



KÖLN
LEVERKUSEN
OBERBERG
RHEIN-BERG
RHEIN-ERFT

APRIL 2010

Grenzgänger

Dienstleister mit ausländischen Geschäftspartnern müssen genau aufpassen – neue Fristen und Ausnahmen im Umsatzsteuerrecht

Allrounder

Innovativ, kreativ und kunstvoll: In unserem Alltag und in unserer Region steckt viel Chemie

Partner

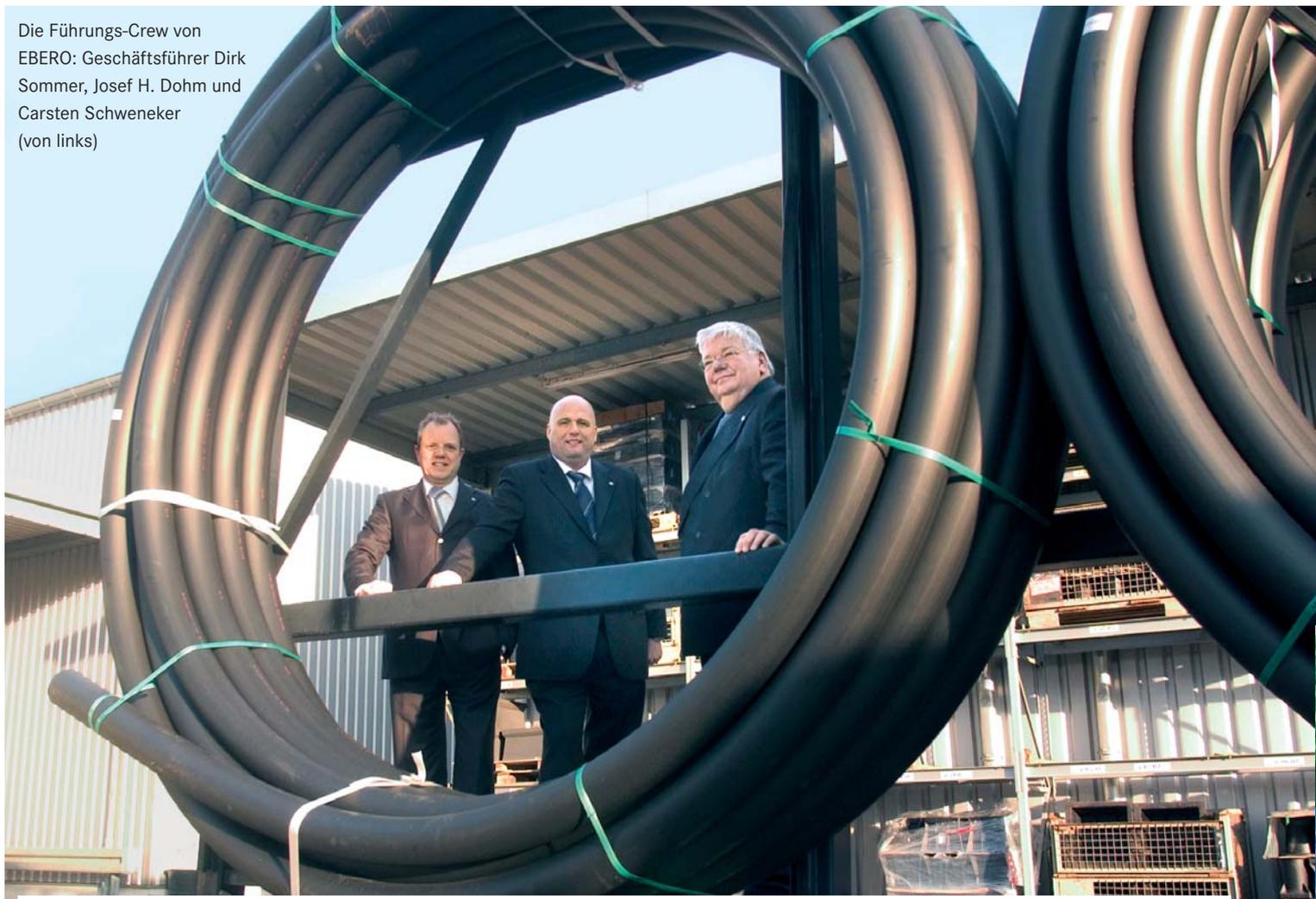
So können Künstler und Kunstpädagogen die Entwicklung im Unternehmen voranbringen

Macher

Ob Fachinformation, Buch oder Zeitung – der Weg in die Zukunft der Verlage ist mehrspurig



Die Führungs-Crew von EBERO: Geschäftsführer Dirk Sommer, Josef H. Dohm und Carsten Schwenecker (von links)



EBERO GmbH & Co. KG

Auf Wachstumskurs

Die nächste Herausforderung ist immer die spannendste – unter diesem Motto steht die mehr als 40-jährige Firmengeschichte der EBERO-Gruppe aus Pulheim. Was als Gründung im Nebenjob begann, ist heute zu einer international tätigen Unternehmensgruppe herangewachsen.

„Kontinuität ist uns wichtig“, sagt Josef H. Dohm. Damit meint der Geschäftsführer der EBERO GmbH & Co. KG nicht nur die Zusammenarbeit mit langjährigen Kunden und Lieferanten, sondern auch das Verhältnis zu den Tochtergesellschaften. Mit seinen diversen Beteiligungen, Übernahmen und Joint Ventures ist das Pulheimer Unternehmen zu einem kompetenten und umfassenden Systemanbieter aufgestiegen.

Die wechselvolle Geschichte von Ebero begann 1969 mit der nebenberuflichen Selbstständigkeit der Gründer Ernst Jennrich, Benno Neumann und Rolf von Kampen. Aus ihren Vornamen setzt sich auch die Firmenbezeichnung zusammen.

„In den ersten 21 Jahren waren wir ein reines Handelsbüro für Gas- und Wasserversorger“, sagt Carsten Schwenecker, der auch schon damals als einer der drei angestellten Mitarbeiter an Bord war. 1991 übernahm Schwenecker die Firma und formte sie mit seinen späteren Geschäftsführer-Kollegen Dirk Sommer und Josef H. Dohm zur heutigen Unternehmensgruppe mit knapp 120 Mitarbeitern. Gemeinsam steigerten sie das Geschäftsvolumen auf heute rund 53 Millionen Euro Umsatz. Ob Rohre, Armaturen oder Verbindungstechnik – Ebero liefert alle Komponenten an Gas- oder Wasserversorgungsunternehmen, Industriebetriebe oder Telekommu-

nikationsanbieter. „Wir beraten unsere Kunden, welche Materialien im Einzelfall verwendet werden sollen, kaufen diese günstig ein und liefern just-in-time auf die Baustelle“, umschreibt Dohm die Geschäftstätigkeit.

Kauf eines Wettbewerbers

Die Diversifizierung der Geschäftsaktivitäten begann im Jahr 1998 mit dem Kauf des Traditionsunternehmens Friedrich August Behrens GmbH aus Norderstedt. Insgesamt 75 Prozent am norddeutschen Wettbewerber übernahm Ebero im Zuge einer Nachfolgeregelung. Drei bis vier Jahre dauerte es, bis die Geschäftsprozesse

der beiden Gesellschaften aufeinander abgestimmt waren. „Wir haben sehr darauf geachtet, die gewachsenen Strukturen in dieser Firma so weit wie möglich zu erhalten – ebenso wie die 25 Arbeitsplätze“, sagt Carsten Schwenecker.

Aufbruch nach Europa

Im Jahr 2000 gründeten die Pulheimer zusammen mit Europas größtem Polyethylen-Rohrhersteller Egeplast, Greven, eine neue Tochtergesellschaft, die Egeplast pro cable. Das Joint Venture beliefert seitdem Telekommunikationsanbieter in Europa mit Schutzrohren und dem Zubehör für Telefon- beziehungsweise Glasfasernetze.

Und schon fünf Jahre später wagte das Pulheimer Familienunternehmen die zweite unternehmerische Zusammenarbeit – diesmal mit der Stadtwerke Essen AG. Die so geschaffene Infralogistik Ruhr GmbH übernimmt mit 24 Mitarbeitern den gesamten Einkauf, die Lagerung und die Belieferung für den städtischen Betrieb. „Von Essen aus beliefern wir aber auch andere Kunden im nördlichen Ruhrgebiet“, so Dirk Sommer.

Im nächsten Schritt leiteten die drei Manager die internationale Expansion ein: „2006 haben wir unser Büro in Großbritannien eröffnet“, so Josef H. Dohm. Mit gerade einmal drei Mitarbeitern verbucht

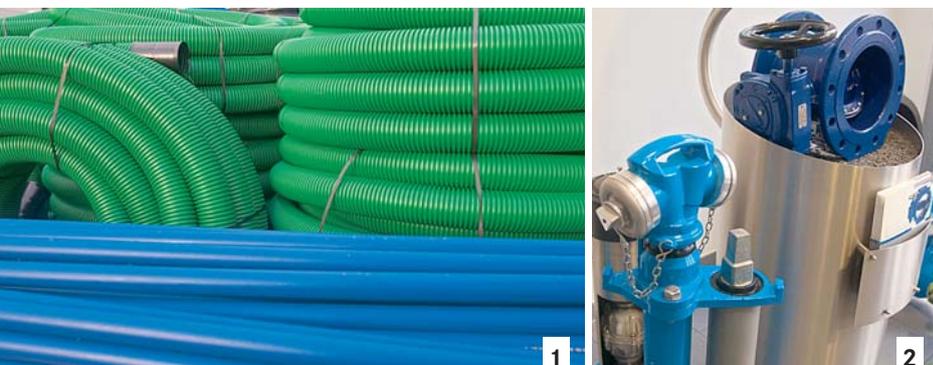
die Vertriebsniederlassung Ebero Pipe Systems jährlich immerhin 1,2 Millionen Euro Umsatz. Sommer: „Mit dieser Dependence wollen wir vor allem unseren deutschen Kunden den Zugang zum britischen Markt erleichtern und gleichzeitig unsere Exportaktivitäten intensivieren.“ Den vorerst letzten Schritt in Richtung Expansion markierte schließlich die Übernahme der Burscheider Flanschenhandel GmbH. Bei dem dreißig Jahre alten Unternehmen stand ein Generationswechsel an – eine Chance, die sich Ebero nicht nehmen ließ: „Damit konnten wir uns ein neues Geschäftsfeld erschließen: den Spezialhandel für Edelstahlprodukte“, sagt Schwenecker.

Konzentration auf die Kernkompetenzen

Der ständige Wachstumskurs der letzten Jahre sorgte auch für Veränderungen in der Pulheimer Zentrale. „Um die Synergieeffekte innerhalb der Gruppe zu optimieren, kümmern sich die Mitarbeiter hier um die Kernaufgaben wie etwa das Controlling, die Personalverwaltung, die Firmen-IT oder das Qualitätsmanagement“, sagt Dohm. Mit Erfolg: Verwaltungsaufgaben, die zuvor von insgesamt rund 20 Arbeitnehmern an den verschiedenen Standorten erledigt wurden, erledigt heute ein Dutzend Kollegen. „Mit ihren nun freien Personalkapazitäten konnten die Tochterunternehmen ihre eigentlichen Kernkompetenzen stärken: umfassende fachliche Beratung sowie schnelle und zuverlässige Lieferung“, ergänzt Dohm. Diese Optimierung der Logistikprozesse und das schnelle Wachstum brachten der Gruppe auch von Dritten Beifall ein: Gleich zweimal zählte Ebero zu den Top 100 im Ranking „Die 100 innovativsten Unternehmen“ in Deutschland.

Am Ende ihrer Expansionsstrategie sind die drei Geschäftsführer aber noch lange nicht angelangt: „Wenn eine weitere Firma mit einem zu uns passenden Geschäftsfeld einen neuen Gesellschafter sucht, werden wir nicht nein sagen“, prognostiziert Dohm.

www.ebero.com



So bunt und vielfältig wie das Unternehmen selbst: die EBERO-Produkte (von eins bis vier) Polyethylen-Rohrleitungen, Absperrschieber, Polyethylen-Gasrohre und Keil-oval-Schieber.

Text: Susanne Widrat | Fotos: Jan Weingarten