

# Die erste Adresse für Sport und Freizeit

Das imposante Schieferhaus am Beginn des Hermanshagener Bachtals in Radevormwald hat viel gesehen. 1919 gründete Hugo Dornseif seine Schlittschuhfabrik «HuDoRa» und bezog kurz darauf das ehemalige Bauernhaus als eine «Fabrikantenvilla». Der Beginn einer inzwischen 90-jährigen Erfolgsgeschichte.

Auf den umliegenden 40 000 m<sup>2</sup> entstanden über die nächsten 70 Jahre hinweg umfangreiche Produktionsstätten für Schlittschuhe, Rollschuhe und andere Sportartikel.

Auch wenn es heute auf dem Gelände in Radevormwald geruhsamer zugeht, die Fabrikantenvilla mit ihren grünen Fensterläden und den Initialen H.D. über der Tür steht immer noch dort. Inzwischen wohnt hier Dr. Maximilian Dornseif zusammen mit seiner Familie. Er leitet die Firma in der vierten Generation neben seiner Mutter Evelyn

Dornseif und lebt dort, wo auch die Familien vor ihm gelebt haben. Ende der 90er Jahre wurde das Gebäude in Radevormwald endgültig zu klein und Hudora zog in einen neu errichteten Büro- und Logistikkomplex in der Nachbarstadt Remscheid. Heute beschäftigt Hudora rund 60 Mitarbeiter.

## Vom Schlittschuh zum Freizeit-Allrounder

Das Familienunternehmen hat in dieser Zeit eine beeindruckende Entwicklung vom Schlittschuhhersteller zum Sport-

artikellieferanten durchlaufen. Gerade in den letzten 20 Jahren hat Hudora dabei ein enormes Innovationstempo vorgelegt. Dies und die kontinuierliche und strategisch bedeutsame Erweiterung und Aktualisierung des Sortiments trugen in den letzten Jahren zu einem erheblichen Wachstumsprozess bei. Der größte Sortimentsumbruch fand im Jahr 2002 statt, als das Vertriebsprogramm um das Hudora Kinder- und Spielwarensortiment ergänzt wurde. «Wir sind in den letzten 15 Jahren zum Fullservice-Dienstleister im Sport- und



Das erfolgreiche Vertriebsteam von Hudora: (von rechts) Thomas Ludwig, Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung, Key Account Manager Frank Ilmert und Laurenz Kooistra.



Hudora – Eine starke Familie: (von links) Evelyn Dornseif, Geschäftsführung, Dr. Max Dornseif, Geschäftsführung und Eike Dornseif, Aufsichtsrat.

Freizeitbereich geworden», so Vertriebsleiter Thomas Ludwig. «Bei uns bekommt der Kunde nicht nur die gesamte Produktpalette der bewegungsorientierten Freizeitgestaltung, sondern auch das Drumherum und davon ständig mehr.»

Seit dem Umzug nach Remscheid im Jahr 1999 ist Hudora jährlich im deutlich zweistelligen Bereich gewachsen. 2003 kam ein weiteres Lagergebäude auf dem Nachbargrundstück hinzu, 2008 ein drittes gemietetes Lager in Remscheid und im Jahr 2009 wird ein neues Bürogebäude auf dem vorhandenen Grundstück errichtet. «Unser Lagerbedarf ist enorm. Wir bewirtschaften selbst knapp 15 000 Palettenstellplätze und an guten Tagen schlagen wir gut zwei Dutzend TEU um», erläutert GF Maximilian Dornseif. Im Gegensatz zu vielen Nonfood-Lieferanten hat Hudora die gesamte Logistikkette überwiegend in eigener Hand. 15 000 Paletten mag viel klingen, aber bei den über 5000 Artikelvarianten, die es bei Hudora gibt, relativiert sich die

Zahl schnell. Hudora hat in den letzten Jahren ganz erheblich in die Logistik investiert.

**Hochentwickelte Logistikkapazitäten**

Die im eigenen Hause entwickelten Software Pakete «huLOG» und «myPL» steuern vollautomatisch die Warenbewegungen zwischen den Lagern, die Kommissionierung innerhalb der Lager und den Frachtweg zum Kunden. Warum eigene Software? «Aus dem gleichen Grund, warum wir auch unsere Lager bewirtschaften», so Maximilian Dornseif. Es ist schwierig, besser als «best practice» zu sein, wenn man auf externe Dienstleister angewiesen ist. Mit Standardprodukten waren wir nicht in der Lage, unsere eigenen Qualitäts- und Effizienzvorstellungen zu realisieren. Mit der eigenen Software können wir die Logistik so fein steuern, dass wir nicht nur wissen, wo jede einzelne Palette auf dem LKW steht, sondern können sogar gleichzeitig eine Fotoaufnahme dazu haben.»

Damit kann Hudora den Kunden ausgefeilte Logistikdienstleistungen anbieten. Evelyn Dornseif erklärt: «Wir halten permanent die meisten Katalogartikel am Lager vor – insgesamt ein Warenbestand von über 10 Mio. €. Das ist zwar mit enormen Lager-, Liquiditäts- und Kapitalkosten verbunden, erlaubt uns aber, unseren Kunden fast alle Produkte innerhalb von sieben Werktagen zu liefern.» Auch komplexe Prozesse, wie der Versand an Endverbraucher inklusive Publishing-on-demand für Kundenprospekte, -rechnungen und -lieferscheine sowie individualisiertes Track & Trace mit EDV-Anbindung werden so möglich. «Wir versenden an Spitzentagen über 300 Paletten und 5000 Pakete, da ist ein manuelles Nachhalten oder Weitermelden an Spitzentagen von Track & Trace Daten an unseren Kunden einfach nicht nötig», so Dornseif. Diese Dienstleistungen sind insbesondere für Versender wichtig, die mit Hudora Streckengeschäfte an Endverbraucher

*Fortsetzung auf Seite 48*



«Wir testen auch selbst!» Frederick Michaty, Projektmanager bei Hudora.



Das «Big Wheel 205» von Hudora: immer auf Spaßkurs.

Bei Hudora für den professionellen Einkauf zuständig: (von links) Markus Rütter, Senior Qualitätsmanager und Frank Klehr, Einkaufsleiter.

abwickeln. Statt Ware über das eigene Lager zu ziehen, kann der Kunde die Auftragsdaten per Edi an Hudora übermitteln, Hudora druckt den Lieferschein im Design des Versenders und bringt die Ware auf den Weg. Der Status des Auftrags, von der Verfügbarkeitsprüfung bis zur Unterschrift des Endverbrauchers bei der Paketannahme, wird per Edi zurück an den Kunden übermittelt.

### Ganz vorne bei Scooter und Skates

Die Präsenz der Marke Hudora konnte in den letzten Jahren stetig erhöht werden. Die Eurotoys-Zahlen liefern den Beweis: Hudora steht auf Platz 1 im Bereich Top-Hersteller Scooter, Skates und Skateboards. Der Marktanteil für das Kompetenzprodukt Scooter liegt mittlerweile bei 50,9%. Und auch im Bereich Inlineskates, Iceskates, Laufräder und Trampoline ist Hudora Marktführer. Einen großen Beitrag leistet hier eine starke Vertriebsmannschaft rund um Prokurist und Vertriebsleiter Thomas Ludwig. Die beiden

Key Account Manager Laurenz Kooistra und Frank Ilmert sowie zwei weitere Außendienstmitarbeiter pflegen den regelmäßigen und intensiven Kontakt zum Kunden. Erst kürzlich wurde ein neues Musterzimmer in Remscheid eingerichtet. Dort können Einkäufer sich ein Bild von der Designvielfalt und auch von der Vielfalt des Produktportfolios machen. Die Produkte haben bis ins Musterzimmer nach Remscheid und in die diversen Lager bereits einen langen Weg hinter sich: Hudora hat die Produktion in Deutschland gänzlich aufgegeben und produziert fast ausschließlich in Asien. Mit der zunehmenden Fertigungsverlagerung in den Fernen Osten vermischen sich hier zum einen die Grenzen zunehmend, zum anderen wird aber die Unterscheidung zwischen Produzent und Händler immer prägnanter. «Wem letztendlich die Kunststoffspritzmaschine oder Drehbank gehört, ist unerheblich. Wichtig ist, wer kontrolliert, was in den Fertigungsprozess hineinkommt und was dabei herauskommt. Derjenige, der

diese für die Qualität entscheidenden Parameter kontrolliert und für die Spezifikationen einsteht, ist der Hersteller», erklärt Dr. Maximilian Dornseif. In 20 Jahren hat Hudora ein Konzept zur Kontrolle von Herstellung und Versand der Produkte entwickelt und optimiert. Inzwischen arbeiten in Asien etwa ein Dutzend Mitarbeiter, die überwiegend damit beschäftigt sind, die Qualität in den Fertigungsstätten sicherzustellen. In den Büros in Hong Kong ist auch ein großer, firmeneigener Showroom untergebracht. Hier wird nicht nur die internationale Kundschaft angesprochen, sondern schwerpunktmäßig deutsche bzw. europäische Kunden. Viele wollen aus strategischen Gründen direkt in Fernost einkaufen, müssen so aber nicht auf das Qualitätsniveau von Hudora verzichten, das sonst in Asien kaum zu finden wäre.

Auch in punkto Customer Relationship Management hat Hudora in den letzten Jahren viele Weiterentwicklungen realisiert. Hudora bietet einen Allround After-Sales-Service an, der dem Kun-



Kompetente Logistik: ein Blick ins Hudora-Lager.



Hudora auf Achse.

den und Endverbraucher die Möglichkeit gibt, sich direkt an Hudora zu wenden ohne zunächst einen Händler zwischenschalten zu müssen. Hudora lagert eine Vielzahl an Ersatzteilen in allen Variationen, sowohl für neue, als auch für bereits mehrere Jahre alte Produkte. Etwa 150 Ersatzteileditionen werden hier täglich verschickt. Sollte es Fragen zu der Anwendung oder dem Aufbau von Produkten geben, steht das Hudora- Serviceteam Endverbrauchern und gewerblichen Kunden mit fachlich versiertem Rat zur Seite. Das ist auch eine Form von Verantwortungsbewusstsein, das Hudora dadurch zum Ausdruck bringt.

**Qualität und Sicherheit an erster Stelle**  
Überhaupt gewinnt verantwortungsbewusstes Handeln bei Hudora eine zunehmend wichtige Bedeutung, sowohl aus gesellschaftlichem, als auch aus rechtlichem Blickwinkel. Der Qualitäts- und Sicherheitsanspruch der Produkte steht dabei immer an erster Stelle. Hier erfordern sich ständig ändernde Rah-

menbedingungen und Gesetze kontinuierliche Weiterbildung und Flexibilität. Denn die Anforderungen ändern sich schnell. Ganze Arbeit leistet hier ein kompetentes Team an Produktmanagern rund um Senior Produkt- und Qualitätsmanager Markus Rüther und Einkaufsleiter Frank Klehr. Perfekt ergänzt wird diese Arbeit durch Führungsaufgaben in diversen Ausschüssen bei DIN und CEN, die Aufsichtsrat Eike Dornseif bereits seit vielen Jahren aktiv wahrnimmt.

Dass man sich auch für die Einhaltung von Sozialkriterien engagiert, zeigt Hudora durch seine seit Ende 2008 bestehende Mitgliedschaft im BSCI, der Business Social Compliance Initiative. Der BSCI wurde von der FTA mit Sitz in Brüssel gegründet und basiert weitgehend auf den Kernarbeitsnormen der International Labour Organization (ILO). Die Mitgliedschaft setzt regelmäßig durchgeführte Auditierungen von Lieferanten und das dadurch dokumentierte Einhalten von Sozialkriterien voraus. Hudora ist sich dabei

durchaus bewusst, dass ein aktives Engagement im Bereich Corporate Responsibility nicht nur notwendig ist, sondern zukünftig auch Wettbewerbsvorteile verschaffen kann.

Ein hohes Maß an Eigeninitiative, verbunden mit der Bereitschaft, sich ständig neu zu erfinden und weiterzuentwickeln, ohne dabei gänzlich von seinem Leitbild abzuweichen, erfordert viel Ausdauer, trägt aber maßgeblich zum anhaltenden Erfolg eines Unternehmens bei. Dass dieses Rezept aufgeht und Innovation und Tradition sich nicht ausschließen, beweist Hudora seit nunmehr 90 Jahren: Das Unternehmen feiert im August seinen 90. Geburtstag. Der Geburtstag wird mit einem Grillfest und allen Mitarbeitern in einem Bauerngarten nahe der Gründungsstätte in Radevormwald gefeiert. Eines ist in der ganzen Zeit aber stets gleich geblieben: Der Anspruch, Spiel-, Sport- und Freizeitprodukte zu einer gleichbleibend guten Qualität und familienfreundlichen Preisen anzubieten.



Die Inlineskates von Hudora setzen Menschen in Bewegung.



Das «Big Wheel 125» von Hudora.



Ebenfalls ein Erfolgsprodukt: Hudoras Laufrad «Ratzfratz».