



Bilder: Hedemann Handel

Das Unternehmen wurde Anfang 2018 gegründet.

Der persönliche Kontakt entscheidet

Bad Zwischenahn – Grundsätzlich scheint der Markt des Baubeschlaghandels gesättigt, die Regionen Deutschlands sind auf meist alteingesessene Unternehmen aufgeteilt. Und dennoch hat Claus Hedemann Anfang 2018 den Schritt gewagt und die Hedemann Handel GmbH & Co. KG gegründet. Seitdem verzeichnet das Unternehmen jährlich beachtliche Zuwächse.

Matthias Fischer

Am Standort in Bad Zwischenahn – keine 15 Kilometer von der Stadt Oldenburg entfernt – wurde ein Grundstück mit direkter Autobahnbindung erworben und ein neues und modernes Lager mit 3 500 Quadratmeter Fläche sowie ein 600 Quadratmeter großes Bürogebäude errichtet. Hier wurde anfangs mit fünf Beschäftigten gestartet, innerhalb von knapp drei Jahren wuchs die Mitarbeiterzahl auf inzwischen 50 an. Direkt vor Ort ist zusätzlich ein Abholgeschäft für Werkzeuge und Bedarfsartikel entstanden. Hier findet der Kunde praktisch alles, was er auf der Baustelle benötigt – vom Schraubendreher, über das Elektrowerkzeug bis hin zu Arbeitsschutzartikeln. Die strategische Ausrichtung mit klarer Beschlag- und Werkzeugkompetenz wurde

maßgeblich von Claus Hedemann erarbeitet – er blickt auf über 35 Jahre Erfahrung im Baubeschlag zurück und kennt die Branche sowie die Kunden in der Region.

Starke Partnerschaften

Im Gespräch macht Claus Hedemann deutlich, dass man eine solche Neugründung allein kaum stemmen kann. Seine starken Partner sind die Ammon-Gruppe aus Nürnberg und der Handelsverband Nordwest, dem Hedemann von Beginn an angehört. „Nur gemeinsam mit der Unterstützung von Ammon, die auch Mitgesellschafter sind, haben wir damals das Unternehmen im Hinblick auf die heutige Ausrichtung erst aufbauen können“, sagt Hedemann. Weiterer Gesellschafter ist Daniel Hopp, der als Con-

sulter langjährige Erfahrung aus der IT-Branche und dem E-Commerce mit in das Unternehmen einbringt.

Mit der Unternehmensgründung wurde auch die Ammon-Gruppe weiter vergrößert und hat seither einen Standort im Norden Deutschlands. Innerhalb der Unternehmensgruppe entstanden so für alle Synergien, und man profitiert gegenseitig von der jeweiligen Infrastruktur, Logistik und IT. Etwa zehn Prozent der von den Kunden geordneten Waren werden direkt über die Lager von Ammon ausgeliefert. Gerade in der Anfangszeit war dieser Anteil noch bedeutend höher – hier kommt auch ein weiterer wichtiger Partner ins Spiel, die bereits erwähnte Nordwest Handel AG. Hedemann hat hier für sei-



Blick in das rund 3 500 Quadratmeter große Lager.



Ein moderner Abholmarkt mit allem, was auf der Baustelle benötigt wird.



Kompetenz in den Bereichen Baubeschlag und Bauelemente.



Türdrücker bekannter Hersteller.

ne Kunden Zugriff auf das zentrale Warenlager in Gießen mit über 140 000 gelisteten Artikeln in den Bereichen Werkzeuge und Maschinen, Arbeitsschutz sowie Betriebs-einrichtungen. Die über den Handelsverband geordneten Artikel werden in 24 beziehungsweise 48 Stunden direkt an die Kunden oder an die Baustelle ausgeliefert. In den zurückliegenden Jahren konnte das Unternehmen jedes Jahr im Schnitt um beachtliche 70 Prozent wachsen. Für das laufende Geschäftsjahr wird ein Umsatz von rund 20 Millionen Euro erwartet. Und genau diese Entwicklung zeigt nach Aussage von Claus Hedemann, dass der anfangs als gesättigt erschienene Markt doch noch Kapazitäten für einen weiteren Baubeschlaghandel bereithielt.

Zu Gute kommt, dass sich das Marktvolumen weiter ausbauen ließ, sich Marktanteile innerhalb der Region teilweise neu aufteilen und auch gänzlich neue Kundengruppen aufgebaut werden konnten.

Schwerpunkt Baubeschlag

Etwa 70 Prozent des Sortiments umfassen aktuell die Baubeschläge mit Produkten für Fenster, Türen, Möbel sowie die Sicherheitstechnik. Jeweils 15 Prozent entfallen auf die beiden Bereiche Werkzeuge und Bauelemente. Natürlich arbeitet das Unternehmen mit allen namenhaften Lieferanten zusammen, unter anderem im Bereich Fenster mit Winkhaus und Roto, beim Türbeschlag mit HOPPE, FSB, Edi und BKS sowie mit Schöghuber und Herholz bei den Bauelementen. Zunehmend wichtiger wird der Bereich der Türautomation, hier setzt Hedemann beispielsweise auf die Firmen Dormakaba, Geze und GU.

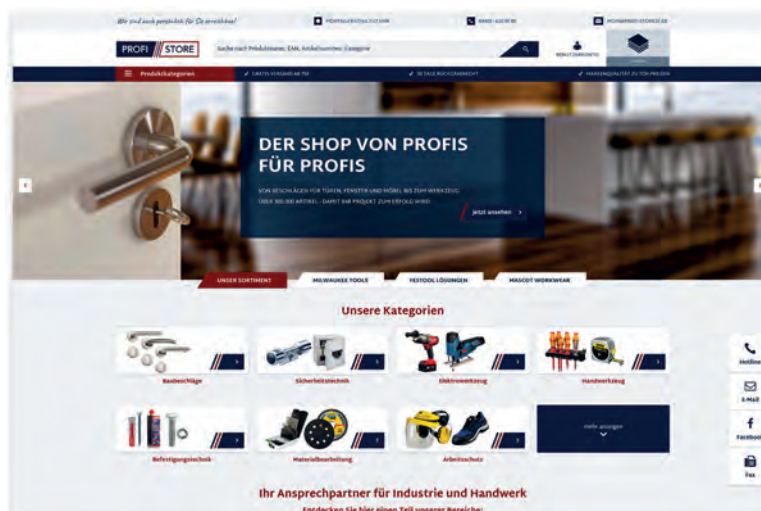
Das Handelsunternehmen zählt heute gut 1 200 lokale Kunden. Diese werden in einem Umkreis von rund 150 Kilometer um den Standort herum regelmäßig beliefert. Vor allem Handwerker und kleinere Industriebetriebe vertrauen auf die Kompetenz des Händlers. „Im Fokus unserer Arbeit soll im-

mer die Zufriedenheit unserer Kunden stehen. Wir meinen es ernst, wenn wir sagen, dass uns die persönliche Bindung besonders wichtig ist und die Kunden diesen Mehrwert auch spüren“ berichtet Claus Hedemann. Auch das Onlinegeschäft spielt eine entscheidende Rolle. Der Webaufttritt, der Aufbau und die Betreuung des Onlineshops sowie der Ausbau der überregionalen Präsenz, ist die Domäne von Daniel Hopp und seinem Team. Neben dem modernen Onlineshop mit über 300 000 Artikeln, der auch für Endkunden nutzbar ist, gibt es seit kurzem speziell für die B2B-Kunden das digitale Geschäftskundenportal.

Dieses Portal bietet den Kunden die Möglichkeit, alle gewünschten Informationen zu einem Artikel zu erlangen. Mit der „Hedemann-App“ und einer Scanfunktion können die Produkte zu jeder Zeit, an jedem Ort, einfach und schnell bestellt werden. „Schon heute tragen die beiden Onlineshops erheblich zum Gesamtumsatz des Unternehmens



Klaus Hedemann.



Unter www.profi-store24.de gelangen Kunden in den Onlineshop.



Daniel Hopp.



Die Kunden werden regelmäßig, bei Bedarf auch sehr kurzfristig beliefert.

bei. In den nächsten Jahren wird dieser Anteil noch weiter ausgebaut werden. Besonders durch die Corona-Pandemie wurde uns gezeigt, dass dieser Vertriebsweg nicht zu vernachlässigen ist“, so Daniel Hopp.

Blick in die Zukunft

Wir leben in einer Welt sich ständig verändernder Anforderungen des Marktes. Claus Hedemann und Daniel Hopp sind sich sicher, dass die strategische Ausrichtung ihres Handelsunternehmens auch in den kommenden Jahren Bestand haben wird.

Eine Veränderung hat sich auch schon im Außendienst und der Art und Weise, wie mit Kunden in Kontakt getreten wird, gezeigt. Durch Corona hat sich die Kilometerleistung der Außendienstfahrzeuge halbiert. Viele Gespräche finden heute über digitale Medien wie Zoom oder Teams statt. Durch die zunehmende Digitalisierung wird dies auch künftig in Teilen fortgeführt werden.

Das Thema Fachkräftemangel sehen die beiden Gesellschafter für ihr Unternehmen aktuell nicht kritisch. „Außer für den Fuhrpark gibt es hier bei uns glücklicherweise sehr viele Fachkräfte. Und da sich herumgesprochen hat, dass wir ein moderner und guter Arbeitgeber mit flachen Hierarchien sind, erhalten wir immer wieder vielversprechende Initiativbewerbungen“, beschreibt Claus Hedemann.

Beide wissen, dass die Produkte in den kommenden Jahren zunehmend komplexer und intelligenter werden, vor allem in der Sicherheits-, mehr aber noch in der Lüftungstechnik. Schon heute hat Hedemann zwei Montagetechniker allein für den Bereich Türautomatation beschäftigt. „Das Geschäft wird dann so aussehen, dass unsere Kunden die Tür- oder Lüftungsanlagen anbieten und wir mit unserem Fachpersonal praktisch als Subunternehmer die Montage vornehmen“, schätzt Claus Hedemann.

Gedruckte Kataloge werden sicherlich noch weiter nachgefragt werden. Allerdings wird auch hier ein Generationenwandel sichtbar. Immer mehr Kunden nutzen digitale Plattformen für die Informationsbeschaffung, so werden digitale Kataloge, App's und Scannerlösungen immer interessanter. Zur Zukunft des Baubeschlaghandels allgemein gefragt, ist Claus Hedemann ebenfalls optimistisch. „Der Baubeschlaghandel, wie wir ihn kennen, hat auch in Zukunft seine Daseinsberechtigung. Neben den großen Playern der Branche, wie beispielsweise die Ammon- und Meesenburg-Gruppe oder die VBH wird es viele Allianzen geben, also mittelständische Händler wie wir, die sich mit einem starken Partner zusammenschließen. Dies wird der Schritt sein, den einige Handelshäuser in den kommenden Jahren werden gehen müssen“, so Claus Hedemann abschließend. ■