

Rüb, Stiller und Co.:

„Die Baugeräte-Profis bringen uns ins Gespräch“

BAYREUTH (ABZ). – Es gibt sicherlich nicht viele Baumaschinenhändler, die auf eine ähnlich lange Dienstzeit zurückblicken können wie der Geschäftsführer des Bayreuther Baugeräte- und Baumaschinenhändlers Rüb, Stiller und Co. GmbH. Seit 1983, also mehr als 30 Jahren, ist Udo Hesel im Geschäft. Geprägt hat den Berufsalltag des 57-jährigen Diplom-Betriebswirts nicht nur die Lage seines Unternehmens in unmittelbarer Nähe zur ehemaligen DDR und den östlichen EU-Staaten, die dem Unternehmen in den Jahren der Grenzöffnung eine goldene Zeit bescherte. Prägend sind auch die klimatischen Besonderheiten der Region. „Der Winter bei uns dauert häufig bis Ende März. Das heißt, das Baugewerbe ruht hier länger als im Westen der Republik. Unternehmen aus dem Fichtelgebirge und im Frankenwald z. B. fangen häufig vor dem 1. Mai gar nicht mit der Arbeit an“, erzählt Hesel. Gleichwohl, so sein Eindruck, gelte die Region offenbar in der Branche als „gelobtes Land“ – sehr viele Mitbewerber seien nämlich dort ansässig, darunter die größten, die es in Deutschland gebe. Dementsprechend intensiv gestalte sich der Wettbewerb.

Gegründet 1967 von den drei Kaufleuten Rolf Rüb, Kurt Stiller und Joseph Hesel, ist das Unternehmen, das zehn Mitarbeiter beschäftigt, nicht nur Gründungsmitglied im E/D/E-Fachkreis Baugeräte, der aktuell 31 Mitglieder zählt. Es ist auch Gründungsmitglied von „Die Baugeräte-Profis“, eines Zusammenschlusses von zwölf Baugeräte-Fachkreis-Mitgliedern. Die neue, starke Händlergemeinschaft, seit 2015 am Markt hat sich unter anderem das Ziel gesetzt, Einkäufe und Marketingmaßnahmen zu bündeln, die Exklusivmarke „Format“ weiter zu entwickeln und den Wissensaustausch innerhalb der Gruppe zu stärken. Was Hesel bewegen hat, in dem neuen Kreis Mitglied zu werden? „Weil ich als kleines Unternehmen auf diese Weise z. B. in den Genuss von Einkaufskonditionen komme, die ich sonst nie bekäme.“ Merke: In Hesels Branche wird der Ertrag im Einkauf erwirtschaftet. „Der Preis ist absolut heiß bei uns“, sagt Hesel.

Das Portfolio des Unternehmens umfasst Baumaschinen und -geräte namhafter Hersteller. Aktuell seien über 8000 Artikel lieferbar, sagt Hesel, Sohn des Gründers Joseph Hesel und seit 1998 Alleininhaber. Die haus eigene Logistik bringt die Ware zu den Kunden, die in einem Umkreis von bis zu



100 km rund um Bayreuth ansässig sind. Bauunternehmer zumeist, aber auch Firmen aus dem Garten- und Landschaftsbau sowie Ämter und Handwerksbetriebe.

Neben dem Verkauf betreibt das Unternehmen einen Mietpark und eine Service-Werkstatt, wo Reparaturen und Wartungen durchgeführt, aber auch Drahtseile ebenso wie Kettengehänge individuell konfektioniert werden. In den Anfängen wurden lediglich Krane vermietet. Mittlerweile umfasst das Mietangebot nahezu die gesamte Baugeräte- und Baumaschinenpalette, außer Großmaschinen und Krane. In den vergangenen 20 Jahren hätten sich die Kunden-

wünsche „grundlegend gewandelt“, sagt Hesel, der nach eigener Aussage großen Wert auf einen fairen und realen Umgang mit der Kundschaft legt. Der Wandel habe die Ausweitung, vor allen Dingen in den Bereichen Miete und Service, unbedingt erforderlich gemacht. Außerdem habe sie mit dazu geführt, dass das Unternehmen nun eines von bundesweit zwölf Unternehmen ist, die unter der Dachmarke „Die Baugeräte-Profis“ auftreten. Um sich als kleines Unternehmen auch künftig am Markt zu behaupten, gelte es, neue Vertriebsimpulse zu setzen, das Einkaufsverhalten stärker als bisher zu konzentrieren – und z. B. mit gemeinsamen Aktionsangeboten für Aufsehen zu sorgen. So veranstalten die Baugeräte-Profis regelmäßig Aktionstage namens „Profi-Sales“, für die Flyer gedruckt werden.

Hesel ordert dann 2000 Stück und lässt sie unter anderem von seinem Außendienst verteilen. Beim ersten Aktionsverkauf Anfang 2015 war eine pinkfarbene Markierfarbe im Angebot, beim zweiten im April, Diamantscheiben für Winkelschleifer. Beide Aktionen seien „sehr gut gelaufen“; von der Markierfarbe habe er „Unmengen“ verkauft. Im Juni startet der dritte Profi-Sale – mit Schaufeln.

Hesels anfängliche Skepsis, ob es sinnvoll sei, mit Kleinartikeln zu Niedrigstpreisen an den Markt zu gehen, hat sich inzwischen vollkommen aufgelöst. Denn: „Mit den Profi-Sales kommen wir nicht nur an neue Kunden. Auf einmal tauchen auch alte Kunden wieder auf, die lange nichts bei uns eingekauft haben.“ Die Aktionen brächten sein Unternehmen zurück ins Gedächtnis und ins Gespräch. Dass es zwölf Mitglieder seien, gebe der Mitgliedschaft zudem den Hauch des Exklusiven. „Wir gehören in gewisser Weise zu den zwölf Ausgewählten“, sagt Hesel – ein Umstand, der sich bei der Kundschaft sehr gut vermarkten lasse. Auch bei den Umsatzzahlen mache sich die Mitgliedschaft „deutlich bemerkbar“. In der ersten Jahreshälfte, sagt Hesel, lägen die Zahlen über denen des Vorjahrs. Wie das nun einmal so ist: Baugeräte-Profis wissen eben, wie's geht.