



Auf ein Wort mit Bodo Schlagheck.

Der Firmengründer im Gespräch – über Sportsgeist, gelebte Kundennähe und elmat im Jahre 2022. | Seite 02



Am Anfang war das Kabel.

Schritt für Schritt zum Erfolg: Wie das Unternehmen elmat in vier Jahrzehnten zur festen Größe im Kabelmarkt wurde und sich dabei treu geblieben ist. | Seite 04/05



DAS UNTERNEHMEN

40 Jahre elmat. Dank unserer Kunden!

Vierzig Jahre sind keine Ewigkeit. Aber in schnelllebigen Zeiten wie diesen, mit Märkten, die sich wandeln und bewegen, ein beachtlicher Zeitraum. Wenn elmat jetzt auf vier Jahrzehnte zurückblickt, dann sind Sie ein wichtiger Teil unserer Erfolgsgeschichte.



In solchen Momenten fragen wir uns: Was wäre elmat ohne seine Kunden?

Fakt ist, dass ein großer Teil von Ihnen uns über die Jahre hinweg die Treue gehalten, uns begleitet hat. Selbst angesichts der Tatsache, dass der klassische „Elektro-großhandel“ längst nicht mehr das ist, was

er einmal war: Unabhängige Großhändler sind inzwischen zu einer seltenen Spezies geworden, die meisten mit Konzernen und Verbänden verquickt.

Eines aber hat sich nicht geändert: Überall arbeiten Menschen, die uns lieb und teuer sind und denen wir unseren Er-

folg verdanken. Und wenn unsere Kunden heute bestätigen, dass wir uns unsere Flexibilität, aber auch das Menschliche im Miteinander bewahrt haben, dann ist das das größte Kompliment für uns.

Ihr Vertrauen ist auch in Zukunft gut bei uns aufgehoben.

PRODUKTE

Grenzenlos – TITANEX Premium.

Kann ein Kabel begeistern?! Es kann. Vor allem, wenn es TITANEX Premium heißt. Seit 2012 ist der Allrounder Bestandteil unserer Produktpalette.



Eines für alles: TITANEX Premium ist ein Hochleistungskabel, das sämtlichen Anforderungen gewachsen ist.

Ein Produkt, auf das unsere Kunden gewartet haben – der

Erfolg macht uns sprachlos. Deshalb gilt die elmat-Strategie auch in Zukunft: mehr Leistung und noch mehr Produkte, die restlos überzeugen.

| Seite 03

MENSCHEN

Ein eingespieltes Team.

Ein Unternehmen ist nur so gut wie die Menschen, die dafür arbeiten. So verdankt elmat seinen Erfolg vor allem einer engagierten Mannschaft.



Wenn es bei uns als Familienunternehmen im besten Sinne „familiär“ zugeht, dann profitieren auch die Kunden davon. Nehmen wir diese Herren hier. In unserem Lager behalten sie

auch in stürmischen Situationen einen kühlen Kopf und – vor allem – den Überblick. Bestellungen werden unproblematisch und zeitnah abgewickelt. | Seite 05

HISTORIE

Wie wir wurden was wir sind.

Vier Jahrzehnte elmat. Das sind vierzig Jahre ständig unter Strom. Werfen Sie mit uns einen Blick zurück – auf ereignisreiche Zeiten. | Seite 04/05

KUPFER

„Goldige“ Zeiten für Kupfer.

Nehmen Sie doch einmal die Kupferpreise der letzten Jahre ins Visier. Vielleicht entdecken auch Sie Ihre Leidenschaft für das gefragte Metall.

Den aktuellen Kupferkurs finden Sie übrigens auf unserer Website: www.elmat.de.

| Seite 07

MENSCHEN



Erfolg hoch drei.

Seit Jahren setzt elmat auch in der Leitung auf Teamwork.

Mit Alexander Heuser als Geschäftsführer und Gabi Schlagheck als Leiterin im Innendienst hat sich Bodo Schlagheck versierte Verstärkung an die Seite geholt.

| Seite 02

ELMAT STELLT EIN:
WWW.ELMAT.DE/JOBS

IM GESPRÄCH

Flexibler als die anderen. Und freundlich dazu.

Ein Jubiläum ist immer auch eine gute Gelegenheit, zurückzuschauen. Und vor allem: nach vorn. Firmengründer Bodo Schlagheck stand uns Rede und Antwort.



Bodo Schlagheck

1972. Das Jahr der Olympischen Spiele in München. Und das Gründungsjahr Ihres Unternehmens. Herr Schlagheck. Wie viel Sportmann steckt in einem Firmengründer?

„Wenn man sich für die Selbständigkeit und die Gründung eines Unternehmens entscheidet, akzeptiert man nicht nur ein gewisses Risiko. Da ist ja auch der sportliche Ehrgeiz, die selbst gesteckten Ziele zu erreichen.“

Natürlich habe ich mir im Jahr 1972 viel vorgenommen

und in den ersten Jahren auch so manche Durststrecke überstehen müssen, aber da kommt dann der „Sportmann“ zum Zuge. Und der springt mit Elan, Ausdauer und Kampfgeist über alle Hindernisse und hat das Ziel immer klar vor Augen.“

Wo liegen Ihrer Ansicht nach die Vorteile eines mittelständischen Anbieters im Kabelmarkt?

„Mittelständische Unternehmen – nicht nur im Bereich von Kabeln und Leitungen – haben gegenüber den Groß-

konzernen den Vorteil, dass sie deutlich flexibler auf die Kundenwünsche eingehen können.“

Am Anfang hatte elmat den Vorzug, Kunden, die zum Beispiel kleinere Mengen Kabel benötigten, die bei Herstellern nur mit sehr langen Lieferzeiten zu bekommen waren, mit Flexibilität zu überzeugen.“

Wir Mittelständler sind da nach wie vor gefragt. Fixlängen, Direktlieferungen und Lieferungen innerhalb von 24 Stunden an jeden gewünschten Einsatzort, das leisten wir und das wird von unseren Abnehmern auch vorausgesetzt.“

Sie betonen immer wieder die sehr „persönliche“ Qualität Ihrer Geschäftsbeziehungen. Was macht das Verhältnis zwischen elmat und seinen Kunden so besonders?



„Da gibt es Geschäftsbeziehungen zu vielen Elektrogroßhandlungen, die schon seit vierzig Jahren halten. Dadurch haben sich auch private und damit sehr persönliche Kontakte ergeben. Das Besondere an unserem Verhältnis zu den Kunden ist dieser „direkte Draht“ zur Geschäftsleitung oder zum Einkauf. Ware bleibt in vielen Fällen Ware, die natürlich auch andere Lieferanten anbieten. Persönlicher Kontakt zum Kunden bedeutet aber zusätzlich zum Produkt ein gegenseitiges Vertrauen, das die Geschäftsbeziehung festigt.“

Was hat elmat, das die Konkurrenz nicht bietet oder vielleicht auch nicht bieten kann, Produkte als auch Dienstleistungen betreffend?

„Unser Joker sind die „persönlichen“ Qualitäten und ganz klar: ein Team von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das mit viel Engagement und Flexibilität für unsere Kunden da ist. Was die Produkte betrifft, Markenfabrikate wie TITANEX, Fairline etc., die bundesweit nur über elmat zu beziehen sind: Einige Produkte im Kabel- und Leitungsbe- reich sowie in der Daten- und Netzwerktechnik, die von uns mitentwickelt wurden, werden schon heute exklusiv für elmat

produziert. Dies unterscheidet uns sicherlich von einigen Kabelhändlern.“

Wenn Sie einen Blick in die Zukunft wagen, wo steht elmat beim nächsten runden Jubiläum im Jahr 2022?

Das wäre schön, wenn wir ins Jahr 2022 schauen könnten. Die Nachfolge im Geschäft ist geregelt und die „Jungen“ geben heute schon ihr Bestes, um elmat auch in den kommenden Jahren kontinuierlich weiter nach oben zu bringen. Aber Voraussagen über elmat in zehn Jahren werden wir nicht wagen.



Wir können nur darauf setzen, dass sich die wirtschaftliche Lage in Europa stabilisiert, so dass auch unser Unternehmen in den nächsten Jahren immer noch eine Größe im Handel mit Kabeln und Leitungen sowie in der Daten- und Netzwerktechnik darstellt und dass wir der schnelle und zuverlässige Partner bleiben. Und selbstverständlich der sympathischste weit und breit!

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Ein Faible für Kabel. Die drei von der Geschäftsleitung.

Ob einem das Geschäft mit Kabeln und Leitungen in den Genen liegt? Wenn man sich unsere Geschäftsleitung so anschaut, könnte man das meinen.



Gabi Schlagheck

„Im Grunde konnte es gar nicht anders kommen“, erinnert sich Gabi Schlagheck. Als Schwangerschaftsvertretung wollte sie im Jahre 1990 bei elmat lediglich einige Monate überbrücken. „Aber ich wusste schon nach ein paar Wochen: Das ist meine Firma.“ Und das ist sie bis heute geblieben.“

Ähnlich geht es Geschäftsführer Alexander Heuser. Schon seine Ausbildung hat er bei elmat absolviert und danach das Unternehmen mit

Engagement und frischen Ideen nicht nur in Deutschland, sondern im europäischen und asiatischen Markt mit nach vorn gebracht.

Dieter Hamann stammt ursprünglich aus dem Schwabenlände und arbeitete dort für Porsche. Schließlich wagte er den Sprung ins Rheinland und hat es nicht bereut. Seit 1989 ist ein unverzichtbarer Teil der elmat-Familie und sorgt als Vertriebsleiter für die hervorragenden Kundenbeziehungen.



Dieter Hamann



Alexander Heuser



Fotos: www.emfactory.de

PRODUKTE

Die Kabelleitung der unbegrenzten Möglichkeiten: TITANEX Premium.

Manchmal muss eine Schlauchleitung alles geben. Für TITANEX Premium, unseren überzeugenden Allrounder im Sortiment, überhaupt kein Problem.

Zehntausende von Besuchern kommen aus dem Staunen nicht mehr heraus:

Spektakuläre 3-D-Lasereffekte, das Farbenmeer der Wasserfontänen, die in den Nachthimmel schießen – eine dramatische Multimedia-Choreographie, die zu begeistern weiß.

Seit Mai 2012 ist die auf einem Fluss schwimmende Brunneninstallation der EMF

Laserland der neue Publikumsmagnet in der ukrainischen Stadt Vinnytsa.

Ein Mega-Spektakel und eine echte Herausforderung für die elektrischen Installationen. Insofern ein Fall für elmat, genauer: für TITANEX Premium, unsere neueste Generation flexibler Gummischlauchleitungen, die ausnahmslos sämtlichen technischen und mechanischen Anforderungen

gewachsen ist: Widerstandsfähiger, praktischer, robuster und sicherer kann angesichts auch extremster externer Bedingungen die Verkabelung einer Elektroinstallation nicht sein.

Das macht man sich auch bei der Wasserspiel-Attraktion in der Ukraine zunutze: In höchstem Maße wasserundurchlässig (AD8), halogenfrei, brandgeschützt und einsatzfreudig bei

höchsten (bis 90 Grad) oder niedrigsten Temperaturen (bis -50 Grad), sorgt hier unser Spitzenprodukt TITANEX Premium für die technisch einwandfreie Funktion gemäß der Norm NFC 15-100 für externe Einflüsse und – für ein ungetrübtes Vergnügen.

WEITERE INFOS AUF:
WWW.ELMAT.DE

AUSBILDUNG

Schule hat begonnen!

Weil ihn unsere Mitarbeiter von der Pike auf lernen, geht ihnen der Job ins Blut über und sie haben einfach mehr Spaß daran. Und ihre Begeisterung geben sie gerne an unsere Kunden weiter.

Bereits seit Jahrzehnten wird bei elmat ausgebildet – in den Bereichen Büro und Lager. So kommt es auch, dass die meisten in der Belegschaft „Eigengewächse“ sind. Blicken wir einmal zurück: Der erste Auszubildende in unserem Haus überhaupt war im Jahre 1985 Alexander Heuser, der heute zur Geschäftsleitung zählt.

Aber auch unsere engagierte Verkaufsmannschaft Natalie Jost, Nicole Kohlbecher, Stephanie Bork, Sandra Merz-Schubert, sowie Sandra Okrafka aus der Buchhaltung und Kollegen aus dem Lager sind seit Anfang ihrer Berufslaufbahn bei uns und bei elmat in ihren Job hineingewachsen.

Eine Tatsache, die uns zugegebenermaßen mit Stolz erfüllt – dass wir jedem unserer Auszubildenden die Möglichkeit der Übernahme geben konnten und jeder Einzelne von ihnen unserer Firma letztendlich die Treue gehalten hat.

Ein starkes Team – „made by elmat“.



IT-LEISTUNGEN

Schnell. Schneller. GTP-Line.

Lassen Sie sich vom rasanten Tempo auf dem Daten-Highway nicht ausbremsen. elmat hat die Lösung, mit der Sie bequem Schritt halten: GTP-Line.

Mit GTP-Line (steht für: Giga-, Tera-, Petabit/s) profitieren Sie von unserer dynamischen Systemlösung in Sachen IT, langfristig, herstellerunabhängig und zukunftsorientiert. Schließlich müssen sich Verkabelungs- und Schranklösungen ebenso agil an neue Verkabelungsstandards oder Anwendungsanforderungen anpassen wie die dazugehörige Planungsunterstützung und die Teams. Für unsere Kunden bedeutet das: Cool bleiben

und beruhigt auf unser Kompetenzteam setzen – GTP-line steht für die optimale, auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Lösung. Das gilt übrigens auch bezüglich der Systemgarantie und des hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnisses.

All das hat sich übrigens schon aufs Beste im Banken- und Versicherungsbereich bewährt – warum dann nicht auch bei Ihnen? Wir informieren Sie gerne.

IT-LEISTUNGEN

Das könnte Ihnen so passen: Fairline Daten- und Netzwerktechnik nach Maß.

Moderne Daten- und Netzwerktechnik firmiert bei elmat unter einem besonderen Namen: Fairline. Rundum kompatibel und immer auf dem neuesten Stand.

Fragen Sie doch einmal unsere Kunden, die die Stärken von Fairline schon kennen und nutzen: Dank der unzähligen Möglichkeiten eines zeitgemäßen Baukastensystems genügt Fairline selbst den höchsten Ansprüchen in der modernen Netzwerktechnik.

Und das Beste – das wird auch in Zukunft so bleiben. Denn unser System ist so flexibel, dass alle schon von An-

fang an perfekt aufeinander abgestimmten Komponenten jederzeit problemlos ausgetauscht werden können.

Wenn sich beispielsweise Ihre Anforderungen verändern oder Ihr System deutlich mehr leisten muss, bleiben Sie stets auf dem Laufenden und auf dem allerneuesten Stand der Technik. Unsere Spezialisten kümmern sich dabei in jeder einzelnen Phase entsprechend

um die individuelle Konfiguration.

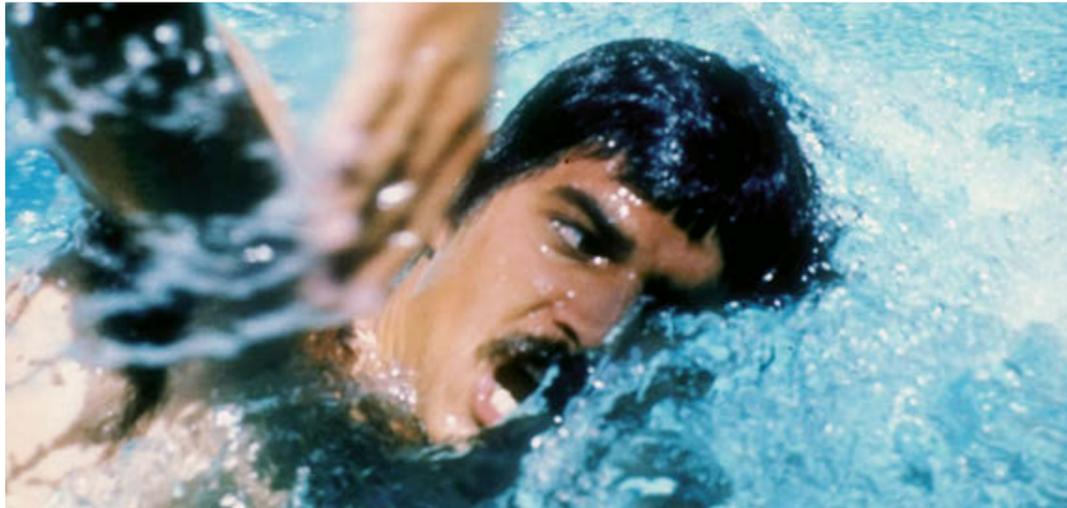
Ihr Vorteil: Auf diese Weise ist die aktuelle Lösung immer genau die, die Sie gerade benötigen. Denn sie orientiert sich exakt an den Bedürfnissen Ihres Unternehmens. Und das alles zu einem vernünftigen Verhältnis von Preis und Leistung. Auf elmat ist eben in jeder Hinsicht Verlass.



OLYMPIA 1972

Einer schwimmt allen davon: Mark Spitz.

Als „Mark the Shark“ schrieb der US-amerikanische Ausnahmeschwimmer Mark Spitz Olympia-Geschichte: sieben Siege, sieben Weltrekorde, sieben Goldmedaillen.



Mark Spitz

Die Bilanz des damals 22-Jährigen bei den Olympischen Sommerspielen 1972 in München konnte sich sehen lassen. Und seine Rekorde schienen für die Ewigkeit gemacht – erst 36 Jahre später sollte seine legendäre Leistung getoppt werden.

33 Weltrekorde wurden von Mark Spitz aufgestellt

Insgesamt 122 Mannschaften mit 7.000 Athleten gingen in München an den Start und kämpften um die raren Plätze auf dem Siegertreppchen. Doch mit Mark Spitz (Marken-

zeichen: Schnurrbart) hatte die Olympiade in der Bayernmetropole ihren wahren Helden und Rekordjäger. Ob in den Einzeldisziplinen oder in der Staffel – Spitz galt als technisch perfekt und vor allem: unschlagbar.

Nach den Spielen, die wegen eines terroristischen Anschlags auf die israelische Mannschaft so tragisch verliefen, setzte Spitz den Schlusspunkt hinter eine noch junge Karriere, in der er sage und schreibe 33 Weltrekorde aufstellte. Fortan beschäftigte der Sportler sich damit, seine im-

mense Popularität zu vermarkten. 1977 wurde Mark Spitz Mitglied in der Ruhmeshalle des internationalen Schwimmsports und engagierte sich heute unter anderem in der Laureus-Stiftung für soziale Belange.

Erst bei den Sommerspielen 2008 in Peking gelang einem Landsmann das vorher Undenkbare: Mit acht Goldmedaillen und acht Weltrekorden wurde Michael Phelps erfolgreichster Olympionike aller Zeiten. Ein neuer Mark Spitz war geboren!

OLYMPIA 2012

Feuer und Flamme für Olympia.

Ein gutes Omen: Auch im elmat-Jubiläumsjahr standen uns wieder olympische Höchstleistungen ins Haus – sportliche Momente für die Ewigkeit.

Nach 1908 und 1948 brannte das olympische Feuer zum dritten Mal in London.

Geballte Motivation an der Themse: An die 10.500 Athleten aus über 200 Nationen maßen sich in 26 Sportarten und insgesamt 302 Wettbewerben.

Die Organisatoren der XXX. Olympiade (so ihr offizieller Titel) und die Teilnehmer aus aller Welt sorgten mit ungebremstem Enthusiasmus dafür, dass die olympische Idee zündete: der sportliche Wettstreit im Zeichen des fairen Mitei-

ners und der friedlichen Begegnung der Nationen. Es feierten nicht nur die Briten so unbeschwerter wie mitreißende Spiele und legendäre Helden wie Michael Phelps und den Jamaikaner Usain Bolt auf dem Siegerpodest.

MEDAILLENSPIEGEL 1972 VS. 2012

Die glorreichen zehn – 1972 und 2012

Wenn das kein gutes Omen ist: Auch im elmat-Jubiläumsjahr standen uns wieder sportliche Höchstleistungen ins Haus.

MÜNCHEN 1972

LAND	GO.	SI.	BR.	GES.
1. UdSSR	50	27	22	99
2. USA	33	31	30	94
3. DDR	20	23	23	66
4. BRD	13	16	40	40
5. Japan	13	8	8	29
6. Australien	8	7	7	17
7. Polen	7	5	9	21
8. Ungarn	6	13	16	35
9. Bulgarien	6	10	5	21
10. Italien	5	3	10	18

LONDON 2012

LAND	GO.	SI.	BR.	GES.
1. USA	46	29	29	104
2. China	38	27	23	88
3. GBR	29	17	19	65
4. Russland	24	26	32	82
5. Südkorea	13	8	7	28
6. Deutschland	11	19	14	44
7. Frankreich	11	11	12	34
8. Italien	8	9	11	28
9. Ungarn	8	4	5	17
10. Australien	7	16	12	35



Höher. Schneller. Und so weiter.

TIMELINE

Alles außer Stillstand.

Vierzig Jahre elmat. Das sind nicht nur Abermillionen Kilometer an Kabeln und Leitungen, die bei unseren Kunden für optimale Verbindungen sorgen. Das ist mehr. Auch die spannende Geschichte eines Unternehmens und seiner Menschen, die etwas bewegen wollen.

Während in München ein Schwimmer namens Mark Spitz die Sportwelt staunen lässt, springen gewissermaßen auch ein paar hundert Kilometer weiter nördlich zwei Firmengründer ins kalte Wasser und wagen den Schritt in die Selbstständigkeit.

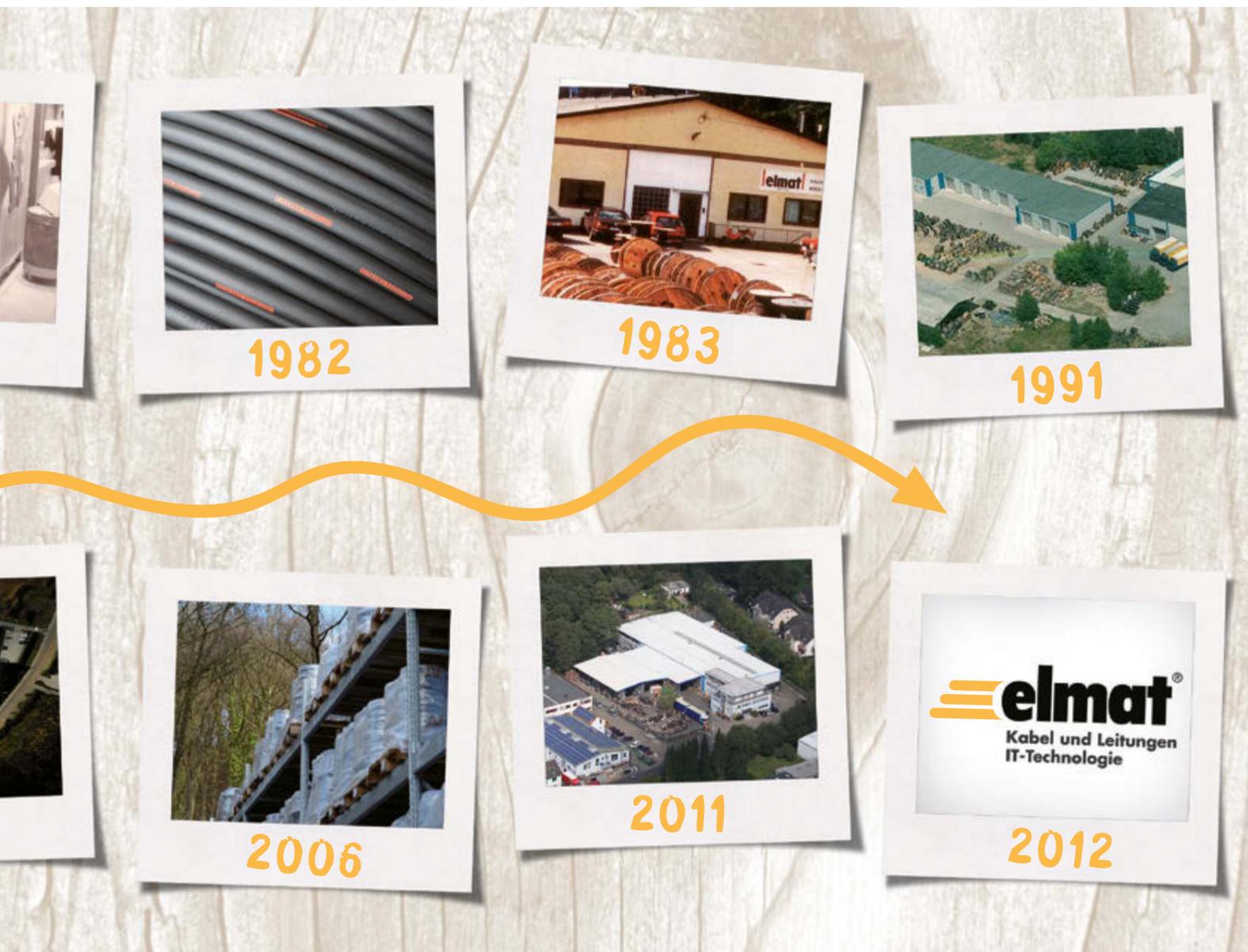


Mit elmat Vostell & Schlagheck Industrievertretungen GmbH sind Bodo Schlagheck und Paul Vostell im ersten Jahrzehnt des Bestehens zunächst als Repräsentanz einer ganzen Reihe von Unternehmen am Start: SAB Bröckskes, Rohwerke Haltern, Lanfer, Walther

Werke, Dahl-Kanal und Ritto. Elan und Ehrgeiz bleiben – die Anschrift ändert sich: 1980 verlegt elmat seinen Sitz von Refrath nach Rösrath-Rambrücken. Zwei Jahre später steht zudem ein personeller Wandel ins Haus: Paul Vostell, Mann der ersten Stunde, verlässt das Unternehmen und Bodo Schlagheck ist von nun an alleiniger Inhaber und Gesellschafter.

Mehr Verbindungen

Bewegung kommt schließlich auch in das Warensortiment an Kabeln und Leitungen – neue Anbieter wie Acome, Cablerie Andrezieux und Thomson Jeumont Cables/Cableries de Lens (heute Nexans) werden mit an Bord geholt: Mit TITANEX erweitert das Unternehmen sein Lieferprogramm um einen neuen, vielversprechenden Brand.



STIMMEN

Mitarbeiter über elmat.

Seit vierzig Jahren haben bei elmat die Mitarbeiter das Sagen. Da lassen wir sie auch zum Jubiläum gern zu Wort kommen.

Die Kunden schätzen es, die Geschäftspartner auch. Irgendetwas muss dran sein an der Arbeit bei elmat. Denn die gute Laune, die hier herrscht, ist nicht aufgesetzt. Wir haben uns einmal umgehört, was unsere Mitarbeiter mit elmat verbindet.



„Seit Beginn meiner Ausbildung im Jahr 2004 komme ich gerne in die Alte Ziegelei 27. Es macht mir großen Spaß, mit den netten Kollegen und Kunden zu arbeiten.“

Natalie Jost (geb. Durnev)

„Im Februar 2010 bin ich zu dem familiären Betrieb elmat gewechselt und bin froh, zu dem von „Mädels“ geführten Vertriebsinnendienst zu gehören.“

Steffi Mehlberg



„Nicht ohne Grund fahre ich seit sechs Jahren Tag für Tag insgesamt 100 Kilometer, um zu elmat zu kommen. Hier fühle ich mich wohl.“

Nicole Kohlbecher

„Vollkommen unerwartet hat mich elmat im Jahre 2009 – mitten im Ausbildungsjahr – bei sich aufgenommen und mir eine Chance gegeben. Ich bin froh, ein Teil der elmat-Familie zu sein.“

Stephanie Bork



„elmat ist wie eine große Familie – hier wird gearbeitet und alle stehen füreinander ein. Ich bin gerne hier und damit Teil eines kompetenten Teams.“

Andreas Piel

Seither ist elmat deutschlandweit nicht nur erste Adresse, sondern exklusiver Lieferant dieser extrem leistungsfähigen Gummischlauchleitung mit außergewöhnlich hoher Lebensdauer.

Erfolg braucht Raum. So hält man noch 1982 Ausschau nach neuen, den Bedürfnissen entsprechenden Räumlichkeiten. Im Rösrather Industriegebiet Scharrenbroich wird elmat fündig.

Die folgenden Jahre stehen für elmat im Zeichen der Expansion – denn Wachstum heißt auch: näher am Kunden sein und die Wege verkürzen. Anfang der Neunziger Jahre betritt man dabei geographisch ein geschäftliches Terrain, das nur wenige Jahre vorher völlig unerreichbar gewesen wäre: Nach Öffnung der Mauer und der Wiedervereinigung entstehen gleich drei Standorte in den neuen Bundesländern – in Gröden/Dresden (1991), Teschendorf/Oranienburg (1992) und Jena (1993). Im gleichen Jahr heißt es ein letztes Mal: Kisten und Container packen, denn der Umzug von Rösrath



nach Overath-Untereschbach steht an, dem Stammsitz des Unternehmens bis heute.

Mehr Kompetenz

elmat verbindet seit jeher. Was liegt da näher, als sich im Jahr 1993 – neben dem Kerngeschäft, dem Vertrieb von Kabeln und Leitungen – mit einer eigenen Abteilung für Daten- und Netzwerktechnologie in einem besonders zukunfts-trächtigen Bereich zu positionieren? Die Welt am Draht – die internationalen Märkte im Blick: Mit Einrichtung einer auf den Export spezialisierten Abteilung (1996) eröffnen sich unzählige Chancen – heute ist elmat in fast allen Ländern auf dem europäischen Kontinent sowie im Nahen und Mittleren Osten vertreten und gut aufgestellt.

Auf der Kölner Messe Exponet präsentiert elmat im Jahr 2001 erstmals das eigene passive Datensystem „Fairline“ und setzt damit neue Maßstäbe in puncto Flexibilität – durch ein perfekt abgestimmtes Baukastenprinzip, das sich stets den aktuellen Anforderungen des Anwenders anpasst. Seit 2006 verfügt auch das Großherzogtum über allerbeste Verbindungen: Die elmat-Vertretung in Luxemburg beginnt mit ihrer Arbeit. Aber auch im heimi-

schen Overath tut sich einiges: Bodo Schlagheck bildet von 2007 an gemeinsam mit Prokuristin Gabi Schlagheck und Geschäftsführer Alexander Heuser das neue Gesellschafterteam, ein schlagkräftiges Trio, dessen Entscheidungsstärke gefragt ist. Schließlich ist elmat seit 2009 nun auch bundesweit flächendeckend vertreten: in Norddeutschland repräsentiert durch die Handelsvertretung Schönewolf in Westerkappeln, in Bayern und Baden-Württemberg durch die Firma BRECAP mit Sitz in Schwaig bei Nürnberg.

Mehr Austausch

elmat startet durch – in das zweite Jahrzehnt des neuen Jahrtausends: Mit einer Vertretung in Belgien (seit 2010) baut das Unternehmen sein europäisches Netzwerk aus und sorgt ständig für vielversprechende Verbindungen. Auf der Fachmesse eltefa in Stuttgart (2011) präsentiert elmat neben „Fairline“ auch seine zukunftsweisenden Brands „satline“ und „solarline“. Und nicht zu vergessen: ein zeitgemäßes Erscheinungsbild – das neue elmat-Design.





FRÉDÉRIC VINCENT

„Im Namen von Nexans freue ich mich besonders, der Firma elmat anlässlich ihres vierzigjährigen Bestehens gratulieren zu dürfen.“

Seit 1982 vertritt die Firma elmat unsere Produkte auf dem deutschen Markt mit großem Erfolg und Nachhaltigkeit. Die enge Zusammenarbeit basiert auf dem sehr guten Ruf der Firma elmat in Deutschland und der Exklusivität der Marken TITANEX und Titarc.

Nexans und elmat verfolgen die Strategie, die gemeinsamen Kunden zufrieden zu stellen. Mit diesem Ziel und unseren Wertvorstellungen wollen wir unsere gemeinsame Zusammenarbeit und unseren Erfolg noch viele Jahre ausweiten. Der Firma elmat und allen Mitar-

beatern wünsche ich einen sehr schönen vierzigsten Jahrestag.

Mit freundlichen Grüßen

Frédéric Vincent,
President Nexans

WOLFGANG BOSBACH

„Herzlichen Glückwunsch, lieber Bodo, herzlichen Glückwunsch, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firma elmat!“



1972 war ein Jahr mit vielen herausragenden Ereignissen: Der Deutsche Bundestag beschließt die Absenkung des aktiven Wahlalters auf 18 Jahre. In München und Kiel finden die Olympischen Sommerspiele statt und unsere Fußballnationalmannschaft wird Europameister! Die Fernsehzuschauerinnen und -zuschauer begeistern sich an "Raumschiff Enterprise" und Tony Christie fragt von morgens bis abends „Is this the way to Amarillo?“, was ein handfestes Indiz dafür ist, dass es 1972 noch keine alltagstauglichen Navigationsgeräte gab. Oder haben Sie das Lied nach Einführung der Navis noch einmal gehört? Sehen Sie!

Der wahre Höhepunkt des Jahres 1972 war allerdings die

Gründung des Unternehmens elmat durch Bodo Schlagheck und Paul Vostell. Bodo Schlagheck leitet dieses Unternehmen mit der ihm eigenen Kombination von unternehmerischer Weitsicht und rheinischer Fröhlichkeit nunmehr schon seit vierzig Jahren und hat in dieser Zeit bewiesen, dass er sein „Handwerk“ bestens beherrscht. Vor allen Dingen ist er in diesen vier Jahrzehnten immer seiner bergischen Heimat treu geblieben – sieht man einmal großzügig über seine Ausflüge in unser 17. Bundesland hinweg...

Die Erfolgsgeschichte der Firma elmat ist aber nicht nur eine Erfolgsgeschichte für Bodo Schlagheck, sondern für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ohne deren Fleiß und

Ideenreichtum sich das Unternehmen nicht so erfolgreich am Markt behaupten könnte – und das gilt für den jüngsten Azubi ebenso wie für die Cheftage.

Gratulieren möchte ich aber nicht nur dem Unternehmer Bodo Schlagheck, sondern auch – und vor allen Dingen – meinem guten Freund Bodo, mit dem ich zwischen Aioli und Kölsch viele fröhliche, unbeschwerte Stunden verbringen durfte, und ich hoffe, dass noch viele weitere folgen werden.

Mit besten Grüßen und allen guten Wünschen

Wolfgang Bosbach, MdB

ANDREAS HEIDER

Grußwort aus der Gemeinde.

Zum 40-jährigen Bestehen der Firma elmat gratuliere ich der Geschäftsführung und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich. Sie alle haben durch ihre Arbeit und ihr Engagement zum Erfolg des Unternehmens beigetragen. Dieses Jubiläum ist ein eindrucksvoller Beleg für die hohe Qualität der Produkte und für zufriedene Kunden.

Nach dem Motto „Ein Unternehmen wird nur alt, wenn es immer jung bleibt“ hat elmat seit der Firmengründung im Jahre 1972 Erfolgsgeschichte geschrieben und sich vom Familienbetrieb zum erfolgreichen Vertriebsunternehmen in der Kabelbranche entwickelt. elmat agiert heute mit innovativen Lösungen auf nationalen und internationalen Märkten. Dieser Erfolg ist nicht selbstverständlich, sondern das Ergebnis harter Arbeit und weit-sichtiger Unternehmenspolitik.

Im Jahre 1993 wurde der Firmensitz nach Overath ver-



legt. Ich freue mich, dass die Geschäftsleitung sich für diesen Standort entschieden hat, und ganz besonders darüber, dass das Unternehmen hier seit vielen Jahren qualifizierte und sichere Arbeitsplätze zur Verfügung stellt.

Ich wünsche Ihnen allen für die Zukunft alles Gute und weiterhin den unternehmerischen Erfolg, den Sie sich alle redlich verdient haben.

Ihr Andreas Heider
Bürgermeister

HERZENSSACHE

40 Jahre elmat = 40 x 1.000 für den guten Zweck

Die Feste feiern, wie sie fallen? Wir könnten es krachen lassen – bei einem rauschenden Fest aus Anlass des Firmenjubiläums. Aber wir haben uns aus gutem Grund etwas anderes überlegt.

elmat hat sich entschieden, anstelle großer Feierlichkeiten für jedes Jahr des Bestehens 1.000 Euro zu spenden – an eine Reihe unterschiedlicher Organisationen, die elmat am Herzen liegen.

Denn wir sind der Meinung, dort ist dieses Geld bestens aufgehoben und hilft, etwas zu bewegen und in Zukunft wichtige soziale Projekte für die Menschen in unserer Region zu realisieren.

Dazu zählt die Bürgerstiftung der Stadt Overath, die sich für das Wohl der Overather engagiert. Bürger für uns Pänz macht sich für die Jüngsten in Bergisch Gladbach stark. Der Förderverein des Freiherr-vom-Stein-Gymnasiums, Rösrath, kümmert sich um schulische Belange, während sich Lions Club und Rotary Club aktiv in gemeinnützige und kulturelle Projekte einbringen.



Alexander Heuser und Bodo Schlagheck

ANDREAS BETTERMANN

„Glückwunsch vom Praktikanten!“

Es ist mir wirklich ein Rätsel, wie elmat vierzig Jahre alt werden konnte! Zwanzig Jahre war elmat sicher erfolgreich unterwegs. Aber 1991 sollte Bodo Schlagheck einen folgenschweren Entschluss fassen. Er stimmte zu, den Autor dieses Gratulationsschreibens als Praktikanten (neudeutsch Trainee) aufzunehmen. Eine Reihe von ganz ehrlich ungewollten, jedoch für das Unternehmen durchaus bedrohlichen (heute würde man sagen: terroristischen, gefährlichen) Vorfällen erschütterten das Unternehmen.

So wurde der Praktikant zum Ausliefern auf einem LKW eingesetzt. Eine sehr große Kabeltrommel, die nicht rollen wollte, wurde von ihm in Remscheid am damaligen I-Center so in Bewegung versetzt, dass sie das halbe Lager mit großem Schwung durchrollte und eine zentrale Regalreihe ins Wan-

ken brachte. Siemens gab die I-Center vermutlich auch deshalb später auf.

Im Zeitalter ohne E-Mail war das Fax das zentrale Bestellmedium. Nun ja. Ein Freund des Praktikanten war auf die Idee gekommen, dort fehlendes Klopapier mal eben zu elmat rüber zu faxen. Dass der Empfang einer solchen Klopapierrolle eben seine Zeit und auch Papier benötigt, verstand bei elmat außer dem Praktikanten niemand. Die Kunden könnten doch warten.

Grundlagen des Vertriebs wurden schnell begriffen. Die darauf folgende „Ausbildung“ im Vertrieb fand ohne Zugriffsmöglichkeit auf das Faxgerät statt. Es gab ja noch das Telefon. Da man dem Praktikanten die Telefonanlage jedoch unzureichend erklärt hatte (zum Beispiel dass man bei der Weitervermittlung am Telefon die entsprechende Person erst am

Apparat haben musste, bevor man selbst auflegt), wurden von ihm auch die besten Kunden regelmäßig ins kommunikative Nirwana befördert. Der Schaden ist bis heute nicht zuverlässig ermittelt.

Auch die Begeisterung des Hochleistungsmitarbeiters Bettermann darüber, dass Jesus zwar aus Wasser Wein, er jedoch mit Hilfe der Kartuschen des kleinen Getränkeautomaten im Lager literweise Cola aus Wasser erzeugen konnte, wurde leider nicht als übernatürliches Wunder gewürdigt. Es folgte die Zwangsversetzung in das Finanz- und Rechnungswesen. Spätestens hier wurde klar, dass der damals 16-Jährige viel Liebe zum Detail entwickeln konnte. Fünf Überweisungsbelege in der Stunde waren mehr als genug Beweis hierfür. Doch gerade die Erfahrungen mit der Welt der Zahlen aus GuV und Bilanz haben zu



Andreas Bettermann, Geschäftsführer OBO Bettermann, Mitglied des Vorstandes im ZVEI und Vorsitzender des FV 7, Neffe von Bodo Schlagheck und ehemaliger Praktikant

mittlerweile tief verwurzelten Erkenntnissen geführt, wie unten zu lesen ist.

Lieber Bodo,

ganz herzlich möchte ich Deinen Mitarbeitern, Deiner Familie und natürlich Dir zu vierzig Jahren elmat gratulieren. Du bist für mich ein Vorbild für

gradlinige Unternehmerschaft mit Herz und Verstand.

Du bist und warst immer der Onkel, den man sich wünscht. Selbst mich hat elmat überlebt und für mein späteres Leben geprägt. Danke für diese Erfahrungen und Euch weiter viel Erfolg und gute Laune!!!

Dein Andreas



4. Worüber hättest Du im Betrieb mehr erfahren wollen?
 Eigentlich durfte ich in alle Dinge des Betriebs einsehen
 Nur die Preisgestaltung habe ich nicht ganz verstanden.
 Wenn man einem Kunde z.B. ein Produkt mit 61% Rabatt verkauft, wo bleibt da der Gewinn?

Auszug aus dem Praktikumsbericht von Andreas Bettermann

PREISENTWICKLUNG

Ohne Kupfer keine Leitung.

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold. Zugegeben – es gibt attraktivere Metalle, aber eins muss hier einmal deutlich gesagt werden: Ohne Kupfer und seine hervorragenden physikalischen, mechanischen und chemischen Eigenschaften ständen wir bei elmat schlichtweg auf dem Schlauch.

Umso interessanter ist es daher, ab und an einen Blick auf die sogenannte „Kupfertabelle“ zu werfen und die Preisentwicklung des begehrten Metalls zu

beobachten. Den tagesaktuellen Wert bekommen unsere Kunden frei Haus – auf www.elmat.de.

Kupfer als Legierungsbe-

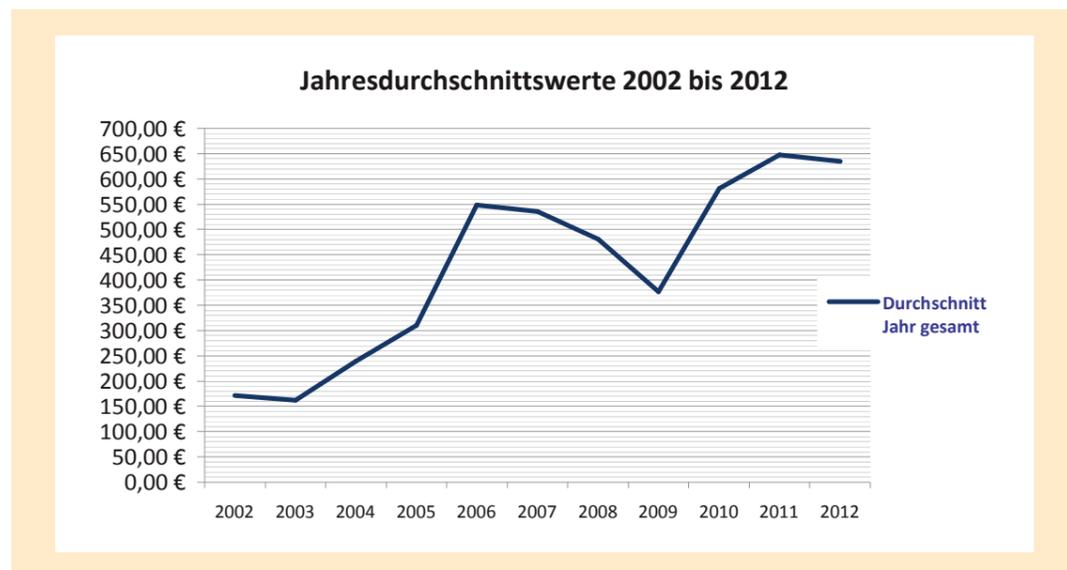
standteil von Bronze und Messing zählt zu den ältesten von der Menschheit genutzten Metallen und nach Eisen und Aluminium gilt es heute als

jenes mit dem höchsten Verbrauch. Vor allem die rege Bautätigkeit und eine vehement anziehende Konjunktur in den Industrie- und den Schwellen-

ländern, insbesondere in China, wirken sich maßgeblich auf die Nachfrage aus.

Diese übersteigt schon seit längerem die Produktionsmenge, was im Laufe der letzten Jahrzehnte Folgen für die Preisentwicklung haben musste. So orientiert sich der jeweilige Kupferpreis maßgeblich an jenem Preis, zu dem das Metall an den Weltmärkten, an den Börsen und zwischen einzelnen Marktteilnehmern gehandelt wird.

Kupfer wird weltweit abgebaut, große Vorkommen befinden sich aber auch in von Naturkatastrophen bedrohten Regionen der Welt oder Ländern mit instabilen politischen Verhältnissen. Was in Verbindung mit anderen marktrelevanten Faktoren die Fördermengen und Preise schwer kalkulierbar macht.



JAHRESDURCHSCHNITTSWERTE DER JAHRE 2002 BIS 2012

MONATE	DURCHSCHNITT
2002	171,93 EUR
2003	162,54 EUR
2004	238,82 EUR
2005	310,28 EUR
2006	548,60 EUR
2007	534,93 EUR
2008	480,11 EUR
2009	376,45 EUR
2010	580,79 EUR
2011	647,68 EUR
2012	634,78 EUR

UNTERNEHMEN

Wo so manchem ein Licht aufgeht: Light+Building 2012.

Die Präsenz auf den wichtigen Messen der Branche hat für elmat zwei klare Qualitäten – eine geschäftliche und eine menschliche. Bestes Beispiel: Die diesjährige Light+Building in Frankfurt, die weltweit größte Messe für Licht und Gebäudetechnik.



elmat auf der Light+Building 2012

Wenn sich Architekten, Ingenieure, Planer, Händler, Handwerker und andere wichtige Entscheider aus dem In- und Ausland auf den Weg nach Frankfurt machen, hat das einen besonderen Grund: Hier präsentiert die Industrie alle zwei Jahre nicht nur ihre Innovationen in den Bereichen Licht, Elektrotechnik sowie Haus- und Gebäudeautomation. Hier kommt man auch ins Gespräch. Im Messejahr 2012 unter anderem zu aktuellen Themen wie Energieeffizienz durch die Verbindung von Licht und vernetzter Gebäudetechnik, die Digitalisierung der Beleuchtung sowie das Gebäude als „grünes Kraftwerk“.

Ob man sich über unseren Beitrag zu den Bauprojekten von morgen informieren wollte und über die Produktpalette – oder bei einem Glas Kölsch einfach Lust auf ein angenehmes Gespräch über abgeschlossene und anstehende Geschäfte hatte – am Stand von elmat fühlte man sich bestens beraten und aufgehoben. Kein Wunder, da der Kontakt mit den Kunden, die Begegnung und der Austausch für uns auch hier einen besonderen Stellenwert genießen. In Frankfurt macht man sich schlau, dem umfangreichen Spektrum für die elektrotechnische Haus- und Gebäudeinstallation sei Dank, und profitiert von den Syner-

gieeffekten bei einer derartigen Veranstaltung. Schließlich ist der Elektrohandwerker von heute wie nie zuvor auch Energiedienstleister und Systemintegrator. Da kommt elmat mit seinen intelligenten IT-Lösungen gerade recht.

Übrigens: Mit 196.000 Besuchern aus aller Welt brach

die Messe 2012 alle bisherigen Rekorde. Wenn Sie uns vor Ort einmal persönlich besuchen möchten – der nächste Light+Building-Termin steht bereits: vom 30.3. bis 4.4.2014 auf dem Frankfurter Messegelände. Sie sind herzlich willkommen!



Geschäftsführer Alexander Heuser im Gespräch



Frank Dahl, Gabi Schlagheck, Andreas Bettermann



Messe Frankfurt



MAGGIE MARKOWSKY.

Eine Frau für alle Fälle.

Wenn das Telefon nicht stillsteht, Termine koordiniert und mal wieder Unmögliches möglich gemacht werden muss, dann behält sie garantiert einen kühlen Kopf:

Maggie Markowsky. Seit fast fünfundzwanzig Jahren steht sie Bodo Schlagheck als rechte Hand zur Seite, zuständig für den Durch- und Überblick. Unvorstellbar, dass dieses Energiebündel einmal den Ruhestand antreten könnte. Auch für Bodo Schlagheck – wie sagt er immer so schön:

„Maggie – wir gehen gemeinsam in Rente.“

SUDOKU

Rätsel im Quadrat.

Eigentlich müsste es „Bodoku“ heißen. Denn die Leidenschaft von Firmengründer Bodo Schlagheck für die kniffligen Rätselquadrate ist kein Geheimnis.

Hier ist logisches Denken gefragt, eine Eigenschaft, die dem Geschäftsmann nicht fremd sein sollte: Ziel ist es, ein Gitter mit neun mal neun Feldern mit Ziffern von eins bis neun so zu bestücken, dass jede Ziffer in jeder Spalte, jeder Zeile und jedem Block (Drei-mal-drei-Feld) einmal vorkommt. Damit es funktioniert, sind hier schon einige Ziffern vorgegeben.

Wussten Sie eigentlich, dass die Urform des Sudokus schon im 18. Jahrhundert von einem Schweizer Mathematiker entwickelt wurde? Als Erfinder der heute gängigen Form gilt der amerikanische Architekt und „Rätselonkel“ Howard Garns, der sie 1979 anonym als „Number Places“ erstmals in einer Rätselzeitschrift veröffentlichte.

		1		6		8					7			2	3		
2	5										1				2	7	9
				8	7	3					5		6				
			9	5					6							3	4
6		7	4					2	1			8					
					3			1	4	9						1	6
		5						6		5						4	3
7	2	6				9	5			9	8						
4			5	3				8		6		7	1	5			

elmat wünscht viel Spaß beim Lösen der Aufgaben.