

# Neuausrichtung und Führungswechsel

Mitte August hat Robert Brech die Holding-Geschäftsführung der **Kaut-Bullinger & Co. GmbH & Co. KG** in Taufkirchen übernommen und damit die Nachfolge von Oliver Mathes angetreten. Wir sprachen mit ihm über Stärken und Schwächen und die Neuausrichtung des Handelsunternehmens.

**Herr Brech, Sie haben sich recht schnell und spontan für Kaut-Bullinger entschieden. Was hat Sie überzeugt?**

Die Entscheidung war weder schnell noch spontan, sondern in geordneter Üblichkeit. Es ist doch eine spannende Aufgabe, ein Traditionsunternehmen zu leiten mit einer solch interessanten Vergangenheit. Zu Beginn meiner Laufbahn habe ich unter der Leitung von Charles Vögele bei Vögele in der Schweiz gearbeitet. Danach war ich hauptsächlich in Konzernen und mittelständischen Betrieben tätig. Jetzt bin ich nach langer Zeit wieder in einem familiengeführten Traditionsunternehmen, was mir große Freude macht.

**Inzwischen konnten Sie sich einen ersten Eindruck von Kaut-Bullinger verschaffen. Was sind aus heutiger Sicht die Stärken, wo sehen Sie Defizite?**



Robert Brech: „Wir müssen in unserem gesamten Einzelhandel noch besser werden und unsere inneren Strukturen preiswerter und kundenorientierter gestalten“

Eindeutige Stärke unseres Unternehmens ist zunächst einmal der über die Landesgrenzen hinaus bekannte Name Kaut-Bullinger. Was andere Unternehmen mit viel Geld versuchen, nämlich einen Brand zu gestalten, ist uns seit 222 Jahren gelungen. Vieles hat sich im Markt und im Kundenverhalten verändert. Hierauf müssen wir eingehen, insbesondere im Einkauf. Insoweit haben wir hier noch Hausaufgaben vor uns.

**Kaut-Bullinger hat zuletzt einige nicht ganz so einfache Herausforderungen meistern müssen. Wie sehen Sie das Unternehmen für die Zukunft aufgestellt?**

Ich denke, Sie spielen mit Ihrer Frage auf die Soennecken-Thematik an. Es ist richtig, dass das ganze Thema uns sehr getroffen und monatelang beschäftigt hat. Aber welches Unternehmen hat keine schwierigen Herausforderungen zu meistern – einige sind längst vom Markt verschwunden. Wir haben dank unserer hervorragenden Mitarbeiter auch dieses Problem gelöst und stehen heute wieder stabil da.

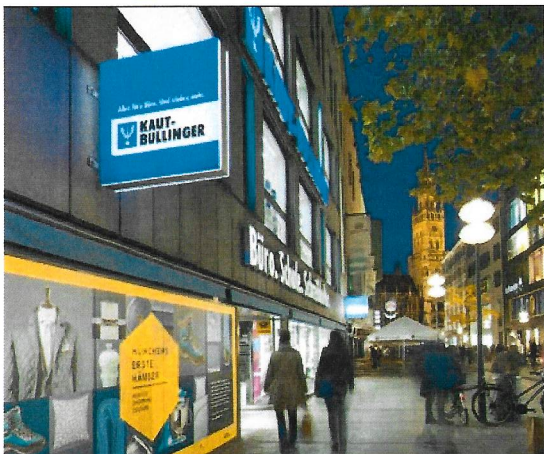
**In welchen Bereichen besteht Handlungsbedarf?**

Wir müssen in unserem gesamten Einzelhandel noch besser werden und unsere inneren Strukturen preiswerter und kundenorientierter gestalten.

**Kaut-Bullinger ist mit den drei Geschäftsfeldern mit recht unterschiedlichen Kundenzielgruppen und damit ganz verschiedenen Leistungsanforderungen im Markt aktiv. Wie beurteilen sie aus Ihren Erfahrungen heraus das historisch gewachsene Konzept?**







**Flaggschiff-Standort: Kaut-Bullinger Einzelhandel in der Münchner Rosenstraße**

einmal durch unsere Organisation führen darf, werden Sie feststellen, dass die Historie mit der modernen Unternehmensführung durchaus mithalten kann. Uns gibt es seit 222 Jahren, aber deshalb stehen wir heute nicht auf dem Stand von 1794. Ich glaube, dass es Kaut-Bullinger gelungen ist, zu jeder Zeit einen Bogen von der Tradition in die Moderne zu spannen und Marktentwicklungen frühzeitig zu erkennen. So unterschiedlich unsere Kunden in den einzelnen Geschäftsfeldern sind, so differenziert sind auch unsere Kompetenzen. Hier möchte ich exemplarisch unser

## Robert Brech ...

... gilt als ausgewiesener Handelsexperte mit über 25-jähriger Führungs- und Vorstandserfahrung. Er kann dabei auf zahlreiche erfolgreiche Restrukturierungen zurückblicken. „Robert Brech ist seit 19. August für die zukunftsweisende Ausrichtung der Kaut-Bullinger-Gruppe mit den Bereichen Bürobedarf, Büro-Systemhaus und Einzelhandel zuständig“, teilte Kaut-Bullinger in Taufkirchen mit. Der bisherige Holding-Geschäftsführer Oliver Mathes hat das Unternehmen im August verlassen. Er habe die Neuausrichtung der Finanzierungsstruktur erfolgreich abgeschlossen, hieß es in der Firmeninfo. Zu den beruflichen Stationen des neuen Holding-Geschäftsführers zählen unter anderem Kaufhof sowie SinnLeffers und Wehmeyer, Tochterunternehmen von Karstadt, und nicht zuletzt Woolworth. Seit 2009 ist Robert Brech als Geschäftsführender Gesellschafter/Partner mit der RBC Unternehmerrische Beratungs GmbH & Co. KG mit Sitz in Hattersheim bei Frankfurt aktiv.

[www.rbc-consultans.com](http://www.rbc-consultans.com)

Büro-Systemhaus hervorheben, in dem Sie absolute Experten in den Zukunftsbereichen 3D-Druck, Großformatdruck und HP „PageWide XL“ finden. Innovative Büro-Einrichtungskonzepte, kundenindividuelle

Managed-Print-Service-Vertragsmodelle sowie Medien- und Präsentationstechnik runden das stark serviceorientierte Lösungsportfolio ab.

[www.kautbullinger.de](http://www.kautbullinger.de)

## Büroring

### Neuer Vertragslieferant ITS mit „PaperCut“

Die Haaner Händlerkooperation Büroring hat Info Technology Supply (ITS) als neuen strategischen Partner gewonnen, das nach eigenen Angaben in Europa größte „Authorized Solution Center“ der Print-Management-Software „PaperCut“. Zur Erfassung, Analyse und Verwaltung von Druck-, Kopier-, Scan- und Faxeinträgen verwenden heute bereits mehr als 50.000 Kunden in mehr als 100 Ländern „PaperCut“. Die universell einsetzbare Lösung sei bekannt für die einfache Installation und Handhabung, Plattformunabhängigkeit sowie herstellernerneutrale und umfangreiche Funktionalitäten, heißt es beim Büroring. Fachhändler der Kooperation und ihre Kunden könnten künftig vom Produkt sowie zusätzlichen Dienstleistungen durch die Partnerschaft mit ITS profitieren. Durch Individualität, Flexibilität und ein umfangreiches Portfolio an Add-On-Software und Hardware-Modulen können mit „PaperCut“ so gut wie alle Anforderungen an die Druck-, Kopier- und Scankontrolle umgesetzt werden, so Claus Specking, Partner Business Manager DACH bei ITS.

