

Beständiges Wachstum angestrebt

Exact Strategie 2025



Andreas Oemkes: „Zahlreiche Fachhändler haben aktiv Kontakt zu uns gesucht. Unsere gute Position im Markt, unsere intensive Öffentlichkeitsarbeit, aber auch der konsequente Fokus auf Nachhaltigkeit haben sich ausgezahlt.“

Foto: Exact

Der Werkzeughersteller Exact will 2025 von internationaler Expansion profitieren. Geschäftsführer Andreas Oemkes im Interview über die strategische Ausrichtung auf europäische Distributoren und die Fokussierung auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit.

EZ: Herr Oemkes, welche unternehmerischen Ziele verfolgt Exact im Jahr 2025?

Andreas Oemkes: Wir streben auch in diesem Jahr beständiges Wachstum an. Erreichen wollen wir das durch die Partnerschaften zu Fachhandelspartnern, individuelle Vertriebs- und Marketingkonzepte, ein anwendungsorientiertes Kernsortiment sowie Neuheiten und Produktinnovationen. Darüber hinaus optimieren wir weiterhin die Verfügbarkeit aller Waren und Dienstleistungen aus unserem Hause.

Was erwarten Sie konkret für 2025?

Prognosen sind angesichts der aktuellen Marktbedingungen schwierig. Man sollte das aber nicht grundsätzlich negativ sehen. Ich denke, wenn ein Unternehmen über ein gut abgestimmtes Produktportfolio verfügt, Qualität und Innovationskraft beweist und seine internen Prozesse kontinuierlich weiterentwickelt, lassen sich wirtschaftliche Herausforderungen gut handeln.

Wie sieht es mit Ihren internationalen Aktivitäten aus?

Wir haben im letzten Jahr europaweit Partnerschaften mit namhaften europäischen Distributoren aufgebaut. Dadurch konnten wir unsere Vertriebsaktivitäten in den jeweiligen Ländern intensivieren und neue Märkte für Exact erschließen. Nachdem 2024 ganz im Zeichen des organisatorischen und logistischen Aufbaus dieser Kooperationen stand, liegt unser Augenmerk 2025 auf den Vertriebsaktivitäten in den jeweiligen Ländern.

Was mussten Sie tun, um die Distributoren zu gewinnen?

Das ist ein Prozess, der entsprechend viel Zeit benötigt. Er beginnt mit Marktanalysen und Kontaktaufnahmen zu potenziellen Fachhandelspartnern sowie mit der Erarbeitung und Vorstellung geeigneter Vertriebskonzepte. Hier trägt unsere Vorarbeit aus den vergangenen

Jahren Früchte, sodass wir zuversichtlich in die Zukunft blicken. Was uns gefreut hat: Zahlreiche Fachhändler haben aktiv Kontakt zu uns gesucht. Unsere gute Position im Markt, unsere intensive Öffentlichkeitsarbeit, aber auch der konsequente Fokus auf Nachhaltigkeit haben sich ausgezahlt. Zudem spielt unser Nachhaltigkeitsansatz eine wichtige Rolle.

Können Sie diesen bitte näher erläutern?

In anderen europäischen Ländern haben Nachhaltigkeit und Umweltschutz einen zum Teil deutlich höheren Stellenwert als in Deutschland. Neben der Produktqualität und verlässlicher Lieferfähigkeit geht es hier bereits um Themen wie Vermeidung von Verpackungsmüll oder die grundsätzliche ökologische Ausrichtung eines Unternehmens. Dass wir uns in den letzten Jahren intensiv auf diese Themen fokussiert haben, z. B. mit der plastikfreien Verpackungslinie Natureline, kommt uns zugute. Noch immer sind wir praktisch der einzige Werkzeughersteller, der seinen Kunden eine innovative und vollständig wiederverwertbare Produktverpackung anbieten kann.

Wie sieht aus Ihrer Sicht eine gute Partnerschaft mit Distributoren aus?

Entscheidend ist eine enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Ein Distributor ist ein Partner, der den täglichen Blick auf den Markt hat und weiß, was dieser benötigt. Unsere Aufgabe ist es, diese Erfahrungen aufzugreifen und darauf mit passenden, möglicherweise neu entwickelten Produkten zu reagieren. Einer der Erfolgsfaktoren von Exact ist sicherlich die Fähigkeit, auf veränderte Marktanforderungen flexibel zu reagieren, aber auch durch ein hohes Maß an Innovationskraft eigene Impulse zu setzen.

Herr Oemkes, vielen Dank für das Gespräch.