

Musterbäder aller Marken und viele edle Produkte rund um das Badezimmer sind in den Ausstellungsräumen von Bergmann & Franz zu sehen

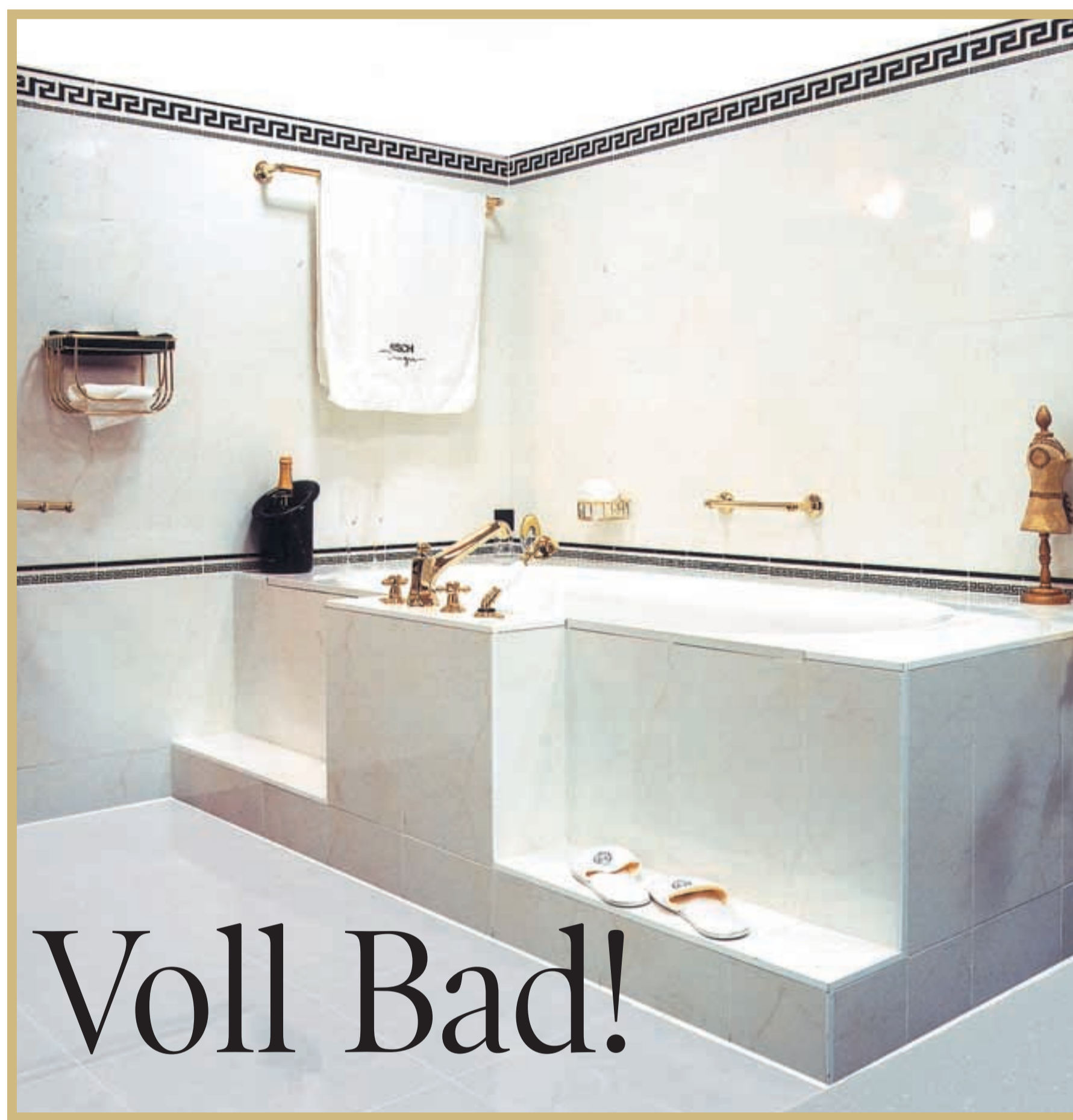
Großhandel heißt große Auswahl. Zumindest bei **Bergmann & Franz**, der ersten Adresse Berlins für exklusive Bäder

H

ier ist unser Haustürschlüssel. In zwei Wochen sind wir wieder zurück“, sagt der Hausbesitzer. „Einen schönen Urlaub, erholen Sie sich gut! Hier läuft alles wie besprochen. In 14 Tagen haben Sie Ihr neues Badezimmer“, sagt der Handwerker. Und eilt zum Großhandel.

Eine Filmszene? Aus Amerika? Nein. Realität. Mitten aus Berlin. Bei Bergmann & Franz nebst Servicepartnern, dort also, wo Großhandel und Fachhandwerk zusammen agieren und Komplettleistungen im Bad möglich machen. Bergmann & Franz liefert alles, was ein neues Bad braucht – von der Sanitärkeramik über den Wasserhahn, die Heizung, die Fliesen und sämtliche Accessoires bis zur Trockenbauwand. Der Fachhandwerker fügt das wohn-durchdachte und vorbereitete Puzzle zusammen und setzt es in Betrieb.

Das spart Wege, Zeit, Nerven und nicht zuletzt auch Geld. Und genau das ist ein wichtiger Baustein der Firmen-



Fotos: Heinrich Hermes

Voll Bad!

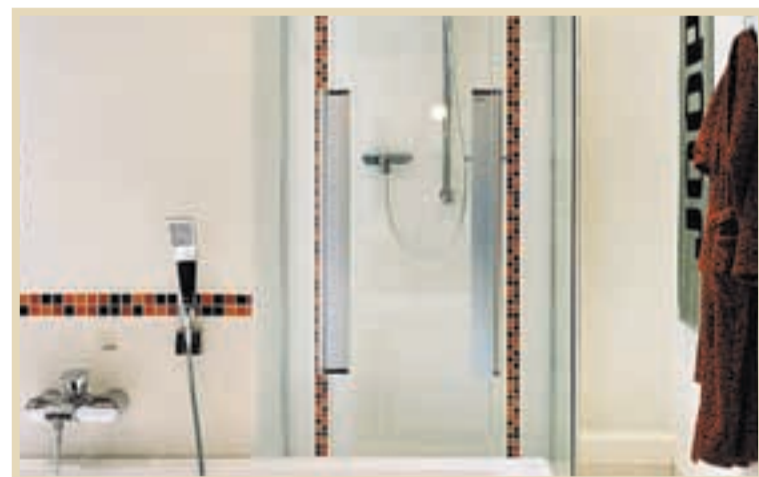
Bereits im Jahre 1874 hatten zwei Berliner, Karl-Heinz Otto Bergmann und Karl-Wilhelm Adolf Franz, den damaligen Stahl- und Bleiröhrenhersteller gegründet. Zur Jahrhundertwende begann dann der Handel mit sanitären Einrichtungsgegenständen, die Grundlage des heutigen Großhandels. Im vergilbten Katalog aus jener Zeit, den Markus Ehrig

Ideen einbringen. Nie stehen bleiben, flexibel reagieren, wenn der Markt es erfordert – darin lag in all den Jahren das Erfolgsrezept von Bergmann & Franz. Genau so wird es auch in Zukunft sein. Ehrig-Holzzapfels Ziel heißt: Die erste Adresse für exklusive Bäder in Berlin! Heute und mit ihm mindestens in den nächsten 30 Jahren.

lin und Brandenburg beziehen ihre Qualitätsware im dreistufigen Vertriebsweg von Bergmann & Franz. „Für sie übernehmen wir auch die Kreditfunktion und garantieren finanzielle Stabilität. Diese Partnerschaft zeichnet uns aus. Wir reden miteinander von Inhaber zu Inhaber und helfen uns durch schwierige Zeiten. Das schafft Vertrau-

den sein Vater in den 30er-Jahren übernommen hatte. Lange vorher schon, um 1900, war Bergmann & Franz bereits Marktführer in Berlin. In Zeiten von Ost-West wuchs das Unternehmen in Westberlin, nach dem Mauerfall boomte es auch im Osten der Stadt.

„Als ich in die Firma einstieg und mich mit deren Strukturen vertraut ge-



philosophie des Vollsortimenters Bergmann & Franz, jenem alteingesessenen Berliner Familienunternehmen, das durch sein Denken und Handeln die Branche mitbestimmt. „Nur eine Handvoll Großhändler in Deutschland können Komplettleistungen im Badbereich anbieten“, sagt Markus Ehrig-Holzzapfel, Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer von Bergmann & Franz. „Das beschert uns Wettbewerbsvorteile, denn unsere Preise stimmen, das Sortiment sowieso, die Lieferzeiten werden eingehalten. Das alles bei nur einem Ansprechpartner.“

Schon aus Tradition neue Ideen

Der junge und engagierte Manager sprüht vor neuen Ideen, die seine Firma weiter voranbringen sollen, ohne dabei die Tradition des Hauses aus dem Auge zu verlieren. „In 130 Jahren wurden wir zu dem, was wir heute sind. Die Geschichte prägt das Gedächtnis unseres Unternehmens und macht uns stark für die Zukunft.“

Bergmann & Franz
Haus der neuen
Badewelten

Lützowstr. 74
10785 Berlin-
Tiergarten

Öffnungszeiten:
Mo-Fr 9-18 Uhr
Sa 9-13 Uhr

www.bfgruppe.de

rig-Holzzapfel aus den Tiefen seines Schrankes herausfischt, finden sich Produkte, denen die Jahre offenbar nichts anhaben konnten. Die freistehende Badewanne mit den opulenten Füßen zum Beispiel oder WC-Deckel-Designs, die schon lange ihr Comeback feierten. „Wahnsinn, was da drin steht, nicht wahr? Vieles von dem, was Sie auch heute in unserer Ausstellung finden! Es ist eben alles schon mal da gewesen“, sagt Ehrig-Holzzapfel.

Diese Firmenentwicklung sei schon etwas Faszinierendes, fügt er hinzu. Und, dass er sie gern mit gestaltet, dabei die Fäden in der Hand hält. In diesen Worten klingt keine Arroganz mit, jedoch die Achtung vor einer gewaltigen Verantwortung und Herausforderung. „Vor uns liegen noch viele Veränderungen“, so Ehrig-Holzzapfel, „Veränderungen, die Entwicklungen und neue Traditionen begründen.“ Beständiger Erfolg brauche Veränderung, brauche Flexibilität, neue Gedanken und Formen. Und Mitarbeiter, die mitziehen, ih-

Ein gutes Stück in diese Richtung hat er bereits zurückgelegt. Bergmann & Franz ist der größte Mittelständler seiner Branche in der Hauptstadt. Die 14 Niederlassungen in Berlin und Brandenburg halten in Abholmärkten ständig um die 7.500 Artikel vor. 18.000 Artikel sind permanent am Lager. Lieferengpässe ein seltenes Fremdwort. Die 3.000 erfahrensten Fachhandwerker aus Ber-

Markus Ehrig-Holzzapfel



Markus Ehrig-Holzzapfel (35) ist verheiratet und Vater zweier Kinder. Seine Familie hatte während der 30er Jahre die Mehrheitsanteile an der Firma Bergmann & Franz übernommen, die von seinem Vater Werner Ehrig bis nach dem Krieg geleitet wurde. In

diesem Umfeld aufgewachsen, kennt der diplomierte Betriebswirt die Firma seit seiner Kindheit. Nach mehreren Einsätzen in anderen Unternehmen der Branche, verschiedenen Praktika bei Fachhandwerkern und Abschluss des Studiums begann er 1999 als Assistent der Geschäftsführung und wechselte 2000 in den Bereich Personalleitung und Qualitätsmanagement. Seit 2002 ist Markus Ehrig-Holzzapfel alleiniger Geschäftsführer von Bergmann & Franz. Seine knappe Freizeit gilt der Familie und dem Hobby Motor- und Wassersport.

en und Kundenbindung.“ Ein wichtiges Pfund in der heutigen Zeit, das der Bergmann & Franz-Chef hoch bewertet. Als Markus Ehrig-Holzzapfel seinen Posten antrat, kehrte er an einen Ort zurück, der ihn bereits durch sein bisheriges Leben begleitete. Als Junge hat er in der Firma gespielt, beim Abendessen den Berichten und Entscheidungen der Eltern zum Betrieb gelauscht,

macht hatte, zeigten sich dann doch hier und da Schwachstellen, die sich im Laufe der Zeit eingeschlichen hatten. Wir waren wild gewachsen, unsere Strukturen verstaubt und hatten zu viele Hierarchieebenen. Auch der familiäre Gedanke, das partnerschaftliche Miteinander war fast abhanden gekommen.“ An all diesen Punkten hat der junge Manager angesetzt, durchaus auch schmerzlich. „Das gesamte mittlere Management ist ausgetauscht worden, darunter Freunde und Bekannte der Familie. Das war wahrlich eine harte Zeit.“

Nach eisernen Jahren der Restrukturierung behauptet Bergmann & Franz heute wieder seine Stellung als traditionsreicher und größter Mittelständler seiner Branche am Berliner und Brandenburg Markt. Dafür ist Markus Ehrig-Holzzapfel mehrere Jahre lang mächtig Spießruten gelaufen, hat Wetten wie „Schafft er es oder schafft er es nicht?“ geflissentlich überhört und ist seinen Weg gegangen – mit Fach-, Sach- und Führungskompetenz.

Darauf ist er stolz. „Seit dem Jahr 2000 steht hier organisatorisch kein Stein mehr auf dem anderen“, sagt er. Das Sortiment ist erweitert worden. Heute bietet der Großhandel neben Sanitärartikeln, Heizungen und dem Trockenbau auch Fliesen an. Daneben existieren noch die Spezialabteilungen Wassertechnik, Klima- und Lüftungstechnik, Krankenhaustechnik und Solartechnik.

Die 260 Mitarbeiter stehen geschlossen hinter ihrem Chef, das Betriebsklima ist gut. „Das hängt mit dem Führungsstil unseres Managements zusammen. Wir haben sehr flache und transparente Hierarchien aufgebaut. Die Entscheidungen werden in die Abteilungen hineingetragen. Bei uns weiß jeder Kollege, wo wir hin wollen und welchen Weg wir dabei einschlagen. Wo ist so etwas üblich?“ Dazu komme, dass sich die Mitarbeiter im Unternehmen sicher fühlen. Und Sicherheit erzeugt Motivation.

Das spürt gerade auch der Kunde. Bei Bergmann & Franz wird an einem Strang gezogen, dort stimmen Service und Produkt. „Schließlich bekommen unsere Kunden nur das Beste vom Besten“, sagt der Firmeninhaber selbstbewusst. Zum Beispiel eine einzigartige Beratung der Endkunden in der Ausstellung. Ehrig-Holzzapfel hat seine Kundenberater zu Farb- und Stilberatern weiterbilden lassen. Hier wird über Epochen, Stilistik und Gesamtkompositionen gesprochen, über die Abstimmung von Farben und Licht, über neue Lebensräume.

Grenzen gibt es nicht

Seit 1930 hat Bergmann & Franz 12 Unternehmen gekauft, übernommen und eingegliedert und damit seine Standorte immer wieder verändert. Seit 2000 ist die Firma Eigentümer des BFH (Berliner Fachhandel), einem traditionsreichen Ostberliner Unternehmen, mit dem sich viele Handwerker seit Jahren verbunden fühlen. Ehrig-Holzzapfel will damit dazu beitragen, Ost-West-Hürden in den Köpfen der Menschen abbauen. Ein Vorhaben, das reichlich mit beidseitiger Skepsis und Distanz gespickt ist. Um so glücklicher stimmt es ihn, dass es im eigenen Unternehmen bereits ausnahmslos gelungen ist. Dort gebe nur noch die Unternehmensgruppe BF – wobei das „BF“ für Berliner Fachhandel genauso steht wie für Bergmann & Franz.

Bergmann & Franz ist ein Fachgroßhandel der ausschließlich Markenprodukte vertreibt und sich dabei selbst zur Marke entwickelt hat. „Unser Name soll bei den Berlinern und Brandenburgern exklusive und hochwertige Dienstleistungen rund um das Bad assoziieren“, so das große Ziel des Managers. Das verfolgt er ehrgeizig, und dafür geht er auch innovative Wege. Der Markt erfordere eben besondere Lösungen.

Zum Beispiel die des gerade ins Leben gerufenen Verbundes Sanierungsgroßhandel. Hier hat sich Bergmann & Franz mit drei weiteren traditionsreichen und führenden Berliner Mittelständlern zusammengesetzt, um dem Fachhandwerker ein Gewerke übergreifendes Marktsegment zur Realisation von Komplettlösungen anbieten zu können, ohne die eigene Fachkompetenz aufgeben zu müssen.

Markus Ehrig-Holzzapfel hat den Kopf voller Ideen und dabei keine Zeit und auch keine Lust, über schwierige Marktlagen zu lamentieren. „Natürlich ist der Markt kompliziert und schwierig, aber ist er das nicht eigentlich schon immer gewesen – mal mehr und mal weniger“, fragt er dann. „Auch bereits zwischen 1920 und 1938 ist in unseren Geschäftsberichte von schlechter Zahlungsmoral, politischen und wirtschaftlichen Tälern die Rede.“ Tatsächlich habe die Firma bereits viel schwierigeren Zeiten gemeistert – zum Beispiel die des Wiederaufbaus.

Aus seiner Familiengeschichte heraus habe er gelernt, mit Ideen und überlegtem Aktionismus voranzukommen, flexibel zu sein, Probleme mit Kreativität zu lösen, statt zu klagen und dabei stehen zu bleiben. „Vor allem müssen wir uns von alten Verhaltensregeln trennen, damit aufhören, es so wie immer machen zu wollen“, sagt Bergmann&Franz-Chef Markus Ehrig-Holzzapfel. Daran kranke seiner Meinung nach ein großer Teil des deutschen Mittelstands. Und gerade weil es bei Bergmann & Franz anders zugeht, darf man als Kunde sehr gespannt sein.

Kathleen Köhler