



Mit Vertrauen durch die Krise

Anpiff in Hardt: Chefin und Chef beim HJF Vertrieb Franken-Fielenbach

Schlimme Bilder im Bergischen Land: Der Käfer frisst die Rente vieler Waldbauern auf, Landschaften verändern sich, einige sind verloren. Ein Lichtblick: der HJF Vertrieb.

Werksvertretung – das klingt nach Nostalgie der 60er-Jahre. So lange ist es auch her, dass Hermann-Josef Fielenbach im Jahr 1963 den HJF Vertrieb gründete. Manches hat sich seitdem verändert, die alten Werbeschilder hängen aber noch immer in den Werkshallen des Kleindorfes Hardt, gelegen auf den kurvigen Hängen des Bergischen Landes. Der Käfer hat hier schlimm gewütet, er frisst riesige Löcher in die Landschaft. Je nach Blickwinkel, ist der Zustand des Waldes die größte Krise unserer Zeit.

Bei solchen Herausforderungen brauchen Waldbesitzer Erfahrung – und der HJF Vertrieb hat sie. Im Jahr 2001 übernahm Elke Fielenbach die Firma von

ihrem Vater, insgesamt ist die Unternehmerin schon 28 Jahre in der Branche unterwegs. So viel Erfahrung besitzen nur wenige Forsttechnik-Händler. Das Programm an Brennholzsägen, Holzspaltern und Zubehör bezieht die Firma seit dem Jahr 1992 im Direktvertrieb von Vogesenblitz. Vor vier Jahren kam

Krpan als Partner hinzu, für Sägespalter, Seilwinden, Holz-zangen und Bündelgeräte (siehe **HOLZ-machen-Test** Seite 42). HMG-Kreissägen sowie Holz-zangen und Rückewagen von Perzl ergänzen das Programm. Wobei Rückewagen im Bergischen Land nur ein Nischenprodukt sind, erzählt die Firmenchefin. Für den kleinstrukturierten Wald und das hügelige Gelände sind sie oft zu groß. Holzmacher im Bergischen arbeiten eher mit einer Seilwinde und einer Holz-zange am Front-lader.

Prinzipien helfen

„Man sollte ein Fabrikat nur anbieten, wenn man davon überzeugt ist“, bringt Elke Franken-Fielenbach eines ihrer Geschäftsprinzipien auf den Punkt. Seit ihrer Heirat mit Michael Franken trägt sie einen Doppelnamen, die Firma heißt jetzt HJF Vertrieb Franken-Fielenbach. Die Chefin mit der kaufmännischen Ausbildung kümmert sich um die Beratung und den Verkauf, der Chef leitet die Werkstatt: Montage, Ersatzteilservice, Auslieferung. Michael Franken war zuvor 18 Jahre bei BMW als Servicetechniker beschäftigt. In seiner Freizeit pflegt er zehn Morgen Eigenwald; 400 Buchen pflanzte er dort in den beiden vergangenen Jahren. Chef und Chefin sind auch oft auf Forstmessen anzutreffen, sie besuchen die Vogesenblitz-Produktion im Elsass und Krpan in Slowenien. Sie kennen die Branche.



Natürlich aus Holz: Die gepflegten Werbeschilder zeugen vom großen Erfahrungsschatz des HJF Vertrieb Franken-Fielenbach.

**VOGESENBLITZ-HOLZSPALTER
VOGESENBLITZ-HOLZSPALTER**



Elke Franken-Fielenbach vor Vogesenblitz-Holzspaltern. Ihr Mann Michael leitet die Werkstatt. Fotos: Riemann, Werk (1)



Der HJF-Familienbetrieb ist im Einzel- und Großhandel tätig. Es bestehen langjährige Geschäftsbeziehungen zu Landmaschinenhändlern. Drei Viertel des Umsatzes werden mit Forsttechnik erwirtschaftet, dazu Fütterungs- und Gülletechnik. Für Forsttechnik ist der HJF Vertrieb Ansprechpartner in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Teilen Hessens.

Inmitten 75.841 Charakteren

Ist der Kunde König und der Händler nur ein Bittsteller? Diese Frage muss in jedem Kundengespräch neu verhandelt werden. Elke Franken-Fielenbach ist eine reelle Beratung wichtig, „auf Kundenwünsche eingehen“. Da-

bei wirkt ihr früheres Hobby nach: das Fussballspielen. Für den Sport wurde sie Schiedsrichterin und leitete bald Herrenspiele bis zur Oberliga, der damals vierthöchsten Spielklasse. Im Jahr 1999 piff sie das DFB-Pokal-Endspiel der Frauen, FFC Frankfurt gegen FCR Duisburg. Im, und vor dem Berliner Olympiastadion sammelten sich während der Partie 75.841 Zuschauer für das nachfolgende Herrenfinale Bayern München gegen Werder Bremen. Werder gewann nach Elfmeterschiessen, 5:4. Für Elke Fielenbach folgten drei Jahre als FIFA-Schiedsrichterin mit internationalen Einsätzen wie der Frauen-Europameisterschaft 2001. Dort piff sie beispielsweise die Italienerinnen. Diese Erlebnisse waren „eine



Neben Solomat-Brennholzsägen (oben rechts) wird auch Rücke- und Spalttechnik von Krpan angeboten.

Schule für das Leben“, erinnert sich die Chefin. Auf dem Fussballplatz traf sie viele Charaktere, für Konfliktsituationen mussten sehr schnell tragbare Lösungen gefunden werden. Diese Erfahrung gibt der HJF Vertrieb nun an seine Kunden weiter – durch eine Beratung mit Service, die Verantwortung für die verkauf-

ten Produkte übernimmt. Das ist im Gespräch mit Elke Franken-Fielenbach zu spüren. „Selbstständigkeit verlangt Disziplin und Leidenschaft“, zählt auch zu ihren Prinzipien. Solche Standpunkte sind gute Grundlagen für vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen. **MAX RIEMANN**
www.hjf-vertrieb.de

LOGOSOL

MADE IN SWEDEN

- ERLEBE WAS DEN UNTERSCHIED MACHT!

www.logosol.de

BANDSÄGEWERKE - KETTENSÄGEWERKE - HOBELMASCHINEN - HOLZTROCKNUNG

GRATIS PRODUKTKATALOG ANFORDERN

Mobile Sägewerke seit 1989

Mackstr. 12 88348 Bad Saulgau
 info@logosol.de
 07581-48039-0