

Seppelfricke bei Aalberts

Gelungene Integration

Ein Raunen ging durch die Branche, als im Oktober 1996 die Meldung durch die Medien ging: „Aalberts Industries übernimmt Seppelfricke“. Denn damit hatte auch der letzte der drei Geschäftszweige des renommierten Unternehmens innerhalb von zwei Jahren den Besitzer gewechselt.

Was waren die Gründe und wer steht hinter dem neuen Eigentümer?

Die Stimmung ist gut. Auf der Pressekonferenz Ende Februar im holländischen Hilversum, zu der der Präsident des Firmenverbundes Jan Aalberts geladen hatte, waren keine unzufriedenen Gesichter auszumachen. Weder bei ihm, noch den ebenfalls anwesenden Geschäftsführern von Seppelfricke Armaturen, Ulrich M. Hehlke und Dr. Volker Seltenheim, sowie bei denen der Partner des Geschäftsbereiches Installationsmaterial, Doris Gross von Broen in Dänemark, Jean-Louis Huveteau von Morel in Frankreich und Hans Ruissen von VSH in den Niederlanden. Das gleiche konnte man auch feststellen, wenn man die Ausstellungsstände der Firmen auf der ISH '97 besuchte. Die Integration von Seppelfricke scheint gelungen zu sein. Dabei war das Gelsenkirchener Unternehmen gerade mal dasjenige, daß als vorerst letztes übernommen worden ist. GF Hehlke jedenfalls sprach in seiner Begrüßungsrede von einer Liebesheirat.



Das A. I.-Management, vertreten durch Präsident Jan Aalberts (2. v. l.) und den geschäftsführenden Direktor Bert Bolkenstein (l.), und die GF der Unternehmen des Geschäftsfeldes Installationsmaterialien (v. r.) Ulrich M. Hehlke, Dr. Volker Seltenheim, Doris Gross, Hans Ruissen und Jean-Louis Huveteau

Viele Köche verderben den Brei

Seppelfrickes Geschäftsbereich Armaturen gehört auf dem Gebiet Anlagenkomponenten für die Hausinstallation zu einem der maßgebenden auf dem deutschen Markt. Das Familienunternehmen begann seine Tätigkeit im Jahre 1920 im nordrhein-westfälischen Gelsenkirchen und gründete 1992



Mit der Übernahme des Unternehmens Seppelfricke Armaturen wurde A. I. zu einem der größten Produzenten von Installationsmaterial für Gas, Wasser und Heizung

eine zweite Produktionsstätte in Prenzlau in Brandenburg (siehe SBZ-Ausgabe 16/1993 „Glücksfall Prenzlau“). Als technologischer Fortschritt gilt die Herstellung bleiarmer Trinkwasserarmaturen, wie sie von der WHO (World Health Organization = Welt-Gesundheits-Organisation) gefordert wird und mit der man 1992 begann. Zuletzt war das Unternehmen in drei Geschäftsfelder eingeteilt, von denen der Bereich Küchentechnik im Januar 1995 an die niederländische Firma Atag und der Bereich Systemtechnik ein Jahr später an die Ochtruper Firma Hewing verkauft wurden. Der Bereich Armaturen, der vorerst im Familienbesitz verblieb, war mit einem Umsatz von weit über 100 Millionen DM auf verschiedenen Teilmärkten Marktführer. „Warum dann verkaufen“, wird sich der Leser fragen. Dazu GF Hehlke: „Unser Unternehmen hatte bis zum Verkauf zehn Familiengesellschafter. Mit der nächsten Generation wäre deren Anzahl auf mehr als zwanzig gestiegen. Das ist für ein modernes technologisch innovatives Unternehmen nicht vertretbar. Entscheidungsprozesse verlangen kurze Handlungswege“.

Durch eine drastische Reorganisation innerhalb der letzten zwei Jahre konnte das Unternehmen saniert und die Anforderun-

gen der Aalberts-Gruppe an die Ertragskraft einer Firma erfüllt werden. Außerdem bot die Integration in diese Gruppe ein europäisches, teilweise weltweites Netzwerk. „In Deutschland und Österreich betreut unsere 30 Mitarbeiter zählende Außendienstmannschaft 38 000 Installationsfirmen und 10 000 Planungsbüros, 2000 Gas- und Wasser-Versorgungsunternehmen und 2100 Fachgroßhändler. In der neuen Konstellation verfügen wir über 100 aktive Verkäufer, die mehr als viermal so viele Kunden mit unseren Produkten vertraut machen“, bringt es Hehlke auf den Punkt.

Stark durch Dezentralisierung

Aalberts Industries begann seine Geschäftstätigkeit im Jahre 1975 mit Spezialprofilen aus Aluminium, als Zulieferer des Flugzeugbaus. Das von Jan Aalberts geführte Privatunternehmen wurde 1987 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Der Gang an die Börse hatte verschiedene Gründe. Zum einen ergaben sich attraktivere Finanzierungsmöglichkeiten. Zum andern kann – im Gegensatz zu von Einzelpersonen abhängigen Familienunternehmen – die Kontinuität des Unternehmens gewährleistet werden. Des weiteren sorgte man damit für eine größere Stabilität und Transparenz, denn börsennotierte Unternehmen stehen schließlich unter ständiger Beobachtung der Öffentlichkeit. Schließlich konnte das Image verbessert werden. Ab 1990 wurde der Sprung vom Zulieferer zum Hersteller vollzogen, als die ersten Firmenakquisitionen



Wichtigste Erzeugnisse der VSH-Produktpalette sind die Klemmringverschraubungen; ein besonderer Einsatz (l.) ermöglicht den Übergang auf Gewindestahlrohre

stattfanden. Seit Beginn des vergangenen Jahres stieg die Firmengruppe im Bereich Installationsmaterial zum „Global Player“ auf, mit Produktionsstätten in den Benelux-Ländern, Dänemark, Deutschland und Frankreich.



Bei dem Strangreguliertventil Ballorex von Broen wird der gewünschte Differenzdruck mit dem Sechskantschlüssel einreguliert

Aalberts Industries (A.I.) ist heute eine internationale Firmengruppe mit drei Hauptaktivitäten:

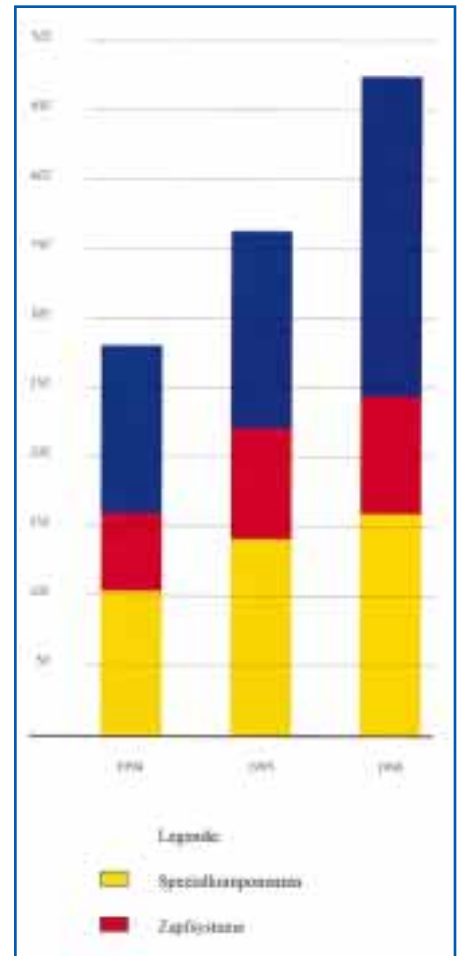
- Spezialkomponenten, der elf Firmen angehören,
- Zapfsysteme, der vier Firmen angeschlossen sind und
- Installationsmaterialien. Geführt wird die Firmengruppe von einer Holding, die gerade mal aus acht Personen besteht. Diese Struktur bedingt, daß die Geschäftsführungen der Tochtergesellschaften über ein Höchstmaß an Eigenverantwortung verfügen. Mit den Firmenübernahmen stieg die Gesamtzahl der Mitarbeiter im vergangenen Geschäftsjahr um knapp 900 auf über 2500, während der Umsatz – allein in der Gruppe Installationsmaterial – im gleichen Zeitraum von 140 auf rund 225 Millionen Gulden zunahm.

In guter Gesellschaft

Neben Seppelfricke Armaturen gehören weitere drei Unternehmen zum Geschäftsfeld Installationsmaterial: Broen Armatur mit vier operierenden Firmen, VSH mit zwei operierenden Firmen sowie der fran-

zösische Fittings- und Armaturenhersteller Morel.

● Die Firma VSH wurde im Jahre 1930 in Hilversum gegründet. Sie ging aus vier kleinen metallbearbeitenden Betrieben hervor, die sich aufgrund der damaligen Wirtschaftskrise zusammenschlossen. Bis in die 50er Jahre war VHS ausschließlich Zulieferer von Präzisionsdrehteilen – bis sich der Hauptauftraggeber plötzlich entschloß, die Teile selbst anzufertigen. Die Unternehmensleitung sah sich nach neuen Produktionsbereichen um, stellte im Bausektor enormen Bedarf fest und begann mit der Herstellung von LötfitTINGS aus Messing. Im Laufe der Jahre wurde die Palette ständig erweitert und so stellt VSH heute zahlreiche Produkte für die Haustechnik her: LötfitTINGS aus Messing, GewindefitTINGS, Klemmringverschraubungen, das Heizkörperanbindesystem „Multicon HC“ sowie das für VPE und Verbundrohr konzipierte



Der Umsatz stieg bei Aalberts Industries von 1994 bis 96 um nahezu das Doppelte. Das größte Wachstum weist dabei der Geschäftsbereich Installationsmaterial auf

Schiebehülensystem „Multicon WS“. Das Unternehmen VSH kam 1991 zu Aalberts.

● Die Firma Broen wurde 1948 in Assens in Dänemark gegründet. Das heute 350 Mitarbeiter zählende Unternehmen ist seit 1993 Tochter der holländischen Gruppe. Kernsegment der Produktpalette sind die unter dem Markennamen Ballofix weltweit vertriebenen Kugelhähne für Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsanlagen.

Weitere Produkte sind Ballorex-Strangregulierventile für die Einregulierung von Wärme- und Kühlanlagen sowie Brauchwasserinstallationen und Ballomax-Stahlkugelhähne für die Industrie und den Energiesektor – vornehmlich im Bereich Fernwärme. Ein weiterer Geschäftsbereich stellt Laborarmaturen und Notbrausen her. Eine Lanze für den Kugelhahn als Absperrorgan brach Geschäftsführerin Gross, indem sie die Schließbeigenschaften dieser Armaturen mit denen eines Einhebelmischers verglich: „Man verteufelt den Kugelhahn zu Unrecht. Denn einerseits erfolgt das Öffnen und Schließen ähnlich wie beim Einhebelmischer. Andererseits wird der Kugelhahn

weitaus seltener betätigt als die Waschtischarmatur. Und schließlich erfolgt das Schließen fast ausschließlich bei Ruhedruck, wobei keine Druckstöße auftreten können“.

Über 70% des Umsatzes erwirtschaftet das nach ISO 9001 zertifizierte Unternehmen heute im Export. Die Orientierung in diesem Marktsektor führte zur Gründung von vier Tochtergesellschaften: in Großbritannien, Deutschland, Singapur und Malaysia.

● Mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Herstellung von Messingteilen für die Sanitärinstallation besitzt der französische Partner Morel. Das 100 Mitarbeiter zählende, in Arras in der Region Picardie ansässige Unternehmen ist seit Juni 1996 Mitglied der niederländischen Firmengruppe. Die Palette mit über 3500 Produkten umfaßt neben Schraub-, Klemm- und Löt-Fittingen u. a. verschiedene Arten von Ventilen, Hähnen und Spülkasteneinsätzen sowie verchromte Artikel wie Eck- und Auslaufventile, Schwenkausläufe, Perlatoren und metallumwobene Schläuche. Mit der Übernahme von Morel tat Aalberts einen strate-

gischen Schritt in den für ausländische Hersteller nur schwer zugänglichen französischen Markt für Installationsartikel.

Aalberts Industries wurde durch die Übernahme von Seppelfricke Armaturen zu einem der größten Produzenten von Installationsmaterial für Gas, Wasser und Heizung. Dabei werden Seppelfricke Unternehmen in Gelsenkirchen und Prenzlau weiterhin von dem Ende '95 angestellten Management-Team geleitet, um eine Kontinuität der bisher positiven Entwicklung zu gewährleisten. Beim dreistufigen Vertriebsweg will man aus Überzeugung festhalten, schließlich ist die logistische Funktion des Großhandels nicht zu unterschätzen. Und eine Vermarktung der hochwertigen Produkte käme „der Präsentation eines Mercedes der S-Klasse in einer Lada-Vertretung gleich“, so Ulrich Hehlke. Daß die holländische Mutter bei dem renommierten Namen Seppelfricke bleibt, zeigt, daß sie sich des Bekanntheitsgrades dieses Markennamens sehr wohl bewußt ist. ews

SBZ-Leser sind VIP's VORBILDICH INFORMIERTE PRAKTIKER

*Andere diskutieren Probleme,
wir bieten auch Lösungen.*

*Wir bringen Ihnen die ISH
gut sortiert in Ihr Büro.*

*Fakten, Trends und Analysen,
mit der SBZ alle 14 Tage!*

Wo sonst finden Sie die ISH-Neuheiten so kompakt, umfassend und schnell aufbereitet? In den bisher erschienenen – nach Sachgebieten geordneten – 12 ISH-Reportagen haben wir bereits über 500 Produkte von 225 verschiedenen Firmen vorgestellt.

SBZ – welche denn sonst!