

KURZNOTIERT

Mögliche Rückkehr von Hein Gericke

■ Kürzlich wurden die Markenrechte aus der Insolvenzmasse der ehemaligen Hein Gericke Europe GmbH-Zubehörkette verkauft.

Im Mai 2024, sechseinhalb Jahre nach der vierten und letzten Insolvenz, sind die Rechte an der Marke Hein Gericke und an deren Eigenmarken wie etwa Tuareg oder Bullson verkauft worden. Erworben hat die Rechte ein niederländischer Geschäftsmann, dessen erklärtes Ziel ein Weiterverkauf für eine künftige kommerzielle Nutzung des bis heute sehr bekannten Firmennamens, zumindest bei Motorradfahrern ab 50 Jahren aufwärts, sei. Mit dem Verkauf der Namensrechte wäre ein Neustart des Unternehmens durchaus denkbar, wenn auch unsicher, ob dieser tatsächlich nochmal in der Motorradbranche erfolgen würde.



ZBR Hohl Zurück in die Zukunft

■ Der Großhandelsspezialist für Motorrad- und Rollerreifen aus Leverkusen hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten als einer der größten und wichtigsten Marktversorger in Europa etabliert. Verantwortlich dafür sind stetige Investitionen in logistische und digitale Unternehmensprozesse, eine schon frühzeitig umgesetzte Nachfolgesituation, motiviertes und kompetentes Personal und die ewige Lust auf den einzelnen Kunden - ganz gleich ob groß oder klein. Eine echte Erfolgsgeschichte, die seit der Gründung 2001 permanent fortgeschrieben wird.



Wir haben mit Senior-Chef Dieter Adolph gesprochen, der zusammen mit seinem Sohn Dennis Adolph die Geschäftsführung bildet und die Geschicke von ZBR Hohl lenkt. Gemeinsam haben wir im Gespräch die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft beleuchtet.

An Ihrem sechzigsten Geburtstag hatten Sie vor Jahren in einem Interview gesagt, dass Sie beruflich kürzertreten möchten und den Staffstab an Ihren Sohn Dennis

übergeben wollen. Ist es Ihnen gelungen?

Ja, das ist es. Dank der Tatsache, dass wir vor über 16 Jahren meinen Sohn nach seinem Studium für die Aufgabe bei ZBR Hohl gewinnen konnten. Dennis ist ein großer Teil der Erfolgsgeschichte aus den letzten Jahren zuzuschreiben. In Sachen Personalentwicklung, digitaler Ausrichtung und Internationalisierung hat er das Unternehmen fit für die Zukunft gemacht und auf ein höheres Level gehoben. Unsere Zusammenarbeit schafft mir Freiräume, die ich mir auch offen gesagt in meinem Alter nehmen möchte. Allerdings ganz ohne ZBR Hohl geht es dann auch nicht bei mir, meine Arbeit war und ist immer ein wichtiger Teil meines Lebens. Das wird auch so bleiben. Ich bin gerne Ansprechpartner für bestimmte Lieferanten und Kunden, jedoch bin ich nicht mehr tagfüllend dauerhaft präsent im Unternehmen. Ich weiß aber, dass ich nach wie vor mit meiner langjährigen Erfahrung im Betrieb gefordert bin und unserer gesamten Truppe hilfreich zur Seite stehe. Das Arbeiten im Team macht immer noch viel Spaß. Ich bin jemand, der sein Wissen gerne teilt - gerade auch weil wir viele junge Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt haben. Ruhe und Ausgleich finde ich nach wie vor im Golfsport. Auf dem Grün sind Disziplin

und Konzentration gefordert. Tugenden, die mir schon immer gut gefallen haben und auch im Geschäftsalltag wichtig sind.

Sie sprachen gerade das Thema Personalentwicklung und Nachfolge an. Kann man diese Themen als zentrale Zukunftsthemen bezeichnen?

Ja, absolut. Die beiden Themen betreffen nicht nur die Nachfolgeregelungen in der Geschäftsführung. In den letzten Jahren haben wir sukzessive unser Team aufgestockt und auch hier bereits frühzeitig die Weichen für die Zukunft gestellt. Seit einigen Jahren bilden wir sehr erfolgreich unseren eigenen kaufmännischen Nachwuchs aus, wie zum Beispiel Denis-Jerome Lorscheid, der bei uns von der Pike auf gelernt hat und zukünftig die Einkaufsleitung übernehmen wird. Auch in diesem Jahr werden wir wieder zwei junge Menschen zu Kaufleuten für Groß- und Außenhandelsmanagement ausbilden, worauf wir sehr stolz sind. Wir haben das große Glück, dass bei uns mittlerweile 26 Menschen arbeiten, die Spaß am Hobby Motorrad haben und sich mit großem Interesse weiter entwickeln möchten, um letztlich auch unseren Kunden die bestmögliche Expertise und Serviceleistung zu bieten. Zum einen die hohe Kompetenz bei der Beratung am Telefon sowie zum anderen erfahrene Lageristen, die gefühlt jeden Reifen am Profil erkennen, zeichnen uns aus. Einer meiner langjährigen und sehr geschätzten Weggefährten bei ZBR Hohl ist Manfred Temme, der ganz wesentlich als operativer Leiter und Verkaufsleiter dem Unternehmen seinen Stempel aufgedrückt hat. Manfred ist der ruhende Pol bei uns, ein Profi durch und durch. Vielen Akteuren in der Branche ist die Kombination Temme und Adolph ein Begriff. Auch hier ist uns etwas sehr Einmaliges gelungen, denn mit Manfreds Sohn Andreas ist schon seit einigen Jahren die nächste Generation bei ZBR Hohl beschäftigt. Andreas ist seit 2016 bei uns und betreut neben dem operativen Geschäft auch sämtliche IT-Projekte unseres Hauses. Andreas Temme wird ab 2025 die Prokura erhalten und ist somit für Dennis und mich ein sehr wichtiger Eckpfeiler für die Zukunft von ZBR Hohl. Für Manfred und mich ist das eine Idealkonstellation zusammen mit unseren Söhnen zu arbeiten. Für unsere Kunden gleichzeitig ein Zeichen von Verlässlichkeit und Kontinuität.



Das Team für die Zukunft – Dennis Adolph und Andreas Temme

ZBR Hohl war für Außenstehende immer ein "Fingerzeig" im Segment Motorrad- und Rollerreifen. Dies gilt vor allem für Technologiethemen, sehen Sie sich in Punkto Online-Shop als Innovationstreiber?

Grundsätzlich sind wir eher von unserem eigenen Ansatz getrieben "immer besser zu werden". Alle Entscheidungen, insbesondere im Bereich E-Commerce, versuchen wir im Sinne unserer Fachhandelskunden zu treffen. So basieren viele unserer technischen Entwicklungen und Neuerungen auf Kundenwünschen. Im letzten Jahr haben wir unseren Online-Shop komplett neu aufgelegt. Wir haben dabei viel Wert auf die Benutzerfreundlichkeit gelegt, die sich im Vergleich zum alten Online-Shop noch einmal deutlich verbessert hat. Alles ist komfortabel auf den Bestellprozess und die richtige Reifenwahl ausgelegt, das macht den Prozess schnell und angenehm. Neben dem Zugriff auf bewährte Features im Online-Shop, haben wir auch viele neue Funktionen eingeführt, wie z. B. eine Kombinationsuche nach vorrätigen Reifensätzen oder eine spezielle Motocross-Suche, die die Reifensuche nach Beschaffenheit des Untergrunds ermöglicht. Die Präsentation und die passende Auswahl von Zubehör, wie Schläuche, Ventile, Moosgummi usw., ist prägnanter und auf Wunsch auch Teil des Bestellprozesses. In diesem Jahr haben wir als einer der ersten in der Branche die Motorrad- und Rollerreifensuche nach HSN- & TSN-Schlüsselnummern integriert. Insgesamt bekommen wir ein sehr positives Feedback unserer Kunden, was uns sehr freut und uns für neue Investitionen motiviert.

Im Leben eines Unternehmers gibt es immer "Up and Downs" heißt es. Was war für Sie prägend?

An dieser Stelle möchte ich an Jürgen Plumböhm erinnern, meinen verstorbenen Freund und Mitgründer von ZBR Hohl, der uns leider viel zu früh verlassen hat. Wir hatten 2001 die Konzeptidee für die Zweiradbereifung Hohl GmbH. Wir wollten eine klare Großhandelsausrichtung auf die motorisierte Zweiradbereifung, quasi der Spezialist in der Branche sein. Seinerzeit sind wir mit unserem kaufmännischen Mitarbeiter Jürgen Büchte - nach über 20 Jahren ZBR nun im wohlverdienten Ruhestand - und drei Lageristen gestartet. Jedoch wurde unsere Euphorie schnell ausgebremst. Kein halbes Jahr nach Firmengründung wurde unser Lager durch einen Blitzschlag getroffen und ist komplett ausgebrannt, zum Glück am späten Abend, so dass niemand zu Schaden kam. Bis heute unvergessen - ganze drei Tage hat es gebrannt! Ein Horror und definitiv ein schlimmes Kapitel in unserer Historie. Ans Aufhören

haben wir aber nicht gedacht - im Gegenteil, wir haben weiter investiert und die Lagerhalle in doppelter Größe neu gebaut. Unsere Partner und Lieferanten haben zu uns gehalten und das Unternehmen in dieser schweren Zeit gestützt. Anders als Lagerware sind Menschen jedoch nicht zu ersetzen, deshalb schmerzt mich Jürgens früher Tod auch nach fast 15 Jahren immer noch sehr. Ich bin mir sicher, er wäre ebenfalls sehr stolz darauf, wie wir das Unternehmen in all den Jahren durch gute strategische und personelle Entscheidungen erfolgreich weiterentwickelt und fit für die Zukunft aufgestellt haben.

Was wartet in naher Zukunft auf den Zweiradspezialisten und Großhändler ZBR Hohl?

Grundsätzlich kann niemand in die Zukunft schauen. Wir haben jedoch wie schon ausgeführt wichtige Personalentscheidungen getroffen und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Ich möchte an dieser Stelle auch erwähnen, dass wir im letzten Jahr an unserem Firmensitz in Leverkusen unser neugebautes Bürogebäude bezogen und in diesem Zuge auch nochmals unsere Lagerkapazitäten ausgebaut haben. Rund 160.000 Lagerartikel und 6.000 verschiedene Produkte rund um Motorrad- und Rollerreifen sind auch ein Statement. Ich bin davon überzeugt, dass Qualität und Verlässlichkeit eine grundlegende Basis dafür sind, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Für diese Unternehmensphilosophie stehen wir bei ZBR Hohl als reiner Spezialist für die Vermarktung von Motorrad- und Rollerreifen an den Fachhandel. Das ist das, was wir können, und dabei bleiben wir. Top-Kundenservice zu Dumpingpreisen geht nicht, daher können und wollen wir auch nicht jeden preislichen Wahnsinn in den verschiedensten Reifenportalen mitgehen. Unsere Kunden, egal sie ob bereits seit vielen Jahren treu ihre Reifen bei uns beziehen oder uns erst seit Kurzem ihr Vertrauen schenken, wissen unser Gesamtpaket zu schätzen. Für mich persönlich alles Gründe, warum wir uns in enger werdenden Märkten hoffentlich auch in Zukunft gut behaupten werden.

Her Adolph, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen alles Gute.