

# Von Meilenstein zu Meilenstein

## Im Gespräch mit Olaf Lingnau, Geschäftsführer der Blumenbecker Industriebedarf GmbH



Was vor 93 Jahren als Ankerwickerei mit 15 Mitarbeitern in Beckum begann, ist heute die Blumenbecker Gruppe. Ein an zahlreichen in- und ausländischen Standorten agierendes Unternehmen mit mehr als 1200 Mitarbeitern. Zum breiten Portfolio zählen die Automatisierung von Anlagen und Maschinen, die Entwicklung von Robotiklösungen, die Instandhaltung industrieller Anlagen, der Bau von Schaltanlagen und mobilen Hubarbeitsbühnen sowie das vielseitige Programm eines charakteristischen Produktionsverbindungshandels (PVH).

Hier, beim PVH, findet sich der Verantwortungsbereich von Olaf Lingnau, Geschäftsführer der Blumenbecker Industriehandel GmbH. Zwei besondere Anlässe gab es für das Gespräch mit INDUSTRIEBEDARF: die Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums und das Engagement von Olaf Lingnau im Fachverband des Maschinen- und Werkzeuggroßhandels e. V. (FDM), das im Oktober 2014 in seine Wahl ins Präsidium mündete. (pz)

**INDUSTRIEBEDARF:** Herr Lingnau, skizzieren Sie bitte kurz die Historie des Bereichs Industriehandel innerhalb der Unternehmensgruppe.

**Olaf Lingnau:** 1922 machte sich der Bochumer Elektromaschinenbauer Theodor Blumenbecker im aufstrebenden Zementrevier Beckum mit der Werkstatt „Ankerwickerei Th. Blumenbecker KG“ selbstständig. Die Kinder des Firmengründers, Marianne und Bernhard Blumenbecker, errichteten in Beckum den neuen Firmensitz am heutigen Standort, die Bereiche Industriehandel und Steuerungsbauelemente kamen hinzu und die Belegschaft wuchs stetig an. In der zweiten Generation agierte das Unternehmen mit den Initialen der Geschwister als B+M Blumenbecker.

In den neunziger Jahren gründete Blumenbecker Gesellschaften in Prag und Ostdeutschland. Nachdem sich Marianne und Bernhard Blumenbecker 1994 aus der aktiven Unternehmensleitung zurückgezogen hatten, setzte sich die Expansion fort. Ab 2000 wurden weitere Standorte und Gesellschaften gegründet, Unternehmen zugekauft und so weitere Märkte erschlossen, beispielsweise in

Polen, China, Indien, Russland oder den USA. Die B+M Blumenbecker gibt es heute nur noch als Holding, die nicht mehr im operativen Geschäft aktiv ist.

Um die Jahrtausendwende lagen wir als Gesamtunternehmen mit ca. 540 Mitarbeitern bei 60 Mio. Euro Umsatz. Um in dieser Größenordnung den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden, trafen wir zu diesem Zeitpunkt eine strategische Entscheidung: Die bis dahin als Abteilungen organisierten Geschäftsbereiche Industriehandel, Automatisierungstechnik und Service wurden als eigenständige Unternehmen ausgegründet. Wir brauchen in jedem Bereich Spezialisten, die diesen auch strategisch vorwärts bringen.

Die heutigen Gesamtunternehmenszahlen, 1250 Mitarbeiter bei 200 Mio. Euro Umsatz, bestätigen uns, dass diese Neuaufstellung richtig war.

**IB:** Was waren die Meilensteine in der Entwicklung der Sparte Industriehandel?

**Lingnau:** Hierzu gehören sicherlich die Zentralisierung von Logistik und Einkauf in 2005, das erste Zentrallager wurde in Soest in Betrieb genommen. Dies war der

Startschuss für unsere Entwicklung weg von der regionalen „Kirchturmpolitik“ des Vertriebs rund um die einzelnen Standorte hin zur Überregionalität und Expansion.

Wir haben uns sehr früh konträr zum Markt entwickelt, sind sehr früh mit unserer Produktpalette in die Breite gegangen, haben gleichzeitig für uns als Händler die Zielgruppen neu definiert. Wir wollten ein Stück weit weg aus dem Bereich Handwerk, wir wollten uns auf die Industrie fokussieren. Wir haben auch schon früh das C-Teile-Management aufgebaut. In der Zeit zwischen 2006 und 2010 haben wir gezielt jedes Jahr ein, zwei neue Fachbereiche installiert, die uns auch die entsprechende Kompetenz in den Warenbereichen bringen.

Eine weitere wichtige strategische Entscheidung war die Akquisition von Westkemper in 2009. Diese hatte sich aus einem langjährigen gemeinsamen Kontakt heraus angeboten, als Hans W. Westkemper in den Ruhestand ging. Damit haben wir uns eine ausgeprägte Maschinenkompetenz ins Haus geholt. Unser Werkzeugmaschinengeschäft war zwar bis dahin auch schon immer stark, aber es war nie strategisch betrieben worden.

Heute betreiben wir in Münster unser WZM-Kompetenzzentrum. Wir haben, im Gegensatz zu den meisten anderen WZM-Händlern, noch eine große Ausstellung. Zwischen 70 und 100 stationäre Maschinen können die Kunden hier unter Strom testen und bei Kauf gleich mitnehmen bzw. direkt von uns liefern lassen. Damit setzen wir das von den Kunden geschätzte Konzept eines ständigen guten Lagerbestandes von Westekemper fort. Die hohe Verfügbarkeit ist schon ein klarer Wettbewerbsvorteil für uns.

In 2013 kam es mit der Voss Werkzeug- und Maschinen-Zentrum GmbH in Hagen zu einer weiteren Akquisition. Im März war überraschend deren geschäftsführender Gesellschafter Klaus-Dieter Voss verstorben. Nachdem uns seine Ehefrau Annemarie Voss bereits über einen langjährigen Branchenkontakt als professionell geführtes Familienunternehmen kannte, wurden wir uns schnell einig. Mit Voss konnten wir unser Vertriebsgebiet an der Südwestflanke abrunden.

Sicherlich der aktuell größte Meilenstein war jetzt zum Jahreswechsel die Inbetriebnahme des neuen Zentrallagers hier in Beckum!

**IB:** Was sprach gegen die Weiterführung des Lagers am Soester Standort?

**Lingnau:** Als wir 2005 das Zentrallager gründeten, fiel die Entscheidung aufgrund der geografischen Lage auf Soest, weil das der damalige Mittelpunkt unseres Vertriebsgebietes war. Inzwischen sind die Lagerkapazitäten in Soest mehr als ausgeschöpft. Da auch keine weitere

Expansionsmöglichkeit bestand, haben wir uns vor einiger Zeit entschlossen, unseren Stammsitz infrastrukturell weiterzuentwickeln. Hier in Beckum haben wir jetzt nicht nur ausreichend Platz, sondern zudem noch Raum für Expansion.

Nach dem Zukauf einer Parzelle von 16000 m<sup>2</sup> wurde zunächst die Schaltanlagenfertigung unserer Schwestergesellschaft, der Blumenbecker Automatisierungstechnik GmbH, verlagert. In den dadurch frei gewordenen Gebäude-Altbestand ist nun, nach umfangreicher Sanierung, das neue Logistikzentrum der Blumenbecker Industriebedarf GmbH zum Jahreswechsel eingezogen. Insgesamt konnten wir so die Zahl der Paletten-Einstellplätze von 960 auf derzeit 1500 erhöhen, die Anzahl der Fachböden von gut 4000 auf 5400.

Die Umzüge im laufenden Betrieb zwischen Weihnachten und Neujahr waren wirklich ein Kraftakt für alle Beteiligten. Mit dem 5. Januar 2015 sind wir nun in den Echtbetrieb übergegangen.

**IB:** Wie ist das neue Lager konzipiert?

**Lingnau:** Wir haben in unserem bisherigen Zentrallager feste Lagerplätze gehabt mit einwandfreier Sortierung. Bei dem neuen Lager setzen wir auf das Konzept des teilchaotischen Lagers. Das heißt, wir arbeiten zwar mit festen Lagerplätzen, aber die Anordnung im Lager erfolgt nicht mehr nach Artikelnummer, sondern nach Pick-Häufigkeit. Wir sind im Moment dabei, unser gesamtes Lagersortiment in Langsam-, Mittel- und Schnelldreher zu kategorisieren und

diese Zonen auch im Lager abzubilden. So sehen wir uns gut gerüstet, unsere Kommissionierer – übers Jahr gesehen – viele Kilometer weniger laufen lassen zu müssen.

Im Moment verrichten wir in der Logistik papierlos mit MDE-Geräten wegeoptimiert unsere Arbeit. Das ist eigentlich schon eine optimale Variante. Bis zu 700 Aufträge können so an einem Tag über die eigene Logistik abgewickelt werden. Der Rest geht in Strecke oder wird abgeholt. Wir sind allerdings noch in der Überlegung, beim nächsten Schritt Pick-by-Voice einzuführen, um noch effizienter zu werden.

**IB:** Wie haben sich in den letzten zwanzig Jahren die Kundenanforderungen und somit Ihr Produkte/Dienstleistungsportfolio geändert?

**Lingnau:** Wir haben heute ungefähr 85 Prozent Kunden aus der Industrie, vor zehn Jahren waren es noch 50 Prozent Kunden aus dem Handwerk. Vom Toilettenpapier bis zur CNC-Werkzeugmaschine liefern wir alles und wir fühlen uns am wohlsten, wo „Metallspäne vor der Türe liegen“. Das ist unsere Kundenzielgruppe.

Mit dem C-Teile-Management gehen wir in alle Industriebereiche. Hier geht es schon deutlich über das klassische Sortiment hinaus. Hier werden auch Büroartikel, Laborbedarf, IT-Artikel, Bewirtungsartikel wie Plätzchen für die Besprechung etc. mit gefordert. Dabei achten wir aber sehr darauf, nicht zum reinen Logistiker zu verkommen.

## Interviewpartner Olaf Lingnau ...

... ist Geschäftsführer der Blumenbecker Industriebedarf GmbH und gleichzeitig als Bereichsleiter verantwortlich für den gesamten Geschäftsbereich Industriehandel innerhalb der Blumenbecker Holding. Der 46-Jährige hat sein bisheriges Berufsleben ausschließlich in der Werkzeug- und Industriebedarfsbranche verbracht.

Innerhalb Blumenbecker leitete er von 1991 bis 2004 die heutige Niederlassung in Lippstadt, 2004 kamen die Koordination sowie die Organisation der gesamten Außendienstmannschaft dazu. Dies resultierte im Sommer 2005 in der Funktion des Abteilungsleiters für den kompletten Großhandel. Weiterhin wurde Olaf Lingnau im Januar 2006 Gesamtprokura für den Bereich Industriebedarf erteilt, ein halbes Jahr später wurde er dann zum Geschäftsführer der Blumenbecker Industriebedarf GmbH bestellt.

Sein Beruf ist gleichzeitig sein größtes Hobby: „Ich habe das Glück, meinen Beruf zu meiner großen Leidenschaft gemacht zu haben. Daneben genieße ich die freien Stunden mit meiner Frau und den Kindern. Um den Kopf auch mal frei zu bekommen, helfen die Nord- und Ostsee.“

Seit Oktober 2014 gehört Olaf Lingnau dem Präsidium des Fachverbands des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM) an.



Beim C-Teile-Management sind wir mit der Plattform onventis unterwegs, die im Markt durchaus stark etabliert ist. Wir haben eine ganze Bandbreite an Systemen zu bieten – vom Werkzeugausgabeautomaten über Materialversorgungs-konzepte wie Kanban oder andere Scanner- und RFID-Technologien – all das, was heute auf der Ebene des CTM gefordert wird.

**IB:** *Ein expandierendes Unternehmen braucht auch mehr Mitarbeiter. Wie stellt sich dahingehend Ihre Personalpolitik dar?*

**Lingnau:** Wir, die Blumenbecker Industriebedarf GmbH, haben heute in Deutschland in etwa 110 Mitarbeiter, bei dynamischem Wachstum. Davon sind 14 Mitarbeiter in der Ausbildung, das heißt, Ausbildung ist für uns ein wichtiges Thema. Wir wollen damit auch dem drohenden Fachkräftemangel entgegenwirken. Wir wollen unsere eigene Talentschmiede.

Viele heutige Mitarbeiter haben bereits bei uns die Ausbildung gemacht. Ein Unternehmen unserer Größenordnung hat natürlich auch ein bisschen was zu bieten. Dies macht uns als Arbeitgeber attraktiv. Wer mobil ist, kann mal in einen anderen Standort reinschnuppern, Auslandsaufenthalte sind möglich usw.

**IB:** *Sind Sie als Geschäftsführer mit dem Jahr 2014 zufrieden?*

**Lingnau:** Ja, absolut. Das Jahr 2014 war wieder ein ausgeprägtes Wachstumsjahr, wir sind mit allen Bereichen im Plus. Der Umsatz im Bereich Blumenbecker Industriebedarf Deutschland beläuft sich auf ca. 30 Mio. Euro, für das Gesamtunternehmen können Sie deutschlandweit ca. 200 Mio. Euro ansetzen. Hinzu kommen noch die Auslandsaktivitäten.

Insbesondere das WZM-Geschäft hat letztes Jahr gegenüber 2012 und 2013,

wo es eher eine Seitwärtsbewegung im Markt gab, wieder deutlich an Dynamik gewonnen. Unsere Kunden haben wieder sehr stark investiert. Die Konjunktur verlangsamt sich etwas, ja, aber es gibt keinen Einbruch. Der Maschinenbau ist gut ausgelastet. Investitionen lassen sich nicht aufhalten. Man kann sie mal ein Jahr schieben, aber es muss ja laufend in die Infrastruktur investiert werden.

**IB:** *Das Familienunternehmen Blumenbecker ist in Beckum verwurzelt. Resultiert daraus auch soziales Engagement?*

**Lingnau:** 60 Prozent des Familienunternehmens – heute in dritter Generation – gehören Astrid Blumenbecker, der Tochter von Bernhard Blumenbecker. 40 Prozent der Unternehmensanteile sind in der Marianne-Blumenbecker-Stiftung. Mit dem Zinsertrag aus dem Vermögen der Stiftung unterstützen wir lokale Einrichtungen, Kunst, Kultur. Es gibt auch Projekte wie „Frauen fördern Frauen“.

Wir unterstützen Berufsschulen, sponsern da schon mal das Equipment. In einzelnen Fällen werden auch Stipendien vergeben, die einen Hochschulbesuch in der Region unterstützen. Über diese Stiftung nehmen wir die soziale Verpflichtung sehr engagiert wahr.

**IB:** *Herr Lingnau, Sie sind aktives Mitglied des FDM. Was hat Sie zum Beitritt und zur ehrenamtlichen Mitarbeit bewogen?*

**Lingnau:** Zum Fachverband des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels hat mich mein Branchenkollege Joachim Schaub von WEMAG gebracht, der auch Präsidiumsmitglied ist. 2012 nahm ich so zweimal als Gast an einer FDM-Veranstaltung teil. Ein Jahr später habe ich mich dann zum Beitritt entschlossen. Aus meiner Sicht ist es wichtig, dass es mit dem Verband eine unabhängige Plattform gegenüber der Industrie gibt,

auf der man aus Themen Projekte vorantreiben kann, wo man ganz einfach ein Sprachrohr hat und letztendlich nicht als Einzelkämpfer unterwegs ist. Man findet im FDM Austausch auf Entscheidungsebene. Es sind viele interessante Persönlichkeiten dort vertreten.

Hinzu kommen Informationen, z.B. zu gesetzlichen Rahmenbedingungen. Alle Dinge, die die Branche bewegen, lassen sich im Verband auf den Punkt exakt formulieren und einer breiten Öffentlichkeit oder zumindest den Mitgliedern zugänglich machen. Mich persönlich interessiert auch der internationale Auftritt über CELIMO und habe mich inzwischen mit dem neuen CELIMO-Präsidenten Martin Wirth viel darüber unterhalten. 2015 werde ich erstmals auch an einer CELIMO-Veranstaltung teilnehmen und erhoffe mir dadurch noch eine Erweiterung meines internationalen Netzwerkes.

**IB:** *Ihr Engagement kommt offensichtlich gut bei den Mitgliedern an. Im Oktober 2014 wurden Sie direkt ins FDM-Präsidium gewählt. Worin sehen Sie vorrangig Ihre zukünftige Aufgabe?*

**Lingnau:** Ja, ich möchte mich an dieser Stelle nochmals ausdrücklich bei den Mitgliedern, die auf der Jahreshauptversammlung anwesend waren, bedanken für die 100-prozentige Zustimmung zu meiner Kandidatur und Wahl in das Präsidium. Die Nominierung sehe ich ein Stück weit auch als Bestätigung des Engagements im Ehrenamt, das essenziell ist für die Arbeit von Verbänden und Organisationen.

Ich muss mich natürlich noch ein bisschen ins Tagesgeschäft des Verbandes einfinden, aber perspektivisch für mich steht die Vernetzung auch international im Vordergrund. Was meines Erachtens eine weitere wichtige Aufgabe des Verbandes ist: für die FDM-Mitglieder, die alle Einzelkämpfer im Markt sind, vernünftige Vertriebsplattformen zu schaffen.

Aber es gibt noch viele weitere Aktivitäten des Verbandes, die ich als Mitglied sehr begrüße. Dies alles auszuführen, würde aber den Rahmen unseres Gesprächs sprengen. Nur allgemein zusammengefasst: Im Verband ist man besser in der Lage, Dinge aus der Gemeinschaft heraus zu lösen oder zu entwickeln. Hier kann auch der FDM sicherlich ein Stück weit mitgestalten und die Mitgliedsunternehmen in die richtige Richtung lenken.

**IB:** *Herr Lingnau, vielen Dank für das Gespräch.* □



Die neue Verpackungsstraße im Beckumer Logistikzentrum, an der parallel bis zu vier Verpackungsplätze eingerichtet werden können. (Fotos: © Blumenbecker)