



HISTORIE

15 Jahre BHS Binkert

Als es 1994 mit BHS Binkert („Binkert Hard- und Software“) losging, konnte von komfortablen Arbeitsbedingungen kaum die Rede sein. Die vier Mitarbeiter der ersten Stunde bezogen im südbadischen Birndorf einen roten Bürocontainer, und zwar sprichwörtlich auf der grünen Wiese. Diese war nicht immer ein idealer Untergrund für die Firmenzentrale, ganz besonders nicht nach größeren Niederschlagsmengen. Dann wurden alle verfügbaren Hände gebraucht, um das „Gebäude“ wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Zum Lagern der Ware konnten die Kapazitäten der väterlichen Firma des Gründers Michael Binkert mitbenutzt werden.

Allen Widrigkeiten zum Trotz hatte sich die Mannschaft ein klares Ziel gesetzt: Die aktuellen Technik-trends in der aufstrebenden IT-Branche sollten frühzeitig aufgenommen und sofort an Fachhandel und Verbraucher weitergegeben werden. Als ersten Produktschwerpunkt konzentrierte man sich auf den Vertrieb von Scannern, damals der beste Weg zur Digitalisierung von Fotos. Besonders im Consumer-Bereich erfreute sich die Technologie großer Beliebtheit, so dass BHS Binkert zu Anfang auch im direkten Endkundengeschäft tätig war. Als ersten Scanner-Hersteller konnten die Laufenburger die taiwanesisische Firma Microtek für sich gewinnen und wurden bald zum größten Distributor in Deutschland.

Um neben den etablierten Großhändlern im Markt einen Platz zu finden, musste die junge Firma vor allem mit diesen Argumenten bei der Kundschaft punkten: ständige Produktverfügbarkeit, kurze Lieferfristen und eine attraktive Preisgestaltung. An dieser Philosophie hat sich bei BHS Binkert bis heute nichts geändert.

Die Digitalfotografie kommt dazu

1996 entschloss sich BHS Binkert zum Sprung in den Markt für digitale Fotografie. Von der „Scanner-Basis“ aus gesehen, war es ein logischer Schritt, denn inzwischen schickte sich die digitale Fototechnologie an, den Massenmarkt mit erschwinglichen Produkten zu erobern. Warum also Fotos noch nachträglich digitalisieren, wenn sie schon PC-tauglich geschossen werden können?

Der Einstieg in dieses Gebiet war für BHS Binkert jedoch nicht leicht. „Wir dachten zunächst, dass man nur auf uns gewartet hatte, denn es gab plötzlich einen Riesenbedarf im Fotohandel, der bedient werden musste,“ erinnert sich Michael Binkert, zusammen mit Soeren Müller heute Geschäftsführer des Unternehmens. „Im Markt schließlich Fuß zu fassen, war dann aber ein hartes Stück Arbeit. Der Grund lag hauptsächlich darin, dass wir über die Scanner als IT-Distributor bekannt waren. Nach dem Willen der Hersteller sollte die Digitalfotografie aber eher über die Kanäle der Unterhaltungselektronik laufen.“ Be



HISTORIE

harrlichkeit zahlte sich auch hier aus: 1997 unterzeichnete BHS Binkert mit Olympus den ersten Distributionsvertrag und zum Jahrtausendwechsel hatte man alle wichtigen Hersteller ins Boot geholt. Heute hält das Unternehmen im Laufenburger Warenlager rund 10 000 Digitalkameras aller Klassen vor.

Das Sortiment wuchs nicht nur mengenmäßig, sondern auch in seiner Vielfalt stark an. Gerade beim Zubehör gehört BHS Binkert inzwischen zu den ersten Adressen, was Verfügbarkeit und Bandbreite angeht. Rechnete man im Jahr 2000 noch mit dem Verkauf von 15 Stativen pro Monat, gehen die Lagerbestände heute in die Tausende.

Europa im Visier

Anfangs beschränkte der Laufenburger Grossist sein Geschäft auf Deutschland. Nach und nach jedoch richtete man den Blick auf andere Märkte. „Was auf der Karte wie eine absolute Randlage aussieht, haben wir immer als große Chance begriffen, in Europa über die Grenzen zu blicken,“ fasst Michael Binkert zusammen. „Die Schweiz verstärkt anzugehen, lag sprichwörtlich nahe, und dann kam uns natürlich die Einführung des Euro sehr entgegen, so dass wir in kurzer Zeit sehr stark mit dem Europageschäft wachsen konnten.“ Dieses Wachstum führte zum Beispiel im Bereich Digitalfotografie dahin, dass BHS Binkert heute einer der größten europäischen Distributoren für Canon-Produkte ist. Dort und bei vielen anderen Herstellern hat man längst die höchste Zertifizierungsstufe erreicht, die an Vertriebspartner vergeben wird. Das gilt im Übrigen auch für das Geschäftsfeld Dokumentenmanagement, wo inzwischen alle namhaften Scanner-Hersteller plus eine große Auswahl an Softwarelösungen zur Dokumentenverarbeitung vertreten sind.

Umzug und Expansion

1999 hatte das erste (Container-)Büro ausgedient. BHS Binkert blieb jedoch am Ort. Fünf Jahre später allerdings standen die Zeichen auf Abschied, und die Firma zog um ins benachbarte Laufenburg. Dort richtete man sich unmittelbar neben dem „Laufenpark“ ein, einem Gewerbegebiet und Einkaufsmittelpunkt für die nähere Umgebung. BHS Binkert beschäftigte zu dieser Zeit ungefähr 60 Mitarbeiter; Niederlassungen waren in der Schweiz und Österreich entstanden. Mit 93,3 Mio. Euro erreichte man 2006 den Rekordumsatz der Firmengeschichte. 2007 waren es 85 Mio., 2008 standen 90 Mio. in den Büchern. Über 6000 Produkte finden sich inzwischen im Vertriebssortiment.

Das Unternehmen hat sich in den letzten Jahren auch im Vertrieb von Unterhaltungselektronik einen Namen gemacht, wobei von Anfang an die neuen TV-Technologien im Vordergrund standen. „Dass der Flachbildtechnik beim Fernsehen die Zukunft gehören würde, war uns schon früh bewusst,“ resümiert



HISTORIE

Michael Binkert. „Auf diesem Gebiet ist uns der Markteinstieg deutlich leichter gefallen, da wir mit den wichtigsten Herstellern ja schon bei der Digitalfotografie im Geschäft waren. Auch kam uns entgegen, dass Produkte aus IT, Fotografie und Consumer Electronics immer mehr die gleiche Basistechnologie nutzen und ein Segment viele Funktionen bietet, die man in den übrigen auch findet.“

Wie in den anderen Produktbereichen bietet BHS Binkert auch bei der Unterhaltungselektronik ein Vollsortiment an. Rund 2000 Fernseher sind ständig am Lager verfügbar, und man arbeitet inzwischen verstärkt mit führenden Versandhäusern zusammen. Andere lukrative Felder sind ebenfalls umfassend abgedeckt, etwa MP3-Player, Heimkinolösungen, Sat-Receiver, DVD/Blu-ray Player.

Services

Im Einkauf unterhält BHS Binkert ein weit gefächertes Partnernetz in ganz Europa. Die Kunden profitieren davon in Form von günstigen Einkaufspreisen und kürzesten Lieferzeiten. Unterhalten die Handelspartner einen Online-Shop, können sie die Verfügbarkeitsanzeige aus dem Binkert-Lager direkt übernehmen. Bei Bedarf stellt der Distributor auch Lagerkapazitäten für Händler zur Verfügung. Falls gewünscht, kümmert sich BHS Binkert um das komplette Fulfillment und liefert die Ware mit allen nötigen Dokumenten direkt an den Endkunden. Auch dabei wird das europäische Partnernetz effizient genutzt.

Elektronikfachmarkt im Laufenpark

Im Frühjahr 2009 hat sich BHS Binkert mit dem Elektronikfachmarkt Euronics Laufenburg ein weiteres Standbein geschaffen. Der Einkaufs- und Marketingverbund Euronics ist in fast allen Ländern Europas vertreten und an über 11 500 Standorten aktiv.

In die Zukunft

Die ersten 15 Jahre ist BHS Binkert mit seinem Konzept sehr gut gefahren, viel versprechende Trends frühzeitig aufzunehmen und möglichst schnell mit einem großen Produktangebot zu unterfüttern. In diesem Sinne will man in Laufenburg auch die Zukunft bestreiten. Ein Geschäftsfeld mit viel Potenzial sind dabei die Elektrogeräte für den Haushalt, auch als „Weiße Ware“ bekannt. Wobei diese Bezeichnung die Realität kaum noch wiedergibt. „Weiße Ware wird immer mehr zu einem Lifestyle-Thema, das seinen Platz wie selbstverständlich neben anderen Hightech-Feldern einnimmt,“ sagt Michael Binkert und verweist auf die traditionsreiche Messe IFA, die der Haushaltstechnik immer mehr Raum zugesteht. „Besonders schnelle Produktwechsel kennzeichnen dieses Segment, wie wir sie bisher vor allem in der Unterhaltungselektronik gesehen haben. Immer ein Zeichen, dass die Erwartungen in den Markt besonders hoch sind. Und da wollen wir nicht zurückstehen.“ Der Geschäftsführer geht beim strategischen Ausblick sogar



HISTORIE

noch einen Schritt weiter: „Ich kann mir durchaus vorstellen, dass eines Tages auch Produkte zur umweltschonenden Energiegewinnung den Weg in unsere traditionellen Hightech-Vertriebskanäle finden, zum Beispiel Photovoltaikmodule. Auch in einem solchen Fall wollen wir für den Handel als verlässlicher Partner bereitstehen.“

An Herausforderungen für mindestens die nächsten 15 Jahre mangelt es bei BHS Binkert in Laufenburg also nicht.

P R E S S E K O N T A K T

Art Crash GmbH
Stefan Müller-Ivok
Weberstr. 9
D-76133 Karlsruhe
Tel. +49/721/94009-44
Fax +49/721/94009-99
E-Mail: stefan@artcrash.com
www.artcrash.com

W E I T E R E I N F O S

BHS Binkert GmbH
Michael Binkert
Dr.-Rudolf-Eberle-Str. 12
D-79725 Laufenburg
Tel. +49/7763 928-0
Fax +49/7763 928-399
E-Mail: mb@bhsbinkert.de
www.bhsbinkert.de