



WEIT MEHR ALS EIN VERTRIEB

## Stetes Wachstum

*Adam Hall eröffnet neues Logistikzentrum*

**Großhandel für Flightcase  
Beschläge & Zubehör,  
patentierter Kabelbrücken  
und professionelles Audio  
Equipment – so beschreibt  
sich die Firma Adam Hall auf  
ihrer Homepage. Davon, dass  
weit mehr als ein Vertrieb hinter  
dem Namen steht, konnten  
sich die Gäste der Hausmesse  
Ende letzten  
Jahres selbst überzeugen.**

In den 70er Jahren des vergangenen Jahrtausends gründete Adam Hall im britischen Southend-on-Sea sein Unternehmen. Rund zehn Jahre später erfolgte mit Dave Kirby als Geschäftsführer die Gründung der deutschen Adam Hall GmbH. Mit den Jahren expandierte das Unternehmen

nicht nur räumlich, zum Beispiel mit einer Niederlassung in Kopenhagen, sondern auch mit Blick auf das Sortiment. Mit den Defender-Kabelbrücken 1994 expandierte Adam Hall erstmals, seit 1998 gehört die Marke Palmer mit Endstufen und Audio-technologie zum Portfolio der Firma, der Vertrieb für Eminence und BMS rundet das Bild ab. Jüngster Spross ist die Hausmarke LD Systems: Unter diesem Label werden Endstufen, Lautsprecher, Mischpulte und Elektronik für den professionellen Markt angeboten. Das Kerngeschäft, die Herstellung und den Verkauf von Rack- und Case-beschlägen sowie Fittings hat man trotzdem niemals vernachlässigt.

### Die Location – das brandneue Logistikzentrum

Pünktlich zur Fertigstellung des neuen Firmengebäudes wurde nach Neu Anspach eingeladen, um Kunden und Freunden des Unternehmens das neue Logistikzentrum zu präsentieren. So neu, dass die Stadt

Neu Anspach noch nicht einmal ein Straßenschild für die eigens geschaffene Straße im dortigen Industriegebiet aufstellen konnte. Trotzdem gestaltete sich die Anfahrt der über 200 Gäste absolut problemlos, schließlich erkennt man den beeindruckenden Komplex bereits von weitem: auf gut 10.000 Quadratmetern erstreckt sich der neue Komplex. Das Logistikzentrum beherbergt nicht nur den geräumigen, teilautomatisierten Lagerkomplex, sondern



Alexander Pietschmann

Der neue Komplex erstreckt sich über mehr als 10.000 m<sup>2</sup>

natürlich auch Werkstätten für Eingangs- und Qualitätskontrolle sowie Service und After Sales Support, eine eigene Kantine, den Bürokomplex sowie Seminar- und Schulungsräume. „Unsere Kunden profitieren davon, wir liefern schneller, schonen dabei Ressourcen, sparen damit Zeit und Kosten“, so Alexander Pietschmann. Eine 6.500 Quadratmeter große Photovoltaikanlage sowie die Ankopplung an die Nahwärmeversorgung der Stadt Neu Anspach macht den Neubau aus ökologischer Sicht hochinteressant. „Damit“, so Pietschmann nicht ohne Stolz, „gehören wir hier in Hessen zu den modernsten Betrieben in Sachen Ökologie und Innovation“.

## Neuigkeiten und Interessantes

Natürlich gab es anlässlich der Hausmesse auch viel für das interessierte Publikum zu sehen. Insbesondere die Exponate der brandneuen „Premium Serie“ von LD Systems waren zu ihrer Weltpremiere praktisch ständig umlagert. „Mit der Premium Serie bieten wir hochwertige, kompakte Beschallungslautsprecher, passiv, Neodymbestückt und mit sachdienlichem Zubehör, zwei neu entwickelte Line-Arrays für kleine und mittlere Einsätze“, so Pietschmann. Ein umfangreiches Portfolio, das durch insgesamt drei unterschiedliche Subwoofer sowie einen Prozessor



abgerundet wird. Aber auch an den Details wird nicht gespart, die Ausstattung der Komponenten lässt keinerlei Wünsche offen.

### Von der Leistungsfähigkeit der einzelnen Systeme konnte man sich den gesamten Tag über überzeugen:

Beide Line-Arrays, das Stadionsystem sowie die Kompaktlautsprecher der Premium Serie waren testbereit installiert und standen den Besuchern für ausgiebige Hörversuche zur Verfügung. Ebenso dicht umlagert war die Präsentation der zweiten Neuheit des Tages, der neuen Generation drahtloser In-Ear-Systeme namens MEI 1000. 160 Frequenzen

im UHF-Band bietet dieses dual-Mono-InEar-System, bis zu 16 davon können simultan genutzt werden. Die Bedienung des Systems gestaltet sich dank der übersichtlichen Menüstruktur und den klaren Displays an Sender und Empfänger angenehm einfach. Wie einfach, davon konnten sich interessierte Besucher direkt vor Ort selbst überzeugen.

Text+Fotos: Uli Hoppert

### ADAM HALL IN ZAHLEN UND FAKTEN

**Büro & Ausstellungsfläche:**  
2.500 m<sup>2</sup>

**Umsatz 2007:**  
ca. 35 Millionen Euro

**Produktionsfläche:**  
1.000 m<sup>2</sup>

**Eigenmarken:**  
Adam Hall Hardware, Cables,  
Stands, Cases,  
Connectors & Accessories  
**LD Systems, Palmer Audio,  
Defender Cable Crossovers**

**Lagerfläche:**  
7.000 m<sup>2</sup>

**Ökologie:**  
6.500 m<sup>2</sup> Photovoltaik

**Vertriebsmarken:**  
Eminence Speakers, SKB Cases,  
K&M Stative, BMS Lautsprecher,  
Neutrik, Volex

**Mitarbeiter:**  
ca. 120 weltweit