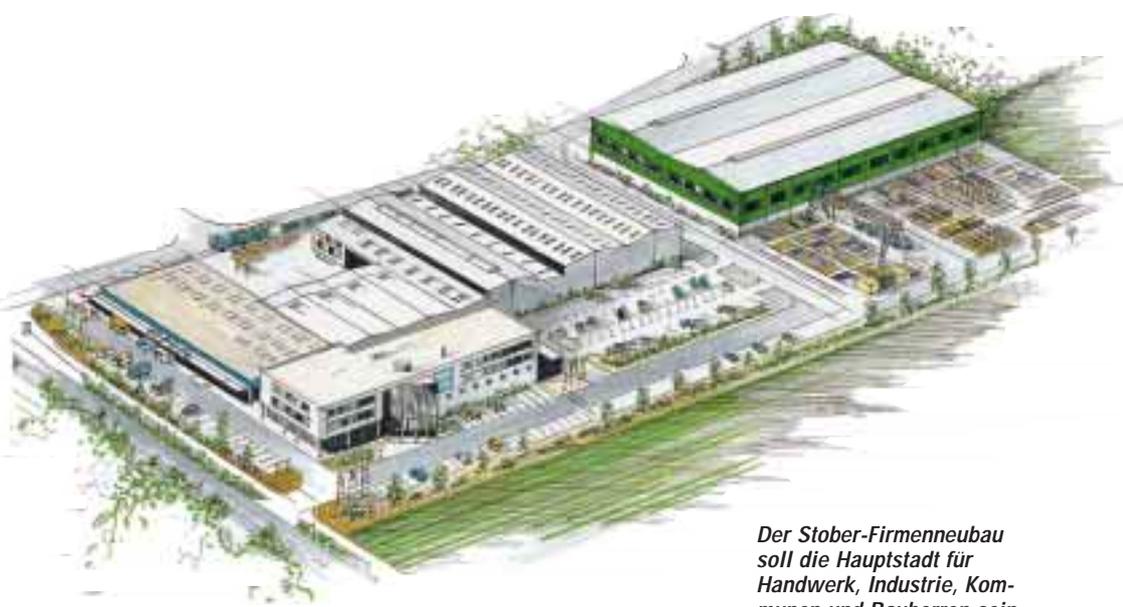


Groß- und Einzelhandelshaus Stober

Für Hand- werk und Hobby



Der Stober-Firmenneubau soll die Hauptstadt für Handwerk, Industrie, Kommunen und Bauherren sein

Anfang Juni feierte das Handelshaus Stober in Karlsruhe-Neureut mit 600 Gästen sein 50jähriges Bestehen. Interessant ist der EDE-Partner mit der breiten Produktpalette, weil er – von Handwerkern akzeptiert – Groß- und Einzelhandelsfunktion wahrnimmt.

Die Willi Stober KG macht heute in den Sortimenten Stahl und Metalle, Bauelemente, Baubeschläge, Werkzeuge und Maschinen sowie Sanitär und Heizung in Karlsruhe-Neureut mit rund 160 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von über 50 Millionen DM.

Aber das war nicht immer so. 1947, beim Start in die Selbständigkeit, ging's um die nackte Existenz. Unterstützung holte sich der Firmengründer vom Wuppertaler Einkaufs- und Dienstleistungsverband für deutsche Eisenhändler (EDE), dem er 1956 beitrug. 1960 folgte die erste Stahlhalle und kaum drei Jahre später ein neuer Laden mit Glas- und Porzellanabteilung. Über dessen Ausbau zum Geschenk- und Haushaltswarengeschäft entwickelten sich auch die Haustechnikaktivitäten.

Willi Stober KG, Am Zinken 2, 76149 Karlsruhe, Fax (07 21) 7 80 81 00

Späte Trennung

Als Fachgroßhändler wurde das Unternehmen 1976 beim Wupper-Ring gelistet. Eine Sanitär- und Heizungsausstellung mit derzeit 37 Marken- und Eigenmodellbädern sowie Solaranlagen, Regenwassernutzung, Brennwerttechnik und Wärmerückgewinnung ging drei Jahre später in Betrieb. An die Trennung von Groß- und Einzelhandel dachte man aber erst 1989, als das Unternehmen ein 4000 m² großes Stahllager bezog, in dem heute rund 40 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftet werden. Während das Einzelhandelsgeschäft für Heimwerkerbedarf und Hausrat mit rund 5 Prozent Umsatzanteil unter der Bezeichnung Hobbystadt läuft, nennt sich die Großhandelsabteilung Handwerkstadt.

Letztere zog vor einem Jahr in den rund fünf Millionen DM teuren Neubau um, in dem Sanitär und Heizung mit rund 20 Prozent, Baubeschläge und Bauelemente mit 25 Prozent sowie Werkzeuge und Maschinen mit

10 Prozent Umsatzanteil auf 3500 m² untergebracht sind. Somit stehen insgesamt 7000 m² Verkaufs-, Lager- und Ausstellungsfläche zur Verfügung. Im hauseigenen Schulungszentrum finden für Mitarbeiter und Kunden jährlich über 20 Fachvorträge statt.

Leistung geht vor

Sanitärinstallateure erhalten darüber hinaus noch weitere Unterstützung, denn seit 1995 gehört das Handelshaus zur Fachgemeinschaft „Die Aktiven – Handwerker mit Ideen“. Mit diesem Marketingprogramm bieten 30 Großhändler des Wupper-Rings regionalen Handwerker-Vermarktungskreisen abgestimmte Vertriebsaktivitäten. Außerdem soll noch in diesem Jahr der Zugang zur Artikeldatenbank per Intranet möglich sein. Und die Handwerker nehmen die Unterstützung ihres Großhändlers trotz dessen Einzelhandelsaktivitäten an, wie nicht zuletzt die gutbesuchte Jubiläumsveranstaltung belegte. Scheinbar gehen Kundendienst und Leistungsbereitschaft also doch vor Vertriebswegsideologien. □



Viel Wert legt man im Hause Stober auf die 160 Mitarbeiter