



Endlich Platz, in alle Richtungen

Neuer Standort in alter Hülle

Umzug eröffnet Dengler zukunftsweisende Entwicklungsperspektiven

Moderne Industriebauten sind heute häufig echte Hingucker. Doch selten geht es den Bauherren in erster Linie um optisch ansprechende Architektur, wenn sie neue Betriebsstandorte planen. In der Regel stehen Ziele wie Platzgewinn, Effizienzsteigerung oder Verbesserung der Arbeitsbedingungen im Vordergrund. Solche Ziele waren es auch, die die Karl Dengler GmbH zu ihrem Umzug von Oberursel nach Frankfurt bewogen. Dazu wählte man den Weg, eine bestehende Immobilie zu kaufen und sie auf die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Der heutige Standort bietet dem Unternehmen gute Perspektiven, die Stärken des Unternehmens, beispielsweise das ausgefeilte C-Teile-Management, weiter auszubauen.

Kaufen, bauen, mieten – wenn man eine Immobilie braucht, um sich räumlich zu verändern, sind verschiedene Alternativen denkbar. Und jede hat ihre Vor- und Nachteile. Junge, noch nicht im Markt fest verankerte Unternehmen, bei denen es noch so manche Fragezeichen gibt, wohin die Reise geht, wählen häufig den Weg der Anmietung von Immobilien. Aber auch etablierte Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial können mit dieser Variante gut leben, bietet sie doch die Gewähr großer Flexibilität, bei geringem Kapitaleinsatz. Großer Nachteil: Es bedarf häufig einer großen Portion Glück, um die passende Immobilie zu finden oder in ähnlichem Maße Flexibilität, um aus den vorgefundenen Räumlichkeiten das für den Betrieb passende Objekt zu

gestalten. Neu bauen zu können ist selbstverständlich wunderbar, insbesondere wenn Krösus Pate steht und man seinen Wünschen freien Lauf lassen kann. Aber das ist natürlich selten der Fall und so gilt es die vorhandenen finanziellen Spielräume exakt auszuloten und die Möglichkeiten bestmöglich auszureizen.

Bestehende Immobilie gekauft

Abgesehen vom Krösus-Modell gibt es selten die Ideallösung. Und das gilt logischerweise auch nicht für die Variante, eine bestehende Immobilie zu kaufen. Die Karl Dengler GmbH hat sich trotzdem für diesen Weg entschieden. Und die Zwischenbilanz nach dem Umzug von Oberursel nach Frankfurt im Jahr 2009 fällt positiv



Rau und herzlich – das Ambiente passend zur Kundschaft

aus. Heute präsentiert sich Dengler als inhabergeführtes Familienunternehmen in einem großzügigen Standort mit einer Lagerfläche von 2.500 m² in einem der pulsierendsten Ballungszentren Deutschlands.

Der Schritt von Oberursel in den Frankfurter Stadtteil Nieder-Eschbach im Nordwesten der Mainmetropole war kurz, geografisch gesehen zumindest. Zwischen altem und neuem Standort liegt ein Weg von weniger als 10 km. Wo früher die Autobahn A5 im Osten lag liegt sie heute ähnlich günstig im Westen. Für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter hat sich die gute Erreichbarkeit kaum verändert. Zwei entscheidende Vorteile sprechen für den neuen Standort: Zum einen ist er im Besitz der Familie Dengler und konnte für einen akzeptablen Kaufpreis erworben werden, was im Rhein-Main-Gebiet eine große Herausforderung ist. Er bietet so unabhängig von Vermieterinteressen alle Freiheiten, die Verhältnisse so zu gestalten, wie sie benötigt werden. Zum anderen sind die Platzverhältnisse erheblich großzügiger bemessen, was auch zu einem größeren Freiheitsgrad mit sicheren Zukunftsperspektiven geführt hat.

Als Newcomer im Jahre 1967, als *Karl Dengler* in Kalbach seine Technische Großhandlung gründete, war das natürlich anders. Damals war Kalbach noch eine eigenständige Gemeinde, heute als Stadtbezirk 650 ein Teil von Frankfurt, was Dengler inzwischen sozusagen quasi „Back To The Roots“ führte. Dazwischen lagen aber mehrere Umzüge, in immer größere Lager- und Betriebsräume. Die erste, 1967 angemietete Immobilie war schon bereits nach drei Jahren nicht mehr passend. Glücklicher wurde das damals noch kleine Dengler-Team ab 1970 in Oberursel. Dem Ort blieb man bis 2009 treu, aber innerhalb der Kleinstadt wechselte Dengler insgesamt zweimal den Standort.

Rund um das Rhein-Main-Gebiet beliefert Dengler Industriekonzerne, mittelständische Unternehmen sowie Handwerksbetriebe aus unterschiedlichen Branchen. Unter den großen Kunden sind namhafte Autohersteller und Luftfahrtunternehmen, weshalb

man bereits seit acht Jahren gemäß der ISO-Norm 9001 zertifiziert ist.

Kernkompetenz Arbeitsschutz

Schon zu Beginn waren Arbeitsbekleidung und Arbeitshandschuhe neben technischen Gummiwaren Bestandteil des Sortiments. Heute stellt der Produktbereich Arbeitsschutz die Kernkompetenz dar. Das Unternehmen ist Stützpunkthändler führender PSA-Ersteller. Technische Gummiwaren haben zwar nicht mehr den Stellenwert der ersten Jahre. Aber nach wie vor gehören sie zum Sortiment, genauso wie viele andere Produkte des Technischen Handels.

Der „neue“ Standort ist mit Baujahr 1969 fast so alt wie das Unternehmen Dengler. Mitten eingebettet in einem Gewerbegebiet, das vom Charakter etwas anders ist, als die heutzutage in den Peripherien von Städten und Gemeinden entstehenden Industrieparks. Sehr durchmischt, mit vielerlei Gewerbeformen, aber auch Büro- und Wohnhäuser sind zu finden. Die oberen Stockwerke der Dengler-Immobilie sind derzeit als Wohnungen vermietet und bieten so eine gute Raumreserve für künftige Verwaltungs- und Verkaufsbüros. Erdgeschoss und Tiefparterre bieten für die heutigen Aufgaben genügend Platz in großen Büros.

Lagerfläche ist deutlich gewachsen

Auf insgesamt 5.000 m² Grundstücksfläche bieten sich zahlreiche Möglichkeiten, die früher so nicht gegeben waren. Die bestehende Halle mit ihren gegenwärtig genutzten 2.500 m² Lagerfläche ist fast komplett unterkellert und bietet dort weiteres Potenzial. Über eine Rampe ist der Keller mit einem Lieferfahrzeug befahrbar. Vorbesitzer des Anwesens war eine Spedition, die ähnliche Anforderungen an das Gebäude hatte wie Dengler. „Die Möglichkeiten zur Be- und Entladung von Fahrzeugen, die wir hier beispielsweise vorfanden, haben uns beeindruckt“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter *Matti Dengler*, der zusammen mit seinem ebenfalls als geschäftsführender Gesellschafter agierenden Bruder *René Dengler* das Unternehmen leitet. „Wir konnten sehr



viel für uns übernehmen und nutzen.“ Vorhandene Netzwerkkabel in den Büroräumen kamen auch wie gerufen. In dem Gebäudeteil waren eigentlich nur Maler für Renovierungsarbeiten unterwegs. So konnten mit wenig Aufwand die Räume anforderungsgerecht neu gestaltet werden.

Die direkt an den Bürotrakt anschließende Lagerhalle bedurfte an einigen Stellen etwas umfangreicherer Umbauarbeiten. So wurden beispielsweise ein neuer Boden gegossen, eine Wand hochgezogen, eine Zwischenbühne errichtet und neue Rolltore eingebaut. Aber ansonsten hielt sich auch dort der Aufwand in Grenzen. Vergleichsweise viel Zeit und Geld wurde in den ca. 300 m² großen Verkaufsraum investiert. Vom Ambiente passt er mit seinen Holzwänden, den Metallregalen und dem Beton- bzw. Asphaltboden gut zur direkt abholenden Kundschaft. Rustikal in der Anmutung, funktionell und übersichtlich gestaltet.

Mit dem Umzug nach Frankfurt sind die Kunden aus Handwerk und Industrie, für die eine Abholung in Frage kommt, ein Stück näher gerückt. Dafür kann der Verlust der wenig ertragreichen Privatkunden leichter verschmerzt werden. Die bislang für diese Kunden bevorrateten Produkte wurden mit dem Umzug komplett aus dem Lager verbannt. Dazu gibt es auch genügend Wettbewerb in der Umgebung, der die Privatkunden viel besser versorgen kann.

Praktisch: Eigens für Dengler gefertigte, beliebig stapelbare Kunststoffkisten zum Einlagern von Bekleidung

Die Halle ist alt, aber in gutem Zustand. Sie bietet endlich den Platz, die Waren systematisch zu lagern und bietet den Mitarbeitern großzügig Raum, sich mit ihren logistischen Arbeitsgeräten im Lager zu bewegen. Es sind noch viele andere Details, die die Situation gegenüber früher deutlich verbessert haben. So ermöglichen beispielsweise Fensterlichtbänder Arbeiten bei Tageslicht. Die Laderampe eröffnet die Möglichkeit, verschiedene Paketdienstleister und Speditionen gleichzeitig zu empfangen. „Die Halle bietet uns unglaubliche Entwicklungsmöglichkeiten“, sagt Matti Dengler. „Es ist ein Quantensprung.“

Im Shop gibt es heute vorwiegend PSA-Artikel. Der Schwerpunkt liegt dabei auf hochwertigen Markenprodukten. Die Präsentationsfläche wurde so gestaltet, dass es für jede Marke eine eigene Produktinsel gibt.

Trotz der im Shop nach außen hin klaren Fokussierung auf den Arbeitsschutz, sorgen die technischen Bedarfsartikel nach wie vor für ein wichtiges Standbein bei Dengler. Eine spürbare Aufwertung erhielt der Bereich seit man sich im Mai 2010 der Kompass-Gruppe der Nordwest Handel AG angeschlossen hat. Die Kompass-Gruppe zielt zwar auf den Arbeitsschutz, Dengler nutzt aber gleichzeitig auch die Möglichkeit, Produkte aus anderen in der Verbundgruppe vertretenen Warengruppen über das Nordwest Logistikzentrum in Gießen zu vertreiben. „Mit ihrem

24-Stunden-Service ist Nordwest für die entsprechenden Technischen Produkte leistungsfähiger als wir“, sagt Matti Dengler.

Erfolgreiches Dienstleistungskonzept: Shop im Shop

„C-Teile-Management – alle reden drüber, wir auch. Aber wir haben inzwischen ein Konzept erarbeitet, das uns in den letzten Jahren schöne Erfolge bescherte“, sagt Matti Dengler. Die Anforderung kam von einem großen Kunden, der sich eine Rundum-Sorglos-Lösung wünschte, die sicherstellt, dass die Produkte zuverlässig zum Anwender kommen. Ergebnis ist ein Dienstleistungskonzept, dessen Kernbestandteil Shops an den Standorten der Unternehmensgruppe sind – Shop im Shop heißt die Lösung bei Dengler. Inzwischen ist der Technische Händler an sieben verschiedenen Fabriken mit den Shops vertreten. Darüber werden alle PSA-Artikel für den Standort verkauft und von einem Dengler-Mitarbeiter direkt an die Beschäftigten des Kunden vor Ort ausgegeben. Über die Shops wird außerdem eine relativ große Menge von Hilfs- und Betriebsstoffen und sonstige benötigte Materialien veräußert, wie Werkzeuge, Schrauben, Öle und Fette, aber auch Büromaterial.

Die Shops sind in der Regel zentral auf dem Werksgelände positioniert, dort wo sich viele Beschäftigte regelmäßig aufhalten, beispielsweise in unmittelbarer Umgebung einer Kantine. „Für



Vier Patchmaschinen ermöglichen das Anfertigen individueller Berufsbekleidung

den Aufbau der Shops haben wir viel investiert, in die Einrichtung, die Lagerbestände, in Mitarbeiter, in Onlinetools“, berichtet Matti Dengler. Für jeden einzelnen Standort werden individuelle Lösungen entwickelt, zugeschnitten auf die Bedürfnisse vor Ort, wie das Sortiment, die Zugriffsmöglichkeiten, die Berechtigung zum Einkauf oder die Abwicklungsmodalitäten. Es gibt Standorte, da kann Dengler die allgemeine Warenannahme des Standortes nutzen. An anderen sind außerhalb des Werksgeländes kleine Außenlager eingerichtet, von wo der Shop versorgt wird.

Kunden konnten Prozesskosten senken

Großer Vorteil des Konzepts für den Kunden ist der einfache Einkauf, was auf seiner Seite die Prozesskosten deutlich reduziert. So müssen beispielsweise keine Einzelbestellungen mehr getätigt werden und es ist keine Wareneingangskontrolle notwendig. „Unsere Kunden wollen sich mehr auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und dazu gehört nicht der C-Artikel-Einkauf“, so Matti Dengler. Es gibt Shops, die nutzen inzwischen auch einige Lieferanten der Kunden als Ausgabestelle.

Noch ist es nur ein Konzern in dem Dengler sein Shop-Konzept platzieren konnte. Dort aber mit anhaltendem Erfolg. Regelmäßig können neue Shops eröffnet werden und die bestehenden Shops erweitern stetig ihre Sortimente. Interne Umfragen ergaben, dass Mitarbeiter und Verantwortliche mit der Umsetzung sehr



Markenware steht im Shop im Mittelpunkt



Eine lange Laderampe ermöglicht das Abfertigen mehrerer Fahrzeuge gleichzeitig

zufrieden sind, weshalb sich bei den Konzerntöchtern inzwischen herumgesprochen hat, dass der Technische Händler ein guter Partner ist. Jüngster Erfolg ist ein weiterer Shop, der am 1. Juli bei Chemnitz eröffnet wurde. Dort wie auch an den anderen Standorten, wurde ein Mitarbeiter eingestellt, der in der Region zuhause ist und sich deshalb bestens auf die Mentalität seiner Kunden einstellen kann.

Matti Dengler sieht gutes Potenzial für weitere Shops. Aber das Modell passt nicht für alle Kunden. In jedem Fall muss ein Mindestumsatz erreicht werden. Neben den Investitionen vor Ort fallen auch intern erhebliche Kosten an. So gibt es Mitarbeiter, die sich ausschließlich um das Shopmanagement kümmern.

Bei Dengler ist man schon überzeugt, dass es richtig war, sich in letzter Zeit auf diese Form der Kundenbindung zu konzentrieren. „Wenn wir das nicht gemacht hätten, dann wären wir sicherlich mit unseren Bemühungen eine Online-Verkaufsplattform aufzustellen schon weiter. Aber da sind wir inzwischen auch auf einem guten Weg“, beschreibt Matti Dengler den Stand der Dinge. Gegenwärtig befindet man sich dafür in einer Testphase mit einem guten Kunden, für den man eine individuelle Lösung erarbeitet hat, die später auf andere Kundenbedürfnisse angepasst werden kann.

„Haben wir nicht, gibt’s nicht“

Der Erfolg der letzten Jahre hat dazu geführt, dass auch die Belegschaft

wuchs. „Wir sind mit knapp 30 Mitarbeitern in einer gefährlichen Unternehmensgröße, bei der man sich genau überlegen muss, wann der richtige Zeitpunkt da ist, um eine neue Führungsebene in die Hierarchie einzuziehen“, sagt Matti Dengler. Im Moment ist es noch so, dass fast jeder alles kann und die Kollegen sich untereinander vertreten bzw. bei Not am Mann die eine oder andere Abteilung verstärken. Das sorgt für hohe Flexibilität, die von den Kunden sehr geschätzt wird. Der seit langem geltende Leitsatz „Haben wir nicht, gibt’s nicht“ wird sicher auch künftig Maxime bleiben. Das Dengler-Team gelobt den Kunden „volle Aufmerksamkeit und Engagement“ für individuelle Anliegen. „Standardlösungen sind etwas Feines, aber individuelle Lösungen sind Realität.“ Dabei geht es nicht in erster Linie um Produkte sondern vor allem um Konzepte.

Wenn ein Kunde doch einmal spezielle Produkte kaufen will, dann werden die besorgt. Dazu gibt es gute Kontakte zu Lieferanten und Händlerkollegen. Auf den ersten Blick mag es nicht nach Lieferantentreue aussehen, wenn man nur die Wünsche der Kunden im Fokus hat, doch das Gegenteil ist der Fall. „Wir sind absolut lieferantentreu“, sagt Matti Dengler. „Wir machen die Marken stark und gehen gemeinsam mit den Beratern der Hersteller zu unseren Kunden.“ Seit vielen Jahren gibt es sehr enge Beziehungen zu einzelnen Lieferanten. Aber wenn der Kunde in dem einen oder anderen Fall nicht überzeugt werden kann, Produkte der partnerschaftlich verbundenen

Lieferanten zu kaufen, dann wird ihm lieber die Wunschmarke verkauft als überhaupt nichts.

Weiter in der Branche vernetzen

Für die Zukunft erhofft sich die Unternehmensleitung weiter anhaltendes Wachstum, damit die angestoßenen Projekte auf eine breitere Basis gestellt werden können. Dazu gehört es für Matti Dengler auch, sich noch weiter in der Branche zu vernetzen.

„Flexibilität, Fleiß und Ehrlichkeit“ – Matti Dengler fällt es ganz leicht mit nur drei Worten zu beschreiben, was die Karl Dengler GmbH besonders auszeichnet. Wer das Unternehmen etwas besser kennenlernen durfte, der nimmt es ihm gern ab. Offenbar gute Voraussetzungen für eine sichere Zukunft. **TH**

Händlerstimme



2. Generation im Familienunternehmen: Matti (links) und René Dengler

Dengler – Zahlen, Daten, Fakten

Gründungsjahr: 1967

Mitarbeiter: 28

Schwerpunkt: Arbeitsschutz

Geschäftsführer: Karl, Matti und René Dengler

Kontakt: Karl Dengler GmbH, Frankfurt,
Fax +49 69 950 948 747,
E-Mail: info@dengler-online.de,
www.dengler-online.de