERER PROZESSE.“

2018 wurde der Standort um ein weiteren Hochregallager mit Schmalgangtechnik erweitert. Dieses intelligente Lager ist modular aufgebaut und kann je nach Bedarf zwischen Kartonlager und Palettenlager gewechselt werden. Insgesamt wurden am Standort sechs Neubauten und zwei Abrisse durchgeführt. Dabei wurden sukzessiv die umliegenden Freiflächen bebaut und das Grundstück vollumfänglich genutzt.



Heute ist Herth+Buss unter anderem mit eigener Konfektionierung, den halbautomatischen Lagertypen, mehrerer Palettenreservelager und moderner Lagertechnik, am Standort Heusenstamm vertreten. Wie in der Vergangenheit immer wieder gezeigt, werden wir auch in Zukunft durch die nötigen Anpassungen und Modernisierungen den Anforderungen unserer Kunden gerecht, um den besten Service zu liefern.



HERTH+BUSS INTERNATIONAL: ERFOLGSSTRATEGIE FÜR DEN GLOBALEN MARKT

Herth+Buss ist längst nicht mehr nur in Deutschland eine feste Größe in den freien Werkstätten. Auch international sind unsere Produkte immer häufiger die erste Wahl, wenn es bei der Reparatur um Fahrzeugelektrik oder um Ersatzteile für asiatische Fahrzeuge geht.

Um dieser wachsenden Nachfrage gerecht zu werden und unsere internationalen Kunden bestmöglich zu betreuen, haben wir uns im Laufe der Jahre gezielt international aufgestellt.

Unsere internationale Präsenz ermöglicht es uns, unsere Kunden weltweit optimal zu betreuen. Dabei sind wir an folgenden Standorten vertreten:

Niederlassungen:

- Belgien
- Großbritannien
- Frankreich
- Iberica

Vertriebsrepräsentanzbüros:

- Türkei
- Armenien
- Polen
- Italien

Diese strategisch platzierten Standorte ermöglichen es uns, auf die spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse der verschiedenen Märkte einzugehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

Der Weg in die Internationalisierung

Die Exportaktivitäten von Herth+Buss nahmen 2006/2007 mit dem Ende der Nipparts-Kooperation und der Einführung von dem Jakoparts Programm einen entscheidenden Aufschwung. Während zuvor der Fokus auf wenigen Ländern wie Österreich und der Schweiz lag, öffneten wir uns für den gesamten europäischen Markt und darüber hinaus. Heute beliefern wir Kunden in über 80 Ländern weltweit.

Gründung von Auslandsniederlassungen

Die Entscheidung, in bestimmten Ländern Niederlassungen zu eröffnen, war strategisch begründet. Nach dem Verkauf von Nipparts bot sich die Gelegenheit, mit erfahrenen Mitarbeitern in Belgien und Frankreich Fuß zu fassen. Die Gründung der Niederlassungen in Belgien und Frankreich (2008/2009), Großbritannien (2013) und Iberica (2018) hat sich positiv auf Umsatz, Marktanteile und Kundenbindung ausgewirkt.

Der britische Markt stellte zunächst eine Herausforderung dar, da der dortige Marktführer BLUEPRINT bereits stark etabliert war. Dennoch führte eine exklusive Vereinbarung mit der RAPID Group 2016 zu einem Durchbruch.

Vertriebsrepräsentanzbüros: Nähe zum Kunden

Neben den Niederlassungen haben wir seit 2019 vier Vertriebsrepräsentanzbüros eröffnet. Das erste entstand in Italien, gefolgt von Standorten in Polen, Armenien und der Türkei.

Mit lokalen Mitarbeitenden, die den Markt und die Sprache kennen, können wir die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser verstehen und langfristig erfolgreiche Beziehungen aufbauen. Besonders in Regionen, in denen wir vorher kaum präsent waren, konnten wir durch diese Sales Offices bedeutende Marktanteile gewinnen.



Vorteile der Internationalisierung

Die Einrichtung von Sales Offices unterstützt die direkte Marktnähe und ermöglicht, auf spezifische Anforderungen flexibel zu reagieren. Die Regional Market Organizers tragen durch ihre Marktkenntnisse entscheidend dazu bei, Vertriebschancen in verschiedenen Ländern zu identifizieren und zu sichern. Durch die lokale Präsenz erhalten wir wertvolles Feedback, das uns dabei hilft, unser Sortiment gezielt weiterzuentwickeln und langfristig erfolgreich zu sein. Unsere Partnerschaft mit Schlüsselmärkten wie der RAPID Group setzt immer wieder neue Schwerpunkte und trägt dazu bei, unser Sortiment aktuell und wettbewerbsfähig zu halten.

**DIE INTERNATIONALISIERUNG
HAT NICHT NUR ZU EINEM
UMSATZWACHSTUM
GEFÜHRT, SONDERN AUCH
UNSERE MARKTANTEILE
GESTÄRKT UND DIE
BINDUNG ZU UNSEREN
KUNDEN INTENSIVIERT.**

PARTNERSCHAFT UND INNOVATION: UNSER ERFOLGSREZEPT FÜR DIE ZUKUNFT!

Herth+Buss steht seit mehr als einem Jahrhundert für erfolgreiche Partnerschaften und innovative Lösungen. Bereits seit 100 Jahren sind wir im B2B-Bereich tätig und verstehen uns als Partner, der über das reine Verkaufen hinausgeht. Unsere Kundenbefragungen zeigen, dass Partnerschaft einer der meistgenannten Begriffe ist, den unsere Kunden mit uns verbinden. Dieses Wir-Gefühl, geprägt von einer familienbasierten Unternehmenskultur, ermöglicht es uns, Beziehungen zu pflegen, Lösungen zu bieten und echte Überzeugung zu schaffen. Begeisterung ist dabei ein zentrales Element – sie ist ansteckend und trägt maßgeblich zu unserem Erfolg bei. Unsere langjährigen Kooperationen mit Partnern wie unter anderem mit Poppe, ICAS (seit 1993), daenet, Apparatebau Kirchheim-Tech, Gewie und TecAlliance stehen exemplarisch für unsere Philosophie: Vertrauen, Langfristigkeit und das gemeinsame Ziel, innovative Lösungen zu schaffen.

„UNSERE PARTNERSCHAFT MIT HERTH+BUSS IST EINE GROSSARTIGE ERFOLGSGESCHICHTE. IN DEN LETZTEN JAHREN HABEN WIR UNSEREN UMSATZ GEMEINSAM SIGNIFIKANT STEIGERN KÖNNEN - EIN BEWEIS FÜR DIE STÄRKE UND DAS VERTRAUEN, DAS IN DIESER ZUSAMMENARBEIT STECKT.“



Lorena Brück,
Poppe Elastomertechnik GmbH

» WAS BEDEUTET PARTNERSCHAFT BEI HERTH+BUSS?

Partnerschaft ist ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Als inhabergeführtes Familienunternehmen setzen wir auf Zusammenarbeit mit mittelständischen und familiengeführten Unternehmen, die unsere Werte teilen. Besonders die jahrzehntelange Zusammenarbeit mit einem unserer größten Lieferanten KOSTAL Kontakt Systeme zeigt, wie wichtig uns Kontinuität und gegenseitige Inspiration sind. Diese Kooperation besteht schon seit den 30er Jahren.

„WENN MAN EINES GEMEINSAM ERLEBEN KANN, DANN IST ES, DASS **KONTINUITÄT UND INNOVATION** KEINE GEGENSÄTZE SIND, SONDERN **SICH HERVORRAGEND ERGÄNZEN**. DAS IST DIE BASIS FÜR WIRKLICH LANGFRISTIGEN ERFOLG.“

KOSTAL Kontakt Systeme

Auch in der Zusammenarbeit mit Kunden zeigt sich unsere Innovationskraft. Gemeinsam entwickeln wir neue Programme, die den Marktbedarf gezielt decken, wie Reparaturlösungen oder innovative Werkstattprogramme. Unsere Partner schätzen uns als starken Begleiter, der nicht nur Produkte liefert, sondern aktiv an der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen mitwirkt.

Neben unseren langjährigen Lieferanten- und Kundenbeziehungen sind wir auch in internationalen Einkaufsverbänden aktiv, um gemeinsam mit starken Partnern Synergien zu nutzen und die Zukunft des freien Ersatzteilmarktes mitzugestalten. Mit ATR (1999), Temot International (2007) und GroupAuto (2009) sind wir bereits seit vielen Jahren verbunden, in den letzten Jahren sind zudem GlobalOne (2017) und Nexus (2019) hinzugekommen.

Diese Netzwerke ermöglichen den Austausch zwischen Herstellern und Händlern, bündeln Marktkenntnisse und fördern gemeinschaftliches Handeln, um effizientere Prozesse und nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten.

Darüber hinaus sind wir Mitglied bei AAMPACT, der internationalen Interessenvertretung der führenden Automobilzulieferer im freien Ersatzteilmarkt. AAMPACT bietet eine Plattform für den branchenweiten Austausch, engagiert sich in Projektarbeit und setzt sich für die gemeinsamen Interessen der unabhängigen Aftermarket-Industrie ein. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit anderen Verbänden und der Automobilwirtschaft stärkt nicht nur unser Unternehmen, sondern auch den gesamten Markt.

» INNOVATION ALS ERFOLGSFAKTOR

Innovation ist der Schlüssel zu unserem Erfolg. Unsere Entwicklung zeigt, wie wir uns stets an den Bedürfnissen des Marktes orientieren und Chancen schnell genutzt haben:

- **Marktanpassung durch Lösungen:** Als japanische Fahrzeuge erstmals nach Europa kamen, erkannten wir den Bedarf und boten zunächst mit unserem Nipparts-Programm und später mit unserem Jakoparts-Programm passende Ersatzteile an.
- **Kontinuierliche Weiterentwicklung:** Von der Autoelektrik über Programme für asiatische Fahrzeuge bis hin zu umfassenden Diagnoselösungen haben wir uns kontinuierlich weiterentwickelt und bleiben flexibel für neue Anforderungen.

Unser Innovationsgeist treibt uns an, auch in Zukunft intelligente Lösungen zu schaffen, die echten Mehrwert für unsere Partner und Kunden bieten.

Diagnose bei Herth+Buss: Technologische Weiterentwicklung für den Markt

Unsere Entwicklung im Bereich Diagnose ist ein Paradebeispiel für die Innovationskraft, die aus technischer Expertise und partnerschaftlicher Zusammenarbeit entsteht. Die Grundlage dafür bilden die technischen Erfahrungen unserer Mitarbeiter, die entscheidende Impulse gesetzt haben.

- **Schrittweise Entwicklung:** Der Einstieg begann mit unserem Inspector, einer ersten Lösung im Diagnosebereich. Schritt für Schritt entwickelten wir uns weiter, bis wir unser Fernwartungstool Diagnose on Demand auf den Markt brachten.
- **Partnerschaft mit AUTEL:** Als offizieller Vertriebspartner für AUTEL in der DACH-Region bieten wir für jede Anforderung das passende Diagnosegerät – von kompakten bis zu umfangreichen Lösungen. Diese Zusammenarbeit hat es uns ermöglicht, unser Diagnoseprogramm zu erweitern und neue Produktbereiche wie ADAS in den Fokus zu nehmen.

„DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DER FIRMA HERTH+BUSS IST UNKOMPLIZIERT, OFFEN UND VERLÄSSLICH. IHR ENGAGEMENT UND IHRE **EFFEKTIVE ARBEITSWEISE** MACHEN SIE ZU EINEM STARKEN PARTNER. DURCH **OFFENE DISKUSSIONEN** UND **GEMEINSAME ZIELE** ENTSTEHT EINE ERFOLGREICHE UND VERTRAUENSVOLLE PARTNERSCHAFT. WIR FREUEN UNS AUF DIE WEITERE ZUSAMMENARBEIT!“

Massimo Girlanda,
AUTEL Automotive Intelligence



» UNSERE VISION: PERFEKTE REPARATUR- LÖSUNGEN!

Wir streben nach den perfekten Reparaturlösungen und wollen dadurch unsere Partner erfolgreicher machen. Der Einsatz moderner Technologien wird dabei eine zentrale Rolle spielen, um die Effizienz und Qualität unserer Lösungen kontinuierlich zu steigern. Zudem setzen wir auf den partnerschaftlichen Ausbau, wobei Kooperationen die Grundlage bilden, um unser Werkstattausstattungsprogramm stetig weiterzuentwickeln.

Unsere Zukunft liegt in der Stärkung und dem Ausbau unserer Partnerschaften. Ganz gleich, ob mit Kunden, Lieferanten oder technologischen Partnern – wir sind überzeugt, dass echter Fortschritt nur gemeinsam erreicht werden kann. Dieses Prinzip hat uns über mehr als ein Jahrhundert hinweg begleitet und wird auch in Zukunft unser Handeln prägen. Mit Begeisterung, Innovationskraft und einem klaren Fokus auf die Bedürfnisse des Marktes blicken wir gemeinsam mit unseren Partnern in eine erfolgreiche Zukunft.

NACHHALTIGKEIT UND SOZIALE VERANTWORTUNG ALS TEIL UNSERER UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE

» GELEBTER VERBESSERUNGSPROZESS BEI HERTH+BUSS

Verlässlichkeit und Qualität als Grundpfeiler

Zuverlässigkeit und Vertrauen lassen sich ebenso wenig herbeireden wie Qualität, Innovation und Service. Was zählt, sind Taten. Bei Herth+Buss setzen wir auf konkrete Maßnahmen, um nicht nur unsere Produkte und Prozesse stetig zu verbessern, sondern auch Verantwortung in der Gesellschaft zu übernehmen.

Unsere Unternehmensstrategie ist von einem klaren Fokus auf Qualität und sozialem Engagement geprägt – eine Kombination, die uns als Unternehmen auszeichnet und die wir kontinuierlich weiterentwickeln.

Optimierung von Prozessen und Produkten: Total Quality Management (TQM)

Die Optimierung der Qualität, sei es in unseren Produkten oder in den internen Abläufen, hat für uns oberste Priorität. Dieser Anspruch ist tief in unserer Unternehmenskultur verwurzelt und spiegelt sich in unserem gelebten Total Quality Management (TQM) wider.

Unser TQM-System vereint unterschiedliche Managementansätze und bildet die Grundlage für unser tägliches Handeln. Es stellt sicher, dass alle Abläufe, vom Einkauf über die Produktion bis hin zur Auslieferung, höchsten Standards entsprechen. Mit Zertifizierungen nach ISO 9001 und ISO 27001 sowie einem strengen Risikomanagement und der Einhaltung von ESG (Environmental, Social and Governance)-Kriterien unterstreichen wir unseren Qualitätsanspruch.

Insbesondere die ISO 27001-Zertifizierung bescheinigt uns die Implementierung eines effektiven Informationssicherheits-Management-systems (ISMS), das darauf abzielt, die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von Informationen zu gewährleisten. Diese Zertifizierung zeigt unser kontinuierliches Bestreben, die Sicherheitsrisiken zu minimieren und höchste Standards im Umgang mit sensiblen Daten einzuhalten.

Die Auszeichnung „Recognised for Excellence in Europe“ durch die European Foundation for Quality Management (EFQM) bestätigt unser Engagement für eine fortwährende Optimierung. Ebenso wichtig ist uns die Auswahl und Bewertung unserer Lieferanten, die nach den höchsten Standards erfolgt, um exzellente Qualität in jedem Aspekt zu gewährleisten.

Soziales Engagement: Verantwortung übernehmen

Unser Unternehmen ist sich seiner Verantwortung bewusst – nicht nur in Bezug auf Qualität und Prozesse, sondern auch im sozialen Bereich. Als großes Familienunternehmen sehen wir es als unsere Pflicht, uns aktiv in sozialen und karitativen Projekten zu engagieren. Diese Verantwortung leben wir nicht nur in unserem täglichen Handeln, sondern auch in verschiedenen Partnerschaften und Initiativen.

Engagement in der Region und überregional

Seit Jahren setzen wir uns für Projekte in der Region Heusenstamm und darüber hinaus ein. Unser Engagement reicht von internen Spendenaktionen, wie etwa zu Weihnachten, bis hin zu langfristigen Partnerschaften mit Stiftungen und Vereinen. Besonders am Herzen liegt uns die Unterstützung des lokalen Sportvereins TSV Heusenstamm, den wir als Sponsor aktiv fördern.

Kinder-Nothilfe der Peter Maffay Stiftung und TEILEn e.V.

Ein weiteres wichtiges Projekt, das uns am Herzen liegt, ist die Unterstützung der Kinder-Nothilfe der Peter Maffay Stiftung und des Vereins TEILEn e.V. Seit 2012 engagieren sich über 60 Unternehmen aus der Kfz-Teile- und Werkstattbranche im TEILEn e.V. für den Schutz von Kindern im Straßenverkehr. Herth+Buss ist stolz darauf, Teil dieses Netzwerks zu sein. Gemeinsam mit unseren Partnern haben wir in über 1.000 freien Kfz-Werkstätten 35.000 Verkehrssicherheitsartikel an Kinder verteilt, darunter Warnwesten, Sicherheitskrägen, Signalarmbänder und Fahrradreflektoren. Diese Maßnahmen tragen aktiv zur Sicherheit von Kindern im Straßenverkehr bei.

Ausblick: Ständige Weiterentwicklung als Basis für den Erfolg

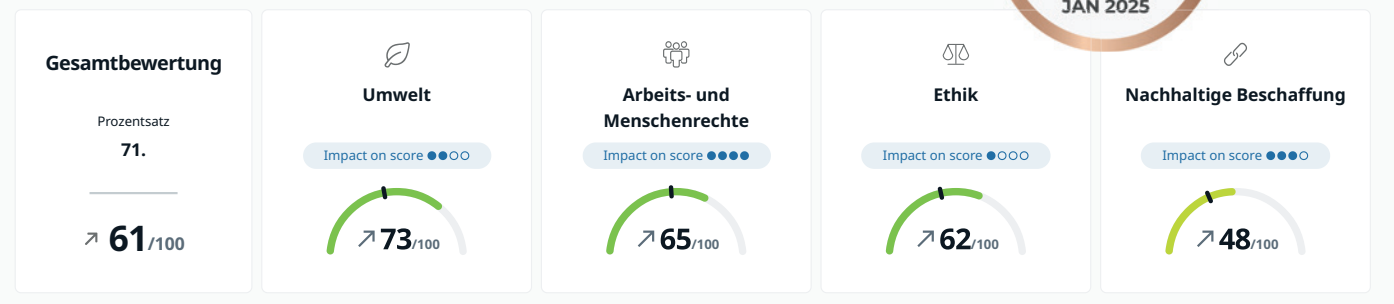
Bei Herth+Buss ist die kontinuierliche Weiterentwicklung von Prozessen, Produkten und sozialen Engagements ein gelebter Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Qualität, Innovation und soziale Verantwortung sind keine leeren Worte für uns, sondern fester Bestandteil unseres täglichen Handelns.



Klimafreundliche Logistik und verantwortungsvolle Unternehmensführung

Nachhaltigkeit ist ein weiteres zentrales Thema in unserer Unternehmensstrategie. Wir setzen auf nachhaltige Logistik und klimafreundliche Versandlösungen. Alle Pakete, die unser Haus verlassen, werden über den DHL Versandservice GoGreen versendet. Dies stellt sicher, dass die transportbedingten CO2-Emissionen ausgeglichen werden und wir einen Beitrag zum Umweltschutz leisten.

Unsere Bemühungen um Nachhaltigkeit wurden mit der Bronze-Medaille von EcoVadis ausgezeichnet, womit wir zu den besten 35 % der Branche zählen.





Gemeinsam in die Zukunft
Holger und Jens Drawing stehen als Inhaber von Herth+Buss für Kontinuität und Fortschritt. Mit einer starken Basis in der Vergangenheit und einer klaren Vision für die Zukunft schreiben sie die Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens weiter.

LERNEN SIE UNSERE INHABER KENNEN: HOLGER UND JENS DREWING

Herth+Buss ist seit Generationen ein familiengeführtes Unternehmen, das Tradition mit Innovation verbindet. Holger und Jens Drawing prägen als Inhaber und Geschäftsführer die Geschicke des Unternehmens.

» HOLGER DREWING:

Begierig auf Innovationen und konsequent im Handeln

Übernahme und Vision

Nach dem Tod ihres Vaters übernahmen Holger und Ralf Drawing 1992 die Geschäftsführung und führten Herth+Buss in eine neue Ära. Holger Drawing setzte von Anfang an auf eine klare Vision: Qualität und Innovation als Markenzeichen von Herth+Buss zu etablieren.

Konsequenz im Alltag

„Es genügt nicht zu wissen, man muss es auch anwenden. Es genügt nicht zu wollen, man muss es auch tun.“ Dieses Zitat des Frankfurter Dichters Goethe prägt sowohl das berufliche als auch das private Handeln von Holger Drawing. Für ihn bedeutet Konsequenz, dass er sein Verhalten stets an den gesetzten Zielen und Regeln ausrichtet. Dies ist für ihn eine Frage der Glaubwürdigkeit: Wird dieses Prinzip nicht beachtet, geht Vertrauen verloren. Besonders gilt dies für die Anwendung der Herth+Buss Unternehmensleitlinien, die die Werte widerspiegeln, nach denen wir bei Herth+Buss leben möchten. Disziplin zählt dabei zu den wichtigsten Tugenden.

Werte und Führung

Als Teil unserer Firmenphilosophie verfolgt Holger Drawing das Ziel, jedem Kunden das passende Ersatzteil in bester Qualität bereitzustellen, aber für ihn umfasst Qualität noch viel mehr. Zuverlässiger Kundenservice, die gemeinsame Weiterentwicklung und Innovation sind für ihn essenziell, um langfristige, starke Partnerschaften zu sichern. Eine zentrale Frage unserer täglichen Arbeit lautet: „Was können wir dazu beitragen, dass unsere Kunden erfolgreicher werden?“ Dieser Grundgedanke spiegelt sich auch in unseren Firmenwerten wider und wird von Holger Drawing gelebt. Partnerschaft, Innovation und Familie - der Kern von Herth+Buss!

Verkaufen als Kunst

Holger Drawing betont: „Verkaufen ist eine Kunst, die Nähe schafft, Vertrauen aufbaut und echte Verbindungen zu Menschen entstehen lässt.“ Er ist davon überzeugt, dass der wahre Erfolg nicht im einmaligen Abschluss liegt, sondern in der fortlaufenden Beziehung und dem Vertrauen, das über Jahre hinweg aufgebaut wird.

» JENS DREWING:

Mit frischen Impulsen und Zuversicht in der Welt des Wandels

Der Übergang zur vierten Generation

2024 trat Jens Drawing als Vertreter der vierten Generation in die Geschäftsführung ein. Nach seinem Studium in Ingolstadt und einem Masterabschluss in Strategischem Management in Dublin sammelte er wertvolle Erfahrungen bei Amazon. Dort leitete er unter anderem strategische Projekte und war als EU-Lieferantenmanager tätig.

Globale Perspektiven und internationale Ausrichtung

Jens Drawing übernimmt die Verantwortung für die internationale Expansion und das Wachstum der Tochtergesellschaften in Großbritannien, Frankreich, Belgien und Spanien. Seine Vision ist es, Herth+Buss noch agiler und innovativer zu gestalten, um den dynamischen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

Verbindung von Tradition und Innovation

Mit einem starken Fokus auf die Weiterentwicklung der internationalen Märkte und die Optimierung interner Prozesse bringt Jens frischen Wind in das Unternehmen und kombiniert globale Perspektiven mit den familiären Werten von Herth+Buss.

Und zum Abschluss: 3 schnelle Fragen an unsere Inhaber!

■ Jens Drawing ■ Holger Drawing

- ☒ Der frühe Vogel fängt den Wurm!
- ☒ Film
- ☐ Landei

- ☒ Ich laufe ab Nachmittag zur Höchstform auf!
- ☒ Serie
- ☒ Stadtmensch

IN ERINNERUNG AN RALF DREWING

Zum 100-jährigen Bestehen von Herth+Buss möchten wir einen Menschen in Erinnerung halten, der maßgeblich zur Entwicklung und dem Erfolg des Unternehmens beigetragen hat: Ralf Drowing.

*ALS GESCHÄFTSFÜHRER
UND MITINHABER
PRÄGTE ER ÜBER
JAHRZEHNTE DIE
PHILOSOPHIE UND DIE
ENTWICKLUNG VON
HERTH+BUSS.*

*SEIN ENGAGEMENT, SEINE
WEITSICHT UND SEIN
UNERMÜDLICHER EINSATZ
MACHTEN IHN ZU EINER
ZENTRALEN FIGUR IN
DER GESCHICHTE DES
UNTERNEHMENS.*

Am 20. Juli 2024 verstarb Ralf Drowing nach einem Herzstillstand während einer Urlaubsreise. Dieser Verlust trifft uns alle tief und hinterlässt eine große Lücke, sowohl in der Familie als auch im Unternehmen.

Ralf Drowing war außerdem ein intelligenter, teamorientierter und stets hilfsbereiter Mensch. Als Führungskraft zeichnete er sich durch eine offene, ehrliche Art aus, die ihn bei Kollegen und Geschäftspartnern gleichermaßen beliebt machte. Seine freundliche und zugängliche Persönlichkeit machte die Zusammenarbeit mit ihm stets angenehm – sowohl beruflich als auch privat.

Ralf war ein fröhlicher, glücklicher Mensch, der immer seine Familie und seine Werte schätzte.



Sein Einstieg in das Familienunternehmen im Jahr 1984 bildete den Beginn einer langen und erfolgreichen Reise. Er begann im IT-Bereich, widmete sich aber schnell dem Aufbau des neu ins Leben gerufenen Verschleißteileprogramms für japanische Fahrzeuge, das in Kooperation mit Nipparts aus den Niederlanden gestartet wurde. Diese Initiative trug maßgeblich dazu bei, dass Herth+Buss in Deutschland die Marktführerschaft im freien Reparatur- und Wartungsmarkt erlangte.

**MIT SEINEM
ENGAGEMENT UND
SEINEM TIEFEN
WISSEN ÜBER DIE
INTERNATIONALE
AUTOMOBILBRANCHE
ETABLIERT ER
DAS UNTERNEHMEN
WELTWEIT,**

besonders in Japan, Taiwan, Südkorea und China. In den letzten Jahren berichtete er stolz, dass Herth+Buss in China einen exzellenten Ruf genieße.

Ralf Drowing hinterlässt eine Ehefrau und zwei Söhne, Jens und Lars, die für ihn immer einen besonders hohen Stellenwert hatten. Besonders stolz war er auf die Zusammenarbeit mit seinem ältesten Sohn Jens, der im November 2023 ins Unternehmen eingetreten ist. Die gemeinsame Arbeit in den letzten Monaten war für Ralf ein unermesslicher Grund zur Freude.

„Der Tod meines Bruders trifft uns alle sehr schwer und kommt natürlich viel zu früh. Ich bin froh, dass mein Neffe Jens Drowing im November 2023 bei uns eingestiegen ist. Es war deutlich spürbar, wie sehr dies meinen Bruder mit Stolz erfüllt hat“, sagte Holger Drowing.

**WIR WERDEN
RALF DREWING IMMER
IN ERINNERUNG
BEHALTEN UND SEINEN
BEDEUTENDEN BEITRAG
ZUR ENTWICKLUNG VON
HERTH+BUSS WÜRDIGEN.**

TOLLE ARBEITS-ATMOSPHÄRE
 STANDHAFT
 ZUSAMMENHALT
 SPEZIALIST
 SYMPATISCH
 PASST IMMER!
 ZWEITES ZUHAUSE
 MENSCHLICH
 TEAMWORK!
 KUNDEN-ORIENTIERT
 RELIABLE PARTNER
 EFFIZIENT
 DAS IST HERTH+BUSS FÜR UNSERE MITARBEITER ...
 UNTERSTÜTZEND
 GEMEINSCHAFT
 QUALITÄT
 RESPEKTVOLL
 LANGLEBIGKEIT
 INSPIRIEREND
 INNOVATIVER FAMILIEN-BETRIEB
 DYNAMISCH
 VERLÄSSLICHKEIT
 ZUKUNFT
 UNIKAT
 BESTÄNDIG
 LOYAL
 AMBITIONIERT
 STABILITÄT
 FAMILIE
 TRADITIONELL
 TEAMLEISTUNG
 ZUVERLÄSSIGKEIT

OUR PEOPLE ARE OUR BRAND

Beständigkeit, Teamgeist und die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen. Ich schätze es, Prozesse aktiv mitzugestalten und gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen Herausforderungen zu meistern.

Ein erfolgreiches Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und großer Mitarbeiterorientierung.

Ein Bürogebäude zum Verlaufen, Familie, 300 Leute und trotzdem kennt sich fast jeder, gemeinsame Werte und Innovation!

Sich ständig neuen Herausforderungen zu widmen.

Ein Arbeitsplatz, an dem ich mich sehr wohl fühle.

Ich verbinde mit Herth+Buss Loyalität und Bescheidenheit.

Gemeinschaft, Zusammenhalt, Freundschaften!

Ein Unternehmen mit einer starken Geschichte, hohen Qualitätsstandards und einem engagierten Team.

Ein durchweg positives Arbeitsverhältnis sowie tolle Kollegen, die immer hinter mir stehen und mich unterstützen.

Über 18 Jahre erfolgreiche Arbeit mit tollen Kollegen und meistens viel Spaß!

Teamwork.

Leidenschaft für Auto, Ersatzteile und Reparaturlösungen!

Tägliche Arbeit und Herausforderung, Kollegen, jährliche Entwicklung.

Hochwertige Autoteile und ein familiengeführtes Unternehmen mit familiären Grundwerten und Professionalität.

Viele Menschen zu treffen, Probleme zu lösen und immer wieder Kunden zu begeistern.



herthundbuss.com

100 JAHRE
HERTH+BUSS