



## DIE6 Promotion Service GmbH

Bandstahlstraße 2  
58093 Hagen  
Deutschland

☎ +49 2331 359666

☎ +49 2331 587999

✉ info@die6.de

🌐 www.die6.de

# DIE6

Das Profi-Netzwerk der  
Werbeartikel-Unternehmer

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW

## Der Würfel rollt!

Ein Kugelschreiber, ein USB-Stick, eine Einkaufstasche, ein Tischkalender – es sind an sich kleine Dinge, die aber bei der DIE6 Promotion Service GmbH den großen Unterschied machen. Geschäftsführer Holger Kapanski verrät im Gespräch mit Wirtschaftsforum, warum die Firma sich mit einem einzigartigen Modell erfolgreich auf dem nationalen und internationalen Markt behaupten kann.

**WF:** Herr Kapanski, DIE6 gibt es seit über 25 Jahren. Welche waren die wichtigsten Jahre und Etappen des Unternehmens bis heute?

**Holger Kapanski:** Für DIE6 hat es mehrere wegweisende Ereignisse gegeben. Neben der Gründung im Jahr 1990 als Kataloggemeinschaft folgte schnell die professionelle Einführung der zentralen Rechnungsabwicklung für die Vertragslieferanten. Dies war eines der wichtigsten Ereignisse, da die zentrale Rechnungsabwicklung eine konkrete, gleichzeitige Betreuung von Mitgliedern und Lieferanten erst ermöglichte. Bis heute ist dieses Modell in unserer Branche einzigartig.

In den 1990er-Jahren wuchs die Gruppe von zunächst sechs Gründungsmitgliedern schnell an. Aktuell sind 15 professionelle Werbeartikelberater der Gruppe angeschlossen. Alle Mitglieder sind auch Gesellschafter und verantworten so die dynamische Entwicklung der DIE6 gemeinsam. An mögliche neue Beitrittskandidaten stellen wir hohe Anforderungen, um unseren Kunden ein Höchstmaß an Professionalität bieten zu können.

Um die Jahrtausendwende nahm das Internet einen immer höheren Stellenwert ein, sodass wir die Serviceleistungen unserer Zentrale diesen neuen Herausforderungen anpassen mussten.

Seit 2007 verantworte ich als Geschäftsführer unter anderem die Weiterentwicklung des gesamten Dienstleistungssektors für die Gruppe. Heute repräsentieren wir in der Hagener Zentrale ein Serviceunternehmen, das neben der Rechnungsabwicklung auch eine umfassende Datenbank bereitstellt, die unseren Mitgliedshäusern beispielsweise den Content für den jeweiligen Internetauftritt der Einzelunternehmen bereitstellt und pflegt. Diese Produkt-Datenbanken werden übrigens gemeinsam mit unseren Lieferantenpartnern just-in-time gepflegt und befinden sich somit immer auf einem aktuellen und verbindlichen Stand. Darüber hinaus bieten wir eine Fülle weiterer

Services im Marketing- und Vertriebsbereich an, wie etwa externe Mitarbeiterweiterbildungen oder Produktpräsentationen unserer Lieferantenpartner im Rahmen der DIE6-Akademie und vieles mehr. Um schnell und effektiv agieren zu können, wurde bei DIE6 schon frühzeitig ein Aufsichtsrat installiert. Das ermöglicht bei flachen Hierarchien kurze Abstimmungsprozesse. Durch eine intensive Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführung und Aufsichtsrat können wir so beispielsweise auf Marktveränderungen zeitnah reagieren und erforderliche Maßnahmen zügig und ohne großen administrativen Aufwand umsetzen. Seit nun fast zehn Jahren ist Heinrich Grübener als Aufsichtsratsvor-



## Interview mit Holger Kapanski, Geschäftsführer der DIE6 Promotion Service GmbH

Genau betrachtet ist jedes Jahr eine neue Herausforderung, da die sich immens schnell verändernden Märkte permanente Reaktionen aller Marktteilnehmer erfordern.

**WF:** Sie haben in Deutschland und in Österreich ein internationales Netzwerk aufgebaut und beschäftigen heute cirka 200 Mitarbeiter. Was war der Schlüssel zu Ihrem Erfolg und wo liegt Ihre Stärke?

**Holger Kapanski:** Die Stärke liegt in einer starken Gemeinschaft. Gemeinsame Ziele zu definieren und diese durch die Unterstützung der DIE6-Zentrale zu erreichen, ist ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs. Ein einzelnes Unternehmen muss Ressourcen bereitstellen und die finanziellen Herausforderungen eigenständig lösen. In der Gemeinschaft können wir für alle angeschlossenen Mitgliedshäuser die erforderlichen Entwicklungen durchführen. Dabei verteilt sich die Kostenlast entsprechend auf mehrere Schultern.

Trotz des gemeinsamen Agierens bleiben alle angeschlossenen Mitgliedshäuser dabei rechtlich und wirtschaftlich selbstständig. So ermöglicht DIE6 ein Höchstmaß an Individualität in den Geschäftsmodellen und bei der Kundenbetreuung. Jedes Mitgliedshaus bedient somit seine Kunden absolut eigenständig und kann im Hintergrund auf die gemeinsamen Services zurückgreifen.

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg basiert auf der ver-

trauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Lieferantenpartnern. Als Werbeartikelberater sind wir der verlängerte Arm des Herstellers und/oder des Importeurs zum Kunden. Nur wenn die Lieferkette einwandfrei funktioniert, ist auch unser Kunde zufrieden.

**WF:** Inwieweit sind Sie von den modernsten Technologien betroffen bei den von Ihnen angewandten Veredelungstechniken?

**Holger Kapanski:** In der heutigen Zeit müssen wir die gesamte Klaviatur der modernen Veredelung anbieten können. Durch unsere Kenntnisse und den Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe liegt daher bei der Auswahl unserer Zulieferer und Dienstleister der Fokus auch auf den angebotenen Veredelungstechniken. Einige unserer Mitglieder veredeln zum Teil selbst und bieten diesen Service auch als Synergieslösung innerhalb der Gruppe anderen Gruppenmitgliedern an. Wir sind uns sicher, unseren Kunden gegenüber optimal aufgestellt zu sein und Anforderungen zeitgemäß realisieren zu können. Ohne zu übertreiben, können wir durchaus behaupten: Geht nicht, gibt es nicht.

**WF:** Kürzlich haben Sie prognostiziert, dass die Neupositionierung der DIE6 als Marke 'Profi-Netzwerke der Werbeartikelunternehmen' zusätzliche Wachstumsimpulse liefern wird. Wie sehen diese Impulse aus und was haben Sie für Ziele in den nächsten vier bis fünf Jahren?

**Holger Kapanski:** DIE6 hat sich innerhalb unserer Branche längst



**Heinrich Grübener, Aufsichtsratsvorsitzender der DIE6 Promotion Service GmbH**

zu einem festen Markenbestandteil etabliert. Unser zentrales Markenelement ist der Würfel. Ihn in unseren Märkten zu etablieren, ist ein wichtiger Schritt. Der Würfel steht für Integrität, Zuverlässigkeit, Professionalität, Qualität und Souveränität. Für uns bedeutet es, unseren Mitgliedshäusern permanent den Anforderungen des Marktes entsprechende Lösungen zu bieten, damit ihre Kunden optimal betreut werden können. Darüber hinaus ist auch die Vermarktung des Würfels über unterschiedlichste Kanäle relevant. Diese zweckmäßig und nachhaltig zu bedienen, ist eine große Herausforderung, der wir uns stellen. Des Weiteren ist denkbar, dass die Marktabdeckung der Gruppe weiter ausgebaut wird. Unsere Ziele für die nächsten vier bis fünf Jahre sind klar definiert und unterliegen der permanenten Beobachtung und Anpassung gemäß den sich verändernden Bedingungen der Märkte.

sitzender tätig. Allein diese Tatsache, so eine lange Zeit gemeinsam und erfolgreich zu meistern, zeigt, wie eng und gut die einzelnen Gremien harmonisieren!

Einer der wichtigsten Ansprüche an uns selbst ist die optimale Beratung unserer Kunden. Dies ist sicherlich einer der Erfolgsbausteine, denn zufriedene Kunden danken es mit einer dauerhaft konstruktiven Zusammenarbeit über viele Jahre.

