

GRÜNER MARKT

Fachmagazin für erfolgreiches Verkaufen

Juni 2010

6

Verlag
Eugen Ulmer
Stuttgart

BOUTIQUE

Krisen chic oder Wohlstandsmüll

Trend Nachhaltigkeit

PORTRÄT

Neue Dimension

Schlegel, Illerkirchberg

BETRIEBSFÜHRUNG

Beratungs- diebstahl

Mit Kundenbegeisterung
gegensteuern

RUBRIKEN

+++ News +++ Menschen +++

+++ Mathys meint +++

+++ Trends +++

+++ PPP +++ Bücher +++

+++ Termine +++

1A-Garten- konzept

Strauß, Weißenburg

UNIMET-GRUPPE, OYTEN. Die Unimet-Gruppe ist ein führender Fachgroßhändler mit zahlreichen Sortimenten, darunter Gartenbedarf, Gartenmöbel und Geschenkartikel. Mit fünf selbständig agierenden Handelshäusern beliefert das Unternehmen den Facheinzelhandel in ganz Deutschland. Gartencenter gehören dazu.

Fachgroßhandel auch für Kleinstmengen

Über 36 000 Artikel aus einer Hand und alles sogar in Einzelmengen bietet die Unimet-Gruppe, ein führender Fachgroßhändler für Gartenbedarf, Gartenmöbel, Werkzeuge, Eisenwaren, Drahtmaterial, Haushaltswaren, Öfen/Herde, Geschenkartikel, Glas/Porzellan und Elektrogeräte. Mit fünf selbstständig agierenden Handelshäusern beliefert das Unternehmen den Facheinzelhandel in ganz Deutschland.

Die gut 36 000 Artikel finden sich in neun unterschiedlichen Katalogen, die in gewohnter Weise schlicht gehalten sind, was für Kontinuität und Zuverlässigkeit steht. „Wir wollen nicht ständig etwas verändern, das führt nur zu Verunsicherung der Kunden“, erläuterte Thomas Egberts, Geschäftsführer des Unimet-Handelshauses Nord in Oyten bei Bremen. Statt mit bunten Bildern auf den Umschlägen sind die jeweils einfar-

big gestalteten Katalogdeckblätter „nur“ mit einem großen Buchstaben versehen, damit deutlich ist, um welchen Bereich es sich handelt:

- A für Ambiente für Haus und Garten,
- D für Drahtmaterial, Insektenschutz,
- E für Elektroklein- und -großgeräte, Öfen, Herde, Kamine und Saisonartikel
- F für Freizeitartikel, Gartenmöbel,
- G steht für Garten, Motoristik, Wassertechnik,
- H für Haushaltswaren, Schreibwaren,
- P für Glas, Porzellan, Keramik, Geschenkartikel,
- W für Werkzeug, Eisenwaren, Normteile, Arbeitskleidung,
- (mit anderer Hintergrundfarbe) für Weihnachten.

Die Kataloge sind Einkaufs- und Verkaufsunterlagen zugleich. Verbraucher können in den Unimet-Katalogen auf dem Laden-

tisch blättern und erkennen nur den empfohlenen Verkaufspreis. Für den Einzelhändler sind verschlüsselte Einkaufspreise enthalten.

Die Unimet-Gruppe konzentriert über 900 Lieferanten aus dem In- und Ausland in ihrem Sortiment. Das Programm setzt sich zusammen aus

- Importwaren,
- Eigenmarken (Unimet, Uniquat, Brema, Consul Garden, Homestyle) und
- bekannten Markenartikeln namhafter Hersteller wie beispielsweise Gardena, Wolf Garten, Compo, Neudorff, Bosch, Oase, Kettler, Silit, Fissler und vielen weiteren.

Darunter findet man auch Fachhandelsprodukte, die ausschließlich an entsprechende Vertragshändler geliefert werden. Die Unimet-Marke im Gartenbereich, hinter denen in der Regel Markenhersteller stehen, erfährt gerade einen Relaunch.

Fünf Standorte in Deutschland

Von den insgesamt fünf in Deutschland ansässigen Zentralagarn werden rund 18 000 Kunden – Gartencenter, Gartenmöbelhäuser, Landwarenhändler, Elektrofachhändler sowie der Haushaltswaren- und Werkzeugfachhandel – beliefert.

Zusätzliche Aufträge für die Händlerkunden entstehen über den Unimet-Shop im Internet (→ www.unimet-shop.de). Hier bestellen die Verbraucher ihre gewünschten Artikel, die Bestellung wird automatisch weitergeleitet zu einem Fachhändler in der jeweiligen Umgebung. Dies stärkt den Unimet-Kunden und schafft neue Stammkunden für das entsprechende Fachgeschäft.

Für den Handel steht die B2B-Plattform unimet-direkt zur Verfügung. Die Erfassung von Aufträgen direkt aus dem Warenwirtschaftssystem des Kunden



Der Versand erfolgt meist in Unimet-Mehrwegklappkisten, die der LKW bei Folgelieferung abholt



Thomas Egberts, Geschäftsführer des Unimet-Handelshauses Nord in Oyten bei Bremen

Fotos: Fischer-Klüver (5), Werkfotos Unimet (2)

ist genauso möglich wie die manuelle Eingabe. Bestellungen können mit den kundeneigenen Artikelnummern oder EAN-Nummern ausgeführt werden. Ein Programmbaustein ermöglicht eine Kalkulationskontrolle der individuell gestalteten Ladenverkaufspreise des Händlers. Artikelstatistiken, beispielsweise für die Inventur, sind hier ebenso möglich wie die Erstellung von bebilderten Endverbraucherangeboten.

Kleinstmengen sind lieferbar

„Wir liefern alles auch einzeln, allerdings nur an beziehungsweise über den Fachhandel“, erläuterte Egberts. Unimet liefert auch Kleinstmengen, beispielsweise kann eine Schlauchkupplung nicht nur im Zehnerpack, sondern wirklich einzeln geordert werden. Das stärkt die Marktposition besonders in einer Krise, wenn die Kunden, der Faceinzelhandel, möglichst we-

nig im Lager stehen haben wollen. „Der Handel bekommt heute nicht mehr den Kreditrahmen wie früher und ist froh, auch Kleinstmengen bestellen zu können“, so Egberts. Ihm geht es darum, die Kunden zufriedenzustellen und die geordnete Ware möglichst schnell zum Kunden zu transportieren, und das eben auch stückweise, „damit sich die Lager- und Kapitalkosten für unsere Kunden, die Händler, reduzieren. Unimet ist das Lager des Handels“.

300 € ist der Minimumbestellwert über das gesamte Sortiment für die Lieferung per Firmen-LKW oder Spedition am Folgetag, wenn bis mittags 12 Uhr bestellt wurde. Kleinere Mengen werden auf Wunsch per Paketdienst gegen einen Aufpreis sofort ausgeliefert.

Der firmeneigene Fuhrpark bietet gruppenweit 125 LKWs. Ein Fahrer fährt möglichst immer die gleiche Tour und beliefert mindestens zweimal wöchentlich jeden Kunden an fest defi-

nierten Tagen. Vorteil ist der persönliche Kontakt zwischen Fahrer und Kunde, der vieles einfacher macht.

Große Lagerkapazitäten

Unimet betreibt an jedem seiner fünf Standorte ein entsprechend großes Lager. Das Stammhaus in Oyten mit einer Lagernutzfläche von 47 000 m² bietet Platz für mehr als 20 000 Paletten und 4000 Lagergroßbehälter. Obwohl jeder Standort unabhängig agiert, können die Waren über Nacht ausgetauscht werden. Fehlt also ein Artikel in einem der Läger, kann dieser schnell von einem anderen Standort bezogen werden.

Die hohe Lieferquote von weit über 90 % ist bedingt durch optimierte Lagerbestände und hilft wiederum den Kunden zum Abbau der eigenen Lagerbestände. Das erspart diesen Zins- und Raumkosten und ermöglicht eine Erweiterung der Verkaufsfläche. Zudem können die Sortimente immer aktuell gehalten werden.

Für den Bereich Garten kann im Herbst zu Sonderpreisen, dem klassischen Frühbezug, geordert werden, die Bezahlung erfolgt jedoch erst im Folgejahr.

Kommissionierung bleibt Handarbeit

Die riesige zweigeschossige Lagerhalle hat ihren Wareneingang auf der einen Seite, der Wareneingang befindet sich auf der gegenüberliegenden Seite.

Unten sind die schweren und sperrigen, oben die kleinen und manuell zu packenden Waren in riesigen Regalgängen gelagert. Kommissioniert wird alles per Hand mit Kommissionierwagen, Flurförderfahrzeugen und Staplern. Nur so geht es, auch Einzelteile bei Kleinbestellungen aus einem Umkarton herauszunehmen.

Die Aufträge werden ausgedruckt und die Kommissionierscheine an die entsprechenden Lager-/Logistikmitarbeiter gegeben.

Der Versand – in der Regel mit dem eigenen Fuhrpark – erfolgt in mittlerweile drei unterschied-



Gut nachgefragt wird dieser neue Handwagen, der mit 400 kg belastet werden kann

lich großen Mehrwegkisten, die bei der Folgelieferung eingesammelt werden. „Der Kunde muss sich also nicht um die Entsorgung von Transportverpackungen kümmern“, beschreibt Egberts den Vorteil dieses Systems, für das für jeden Kunden ein Kisten- und Palettenkonto geführt wird.

Auf den Kommissionierscheinen und -kisten ist die Tourennummer notiert. Ein Buchstabe auf jeder Kiste steht für den Abstellbereich innerhalb der Versandtour. Diese Buchstaben finden sich auf dem großen Verladefeld vor den jeweiligen LKW-Rampen wieder. Die Aufträge werden dort gleich so abgestellt, wie sie am besten verladen werden sollen. Damit ist gewährleistet, dass die Waren für den ersten Kunden in der Auslieferungstour auch gleich an der Tür zu



Themenpräsentation auf der Ausstellungsfläche

STECKBRIEF

Unimet, Oyten

→ **Unimet-Definition:** führender Fachgroßhandel der Hausrat- und Eisenwarenbranche und ein Unternehmen der Gebrüder Thiele Gruppe.

→ **Historie:** 1972 Ausgliederung der Abteilungen Haushalts- und Eisenwaren aus der Thiele-Gruppe, Zusammenfassung zu der Unimet Zentrallager Nord GmbH & Co. KG
1977 Gründung des Tochterunternehmens Unimet Hildesheim aus der Vergleichsmasse der C. Hempelmann
1990 Umsiedlung des Stammhauses von Bremen-Nord in das neu errichtete Lager- und Bürogebäude nach Oyten
1994 Gründung der Unimet Ost in Neuruppin
2003 Betreuung weiterer Liefergebiete in Bayern und Baden-Württemberg durch die ehemalige Linn GmbH als Unimet Süd
2008 Fusion mit dem Großhandel Gross – heute Unimet West – Integration des letzten verbleibenden Teils von Deutschland in das Liefergebiet

→ **Standorte in Deutschland:** Zentrallager Nord in Oyten, Unimet West in Hachenburg, Hildesheim, Unimet Ost in Neuruppin, Unimet Süd in Burgthann-Ezelsdorf

→ **Mitarbeiter:** etwa 800 Mitarbeiter beschäftigt, darunter jährlich 50 neue Nachwuchskräfte als Groß- und Außenhandels- und Bürokaufleute, Fachinformatiker und Kaufleute für Lagerlogistik

→ **Information:** www.unimet.org, www.unimet-shop.de



Das Firmengebäude mit Zentrallager in Oyten bei Bremen

finden sind. Überhaupt ist das Versandsystem gut durchdacht. Alles wird mehrfach anhand der Kommissionierscheine kontrolliert, bevor die Kisten und Paletten auf den LKW verladen werden.

Unitool heißt die unternehmensgruppeneigene IT-Firma. Es gibt ein eigenes Warenwirtschaftssystem, das mittlerweile auch von anderen Unternehmen genutzt wird. „Von großem Vorteil für uns sind unsere eigenen Programmierer, die sich natürlich bestens auch im Unimet-System auskennen“, sieht Egberts eine der Stärken der Unimet-Gruppe.

Viele Mitarbeiter selbst ausgebildet

„Wir setzen weniger auf externe Mitarbeiter, sondern bilden einen Großteil unserer Mitarbeiter selber aus“, erläuterte Egberts das Personalkonzept. Auch Thomas Egberts hat vor 20 Jahren seine Ausbildung bei der Unimet absolviert und ist mittlerweile Geschäftsführer des Handelshauses Nord in Oyten geworden.

Ausgebildet werden in erster Linie Groß- und Außenhandelskaufleute und Fachkräfte für Lagerlogistik – deutschlandweit an den fünf Standorten rund 50 Nachwuchskräfte pro Jahr. 80% der in der Verwaltung Tätigen haben ihre Ausbildung bei der Unimet absolviert. Fluktuation findet eigentlich nur dort statt, wo ein Mitarbeiter in den Ruhestand verabschiedet wird. Das ist eine große Stärke des

Unternehmens, denn jeder Mitarbeiter kennt sich bestens in allen Abteilungen aus. „Wir können einen Kollegen aus dem Verkauf auch in die Bereiche Einkauf oder Lager verlegen“, schilderte Egberts die Vorteile der Flexibilität bei den Mitarbeitern. Auch er selbst kennt sich im gesamten Sortiment und in allen Abteilungen bestens aus. Dazu kommen Zuverlässigkeit und Kontinuität, die zusammen mit der hohen Lieferquote auch während der Saison die Stärken des Unternehmens ausmachen.

Alle Mitarbeiter der Verwaltung inklusive der Geschäftsführer sitzen in Großraumbüros. Dieses Konzept steht für kurze Wege.

Allein deshalb, weil Gartengeräte und -möbel ein gut Teil des Gesamtumsatzes ausmachen, gibt es natürlich ein Saisongeschäft. Arbeitszeitkonten im Lager helfen, die Arbeitszeitspitzen über das Jahr auszugleichen.

Oberstes Gebot bei Unimet sind Freundlichkeit und Entgegenkommen: „Die Kunden sollen jederzeit spüren, dass sie willkommen sind – auch wenn sie einmal ein Problem haben.“ Und weil ehrliche Freundlichkeit von innen kommt, ist die Zufriedenheit der Mitarbeiter ein wesentliches Ziel des Unternehmens.

Ausstellungen plus zwei Hausmessen

Ganzjährig wird das Gesamtassortiment an jedem der fünf Standorte auf einer ständigen Ausstellungsfläche, in Oyten 5000 m², präsentiert. Hier sieht es aus wie in einem Fachhandelsgeschäft mit Regalwänden und besonderen Präsentationsflächen. Zweimal im Jahr, Anfang Januar und Anfang September, wird zu einer Hausmesse eingeladen, während der die Kunden zu Sonderkonditionen ordern können. Auch Neuheiten werden dann besonders in Szene gesetzt. Eine besondere Neuheit in diesem Jahr ist der mit 400 kg belastbare Gartenhandwagen mit Vollgummirädern, der für eine einfache Entleerung und platzsparende Lagerung gekippt werden kann.



KURZINTERVIEW MIT ...

... Thomas Egberts,
Geschäftsführer des Unimet-Handelshauses
Nord in Oyten bei Bremen.

„Wir wissen nie, was tagsüber auf uns zukommt“

GM: Welches sind Ihre größten Herausforderungen im Job?

Thomas Egberts: Wir wissen morgens nie, was tagsüber auf uns zukommt. Wir wissen zum Beispiel erst mittags, wie viele LKWs wir am nächsten Morgen tatsächlich für die Auslieferungen benötigen. Dass das in der Regel alles gut funktioniert, liegt an unserem guten Team und an dem EDV-gestützten und selbst programmierten Logistikprogramm.

GM: Was sind die besonderen Schwächen und Stärken Ihres Geschäfts?

Egberts: Wir treten am Markt schon immer als zuverlässiger Geschäftspartner mit Kontinuität auf. Wir haben eine hohe Lieferquote, auch in der Saison. Eine Stärke ist dabei auch unser Personal, was wir zum großen Teil selbst flexibel ausgebildet haben.

Schwächen sollen unsere Mitbewerber am Markt beurteilen. Wir kennen natürlich unsere Schwächen, arbeiten aber täglich daran, diese abzustellen.

GM: Welche Trends sehen Sie im Bereich Garten?

Egberts: Der Trend geht wieder zu Markenprodukten, Billigprodukte sind rückläufig. Das Qualitätsbewusstsein nimmt zu. Aber es braucht auch die Importware, allerdings nicht die billigste, denn da ist der Rücklauf für alle zu hoch und der Verbraucher ist unzufrieden.

Bei Gartenmöbeln geht der Trend zu Flechtmöbeln und Geflechtkombinationen mit Loungecharakter. Seit vier Jahren sind Aluminiummöbel in Holzmöbel im hochwertigen Segment stagnieren. Unimet ist momentan der einzige Großhändler für die langlebigen Akazien-Gartenmöbel, die wiederum sehr gut nachgefragt werden.

GM: Was gehört für Sie zu einem perfekten Tag?

Egberts: Wenn ich abends zufrieden nach Hause gehe und mich freuen kann, dass wieder alles den Tag über gut geklappt hat.

Die Fragen stellte
Dr. Gisela Fischer-Klüver

Angeboten werden auch Seminare und Schulungen zu aktuellen und grundsätzlichen Themen wie zum Beispiel Produkt- und Verkaufsschulungen.

Service Ladenbau und Rasenmäherreparaturdienst

Ein Ladenbauteam an jedem Unimet-Standort hilft den Kunden kostenlos bei der Ladenplanung, sowohl mit einem digitalen Zeichenprogramm als auch direkt vor Ort bei Einrichtung oder Umbau. „Dieser Service muss einfach sein“, kommentiert Egberts diese Aufgabe. Auch Be-

ratung und Unterstützung bei Geschäftsum- und -neubauten sowie Standortanalyse gehören zum Service. Der Kunde zahlt dabei nur die Ware.

Ein weiterer Service ist die eigene Werkstatt für Rasenmäher und Motorgeräte. Durchgeführt werden Garantiarbeiten für die Herstellerfirmen, Frühlingschecks und klassische Reparaturarbeiten. Die Geräte werden bei den Händlern abgeholt und nach erfolgter Reparatur auch dort abgeliefert.

Dr. Gisela Fischer-Klüver,
Hannover



Die Kleinteile gelangen per Rollbahn zur Verladerrampe