

„Nicht schwätzen, sondern machen“

BS Systems



Die BS Systems mit Sitz im bayrischen Zusmarshausen ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Robert Bosch Power Tools und Sortimo International. Der Spezialist für Mobilitäts- und Verpackungssysteme wurde 2012 gegründet und feiert daher in diesem Jahr zehnjähriges Bestehen. Anlässlich des kleinen Jubiläums sprach die EZ Eisenwaren-Zeitung mit Geschäftsführer Fatih Yilmaz.

EZ: Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum, Herr Yilmaz. Was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus? Was ist das Erfolgsrezept?

Fatih Yilmaz: Die zehn Jahre BS Systems sind wie im Flug vergangen. Unser Erfolgsrezept besteht aus flachen Hierarchien, Engagement, Leidenschaft und einfach viel Spaß am „Tun“. BS Systems ist das wachstumsstärkste Joint Venture der Firmengruppen rund um die Robert Bosch Power Tools GmbH und der Sortimo International GmbH. BS lebt vor allem von seinen zielstrebigem Mitarbeitern und dem gemeinsamen BS Systems Spirit. BS hat seinen ganz persönlichen Charakter, auf den ich sehr stolz bin.

Was sind aus Ihrer Sicht die Meilensteine der letzten Jahre?

Unser Team besteht inzwischen aus über 45 Mitarbeitern – ganz besonders freut mich auch, dass immer noch mehr

als die Hälfte des Gründungsteams mit an Bord ist. Wir mussten aufgrund der äußerst schnellen Expansion vorübergehend sogar auf Bürocontainer zurückgreifen. Vor einem Jahr sind wir dann in die neu gebaute, moderne Bürowelt des Sortimo Innovationszentrums umgezogen. Diese ist Teil von Europas momentan größtem und innovativstem Ladepark.

Hatten Sie sich bei der Gründung im Jahr 2012 ein bestimmtes Ziel gesetzt?

Unser Ziel war es, beim Umsatz die 50-Millionen-Euro-Barriere zu knacken – das haben wir im letzten Jahr geschafft. Die L-Boxx ist mit über 35 Millionen verkauften Einheiten das marktführende Koffersystem in Europas Baubranche. Bis 2025 wollen wir das nochmal verdoppeln.

Fatih Yilmaz: „Im Fachhandel sehen wir für unser Geschäft auf jeden Fall noch großes Potenzial. Hier werden wir uns zukünftig deutlich breiter aufstellen.“

Einen großen Anteil am Erfolg einer Firma haben zumeist zufriedene Kunden. Wie schaffen Sie es, Ihre Kunden nachhaltig an BS Systems zu binden?

Wir individualisieren nicht nur die Produkte frei nach Kundenwunsch. Wir passen, wenn nötig, die gesamte Prozesskette an und bieten hochgradig individualisierte Services. Logistik und Lagerung? Erfolgt, wenn nötig, über Konsignationslager. Spezielle Anforderungen an Qualität und Sicherheit? Wir übernehmen das Testing und kümmern uns um die Zertifizierung. Alternative Werkstoffe? Sie sprechen mit dem Profi. Auch sind wir äußerst flexibel beim Thema „regionale Produktion“. Wir produzieren dort, wo unsere Produkte benötigt werden. Lange Transportwege sind nicht erst seit den aktuellsten Energiepreisteigerungen ineffizient. Wir richten uns voll und ganz nach den Wünschen unserer Kunden. Ich denke, dass genau diese serviceorientierte Arbeitsweise von unseren Kunden sehr geschätzt wird und dies auch der Schlüssel zu unserem Erfolg ist.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich BS einen beachtlichen Kundenstamm aufgebaut. Gibt es da überhaupt noch weiteres Potenzial auf dem Markt?

Ja, natürlich geht da noch mehr – auch wenn wir bereits heute das „Who is Who“ aus Industrie und Handel beliefern. Großes Potenzial sehen wir auf jeden Fall noch im Fachhandel. Hier werden wir uns zukünftig deutlich breiter aufstellen. Bei unserer neuen Produktlinie, dem Werkzeuggürtelsystem Pro Click, legen wir momentan den Grundstein dafür. Wir bieten das Sortiment zukünftig komplett

mit Verkaufsverpackungen an und erarbeiten Sonderplatzierungskonzepte für den PoS. Außerdem haben wir die Mindestbestellmenge für individualisierte Produkte gesenkt.

Glauben Sie, dass der Systemgedanke der L-Boxx heute schon am Markt angekommen ist?

Diese Frage kann ich auf jeden Fall mit einem klaren „Ja“ beantworten. Aktuelle Marktforschungen haben dies auch bestätigt. Natürlich gibt es auch noch den ein oder anderen, dem wir unser L-Boxx System und die Idee dahinter erklären müssen. Aber es ist toll zu sehen, wie sich der Markt geändert hat. Kunden, die uns vor vielen Jahren noch weggeschickt haben, kommen heute von selbst auf uns zu und möchten Teil des Systems werden. Das spornt uns an und zeigt, dass wir vieles richtig machen.

Es gibt immer mehr Wettbewerber auf dem Markt – bereitet Ihnen das schlaflose Nächte?

Wir richten uns nicht nach dem Wettbewerb, sondern nach unseren Kunden. Wir sind keine „Fast-Follower“, die Markterwartung wird von uns getrieben. Konkurrenz belebt das Geschäft – wir freuen uns über Wettbewerb. Das spornt an wachsam, aktiv und innovativ zu bleiben.

Wo sehen Sie Ihre Stärke gegenüber dem Wettbewerb?

Wir hören besser zu und bieten dem Kunden so maßgeschneiderte Lösungen für

Die L-Boxx ist mit über 35 Millionen verkauften Einheiten das marktführende Koffersystem in Europas Baubranche.



seine Prozesse. Ideen werden bei uns mit viel Teamgeist und auf kurzem Dienstweg umgesetzt – stets nach dem Motto: „Nicht schwätzen, sondern machen“. Wir schauen nicht nach rechts und links, welchen Weg andere gehen. Wir gehen unseren eigenen Weg.

Corona, Krieg, Preissteigerungen und Inflation, wie meistern Sie die aktuellen Krisen?

Das sind schwierige Zeiten – ohne Frage. Wir stellen uns allen Herausforderungen – packen an und schauen nach vorne. Bis jetzt haben wir das ganz gut gemeistert – selbst während der Pandemie waren wir immer lieferfähig und konnten Kurzarbeit vermeiden. Wir haben die Preise nicht reflexartig aufgrund Kostensteigerung nach oben gesetzt – wir sind da mit Weitsicht unterwegs. Große Teile konnten wir durch Effizienzsteigerungen und Margenverzicht zum Wohl unserer Kunden kompensieren. Was zukünftig

passiert, können natürlich auch wir nicht vorhersehen.

Ein Blick in die Zukunft: Welche Meilensteine liegen noch vor Ihnen?

Zunächst steht weiterhin die europäische Erweiterung unseres Vertriebsengagements an. Zudem wird, auf Wunsch einiger Kunden, der Markt in den USA stärker in unseren Fokus rücken. Wir wollen dort kein weiterer europäischer Händler sein, sondern marktführende Produkte entwickeln und vertreiben – wie bereits in Europa. Ebenso sind neue, volumengetriebene Produktlinien denkbar. Individualisierte Lösungen mit Systemanbindung für unsere Kunden – das ist unser Geschäft. Es bleibt auf jeden Fall spannend und interessant, wen wir in Zukunft noch alles zu unseren Partnern zählen dürfen.

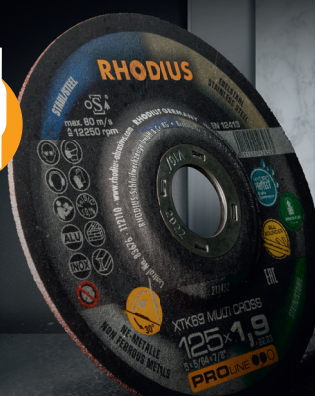
Vielen Dank für das Gespräch.

Fotos: BS Systems

ANZEIGE

KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf die XTK69 MULTI CROSS. Mit 3 vollflächigen Gewebelagen schleift sie sicher und trennt leistungsstark und zuverlässig eine Vielzahl von Werkstoffen. Für maximale Flexibilität – ganz ohne Scheibenwechsel.



GRATIS
Muster sichern:
Rhodi.us/xtk69-gratis



RHODIUS
Simplify your work.

+++ Besuchen Sie uns auf der Eisenwarenmesse in Köln 25.–28.09.2022, Halle 10.2, Stand B001 +++