

11 2020
NOVEMBER

www.bitverlag.de

boss

BÜROWIRTSCHAFT INTERNATIONAL

BRUNNEN

My Life. My Style. My Story.

PAPERWORLD 2021

Vollbremsung

INSIGHTS-X ONLINE

Wertiger Rahmen

KAUT-BULLINGER

Sehr zuversichtlich

SPECIALS • Büro-Organisation:
Lochen, Heften, Ablegen
• Highlights der Insights-X Online



Alles fürs Büro. Und vieles mehr.



KAUT-BULLINGER Office + Solution GmbH

Kaut-Bullinger bleibt trotz Corona-Krise auf Restrukturierungskurs

Sehr zuversichtlich

KAUT-BULLINGER | Als Robert Brech im August 2016 als Holding-Geschäftsführer beim Münchner Unternehmen Kaut-Bullinger begann, da musste er sich nicht lange orientieren – zumindest was die Einzelhandelssparte des Münchner Traditionshauses anbetraf. Brech ist klassischer Kaufhaus-Mann und als solcher auch regelmäßig beim Kaufhof in München ein- und ausgegangen – gleich um die Ecke von Kaut-Bullinger mit der Adresse Rosenstraße 8. Eine aktuelle Bestandsaufnahme.

Für Münchner bilden die beiden Begriffe Kaut-Bullinger und Rosenstraße seit Jahrzehnten eine unauflösbare Einheit – fast wie bei Siamesischen Zwillingen. Der eine kann nicht ohne den anderen. Und deshalb ist auch klar: Sollte Kaut-Bullinger nach dem kürzlichen Verkauf der Immobilie Rosenstraße eines Tages nicht mehr in seinem Stammhaus residieren können, – was allerdings auch nach dem Wechsel des Eigentümers des Gebäudes derzeit kein Thema ist – so wäre auch der Umzug in

ein anderes Objekt eine mögliche Alternative. Kein Flagship store wäre aber vermutlich gleichbedeutend mit dem Rückzug des Handelsunternehmens aus dem Einzelhandel. Der Streckenhandel mit Logistik sowie das Systemhausgeschäft, gesteuert aus Taufkirchen, würden aber unabhängig davon weiterlaufen.

Um zu verstehen, wo Kaut-Bullinger heute steht, wo die Probleme – nein besser, die Herausforderungen – für die Zukunft liegen und was aktuell passieren

muss, ist ein Blick auf die Vergangenheit hilfreich. Das Unternehmen stand vor fünf Jahren operativ sehr kritisch da und war ein klassischer Sanierungsfall. Zum Schlimmsten kam es nicht, kam es aber nicht, da Kaut-Bullinger als eines der größten Handelshäuser der Bürowirtschaft quasi den Status „Systemrelevant“ hatte. Die Banken drehten den Geldhahn nicht zu, die Lieferanten gaben – wenn auch nur in begrenztem Umfang – weiterhin Warenkredite und mit der Inter-ES fand sich eine neue Kooperations-Heimat und Abrechnungszentrale, die das Überleben sicherte. Die erste und wichtigste Aufgabe von Robert Brech nach seinem Antritt in Taufkirchen war die Aufstellung eines 3-Jahresplans zur Gesundung der Finanzen. Dies gelang – und zum Abschluss des Geschäftsjahres 2019/2020 hatte das Unternehmen erstmals wieder ein ausgeglichenes Ergebnis sowie einen positiven Ausblick.



Holding-Geschäftsführer Robert Brech hat Kaut-Bullinger in den zurück liegenden Jahren wieder auf Kurs gebracht.

Corona als Rückschlag

Dann kam Corona mit dem Lockdown im Einzelhandel, einer dramatisch rückläufigen Nachfrage nach Büromaterial und Bürotechnik sowie Büromöbeln querbeet durch die Republik, verbunden mit Kurzarbeit bei vielen Kunden der Münchner – aber auch bei Kaut-Bullinger selbst. „Wir haben fast vom ersten Tag an sehr schnell und sehr hart reagiert, sodass wir unsere Kosten auch in der Corona-Krise jederzeit im Griff hatten“, so Robert Brech im Gespräch. Die Folgen der Krise spürt das Unternehmen bis zum heutigen Tag. Brech: „Mit Blick auf das laufende Geschäftsjahr muss mit einem Umsatzrückgang geplant werden.“

Für Kaut-Bullinger bedeutet dies, wie für viele weitere Unternehmen der Bürowirtschaft, dass man einige der geplanten Projekte wie etwa die Erneuerung der Logistik zunächst einmal aufgeschoben hat. Investitionen, die schon angelaufen waren oder zwingend durchgeführt werden müssen, blieben davon verschont und laufen weiter. Dazu gehören die Einführung eines neuen ERP- sowie eines PIM-Systems und der weitere Ausbau des Webshops. Außerdem hat man sich auf der Führungsebene neu aufgestellt und die letzte freie Position in der Leitung des strategischen Einkaufs mit Cornelia Krause zum Monatsanfang Oktober 2020

besetzt. „Damit ist unser Führungsteam komplett und wir schauen ausschließlich nach vorne“, so Robert Brech im Gespräch mit boss. „Corona ist zwar ein Rückschlag, aber das wird uns nicht von unserem eingeschlagenen Weg abbringen – höchstens an der einen oder anderen Stelle etwas innehalten lassen.“ So macht der Holding-Geschäftsführer keinen Hehl daraus, dass er gerne eine neue Logistik hätte, sagt aber im gleichen Atemzug, dass es „gerade nicht die Zeit dafür sei“. Allerdings arbeitet man aktuell an Details, verbreitert die Gänge zwischen den Regalen, hebt wo immer möglich die Zwangsführung der Kommissionier-Fahrzeuge auf und schafft so Platz für Überholmöglichkeiten – beschleunigt also kurz gesagt den Prozess. Auch ist man in der Lage, dank des neuen PIM-Systems, zusätzliche Sortimente im Zentrallager abzubilden.

Engagement bei Inter-ES

Mit Blick auf die Zukunft zeigt sich Brech auch in zwei weiteren Punkten zuversichtlich: So konnte der Abschluss des Verkaufsprozesses der Immobilie Rosenstraße mit einem „sehr zufriedenstellenden“ Ergebnis, wie der Geschäftsführer es formulierte, vollzogen werden und hat man die Gesellschafterrolle innerhalb

der Inter-ES in eine neue Form gebracht. So hat die kürzlich durchgeführte Gesellschafterversammlung der Inter-ES Robert Brech in den Beirat gewählt und wurde in einem gemeinsamen Statement verkündet, dass sich beide zukünftig bei den Lieferantengesprächen einbringen werden. Weiter hieß es in der Mitteilung: „Auch die Neulistung von Lieferanten und die Beschaffung neuer Sortimente soll ein Schwerpunkt dieser Zusammenarbeit darstellen. Die engere Kooperation der Mitglieder, mit dem Ziel verbesserter Gesamtkonditionen und neuer Sortimente, soll die Inter-ES als Verbundgruppe, auch für neue Handelspartner, attraktiver und zukunftsorientierter aufstellen.“ Nach der persönlichen Überzeugung von Robert Brech wird in der Nach-Corona-Zeit mit noch stärkeren Bandagen am Markt gekämpft.

Gut gefüllte „Kriegskasse“

Bleibt am Schluss eines Gesprächs mit dem Holding-Geschäftsführer des Münchner Handelshauses ein Thema, ohne das man so ein Treffen nicht beenden kann: Wie wird es mit dem Geschäftsbereich Einzelhandel weiter gehen? Unverändert, so das knappe Fazit von Robert Brech. Zwar habe man die Immobilie kürzlich an den Investor und

Zahlen und Fakten

Spätestens seit Juni des Jahres war klar, dass die Tage von Kaut-Bullinger als Eigentümer der Münchner Rosenstraße gezählt sein dürften. Zu diesem Zeitpunkt verkündete der Transaktionsberater BGA Invest aus Grünwald bei München, sich den Exklusivauftrag für die Vermittlung des Geschäftshauses Rosenstraße, also des Stammhauses von Kaut-Bullinger, am Münchner Marienplatz gesichert zu haben. Unter dem Datum vom 28. September schrieb dann die „Süddeutsche Zeitung“: „Investor René Benko kauft das Haus von Kaut-Bullinger in der Fußgängerzone.“ Die Signa-Immobilienpartei „Prime Selection“, zu deren Münchner Bestand auch Karstadt zwischen Stachus und Hauptbahnhof, der „Oberpollinger“ und die „Alte Akademie“ gehören, will die Immobilie „langfristig im Bestand zu halten“. Das bisherige Kaut-Bullinger-Stammhaus hat eine Mietfläche von 4.200 qm, darunter 3.300 qm Einzelhandelsfläche. Der von Kaut-Bullinger im letzten Geschäftsjahr bis 30.04.2020 im Einzelhandel erreichte Umsatz lag bei rund 17 Mio. Euro, der Streckenhandel trug zum Gesamtergebnis dagegen 65 Mio. Euro bei und der Bereich Solutions 30 Mio. Euro. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet man Corona-bedingt ein Umsatzminus der Gruppe von knapp fünf Millionen Euro. Beschäftigt werden aktuell rund 440 Vollzeitkräfte.



Das Kaut-Bullinger Stammhaus in der Münchner Rosenstraße ist eine Institution für die Münchner. Auch nach dem Verkauf der Immobilie an den Kaufhof-Karstadt-Eigner Rene Benko bleibt man aber als Mieter im Gebäude.

Kaufhof-Karstadt-Eigner Rene Benko verkauft, aber: „Wir haben einen gültigen Mietvertrag für die Rosenstraße und werden diesen erfüllen.“ Klar sei aber auch, so Brech, dass der Geschäftsbereich Einzelhandel bei Kaut-Bullinger regel-

mäßig, wie alle anderen Geschäftsbereiche auch, auf dessen Wirtschaftlichkeit hin überprüft werde. „Es ist für uns kein Geschäftsmodell, Geld zu verlieren.“ Diesen Satz nimmt man Robert Brech sofort ab – den Beweis hat er in den

zurück liegenden vier Jahren seit August 2016 sichtbar erbracht. Er hat das Unternehmen nicht nur stabilisiert, er hat es auf Kurs gebracht und für das Geschäftsjahr 2019/2020 erstmals seit vielen Jahren wieder ein ausgeglichenes Ergebnis eingefahren. Für das laufende Geschäftsjahr war ein nachhaltig positives Ergebnis budgetiert – das war noch vor Corona. Dennoch: Die Bereiche Office und Solution, also der Streckenhandel mit Bürobedarf sowie das Systemhausgeschäft, gelten inzwischen wieder als starke Einheit mit positivem Ausblick. Und wenn man dann noch eine gefüllte „Kriegskasse“ hat ... **E/■**

Nachdem nun mit Cornelia Krause auch der strategische Einkauf neu besetzt werden konnte, ist das Führungsteam komplett.

Konzernstruktur - Managementteam



Robert Brech
Holding Geschäftsführer

ppa. Daniela Bauer
BL Finanzbuchhaltung



ppa. Thomas Vieweg
BL Controlling



Robert Stefani
BL Marketing



Andreas Keller
VL SOLUTION



Alexander Obermeier
VL OFFICE



Cornelia Krause
BL Strategischer Einkauf



Martin Klann
BL E-Business



Jens Nitschke
BL Organisation / IT



Sandra Anklam
BL Personal / Ausbildung



Waldemar Steiger
BL Logistik