

Der kleine Riese

Der Komponentendistributor Siewert & Kau ist auch im 14. Jahr seines Bestehens auf Wachstumskurs. Dabei ist Wachstum für die Unternehmensgründer gar nicht das Wichtigste.

Von Damian Sicking

Siewert & Kau-Geschäftsführer Björn Siewert neigt dazu, sehr schnell zu sprechen. Wer ihm aber zuhört, sollte dies sehr langsam tun. Denn sonst könnten ihm einige gute Sprüche entgehen. Wie zum Beispiel dieser: „Wir sind so groß, wie wir sein müssen, um das zu tun, was wir tun wollen.“ Den Satz sollte man auf Lunge einatmen, um ihn wirklich genießen zu können. Gut, man darf annehmen, dass Siewert dieser Satz nicht spontan im Gespräch eingefallen ist, aber trotzdem.

Die Frage aber ist: Wie groß ist die genau richtige Größe für Siewert & Kau? Denn wenn man auf die Umsatz- und Personalentwicklung der vergangenen Jahre blickt, dann sieht man nur in eine Richtung: nach oben! Vor zehn Jahren lagen die Erlöse des Distributors



»Wir sind so groß, wie wir sein müssen, um das zu tun, was wir tun wollen.«

Björn Siewert, S&K-Geschäftsführer

aus Bergheim bei Köln bei 32 Millionen Euro – heute sind es 300 Millionen Euro mehr (vgl. Grafik).

In diesem Jahr wird das Unternehmen wahrscheinlich erneut mehr Umsatz machen – hat es

dann noch immer die richtige Größe? Schwierige Frage. Eins steht für Siewert jedenfalls fest: Die Fehler, die andere Distributoren in der Branche gemacht haben – schnell wachsen und dann in sich zusammenbrechen (Astra, CHS) –, wollen die Rheinländer unbedingt vermeiden. Er sieht sich aber ganz gut gewappnet, um nicht in diesen Fehler zu verfallen. „Wir haben nie die fetten Zeiten erlebt wie andere Firmen, die jetzt nicht mehr da sind“, sagt Siewert.

Den Firmenchefs ist es auch nicht wichtig, durch spektakuläre Aktionen viele „Ahs“ und „Ohs“ in der Branche zu ernten. Lieber wollen sie kontinuierlich eine gute Leistung bringen. Oder in den Worten von Geschäftsführer Siewert: „Ein heißes Feuer lässt sich schnell entfachen, es ist aber auch schnell wieder aus.“

Wenn man Björn Siewert, der das Unternehmen 1994 zusammen mit Holger und Oliver Kau gegründet hat, fragt, was das Besondere an dem Unternehmen sei, bekommt man eine klare Antwort:

- Fokus auf wenige Hersteller und Produkte. Mehr als 60 bis 70 Hersteller wollen die Rheinländer nicht haben. Dadurch sichern sie Kompetenz und Flexibilität.
- Konzentration auf das Kerngeschäft, nämlich den Handel mit IT-Komponenten.
- Top-Lieferfähigkeit. Ein besonders wichtiges Thema für Siewert. „Wir wollen vor allem in diesem

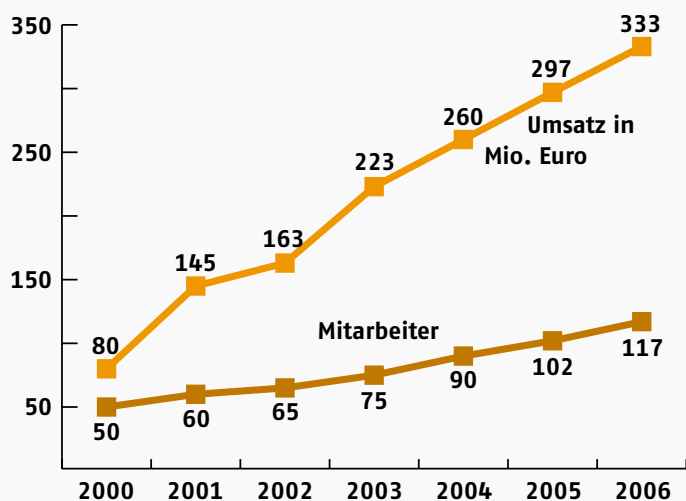
Punkt besser sein als andere. Was auf Lager ist, kann jeder liefern. Wir dagegen schaffen es, ein bestimmtes Produkt morgens zu ordern und am Nachmittag auszuliefern.“ (Wieder so ein Satz zum Genießen: „Was auf Lager ist, kann jeder liefern.“)

► Jeder der drei Unternehmensgründer und Geschäftsführer ist im operativen Tagesgeschäft verankert und steht somit selbst „auf dem Schlachtfeld“ (Siewert).

Konzentration auf das Kerngeschäft bedeutet im Übrigen auch, dass S&K nicht, wie es vor kurzem als Gerücht durch die Branche ging, ein eigenes Systemhaus gründen wird. „Das ist Unsinn. Was wir allerdings tun, ist, sozusagen im Auftrag von Kunden aus dem Systemhausbereich in Projekte zu gehen. Denn dies ist ja oft eine recht komplexe Angelegenheit, und damit sind vor allem kleinere Unternehmen oft überfordert“, stellt er klar.

Was die Aussichten für das laufende Geschäftsjahr betrifft, so rechnet Siewert mit einem Wachstum im einstelligen Prozentbereich. „Die ersten Monaten waren gut“, sagt er.

Immer nur nach oben



Quelle: Siewert & Kau

Von 80 auf 333 Millionen in sechs Jahren:
die Geschäftsentwicklung von Siewert & Kau

Meinung des Redakteurs

„Distribution Live“ – so heißt der Claim von Siewert & Kau. „Live“, das bedeutet Leben, Bewegung, Schnelligkeit. Also eigentlich genau das, was ein Distributor leisten muss, um seine Kunden optimal zu bedienen. Vor allem im Komponentenbereich. Und dass nicht immer die Großen die Schnellsten sind, ist inzwischen bekannt.