

Bechem übernimmt Triton- Standorte im Ruhrgebiet

Die Pinguine bekommen kalte Füße

Der Ausverkauf bei den Pinguinen geht weiter. Vier Triton-Niederlassungen gehen an den Essener Traditionsgrößhandeler Bechem. Angeblich braucht die Shuttersveld-Guppe dringend Geld.

Nachdem sich jüngst der Mönchengladbacher Großhändler Heinrich Schmidt die Triton-Standorte Emmerich und Velbert einverleibte (SHN 15/01), schnappte sich jetzt Bechem die Niederlassungen in Bochum, Essen, Gelsenkirchen und Herne (wir berichteten bereits per SMS). Das Triton-Niederlassungsnetz im Ballungsgebiet Rhein-Ruhr wird damit deutlich dünner.

Am 17. August informierte Hans Jüde, Chef von Bechem, die Redaktion über den Deal. Mit Bechem übernimmt wiederum ein alteingesessener Mittelständler Triton-Filialen, um, wie Hans Jüde im Gespräch betont „die Kundennähe weiter zu verbessern.“ Bechem, bislang mit zwei Standorten in Essen sowie in Ratingen und Velbert vertreten, sieht in der Übernahme eines weiteren Essener Platzes kein Problem. „Die Einzugsbereiche unserer bisherigen Standorte vertragen sich mit denen unserer neuen Standorte recht gut.“ Für den Essener Händler hat der Aspekt der Zukunftssicherung Priorität. Jüde: „Wir benötigen eine gewisse Mindestgröße, um uns für die kommenden Jahre richtig zu positionieren und unsere Selbständigkeit zu sichern.“ Bisher hat Bechem 75 Mitarbeiter, zukünftig rund 100.

Jüde will engere Kundenbindung auch durch räumliche Nähe erreichen. Die Triton-Niederlassungen, die jetzt an Bechem gingen, sind, so Jüde „gute und entwicklungsfähige Standorte, die ertragreich zu betreiben sind“. Gegenüber SHN legte



Hans Jüde: Vier Häuser von Triton



Jan van Hattem: Ex-Berufsfeuerwehmann in Nöten

Jüde besonderen Wert darauf, dass die Übernahmeverhandlungen mit der Pinguin Haustechnik AG äußerst fair und offen geführt wurden und auch zügig vonstatten gingen. Warum verkauft Triton Belco als Teil der Pinguin Haustechnik AG und damit Tochter der niederländischen Shuttersveld-Gruppe solche Nieder-

lassungen, die im grünen Bereich liegen? Aus Industriekreisen ist in jüngster Zeit häufiger zu hören, dass man beim Thema „Pinguine“ recht zurückhaltend geworden ist. Die Gruppe benötige wohl dringend frisches Geld. Dazu passen die Gerüchte, nach denen Shuttersveld als Zentrale keine müde Mark mehr in das Pinguin-Engagement investieren wolle.

Jan van Hattem, bei den Holländern für das deutsche Großhandelsabenteuer verantwortlich, dürfte kräftig Feuer unterm Hintern verspüren. Doch vielleicht hilft dem Manager jetzt sein früherer Job. Er soll einst Berufsfeuerwehmann gewesen sein. Zu der Frage, welche Strategie die Pinguin-Gruppe verfolgt und ob es tatsächlich einen Ausverkauf gibt, blockt aus der Zentrale in Lehrte Thies Oldigs: „Wir nehmen zu diesen Fragen grundsätzlich gegenüber der Presse und Öffentlichkeit keine Stellung.“

Vor diesem Hintergrund müssen sich die Pinguine und ihre niederländische Mutter kritische Fragen gefallen lassen. Davon gibt es derzeit genug. Was ist mit den Askana und Dorana-Häusern in Ostdeutschland? Welche werden noch geschlossen, welche verkauft? Bleibt Shuttersveld mit der Pinguin Haustechnik am Markt oder versuchen die Holländer, den Laden zu verkaufen, weil sie sich mit ihrer Akquise übernommen und verrechnet haben? Fragen, zu denen der Konzern nicht Stellung nimmt. Der Markt wird antworten.