

3. Unternehmensstammtisch, dialog e.V. Berlin, Freitag, 22. April 2005

<u>Unternehmen:</u>	Herlitz PBS AG
<u>Vertreten durch:</u>	Norbert Strecker, Mitglied des Vorstandes
<u>Organisation:</u>	Christian Dettmering und Chaled-Uwe Said
<u>Bericht:</u>	Emilia Lysova

Am Freitag den 22.04.2005 trafen 15 dialog-Mitglieder in angenehm persönlicher Atmosphäre im Cafe „Oranium“, Berlin-Mitte, Herrn Norbert Strecker, Mitglied des Vorstandes der Herlitz PBS AG - einer der bedeutendsten deutschen Papier-, Büro und Schreibwarenproduzenten.

Nach dem Studium der Betriebswirtschaft in Berlin war Herr Strecker als Berater für Marketing und Vertrieb bei Mercuri Goldman International GmbH tätig. 1991 wurde er Berater bei Roland Berger & Partner und zuletzt Associate Partner des Unternehmers. Seit 1. Januar 2001 ist Herr Strecker Vorstandsmitglied bei der Herlitz AG mit der Ressortverantwortung für Vertrieb und Marketing.

Herlitz wurde 1904 von Carl Herlitz als Papier- und Schreibwaren-Großhandlung in Berlin gegründet. Die Firma gehörte zum Mittelfeld der Berliner Schreibwarengroßhandlungen und begann mit 8-10 Mitarbeitern. Im Laufe der 50-er und 60-er Jahre entwickelte sich Herlitz zu einer der bedeutendsten deutschen Schreibwaren-Großhandlungen mit eigener Vertriebsorganisation. 1972 wurde die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft vollzogen und 5 Jahre später die Herlitz-Aktie zum ersten Mal an der Berliner Wertpapierbörse notiert. 2002 musste die Herlitz PBS AG Insolvenz beantragen, die jedoch in einer Rekordzeit von nur 4 Monaten erfolgreich bewältigt werden konnte. Heute gehört Herlitz als eines der bekanntesten deutschen Traditionsunternehmen mit einem Jahresumsatz von 347 Millionen Euro und mit dem Sortiment von etwa 15 000 Artikel zu den führenden Papier-, Büro-, Schreibwaren in Europa.

Nach der gegenseitigen Vorstellung ging Herr Strecker stark auf das Thema „Globalisierung“ ein. Der Anteil des Auslandsgeschäftes ist bei Herlitz mittlerweile auf ca 40 % angestiegen. Herlitz konzentriert seine Ressourcen heute zunehmend auf Kernkompetenzen und sucht in der Welt nach dem Besten in puncto Preis, Technologie, Lieferservice und Qualität. Vor dem Hintergrund des derzeitigen „China-Hypes“ muss man sich natürlich die Frage stellen, ob eine Verlagerung von Teilen des Lieferantenstamms bzw der Fertigung und Montage nach Asien nicht zu geringe Einsparungen bringt, als sie die größeren Risiken eines Engagements in Vergleich zu Osteuropa rechtfertigen würden. Mit den Landesgesellschaften in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Polen, Rumänien und Bulgarien ist Herlitz bereits in Osteuropa Marktführer.

Und obwohl das Unternehmen bis jetzt noch keine höheren Engagements in Russland plant, ist Herr Strecker sehr an diesem Land interessiert und wird es in diesem Sommer für einige Tage besuchen.

Herr Strecker's Tipp zum Erfolg: „Man muss immer auf der Informationswelle bleiben, nicht lange mit Entscheidungen zögern, sondern immer sofort handeln“.