

„Das digitale Angebot massiv ausbauen“

Die **Kaut-Bullinger-Unternehmensgruppe** forciert das Online-Geschäft. Wir sprachen mit Holding-Chef Robert Brech über Entwicklungen und Erkenntnisse aus der Corona-Pandemie, Zukunftsausrichtung, Investitionsprojekte sowie die Bedeutung von Kooperationen.

Herr Brech, das abgelaufene Geschäftsjahr fand unter besonderen Bedingungen statt. Wie kam und kommt Kaut-Bullinger durch die Corona-Pandemie?

Hier muss man differenzieren, denn die Pandemie hat die unterschiedlichen Tochtergesellschaften auf verschiedene Art und Weise beeinflusst. Wir sind mit dem B2B-Segment und somit unserer Gesellschaft, der Office + Solution GmbH im Streckengeschäft, recht ordentlich durch die Krise gekommen. Nach Gesprächen mit vielen Kollegen aus unserer Branche können wir für uns festhalten, dass wir in diesem Bereich sicherlich getroffen wurden, aber in einem noch auffangbaren Maß. Im Bereich Solution der Office + Solution, also dem Geschäft mit mit Großmaschinen und Büromöbeln, war die Abweichung zum Ursprungsplan deutlicher. Massiv getroffen hat uns die Corona-Krise allerdings bei der separaten Tochtergesellschaft Kaut-Bullinger Einzelhandel GmbH im stationären Einzelhandel. Da unser Geschäftsjahr abweichend erst ultimo März 2021 geendet hat, traf uns die Gesamtschließung des Einzelhandels in Bayern seit 16. Dezember 2020 bis jetzt mit voller Wucht. Die Kurzarbeitergelder haben zwar etwas kompensiert, können aber auf keinen Fall derartige, noch nie dagewesene Umsatzausfälle in dieser Dimension kompensieren. Insofern ist der wirkliche Leidtragende der Pandemie mit Eindeutigkeit der gesamte deutsche Einzelhandel.

Kaut-Bullinger ist vom Sortiments- und Lösungsangebot her recht breit aufgestellt.

In welchen Bereichen sehen Sie Wachstumsperspektiven? Und von welchen möchten Sie sich trennen?

Die Besonderheit von Kaut-Bullinger ist seine Vielfalt. Diese hebt uns von den Mitbewerbern ab und macht uns auch aus Kundensicht einzigartig. Natürlich gab es über die Jahre hinweg immer Wachstumsbereiche und auch Segmente, die nicht so stark performed haben. Wir werden uns aber aktuell von keinem Bereich trennen, insbesondere da die aktuelle Situation eine objektive Betrachtung der tatsächlichen Potenziale nicht zulässt. Der massive Umsatzverlust im Einzelhandel hat uns gezwungen umzudenken und war ein Beschleuniger seit langem auf der Liste stehender Veränderungen – sowohl im personellen als auch technischen Bereich. Die Kaut-Bullinger-Gruppe ist auf dem richtigen Weg und erwirtschaftet heute bereits mehr als ein Drittel ihres Umsatzes über Online-Shops und Marktplätze. Das Wachstum wird in Zukunft über diese Kanäle stattfinden und die Entwicklungen im stationären Einzelhandel mittelfristig überkompensieren. Daher haben wir mit unserer Ausrichtung schon die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Ein zusätzliches Asset ist der langjährige Stamm an Großkunden, die bisher relativ gut durch die Krise gekommen sind. Weitere Wachstumspotenziale sehen wir reichlich. Einerseits durch die Integration neuer Sortimente in unser Produktportfolio. Aber insbesondere auch in der Solution. Dort haben wir in einigen Bereichen nahezu ein Alleinstellungsmerkmal, das wir in den kommenden

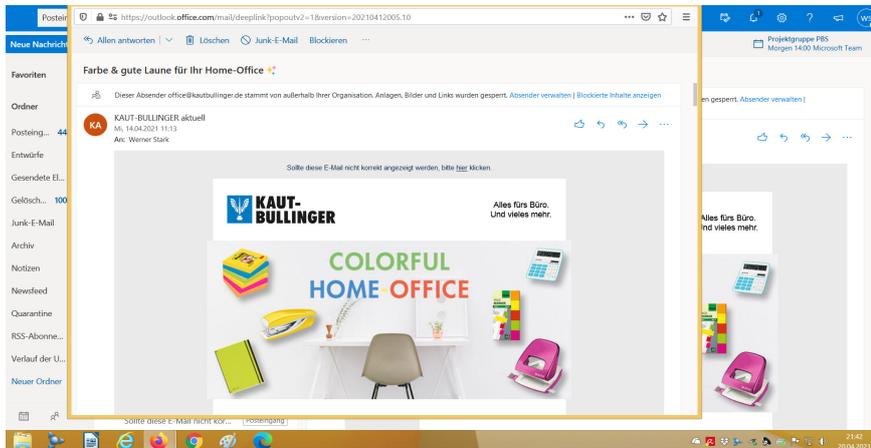


Robert Brech: „Wir werden unsere digitalen Angebote wie beispielsweise die Online-Shops deutlich ausweiten und damit schlagkräftig aufgestellt sein.“

Monaten stärker herausarbeiten und am Markt platzieren werden. Die Solution wird in den kommenden Jahren ein Wachstumsmotor für die gesamte Gruppe sein und maßgeblich zur positiven Entwicklung beitragen. Zudem haben wir natürlich das Thema Home-Office massiv in die Umsatzplanung integriert und auch neue Sortimente und Kooperationen haben eine herausragende Bedeutung.

Durch den Verkauf der Immobilie in der Münchner Rosenstraße hat Kaut-Bullinger einigen finanziellen Spielraum bekommen. Welche Investitionsprojekte haben derzeit Priorität?

Dieses, dem Unternehmen zugeflossene Geld, sprich Liquidität, wird nicht dazu verwendet, um defizitäre Entwicklungen aus



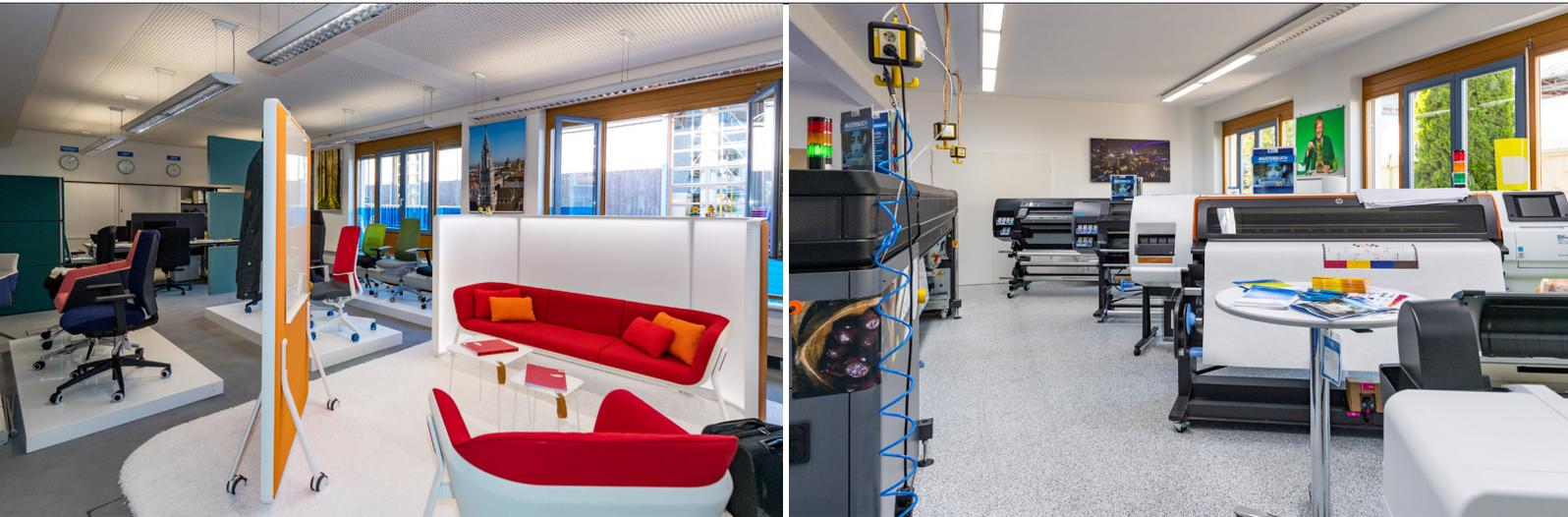
Den Kunden digital erreichen: die Kaut-Bullinger-Gruppe realisiert heute bereits mehr als ein Drittel des Umsatzes über Online-Shops und Marktplätze.

der Corona-Pandemie auszugleichen. Vielmehr versetzt uns das finanzielle Polster nach vielen Jahren in die komfortable Position, exakt dort zu investieren, wo einerseits technisch aufgerüstet werden muss. Andererseits kann nun gewaltig in eine künftig stärkere Marktpositionierung investiert werden. Investitionen sind zusätzlich im Rahmen der Digitalisierung äußerst sinnvoll. Daher werden wir den eingeschlagenen Weg der eigenen Erneuerung konsequent und zum Teil auf wesentlich attraktiverer Kostenbasis vorantreiben. Beginnend mit einer derzeit schon laufenden Modernisierung der Logistik, basierend auf unserem neuen LOS-Projekt (Logistic-Optimization-System), bildet diese die Basis für unsere Neuausrichtung. Einhergehend mit einem neuen ERP-System, eines bereits implementierten Finanz- und Controlling-Systems, einer Modernisierung der technischen Personalverwaltung und -Budgetplanung sowie der grundlegenden Weiterentwicklung unserer bestehenden PIM (Product-Information-Management)-Anwendung, schaffen wir aktuell völlig neue Voraussetzungen. Alle Tools befinden sich bereits in der Umsetzung, so dass wir bis Ende des Jahres die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt haben. Darauf aufbauend werden wir unsere digitalen Angebote wie beispielsweise die Online-Shops deutlich ausweiten und damit schlagkräftig aufgestellt sein. Als reinrassiger Händler werden wir alles tun, um den gesamten Ver-

trieb mit Hilfe modernster digitaler Maßnahmen massiv zu unterstützen.

Zuletzt gab es im Management-Team einige personelle Veränderungen. Was waren die Gründe?

Die Anforderungen an ein Management in der heutigen Zeit sind erheblich komplexer geworden. In einem auf Verdrängungswettbewerb ausgerichteten Marktumfeld, das zudem massiv beeinflusst wird durch eine die Unternehmensergebnisse schädigende Jahrhundertkatastrophe Corona, muss auch ein traditionsreiches Unternehmen wie Kaut-Bullinger flexibel genug sein, sich diesen Bedingungen anzupassen. Es muss lernen, die eigene Komfortzone zu verlassen und liebgewonene Gewohnheiten über Bord zu werfen. Dies ist zum Teil nur mit neuen Vorgaben, zum Teil nur mit neuer Denkweise möglich. Nur eine gute Kombination aus verdienten langjährigen Mitarbeitern und neugewonnenen Führungskräften macht dies möglich. Uns ist es gelungen, für die Position des Vertriebsleiters eine Top-Führungspersönlichkeit aus der Branche zu gewinnen. Diese wird den Weg in vollem Umfang aktiv mitgestalten und uns voranbringen. Neue Köpfe, neues Denken, Veränderungsbereitschaft und der bedingungslose Einsatz sind die Grundpfeiler, um vom Markt nicht weggefegt zu werden. Wir sind stolz darauf, mit hervorragenden neuen Kräften und exzellenten langjährigen Mitarbeitern bestmöglich für die anstehenden Aufgaben gerüstet zu sein.



Breit aufgestellt: die Showrooms in der Kaut-Bullinger-Firmenzentrale in Taufkirchen zeigen die vielfältigen Möglichkeiten in den Bereichen Printing, Technik und Einrichtung.

Was erwarten Sie dabei von der Mitgliedschaft in der InterES?

Wie eben schon erwähnt, ist es keine Sache allein der InterES, sondern des gesamten Marktes, die besten Wege für die Zukunft zu finden. So wie wir große und einschneidende Neuerungen, Veränderungen und fortschrittliche Prozesse im eigenen Unternehmen definiert haben, erwarte ich dies auch von Kooperationen, dem Einkaufsverbund, sowie bestehenden als auch künftigen Partnerschaften.

Und Ihr Engagement im Beirat? Stimmt es, dass Sie Ihr Mandat dort kürzlich niedergelegt haben?

Das kann ich bestätigen, das ist richtig. Ich habe von einer umgehenden Niederlegung

des Amtes als Mitglied des Beirates Gebrauch gemacht.

Was ist der Grund für diese Entscheidung?

Sicherlich gibt es Gespräche hierüber, allerdings bitte ich Sie um Verständnis dafür, dass ich mich über interne Vorgänge nicht in der Öffentlichkeit äußern werde. Allerdings ist auch ein Treiber für diese Entscheidung die Einsicht und Notwendigkeit, die volle Aufmerksamkeit und die gesamte zur Verfügung stehende Energie ins eigene Unternehmen zu stecken.

Hat diese Entscheidung Auswirkungen auf die Mitgliedschaft von Kaut-Bullinger bei der InterES?

Diese Vorgänge muss man strikt voneinan-

der trennen. Unsere Mitgliedschaft bei der InterES hat mit dieser Entscheidung nichts zu tun und bleibt bestehen.

Sehen Sie weitere Ansatzpunkte für Kooperationen?

Kooperationen sehe ich nicht nur am Rande, sondern diese sind wesentlicher Bestandteil unserer künftigen Ausrichtung. Ich habe bei vielfacher Gelegenheit, auch gegenüber Ihrem Medium, die hohe Bedeutung von intelligenten und richtungsweisenden Kooperationen und Partnerschaften betont. Die Realisierung von Kooperationen ist durch Corona und der damit einhergehenden verschärften Situation in den Tagesordnungspunkten der wichtigsten Aufgaben ganz nach vorne gerückt.

www.kautbullinger.de