



VORWORT

Als Vollblut-Schwabe wollte ich unser 50-jähriges Jubiläum eigentlich nicht feiern. Doch meine Söhne haben sich bewusst entschlossen und heute bin ich ihnen dafür dankbar. Sie wollten im Kreis der engen Geschäftsfreunde und Kunden feiern. Sie wollten in familiärer Atmosphäre feiern, wie dies einem Familienunternehmen angemessen ist und wie es auch meiner Tradition entspricht. Es war eine richtige Entscheidung.

Was sich 50 Jahre bewährt hat, das wollen wir beibehalten, solange es geht. Auch und ganz besonders in Augenblicken des Stolzes und der Zufriedenheit, die man an solchen Festtagen verspürt.

Als meine Frau und ich vor 50 Jahren in einfachsten Verhältnissen unsere Firma gründeten, waren die

Zeiten wahrlich andere. Das Nachkriegsdeutschland erhob sich damals aus Schutt und Asche. Doch bereits im Jahre 1954 war die Produktion der bundesdeutschen Wirtschaft doppelt so hoch wie die des ganzen Deutschen Reiches 1936. Viele Jahre lang profitierten auch wir von dem sprichwörtlichen Wirtschaftswunder, das bis zur Ölkrise 1973 andauerte. Diese Krise zeigte erstmals wie empfindlich unser Wirtschaftssystem auf Turbulenzen reagiert. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Vieles hat sogar an Dynamik zugenommen, so dass ich heute froh bin, dies alles aus der Distanz eines Ruheständlers beobachten zu können.

Wenn ich im Jubiläumsjahr als Senior gefragt werde, was die Quellen sind, aus denen unser Unternehmen seine Kraft schöpft, sehe ich vor allem drei Ressourcen für unseren Erfolg: Da ist erstens die Bereitschaft, sich ständig neu dem Markt zu stellen. Nie haben wir uns auf Erfolgen ausgeruht, auch wenn Produkte noch so gut liefen.

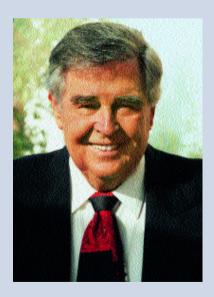
Die zweite Erfolgsquelle sehe ich in dem ständigen Ehrgeiz, immer die Nase vorn zu haben. Erstklassige Produkte von erstklassigen Herstellern auf dem neuesten Stand, nicht nur Gutes, sondern Besseres zu liefern, und das zuverlässig über Jahrzehnte hinweg.

Der dritte und wichtigste Erfolgsgarant schließlich, das sind unsere Mitarbeiter. Das sind die Menschen, die Tag für Tag ihre Lebens- und Schaffenskraft einbringen. Es gehört zu den glücklichen Fügungen, dass es uns immer wieder gelang, inzwischen mehr als fünfzig fleißige, geschickte und treue Mitarbeiter zu finden.

Wir haben die Vergangenheit gemeistert, wir meistern die Gegenwart und wir werden als Familienunternehmen auch die Zukunft meistern.

Ihnen allen sage ich ganz herzlich Dank für Ihren Einsatz, Ihren Fleiß und Ihre Treue zu dem Hause Schützinger. Wir alle wissen, dass dieses beiderseitige Vertrauen jeden Tag aufs Neue verdient werden muss. Und als Senior bin ich mir sicher, dass sie dies auch tun werden.

Gerhard Schützinger





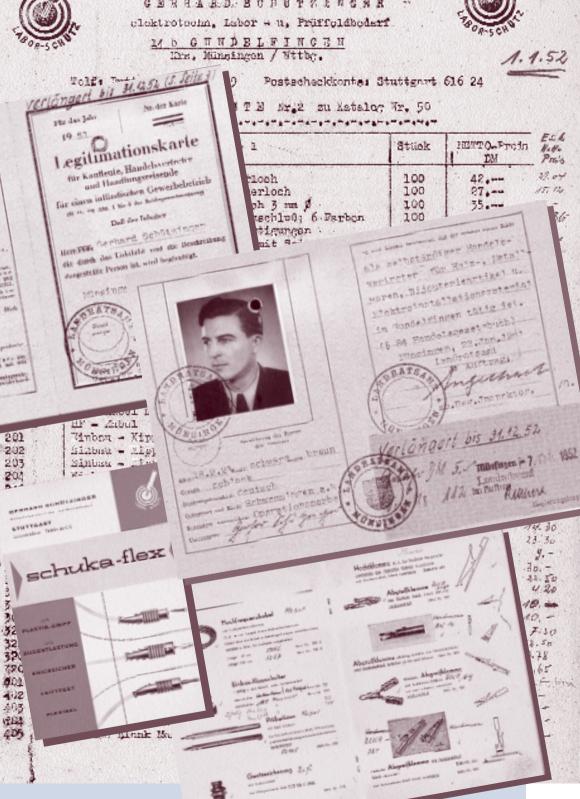






CERHARD SCHUPSINGER





CHRONIK

1951

Gründung des Labor-Schütz durch Gerhard Schützinger in Gundelfingen bei Münsingen und Übernahme der Vertretung RAFI.

1952

Umzug von Gundelfingen nach Stuttgart.

1960

Übernahme der Vertretung TEHALIT.

1961

Übernahme der Vertretung SCHMERSAL.

1976

Michael Schützinger tritt in die Firma ein.

1977

Einzug in den Neubau Stuttgart-Fasanenhof.

1978

Bernhard Schützinger tritt in die Firma ein.

1979

Übernahme der Vertretung ALBA.

1985

Übernahme der Vertretung FELA/HILZINGER.

Firmenmitbegründerin Elisabeth Schützinger geht in den Ruhestand.

1987

Erweiterung durch Erwerb des Geschäftshauses Eichwiesenring 6.

1988

Bernhard und Michael Schützinger werden am Unternehmen beteiligt und zu Geschäftsführern bestellt.

Verkauf von RAFI an Hoesch.

Übernahme der Vertretung DREEFS.

1992

Übernahme der Vertretung RUTENBECK.

1993

Das Unternehmen wird vom Firmengründer Gerhard Schützinger auf die Söhne Bernhard und Michael übertragen.

1995

Übernahme der Vertretung STEUTE.

1996

Verkauf von TEHALIT an Hager.

Übernahme der Vertretung RAWE.

1999

Gründung von Schützinger UK.

Übernahme der Vertretung JUNG mit 20 Mitarbeitern der Handelsvertretung Simon.

2001

Übernahme der Vertretungen ELAN, SPELSBERG und DAHL.





50 Jahre Schützinger, das heißt fünf Jahrzehnte Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens.

Angefangen hat die Erfolgsgeschichte von Firmengründer Gerhard Schützinger in einer Stuttgarter Mietwohnung in der Azenbergstraße mit einem Büroraum. Als Zwischenstation dienten zwei Büros in der Schottstrasse mit Lagerräumen in Keller, Garage und Waschküche, bevor 1967 das Geschäftshaus im Gähkopf erworben und bezogen wurde. Dort standen bereits mehrere Büroräume zur Verfügung, die Lagererweiterung musste aber später zusätzlich durch ein externes Lager in der Weißenburgstrasse ergänzt werden.

Nach weiterer Expansion folgte 1976 der Bezug des heutigen Firmensitzes, eines dreigeschossigen Gebäudes im Fasanenhof mit acht Büroräumen und ausreichend Lagerfläche. Eine zusätzliche Lagerhalle mit über 500 qm Grundfläche wurde im Jahr 1979 in Betrieb genommen. Durch eine nochmalige Erweiterung mit dem Kauf des Nachbargebäudekomplexes ist das Unternehmen inzwischen auf 800 gm Bürofläche und 3.100 qm Lagerfläche angewachsen.

ERFOLG ERFORDERT EXPANSION ERFOLG ERFORDERT EXPANSION





Der Aufbau der Industriekunden konzentrierte sich die ersten drei Jahrzehnte hauptsächlich auf RAFI- und SCHMERSAL-Produkte.

Eine gezielte Marktbearbeitung, auch im Sinne der vertretenen Werke, brachte Schützinger in fast alle Industriezweige, was bis heute zu einem guten Produktmix und einem breiten Kundenstamm führte.

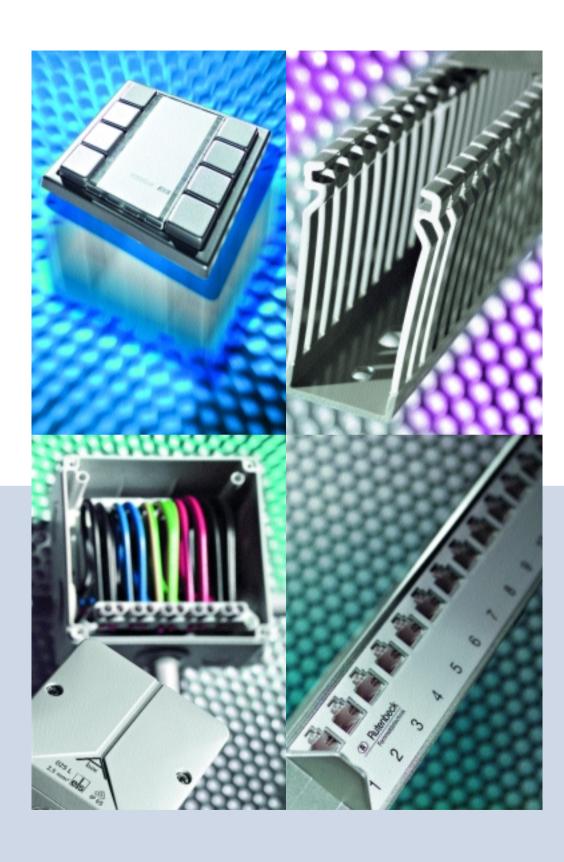
Immer wieder wurde das Unternehmen durch neue Produkte der Herstellerwerke vor neue Herausforderungen gestellt. Dank schneller Reaktion und fachlicher Kompetenz konnten diese angenommen und somit auch in völlig neuen Märkten unterschiedlichste Kundenanforderungen erfüllt werden.

Handelsvertreter sind ständiges Bindeglied - oftmals auch Puffer - zwischen Stammhaus und Kunde. Gleichzeitig in der Rolle von Berater, Verkäufer Marktbeobachter stellen sie Repräsentanten mit hoher Eigenverantwortung dar.

GEZIELTE UND KOMPETENTE MARKT-BEARBEITUNG

GEZIELTE UND KOMPETENTE MARKT-BEARBEITUNG





Die Hersteller-Werke – Jung, Spelsberg, Dahl und Rutenbeck - haben die Wichtigkeit des Elektrogroßhandels als Vertriebspartner erkannt und sind ein langjähriges, erfolgreiches Bündnis mit ihm eingegangen.

Auch Gerhard Schützinger erkannte frühzeitig, dass es bestimmte Produkte gibt, die idealerweise über den 3-stufigen Vertriebsweg zu vermarkten sind.

Als eine Herausforderung in Folge, wurden in den Meisterschulen der Elektroinstallation durch das Unternehmen schon früh die Kunden von morgen geschult und beraten.

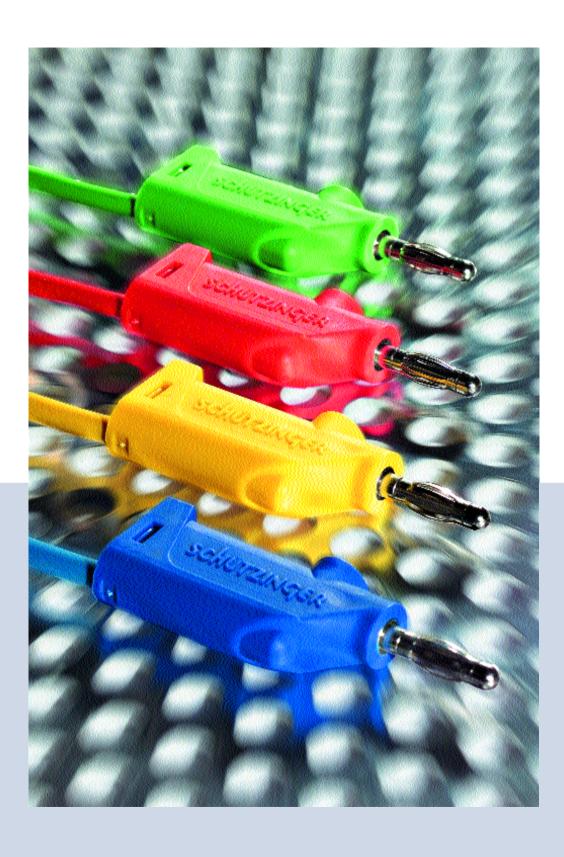
Aber auch Planer, Architekten, Ingenieurbüros, Hochund Tiefbauämter etc. gehören schon immer zu dem Kreis der beratenen Entscheidungsträger, der letztendlich die Kaufentscheidung für die angebotenen Produkte stark beeinflußt.

Das Konzept ist schlüssig und wird neuen Marktgegebenheiten schnell und flexibel angepasst. Diese Innovationsbereitschaft im Vertrieb führte zu dem Erfolg im Sinne einer hohen Marktdurchdringung und Produktverbreitung eigenen Vertretungsgebiet.

HANDEL UND HANDWERK MIT **POTENZIELLEN ENTSCHEIDUNGS-**TRÄGERN

HANDEL UND HANDWERK MIT POTENZIELLEN ENTSCHEIDUNGS-TRÄGERN





Parallel zu den Industrievertretungen hat das Haus Schützinger in seiner 50-jährigen



Geschichte immer Wert auf ein eigenes Standbein gelegt – dem Labor-Schütz.

Anfänglich bestand der Katalog zu 80% aus Handelsware. Heute sind 95% aller Produkte Eigenentwicklungen. Die Zahl der Sonderentwicklungen steigt von Jahr zu Jahr, so dass diese Produkte bereits 1/3 des Labor-Schütz-Umsatzes bestreiten. Eine weitere Produktgruppe sind Sonder-Steckverbindungen für Niedervolt-Beleuchtungs-Systeme.

Die innerdeutschen Didaktik-Messen bieten Zugang zu Schulen, Berufsschulen, Hochschulen, Universitäten und Lehrwerkstätten größerer Betriebe. Diese setzen in der Regel Standardprodukte aus der Schützinger-Produktpalette ein. Die »electronica« in München öffnet den Zugang zu internationalen Märkten.

Der Exportanteil liegt heute bei 35 % des Gesamtumsatzes.

Schützinger arbeitet mit einer modernen EDV, mit zwei CAD-Anlagen in der Konstruktion und einer Vielzahl von Fremdfertigungsbetrieben, welche je nach Aufgabenstellung gezielt ausgewählt werden. Somit kann flexibel auf individuelle Kundenwünsche eingegangen werden.

EIGENES
STANDBEIN MIT
»ERFINDERGEIST«
EIGENES
STANDBEIN MIT
»ERFINDERGEIST«



SCHMERSALIndustrielle Sicherheitsschaltsysteme

steuteSchaltgeräte



RAWE

PINNIG Elektro-Installations-Geräte

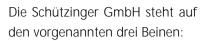
spelsberg

Installationssysteme









- Industrie
- Handel/Handwerk und dem eigenständigen
- Labor-Schütz-Bereich. Diese ausgewogene Struktur ist die Basis eines gesunden Unternehmens.

Gegenüber den Lieferwerken versteht sich das Team als aktive Interessenvertreter. Gegenüber den Kunden sehen sie sich als Partner mit hoher Dienstleistungsbereitschaft und persönlichem Kontakt, Engagement und Zuverlässigkeit und in hohem Maße auch in der Vermittlerrolle zwischen den Stammhäusern und den Kunden.

Nicht zuletzt beruht der Erfolg des Unternehmens aber auch auf den 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innen- und Außendienst, die durch ihr Engagement bei den Kunden eine hohe Akzeptanz erreicht haben.

INDUSTRIE HANDEL-HANDWERK LABOR-SCHÜTZ

INDUSTRIE HANDEL-HANDWERK LABOR-SCHÜTZ



JAHRE 50



Haus der Wirtschaft



Horst Roos, Heiko Bunge, Rüdiger Wälde, Johannes Kohlhaas



Reiner Maria Egert und Rüdiger Wolfram





Verena Dahl, Frank Dahl, Harald und Illa Rutenbeck



19. Oktober 2001

Es war ein schöner Tag! Nochmals herzlichen Dank an alle Gäste, die uns an diesem Tag begleitet haben.



Franziska Bold + Friends



Fritz Schweizer, Nicolas Schützinger, Klaus Bornmann



Renate Rommel, Eberhard Leuthner



Rainer Lumme, Frank Philippin



Gerhard Schützinger, Dietrich und Renate Rommel



Inge Jauch mit Nicolas und Bernhard Schützinger



Gerhard Schützinger, Harald Jung



Ursula Etzel-Hafner, Michael Schützinger, Rolf Sternjakob



Bernhard Schützinger, Martin Staneker, Thomas P. Holderried



Jürgen Müller, Waldemar Bentel, Eberhard Leuthner, Hermann Kälberer, Dietrich Rommel



Jürgen Müller, Michael Schützinger



Hört.. hört...



Begrüßung der Gäste durch Bernhard...



...und Michael Schützinger



Grußwort: Horst Platz (CDH)



Grußwort: Peter H. Haller (CDH)



Grußwort: Dietrich Rommel (VEG)



Grußwort: Jürgen Schwickert (FVEIT)



Freundschaftliche Tipps: Reiner Maria Egert



Laudatio: Stefan Schmersal



Gerhard Schützinger, Stefan Schmersal



Überraschungsgeschenk von Landesinnungsmeister Jürgen Schwickert



Dankesworte: Gerhard Schützinger



Thomas, Michael, Gerhard und Bernhard Schützinger



Die CDH-Crew



Gerhard Schützinger, Horst Platz



Harry Pohl, Michael Schützinger



Helmut Letzel, Walter Tüselmann



Monika Schützinger, Thomas P. Holderried



Die Schützinger-Olympiade: Ein Genuss für Augen und Ohren!



Die Moderatoren...



Der Einmarsch...



Die Präsentation der einzelnen Vertretungen...





Der Präsident und die Sportler...



Begeisterung bei Ehepaar Laufer



Die Sänger: Susanne und Thomas Schützinger



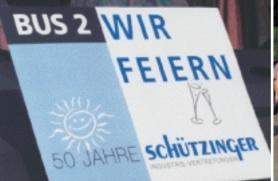
Das Finale...



Standing Ovations...



Die Medaillengewinner...







MITARBEITER-EVENT MITARBEITER-EVENT







29. Juli 2001 Ein unvergesslicher Tag auf der Schwäbischen Alb in Melchingen im Theater Lindenhof.



















Für die kommenden Jahre streben wir an, weiter auf Expansionskurs zu bleiben. Wenn wir mit Fleiß und Begeisterung die uns gestellten Aufgaben erfüllen, sollte uns dieses gelingen.

Wir hoffen, in Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Mitarbeitern, einer erfolgreichen Zukunft entgegenzublicken und bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen.



























50 JAHRE SCHÜTZINGER

Eichwiesenring 6 70567 Stuttgart (Fasanenhof)

Telefon (07 11) 7 15 46-0 Telefax (07 11) 7 15 46-18 (60)

E-Mail: hv@schuetzinger.de Internet http://www.schuetzinger.de