



Fries Unternehmensgruppe: Interview mit Geschäftsführer Dr. Mario Hölscher

Mit 60 Außendienstlern und modernster IT eng mit den Kunden vernetzt

Mit rund 500 Mitarbeitern und elf Standorten ist Fries einer der führenden Bodenbelags- und Holzgroßhändler zwischen Nordsee und Spree. Vor einem Jahr trat Dr. Mario Hölscher in das Unternehmen ein, um dort zunächst gemeinsam mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Dr. Ulrich Fries die Gesamtverantwortung zu übernehmen. In einem Gespräch befragten wir Hölscher unter anderem zur betrieblichen Infrastruktur sowie zu den Perspektiven der Firmengruppe.

Parkett im Holzhandel: Herr Dr. Hölscher, sind Sie eher zufällig in dieser Branche gelandet oder gab es schon vorher einen Bezug zu Bodenbelägen und Holzprodukten?

Dr. Mario Hölscher: Zu textilen und elastischen Bodenbelägen erst jetzt, aber

vom Roh- und Werkstoff Holz war ich schon immer begeistert, dazu kam ein starkes Interesse an Wirtschaft. Das Studium der Holzwirtschaft ermöglichte es mir, diese Neigungen zu kombinieren. Der Abschluss erfolgte dann aber mit dem Schwerpunkt Ressourcen-Management und Logistik.

Somit waren Voraussetzungen erfüllt, um im Bereich der Ökonomie zu promovieren. Nach der wissenschaftlichen und unternehmensberatenden Tätigkeit bin ich 2005 bei einem Holzgroßhändler eingetreten, wo ich verschiedene Aufgaben in der Geschäftsleitung übernehmen durfte und dann zum Geschäftsführer berufen wurde.

Dr. Mario Hölscher:

„Die Modernität und Leistungsfähigkeit dieses Unternehmens in Kombination mit vielen freundlichen und hilfsbereiten Menschen haben mir den Einstieg leicht gemacht.“

PiH: Vor etwa einem Jahr sind Sie dann bei Fries als designierter Nachfolger des geschäftsführenden Gesellschafters Dr. Ulrich Fries eingestiegen.

Hölscher: Dr. Fries, der das Unternehmen Anfang der neunziger Jahre von seinem Vater, dem Firmengründer Johannes Fries, übernommen hatte, bot mir an, seine geschäftsführende Tätigkeit fortzusetzen. Um den Wechsel nachhaltig und planvoll zu gestalten, haben wir uns auf eine zwei- bis dreijährige Übergangsphase geeinigt. Dr. Fries ist nach wie vor im Tagesgeschäft tätig und wir stimmen alle wichtigen Entscheidungen miteinander ab. Zwischen Tradition und Weiterführung findet so etwas wie eine Synchronisation statt.

PiH: Sicher kein einfacher Prozess, sich in gewachsene Strukturen einzufügen?

Hölscher: Das ist ein ziemlicher Neustart, doch die Modernität und Leistungsfähigkeit dieses Unternehmens in Kombination mit vielen freundlichen und hilfsbereiten Menschen haben mir den Einstieg leicht gemacht. Ansonsten sind die Grundstrukturen im Großhandel vergleichbar: man hat eine zentrale Bereitstellungs- und Logistikfunktion zwischen der Industrie und den Verarbeitern wahrzunehmen. Die dazu notwendigen IT-Landschaften waren mir weitestgehend bekannt. Informationstechnologie spielt im Hause Fries eine sehr große Rolle. Durch das vollelektronisch geführte Zentrallager besteht eine maximale Transparenz. Diese Informationsdichte ist außerordentlich hilfreich, sich schnell einzuarbeiten.

Mit elf Standorten und 500 Mitarbeitern ist Fries einer der führenden Bodenbelags- und Holzhändler in Nord-Ostdeutschland.

PiH: Was die betriebliche Infrastruktur betrifft, scheint demnach die Fries-Gruppe auf der Höhe der Zeit zu sein?

Hölscher: Nicht nur das: In vielen Bereichen ist das Unternehmen seiner Zeit voraus, zum Beispiel was den Servicegrad hinsichtlich der Lieferbereitschaft betrifft.

PiH: Über die Unternehmensstruktur hätten wir gern etwas erfahren.

Hölscher: Die Zentrale der Fries-Unternehmensgruppe ist in Kiel. Parallel zur schleswig-holsteinischen Gesellschaft, zu der auch die Niederlassung in Hamburg gehört, wurden gleich nach dem Mauerfall Standorte in Mecklenburg-Vorpommern errichtet, woraus dann die

Fries Holzsysteme erwuchs. Parallel kamen dann die Fries Bodensysteme dazu mit dem bodenlegenden Handwerk als Zielgruppe. Somit basiert das Unternehmen auf drei Gesellschaften, die mit dem Zentrallager in Ganzlin einen gemeinsamen Anknüpfungspunkt haben. Circa 10.000 Artikel werden dort bereitgehalten und mit einem eigenen Fuhrpark innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert.

PiH: Für den Ausbau des Standortes Rostock haben die Inhaber viel Geld in die Hand genommen.

Hölscher: Vertriebsstrategisch hat Rostock eine große Bedeutung. Nach Kiel, Hamburg und Berlin ist das Unternehmen jetzt in der vierten Metropolregion nördlich der Elbe voll präsent. Von der Strahl- ▶



Niederlassungen der Fries Unternehmensgruppe



Dr. Ulrich Fries, Harry Glawe, Wirtschaftsminister von Mecklenburg-Vorpommern, und Dr. Mario Hölscher (v.l.) bei der Eröffnung der Rostocker Niederlassung.

kraft, die Rostock auf ganz Mecklenburg-Vorpommern ausübt, versprechen wir uns positive Effekte.

PiH: Fries verfügt über eine Reihe sehr attraktiver Ausstellungen. Dennoch wird kein Einzelhandel betrieben.

Hölscher: Auch darin unterscheiden wir uns von den meisten Großhändlern. Zum einen ist es unser Versprechen, die Handwerkskunden zu schützen und nicht als Konkurrent aufzutreten. Andererseits können sich unsere Mitarbeiter ganz auf die Belange der Profis konzentrieren.

PiH: Während viele Großhändler ihre Lieferanten hinter einer Eigenmarke verbergen, um nicht vergleichbar zu sein, scheint es bei Fries diesbezüglich keine Geheimnisse zu geben? Ob Weitzer, Meister oder

„Wir versuchen, unseren Kunden einen attraktiven Mix aus Fachhandelsmarken und Eigenmarke anzubieten.“

Quick Step – viele bedeutende Hersteller zeigen in den Ausstellungen Flagge.

Hölscher: Wir versuchen, unseren Kunden einen attraktiven Mix aus Fachhandelsmarken und Eigenmarke anzubieten. Als Vollsortimenter haben wir den Anspruch, je nach Bedarf liefern können.

PiH: Mit der Copa und dem Holzring gehört das Unternehmen zwei maßgeblichen Verbundgruppen an. Gibt es außer

Einkaufsvorteilen und Bonusregelungen noch weitere Gründe für die Mitgliedschaft in einer Kooperation?

Hölscher: Der Firmengründer Johannes Fries gehörte bei beiden Kooperationen zu den ersten Gesellschaftern. Unabhängig davon sind Verbundgruppen als Netzwerkfaktor überaus wichtig. In Kombination mit anderen Gesellschaftern ergibt sich eine noch höhere Schwungmasse – auch mit Blick auf die Industrie, aber das ist nur ein Aspekt von mehreren. Der kooperierte Einkauf, die Bündelung von Marktstrategien sowohl auf Produkt- als auch auf Dienstleistungsebene sowie der Erfahrungs- und Interessenaustausch gleichgesinnter Unternehmen sind für uns von großer Bedeutung.

PiH: Sehen Sie in ihrer angestammten Region noch Wachstumschancen?

„Untermuert wird der hohe Servicegrad durch unsere IT, die für gläserne Prozesse sorgt und damit Informationen für den Kunden schnell greifbar macht.“

Hölscher: Auf jeden Fall. Eine zentrale Rolle spielt dabei unser Außendienst, der 60 festangestellte Mitarbeiter umfasst, sodass wir permanent am Kunden sind. Bei durchschnittlich fünf Besuchen am Tag ergeben sich 1.500 Kundenkontakte pro Woche, womit wir eine Sonderstellung beanspruchen können. Eine serviceorientierte Beratung wird vom Verarbeiter zunehmend erwartet. Oft hat er nicht die Zeit, eine Niederlassung aufzusuchen, also fahren wir zu ihm. Nur wenige Großhändler sind mit ihren Kunden dermaßen eng vernetzt.

Untermuert wird der hohe Servicegrad durch unsere IT, die für gläserne Prozesse sorgt und damit Informationen für den Kunden schnell greifbar macht. Alle 60 Außendienstler sind übrigens mit Tablet-PCs ausgestattet, so dass permanent Auftragsstatus-Informationen, Bestände, Angebote etc. zur Verfügung stehen.

PiH: Welchen Umsatz peilen Sie für dieses Jahr an und wie viel entfällt auf den Bodenbereich?

Hölscher: Nach einem Umsatz von 110 Mio. EUR im vergangenen Jahr sind wir zuversichtlich, diesen trotz des langen Winters leicht zu steigern. Der Bodenbelagsanteil liegt bei rund 30 %.

PiH: Bei den Bodenbelägen dürften Parkett und Laminat den Schwerpunkt bilden?

Hölscher: Auch in den textilen und elastischen Sortimenten sind wir stark und neuerdings auch mit Designbelägen, allerdings nicht auf HDF-Trägerplatte,

sondern in Dicken von circa 2,5 bis 4 mm. Bedauerlicher Nebeneffekt: Teppichboden wird durch LVT ersetzt. Parkett entwickelt sich weiterhin gut. Trotz des rückläufigen Gesamtmarktes gelingt es uns, den Absatz weiterhin zu steigern.

PiH: Welche Rolle spielen Baustoffe in Ihrem Sortiment?

Hölscher: Unser Fokus ist ganz klar auf den Holzverarbeitenden Profi und den Bodenleger ausgerichtet. Allein bei Bodenbelägen, Bauelementen und Holz ist der technische Beratungsaufwand enorm. Es wäre vom Innendienst kaum zu leisten, wenn wir dann noch mit Baustoffen in die Breite gehen würden. Unsere Kernkompetenz ist die Sortiments-tiefe.

PiH: Wie stellt sich für Sie generell die Situation der Holzbranche dar?

„Als CO₂-neutraler und auch ästhetisch erstklassiger Werkstoff hat Holz eine hervorragende Zukunft.“

Hölscher: Zweifelsohne spüren wir in der Branche einen starken Konzentrationsprozess, der nach meiner Einschätzung in Zukunft noch stärker zum Tragen kommen wird. Sowohl auf Anbieter- wie auf Abnehmerseite ist mit einer zunehmenden Verdichtung zu rechnen, zum Teil auch getrieben durch die Globalisierung und den damit zusammenhängenden steigenden Kostendruck. Der Anspruch an Effizienz wird deutlich zunehmen.

Gleichwohl ist die Branche sehr gut aufgestellt. Als CO₂-neutraler und auch ästhetisch erstklassiger Werkstoff hat Holz eine hervorragende Zukunft. Noch ist es allerdings so, dass die Möglichkeiten bei weitem nicht ausgeschöpft sind. Dazu bedürfte es unter anderem eines stärkeren Branchenmarketings. ■

Fries in Kürze

Johannes Fries GmbH & Co. KG

Edisonstraße 50 · 24145 Kiel
Tel. (04 31) 54 66-0 · Fax (04 31) 54 66-190
E-Mail: info@fries24.de

Gründungsjahr: 1959

Mitarbeiterzahl (Gruppe): ca. 500

Außendienst (Gruppe): 60

Jahresumsatz (Gruppe): (2012) 110 Mio. EUR

Geschäftsführer: Dr. Ulrich Fries, Dr. Mario Hölscher

Vertrieb Holz: Jürgen Bartsch

Vertrieb Bodenbeläge: Thomas Hellmond

Niederlassung: 22525 Hamburg, Rondenbarg 11

Weitere Gesellschaften:

Fries Holzsysteme GmbH

Uwe-Johnson-Straße 2 · 19395 Ganzlin
Tel. (03 87 37) 50-0 · Fax (03 87 37) 50-192
E-Mail: info@fries24.de

Geschäftsführung: Dr. Ulrich Fries,
Dr. Mario Hölscher

Vertrieb: Michael Schneider

Niederlassungen:

- 18507 Grimmen, Appelshofer Dorfstraße 28
- 18069 Rostock-Sievershagen, Rostocker Straße 36
- 15859 Storkow, Neu-Bostoner-Straße 7
- 04860 Torgau, Nordstraße 4
- 17987 Altentreptow, Gewerbehof 2

Fries Bodensysteme GmbH

Waldstraße 16 · 13403 Berlin
Tel. (030) 41 74 90-0 · Fax (030) 41 74 90-90
E-Mail: info@fries24.de

Geschäftsführung: Dr. Ulrich Fries,
Dr. Mario Hölscher

Vertrieb: Thomas Hellmond

Niederlassungen:

- 12681 Berlin, Marzahner Chaussee 215
- 22525 Hamburg, Rondenbarg 11
- 39576 Stendal, Langer Weg 4

Verbandsmitglied bei:

- Der Holzring Handelsgesellschaft mbH für Holz, Platten und Baustoffe
- Copa eG
- Rigromont GmbH
- Gütegemeinschaft Holzhandel e.V.
- GHF Bundesverband Großhandel Heim & Farbe e.V.