

→ Neue Wege der Information

Unternehmen, die sich im Markt behaupten, müssen sich immer wieder ändern. Ihre Produkte werden erneuert, die Absatzstrategien überdacht, neue Kunden gewonnen, alte gehalten. In den 125 Jahren seines Bestehens hat das Unternehmen Stacke sich immer wieder von Zeit zu Zeit auf den Prüfstand gestellt. Dazu gehört nicht zuletzt auch die Frage: Wie informieren wir unsere Kunden?

Im Zeitalter zunehmender Informationen aus allen Bereichen muß darauf natürlich eine andere Antwort gefunden werden als früher.

Wir nutzen den Elan des Jubiläumsjahres, Stacke von 1998 an anders darzustellen. Einerseits möchten wir unsere Informationen kontinuierlicher, anderer-

seits attraktiver und aktueller aufbereitet vermitteln. Damit wollen wir gerade auch denjenigen Kunden, die ohne aktuellen Anlass sind, über unsere Systemlösungen regelmäßig Informationen vermitteln.

Das erscheint uns um so wichtiger, als sich auch in der Sicherheitstechnik die Entwicklungszyklen verkürzt haben. Nicht zuletzt der vermehrte Einsatz der Elektronik führt zu neuen Angeboten. Auch das Design unterliegt stärkeren Veränderungen und Moden als früher.

Das Unternehmen selbst hat sich ebenfalls gewandelt. Wir haben uns von einem vorwiegend regional tätigen zu einem bundes- und europaweiten Ansprechpartner für alte und neue Kunden entwickelt.

Der Weg zu Stacke wird durch die Stacke-News kürzer. Damit er noch infor-

mativer wird, werden sie regelmäßig eine Verbindung zwischen Unternehmen und Kunden schaffen. Sie erhalten damit künftig mehr Einblicke in unsere Arbeit. Dabei möchten wir nicht zuletzt Ihnen auch die handelnden Personen in unserem Unternehmen näher bringen. Wir hoffen, daß Ihnen unser Angebot gefällt und daß Sie noch mehr als bisher mit uns in einen Dialog treten. Denn seit jeher war der Kundennutzen das wichtigste Anliegen von Stacke. Ihn zu erhöhen werden wir uns weiter bemühen. ●

Ihre



Theodor Stacke

Dr.-Ing. Frank Janser

Bewährte Kooperation mit Mauser-Sicherheitseinrichtungen wird fortgesetzt

Über ein Jahrzehnt lang bestand eine Kooperation mit der Mauser Sicherheitstechnik. Dabei waren die Aufgaben klar verteilt: Stacke entwickelte und produzierte, Mauser besorgte den überregionalen Vertrieb. Die Veränderungen durch die deutsche Einheit wirkten sich naturgemäß auch auf diese Zusammenarbeit aus. Die Aufgabe des Standortes Berlin durch Mauser vor 10 Jahren führte zu der Kooperation.

Nach dem Verkauf der Sicherheitspartie an die schwedische Rosengrens-Gruppe stellten sich neue Überlegungen. Im Mittelpunkt stand dabei für beide Partner das Ziel, das bewährte Modell noch zu verbessern. Rosengrens gehört zu einem international tätigen schwedischen Konzern mit breit diversifizierten Beteiligungen. Das Unternehmen bringt einen

auch europäisch ausgerichteten Vertrieb mit in die fortgesetzte Kooperation. Stacke ist ein traditionell bundesweit tätiger Spezialist als Problemlöser in der Sicherheitstechnik und offeriert maßgeschneiderte Systemlösungen.

Beide Partner werden weiterhin selbständig agieren, aber gezielt zusammenarbeiten. Die Kooperation wird nicht mehr nur bundesweit, sondern europaweit praktiziert. Davon werden der Markt und seine Anwender profitieren. Bundesweite Beratung, Planung und Service werden damit weiter verbessert, denn der fachliche Gedankenaustausch wird dadurch gestärkt. Das wird zu Synergieeffekten in der Entwicklung beitragen. Stacke trägt mit seiner traditionell innovativ ausgerichteten Produktpalette der klassischen mechanischen Sicherheitstechnik dazu maßgeblich bei. Verstärkt wird das Unternehmen aber

Systemlösungen anbieten, die Mechanik und Elektronik integrieren. Neben dem Schutz vor Einbrüchen werden Präventivkonzepte gegen Manipulation und Veruntreuung eine zunehmende Rolle spielen.

Stacke wünscht seinem Partner viel Erfolg bei der gemeinsamen Präsenz im Markt. ●

In dieser Ausgabe

- Neue Vertriebsphilosophie
- Neues aus der Technik: Cash Drop System
- Ehrung durch VDMA
- Die Verkehrsanbindung

Neue Vertriebsphilosophie

Der Markt verlangt ein immer flexibleres Lösen seiner Probleme. Damit einher gehen effizientere Produkte, die im engen Kontakt von Vertrieb, Entwicklung und Produktion entstehen. Isolierte Einzellösungen sind nicht mehr gefragt, Systemlösungen sind heute bereits Gegenwart und künftig verstärkt die Zukunft.

Deshalb hat Stacke seine Vertriebsphilosophie neu durchdacht. Die Zielsetzung war, dem Kunden ein Höchstmaß an Servicekomfort zu bieten, ohne daß Wartezeiten und Verzögerungen eintreten. Als Konsequenz ist der zentrale Vertrieb im Stammhaus in Aachen gestärkt worden. Nur dies sichert die erforderliche Kompetenz auf allen Ebenen in vernünftiger Zeitebene für den Kunden.

Neuer Bereichsleiter Kreditinstitute wurde im Zuge der Neuordnung Hans-B. Grandrath. Er ist bereits seit fünf Jahren bei Stacke tätig und hat sich in der Region Aachen das erforderliche Marktwissen in der Bewährung vor Ort erarbeitet. Diese Fähigkeiten bringt er nun in die neue Vertriebsphilosophie von Stacke ein.

Flexibilität, Erreichbarkeit, rasches Zueinanderbringen von Kundenwunsch und technischer Verwirklichung – so lauten die plakativen Überschriften nun. Daß »alte« Stacke-Tugenden wie störungsfreies Funktionieren bei termingerechter Lieferung dabei nicht unter den Tisch fallen, versteht sich von selbst. Dies um so mehr, als Grandrath der Typ des modernen Vertriebsmanagers ist: Qualität im Interesse des Kunden geht ihm vor (Verkaufs-) Quantität. Diese Kompetenz

kommt allen Kunden zugute, die mit dem Hause Stacke zu tun haben.

Hinter Grandrath steht ein Team hochqualifizierter, motivierter Mitarbeiter. Je nach Bedarf wird es immer wieder neu gruppiert, um rasch auf Kundenwünsche eingehen zu können.

Damit verbunden ist der schnelle Draht. Die Aachener Hotline 02 41/1 68 08-27, ergänzt um die Faxnummern 02 41/1 68 08-30 und -35, bildet die Verbindung von und nach Aachen. Darüber hinaus gibt es die Kölner Hotline. Sie verbindet unter 02 21/31 42 65 die Domstadt mit der Kaiserstadt. Damit sind die Kunden, die es gewöhnt waren, das Kölner Büro in Anspruch zu nehmen, weiterhin zum Ortstarif mit Stacke im Gespräch. Doch sie erhalten jetzt deutlich mehr Kompetenz und Servicequalität, als es mit einer Außenstelle möglich war. So wird die Dienstleistung von Stacke vor Ort noch besser. ●

NEUES AUS DER TECHNIK

Der herkömmliche Nachtresor sieht bald alt aus

Neue Herausforderungen verlangen neue Lösungen. Die Konsequenz daraus zieht Stacke mit dem Cash Drop-Deposit-System. Der Einzahlungsautomat für Banken und Sparkassen bietet mehr als andere Lösungen zu einem extrem günstigen Preis-Leistungsverhältnis. Speziell in den SB-Zonen von Geldinstituten stellt diese innovative Systemlösung ihre Stärken unter Beweis.

Das rechnet sich für den Kunden in Mark und Pfennig. Denn verglichen mit anderen Einzahlungsautomaten, deren Preis im sechsstelligen Bereich angesiedelt ist, bietet Stacke damit eine echte Alternative bei Geldannahme und Weiterbearbeitung. Er kommt dort zum Einsatz – und schließt damit eine Lücke im bisherigen Angebot des Marktes – wo der Kundenservice rund um die Geldeinnahme zwar geboten werden soll, aber eine kostengünstige Variante gefordert ist. Denn gesparte Investitionsmark machen den Gewinn aus.

Kleinere Zweigstellen oder reine SB-Zentren benötigen ein kompaktes Gerät mit hohen Leistungsmerkmalen. So groß wie ein Kontoauszugsdrucker – aber umfassender in der Leistung.

Mit dem in Serie gegangenen Stacke Cash Drop ist dies gelungen. Dabei sind

die europäischen Normen ebenso beachtet wie die Erfordernisse des Geldwäschegesetzes berücksichtigt sind. Maximale Gesamtsummen oder Beschränkung von Einzelsummen sind nämlich möglich. ●



Sieht gut aus: Das neue Gerät

Stacke Cash Drop System

Platzbedarf nur 0,65 m Stellänge! Die VdS-Prüfung ist eingeleitet, die Rahmenanforderungen des VdS-Prüfentwurfs und der CEN-Entwürfe sind weitgehend berücksichtigt. Er nimmt Kassetten aus Stahl und aus Kunststoff an, aber auch Safebags, Einwurftaschen und Wertumschläge.

Die Depot-Annahme wird durch Kunden-EC-Karten eingeleitet – wenn gewünscht – durch PIN-Code über Tastatur ergänzt, die Aufnahme im Behältnis durch Quittung bestätigt. Die gewünschten Abläufe sind durch den Anwender frei programmierbar. Ebenfalls ist die Werteingabe über Tastatur möglich und über eine Schnittstelle online zu verbuchen. Alle Abläufe sind elektronisch bzw. elektromechanisch geregelt. Manipulationen sind über die Kombination von Mechanik und intelligenter Software ausgeschlossen.

Die zunächst freistehende Ausführung erhält anforderungsgemäß eine Doppeltür zum Schutz gegen Manipulation und Vandalismus. Der Verschluß des Wertschutzschrankes erfolgt standardgemäß über ein elektronisches Codeschloß, wahlweise für 2-Personen-Bedienung oder über Generalcode.

Ein SB-System nach dem neuesten Stand in High Tech mit intelligenter Software und weitgehender Berücksichtigung derzeitiger europäischer Normenentwürfe.

Fordern Sie bitte eine ausführliche Leistungsbeschreibung an! ●

Große Verdienstmedaille des VDMA

Am 7. Januar 1998 vollendete Theodor Stacke, Senlorchef, geschäftsführender Gesellschafter und Sprecher der Geschäftsführung, sein 70. Lebensjahr.

Der Jubilar, sonst eher dem Feiern ab-, weil der Firma zugeneigt, konnte beim Empfang im Lenné-Pavillon des Internationalen Spielcasinos 150 Gäste und Ehrengäste aus Deutschland und ganz Europa begrüßen. Zu seiner Lebensleistung gehört der Wiederaufbau des Unternehmens. Der steten Weiterentwicklung auch in schwierigen Zeiten galt immer sein Augenmerk.

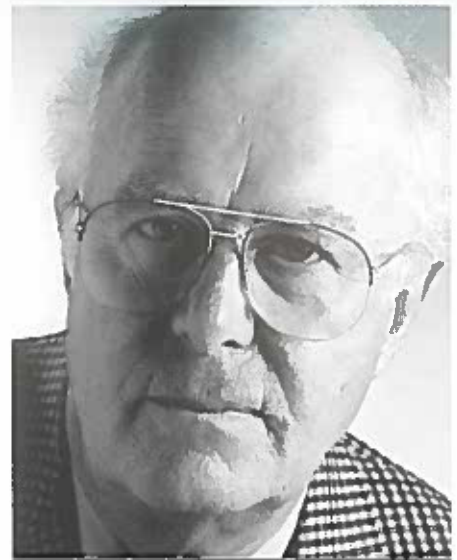
Höhepunkt der Feier war die Verleihung der Großen Verdienstmedaille des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA), Frankfurt, überreicht durch den stellvertretenden Vorsit-

zenden der Fachgruppe Geldschränke und Tresoranlagen Herrn Max Leicher, Unterföhring.

In sehr humorigen Worten zitierte Dr.-Ing. Frank Janser, Geschäftsführerkollege und zur Familie gehörend, »Sprüche und Zitate« seines Kollegen, die allgemeine Heiterkeit und auch Nachdenken bewirkten.

Theodor Stacke selbst begrüßte die zahlreichen Gäste und Ehrengäste und erlaubte sich, darüber zu philosophieren, was ihn in über 50 Jahren seines beruflichen Wirkens in dieser Firma bewegte, wie er die Arbeit mit und für den Menschen verstanden hat.

Sein Wunsch, noch weiter zu wirken, um etwas zu bewirken, war mit dem Dank an seinen Kollegen Dr. Janser verbunden, der seit 1996 in der Geschäftsführung



Theodor Stacke

des Unternehmens mitwirkt.

Dank galt auch seiner Frau, die ihn in lieben und verständnisvollen Worten auf besondere Weise ehrte. Daß Familie und Freunde des Unternehmens lange zusammensaßen, versteht sich. ●

HANS-B. GRANDRATH

Neuer Bereichsleiter Kreditinstitute

Ein Vertriebsleiter muß den Markt kennen. Der am 5. Juni 1951 geborene neue Bereichsleiter Kreditinstitute erfüllt diese Voraussetzungen. Er ist ein Mann der Praxis, der in den fünf Jahren seines Wirkens bei Stacke die Erfahrungen aus seinen früheren Tätigkeiten optimal einbrin-

gen kann. Sieben Jahre lang war er Einkaufsleiter Technischer Großhandel, zwölf Jahre wirkte er als Verkaufsleiter Versandhandel, Lager- und Betriebseinrichtungen. Im Sinne der neuen Vertriebsphilosophie von Stacke, in



deren Mittelpunkt der Einsatz der gebündelten Kompetenz des Unternehmens steht, ist Grandrath der kompetente Ansprechpartner von der mechanischen Einzellösung bis zum komplexen elektronischen System. Bei der zunehmenden Komplexität der Anforderungen am Markt ist ein flexibler und engagierter Partner des Kunden unerläßlich. Althergebrachte Tugenden wie gewissenhafte Betreuung der Projekte vom Angebot bis zur Endabnahme verstehen sich dabei weiterhin von selbst. Doch Mittelpunkt aller Beratung bleibt die problemorientierte Lösung für

Fax-Hotline zu Stacke (02 41) 1 68 08-30 oder -35

Einfach ausfüllen
und faxen!

Ja, ich wünsche weiterhin die Zusendung der Stacke News.

Ich habe Bedarf an einer Problemlösung.
Kommen Sie bitte rasch auf mich zu.

NAME, VORNAME, TITEL

UNTERNEHMEN

ABTEILUNG

STRASSE

POSTLEITZAHL, ORT

TELEFON, TELEFAX

Bitte schicken Sie die Stacke News auch noch an:

Besser erreichbar denn je

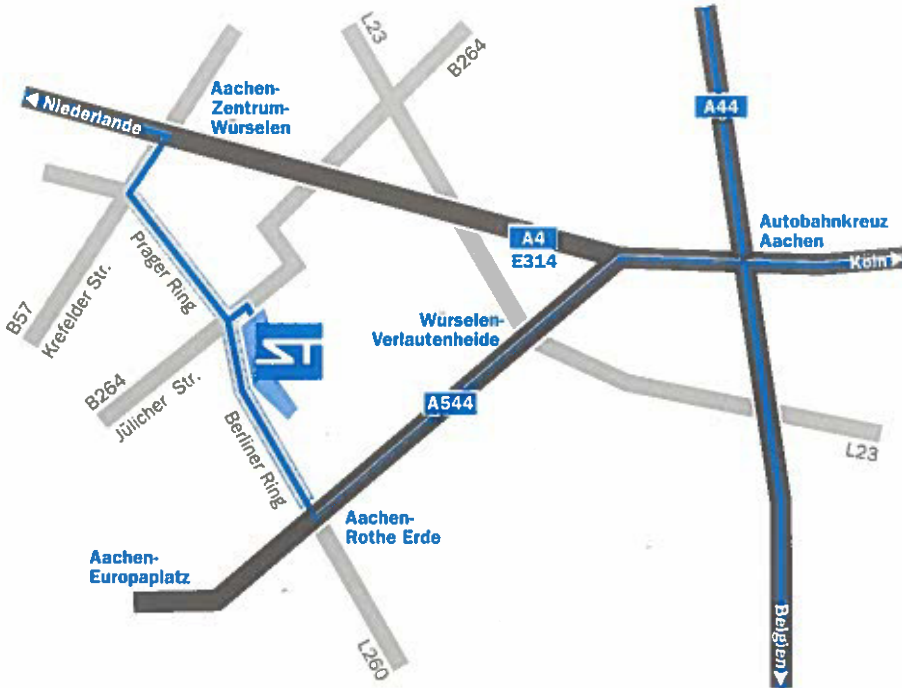
Fast 20 Jahre lang berieten Landschaftsverband und Stadt Aachen über die Verlagerung des Berliner Ringes. Es ging darum, den Ring besser an die Autobahn anzubinden und in das weiterführende Straßennetz zu integrieren. Bislang gab es keinen »nahtlosen« Übergang zum anschließenden Prager Ring.

Doch jetzt ist es geschafft: Sie erreichen Stacke so einfach wie nie zuvor (siehe Skizze). Das kommt auch Ihnen zugute, denn Stacke liegt jetzt unmittelbar am Berliner Ring, nur 300 Meter von der Autobahn-Auffahrt entfernt.

Das Werksgelände wurde auf etwa 14.000 Quadratmeter ausgebaut. Das sichert für die künftigen Anforderungen von Produktion, Entwicklung, Verwaltung und Vertrieb ausreichend Raum. ●

Von Köln/von Belgien: Autobahnkreuz Aachen, Richtung Europaplatz – Abfahrt Aachen-Rothe Erde, Richtung Haaren – auf L260 Berliner Ring bis Jülicher Straße
Von Holland: Abfahrt Aachen-Zentrum-Würselen – in Richtung Zentrum auf B57 – Abfahrt Prager Ring bis Jülicher Straße

Falls Empfänger verzogen, nachsenden und Anschriftenberichtigungskarte an:
 Stacke GmbH · Jülicher Straße 390/392 · 52070 Aachen. Wenn unzustellbar, zurück an Absender.



So erreichen Sie uns

Hotline Aachen

(02 41) 1 68 08-27

Telefax

(02 41) 1 68 08-30

(02 41) 1 68 08-35

Hotline Köln

(02 21) 31 42 65



Entwicklung und Produktion: Das Firmengelände am Stammsitz Aachen

Impressum

Herausgeber: Theodor Stacke und Dr.-Ing. Frank Janser.

Stacke News ist ein in lockerer Folge erscheinender Informationsdienst über das Unternehmen, seine Menschen und seine Produkte.

Stacke ist Anbieter von Komplettlösungen für elektronische Kundenmietfachanlagen über Wertschutzschränke, Tresoranlagen bis hin zu Einzahlungsautomaten.

Redaktion: Manuel Fernandes-Stacke

Anschrift: 52070 Aachen, Jülicher Straße 390/392,

Telefon: (02 41) 1 68 08-0, Telefax: (02 41) 1 68 08-30 und 1 68 08-35