

Schon gewusst?

...**DASS** Zigarren und gute Weine eine gemeinsame Vorliebe haben: Ihre Lagerung in einem Humidor?! Denn beide behalten ihre Qualität am besten bei einer Luftfeuchtigkeit von rund 70 Prozent. Ein Humidor (humidus: lat. „feucht“), ist ein aus Holz, Glas oder anderen Materialien gefertigter Behälter unterschiedlichster Größe. Während sich die Luftfeuchtigkeit im tropischen Bereich bewegt, bleibt die Temperatur bei konstanten eher kühlen 16 Grad. Das zumindest gilt für die Weinhumidor Sonderfläche, die der Geschäftsleiter Jörg Bennek noch vor Weihnachten im METRO Cash & Carry-Großmarkt in Neuss aufbauen wird. Sie ist mit rund 8 x 4 Metern begehbar und eine Herberge ausgesuchter Spezialitäten, Raritäten und nachgefragter Bestseller. Die Gewerbe treibenden Kunden des Großhändlers finden hier das perfekte Angebot für Geschäftsessen oder als Präsent für Geschäftspartner: darunter Artikel im Wert von 50,- bis hin zu 3.500,- Euro, wie beispielsweise einen Chateau Petrus. Ausgebildete Weinfachberater stehen den Interessenten mit all ihrem Wissen zur Seite.



Eine Weinhumidorfläche im METRO Großmarkt in Neuss bietet ab Dezember Raritäten und edle Schätze

Der Weinhumidor ist nur eine von vielen Aktionen, die Jörg Bennek seinen Kunden rund um das Jahr auf den über 16.000 qm Verkaufsfläche bietet. Ob für Unternehmer, für Selbständige

oder zur Förderung des Brauchtums der Stadt Neuss – der METRO-Großmarkt versteht sich auch im Jubiläumsjahr seines 10-jährigen Bestehens am Standort Neuss als Partner für Profis.

...**DASS** wasserdichte Socken nur eines von über 90.000 Produkten aus dem Hause Coenen sind?

Das Unternehmen Coenen Neuss, das sich in der 131-jährigen Firmengeschichte vom einfachen Schraubenhandel zu einem modernen, serviceorientierten Dienstleister entwickelte, versteht sich als Problemlöser. „Wir verkaufen keine Produkte, wir verkaufen Lösungen!“, sagt Geschäftsführer Christian Coenen. Basierend auf den Sortimentsbereichen Arbeitsschutz, Industrietechnik und Betriebseinrichtung sucht das Unternehmen fortwährend nach Möglichkeiten, den Arbeitsalltag seiner Kunden einfacher, komfortabler und effizienter zu gestalten, sei es mit Rundum-Services wie Produktwartungen und Zertifizierungen oder mit kompletten Individuallösungen, die in enger Zusammenarbeit mit

Lieferanten und Kunden für eine konkrete Problemstellung erarbeitet werden. Dabei ist man immer auf der Suche nach Innovationen. So verbindet man beispielsweise Technologie aus dem Sport und Outdoor Bereich mit der Robustheit von Arbeitsschutz, um ebenso funktionale wie langlebige Kleidung zu entwerfen. Man müsse ein neues Bewusstsein für die Produkte entwickeln und vermitteln, dass Arbeitsschutz schon lange nicht mehr nur für den Blaumann steht, so Christian Coenen. Um das zu erreichen, arbeitet Coenen mit einer Vielzahl namhafter Hersteller, wie zum Beispiel Odlo oder Fjällräven zusammen. Doch auch im technischen Bereich ist das Traditionsunternehmen stets bestrebt, neue Wege zu beschreiten. So ist beispielsweise die Bühne, ein klassisches Produkt aus der Lagertechnik, die die Verkaufsfläche des jüngst umgebauten Shops auf über 1300 m² vergrößert,

ein Prototyp, der mittlerweile selbst zum Referenzobjekt von Coenen und seinem Partner Schulte geworden. Zusammenfassen lässt sich die Arbeit Coenens am besten mit den Worten, die auch den Leitspruch des Unternehmens bilden: Wir beschaffen Vorteile.

www.coenen.de



Vertriebsleiter Stefan Schütz (li.) und Geschäftsführer Christian Coenen