

AVA investiert erfolgreich in Lagerausbau, Digitalisierung und Nachhaltigkeit

Fit für die Zukunft

Eine Menge auf Lager hat die Armaturen Vertrieb Alms GmbH (AVA) – und das gilt heute mehr denn je. Denn das Unternehmen mit Hauptsitz in Ratingen hat seine Lagerkapazitäten deutlich um 4.500 Quadratmeter auf insgesamt 11.000 Quadratmeter erhöht. Eine Investition von sieben Millionen, die ein deutliches Zeichen gegen den allgemeinen Trend zum Abbau von Lagerflächen setzt. AVA leistet hiermit einen Beitrag dazu, Anlagenbauer und -betreiber vor Beschaffungsproblemen zu bewahren. Gleichzeitig wurden alle Bereiche digitalisiert und der Vertrieb zukunftsfähig gemacht. Bei allen Entscheidungen achtet AVA stets darauf, ob sie einer echten Nachhaltigkeit gerecht werden.

Mit dem Ausbau der Logistik in Ratingen reagierte AVA auf den steigenden Marktbedarf nach kurzfristig verfügbaren zertifizierten Armaturen. Auf der neuen Fläche wurde das Armaturen-Angebot noch einmal deutlich erweitert. Durch die Investition von etwa sieben Millionen Euro ist es möglich, nun über 130.000 Armaturen und Komponenten jederzeit vorrätig zu haben. Dabei schuf das Unternehmen hochmoderne Logistik-Arbeitsplätze, wodurch die Arbeitsabläufe optimiert und effizienter werden. Sie verfügen über elektrische Krananlagen und Online-Zugang zum Warenwirtschaftssystem. Größere Verkehrswege ermöglichen

den Einsatz von mehreren Stapler-Teams. Durch fest zugewiesene Lagerplätze kann die Ware schneller bereitgestellt werden. Die Auftragsbearbeitung erfolgt nun digital. Parallel erhöhte AVA die Zahl der Arbeitsplätze, so dass mehr Aufträge abgewickelt werden können. Die Folge ist eine Steigerung der Kapazitäten um bis zu 40 Prozent. Hiermit untermauert der Familienbetrieb seinen Status als ein global führender Großhändler für Industriearmaturen.

Investitionen verkürzen Prozesse

Die Umstellungen ermöglichen nun, die Prozesse rund um Bestandspflege, Armatu-



Frank Alms (links) und Claus Bours halten als Geschäftsführer AVA auf Erfolgskurs. Foto: Armaturen Vertrieb Alms GmbH (AVA)

ren-Modifikation und Versand zu verkürzen. „Damit erreicht AVA das Ziel, die immer wichtiger werdende kurzfristige Verfügbarkeit zu optimieren und noch flexibler auf Kundenwünsche zu reagieren“, erklärt Geschäftsführer Frank Alms. Lieferversprechen werden auf diese Weise problemlos erfüllt. „Das große Lager ist damit von unschätzbarem Wert für unsere Kunden.“

Die Investition in den Logistik-Neubau in Ratingen ist Teil einer umfassenden Strategie von AVA, um ein gesundes kontinuierliches Wachstum zu erzielen. Insgesamt investierte das Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren rund 8 Millionen Euro in Erweiterungen. So entstand im September 2019 bereits ein zusätzlicher Verkaufs- und Lagerstandort in Gelsenkirchen, an dem AVA und die Servicetochter ASA gemeinsame Kompetenzen bündeln und die Zusammenarbeit intensivieren konnten. Mit dem Bau der Halle in Ratingen setzte man diesen Investitionskurs fort.

Damit ist das 1972 gegründete Unternehmen für die Zukunft gut gerüstet. „Seit 50 Jahren ist AVA der führende Großhändler für Industriearmaturen nach DIN- und ASME-Standard in Europa.

Als langjähriger Exklusivpartner richtungsweisender Hersteller weltweit bedienen wir an unseren drei Verkaufs- und Lagerstandorten in Deutschland, den Niederlanden sowie einem Salesoffice im UK unsere Kunden der Chemie, Petrochemie sowie des Anlagenbaus kurzfristig mit Industriearmaturen“, betont Frank Alms. Anwender erhalten von AVA beispielsweise Absperrschieber, Absperrklappen, Absperrventile, Rückschlagklappen, Kugelhähne, Schmutzfänger, Schaugläser und Kondensatableiter sowie Sonderarmaturen.

Lager ermöglicht sehr schnelle Lieferfähigkeit

Der AVA-Geschäftsführer erläutert, was das Unternehmen im Einzelnen auszeichnet: sehr schnelle Lieferfähigkeit durch umfangreiche Lagerhaltung auch von legierten und hoch legierten Werkstoffen, ein sehr breites Lieferprogramm an Industriearmaturen in verschiedenen Druckstufen, Nennweiten und Materialien aus einer Hand, hohe Flexibilität bei Automatisierung, Sonderanfertigungen und Modifikationen durch den zur AVA-Gruppe gehörenden Armaturen-Service ASA, die europaweite Präsenz und geprüfte



Über eine hohe Flexibilität bei Sonderanfertigungen und Modifikationen verfügt AVA – ein weiterer Trumpf des Unternehmens. Foto: Armaturen Vertrieb Alms GmbH (AVA)



Auch die Automatisierung von Armaturen ermöglicht die AVA-Gruppe. Foto: Armaturen Vertrieb Alms GmbH (AVA)

Qualitätsprodukte. Hinzu kommen langjährige exklusive Vertriebs- und Technologiepartnerschaften mit den führenden Herstellern weltweit sowie ein erfahrenes hochqualifiziertes Berater-Team in allen Fragen rund um Armaturentechnik und Beschaffungslogistik.

Ein weiterer Pluspunkt: „Mittelständische Unternehmen zeichnen sich durch schnelle und flexible Entscheidungsfindungen und schlanke Prozesse aus“, erläutert Frank Alms. Das persönliche Engagement und die Flexibilität des AVA-Teams werden von den Kunden sehr geschätzt. Der Erfolg gibt AVA recht: Das Unternehmen erwirtschaftet mit seinen rund 130 Mitarbeitern mittlerweile einen Jahresumsatz von ca. 64 Millionen Euro.

Entscheidend für ein erfolgreiches Wachstum ist es auch, modernste Entwicklungen aufzugreifen. So werden die AVA-Unternehmensprozesse grundsätzlich durch eine digitale Ausrichtung optimiert. Kleine Aufträge und Standardaufträge werden bereits komplett digital bearbeitet. „Grundsätzlich digitalisieren wir bereits alle Dokumente, um sie für die verschiedenen Anwendungen zur Verfügung zu stellen“, erklärt Frank Alms. Bereits heute können registrierte Kunden umfangreiche Produktinformationen online herunterladen.

Händler plus mit umfassendem Service

AVA versteht sich als „Händler plus“. Beim Service werden die Kunden umfassend betreut. So besitzt AVA ein

erfahrenes Team, das sich professionell um die erforderlichen Dokumentationen zum Auftrag, wie zum Beispiel Prüfzeugnisse, Abnahmen, technische Zeichnungen, kümmert. Eine Service-Tool-Website für registrierte Kunden bietet einen Überblick über Lagerbestände der Artikel, kundenspezifische Preise und ermöglicht den Download von Datenblättern, 3D-Zeichnungen sowie Wartungsanleitungen in verschiedenen Sprachen. Sämtliche Produkte von AVA verfügen über die erforderlichen Zulassungen und Abnahmen, wie unter anderem DGRL 2014/68/EU, ATEX 2014/34/EU, TA-Luft 2021/VDI 2440, ISO 15848-1 BH, API 624 und AD 2000 A4. Immer im Blick sind zuverlässige Lieferzeiten, die durch eigene Mitarbeiter zur Terminsicherung sowie enge Kooperationen mit den Herstellern gewährleistet werden. Ein erfahrenes Team betreut die Qualitätssicherung. Die Qualität wird sichergestellt durch umfangreiche Wareneingangsprüfungen, regelmäßige Audits vor Ort bei Lieferanten sowie durch hohe Anforderungen bei der Auswahl der Lieferanten. „Neben der Qualität achten wir außerdem auf die genaue Einhaltung beispielsweise von Lieferkettengesetz und Arbeitsschutz.“

Hinzu kommt ein After Sales-Service, der das Komplett-Paket abrundet. Auch im Reklamationsfall sucht das Team eine schnelle und passende Lösung im Sinne des Kunden – bei Bedarf auch vor Ort. ASA wiederum sorgt als Teil der AVA-Gruppe für die Automatisierung und Modifikation. Zum Service gehören außerdem die Überholung und Instandsetzung von Armaturen. Denn die „Circle Economy“ ist dem Unternehmen sehr wichtig. AVA als Händler plus ermöglicht also einen zentralen Vorteil für Kunden: den umfangreichen Service aus einer Hand.

Win-win-Situation durch hybriden Vertrieb

Die Corona-Pandemie hat in den Unternehmen einen Digitalisierungsschub bei der Kommunikation bewirkt. Eine Entwicklung, die auch niemand mehr zurückdrehen möchte. Etwa beim Vertrieb von AVA. Hier hat sich ein Mix aus persönlichem Kundenbesuch vor Ort und Online-Kundenbesuch am Bildschirm gebildet, je nach Kunde und Themenstellung. Ein Vorteil des hybriden Vertriebs ist es, dass sich durch einen geringeren Reiseaufwand deutlich Zeit einsparen lässt. Mit der positiven Folge, dass wiederum mehr Kundenkontakte



Ein umfangreiches Lager ermöglicht AVA eine sehr schnelle Lieferung. Foto: Armaturen Vertrieb Alms GmbH (AVA)



Durch eine Optimierung wurden Prozesse rund um Bestandspflege, Armaturen-Modifikation und Versand verkürzt. Foto: AVA



AVA legt großen Wert auf geprüfte Qualitätsprodukte.
Foto: Armaturen Vertrieb Alms GmbH (AVA)

möglich sind. Die Kunden und AVA profitieren gleichermaßen von der hybriden Kommunikation.

Noch wichtiger werden bei Online-Besuchen die bekannten Vertriebskompetenzen und -standards, berichtet Frank Alms. „Die richtige Balance aus Online-Besuchen und Vor-Ort-Besuchen führt zu mehr Produktivität im Vertrieb.“ Dennoch: „Online-Kundenbesuche werden den persönlichen Kontakt nicht vollständig ersetzen.“

Eine Entwicklung, die mehrere Prozesse im Unternehmen verändert. Der Innendienst muss verstärkt in die Verkaufsprozesse eingebunden werden. „Denn der Vertrieb benötigt mehr Kapazitäten für den eigentlichen Verkauf beim Kunden – persönlich oder online – und muss von internen Abwicklungen und Rückfragen entlastet werden.“ Der Innendienst könne dem Vertrieb hier viele Aufgaben abnehmen und stehe dem Kunden als gleichwertiger Ansprechpartner zur Verfügung. „Oder anders gesagt: Der Vertrieb holt den Auftrag rein und um alles andere kümmert sich seine Vertriebsassistent.“

Um den hybriden Vertrieb bestmöglich umsetzen zu können, qualifiziert AVA seine Mitarbeiter durch spezifische Schulungen und Trainings.

Denn Kunden haben hohe Anforderungen an die Professionalität der Verkäufer im Online-Meeting.

Auch die sozialen Medien spielen bei AVA eine wachsende Rolle. Denn sie können Impulse geben, indem Blicke hinter die Kulissen des Unternehmens ermöglicht werden – zum Beispiel zu interessanten Kundenaufträgen und Produktneuerungen. „Social Media sind ein gutes Instrument für Bewerber, um einen Eindruck vom Unternehmen zu bekommen. Allerdings halte ich die Nutzung von Social Media in der Branche noch für relativ gering. Jüngere Mitarbeiter nutzen dies, ältere eher weniger“, erläutert Frank Alms.

Ressourcenschonung immer im Blick

Neben der Digitalisierung ist die Nachhaltigkeit der Mega-Trend. Kein Unternehmen kann es sich leisten, diese Thematik zu ignorieren. Bei allen Prozessen muss Ressourcenschonung im Blick sein. „Was können wir ständig verbessern, um Energie einzusparen, alternative Energien zu nutzen?“, lautet aus Sicht von Frank Alms die entscheidende Frage. Zumal große Unternehmen auch eine jährliche CO₂-Bilanzierung gemäß des GHG Protocol erwarten.



Wenn der Kunde Komponenten benötigt, ist AVA immer bestens vorbereitet. Das ermöglicht das umfassende Lager. Foto: AVA

AVA liefert auch hier: Das Unternehmen hat sich bereits 2018 dem lokalen Projekt ÖKoprofit angeschlossen, um den Gedanken der Nachhaltigkeit im Unternehmen noch deutlicher zu verankern. Wofür AVA auch ausgezeichnet wurde. ÖKoprofit ist ein Klimaschutzprojekt des Kreises Mettmann, das vom Land NRW gefördert wird. Ziel ist es, die Betriebskosten der Unternehmen zu senken und gleichzeitig die Umwelt zu schonen.

Durch ein System aufeinander abgestimmter Maßnahmen wird es den Unternehmen ermöglicht, Kosten zu senken und seine Öko-Effizienz zu steigern. Zentrale Themen sind die Reduktion des Wasser- und Energieverbrauchs, die

Abfallvermeidung und die Erhöhung der Materialeffizienz. 2024 macht AVA einen weiteren, großen Schritt: „Wir investieren in eine großflächige Photovoltaik-Anlage, um unseren Energiebedarf möglichst selbst zu decken.“

Erfolgreich bei der Fachkräftegewinnung

Nicht nur beim Nachhaltigkeitskurs ist AVA gut aufgestellt, gleiches gilt auch bei der Fachkräftegewinnung: „Wir haben alle Stellen gut besetzt“, so Frank Alms. Es werde allerdings immer schwieriger, Personal zu finden. Erhielt man vor fünf Jahren noch 50 Bewerbungen auf die Ausschreibung einer Stelle als kaufmännischer Sachbearbeiter, so sind es heute maximal fünf bis sechs,



Ein erfahrenes Team sorgt für die Qualitätssicherung.
Foto: Armaturen Vertrieb Alms GmbH (AVA)

bilanziert der AVA-Geschäftsführer.

Schon lange ist es Firmenpolitik, verstärkt Frauen für das Unternehmen zu gewinnen. Man habe bereits viele qualifizierte Frauen in allen Positionen. „Wir machen hier keine Unterschiede – Hauptsache die Qualifikation und Motivation stimmen.“ Geschlecht, Herkunft oder Hautfarbe spielen natürlich überhaupt keine Rolle. Auch auf die Expertise älterer Mitarbeiter möchte AVA nicht verzichten. Sie erhalten auch im Ruhestand die Möglichkeit, sich aktiv etwa in Teilzeit in das Unternehmen einzubringen.

Eine gute Vernetzung von AVA mit der Region ermöglicht ebenfalls Vorteile: Im Bereich der Sachbearbeitung und der Fachlageristen sei es wichtig, in der Region verankert zu sein, erläutert Frank Alms. Hier stammen die Mitarbeiter im Idealfall aus der nahen Umgebung: Kurze Wegzeiten und die Work-Life-Balance sind hier die Schlüsselbegriffe.

Dagegen sei ein hochspezialisierte Vertriebler oder eine Führungskraft aber sicherlich auch bereit, längere Wegstrecken in Kauf zu nehmen und könne zum Teil in hybrider Form arbeiten.

Die Mitarbeiter sollen – so wie die Kunden – zufrieden sein und sich mit dem Unternehmen identifizieren. Was die Wahrscheinlichkeit auch erhöht, dass sie AVA treu bleiben. Betriebszugehörigkeiten von mehreren Jahrzehnten sind bei AVA keine Seltenheit. Daher achtet AVA darauf, den Mitarbeitern Wertschätzung entgegenbringen und eine wirtschaftliche Stabilität zu bieten. Gute Arbeitsbedingungen wie ein modernes Arbeitsumfeld und geeignete Arbeitsplätze werden ebenfalls ermöglicht. AVA legt auch Wert auf eine marktgerechte Bezahlung sowie Teilhabe am Unterneh-

menserfolg durch ein Bonusprogramm. Hinzu kommen sinnvolle Social Benefits wie beispielsweise eine Betriebliche Krankenversicherung und Unterstützung bei der Altersvorsorge.

Fokus auf Anforderungen der Kunden

Viele Strategien führen also bei AVA zum Erfolg, von den Auswirkungen des Fachkräftemangels verschont zu bleiben. Der vorausschauende Blick ist auch in anderer Hinsicht ein

Muss für das Unternehmen aus Ratingen. Das AVA-Familienunternehmen, das im vergangenen Jahr 50-jähriges Jubiläum feierte, hat vor allem den Fokus auf die Anforderungen der Anlagenbetreiber. Sie sind durch die wirtschaftlichen Bedingungen und die hohen Ansprüche an eine klimafreundlichere Industrie weiter gestiegen. Frank Alms: „Eine Dynamik, die sich in den nächsten Jahren fortsetzt – und der AVA mit einem innovationsstarken Leistungs-

angebot begegnet.“ Auf AVA wird auch künftig Verlass sein. Und das auch deswegen, weil bereits die Übergabe an die nächste Generation im Blick ist. Sie ist bei der Größe des Unternehmens ein mehrjähriger Prozess. Die nächste Generation steht bereits in den Startlöchern und wird voraussichtlich im nächsten Jahr ins Unternehmen einsteigen. Damit ist auch klar, dass der besondere Geist und die Kultur des Familienunternehmens bewahrt wird.



Daten & Fakten:

Unternehmen:	AVA Armaturen Vertrieb Alms GmbH
Produktportfolio:	Absperrschieber, Absperrklappen, Absperrventile, Rückschlagklappen, Kugelhähne, Schmutzfänger, Schaugläser und Kondensatableiter in C-Stahl, in legierten Stählen und Edelmetallen, Sonderarmaturen nach Kundenwünschen, Zubehör
Servicemöglichkeiten:	Betreuung von globalen europäischen MRO-Kontrakten aus einer Hand Umfangreiches Qualitätsmanagement Inhouse-Prüfstände auch für Großarmaturen (u.a bis DN 500, 250 bar) Dokumentationsmanagement: technische 3D-Zeichnungen, Prüfzeugnisse, Projektdokumentation Automatisierung von Armaturen Umbau und Modifikation von Armaturen Aufbau von Getrieben und Antrieben Reparatur und Aufarbeitung von Armaturen
Hauptbranchen:	Chemie, Petrochemie, Raffinerien, Anlagenbau und Kraftwerkstechnik
Zertifizierungen:	AVA Managementsysteme: ISO 9001 ISO 45001 ISO 14001 Produkt-Abnahmen / Zulassungen: DGRL 2014/68/EU, ATEX 2014/34/EU, AD 2000 A4, TA-Luft 2021/VDI 2440, ISO 15848-1 Design: DIN EN 12516, API 600, API 602, API 603, API 607, API 6D, ASME B16.34, BS 5352, BS 1868
Standorte:	AVA Armaturen Vertrieb Alms GmbH in Ratingen (Hauptsitz) und Gelsenkirchen Weitere Standorte: Niederlande, Großbritannien Kooperationen in nahezu allen europäischen Ländern Dependancen zur Terminalsicherung in Italien und China ASA Armaturen Service Alms GmbH in Gelsenkirchen für Umbau und Modifikation von Armaturen
Mitarbeiterzahl:	130 Mitarbeiter in der Gruppe
Gründung:	1972: AVA GmbH 1984: ASA GmbH
Hauptsitz:	AVA Armaturen Vertrieb Alms GmbH Holterkamp 1
Geschäftsführer:	Frank Alms, Claus Bours
Kontakt:	Telefon: +49(0)2102-4390-0 info@ava-alms.com Website: www.ava-alms.com