

# Die Netzwerker aus Thüringen

„Eng verbunden mit der Region und nah dran am Kunden“, so lautet das Geschäftskonzept der **Büromarkt Ulrich**-Inhaber Peter und Stefan Ulrich. Mitte Juni wurde am Firmensitz in Schmalkalden das 25-jährige Firmenjubiläum mit knapp 300 Gästen ausgiebig gefeiert.

**Bodenständigkeit und Qualität** haben für Peter und Stefan Ulrich einen besonderen Stellenwert. Ein umfangreiches Bürosortiment und viel Service anbieten sowie sich gleichzeitig in der auch landschaftlich reizvollen Region engagieren, das gehört für die beiden Geschäftsführer zusammen. So hat sich Büromarkt Ulrich mit seinen Programm-Schwerpunkten Bürotechnik, Büromöbel und Bürobedarf in den vergangenen 25 Jahren einen festen Platz im Großraum rund um Schmalkalden in Thüringen erarbeitet. Mittlerweile zählt der Fachhändler knapp 4000 Kunden, von Industrieunternehmen über Verwaltungen, Kommunen, Bildungseinrichtungen bis zu Handwerksbetrieben und Privatpersonen, im Umkreis von 70 Kilometern. Für die Marktlieferanten ist Büromarkt Ulrich damit zu einem wichtigen und gewichtigen Partner in der Region geworden. Dies unterstreichen auch größere Projekte, die man mit Firmen wie Palmberg, Sedus oder

Brother in den vergangenen Jahren erfolgreich stemmen konnte. Das umfangreiche Serviceangebot reicht dabei von der kompetenten Beratung im Fachmarkt und vor Ort bis hin zur Auslieferung mit eigenen Fahrzeugen.

## Jubiläum der besonderen Art

Die enge Verbundenheit mit Kunden und Lieferanten zeigte sich Mitte Juni auch bei den Jubiläums-Feierlichkeiten in und rund um die eigenen Räumlichkeiten. Ganz bewusst sollte daraus keine klassische Verkaufsveranstaltung, sondern ein lockeres get-together mit vielen Informations- und Vergnügungsmöglichkeiten werden. Mit dabei waren rund 30 wichtige Lieferanten, die interessante Neuheiten und Lösungen präsentierten. Den knapp 300 Besuchern wurde auch im Rahmenprogramm einiges geboten – vom Biathlon-Schießen bis zur Probefahrt im Hybrid-Auto BMW i8 war für



*Stolze Gastgeber (von links): Peter und Stefan Ulrich*

jeden etwas dabei. Zu den Gratulanten zählten neben den Vertretern zahlreicher Kunden auch die wichtigen Repräsentanten aus der Politik vom Landrat bis zum Bürgermeister. Deutlich wurde auf der Veranstaltung die intensiven Beziehungen mit den Menschen der Region. So verstehen sich die Inhaber denn auch als Netzwerker und Problemlöser mit einem hohen gesellschaftlichen Verantwortungsbewusst-



*Beachtlicher Zuspruch: Die Jubiläumsveranstaltung von Büromarkt Ulrich im Juni lockte knapp 300 Gäste nach Schmalkalden.*



*Glückwünsche auch aus der Politik (von links): Stefan, Peter und Roland Ulrich zusammen mit Thomas Kaminski (Bürgermeister Schmalkalden) und Landrat Peter Heimrich*



**Großes Interesse der Gäste: zum Beispiel auch am umfangreichen Bürostuhlprogramm**



**Rege frequentiert: der „Biathlon-Schießwettbewerb“ ...**



**... und die Probefahrt im Elektrohybrid BMW i8 von Brother**

sein. Das Engagement reicht dabei vom Spendensammeln für soziale Einrichtungen über die Unterstützung von örtlichen Vereinen bis zu Hilfsleistungen für die Studenten der nahen Fachhochschule für Technik/Betriebswirtschaft. Ein besonderes Highlight, das auch als Kundenevent genutzt wird, ist das Engagement beim Biathlon-Weltcup im nur rund 15 Kilometer entfernten Wintersportort Oberhof. Neu ist in diesem Zusammenhang, dass im Büromarkt künftig auch die begehrten Tickets für die Top-Sportveranstaltung erhältlich sind.

Mitte Juni 1990 eröffneten Roland Ulrich und sein Sohn Peter, die beide zu DDR-Zeiten als Wartungsmechaniker viel mit Büromaschinen zu tun hatten, den Büromarkt Ulrich. Inzwischen hat seit Anfang des Jahres Stefan Ulrich, der Sohn von Peter Ulrich, in der nächsten Familiengeneration Verantwortung als Gesellschafter und Mitgeschäftsführer übernommen. Das im Handel extrem wichtige Thema der Nachfolgeregelung wurde bei Büromarkt Ulrich damit frühzeitig und ohne Bremsspuren gemeistert. Für Stefan Ulrich, der bereits nach seinem BWL-Studium seit 2009 im Unternehmen aktiv ist,

stand schon seit der Schulzeit fest, in die Fußstapfen von Vater und Großvater treten zu wollen. Reizvoll ist für ihn auch in den aktuell wettbewerbsintensiven Zeiten, sich mit dem eigenständigen Servicekonzept behaupten zu können. Gleichzeitig setzt sich damit die berufliche Familiengeschichte in der vierten Generation fort. Bereits der Urgroßvater von Stefan Ulrich, der im Jahr 1900 geborene Adolf Ulrich, war im Mercedes-Schreibmaschinenwerk in Zella-Mehlis als Kundendienstmeister mit Büromaschinen beschäftigt.

[www.buromarkt-ulrich.de](http://www.buromarkt-ulrich.de)

## Takkt

### Gruppe profitiert von Nordamerika-Geschäft

Die Stuttgarter Takkt-Gruppe als einer der führenden B2B-Versandhändler für Geschäftsausstattung (Kaiser + Kraft, ratioform u.a.) ist im ersten Halbjahr 2015 profitabel gewachsen. Neben organischem Umsatzwachstum konnte der Konzern mit dem US-amerikanischen Spezialversandhändlers Post-Up Stand zum 1. April und dem führenden Online-Händler für Betriebsausstattung BiGDUG in Großbritannien zum 2. Juli zwei Akquisitionen vermelden. Nach einem verhaltenen Jahresauftakt in Europa entwickelte sich das Geschäft dort im zweiten Quartal positiver. In Nordamerika setzte sich die gute Entwicklung weiter fort. Organisch (d.h. bereinigt um Währungs-, Akquisitions- und Desinvestitions-

effekte) stiegen die Konzernumsätze um 4,5 Prozent. Insgesamt stieg der berichtete Konzernumsatz im ersten Halbjahr um 7,4 Prozent auf 506 (471,3) Millionen Euro. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Takkt Europe mit dem Schwerpunkt Kaiser + Kraft ging im ersten Halbjahr organisch um 0,4 Prozent zurück. Der berichtete Umsatz mit 259,3 (262,4) Millionen Euro lag um 1,2 Prozent niedriger. Bereinigt um die Entwicklung in der Schweiz, wo die Geschäfte aufgrund eines starken Schweizer Franken und einer damit einhergehenden Investitionszurückhaltung der Unternehmen deutlich rückläufig waren, hat das Segment einen leichten organischen Umsatzzuwachs im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014

erzielt. Mit Blick auf die Sparten erreichte die Packaging Solutions Group (PSG) im ersten Halbjahr eine organische Wachstumsrate im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Der Umsatz in der Business Equipment Group (BEG) ging währungsbereinigt im niedrigen einstelligen Prozentbereich zurück. Als Spezialist für Betriebs-, Lager- und Büroausstattung sei die BEG stärker von der Entwicklung der konjunkturellen Rahmenbedingungen in Europa beeinflusst, so die Firmeninfo. Takkt ist in Europa und Nordamerika einer der führenden B2B-Spezialversandhändler für Geschäftsausstattung.

[www.takkt.de](http://www.takkt.de)

[www.kaiserkraft.de](http://www.kaiserkraft.de)