

Zeitgemäße Industrie-
architektur mit klaren
Strukturen bestimmen
das Bild des Neubaus
von Niemann-Laes



Bewegte Zeiten

Niemann-Laes eilt mit hohem Tempo Richtung Zukunft

Inhaberwechsel, mit dem Stammsitz umgezogen, die EDV umgestellt und einen neuen Standort aufgebaut – in rund fünf Jahren hat der Technische Händler Niemann-Laes einschneidende Veränderungen erlebt. Nachdem es Jahre zuvor aus gut nachvollziehbaren Gründen einen Investitionsstau gab, hat das neue Führungsteam die Schlagzahl deutlich erhöht. Und noch weitere Projekte stehen an.

Selbstständigkeit ist für viele das große Ziel im Berufsleben. Das Ziel erreichen tatsächlich aber nur wenige. Auch wenn es heute immer häufiger heißt, „Mitarbeiter sollen unternehmerisch denken und handeln“, große Freiheiten werden ihnen dabei aber selten gelassen. Dipl.-Kfm. Philipp Mitzscherlich träumte schon früh davon, sein eigener Herr im eigenen Unternehmen zu sein. Sein als Großhändler arbeitender Großvater hatte ihm schon früh die dazu nötigen Kaufmannsgene mit auf den Weg gegeben. Mitzscherlich musste nicht lange warten, bis er sich seinen Traum erfüllen konnte. Bereits mit 27 Jahren war er Inhaber der Industriebedarf Niemann-Laes GmbH in Lüneburg. Damit war er einer der jüngsten selbstständigen Technischen Händler in Deutschland.

Traumberuf Technischer Händler? War das wirklich so? Nicht ganz! Als Mitzscherlich sein duales Betriebswirtschaftsstudium beendete, wäh-

rend dessen er für die Praktika den Betriebsalltag eines großen Maschinenbauunternehmens kennenlernen konnte, entschloss er sich, zunächst die naheliegende Laufbahn eines Angestellten einzuschlagen. Die Karriereaussichten waren vielversprechend. Und schon bald war er kaufmännischer Leiter in einem mittelständischen Industriebetrieb. Doch weil er sich dort nicht vollends einbringen konnte, reifte in ihm wieder der Traum der Selbstständigkeit. Per Zufall erfuhr er 2004 von den Verkaufsabsichten des Inhabers von Niemann-Laes. Sein Stiefvater Herbert Brindöpke, zu der Zeit Geschäftsführer bei Kahmann & Ellerbrock, konnte Mitzscherlich schnell überzeugen, dass die Branche Technischer Handel attraktiv und „nie langweilig“ ist. Es dauerte zwar noch ein Weilchen bis Philipp Mitzscherlich voll und ganz Feuer und Flamme war, dazu kannte er die Branche noch zu wenig. Aber nach einem Praktikum bei Coenen in Neuss hatte er Blut geleckt.

Im Jahr 1987 aus Insolvenz entstanden

Die Ursprünge von Niemann-Laes gehen auf zwei in Lüneburg eingeführte Handelsunternehmen namens Niemann und Laes zurück, die sich Anfang der 1950er Jahre zusammegut hatten. Das Produktprogramm war vielfältig und ging deutlich über das eines klassischen Technischen Händlers hinaus. Vielleicht war es auch diese nicht eindeutige Ausrichtung, die dazu beitrug, dass das Unternehmen 1987 in die Insolvenz ging? Nach Abschluss des Insolvenzprozesses wurde der Bereich Technischer Handel mit fünf Mitarbeitern selbstständig und entwickelte sich seither zu einem wirtschaftlich gesunden Unternehmen. Die neue Firma Industriebedarf Niemann-Laes leitete als geschäftsführender Gesellschafter Hans-Jürgen Jakob, der vorher viele Jahre Erfahrung als Geschäftsführer eines Technischen Händlers in Kiel sammeln konnte. Im

Jahr 2004 entschloss sich Jakob, die Firma aus Altersgründen zu verkaufen und inserierte eine entsprechende Kleinanzeige in TH.

Die Übernahme durch Philipp Mitzscherlich vollzog sich vergleichsweise schnell, wenngleich die ursprünglich zur Finanzierung favorisierte Bank nicht von den Plänen überzeugt werden konnte. Obwohl Basel II noch nicht wirksam war, traute man sich nicht, einem so jungen Menschen die Verantwortung für ein solches Investment zu überlassen. Mitzscherlich ließ sich nicht entmutigen und fand Alternativen bei zwei Banken, die sich auf Unternehmensgründungen spezialisiert hatten.

Überraschend verlief der tatsächliche Beginn bei Niemann-Laes. Der bisherige Inhaber hatte alle Mitarbeiter versammelt und den neuen Inhaber eingeladen, dabei zu sein. Bis auf zwei eingeweihte Führungskräfte, wusste keiner der Mitarbeiter vom Verkauf des Unternehmens. Mit wenigen Worten beschrieb Hans-Jürgen Jakob die neue Lage und verschwand anschließend in sein Büro. Philipp Mitzscherlich war darauf nicht vorbereitet und stand von jetzt auf gleich allein vor seinen neuen Mitarbeitern. Mit einer Portion Glück gelang es ihm, die Lage zu entkrampfen und so nahm die Sache ihren Lauf.

Mit Jakob konnte der Übergang klar umrissen und dann auch tatsächlich punktgenau umgesetzt werden: Von Anfang Januar bis Ende Juni trugen Mitzscherlich und er gemeinsam die Verantwortung, ehe dann zu dem vorher fixierten Zeitpunkt der Stafefstab in die jüngeren Hände übergeben wurde.

Inhaberwechsel in einer wirtschaftlich guten Phase

Glücklich war der Zeitpunkt der Übernahme, 2005 zu einer Phase als es in Deutschland wirtschaftlich bergauf ging. In den Folgejahren gab es für Niemann-Laes stetiges, kräftiges Wachstum. „Das war allenfalls einge-

schränkt mein Verdienst“, sagt Mitzscherlich. „Der Erfolg der letzten Jahre war ein Erfolg des Gesamtunternehmens. Es war und ist heute noch ein Dreiklang, bei dem die Mitarbeiter, die Lieferanten und die Kunden wichtig sind. Die Firma hat sich gut entwickelt, obwohl ich als Quereinsteiger dabei war.“ Bald zeichnete sich ab, dass der alte Standort über kurz oder lang aus allen Nähten zu platzen drohte. Erweiterungsmöglichkeiten waren nicht vorhanden. So entschloss man sich 2008 in einem neu erschlossenen Industriegebiet ein Grundstück zu erwerben. Logistisch bot der ins Auge gefasste Standort beste Möglichkeiten, direkt angebunden an zwei Bundesstraßen, in unmittelbarer Nähe zum größten Lüneburger Industriegebiet, zu dem auch der Hafen der Hansestadt gehört.

Antizyklisch investiert

In der Folgezeit gab es alle Hände voll zu tun. Neben der Mammutaufgabe der Bauabwicklung wollte man die Chance nutzen, in den Neubau auch mit einem neuen ERP-System umzuziehen. Und weil ein Tag ja 24 Stunden hat entschloss man sich, auch noch die Gelegenheit, einen Standort in Ostwestfalen zu gründen, zu nutzen. Rückblickend betrachtet sagt Philipp Mitzscherlich, würde er es nicht wieder so angehen. Unter der Mehrfachbelastung litten andere Projekte und kam auch die Familie mit zwei kleinen Kindern zeitweise zu kurz. Zu allem Überfluss kam ja auch noch die gesamtwirtschaftliche Krise hinzu, die dem Unternehmen 2009 einen starken Umsatzeinbruch bescherte. „Da kam ich dann schon ins Grübeln, ob es richtig war, die Dinge so voranzutreiben, wie geplant“, berichtet Mitzscherlich. „Aufgeben wollte ich die Projekte nicht, aber wir hätten sie verschieben oder kleiner gestalten können.“ Und doch entschloss man sich, so wie vorgesehen ca. 3,5 Mio. EUR in den neuen Standort einschließlich ERP-System zu investieren. Es gab drei gute Gründe, weshalb man an den Planungen fest-

hielt: 1. Die Finanzierungsbedingungen waren sehr günstig. 2. Auch die Konditionen mit dem Generalunternehmer konnten zu einem Zeitpunkt ausgehandelt werden, der sich für Niemann-Laes als vorteilhaft erweisen sollte. 3. Es gab für den vergleichsweise strukturschwachen Raum Lüneburg und Umgebung ein attraktives Fördermodell aus Landes-, Bundes- und EU-Mitteln.

Das Niemann-Laes-Team war überzeugt, dass es gut war, antizyklisch zu investieren. „Doch ehrlich gesagt bin ich froh, dass sich die Wirtschaft in Deutschland wieder so schnell erholt hat“, sagt Mitzscherlich.

Im Herbst 2010 erfolgte der Umzug in das neue Gebäude. Den ehrgeizigen Plan, das ERP-System am gleichen Wochenende umzustellen hat man allerdings fallen lassen. Diese kaum minder aufregende Situation wurde um eine paar Wochen auf das Ende des Jahres verschoben.



Hier kann man sich wohl fühlen – das Entrée des Verkaufsraums

Früher viele Kompromisse, heute reichlich Zukunftsperspektiven

Es ist ein Trauerspiel, Bilder Grau in Grau und Töne in Moll bestimmen die Szenerie zu Beginn eines kleinen Imagefilms, der den Gästen zur Einweihung des neuen Betriebs im Mai 2011 gezeigt wurde. Jeder weiß ganz schnell, an der Stelle wurde bewusst dramatisiert, als man den alten Betrieb in Szene setzte. „Wir wissen wo wir herkommen, wir wissen wo unsere Wurzeln sind“. Auch diese Botschaft sollte den Kunden am Eröffnungstag mit dem Film vermittelt werden. Denn bei allem Glanz und den hochwertigen Strukturen und Einrichtungen am heutigen Standort, bei Niemann-Laes wurde hart gearbeitet, bis man sich den Erfolg des Neuen leisten konnte. Bis dahin musste man mit vielen Kompromissen leben. Ganz so trist wie zu Beginn des Films angedeutet, war es natürlich nicht wirklich, aber umso besser traf das Videoteam in den nächsten Szenen das Heute. Ein frischer, heller, moderner und klar strukturierter Betrieb ist zu sehen, in dem eine Zuversicht für die Zukunft ausstrahlende Mannschaft arbeitet.

Abgesehen vielleicht von den schmalen Fluren zwischen den Büros, dominiert ansonsten Großzügigkeit das Bild. „Platz satt“ könnte auch das Motto lauten. Die Lagerkapazitäten sind erheblich gewachsen, genauso die Verkaufs- und Produktpräsentationsflächen. Letzteres erinnert in seiner offenen Architektur an ein mehrgeschossiges Kaufhaus – fehlen eigentlich nur

noch die Rolltreppen. Wer als Abholer die Zeit hat, der wird sich gerne umschauen und auf den verschiedenen Ebenen in dem vielfältigen Angebot stöbern, das systematisch und modern präsentiert wird. Wie in einem gut sortierten Schuhgeschäft präsentiert sich beispielsweise die breite Palette an Sicherheitsschuhen.

Neue Wertschätzung auch bei den Lieferanten

Seitdem es den neuen Standort gibt, wird Niemann-Laes in der Branche ganz anders als früher wahrgenommen. „Eigentlich ist das kaum nachvollziehbar. Uns gab es vorher auch, mit den gleichen Prozessen und einer ähnlichen Produktpalette“, sagt Mitzscherlich. Bei Letzterem schränkt er ein und beschreibt, wie viel Neues sich diesbezüglich getan hat. So kam beispielsweise das Segment Kunststoffhalbzeuge ganz neu hinzu. In der Antriebstechnik konnte das Sortiment ausgebaut werden und bei einigen Lieferanten wurde man zum Schwerpunkthändler.

Natürlich freut sich Mitzscherlich über die neue Wertschätzung. Heute erreicht das Unternehmen ein Vielfaches an Bewerbungen bei Stellenausschreibungen. „Wir sind auf dem Arbeitsmarkt wieder attraktiver geworden.“ Das wird in Zukunft wahrscheinlich sogar noch besser. Weiterbildung und Zielorientierung im Hinblick auf den Leistungsgedanken stehen bei der Mitarbeiterführung im Fokus.



Lift zur Materialbeschickung der Fachbodenregalebenen

Standort Bielefeld entwickelt sich gut

Seit Februar 2010 gibt es eine Niederlassung in Bielefeld, die sich seither auch gut entwickelte. Standortleiter ist Herbert Brindöpke. Dieser hatte eigentlich nicht die Absicht gehabt, vor Erreichen des offiziellen Renteneintrittsalters im Betrieb des Stiefsohns aktiv zu werden. Er sah keine Notwendigkeit, ihm zur Seite zu stehen. „Bei Niemann-Laes lief alles bestens“, so Brindöpke. Er hatte auch nicht das Verlangen, seinem über mehrere Jahrzehnte vertrauten Betrieb vorzeitig den Rücken zu kehren. Unüberbrückbare Differenzen führten dann Ende 2008 aber doch zur überraschenden Trennung vom bisherigen Arbeitgeber. Es war dann für ihn eine glückliche Fügung, dass in der eigenen Familie seit kurzem ein Betrieb des Technischen Handels existierte. Philipp Mitzscherlich freute sich über die Chance, nach der üblichen Speerfrist Anfang 2010 seinen erfahrenen Stiefvater als angestellten Geschäftsführer an seine Seite holen zu können. Gerade in den Beziehungen zu den Lieferanten konnte Brindöpke in der Folgezeit viel erreichen. „Heute fühlen wir uns in Gesprächen mit den Lieferanten auf einer partnerschaftlichen Ebene in Augenhöhe“, sagt Brindöpke. „Das war lange Zeit anders.“



Präsentation der Top-Modelle wie im Schuhfachhandel



Gestell mit Antriebsriemen - einer der wenigen Einrichtungsgegenstände, die mit umzogen

Ansonsten sieht Brindöpke seine Aufgabe im Aufbau des neuen Standorts. „Dabei sind wir auf einem guten Weg“, freut er sich. „Wenn ich dann in ein paar Jahren mit 70 in den Ruhestand gehe, dann haben wir eine Firma mit starken Standorten.“ Heute besteht das Bielefelder Team aus drei Mitarbeitern, ein vierter ist in Sicht. Vor Ort gibt es ein eigenes Lager einschließlich Auslieferungsfahrzeug.

Stark im Arbeitsschutz, komplett im MRO-Bereich

Niemann-Laes fühlt sich stark im Arbeitsschutz. „In dem Bereich brauchen wir keinen Wettbewerb zu scheuen, auch in Bielefeld nicht“, sagt Philipp Mitzscherlich. Rund die Hälfte des Umsatzes wird mit PSA-Artikeln erzielt, die andere mit technischen Produkten, wie Antriebstechnik, SAT, chemisch-technische Produkte, Werkzeuge, Maschinen und Betriebseinrichtungen. Angesichts dieser Breite im Programm hat man auch gute Karten im Systemgeschäft. „Besonders geschätzt werden Lieferzuverlässigkeit und Flexibilität“, sagt Brindöpke. „Seien es C-Teile-Management, Kanban, E-Procurement oder Konsignationslager. Alle Themen aus dem Bereich Beschaffungsdienstleistung können wir professionell abbilden“, sagt Mitzscherlich. „Das können einige andere vielleicht auch, aber im Gegen-

satz zu unseren Wettbewerbern sind wir im Bereich MRO komplett aufgestellt. Bei uns können die Kunden alles aus einer Hand bekommen.“

Die Bereiche, die noch Defizite aufweisen, beispielsweise in der Dichtungstechnik, wurden und werden sukzessive ausgebaut. „Unsere Kunden werden in Zukunft verstärkt darauf achten, die Prozesskosten in den Griff zu bekommen. Da ist es ein großer Vorteil, alles aus einer Hand zu bekommen, und am besten direkt ab Lager“, ist Mitzscherlich überzeugt.

„Besser als der Durchschnitt“, lautet der Anspruch

Auf der anderen Seite wird viel Wert darauf gelegt, dass die Kunden gut ausgebildete Ansprechpartner haben.

Deshalb werden regelmäßig die verschiedenen Fachberaterlehrgänge des VTH von den Mitarbeitern besucht. Außerdem hat sich die Geschäftsleitung entschlossen, engagierten Auszubildenden die Möglichkeit zu eröffnen, sich im Anschluss an die Lehrzeit weiterzubilden, entweder mit einer Fortbildung zum Handels- oder Betriebsfachwirt oder berufsbegleitend in einem dualen Studium Theorie und Praxis eng miteinander zu verknüpfen. „Nur wenn unsere Mitarbeiter besser sind als der Durchschnitt, kann die Firma besser sein als der Durchschnitt. Deshalb nehmen wir auch die verschiedenen Möglichkeiten, etwa den VTH-Betriebsvergleich, wahr, um so zu sehen, wo wir stehen“, sagt Mitzscherlich. Auch aus diesem Grund hat man sich überlegt, das Verhältnis männliche zu weiblichen Mitarbeitern ausgewogen zu gestalten. Auch wenn Frauen unter Umständen zeitweise wegen Mutterschutz ausfallen, Mitzscherlich ist überzeugt, wenn die richtigen Instrumentarien wie Teilleistungen und Flexibilität in den Abläufen vorhanden sind, die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft sehr hoch sind. „Mein Ziel ist es, dass unsere Mitarbeiter gerne in den Betrieb kommen und sich mit Engagement einbringen.“ Die Aussichten dafür sehen vielversprechend aus. **TH**



Das Führungsteam von Niemann-Laes: Philipp Mitzscherlich (links) und Herbert Brindöpke