

Auszeichnung auf der Achema

Die Duran Group vergibt erstmals Partner Award an Laborfachhändler



► Interviewpartner Michael Merz
Geschäftsführer, Duran Group

Anlässlich der Achema 2009 zeichnete der Premium-Laborglaserhersteller Duran Group erstmalig ausgewählte Laborfachhändler mit dem Duran Group Partner Award aus. Dabei wurden neben den allgemeinen Leistungskriterien besondere Vertriebsleistungen sowie die Loyalität zur Marke Duran und zum Unternehmen Duran Group gewürdigt. Ausgezeichnet wurden drei Partner aus den Regionen Deutschland, Europa und Übersee. Welche Firmen den Preis entgegen nehmen dürfen und welche Gründe hinter der Auszeichnung stehen, erfahren Sie im nachfolgenden Interview mit Michael Merz, Geschäftsführer der Duran Group, der von Dr. Margareta Dellert-Ritter befragt wurde.

GIT Labor-Fachzeitschrift: Die Duran Group vergibt erstmals den Partner Award 2009. Warum verleihen Sie diesen Preis?

M. Merz: Mit dem Duran Group Partner Award zeichnen wir erstmalig ausgewählte Laborfachhändler aus, die uns im Geschäftsjahr 2008 durch besondere Leistungen und Engagement unterstützt und dabei einen wesentlichen Beitrag zu unserem Geschäftserfolg beigetragen haben. Die Preisverleihung erfolgte im Rahmen unseres Kundenevents anlässlich der Achema 2009, da die Messe von einer Vielzahl unserer Händler und Partner besucht wurde und einen angemessenen Rahmen für eine solche Verleihung bietet.

Welche Philosophie steht dahinter?

M. Merz: Als Marken- und Qualitätsführer der Branche ist es für uns von entscheidender Bedeutung mit Laborfachhändlern zusammenzuarbeiten, die unsere Premium-Marke Duran gegenüber Endkunden und Anwendern aktiv vertreten, bewerben und verkaufen. Insbesondere in der aktuellen wirtschaftlichen Situation möchten wir gegenüber unseren Handelspartnern ein Zeichen setzen, dass die bisher gute Zusammenarbeit gewürdigt wird und eine langfristige Partnerschaft für beide Seiten erfolgsversprechend und zukunftsweisend ist.

Welche Firmen erhalten den Preis?

M. Merz: Die Preisträger wurden nach Regionen ausgewählt: In unserem Heimatmarkt Deutschland wurde die Firma Omnilab-Laborzentrum GmbH & Co. KG, Bremen ausgezeichnet, für die Region Europa die Firma Huber & Co AG aus der Schweiz und für die Region Übersee erhält die Firma Sibata Scientific Technology LTD aus Tokyo den Duran Group Partner Award 2009.

Welches Engagement wurde dabei besonders gewürdigt?

M. Merz: Besonders gewürdigt wurde zum einen die allgemeine Umsatzentwicklung für das Jahr 2008, die mit dem entsprechenden Partner generiert wurde, aber auch die Loyalität zur Marke Duran und zur Duran Group. Dazu zählen die Führung eines breiten Sortimentes mit unseren Produkten, eine aktive Verkaufstätigkeit sowie die konsequente Vermarktung neuer Produkte.

Um welche Leistungen handelt es sich dabei konkret?

M. Merz: Bewertet wurden neben der Umsatzsteigerung in 2008 gegenüber dem Vorjahr, insbesondere Faktoren wie umfangreiche Produktleistungen in Katalogen, aktive Bewerbung

unserer Produkte in Printmedien oder online. Auch ein aktiver Verkauf des Duran Sortiments spielt für uns eine große Rolle. Desweiteren ist uns als Innovationsführer wichtig, dass unsere Partner die Trends der Branche erkennen und an uns weitergeben. Somit können wir unsere bestehende Produktpalette verbessern und gemäß den Anforderungen des Labormarktes erweitern.

Welche spezifischen Merkmale kennzeichnen die Labormärkte der Preisträger?

M. Merz: In Japan bestehen allgemein sehr hohe Anforderungen an die Qualität von Produkten und deren lückenlose Dokumentation, wie beispielsweise Materialspezifikationen. Daneben spielt der Service, in Bezug auf termingerechte Lieferungen und schnelle Kommunikation, eine große Rolle. Da die Duran Group diesen Anforderungen gerecht wird, können wir uns heute in Japan u. a. als Marktführer bei Laborglasflaschen bezeichnen. In der Schweiz ist die Duran Group insbesondere für die dort ansässigen Pharmaunternehmen ein wichtiger und zuverlässiger Lieferant von Laborglasprodukten. Als einziger Laborglaserhersteller weltweit bieten wir Kunden aus der pharmazeutischen Industrie – aber auch aus anderen Branchen – die Möglichkeit Qualitätsaudits an



Yvette Hattibur-Huber (Huber & Co AG)

unseren Standorten durchzuführen. Für den Großteil der Pharmaunternehmen in der Schweiz, und auch weltweit, ist die konstante und kontinuierlich zuverlässige Lieferung von Qualitätsprodukten neben der Möglichkeit der Auditierung und dem Erhalt einer lückenlosen Dokumentation, ein entscheidendes Kriterium, sich auf Duran Produkte – und bewusst nicht auf mögliche kostengünstigere Alternativen – zu verlassen.

Der deutsche Markt unterscheidet sich nicht wesentlich von den anderen Märkten in Europa. Aufgrund der Marktgröße und des Bedarfs ist jedoch eine permanente Bevorratung von über 5.000 verschiedenen Laborglasprodukten und unsere Lieferperformance ein entscheidender Vorteil, den wir unseren Partnern bieten können.

Wohin geht der Trend in diesen Ländern?

M. Merz: Wir sind überzeugt, dass die Nachfrage nach Qualitäts-Laborglasprodukten nicht nur in diesen Ländern weiter steigern wird. Die Duran Group ist durch ihr weltweites Handelspartnernetz dafür bestens gerüstet. Von unseren Händlern und Endkunden wissen wir, dass diese teilweise schlechte Erfahrungen mit minderwertigen Produkten machen mussten, z.B. mit explodierten Laborglasflaschen im Autoklaven, aber nun von der Notwendigkeit der Qualität, wie sie die Duran Group bietet, überzeugt sind und zukünftig auf diese vertrauen. Weitere Gründe, die für uns sprechen sind, das Vertrauen in unsere Produkte „Made in Germany“, die konsequente Entwicklung und Markteinführung von neuen Produkten, unser Preis-/Leistungsverhältnis und das umfangreichste verfügbare Laborglassortiment der Branche.



v.l.n.r.: Masatoshi Shibata (Sibata Scientific Technology LTD.), Michael Merz (Geschäftsführer Duran Group), Detlef Kreke (Regional Sales Director Duran Group)

Stimmen der Preisträger:

Welche Bedeutung hat der Preis für Sie?

Yvette Hattibur-Huber (Geschäftsführerin Huber): „Der European Partner Award hat für mich persönlich wie auch für unser Unternehmen eine sehr große Bedeutung. Ich sehe den Preis vor allem als Anerkennung und Wertschätzung für unser Engagement in der Vermarktung von Duran Produkten in der Schweiz. Es freut uns natürlich besonders, dass gerade ein kleines Land wie die Schweiz diesen Preis gewinnen konnte.“

Masatoshi Shibata (President & CEO Sibata Scientific Technology):

„Wir fühlen uns sehr geehrt als Partner der Duran Group ausgezeichnet zu werden und sind davon überzeugt, dass Duran Qualitätsprodukte produziert, die im japanischen Markt sehr gut angenommen werden. Desweiteren wurden in den vergangenen Jahren sehr viele neue Produkte eingeführt, die bei den Anwendern einen hohen Anklang finden. Wir möchten diesen Award mit unseren Mitarbeitern teilen und in Zukunft gemeinsam mit unserem Partner Duran Group noch mehr auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden eingehen.“

Horst-Dieter van Lent (Einkaufsleiter Omnilab-Laborzentrum):

„Wir freuen uns über die Auszeichnung der Duran Group als bester Partner in Deutschland. Das zeigt, wie gut die Zusammenarbeit zwischen beiden Gruppen funktioniert – immerhin seit fast 70 Jahren. Die optimale Kooperation zeichnet sich z.B. auch durch die Fokussierung seitens Omnilab auf Duran Produkte aus sowie den Teilnahmen der



Horst-Dieter van Lent (Einkaufsleiter Omnilab)

Duran Group an den Omnilab Hausmessen. Gleichzeitig konnten die Umsätze in den letzten Jahren weiterhin gesteigert werden. Somit trägt der Leitsatz von Omnilab, den Markt mit Premium-Produkten zu bedienen, gute Früchte.“

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit der Duran Group?

Yvette Hattibur-Huber (Huber): „Ich schätze vor allem die Kompetenz der Mitarbeiter sowie die offene und partnerschaftliche Art der Kommunikation.“

Masatoshi Shibata (President & CEO Sibata Scientific Technology):

„Da die Anwender oft Fragen bezüglich der Produkteigenschaften haben, schätze ich hier die große fachliche Unterstützung von Seiten der Duran Group.“

Horst-Dieter van Lent (Einkaufsleiter Omnilab-Laborzentrum):

„Die Produkte stehen für Qualität und sind deswegen auf dem Markt anerkannt und etabliert. Ferner ist die Fokussierung der Group auf den Handel die Basis für eine optimale Zusammenarbeit, was sich ebenfalls in guten Umsätzen zeigt.“

► KONTAKT

Duran Group GmbH
Mainz
Tel.: 06131/66-4325
Fax: 06131/66-4016
mailto:kathrin.speicher@duran-group.com
www.duran-group.com