

Dieter Hilperts Bega-Consult übernimmt Black Red White Germany

Das ist ein Deal, der die Gewichte im Bereich der Knock Down-Folienmöbel im deutschen Markt noch einmal nachhaltig verschieben könnte. Am 13.02.2008 haben Dieter Hilpert, als geschäftsführender Gesellschafter der Bega Consult GmbH & Co KG, Lügde, und Stanislaw Bosak Präsident der Black Red White S.A., Bilgraj/Polen, einen Kaufvertrag unterschrieben.

Inhalt: Hilpert übernimmt die deutsche Vertriebsgesellschaft des polnischen Kastenmöbelproduzenten und damit die Exklusivvermarktungsrechte der Black Red White-Produkte für den deutschsprachigen Raum inklusive Österreich und Schweiz sowie für die Benelux-Länder.

„Wir haben“, so Hilpert; „mit Black Red White schon seit Oktober 2006 ein Lieferantenverhältnis und die Umsätze mit den BRW-Produkten von Null ausgehend in kürzester Zeit erheblich steigern können. Mit der Übernahme der Vertriebsgesellschaft wird ein bislang schon sehr gutes Lieferantenverhältnis nun auch vertraglich fest abgesichert“.

Um den Deal richtig verstehen zu können, muss man sich die Struktur der Bega-Gruppe genauer ansehen. Dieter Hilpert hat nämlich seit Gründung des Unternehmens Bega vor knapp 10 Jahren mittlerweile einen Strauß eigenständiger Gesellschaften unter dem Bega-Dach vereint, mit denen er jetzt zügig auf die 100 Mio.-Euro-Umsatz-Marke zu-steuert:

Die Bega Consult GmbH & Co Kg (Schreibtische, Kommoden, Regale, Speise- und Badezimmermöbel), Die First Look GmbH & Co Kg (Dielenmöbel), die HBZ Meble SP. zo.o (Anbauwände), die Pol Power SP. zo.o (Betten und Jugendzimmer) und nicht zuletzt die iNNOstyle GmbH & Co KG Möbelvertriebsgesellschaft mbH, Horn-Bad Meinberg (moderne Wohnwände), unter Führung des ehemaligen Schieder-Möbel-Managers Kai Schäfer, an der Hilpert seit November letzten Jahres mehrheitlich beteiligt ist.

Und iNNOstyle soll auch am meisten profitieren von der Black Red White-Connection. „Denn hier“, erläutert Hilpert, „hätten wir keine sichere Lieferquelle gehabt, und die ist mit Black Red White jetzt absolut gegeben“. Der Kauf der deutschen Black Red White-Niederlassung hat damit also gleich zwei Probleme gelöst: iNNOstyle hat einen sicheren Lieferanten für Wohnwände in gehobenen Preislagen und Bega mit ihren drei anderen Tochterfirmen kann jetzt bei Bedarf in allen Bereichen auf die BRW-Produktionskapazitäten zurückgreifen, für die sie ja die Exklusivrechte hat.

Besonders im zerlegten Wohnwandbereich dürfte Bega damit eine Alleinstellung als Komplettanbieter erreichen. Die von Dieter Hilperts Sohn Thorsten geführte HBZ Meble, die den Preisbereich „unten bis gute Mitte“ abdeckt, verkauft mittlerweile schon 1.000 Wohnwände am Tag und erzielt damit allein bei ihrem Hauptlieferanten, der Fabryka Mebli Stolplyt SP.zo.o., Elblag, einen Jahreseinkaufsumsatz von 30 Mio. Euro. Mit iNNOstyle (Preisbereich Mitte bis oben) kann dann die komplette Wohnwandpalette von EK unter 100,- Euro bis 100,- Euro und mehr aus dem Hause Bega bezogen werden und das von foliert und funiert bis teilmassiv.

Einen ersten Eindruck von der neuen iNNOstyle Collection können sich die Kunden auf den Bega-Einkaufstagen vom 10. bis 12. März 2008 am Stammsitz Lügde verschaffen. Die Ausstellungsfläche wurde dafür auf 2000qm vergrößert. Auf über 500 qm stellt sich die Firma iNNOstyle vor. Die übrigen Firmen der Bega-Gruppe zeigen ihre Neuentwicklungen und bieten Sonderwerbemodelle für den bevorstehenden Sommer an.

HartDran, Nr. 217, vom 29.02.2008