

Oldenburger Fachhändler für Werkzeuge und Industriebedarf

## Kunde bekommt alles aus einer Hand

**Oldenburg (ABZ).** – Im August dieses Jahres werden es genau 30 Jahre sein, dass Ulf Bredow für die Carl Wilh. Meyer GmbH & Co. KG tätig ist, den Oldenburger Fachhändler für Werkzeuge und Industriebedarf, Sicherheitstechnik, Baubeschläge und Bauelemente. Auf die Frage, wie sich das Geschäft in dieser Zeit verändert hat, antwortet Bredow, Vertriebsleiter Fachbereich Handwerk, dass zum einen die Vernetzung und Konzentration innerhalb der Branche enorm fortgeschritten sei. Zum anderen sei das Geschäft sehr schnelllebig und wettbewerbsintensiv geworden. Wie sich das Unternehmen vor diesem Hintergrund behauptet? „Der Kunde bekommt bei uns alles aus einer Hand. Und wir haben eine starke Außendienstmannschaft. Keine Frage, das Online-Geschäft wird immer wichtiger. Aber persönliche Präsenz beim Kunden ist durch nichts zu ersetzen.“

Seit 136 Jahren gibt es die Carl Wilh. Meyer GmbH & Co. KG. Man darf also davon ausgehen, dass das Unternehmen, das seit jeher mit seinem Stammsitz in

Oldenburg ansässig ist, vieles richtig macht. Mit 230 Mitarbeitern erwirtschaftete es zuletzt einen Umsatz von 67 Mio. Euro; für das laufende Jahr ist eine Steigerung auf 70 Mio. vorgesehen. Gestartet als ein Ladengeschäft von 30 m<sup>2</sup>, gegründet 1880 vom Handwerker und Kaufmann Carl Wilhelm Meyer, wurde das Unternehmen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts sozusagen in Windeseile groß. „Wir sind mit der Windenergie gewachsen“, sagt Bredow, sprich mit einem in Norddeutschland florierenden Geschäftsfeld, denn: „Auf dem platten Land ist es einfacher, Windparks zu bauen.“ Mit Kunden aus diesem Segment macht C. W. Meyer, das zum Beispiel Maschinen und Werkzeuge für die Rotorblattfertigung und -Instandhaltung anbietet, einen beachtlichen Teil des Umsatzes.

Ein Segment, das C. W. Meyer verstärkt weiterentwickeln möchte, sind die Baugeräte. Umsatzmäßig liegt es aktuell hinter den Werkzeugen, Baubeschlägen und der Sicherheitstechnik. Aber das könnte sich nun ändern. „Wir betrachten

die Baugeräte als Wachstumsmarkt. Sanierungen und Renovierungen boomen. Hier wollen wir präsent sein.“ Aus diesem Grund ist das Unternehmen, dessen Kundenstamm – Industrie und Handwerk – weitgehend dem Weser-Ems-Gebiet entstammt, aber auch hinter Hamburg oder kurz vor Hannover zu Hause sein kann, Gründungsmitglied der „Baugeräte-Profis“. Die Gemeinschaft von rund 20 Fachhändlern aus dem gesamten Bundesgebiet ist seit Anfang 2015 aktiv. Die Vorzüge der Mitgliedschaft? „In der Gruppe ist man stark“, sagt Bredow und lobt die Vorteile etwa durch Sammeleinkäufe, sonstige Vergünstigungen sowie die „Profi-Sales“. Nicht zu vergessen den umfassenden Katalog der Baugeräte-Profis, der auch online einsehbar ist. Die Mitgliedschaft sei „ein Meilenstein in unserer Entwicklung“, perfekt geeignet, die strategische Weiterentwicklung des Baugeräte-Segments zu gewährleisten. „Wir wollen unsere Kundschaft aus der Bauindustrie tiefgründiger bedienen. Und das gelingt uns jetzt. Früher z. B. hatten wir keine Bauzäune im

Angebote. Heute haben wir sie im Sortiment.“

40 000 Artikel hat das Unternehmen, das von einer Doppelspitze geleitet wird – Geschäftsführer sind Gerd Schröder und Christian Lelonek – auf Lager. Hinzu kommen 100 000 Artikel aus dem ELC-Lager. Ein Fuhrpark von 13 Lkw garantiert, dass der Kunde Ware, die er heute bestellt, in 95 % der Fälle am Folgetag erhält. MDE-Geräte und Multi-Order-Picking schaffen die Voraussetzung für eine beleglose, effiziente Kommissionierung.

Beste Bedingungen also für ein kontinuierliches Wachstum, welches aktuell auch dadurch anschaulich wird, dass das Unternehmen soeben unweit von seinem Stammsitz ein Gebäude gekauft hat, wo die Fachbereiche Sicherheitstechnik und Bauelemente künftig arbeiten werden. „Dass das Geschäft so vorangeht, war noch vor vier Jahren nicht absehbar“, sagt Bredow. Aber so kann es passieren, wenn man mit Windkraft groß wird – manchmal kommt die Energie mit einem Schub.