



Partnerschaft alter Rivalen

Die Allianz Rhein-Main-Baustoffe will künftig in die Offensive gehen

Mit der Rhein-Main-Baustoffe GmbH (RMB) haben Anfang 2009 zwei etablierte Eurobaustoff-Fachhändler aus dem Großraum Frankfurt eine Partnerschaft gestartet, die dies eigentlich gar nicht nötig gehabt hätten. Denn die Anton Schneider 5. GmbH, Frankfurt, und das Bauzentrum Rüppel, Gelnhausen, sind beide auch als Solisten im Markt gut aufgestellt.

Trotzdem entschieden sich die beiden Baustoff-Fachhändler, die Zukunftssicherung für ihre Unternehmen durch die Gründung einer gemeinsamen Allianz zu optimieren. „Es ist einfacher, jetzt freiwillig einen gemeinsamen Weg zu gehen, als in einigen Jahren sich vom Wettbewerbsumfeld gezwungen zusammenfinden zu müssen“, beschreibt **Christian Rüppel**, Geschäftsführer im Bauzentrum Rüppel, seine strategischen Überlegungen. Und die Geschäftsführer von Anton Schneider 5., **Jonni Rieken** und **Michael Weber**, wa-

ren sich schon 2007 einig, dass „es sich in der Position der Stärke leichter agieren lässt und schneller der gemeinsame Weg gefunden werden kann“.

Annäherung in Wien

Begonnen hat alles auf der Gesellschafterversammlung der Eurobaustoff in Wien. Der Zufall wollte es, dass sich die Protagonisten beider Häuser nach jahrelangem, „knallhartem“ Wettbewerb plötzlich unabweichlich gegenüber standen. Bei die-

sem ersten Kontakt sprang ein Funke über, der die Basis legte für die heutige strategische Allianz. Begünstigt wurde dieser erste Schritt sicherlich auch dadurch, dass die „neuen“ Führungskräfte beider Häuser leichter über „alte Gräben“ hinweg gehen konnten.

Von Wien im Sommer 2007 bis zur Gründung der Rhein-Main Baustoffe GmbH zum 1. Januar 2009, die jetzt die unternehmerischen Aktivitäten beider Eurobaustoff-Fachhändler vereint, vergingen gerade einmal 18 Monate. In dieser Zeit wurden beide Unternehmen einmal komplett verglichen und durchleuchtet. Zunächst galt es für die Führung selbst, Position zu beziehen, Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu suchen und zu finden. Danach mussten alle Gesellschafter und Führungskräfte beider Unternehmen mit ins Boot geholt werden, um Rückendeckung für die weitere Arbeit im und am Markt zu haben. „In

Sie machen jetzt gemeinsame Sache (v.l.): Christian RüppeI, Michael Weber und Jonni Rieken.

immer enger werdenden Märkten ist eine gemeinsame Marktbearbeitung mit regionalen Partnern der zukunftsträchtigere Weg“, legt Christian RüppeI heute klar. Und auch Jonni Rieken ist sich sicher, dass „niemand sich die Chance entgehen lässt, durch eine solche Partnerschaft die eigene Position zu festigen und weiter auszubauen.“

Heute beschäftigt die RMB mit ihren beiden Gesellschafterhäusern rund 170 Mitarbeiter und erzielt einen Außenumsatz von fast 70 Mio. EUR.

Synergien gesucht und gefunden

Wo sich Synergien anbieten, sollten sie auch genutzt werden. „Wir wollten beide von Anfang an“, so Michael Weber, „sowohl im operativen als auch im strategischen Bereich zusammenarbeiten.“ Begonnen wurde im Bereich Einkauf, da sich hier erfahrungsgemäß am schnellsten Erfolge erzielen lassen. Bereits für das Jahr 2009 wurden 150 gemeinsame Industriegespräche geführt. Sie haben bei den drei Geschäftsführern ein sicheres Gefühl für die Arbeit miteinander gebracht und zu einer gemeinsamen Linie geführt.

Langfristigen Erfolg einer solchen Partnerschaft kann es aber nur geben, wenn auch die Mitarbeiter beider Unternehmen an einem Strang ziehen. „Die meiste Überzeugungsarbeit mussten wir bei unseren Vertrieblern leisten“, erinnert sich Michael Weber. „Wir haben unsere Führungskräfte abwechselnd mal mit nach Frankfurt, mal mit nach Gelnhausen genommen, um zu

zeigen, wer auf der anderen Seite sitzt. Unsere Mitarbeiter sollten schnell erfahren, dass wir nicht Rationalisierungspotenzial bei der Belegschaft suchten, sondern unser brachliegendes Expansionskapital bei den Mitarbeitern wecken wollten“, erklärt Christian RüppeI. Und Jonni Rieken ergänzt: „Als unsere Vertriebler erkannten, welche Chance sich ihnen hier gemeinsam bot und wo sie sich gegenseitig unterstützen und ergänzen können, klappte das Zusammenspiel.“

Heute verläuft die gemeinsame Arbeit nach Angaben der beiden Partner so reibungslos wie in einem einzigen Unternehmen. Der permanente Dialog zwischen beiden Häusern sei zum Tagesgeschäft geworden. Jeder Standort übernimmt Lagerfunktionen für den anderen. Beide Außendienste engagieren sich gemeinsam in einem großen Vertriebsgebiet. Auch in der Fuhrparklogistik funktionieren die Zusammenarbeit „hervorragend“, heißt es bei RMB.

Der gemeinsame Einkauf ist bereits aufeinander abgestimmt, nun geht es um vertriebliches und logistisches Feintuning. Mit der Industrie werden partnerschaftliche, verbindliche Vertriebskonzepte für mindestens ein Jahr abgeschlossen. Eine übergreifende Logistik ist in Vorbereitung und

eine einheitliche EDV in der Planung. Die Konsolidierungsphase ist also abgeschlossen, die eigentlichen RMB-Aufgaben werden in Angriff genommen.

Expansion geplant

Und da steht das Thema Expansion ganz vorn. Einen ersten Schritt hat die RMB mit Sitz in Sulzbach mit der Übernahme der H. R. und W. Bangert gemacht. Der Baustoff- und Fliesenhandel in Weilrod im Hochtaunuskreis firmiert zukünftig unter dem Namen Rhein-Main Baustoffe Bangert GmbH (wie berichteten kurz in Ausgabe 4/2010). Die RMB wird nun insbesondere das Fliesengeschäft am Standort Weilrod weiter ausbauen und forcieren.

Weitere Akquisitionen sind für die nächsten Monate und Jahre geplant. „Wir operieren hier aber aus der Position des Stärkeren“, betont Christian RüppeI. „Wir achten genau darauf, ob ein Standort in unser Vertriebsgebiet passt, ob eine Kundenstruktur oder ein Sortimentsbereich uns in der RMB weiter bringen könnte.“ Und Jonni Rieken und Michael Weber fügen hinzu: „Wir wollen keine Expansion nur um zusätzlichen Umsatz zu generieren. Es muss auch ein Zusatznutzen für uns erkennbar sein.“



Standort von Anton Schneider 5. in Frankfurt: Die Lagerfläche ist bis auf den letzten Palettenplatz ausgereizt.

Freilager im Bauzentrum RüppeI: Die beiden Allianz-Partner übernehmen mittlerweile auch gegenseitig Lagerfunktionen füreinander.