



# Es weiß niemand besser...

... wo der Schuh drückt, als der, der ihn trägt. Eine wichtige Voraussetzung für ein möglichst langes gemeinsames Glück von Pferd und Reiter ist ein professioneller Hufbeschlag. Seit 105 Jahren bekommen in der Münsteraner Hufbeschlag-Lehrschmiede Ernst Niernerg Pferde die richtigen Eisen und junge Menschen sowie Quereinsteiger eine professionelle Ausbildung zum Hufbeschlagschmied.

Von Natur aus ist das Pferd ein Steppen- und Fluchttier. In dieser Eigenschaft ist es ständig auf den Beinen, es schläft oft sogar im Stehen. Die Dringlichkeit, das 'passende Schuhwerk' zu tragen, liegt auf der Hand. Im Durchschnitt sind bei einem Reitpferd alle sechs bis acht Wochen neue Hufeisen fällig. Vorher wird der vierbeinige Kunde genau unter die Lupe genommen, bevor der Hammer das glühende Eisen formt: Zu welchem Zweck wird das Pferd eingesetzt? Wie tritt das Pferd auf? Gibt es Fehler im Gang? Lahmt es? Schon beim Zusehen und Hinhören ergeben sich für den Fachmann Hinweise auf Besonderheiten und Probleme. Dann werden die Hufe untersucht und in Form gebracht. Manchmal müssen Schäden am Huf mit künstlichem Material repariert werden. Je nach Zustand des Hufs, möglichen Beschwerden des Pferdes sowie Gangart und Einsatzzweck ist dann aus den rund 1.000 zur Verfügung stehenden verschiedenen Hufeisen das Richtige auszuwählen und anzupassen.

## QUALIFIKATION IST DAS A UND O

Hufbeschlag ist eine komplexe und verantwortungsvolle Tätigkeit: Mit dem richtigen Beschlag bleibt ein Pferd nicht nur länger gesund, sondern es können auch Probleme im Bewegungsapparat korrigiert werden. Ein falscher Beschlag dagegen kann erhebliche Beeinträchtigungen des Pferdes bewirken. So ist es leicht nachvollziehbar, dass der Beruf des Hufschmieds einer fundierten Ausbildung mit staatlich kontrollierter Prüfung bedarf. In Deutschland gibt es zehn Hufbeschlagschulen. Die älteste Hufbeschlag-Lehrschmiede ist die Ernst Niernerg oHG in Münster. Das Unternehmen, das heute unter der Leitung von Hufbe-

schlag-Lehrmeister Bernhard Niehoff steht, wurde bereits 1904 gegründet. Seitdem haben fast 1.500 Menschen die Ausbildung zum Hufschmied absolviert. Bei Bernhard Niehoff bekommen die angehenden Hufschmiede einen letzten, intensiven Schliff. Alle haben eine abgeschlossene Berufsausbildung, ein Einführungsseminar sowie eine zweijährige Tätigkeit bei einem Hufbeschlagschmied hinter sich. In dem viermonatigen Kurs vermittelt Niehoff nicht nur die handwerklichen Inhalte, sondern auch Wissen über Anatomie und Psychologie der Pferde.

## HARMONIE VON IDEALISMUS UND GESCHÄFT

Sicher ist bei diesem Engagement auch eine Menge Idealismus und Liebe zum Pferd im Spiel. Jedoch kann sich das nur leisten, wer auch ein funktionierendes Geschäft betreibt. Hätten das Engagement für die Sache und das Geschäft über die vielen Jahrzehnte nicht in einem guten Verhältnis zueinander gestanden, würde es die Schmiede längst nicht mehr geben – und sie hätte keinen so ausgezeichneten Ruf. „Wir binden die Auszubildenden in unsere Arbeit als Hufbeschlagschmiede ein. Die komplizierten orthopädischen Beschläge machen nur Herr Niehoff und sein Sohn. Aber bei den normalen Fällen erlangen die Schüler wichtige Teile ihrer Praxis“, berichtet Detlef Kubich. Er kümmert sich als rechte Hand der Geschäftsführung um so ziemlich alles von der EDV über die Auftragsbearbeitung und den Wareneinkauf, die Organisation der Schule und administrative Prüfungsvorbereitung bis zur Organisation der Kundentermine. „Die meisten Termine finden nicht bei uns im Unternehmen, sondern in den Reitställen, Gestüten, Zuchtstationen und bei weiteren Pferde-



besitzern vor Ort statt. Im Grunde haben wir unseren Terminkalender für fast ein Jahr im Voraus schon zu 80 Prozent gefüllt“, berichtet der Allrounder. „Zusätzlich haben wir noch einen Fachgroßhandel für Hufbeschlagartikel, das heißt für alles, was man rund um das Thema Hufbeschlag so braucht.“ Beliefert werden Hufbeschlagschmiede, Tierärzte und Wiederverkäufer.

#### TRADITION SETZT AUF LANGFRISTIGKEIT

Als erfolgreiches Traditionsunternehmen kennt man bei Niemerg den Wert langfristiger Beziehungen. Kein Wunder also, dass auch die Zusammenarbeit mit HS schon über 21 Jahre andauert: 1987 wurden sowohl die IBM Finanzbuchhaltung (DOS) als auch der IBM Verkauf angeschafft. Während im Warenwirtschaftsbereich bereits 2001 mit der Umstellung vom Verkauf auf die Auftragsbearbeitung Windows Einzug hielt, wurde dieser Schritt bei der Finanzbuchhaltung erst 2008 vollzogen. Nach seinen Erfahrungen bezüglich des Anwendungswechsels der Finanzbuchhaltung befragt, sagt Detlef Kubich: „Ich glaube, das hätte besser laufen können. Wir haben Soft- und Hardware gleichzeitig umgestellt, was eine ziemliche Herausforderung war. Wir hätten es sicher viel leichter gehabt, wenn wir uns die Unterstützung von HS geholt hätten, statt alles allein mit unserem Hardwarelieferanten zu machen. Zwischenzeitlich läuft aber alles und es wird eifrig gebucht. Bei auftretenden Fragen bekommen wir freundliche und kompetente Hilfe von der HS Profiline.“

Im Zuge des Anwendungswechsels sind mit der Anschaffung der Erweiterungsmodule Kassenbuch, Kostenstellen-Kostenträger, Wiederkehrende Buchungen auch die Grundlagen für eine weitere Optimierung in den kaufmännischen Prozessen und dem Controlling gelegt worden. „So werden wir es mit einer entsprechenden Kostenstellenstruktur künftig deutlich einfacher haben, die verschiedenen Betätigungsfelder des Unternehmens auch buchhalterisch und in den Auswertungen voneinander zu trennen“, erläutert Kubich. „Die gerade von uns bestellten Erweiterungsmodule Bestellwesen und Mehrlager zur Auftragsbearbei-



tung dienen demselben Zweck: mehr Übersicht, Transparenz und Klarheit schaffen sowie Arbeit sparen. Außerdem werden wir bei der Abschlusserstellung Zeit sparen, indem wir die Daten aus der Finanzbuchhaltung mit der DATEV Datei-Schnittstelle im DATEV-Format exportieren und für die Abschlussarbeiten an den Steuerberater übergeben.“

Mit diesen Weichenstellungen ist – auch im Bereich der kaufmännischen Prozesse – die Basis für eine gesicherte Fortsetzung der langen Tradition der Hufbeschlagschmiede und -schule Niemerg gelegt.

## ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

|                     |                                                                              |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Unternehmen:</b> | <b>Ernst Niemerg oHG</b>                                                     |
|                     | <b>48149 Münster</b>                                                         |
| <b>Gründung:</b>    | <b>1904</b>                                                                  |
| <b>Branche:</b>     | <b>Hufbeschlag-Lehrschmiede und<br/>Fachgroßhandel für Hufbeschlagbedarf</b> |
| <b>Kunden:</b>      | <b>ca. 8.000</b>                                                             |
| <b>Lieferanten:</b> | <b>ca. 5.500</b>                                                             |
| <b>Mitarbeiter:</b> | <b>14</b>                                                                    |

## KAUFMÄNNISCHE SOFTWARE VON HS

- **HS Auftragsbearbeitung für DATEV**  
mit den Modulen Bestellwesen und Mehrlager
- **HS Finanzbuchhaltung**  
mit den Modulen DATEV Datei-Schnittstelle,  
Kassenbuch, Kostenstellen-Kostenträger,  
und Wiederkehrende Buchungen

 **Hamburger Software**

**HS - Hamburger Software GmbH**  
**Überseering 29 · 22297 Hamburg**



**Dieser Inhalt stammt aus der Zeit vor Suiteify.**

Einzelne Marken- und Produktbezeichnungen, Kontaktdaten oder Leistungsbeschreibungen können vom aktuellen Stand abweichen.

## **Suiteify verbindet zentrale Unternehmensprozesse und reduziert Komplexität im Alltag mittelständischer Unternehmen.**

Suiteify baut die integrierte Business Suite für den DACH-Mittelstand. Unter einer gemeinsamen Marke bringt Suiteify HR, Payroll, Finance und ERP Schritt für Schritt zusammen. So können Unternehmen ihre geschäftskritischen Prozesse zunehmend durchgängig, effizient und zukunftssicher steuern.

Suiteify baut auf 58 Jahren Fachwissen und dem Vertrauen von über 41.000 Kunden im DACH-Raum auf und vereint die Stärken der bisherigen Unternehmen und Lösungen in einer gemeinsamen strategischen Ausrichtung.

**Aktuelle Informationen und Lösungen finden Sie bei Suiteify.**

[Suiteify kennenlernen](#)



# **Where work flows.**