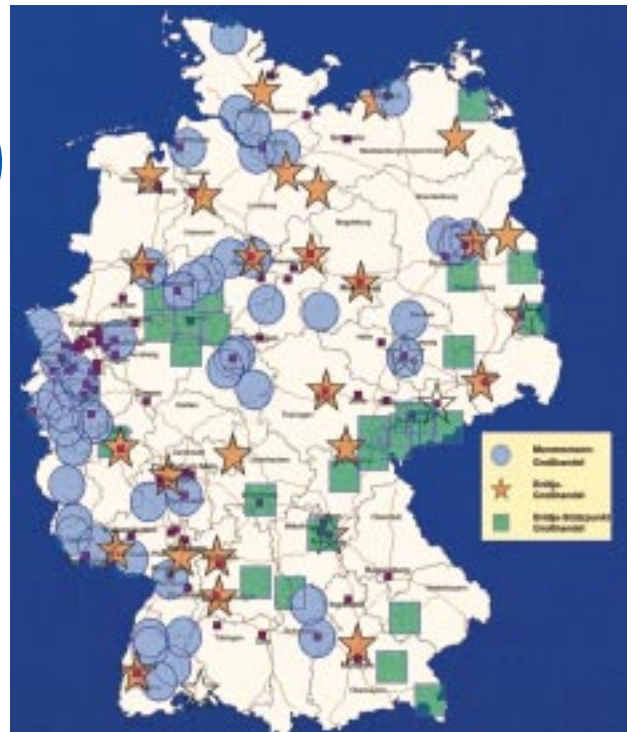




Großhandelsgruppe expandiert

# GC übernimmt Brötje-Handel



Nachdem die Übernahme der Brötje-Handelsgesellschaft durch die GC-Gruppe zu zahlreichen Spekulationen geführt hatte, lud der Großhandels-Branchenprimus kurzerhand zu einer Pressekonferenz ein.

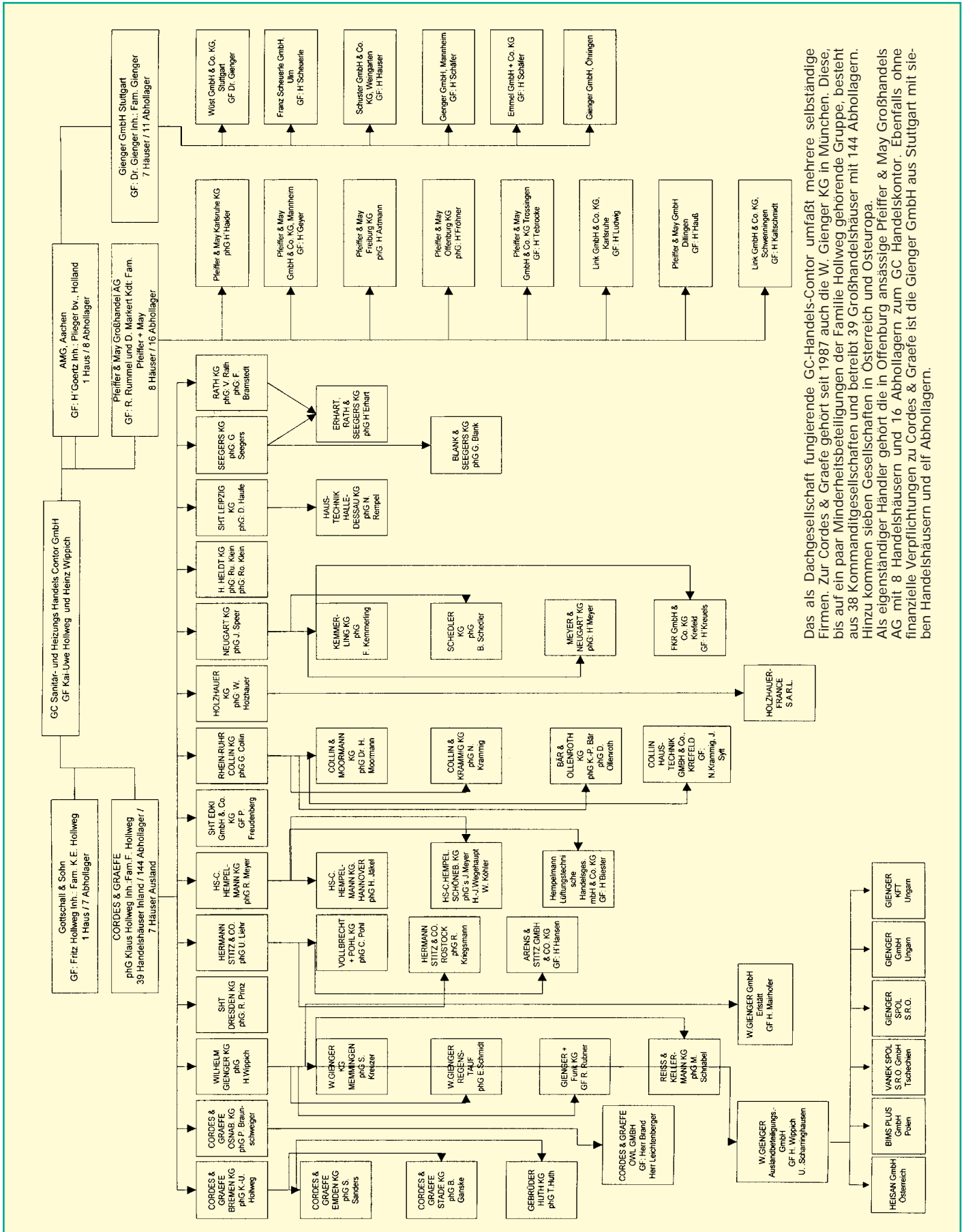
Mitte Februar informierten Heinz Wippich, Geschäftsführer der „GC Sanitär- und Heizungs Handels Contor GmbH“ und Cordes & Graefe-Chef Klaus Hollweg die Fachpresse im Frankfurter Airport Center. Der Übernahme der Mannesmann Haustechnik im vergangenen Sommer war nun die Einverleibung der Brötje-Großhandelssparte gefolgt. 41 Millionen Pfund, umgerechnet ca. 116 Millionen DM, wird das Bremer Großhandelskontor dafür an Blue Circle, die Brötje-Muttergesellschaft, überweisen. Mit dem Verkauf der Handelshäuser geht eine Vertriebsvereinbarung der Brötje-Heiztechnikprodukte über alle GC-Häuser einher. Vorbehaltlich der kartellrechtlichen Zustimmung wird Brötje zum 1. Juli 1999 seinen Handel für Haustechnik mit 27 Niederlassungen an das GC-Sanitär- und Heizungs-Handels-Contor GmbH, Bremen, übertragen. Zum gleichen Zeitpunkt soll das Brötje-Heiztechnik-Programm in das Angebot der 54 GC-Handelshäuser aufgenommen werden.

Mit den 600 neuen, überwiegend auf den Heizungsbereich spezialisierten und gut ausgebildeten Mitarbeitern und durch die

neue Marken-Produkttränge glaubt Klaus Hollweg den Direktvertreibern Buderus und Viessmann auch fachlich besser Paroli bieten zu können. Entfallen wird die unter dem Namen „Maprotherm“ bei Mannesmann eingeführte Hausmarke. Durch die Eingliederungen von Mannesmann mit einem Umsatz von 450 Millionen DM und Brötje mit 430 Millionen DM Umsatz wird der Umsatzanteil der bisherige der GC-Gruppe von 3,6 Milliarden DM (14 %) am Gesamtgroßhandelsvolumen (= 12 % vom großhandelsfähigen Volumen) nach einer gewissen Konsolidierungsphase auf über 4,3 Milliarden DM (16 %) steigen. Mit anderen Worten: Jede sechste über den dreistufigen Vertriebsweg umgesetzte SHK-Mark geht künftig über ein Handelshaus dieser Gruppe. Trotzdem bezeichnete Klaus Hollweg die GC-Gruppe ausdrücklich als eine Leistungsgemeinschaft mehrerer mittelständischer Großhändler, die sich im Verbund zur einer starken Gruppe entwickelt habe. Monopolartige Strukturen brauche das Handwerk nicht zu fürchten. In der Vergangenheit sei mit solchen Behauptungen seitens interessierter Kreise bewußt Politik gemacht worden.

## Wer und was ist GC?

Mit ca. 70 % des GC-Handels-Contor-Umsatzes kommt der Cordes & Graefe-Gruppe eine Führungsposition innerhalb des Großhandels Contors zu. Seit 1987 zählt auch die W. Gienger KG in München dazu. Die – bis auf ein paar Minderheitsbeteiligungen der Familie Hollweg in Bremen gehörende Gruppe – besteht aus 38 Kommanditgesellschaften und betreibt 39 Großhandelshäuser mit 144 Abhollagern. Hinzu kommen sieben Gesellschaften in Österreich und Osteuropa. Als eigenständiger Händler gehört die in Offenburg ansässige Pfeiffer & May Großhandels AG mit acht Handelshäusern und 16 Abhollagern zum GC-Handelskontor. Ebenfalls ohne finanzielle Verflechtungen zu Cordes & Graefe ist die Gienger GmbH



Das als Dachgesellschaft fungierende GC-Handels-Contor umfaßt mehrere selbständige Firmen. Zur Cordes & Graefe gehört seit 1987 auch die W. Gienger KG in München. Diese, bis auf ein paar Minderheitsbeteiligungen der Familie Hollweg gehörende Gruppe, besteht aus 38 Kommanditgesellschaften und betreibt 39 Großhandelshäuser mit 144 Abholagern. Hinzu kommen sieben Gesellschaften in Österreich und Osteuropa. Als eigenständiger Händler gehört die in Offenburg ansässige Pfeiffer & May Großhandels AG mit 8 Handelshäusern und 16 Abholagern zum GC Handelskontor. Ebenfalls ohne finanzielle Verpflichtungen zu Cordes & Graefe ist die Gienger GmbH aus Stuttgart mit sieben Handelshäusern und elf Abholagern.



**Heinz Wippich und Klaus Hollweg: Monopolartige Strukturen braucht das Handwerk nicht zu fürchten**

aus Stuttgart. In dieser Region betreibt die Familie Gienger sieben Handelshäuser und elf Abhollager. Trotz der beachtlichen Größe verzichtet die GC-Gruppe auf einen zentral gesteuerten Verwaltungsapparat. Entsprechend den Fähigkeiten in den Häusern, werden die Aufgaben in bester Lean-Management-Manier auf die einzelnen Niederlassungen ver-

teilt und von dort aus für die gesamte GC-Gruppe erledigt. Durch die Akquisitionen will man, so Heinz Wippich, ein Gegengewicht zu den in letzter Zeit verstärkt auftretenden ausländischen Investoren bilden.

Im letzten Jahr hatte die niederländische Schuttersveld BV die Traditionshäuser Triton Belco, Raab Karcher und Possehl übernommen – die amerikanisch-deutsche Investorengemeinschaft Clayton Dubilier & Reice (CDR) das Großhandelsgeschäft von Thyssen. „Da diese Großkonzerne bisher die Konditionen für Übernahmen bestimmt haben, sind wir vorher einfach noch

nicht zum Zuge gekommen“, erläuterte Wippich die Situation. Auf die Frage nach weiteren Akquisitionsvorhaben antwortete der GC-Geschäftsführer: „Wir müssen jetzt erst einmal Mannesmann und Brötje integrieren. Aber wenn sich ein vernünftiges Angebot ergibt, werden auch weitere Handelshäuser unter das Dach des Großhandelskontors finden.“

### **Kein Direktverkauf**

Auch in den neuen Niederlassungen der GC-Gruppe soll künftig nur an konzessionierte Unternehmen aus dem SHK-Bereich geliefert werden. Das sind derzeit 36 000 Kunden aus Handwerks- und BHKS-Kreisen. Es gilt weiterhin die bereits im Jahre 1965 abgegebene Erklärung, in der sich GC auf die absolute Einhaltung des arbeitsteiligen, dreistufigen Vertriebsweges festlegt. „Aufgrund dieser einseitigen Festlegung haben wir die Einzelhandels-Aktivitäten des Handwerks auch besonders gefördert,“ erklärte Klaus Hollweg. Eine Abfuhr dagegen erteilte er den „Badwelt-Aktivitäten“ des Fachverbandes NRW. „Diese Gemeinschaftsverkaufseinrichtung von Industrie, Handel und Handwerk tritt als Wettbewerber zum wirklich Einzelhandel treibenden Handwerker auf. Insoweit kann die GC-Gruppe erst dann die Bemühungen der Badwelt unterstützen, wenn die kostenbedingten Nachteile der verkaufsaktiven Handwerksunternehmen durch entsprechende Konditionsmodelle ausgeglichen werden“. Doch lesen Sie zu diesem Thema den aktuellen Beitrag auf Seite 32. □