



40 JAHRE  
**GUDECO**  
ELEKTRONIK

**GUDECO**

MIT **40 JAHREN**  
ERFAHRUNG  
IN DIE **ZUKUNFT**

EXKLUSIV MIT DER  
**GUDECO  
GRÜNDER-  
STORY**  
EIN GUTES STÜCK  
DISTRIBUTOREN-ZEITGESCHICHTE



## » ES BEGANN, ALS ICH 11 JAHRE ALT WAR ... «

1949. Ein Junge kehrt aus der Evakuierung nach Frankfurt zurück – in eine Stadt, die sich nach dem Schrecken der Kriegsjahre im Wiederaufbau befindet.

Ein neuer Mieter zieht ein, der Junge verdient sich etwas Geld, indem er in dessen neu aufgebautem Unternehmen elektrische und elektromechanische Bauteile konfektioniert ...

Was sich anhört wie der Beginn eines Romans, ist der Anfang der Geschichte von Horst Denner, dem Gründer von GUDECO. Zum Firmenjubiläum nimmt er uns mit auf eine Zeitreise (ab Seite 12).

Von der Wirtschaftswunderzeit bis heute hat uns eines immer besonders am Herzen gelegen: die Motivation, Erstklassiges für unsere Kunden zu leisten. Welche Projekte uns derzeit ganz in diesem Sinne beschäftigen und in die Zukunft begleiten werden, lesen Sie im Interview mit unseren Geschäftsführern Michael Denner und Detlef Kreß ab Seite 4.

Wir laden Sie dazu ein, mehr zu erfahren und gemeinsam mit uns in die Zukunft zu gehen!

Ihr GUDECO-Team

# DANKKE.

## FORTSCHRITT MIT GUDECO. UND STARKEN PARTNERN.

Geschäftsbeziehungen, die auf Vertrauen setzen. Absprachen, die eingehalten werden, Qualitätsmaßstäbe, die jeder einzelne Mitarbeiter Tag für Tag umsetzt. Auf GUDECO können Sie sich verlassen.

Eine solche Leistung wäre ohne ein starkes Netzwerk kaum möglich. Daher arbeiten wir mit führenden Elektronikherstellern aus der ganzen

Welt. Seit vielen Jahren stehen wir im direkten und persönlichen Kontakt mit diesen und können diese guten Beziehungen im Sinne unserer Kunden nutzen.

Hierfür bedanken wir uns ganz herzlich bei unseren Partnern!

INTERVIEW MIT MICHAEL DENNER, DETLEF KRESS UND HORST DENNER

# »40 JAHRE LOYAL UND FAIR«



v.l.n.r.: Detlef Kress, Michael Denner, Horst Denner, Karin Zühlke

Zuverlässig, loyal, fair und auch in schwierigen Zeiten lieferfähig, so fasst Geschäftsführer Michael Denner die wichtigsten Attribute von Gudeco zusammen. Wie sie die Herausforderungen der Zukunft meistern, schildern die Geschäftsführer Michael Denner (MD) und Detlef Kress (DK) sowie Firmengründer Horst Denner (HD) im Interview mit Markt&Technik.

**Gudeco ist seit Langem ein Familienbetrieb. Was gab den Ausschlag, die Geschäftsführung durch „Dritte“ zu erweitern?**

**MD:** Ich denke, bei einem Unternehmen unserer Größenordnung sollte die Verantwortung nicht ausschließlich auf meinen Schultern liegen. Es ist wichtig, vorausschauend zu agieren. Einkauf, Finanzen und Lieferantenmanagement liegen weiterhin bei mir. Vertrieb, Logistik, IT und Produktmarketing leitet Herr Kress.

**Dynamik gehört in der Distribution mehr oder weniger zum Pflichtprogramm. Welche Neuerungen gibt es bei Gudeco?**

**MD:** Wir haben die Geschäftsführung und den Kreis der Geschäftsleitung erweitert: Mit Detlef Kress habe ich einen langjährigen Mitarbeiter in die Geschäftsführung geholt. Flankierend dazu sind meine Frau Michaela Denner und Lutz Oehlschlägel Geschäftsleitungsmitglieder. Frau Denner hat Gesamtprokura und ist u.a. für den Personalbereich zuständig. Herr Oehlschlägel für Verkaufsleitung, Außen- und Innendienst. Darüber hinaus ist mein Vater, Firmengründer Horst Denner, nach wie vor beratend für Gudeco tätig.

**DK:** Ich bin seit 25 Jahren bei Gudeco und habe das Unternehmen „von der Pike auf“ kennengelernt. Sicher ein großer Vorteil für meinen vielfältigen Verantwortungsbereich.

**Herr Denner, wenn Sie sagen, vorausschauendes Agieren ist wichtig – haben Sie sich auch schon Gedanken um die Unternehmensnachfolge gemacht?**

**MD:** Ja, auch darüber denken wir bereits nach. Die nächste Generation steht mit Jan Philip Kress, Sohn von Herrn Kress, in den Startlöchern. Er hat bei uns sein duales Studium absolviert und bekleidet derzeit die Position „Strategie und Marketing“. Mein Sohn ist noch im Kindesalter, insofern sind wir sehr froh über diese Lösung.

**DK:** Jan Philip bringt junge Ansatzpunkte ins Unternehmen und bringt uns auch durch neue Prozesse und Ideen voran.

**Zum Beispiel?**

**DK:** Die Lagerlogistik auf den neuesten technischen Stand zu bringen und unser Dokumentenmanagement zu digitalisieren. Das haben wir bereits für die komplette Kommunikation zwischen unseren Kunden, Lieferanten und Gudeco umgesetzt. Darüber hinaus werden wir unser Produkt-Info-center im Laufe des Jahres zum Webshop ausbauen. Über eine EDI-Anbindung verfügen wir übrigens schon seit vielen Jahren.

**Verlassen Sie mit Ihrem neuen Webshop Ihre B2B-Pfade?**

**MD:** Nein. Wir haben uns bewusst für ein reines B2B-Portal entschieden, mit klaren

Vorteilen für unsere Kunden: Sie können dann online bestellen und Bestellungen jederzeit nachverfolgen.

**DK:** Aber es geht uns dabei nicht um Einzelstücke oder darum, der Katalogdistribution Konkurrenz zu machen. Wir adressieren mit dem Webshop das gleiche Klientel wie über unseren Offline-Vertrieb.

**Seit Kurzem ist Gudeco Mitglied im Fachverband der Bauelementedistribution. Welche Erwartungen knüpfen Sie daran?**

**MD:** Wir sind ein ernst zu nehmender Player in der Distribution und daher möchten und müssen wir in der Branche Präsenz zeigen. Wir erhoffen uns aber natürlich auch Austausch und Dialog mit anderen FBDi-Mitgliedern, etwa bei neuen Regularien und Anforderungen an die Distribution.

**Über Herstellerpolitik wird in den letzten Jahren viel diskutiert, einerseits wird konsolidiert, andererseits setzen viele Hersteller bewusst auf Distribution. Welche Erfahrungen machen Sie?**

**MD:** Man muss dem Hersteller gegenüber viel offener agieren als früher. Inzwischen erwartet dieser im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten sämtliche POS-Reports vom Distributor.

**DK:** Einige Hersteller haben auch zunehmend den Wunsch, Kundenbesuche mit dem Distributor gemeinsam zu absolvieren, denn sie haben selbst oft gar nicht die Möglichkeit, an klassische Distributionskunden heranzukommen. Wir sehen das als Win-win-Situation. Das stärkt den Distributor und den Hersteller.

**Mit 36 Vertragsherstellern aus den Bereichen Passive und Elektromechanik hat Gudeco ein sehr fokussiertes Angebot. Sind Erweiterungen bei Portfolio oder Produktschwerpunkten geplant?**



'An organization, no matter how well designed, is only as good as the people who live and work for it'

CONGRATULATIONS ON 40 SUCCESSFUL YEARS AND MANY MORE TO COME!



David Whiteley, BU director Murata Europe: "1986 saw the beginning of a successful partnership between Murata and GUDECO Elektronik. This relationship has been founded on an understanding to bring the customer's interests forward; whilst retaining a touch of personality. The outcome has been an ongoing strengthening relationship and partnership resulting in continued mutual growth."

Murata is a global leader in the design, manufacture and supply of advanced electronic materials, leading edge electronic components and multi-functional High-density modules. Our innovations can be found in a wide range of applications from mobile phones to home appliances, and from automotive applications to energy management systems and healthcare devices.



DIE SAMSUNG ELECTRO-MECHANICS GMBH, SEIT ÜBER 40 JAHREN ERFOLGREICH

in der Herstellung von elektronischen Bauelementen, Modulen und Leiterplatten tätig und zum koreanischen Samsung Konzern gehörig, hat in GUDECO Elektronik eine seit 2 Dekaden andauernde erfolgreiche Partnerschaft gefunden.

Das bedeutet, seit mehr als 20 Jahren besteht eine gewinnbringende Kooperation und der gemeinsame Kundenstamm wächst kontinuierlich.

Diese außergewöhnliche gute und erfolgreiche Zusammenarbeit soll auch in den nächsten Jahre bestehen und somit blicken wir gemeinsam vertrauensvoll in die Zukunft.

Herzlichen Glückwunsch zum 40jährigen Firmenjubiläum, GUDECO Elektronik und der ganzen Belegschaft.



Einblick ins gut sortierte GUDECO-Lager

**MD:** Mit unserer Spezialisierung auf Passiv und Elektromechanik sind wir sehr erfolgreich und werden daran nichts ändern. Beim Produktportfolio konzentrieren wir uns weiterhin auf ausgewählte Hersteller, pro Produktgruppe haben wir i.d.R. maximal zwei Haupthersteller. So optimieren wir die Liefersicherheit und haben die vom Kunden angestrebte Second Source ebenfalls im Haus.

**Eine Erweiterung der Linecard kommt also nicht in Frage?**

**MD:** Wenn, dann müsste es eine sinnvolle Ergänzung sein, nur um der Masse Willen sicher nicht. Aber wir sind natürlich offen für Dialog, wenn ein Hersteller Interesse an der Zusammenarbeit hat.

**Gudeco ist traditionell stark auf Deutschland fokussiert – sind Erweiterungen des Vertriebsradius geplant?**

**MD:** Wir konzentrieren uns auf das Verkaufsgebiet Deutschland und Österreich. Ich sehe den Markt in Deutschland so stark, dass wir uns hier genug austoben können. Kurzum: Wir wollen uns auch weiterhin in erster Linie auf unsere Kerngebiete konzentrieren.

**DK:** Wir liefern in Europa dorthin, wo der Kunde die Ware braucht, forcieren aber nicht aktiv Geschäfte im Ausland.

**Aus welchen Bereichen kommen Ihre Kunden?**

**DK:** Zum einen gehört die Auftragsfertigung (Electronics Manufacturing Services) zum Kundenkreis, aber auch der komplette Industriesektor inkl. Telekommunikation, Medizin und Maschinenbau, Mess- und Regeltechnik.

**MD:** Viele EMS-Kunden arbeiten sehr gerne mit uns, weil unsere Logistik ausgereift ist. Wir haben uns intensiv damit beschäftigt, Kunden hier optimale Lösungen zu bieten.

**Was sind dabei die speziellen Herausforderungen?**

**MD:** Die sind sehr facettenreich. Wir haben es z.B. geschafft, in der Allokationszeit 2018 allen Kunden gerecht zu werden, weil wir manuell die Ware fair verteilt haben.

**DK:** Wir stellen auch fest, dass der Dialog zwischen EMS-Unternehmen, deren Kunden (also Endkunden), und der Distribution immer wichtiger wird.

**MD:** Wir gehen daher auch mit unserem Außendienst zum Endkunden des EMS, um Produkte einzudesignen. Wir haben dann die Ware bereits auf Lager, bevor die Produktion losgeht und können umgehend liefern.

**Inwieweit ist Design-In bei passiven Komponenten überhaupt erforderlich?**

**DK:** Widerstände und MLCCs bedürfen sicher keines klassischen Design-Ins. Aber es gibt auch „anspruchsvollere“ Produktgruppen wie etwa Filter; oder wenn es darum geht, auf kleinere Bauformen umzustellen. Dann ist ebenfalls umfassende Beratung bzw. ein Design-In-Prozess erforderlich.

**Sie sprechen einen wichtigen Punkt an: Passiv-Hersteller reduzieren allgemein die Kapazitäten für große Bauformen, insbesondere MLCCs sind davon betroffen. Wie gehen Sie damit um?**

**DK:** Wir folgen natürlich den Trends und Entwicklungen unserer Hersteller und versuchen, das beim Kunden voranzubringen. Aber wo noch große Baugrößen benötigt werden, müssen wir auch dafür sorgen, dass uns der Hersteller weiterhin die Fertigungskapazitäten zur Verfügung stellt, um Liefersicherheit zu gewährleisten.

**MD:** Es gibt auch MLCC-Hersteller, wie Yageo und Samsung, die sich dazu committet haben, auch größere Bauformen weiter zu produzieren, wobei man hier beim Wording sauber differenzieren muss. „Groß“ ist keine absolute Angabe und jeder Hersteller versteht darunter etwas anderes. Samsung beispielsweise produziert weiterhin noch bis zur Bauform 1210.

**Den Kunden die Miniaturisierung näher zu bringen, ist meines Wissens aber immer noch schwierig...**

**DK:** Das ist richtig, aber durch die Allokation letztes Jahr haben viele Kunden gemerkt, dass sie etwas tun müssen und sind zumindest bei Neu-Designs bereit, auf kleinere Bauformen zu setzen. Einer unserer größten Kunden hat inzwischen sogar für seine bestehenden Produkte seine BOM auf vom Hersteller empfohlene kleinere Baugrößen umgestellt.

**Abgekündigt wird ja nicht nur, wenn es um Miniaturisierung geht, Obsoleszenz ist eine ständige Herausforderung in der Supply Chain. Inwieweit unterstützen Sie Ihre Kunden beim Obsolescence-Management?**



Gudeco-Firmensitz in Neu-Anspach

**MD:** Der Kunde ist nicht auf sich selbst angewiesen. Wir sind natürlich bestrebt, adäquaten Ersatz zu bieten.

**DK:** Schließlich wollen wir nicht nur Bauteile verkaufen, sondern Lösungen bringen.

**Viele Kunden beklagen sich im Zuge von Abkündigungen und knapper Verfügbarkeit über steigende Preise, u.a. bei MLCCs. Was sagen Sie dazu?**

**MD:** Wer nicht miniaturisiert, muss in Zukunft damit leben, dass die Preise steigen.

**Rechnen Sie mit einer Entspannung bei der Liefersituation?**



WIR GRATULIEREN GUDECO ELEKTRONIK ZUM JUBILÄUM SOWIE DER GROSSARTIGEN UNTERNEHMERISCHEN LEISTUNG DES UNTERNEHMENS UND IHRER ENGAGIERTEN MANNSCHAFT ZUM WOHL DES KUNDEN IN DEN LETZTEN 40 JAHREN.

**Panasonic**  
INDUSTRY

Auch Panasonic durfte im letzten Jahr ein Jubiläum feiern: den 100. Geburtstag der Firmengründung. Während sich das Unternehmen über die Dekaden zu einer globalen Präsenz entwickelte, zog sich stets ein roter Faden durch unser wachsendes Produktportfolio. Der Kunde und seine Wünsche stehen im Mittelpunkt, wir wollen die Lebensqualität der Menschen zu Hause, in der Arbeit und allen anderen Lebensbereichen verbessern.

Panasonic freut sich, seine Vision von Qualität und Service mit einem starken Partner wie GUDECO Elektronik teilen zu können und möchte sich für die langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit sehr herzlich bedanken.

Wir wünschen von Herzen alles Gute zu 40 erfolgreichen Jahren im Komponentengeschäft und freuen uns auf die gemeinsamen nächsten 40 Jahre.

**YAGEO**

SEHR GEEHRTES GUDECO ELEKTRONIK-TEAM,

zum 40 jährigen Jubiläum Ihrer Firma möchten wir Ihnen ganz herzlich gratulieren.

Seit Jahren sind Sie ein wichtiger Bestandteil des Distributionsmarkets in Zentraleuropa mit einer ständig wachsenden Kundenbasis.

Die letzten Jahre unserer noch kurzen Zusammenarbeit konnten wir äußerst positiv gestalten und wir freuen uns den eingeschlagenen Weg mit Ihnen weiter fortzusetzen und weiter auszubauen.

Die Yageo Corporation ist seit 1977 ein global führender Hersteller passiver Bauteile und beliefert sehr erfolgreich weltweit Kunden in allen Marktsegmenten.

Mit unserem ständig wachsenden Portfolio und Produktneuheiten sichern wir auch das zukünftige, erfolgreiche Wachstum von uns und unseren Kunden.

Wir wünschen Ihnen eine weiterhin erfolgreiche Zukunft und freuen uns schon auf das nächste Jubiläum!

Herzliche Grüße  
Ihr Yageo Europe Team

**DK:** Kurzzeitig ja, aber man kann davon ausgehen, dass die Marktsituation wieder anzieht, sobald 5G und Elektromobilität richtig ins Rollen kommen.

**Es wird heute oft der Vorwurf laut, europäische Firmen würden aus Asien nicht adäquat beliefert. Welche Erfahrungen machen Sie?**

**DK:** Das Wichtigste ist das Networking, um den Herstellern zu zeigen, dass wir leistungsfähig sind.

**MD:** Wir müssen direkt mit unseren Ansprechpartnern in Asien kommunizieren und stetig im Dialog bleiben. Der Kontakt zum jeweiligen Herstellerland muss da sein. Nur mit der deutschen Niederlassung zu sprechen, reicht einfach nicht aus.

**Bei einigen Herstellern, u. a. bei Murata, gab es Konsolidierungen im Distributionsnetzwerk. War Gudeco auch betroffen?**

**MD:** Nein. Bei den Herstellern Murata und Samsung, Rafi und Panasonic sind wir, was den Umsatz in Deutschland betrifft, sogar unter den Top-Distributoren.

**Was gefällt den Herstellern an Gudeco?**

**MD:** Zum einen die Menschen, die hier arbeiten und die Konstanz beim Personal. Wir sind ein sozial geprägtes Unternehmen und seit 40 Jahren zuverlässig, loyal und fair. Und dadurch, dass wir ein konzentriertes Lieferantennetzwerk haben, können wir unsere Stärken

besser ausspielen und sind auch eine interessante Umsatzgröße für den Hersteller.

**DK:** Schlagkräftiges Argument für unsere Hersteller ist auch unsere Logistikkompetenz. Das gilt natürlich auch für unsere Kunden. Wir arbeiten ständig daran, unsere Prozesse weiter zu optimieren, etwa wenn es um Traceability geht: Wenn ein Fehler auftritt, muss zu 100 Prozent rückverfolgbar sein, aus welcher Produktionsstätte das Bauteil kommt, damit die entsprechende Charge aussortiert werden kann.

Unterstreichen möchte ich hier, dass wir nur Originalbauteile verkaufen, da wir ausschließlich bei Vertragsherstellern kaufen und keine Ware aus anderen Quellen beziehen.

**Vor fünf Jahren hat Gudeco das neue Lager hier am Standort eingeweiht. Dort wird weitgehend manuell gearbeitet. Sind Automatisierungen geplant?**

**MD:** Wir haben uns in der Tat Gedanken gemacht, ob wir im Lager durch Automatisierung noch schneller werden könnten. Derzeit sehen wir keine Notwendigkeit für

Änderungen, beobachten dies jedoch kontinuierlich und wachsam.

**Gudeco ist seit 40 Jahren erfolgreich. Was wünschen Sie sich für die Zukunft, Herr Denner?**

**MD:** Ich mache mir keine Sorgen um die Zukunft, denn ich bin überzeugt davon, dass der Markt sich weiter gut entwickelt. Am Herzen liegt mir die Förderung junger Mitarbeiter und dass wir die Jugend an unsere Themen und das Unternehmen heranzuführen, damit das Fortbestehen sichergestellt ist.

**Wie rekrutieren bzw. fördern Sie „betrieblichen Nachwuchs“?**

**MD:** Da gibt es viele Möglichkeiten, zum Beispiel Praktika bei uns im Haus, sowie Ausbildungsplätze für ein duales Studium. Außerdem präsentieren wir uns zwei Mal im Jahr auf Ausbildungsmessen und organisieren Infoveranstaltungen. Interessant finde ich auch die Idee eines „Jugendrats“ im Unternehmen, in dem Projekte selbstständig erarbeitet und der Geschäftsführung vorgestellt werden. Junge Leute haben oft sehr gute, pfiffige Vorschläge.

**Viele Firmen beklagen den Fachkräftemangel, was tut Gudeco?**

**MD:** Bei der Personalsuche haben wir glücklicherweise bis dato kein Problem. Viele Mitarbeiter kommen aus der nahen Umgebung und sind froh, nicht täglich aus dem Taunus nach Frankfurt zu pendeln.

Ein kurzer Arbeitsweg ist ein schlagkräftiges Argument für die Work-Life-Balance.

**Herr Denner, als Firmengründer haben Sie das Schlusswort: Wenn Sie auf Ihr Lebenswerk schauen, wie sieht Ihre Bilanz aus?**

**HD:** Ich bin mehr als zufrieden. Was ich mir damals in meiner Vision für die Zukunft vorgestellt habe, führt in zunehmender Form zur Vollendung. Mein Ziel, Gudeco am deutschen Markt zu etablieren, ist zu 100 Prozent erreicht.

Es ist schön zu sehen, dass die nächste Generation das Unternehmen mit Freude und Spaß an der Arbeit weiterführt und die Unternehmensnachfolge auch darüber hinaus gesichert ist. Und ich freue mich natürlich, dass ich weiterhin an der Unternehmensentwicklung mitwirken kann.

**Das Interview führte Karin Zühlke.**



Mit Teamwork in die Zukunft!

**GUDECO ELEKTRONIK WIRD 40**

Die Firma GUDECO Elektronik feiert in diesem Jahr ihr 40-jähriges Bestehen. Bereits in zweiter Generation wird das Familienunternehmen erfolgreich geführt.

Mit Ausdauer, Beharrlichkeit und stetigem Wachstum ist das entstanden, was man heute als Kunde und Lieferant von GUDECO Elektronik täglich erlebt. Durch ein hohes Maß an Stabilität wird eine nachhaltige Wertekultur des Vertrauens aktiv gelebt. Für den Weitblick in die Zukunft werden Zug um Zug wegweisende Entscheidungen für die nächsten Jahre und Jahrzehnte getroffen, um diese überaus positive Entwicklung fortsetzen zu können.

RAFI ist stolz darauf, mit einer 37 Jahre währenden Partnerschaft nahezu den gesamten Weg mit GUDECO Elektronik bestritten zu haben. Im Bereich der Elektromechanik und Elektronik ist GUDECO Elektronik in Deutschland und dem benachbarten Ausland nicht weg zu denken und ist der ideale Partner für RAFI und sein Produktportfolio von Schaltern, Tastern und Befehlsgeräten.

Die intensive Beziehung zwischen beiden Häusern wird bidirektional gelebt, so ist GUDECO Elektronik auch ein bedeutender Lieferant im Bereich der passiven Bauelemente für RAFI.

RAFI ist als innovativer Gestalter der Kommunikation zwischen Mensch und Maschine ein wichtiger internationaler Player. Die RAFI-Gruppe agiert weltweit mit ca. 2.500 Mitarbeitern an Standorten in Deutschland, Frankreich, Italien, Ungarn, Polen, China, den USA und Mexiko. Der Hauptsitz der RAFI-Firmengruppe befindet sich in Berg, ca. 20 km nördlich des Bodensees.

**RAFI**

Im Produktbereich elektromechanische Bauelemente werden unter anderem Kurzhubtaster, Signalleuchten, Druck- und Not-Aus-Schalter entwickelt und produziert.

Im Bereich Systeme werden kundenspezifische Eingabesysteme wie z.B. Glas- und Folientastaturen und Touchscreen-Systeme inklusive Steuerung angeboten. Die Auftragsfertigung kundenspezifischer elektronischer Baugruppen und Geräte, ist im Bereich EMS (Electronic Manufacturing Services) zusammengefasst.

Wir wünschen GUDECO Elektronik viel Erfolg auf dem weiteren Weg in die Zukunft und freuen uns auf weitere Jahre der fruchtbaren Zusammenarbeit.

**EUROPE CHEMI-CON**

**NIPPON CHEMI-CON**

**EUROPE CHEMI-CON (DEUTSCHLAND) GMBH MIT SITZ IN NÜRNBERG IST DIE EUROPÄISCHE TOCHTERGESELLSCHAFT DER NIPPON CHEMI-CON CORP. (JAPAN), DES WELTWEIT GRÖSSTEN HERSTELLERS VON ALUMINIUM-ELEKTROLYT-KONDENSATOREN.**

Seit 1977 sind wir exklusiv mit dem Vertrieb dieser innovativen und hochwertigen Produkte in Europa betraut. Seit über 34 Jahren arbeiten wir mit der Firma GUDECO Elektronik partnerschaftlich und sehr erfolgreich zusammen.

Beständigkeit, Verlässlichkeit und Vertrauen sind die Werte, die eine Firma zu einem erfolgreichen Unternehmen machen und genau diese Werte zeichnen GUDECO Elektronik aus.

Wir gratulieren GUDECO Elektronik und allen Mitarbeitern zum 40-jährigen Firmenjubiläum und bedanken uns im Namen unserer gesamten Belegschaft für die hervorragende und vertrauensvolle Zusammenarbeit in den letzten dreieinhalb Jahrzehnten.

Wir wünschen GUDECO Elektronik weiterhin stetiges Wachstum und geschäftlichen Erfolg und bauen auf die Fortsetzung der konstruktiven Kooperation in der Zukunft.

# AUF EINE GUTE ZUSAMMEN- ARBEIT!

Seit über vier Jahrzehnten sind wir Ihre Spezialisten für elektronische Bauteile / passive und elektromechanische Bauteile. Wir freuen uns, Sie immer wieder aufs Neue zu begeistern – mit einem qualifizierten Team, unserem gut sortierten Lager und Serviceleistungen, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern.

In Zeiten zunehmender Digitalisierung und sich schnell wandelnder Herausforderungen bleiben wir gerne Ihre persönlichen Ansprechpartner.

**Detlef Kreß**    **Michael Denner**  
Geschäftsführer    Geschäftsführer



## WÜNSCHEN SIE SICH EINEN LIEFERANTEN UND PARTNER,

- der Ihre Anforderungen direkt in den Weltmarkt überträgt und Ihnen Bauelemente in der Regel innerhalb von 24 Stunden liefert?
- der Lageraufbau und Lagerhaltung auf Ihre Wünsche abstimmt?
- der für Ihre Neuentwicklungen zügig Muster zur Verfügung stellt?
- bei dem Zuverlässigkeit, Service und hervorragende Beratung keine leeren Worte sind?

## DANN BERATEN WIR SIE GERNE PERSÖNLICH:

Telefon: +49 6081 404-0

-  Solarwirtschaft
-  Automotive
-  Telekommunikation
-  Medizintechnik
-  Agrarwesen
-  Industrie

### MPE GARRY UND GUDECO: NACHHALTIG, VERLÄSSLICH, ERFOLGREICH

Die MPE-Garry GmbH mit Sitz in Füssen ist seit über zwanzig Jahren Teil der binder Gruppe (Neckarsulm) und konzentriert sich seit seiner Gründung im Jahre 1974 auf die Entwicklung und Herstellung von Steckverbindersystemen mit den Schwerpunkten „device to board“, „board to board“ und „wire to board“.

Bereits seit mehr als zwei Jahrzehnten ist die Zusammenarbeit mit GUDECO Elektronik ein entscheidender Faktor am Wachstum von MPE-Garry: „Es ist relativ einfach – GUDECO Elektronik hat einen wesentlichen Anteil an unserem Erfolg, ohne diese zuverlässige Partnerschaft wären wir heute nicht da, wo wir sind“, sagt Geschäftsführer Jörn Bargholz. Vor allem die Verfügbarkeit der Produkte und das technische Know-How seien entscheidende Faktoren, die auch zur Weiterentwicklung von MPE-Garry beigetragen haben.

Jörn Bargholz: „Bei GUDECO Elektronik gibt es verlässliche Ansprechpartner, klare Zuständigkeiten und immer die Möglichkeit, flexibel zu reagieren, das überzeugt mich – heute und sicher auch in Zukunft.“

Zum 40-jährigen Unternehmensjubiläum sagt MPE-Garry: Herzlichen Glückwunsch und Ois Guade! Wir freuen uns auf mindestens 40 weitere erfolgreiche Jahre.




W+P PRODUCTS GMBH PRODUZIERT UND VERTEILT SEIT 1994 EIN BREITES PRODUKTSPEKTRUM AN STECKVERBINDERN FÜR ALLE ANWENDUNGEN RUND UM DIE LEITERPLATTE.

Vom hochwertigen Präzisionssteckverbinder bis zur zuverlässigen Massenkomponekte bietet W+P für jede Anforderung das geeignete Bauteil in fertigungsgerechten Verpackungsformen.

Als Komplettanbieter deckt W+P die gesamte Bandbreite an möglichen Rastermaßen und Montagearten ab.

Liebes GUDECO Elektronik Team,

wir gratulieren zum 40. Firmenjubiläum und bedanken uns für die über 20-jährige erfolgreiche Geschäftsbeziehung.

Wir sind stolz auf diese besondere Zusammenarbeit und freuen uns auf noch viele weitere, gemeinsame Jahre.

Mit den besten Grüßen aus Bünde, das gesamte W+P Team

## AUF ZEITREISE MIT HORST DENNER

# MEIN HERZ FÜR DIE DISTRIBUTION

In den 65 Jahren meiner Berufstätigkeit wurde die Entstehung und Entwicklung der Distribution in Deutschland einschlägig mit Erkenntnissen und bis heute noch angewandten Fakten und Arbeitsweisen geprägt.

Wenige heute Lebende haben diese Urzeiten des Handels mit elektrischen und elektronischen Bauelementen miterlebt. Sie zählen zu den wenigen, heute noch tätigen Pionieren der Nachkriegs- und Wirtschaftswunderzeit. Damals war ich der Jüngste und möchte darüber erzählen.

### 1949. ZURÜCK IN FRANKFURT.

Ich kam 1949 nach kriegsbedingter Evakuierung in Bad Nauheim als 11-jähriger Junge wieder in meine Heimatstadt Frankfurt zurück. In einer noch nicht fertig gestellten Mietwohnung wurde nach der Pleite des Bauunternehmers die Wohnung zum Teil mit Trümmerresten aus dem gegenüberliegenden Grundstück von meinen Eltern fertig gestellt. Zur Deckung der Kosten wurde ein Teil der großen Wohnung an Herrn Lehr / ein Berliner Ehepaar vermietet.

### 1951. UND JETZT BEGANN ES, ICH WAR DAMALS 12 JAHRE ALT.

Da kamen auf einmal eine Menge Postsendungen von Firmen wie Preh, Beyschlag, Rosenthal, Wima usw. Die wanderten alle in das gemietete Zimmer von Herrn Lehr.

„Ja Junge“, sagte damals der Berliner. „Du kannst dir etwas Taschengeld verdienen. Ich habe eine Firma gegründet. Das Zeug muss ausgepackt, kontrolliert und in Tüten oder Kisten in meinem Opel P4 deponiert werden. Das sind elektrische und elektronische Bauteile, die verkaufe ich an Elektro-, Rundfunk- und Fernsehändler. Die brauchen das für Reparaturen. Ich bin die Woche damit in Hessen und angrenzenden Bundesländern unterwegs. Wenn dann weitere Ware kommt: auspacken, kontrollieren und am Samstag füllen wir wieder auf.“

Das machte mir nicht nur des Geldes wegen Spaß und das Geschäft wuchs und wuchs.

Schnell wurde das Zimmer zu eng. Eine Garage wurde als Lager gemietet und ein großer Lieferwagen angeschafft. „Ja Junge, jetzt muss ich dir eine entscheidende Frage stellen“, sagte Herr Lehr eines Tages. „Der Laden wächst, ich brauche Personal, wie ist das mit dir? Das wäre eine gute Zukunft, du kannst mal den Laden übernehmen.“



Unternehmensgründer Horst Denner

Das klang sehr reizvoll, hatte ein gewisses Risiko. Ich überlegte nicht lange, redete mit Eltern und dem Rektor der Realschule, beendete die Schule ein Jahr früher mit einem so genannten gut benoteten Abgangszeugnis und begann eine Lehre. Die Schulfreunde waren verwundert und verlangten Aufklärung, was ich da mache.

Da sie keine Ahnung von Widerständen und Kondensatoren hatten, musste ich ihnen alles erklären.

### 1954, MEIN ERSTES BERUFSJAHR

Es wurden Geschäftsräume gemietet, ein Buchhalter in Teilzeit eingestellt. Kundenaufträge für Bauelemente, die nicht direkt vom Fahrzeug an die Kunden ausgehändigt werden konnten, kamen nun auch täglich per Post von Herrn Lehr.

Vorhandene Teile wurden kommissioniert. Der Rest wurde im Raum Frankfurt mit dem Fahrrad bei Vertretungen von Hirschmann, Kathrein u.A. besorgt. Die komplettierten die Sendungen und der Rest ging ins Lager. Die Sendungen wurden verpackt und am Abend zur Post oder zum Expressbahnhof gebracht.

Dazwischen wurden weitere Bauteile für Rückstand und Lager bestellt, die Wareneingänge geprüft und gelagert. Auch telefonische Bestellungen wurden abgewickelt.

Ich glaube, die Entwicklung unseres Unternehmens gibt Motivation, insbesondere für die Jüngsten, mit Freude an der weiteren Zukunft dieser Branche zu arbeiten.

Einer Branche, die von schneller Innovation geprägt ist, nach den Worten unseres Wilhelm Busch: „Eins – Zwei – Drei! Im Sauseschritt läuft die Zeit – wir laufen mit!“

**OMRON TAKES THE OPPORTUNITY TO COMMENT ON GUDECO ELEKTRONIK'S 40 YEARS OF SUCCESS**

Omron Electronic Components Europe is a leader in electro-mechanical PCB relays, as well as a leading supplier of components such as power relays, micro switches, MOS-FET relays, DIP switches, photomicrosensors and connectors. Omron has a strong portfolio of innovative technologies including MEMS based pressure, flow and thermal measurement sensors, human face and gesture recognition modules, vibration and tilt sensors.

Omron strongly supports its customers in Western and Eastern Europe, Russia and the CIS through 8 regional offices, a network of local offices and partnerships with specialist, local, regional and global distributors.

Omron Electronic Components Europe is a subsidiary of the Omron Corporation, recognised worldwide as a leader of high quality, high technology electrical and electronic control equipment and component products.

Omron has always equally highly valued their partners, let it be global, regional or local. The history of the partnership between Omron and GUDECO Elektronik goes back to as far as 2004. Our initial partnership started in the German region, but GUDECO Elektronik has been such invaluable partner in their territory, that it soon has been expanded to Austria and Switzerland as well.

GUDECO Elektronik has built good reputation in the industry for offering one of the best services and packages for organisations promoting our product portfolio. Their customer support is excellent and staff members are trained thoroughly in all aspects of the business. All these factors are responsible for making it a successful business that kept on going for the past 40 years.

Coming together is a beginning, keeping together is progress, working together is success. With this success, comes greater opportunities and challenges. The spirit, drive and hard work made the organisation what it is today. Business anniversary is always a milestone to celebrate the achievements and the opportunity to set new goals. Omron wishes to congratulate on Gudeco's 40 years anniversary! We are proud to have been a partner and looking forward to continue business together.

Dann mussten wir personell erweitern und es kam eine Aushilfe insbesondere für die Besorgungsfahrten hinzu.

Es lief alles bestens ... da wurde Herr Lehr plötzlich krank. Er hatte eine massive und langwierige Lungenentzündung und konnte seine Arbeit vorwiegend im Außendienst nicht mehr wahrnehmen.

Da ich als 17-jähriger noch keine Fahrerlaubnis hatte, benötigten wir einen Fahrer. Ein Mann aus dem Mietshaus war zur Stelle. Mit dem wurde 3 Mal die Woche die Kundschaft besucht. „Ei, Sie sind ja noch ein Bub, das haben wir beim Telefonieren gar nicht gemerkt“ und ähnlich hieß es mehrfach. Am Abend und am Wochenende war Innendienst.

Auf Dauer war das nicht weiter möglich. Die Betriebsauflösung war nicht aufzuhalten. Die Räume wurden aufgelöst, das Lager veräußert und die Firma abgewickelt. Herr Lehr bemühte sich unter Hinweis meiner Spezialkenntnisse um eine Fortsetzung der Lehre bei den drei großen Elektro- und Rundfunkgroßhändlern in Frankfurt. Eine Firma Spoerle KG und Alles GmbH hatten kein Interesse.

Die Firma Hahne war dann der neue Lehrherr. Schnell nutzten sie die Fähigkeiten und Kenntnisse des Lehrlings als Spezialist für die Rundfunk- und Fernsehersatzteile. Man hatte endlich die Möglichkeit, gegenüber dem damals einzigen spezialisierten Konkurrenten Firma Alles in Frankfurt als Konkurrent auftreten zu können. Da gab es übrigens noch eine andere Art des Bauelementeverkaufs. Eine Firma Arit hatte den Standort bei guter Lage und Zulauf am Hauptbahnhof und verkaufte an die vielen Pendler elektronische Bauteile zum Basteln an und von Geräten, eben ein Elektronikshop.



So präsentierte man „Hightech“ in den 60er und 80er Jahren: Spoerle-Katalog 1967/68 und Lagerprogramm GUDECO Elektronik 1980

**1958, START IM GROSSHANDEL**

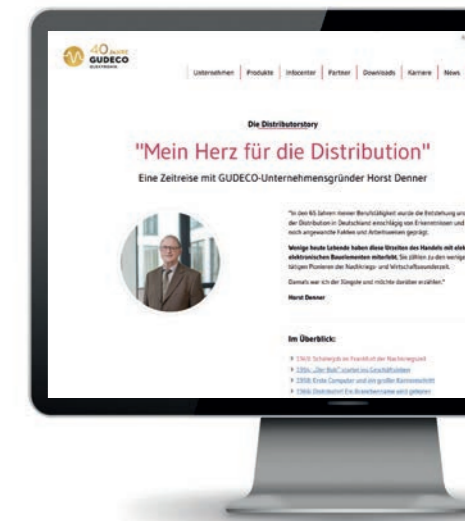
Nach dem Umzug meiner Eltern in eine neue Wohnung war auch meine Lehre abgeschlossen. Da meldete sich wieder der gesundete Herr Lehr „Junge, ich habe etwas für Dich. Ich bin hier als Prokurist bei einer Firma Mansfeld, Großhandel für elektronische Bauelemente und die arbeitet vorwiegend mit der Industrie. Das wäre doch etwas für Dich. Das hat Zukunft.“

Es gab damals nennenswerte Konkurrenz wie die Elektro-Großhandlung Kluxen in Hamburg und Jung in Mainz mit Elektronikabteilungen. Die Handelsvertretung Altron hatte Widerstände von Beyschlag verkauft. Dann gab es noch Kataloghändler wie Bürklin, Mütron und Schuricht, um die wichtigsten zu nennen. Weiterhin einige Industrie-Handelsvertretungen, die für eigene Rechnung Produkte der vertretenen Werke ver-

kauften. „Du kannst hier bei Mansfeld als Abteilungsleiter „Großhandel“ arbeiten und meine Nachfolge als Prokurist antreten“. Dieses Angebot reizte mich. Das war meine Zukunft! ...

**WIE GEHT ES WEITER?**

DIE FORTSETZUNG FINDEN SIE UNTER [GUDECO.DE/ZEITREISE](http://GUDECO.DE/ZEITREISE)



Was stand im ersten Leitbild von GUDECO? Wie sah es damals in den Büroräumen aus? Und wann bezog das Unternehmen seinen hochmodernen Neubau? Spannende Einblicke gibt es auf [www.gudeco.de](http://www.gudeco.de).



**APEM ENTWICKELT UND PRODUZIERT PROFESSIONELLE PRODUKTE IM BEREICH DER SCHALTECHNIK**

für diversifizierte Märkte mit höchsten Ansprüchen – so zum Beispiel für die Agrartechnik, Mess- und Labortechnik, Medizintechnik, Kommunikationstechnik, Industrieautomation, Luftfahrt, Wehrtechnik und das Transportwesen. Das Produktportfolio umfasst ein breites Sortiment an Schaltern, Joysticks, Tastaturen und LED-Indikatoren. APEM produziert über 40 Mio. Schalter sowie 500.000 Schalttafeln und Tastaturen pro Jahr.

Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Frankreich ist einer der international führenden Hersteller von Mensch-Maschine-Schnittstellen im Bereich der Elektromechanik.

Gegründet im Jahr 1952, ist APEM heute in 11 Ländern präsent und bedient mit einem Netzwerk von über 130 Vertriebspartnern auf 5 Kontinenten mehr als 20.000 Kunden weltweit. Im Jahr 2017 fusionierte APEM mit IDEC, einem der führenden Hersteller von industriellen Automations- und Steuerungsgeräten. Durch den Zusammenschluss entstand einer der weltweit größten Hersteller von Komponenten, Panels und Systemen im Bereich der Human Machine Interfaces (HMI).

Wir beglückwünschen GUDECO Elektronik zu ihrem 40-jährigem Bestehen im Markt der Distributoren für elektronische und elektromechanische Bauelemente in Deutschland. APEM ist seit über 25 stolzer Partner und wir freuen uns auch in Zukunft weiterhin mit GUDECO Elektronik einen erfolgreichen Weg zu gehen.

**DIE HARTMANN CODIER GMBH HAT SICH SEIT IHRER GRÜNDUNG ALS FRITZ HARTMANN GERÄTEBAU KG 1961 KONTINUIERLICH WEITERENTWICKELT.**

Mit der Übernahme durch die Schweizer Phoenix Mecano AG 1985 standen Hartmann Codier auch internationale Märkte offen. Heute ist Hartmann Codier weltweit in über 40 Ländern vertreten.

Seit 1979 steht die jetzige PTR HARTMANN GmbH für exzellente und innovative Leistungen. Durch die Einbindung des Unternehmens in die Schweizer Phoenix Mecano AG im Jahr 1989 konnte die weltweite Präsenz noch weiter erhöht werden.

Mit GUDECO Elektronik haben sowohl Hartmann Codier als auch PTR HARTMANN einen guten Partner in der Distribution gefunden. Wir möchten zum 40-jährigen Bestehen Ihres Unternehmens gratulieren und auch künftig viel Erfolg wünschen.

Wir freuen uns auf weitere gute Zusammenarbeit.







40 JAHRE  
**GUDECO**  
ELEKTRONIK

## GUDECO. IHRE ERFOLGSKOMPONENTE.

Von der Zusammenarbeit mit GUDECO dürfen Sie mehr erwarten als eine zuverlässige Belieferung mit Bauteilen und Bauelementen. Seit Jahrzehnten sind wir als Distributor mit Kompetenz, Engagement und einem wachsenden Team im Einsatz für unsere Kunden.

Als Spezialisten für elektronische Bauteile / passive und elektromechanische Bauteile, Geräte, Verbindungstechnik und Bauteilvorbereitung beraten wir persönlich und finden die Lösungen, die Sie brauchen, inklusive Konfektionierservice.

Zu unseren Spezialgebieten gehören Maschinenbau, Anlagenbau, Schaltanlagenbau, Industrieelektronik und Informationstechnik.

Wir sind Vertragspartner führender Hersteller in der Elektronikbranche und beraten Sie gerne rund um Ihren Bedarf.



### WIR GARANTIEREN

- EINEN QUALIFIZIERTEN AUSSEN- UND INNENDIENST
- LAGERAUFBAU UND LAGERHALTUNG AUCH NACH KUNDENWUNSCH/KANBAN
- ZÜGIGE BEMUSTERUNG FÜR IHRE NEUENTWICKLUNGEN
- PERMANENTE SICHERUNG IHRER SENSIBLEN AUFTRAGSDATEN
- ZERTIFIZIERUNG NACH DIN EN ISO 9001:2015 UND 14001:2015
- 24H-AUSLIEFERUNG
- FREUNDLICHEN UND PERSÖNLICHEN SERVICE
- INTERNET-INFORMATIONSPLATTFORM

GUDECO  
Handelsgesellschaft mbH  
Daimlerstraße 10  
61267 Neu-Anspach

Telefon: +49 6081 404-0  
info@gudeco.de  
www.gudeco.de

