



Momentan ein wenig wackelig auf den Beinen: Die Triton-IBH-Pinguine

IBH-Fachgemeinschaft wird fortgeführt

Triton im Umbruch

Das Jahr 1996 verlief für den Hamburger Bad- und Sanitärgrößhändler Triton-Belco äußerst schlecht. Zum Jahresende verließ der Kapitän, Wilfried Ross, überraschend das Triton-Schiff. Die SBZ-Redaktion wollte wissen, wie es mit den Tritonesen und auch mit der IBH weitergeht.

Der neue erste Mann, Dr. Herbert Zimmermann, Axel Wölm, Leiter der IBH-Zentrale, und IBH-Beiratsvorsitzender Friedhelm Engler erläuterten Ziele und Strategien. 1996 war eines der schwierigsten Jahre in der 146jährigen Geschichte von Triton-Belco erläuterte Dr. Zimmermann. „Wenn wir bei den Ergebnissen nach dem Schulnoten-System vorgehen würden, dann bekäme der Großhandel aus unserer Sicht eine „4“, das Handwerk eine „3“. Für Triton ist vor allem das

Engagement in den neuen Bundesländern nicht so erfolgreich verlaufen, wie man sich das versprochen habe. „In den neuen Bundesländern existieren sehr viele Triton-Standorte. Und im Nachhinein mußten wir feststellen, daß manche Standorte nicht den Stellenwert haben, den wir angenommen hatten“ beschreibt Dr. Zimmermann den wichtigsten Grund für das enttäuschende Vorjahresergebnis. Die Verluste rührten zum Großteil aus den zahlreichen Pleiten im Bau und den daraus resultierenden Insolvenzen im Handwerk. Die schlechte Zahlungsmoral und das fehlende Eigenkapital spielten dabei sicherlich eine große Rolle.

Standorte aufgelöst

Ganz konsequent stellte die neue Unternehmensleitung daher die Signale in den östlichen Bundesländern auf geordneten Teiltrückzug. Standorte wurden aufgelöst. Eine Konzentration der Zentrallager wurde vorgenommen und 100 Stellen abgebaut. Im Gegenzug wird man in den alten Bundesländern, so Zimmermann, die Tätigkeiten von Triton-Belco progressiv ausbauen. Ziel sei allerdings nicht die Flächendeckung. Die meisten Regionen seien gut versorgt. Hier würde ein zusätzlicher Wettbewerber nur Preiskämpfe auslösen. Zimmermann, der vor seiner Tätigkeit für Triton-Belco acht Jahre bei VW und zwölf Jahre als Geschäftsführer bei Preussag-Töchtern tätig war, betont, daß die Restrukturierungsmaßnahmen bis Ende 1998 ge-griffen haben

müssen. „Im übernächsten Jahr sollen wieder positive Ergebnisse erzielt werden. Allerdings ist die Kriegskasse noch so gut gefüllt, daß wir auch einige Verlustjahre überstehen könnten.“ Trotz aller Schwierigkeiten kann das Unternehmen als Ergebnis für 1996 eine „schwarze 0“ vorweisen, die allerdings mit außerordentlichen Erträgen und der Auflösung von Gewinnrücklagen erkaufte wurde. Das wird 1997 nicht anders aussehen. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres wurde speziell im Projektbau große Zurückhaltung geübt. Laut Dr. Zimmermann soll es sich dabei aber nur um eine Verschiebung der Auftragslage handeln, denn die Bücher seien für die Sommermonate gut gefüllt.

Keine Kooperation mit anderen Großhändlern

Entgegen weitverbreiteter Gerüchte und einer Meldung des Brancheninformationsdienstes „Markt Intern“ wurden Kooperationen mit anderen Großhandelsunternehmen erst einmal auf Eis gelegt. Die noch von Wilfried Ross angestoßenen Verhandlungen mit Nordwest führten nur, so Dr. Zimmermann, zu einer „Gastmitgliedschaft“. Eine endgültige Entscheidung über den Verbleib wird in Kürze erwartet. Die Zusammenarbeit mit dem Handwerk wird von der internen Umstrukturierung bei

Zahlen – Fakten – Strukturen

Triton-Belco angeblich nicht beeinflusst. Vielmehr verspricht man sich durch die Änderungen, aber vor allem durch eine Sortimentsbereinigung ein noch besseres Verhältnis zu den Kunden. Und in den neuen Bundesländern werde, trotz der Lagerzentralisierung, weiterhin an jeden Ort geliefert. Die ausgeklügelte Logistik des „Triton-Express“ garantiere dabei auch weiterhin eine Lieferfähigkeit von nahezu 100 % innerhalb von 24 Stunden.

Apropos Handwerk. Das spielt bei Triton-Belco auch in Form der IBH-Fachgemeinschaft eine nicht unbedeutende Rolle. Triton sieht die seit rund 10 Jahren bestehende Handwerkerkooperation IBH als Ansatz, den dreistufigen Vertriebsweg zu untermauern. Außerdem soll der Handwerker als Triton-Unternehmensgesellschafter in seiner Kraft gestärkt werden. Und dieses Konzept scheint auch die Handwerker überzeugt zu haben, denn mittlerweile sind bei Triton über 1000 Handwerksbetriebe als Gesell-

erst nach operativer Sanierung abgeben will. Eine Entwicklung, die Dr. Zimmermann gelassen sieht: „Ich kann genauso gut mit einem anderen Hauptaktionär leben.“

„Das beste Konzept der ganzen Branche“

IBH-Beiratsvorsitzender Friedhelm Engler hält das IBH-Konzept sogar für das beste in der Branche, da die Handwerker aktiv einbezogen würden. Im Gegensatz zu anderen Kooperationsmodellen sei Mitbestimmung durch den demokratischen Aufbau gewährleistet. 1996 stand für die Fachgemeinschaft ganz im Zeichen des neuen Pinguin-Badausstellungskonzeptes, auf das Axel Wölm sichtlich stolz ist. Die Pinguin-Badausstellungen werden jetzt voll in die Vertriebsarbeit der IBH-Gesellschafter miteinbezogen. IBH-Handwerker und Großhandel treten dem Konsumenten gegenüber mit dem gleichen Erscheinungsbild auf. Dem Besucher werden in der Pinguin-Badausstellung u. a.

1996 erwirtschaftete der Hamburger Großhändler einen Umsatz von 446 Millionen DM (1995: 496 Mio. DM). Etwa 25 Millionen DM des Umsatzes wurden mit sonstigen Aktivitäten erwirtschaftet. Dazu zählt etwa der Bereich Sanitär im Schiffsbau. So stattet Triton-Belco die Schiffe der Bundesmarine mit sanitären Einrichtungen und Entsorgungstechnik aus. Das Lieferprogramm umfaßt im Schiffsbereich Vakuum- und Sondertankanlagen, Vakuumtoiletten und sonstige Entsorgungsanlagen, Rohrleitungsbau und Systeminstallationen. Die hier verwendete Vakuumtechnik betrachtet Triton als zukunftsreichen Produktbereich, von dem man sich speziell im Hochbau und in der Nuklearmedizin große Chancen verspricht. Bisher stellt das Unternehmen auch noch Armaturen in kleinen Serien her. Von diesem nicht mehr rentablen Produktbereich wird man sich aber in naher Zukunft trennen und nur noch Schiffsarmaturen herstellen.



Dr. Herbert Zimmermann, Axel Wölm und Friedhelm Engler erläuterten Ziele und Strategien von Triton & Co.

schafter eingestiegen. Zumal die Gesellschafterbedingungen recht günstig erscheinen. Die IBH-Gesellschafter halten 7 % des Aktienpaketes von Triton-Belco. Hauptaktionär ist noch die AGIV in Frankfurt, die – wie bei der Bilanzpressekonferenz bekanntgegeben – ihre Beteiligung von 63 %

Komplett-Bäder präsentiert, die unter dem Begriff „Pinguin-Bad“ zum Komplettpreis angeboten werden. Regelmäßige Bad-Beratungstage oder Bad-Aktionstage unterstützen die Verkaufsaktivitäten der IBH-Gesellschafter. Ein besonderes Schlüsselssystem ermöglicht es den IBH-Gesellschaftern, in der Pinguin-Badausstellung an jedem Tag rund um die Uhr Beratungsgespräche mit Kunden zu führen. Auch umgekehrt funktioniert es: Wenn Kunden in

die Badausstellung kommen, dann werden sie, falls sie das wollen, an IBH-Handwerker vermittelt. Das Konzept scheint aufzugehen, denn – wie Axel Wölm berichtet – erwirtschaftet die IBH 40% des Gesamtumsatzes von Triton, davon 60% im Westen und 40% im Osten.

An der bisherigen IBH-Organisation soll sich durch die Umstrukturierung bei Triton nichts ändern. Wölm hat sich für 1997 vorgenommen, den Handwerkern im Tagesgeschäft pragmatisch zur Seite zu stehen. Die Unterstützung des Handwerks durch Triton-Belco scheint trotz der Änderungen im Unternehmen gewährleistet. Die gute Zusammenarbeit gehört als fester Bestandteil zur Unternehmenspolitik, denn – so Dr. Zimmermann: „Nur wenn wir das Handwerk stark machen, sind auch wir stark“. Worte die das Handwerk sicherlich gern hört. Die nächsten Monate werden zeigen, wie schnell die durch die schlechten Meldungen der letzten Zeit doch leicht verunsicherten Pinguine wieder festen Boden unter den Füßen haben. SyHi