

Voll in der Spur:

Baugerätehändler peilt zweistelliges Umsatzwachstum an

MÜNCHEN (ABZ). – Die Josef Wiedemann Werkzeuge GmbH sei, was das Sortiment betreffe, im Grunde ein klassischer Baugerätehändler, sagt Florian Meyer, geschäftsführender Gesellschafter seit dem 1. März 2015. Vom Sortiment abgesehen, macht das 1932 gegründete Münchener Unternehmen freilich einen wenig klassischen Eindruck. Da reiht sich vielmehr eine Besonderheit an die nächste. So sind Großkunden aus dem Bauhauptgewerbe die Kernzielgruppe von Wiedemann – ein Ladengeschäft gibt es folglich nicht, wobei die Idee, eines zu eröffnen, gleichwohl aktuell ist. Besonders an dem Unternehmen ist zudem, dass es sich ein großes Lager mit 4500 Artikeln leistet: Baugeräte, Bauwerkzeuge, Elektromaschinen oder auch Artikel für die Baustelleneinrichtung sowie -sicherung, was eine hohe Verfügbarkeit und kurze Lieferzeiten garantiere, sagt Meyer. Vor allem aber ist das Unternehmen deshalb außergewöhnlich, weil es 2014 im Vergleich zum Vorjahr seinen Umsatz um einen zweistelligen Prozentsatz steigerte und sich im Sommer 2015 für das laufende Geschäftsjahr erneut ein zweistelliges Wachstum abzeichnet. Und das nach all den Turbulenzen der jüngeren Vergangenheit.

Nur wenige Jahre ist es nämlich her, dass das Unternehmen von personellen Unglücksfällen ereilt wurde: Zwei Mitarbeiter, darunter der für Werkzeuge zuständige Geschäftsführer, verstarb plötzlich, ein weiterer erkrankte schwer. Harald Zimmermann, der vertretungsberechtigte Geschäftsführer, handelte zügig. 2013 trat Florian Meyer ins Unternehmen ein, zunächst als Vertriebsleiter, im selben Jahr zudem Carina Fendt. Meyer sagt, dass sie mit ihren 23 Jahren die wohl jüngste Kundenbetreuerin im technischen Außendienst sei, die es in der bayerischen Werkzeugbranche gebe; mit ihrem aus rund 100 Schulungen erworbenen Fachwissen habe sie sich in der Branche aber schnell etabliert. Ein weiterer neuer Mitarbeiter ergänzte das heute 15-köpfige Team, mit der Folge, dass Meyer nun optimistisch in die Zukunft blickt – obwohl der Baugerätemarkt in der Region rings um München eigentlich kaum Anlass zu Optimismus liefere, vielmehr von Verdrängung und „Kanibalismus unter den Baufirmen“ geprägt sei. Großprojekte sind Mangelware. Wiedemann hält dagegen mit verstärktem Außendienst-Einsatz und Präsenz auf Baustellen. „Wo wir definitiv stark sind: In der Beratung. Dafür nehmen wir uns Zeit. Und:

Wir kommunizieren sehr offen mit den Kunden“, sagt Meyer. Was ihn positiv stimmt, ist darüber hinaus die Tatsache, dass Wiedemann, seit Januar 2014 Mit-

glied haben, herrsche „eine große Verbindlichkeit“, lobt Meyer. Er wünsche sich, sagt er, dass das Netz der Mitglieder flächendeckend sei – „aber das ist Zukunftsmusik“.

www.allgemeinebauzeitung.de

die ABZ online

glied im E/D/E-Fachkreis Baugeräte, Gründungsmitglied der „Baugeräte-Profis“ ist, des neuen Zusammenschlusses von Baugeräte-Fachhändlern. „Wir versprechen uns davon eine Bündelung von Kompetenz“, sagt Meyer. „Die neue einheitliche Marke schafft einen überregionalen Wiedererkennungswert.“ Wovon ein überregional tätiges Unternehmen wie Wiedemann, das mit eigenen Lkw bis nach Stuttgart oder Nürnberg ausliefert, besonders profitiert. Bei den Baugeräte-Profis, die außer ihren Marketing- auch Einkaufsaktivitäten bündeln und mit den „Profi-Sales“ zudem eine er-

Schließlich sind die Profis ja erst seit diesem Jahr am Markt.

Ein weiteres Signal, das zuversichtlich stimmt: „Wir stellen fest, dass die Kunden von der Geiz-ist-geil-Mentalität weggehen“, sagt Florian Meyer. Sie wünschten keine Billigprodukte mehr aus Asien, sondern Qualität. Das neue Motto laute: „Lieber etwas Gescheites als etwas Günstiges!“ Klingt ganz so, als sei die Wiedemann GmbH, die für ihre Werkzeuge auch einen großen Mietpark betreibt, nach den personell bewegten Jahren der jüngeren Vergangenheit wieder voll in der Spur – und gibt Gas.