

# Perfekte Büro-Einrichtungen

Egal, ob Steuerberater, Arztpraxis oder Behörde – jeder Arbeitgeber, der Büroarbeitsplätze hat, weiß das Angebot des Wuppertaler Unternehmens DELTA-V GmbH Büro- und Betriebseinrichtungen zu schätzen. Denn der B2B-Vermarkter weiß, was die Kunden brauchen. DELTA-V hat nämlich nur solche Produkte im Sortiment, die professionellen Büro-Ansprüchen genügen. Dabei nimmt das Unternehmen Rücksicht auf gesundheitliche Herausforderungen: Innovative Einrichtungslösungen von DELTA-V wirken präventiv gegen die typischen Berufskrankheiten von Schreibtischarbeitern.



Geschäftsführer Holger Herbst hält die Integration von Technik für die kommende Herausforderung der Büromöbelhersteller

Griffe ebenfalls spielend zu bedienen sind.

Holger Herbst ist sicher, dass DELTA-V mit diesen intelligenten Möbeln einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern habe. Zumal deshalb, weil DELTA-V auf viele seiner Produkte auch noch fünf Jahre Garantie gebe. Das kann das Unternehmen schon deshalb guten Gewissens tun, weil es eine hervorragende Produkt-Qualität garantieren kann. „Unsere Produkte werden weltweit produziert und ein umfangreiches Qualitätssystem garantiert unseren hohen Qualitätsanspruch“, erklärt Britta Bergmann, Assistentin der Geschäftsleitung. Das galt bei DELTA-V von Beginn an. Das Unternehmen ist aus einem 1844 in den Niederlanden gegründeten Handelshaus hervorgegangen. In seiner heutigen Form gibt es das Unternehmen DELTA-V seit 1995. Seither befindet sich der Hauptsitz in Wuppertal. Anfangs bestand das Sortiment aus Schränken, Tischen und Regalen. „Im Laufe der Jahre haben wir uns dann immer mehr zu einem Anbieter für komplette Büro-/Betriebseinrichtungslösungen entwickelt“, erklärt der Geschäftsführer. Heute gibt es bei DELTA-V alles, was man zur Büro- und Betriebsausstattung braucht: Neben den Büro-



Seit 1995 am selben Standort in Wuppertal: die DELTA-V Büro- und Betriebseinrichtungen GmbH

„Yoga im Büro ist zum Beispiel ein spannendes Thema“, sagt Geschäftsführer Holger Herbst. DELTA-V bietet eine neue Drehstuhlserie basierend auf dem ganzheitlichen Yoga Ansatz. Der Kerngedanke in dem von indischen Traditionen inspirierten Konzept ist das Sitzen in Bewegung. Die innovative Permanentkontaktmechanik ermöglicht dauerhaft entspanntes Sitzen. Das integrierte aufklappbare Fußablagensystem un-

Problem, weiß Holger Herbst. „Der Sitz-/Stehschreibtisch ist einfach optimal, um durch eine abwechslungsreiche Arbeitshaltung Rückenschmerzen wirksam vorzubeugen.“ DELTA-V sei so konsequent, dass jeder Mitarbeiter des Hauses an einem solchen Tisch arbeite, betont der Geschäftsführer. Ergänzt werden diese ergonomischen Tische durch passende Rollcontainer, deren Metallschübe dank ihrer Vollmetall-

möbelsystemen sind das zum Beispiel Sitzmöbel, Tische und Schreibtische, Einzelmöbel und Beistelltische oder Regale. Das geht bis zu Cafeteria-Einrichtungen, Ausstattungen für Sozialräume, Regale, Werkstatteinrichtung und hochwertigen Designstücken. „Wir decken heute rund 95 Prozent des Büroeinrichtungsbedarfs unserer Kunden ab“, erläutert Holger Herbst. „Das Produktportfolio umfasst mehr als

„**Unsere Produkte werden weltweit produziert und ein umfangreiches Qualitätssystem garantiert unseren hohen Qualitätsanspruch.**“



Der innovative Yoga-Drehstuhl ist eine Weltneuheit. Die entspannte Haltung kann viel zum Wohlbefinden der Mitarbeiter beitragen

„**Wir decken heute rund 95 Prozent des Büroeinrichtungsbedarfs unserer Kunden ab. Das Produktportfolio umfasst mittlerweile mehr als 25.000 Artikel.**“

terstützt den Nutzer zusätzlich mit einer Wohlfühl-Haltung. Ein weiteres Highlight aus dem Büromöbelsortiment ist der Sitz-/Stehschreibtisch. Daran können Endkunden sowohl stehend als auch sitzend arbeiten. Das Möbel ist mit Hilfe von zwei parallel geschalteten Elektromotoren kinderleicht höhenverstellbar. So lässt sich problemlos jeder Zeit die optimale Arbeitshöhe einstellen. Das Thema Rückenschmerzen werde immer häufiger zum

25.000 Artikel.“ Direkt am Hauptsitz in Wuppertal ist das Zentrallager des Unternehmens angegliedert. Hier verfügt DELTA-V über mehr als 10.000 Palettenstellplätze. Die DELTA-V GmbH hat aber nicht nur ein enorm umfangreiches Sortiment, sondern kann auch mit einem sehr günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. Dafür gibt es gleich mehrere Gründe. „Bei uns kaufen die Kunden direkt vom Hersteller ohne Zwischenhandel und

## Kernkompetenz

Branchenspezifische Büro- und Betriebseinrichtungen

## Zahlen und Fakten

- Gegründet: Ursprungsunternehmen 1844 als Handelshaus in den Niederlanden gegründet; DELTA-V in heutiger Form seit 1995 in Wuppertal
- Struktur: GmbH
- Niederlassungen: Hauptsitz Wuppertal und Vertriebsstandorte in Belgien und in der Schweiz
- Mitarbeiter: 120
- Umsatz: 50 Millionen EUR in 2010, für 2011 Steigerung von zehn Prozent erwartet
- Export: Belgien, Schweiz und Niederlande

## Leistungsspektrum

Komplette Büroeinrichtungen, Highlight: höhenverstellbarer Sitz-/Stehschreibtisch

## Zielgruppen

Prinzipiell jeder, der Büroarbeitsplätze hat; oft Bildungseinrichtungen, Krankenhäuser und Arztpraxen, Universitäten, aber auch Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater sowie Kommunen und Behörden

## Philosophie

Slogan „Ihre Nummer 1 für Büroeinrichtung“, Vertrieb online und über Katalog, aber Service wie im Fachhandel, „Familienfreundlichstes Unternehmen“ Wuppertals im Jahr 2005

## Zukunft

Wollen mehr Marktanteile gewinnen; in Büromöbeln immer mehr Technik integrieren



Montage durch eigene Monteure mit hoher Fachkompetenz



Der innovative Sitz-/Stehtisch kann elektronisch verstellt werden. Durch die abwechslungsreiche Arbeitsposition lassen sich die gefürchteten Rückenschmerzen vermeiden

diese Preisvorteile geben wir direkt an unsere Kunden weiter“, erläutert Holger Herbst. Die schlanken Strukturen kann sich das Unternehmen auch deshalb leisten, weil ein großer Teil des Handels über das Internet abgewickelt wird. Hinzukommt, dass DELTA-V seit 2006 ein eigenes Fotostudio unterhält, in dem der mehr als 1.000 Seiten starke Hauptkatalog erstellt wird. Diese Möglichkeiten kommen wiederum dem hauseigenen Onlineshop zugute. Er ist davon überzeugt, dass DELTA-V auch mit

„Bei uns kaufen die Kunden direkt vom Hersteller ohne Zwischenhandel und diese Preisvorteile geben wir direkt an unsere Kunden weiter.“

Modul Büromöbelsysteme werden mit gebrauchsgerechter Montage am Arbeitsplatz vor Ort geliefert (inklusive Entsorgung der Verpackung). Und das problemlos überall in Deutschland! Alle Monteure sind ausgebildete Fachkräfte mit hoher Fachkompetenz. Ein wichtiges Prinzip bei DELTA-V: Von der Auftragserteilung bis zur Lieferung und dem anschließenden Service haben die Kunden es immer nur mit einem einzigen Ansprechpartner zu tun.

Diese individuelle, persönliche Kundenbetreuung macht sich auch beim Blick auf die DELTA-V typischen Vermarktungsstrategien bemerkbar. „Zum einen betreiben wir Telefonverkauf, machen aber auch ganz gezielte Printwerbung für bestehende Kunden“, erläutert Britta Bergmann. Dort bietet DELTA-V dann genau die Produktgruppen an, die der Kunde bis dahin noch nicht bezieht. Das Prinzip ist so einfach wie wirkungs-

voll: Ein Kunde, der bereits von der großen Auswahl an Schreibtischstühlen überzeugt ist, der wird sich wahrscheinlich auch für die passenden Schreibtische interessieren. Auf Neukunden gehe man zudem mit attraktiven Preisangeboten zu, erläutert Holger Herbst. Special Offers dieser Art gibt es auch für Großkunden: Ab einem gewissen Auftragsvolumen räumt DELTA-V Rabatte bis zu 20 Prozent ein.

„Ihre Nummer eins für die Büroeinrichtung“ – so lautet der Slogan der DELTA-V GmbH. Was Qualität, Preis und Abwicklung angeht verwirklicht das Wuppertaler Unternehmen diesen Anspruch konsequent. Aber DELTA-V überzeugt nicht nur gegenüber den Kunden. Als Unternehmen hat DELTA-V auch für die eigenen Mitarbeiter einiges zu bieten. In der Kategorie 100 bis 500 Mitarbeiter wurde DELTA-V im Jahr 2005 als „Familienfreundlichstes

Unternehmen Wuppertals“ ausgezeichnet. Rund 120 Beschäftigte im In- und Ausland profitieren von einem flexiblen Arbeitszeitmodell, einer betrieblichen Altersvorsorge sowie Zuschüssen zu Fahrkarten und Essensgutscheinen. Außerdem ist DELTA-V Ausbildungsbetrieb. Groß- und Außenhandelskaufleute

stelligen Prozentbereich. DELTA-V sei dadurch in der Lage, sowohl organisch über neue Produkte und neue Kunden zu wachsen als auch durch Unternehmenszukaufe, erklärt der Geschäftsführer. Holger Herbst hat mit der DELTA-V Unternehmensgruppe noch viel vor: Sein erklärtes Ziel sind zweistellige Wachstumsraten. Nach einem Jahresumsatz von 50 Millionen EUR im Jahr 2010 erwartet der Geschäftsführer, dass DELTA-V im Jahr 2011 eine Umsatzsteigerung von mehr als zehn Prozent realisieren könnte. Dieser Erfolg gibt der Geschäftsleitung Spielraum und Antrieb auch über die künftige Entwicklung von Büromöbeln nachzudenken. „Durch die neuen Medien braucht ein Mitarbeiter heute nicht mehr unbedingt einen Büroarbeitsplatz – vieles kann heute schon im Home-Office erledigt werden“, weiß Holger Herbst. Der Zukunftstrend der Büromöbelbranche sei aber klar: Thema werde die zunehmende Integration von Technik.

„Nicht die Großen schlagen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen.“

und Fachkräfte für Lagerlogistik werden im eigenen Haus ausgebildet. Hier erlernen sie nicht nur gründlich ihren künftigen Beruf, sondern haben auch das Glück, dass sie zu einem wirtschaftlich gesunden und ambitionierten Unternehmen gehören. Geschäftsführer Holger Herbst ist sich sicher, dass die kurzen Entscheidungswege bei DELTA-V zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren des Unternehmens gehören. „Es gibt nur eine Führungsebene und nur einen Eigentümer“, erklärt Holger Herbst. Dadurch gelinge es dem Unternehmen, einfach schneller als die Mitbewerber zu sein. Denn: „Nicht die Großen schlagen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen“, ist der Geschäftsführer überzeugt. Das gesunde Fundament tut ein Übriges, um den Erfolg von DELTA-V zu sichern. Das Unternehmen ist schuldenfrei und verfügt über eine Eigenkapitalquote im hohen zwei-

diesem Onlineshop in der Branche Zeichen setzt. Holger Herbst sagt, dass sein Unternehmen das einzige unter den Mitbewerbern sei, das auf seiner Internetseite Produktvideos anbiete, mit denen sich Kunden mit der Funktionsweise der Möbel vertraut machen könnten.

Bemerkenswert an DELTA-V erscheint in diesem Zusammenhang die besondere Vertriebsstrategie des Unternehmens. DELTA-V bedient sich modernster Kanäle, agiert aber gleichzeitig wie ein traditioneller Hersteller. „Wir vertreiben unsere Produkte sowohl online als auch über unsere Printmedien und in NRW über unseren Außendienst. Gleichzeitig bieten wir aber den Service eines Fachhändlers vor Ort“, erklärt der Geschäftsführer. Alle



Umsatzschwerpunkt ist momentan Deutschland und Benelux. Weitere Länder werden in den nächsten Jahren folgen



**DELTA-V GmbH**  
**Büro- und Betriebseinrichtungen**

Eichenhofer Weg 71  
42279 Wuppertal  
Deutschland  
Tel.: +49 2339 909850  
Fax: +49 2339 909501  
info@delta-v.de  
www.delta-v.de