

Erhard Brandl GmbH & Co. KG, Eitensheim

Ausgezeichneter Facheinzelh

In den lichtdurchfluteten Räumen im Erdgeschoss und dem stilvollen Gewölbekeller präsentiert die Erhard Brandl GmbH & Co. KG in Eitensheim ihr vielfältiges und qualitativ hochwertiges Sortiment. Gegründet wurde die Firma Brandl 1901 als Schlosserei, 1903 kamen noch eine Posthalterei und der erste Handel mit Eisenwaren dazu.



Die Brandl's – eine Familie, die zusammenhält und sich dem Einzelhandel verschrieben hat.

In dieser Zeit liegt der Schwerpunkt der Arbeiten auf der Reparatur von Brunnen, der Installation der ersten zentralen Wasserleitungen in allen umliegenden Orten sowie auf Spengler Arbeiten. 1923 wird das Haus – damals immer noch in der Hitzhofener Straße – erweitert und aufgestockt. Dabei entsteht auch das erste richtige Geschäft für Hausrat und Eisenwaren mit einem kleinen Verkaufsraum und zwei Schaufenstern.

Das Wachstum der Firma ging rasant weiter, so dass 1953 auf dem ehemaligen Sommerkeller der Brauerei Rupp in der Eichstätter Straße eine 50 Meter lange Halle errichtet und ein Auslieferungslager für Traktoren der Firma IHC (International Harvester Company) gegründet wurde. Nach ständigen Erweiterungen machte 1994 der expandierende Metallbau eine erneute Erweiterung der Werkstätten auf 2.500 Quadratmeter notwendig, 1996 wird das eigenständige Ladengebäude mit 1.400 Quadratmetern fertiggestellt. Eine Stahl-Glas-Konstruktion, die 1998 mit einem der renommiertesten deutschen Architekturpreise, dem Baltha-

sar-Neumann-Preis ausgezeichnet wurde. Durch die Erweiterung der Verkaufsfläche wurde es möglich, das bisherige Sortiment an Eisen- und Haushaltswaren um hochwertiges Porzellan und Geschenkartikel zu erweitern. 2003 wird das Haushaltswarengeschäft Brandl auf der International Houseware Show in Chicago als eines der fünf besten Haushaltswarengeschäfte weltweit ausgezeichnet. Heute präsentiert sich das Unternehmen mit den Sparten Einzelhandel, Metallbau und Landtechnik mit insgesamt 70 Mitarbeitern.

Die HZ Haushalt & Elektro sprach mit **Franziska Brandl** und **Thomas Brandl**, der zum 1. Januar 2013 das Unternehmen in vierter Generation als Inhaber und Geschäftsführer übernahm.

Herr Brandl, wie fühlt es sich an, solch ein traditionsreiches Unternehmen zu leiten?

„Ich bin zwar studierter Maschinenbau-Ingenieur und habe auch einige Jahre als

Projektleiter in einem Ingenieurbüro gearbeitet, aber der Einzelhandel lag mir schon immer sehr am Herzen. Ich bin seit 2007 in unserem Unternehmen tätig und stolz darauf, unser Unternehmen in vierter Generation weiter zu führen. Altbewährte Dinge werde ich sicherlich beibehalten, aber Sortiment und Präsentation müssen natürlich immer wieder angepasst werden.“

Frau Brandl, wie fühlt es sich für Sie und Ihren Mann an, Ihr Unternehmen an die nächste Generation abzugeben?

„Wir wissen, dass das in der heutigen Zeit schon außergewöhnlich ist, aber wir sind froh und stolz, dass unsere Familientradition fortgeführt wird. Mein Mann Erhard und ich sind seit 1976 hier im Geschäft tätig, und wir stehen den jungen Leuten natürlich auch weiterhin mit Rat und Tat zur Seite. Aber wir lassen sie natürlich ihre neuen Ideen umsetzen, weil es ansonsten nicht funktionieren kann.“

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

„Im Einzelhandelsbereich beschäftigen wir sechs Vollzeit- und vier Teilzeitkräfte und bilden auch selber aus. Die älteste Kollegin ist schon seit über 30 Jahren dabei. Wir achten sehr darauf, dass Frauen, die heiraten und in die Babypause gehen, auch wieder zu uns zurückkommen können, auch in Teilzeitbeschäftigung. Diese Frauen laden wir ganz bewusst zu Ausstellungen oder zum Tag der offenen Tür ein, damit sie den Anschluss an die neuen Gegebenheiten nicht verlieren und nicht aus der Materie herauskommen.“

Welche verschiedenen Sortimente führen Sie?

„Auf einer Verkaufsfläche von 1.400 Quadratmetern bieten wir unseren Kunden

sowohl Hausrat, Geschenkartikel und Porzellan als auch Beschläge und vieles mehr an. Wir sind Vollsortimenter, arbeiten aber nicht mit Scanner Kasse, da wir die angebotenen Waren noch selbst auspacken, in die Hand nehmen und unseren Kunden zeigen möchten. Unsere Kunden kommen aus einem Umkreis von etwa 60 Kilometern zu uns, viele auch, weil sie unseren guten Service zu schätzen wissen.“

Welche Rolle spielen Haushaltsartikel?

„Eine sehr große, weil wir auch viele Artikel haben, die sehr beratungsintensiv sind. Der Kunde kommt zu uns, weil er weiß, ihm wird geholfen. Wenn gewünscht, werden gekaufte Artikel bei uns auch dekorativ als Geschenk verpackt. Unser Sortiment ist sehr hochwertig, und wir achten auch darauf, dass unsere Mitarbeiterinnen zu Hause mit Qualitätsprodukten arbeiten, denn sonst können sie diese nicht verkaufen.“

Seit wann haben Sie beispielsweise iSi Produkte in Ihrem Sortiment? Welche iSi Geräte kann man bei Ihnen kaufen? Welche laufen am besten?

„Wir haben schon immer iSi Produkte im Sortiment gehabt, auch schon vor 30 Jahren habe ich selbst damit gearbeitet. Kaufen kann man bei uns alle iSi Geräte mit den dazugehörigen iSi Sahnekapseln vom Easy Whip 0,5 Liter und Easy Whip Mini 0,25 Liter über den Dessert Whip 0,5



Liter und Dessert Whip Mini 0,25 Liter bis hin zum iSi Gourmet Whip (0,25, 0,5 und 1 Liter) und iSi Thermo Whip (0,5 l). Wenn gewünscht, bestellen wir unseren Kunden natürlich auch den iSi Thermo Xpress Whip (1 Liter). Am häufigsten verkaufen wir den Dessert Whip, da dieser für viele Kunden am handlichsten und auch das Preis-Leistungs-Verhältnis sehr interessant ist. Aber auch der iSi Gourmet Whip ist sehr beliebt, da man damit vielseitige kalte und warme Anwendungen kreieren kann und Flaschenkörper und Gerätekopf aus Edelstahl problemlos in der Spülmaschine zu reinigen sind. Dieses Produkt müssen wir unseren Kunden aber erklären, um die Vielseitigkeit des Gerätes und die Möglichkeit wie ein Profikoch zu kochen, zu vermitteln. Dazu setzen wir dann auch gezielt die themenbezogenen Rezepthefte von iSi ein.

Den Sodasiphon mit den iSi Sodakapseln haben wir auch in unserem Portfolio und dekorieren ihn meistens bei Barartikeln. Die Verbindung aus klassischem Design und neuester Technologie macht den iSi Sodasiphon zum repräsentativen und zugleich

umweltfreundlichen Lifestyle-Objekt. Aber das muss man den Kunden auch erst vermitteln.

Die TÜV/GS-geprüften 16 g iSi Bierkapseln aus reiner Quellenkohlenensäure, die für alle im Handel erhältlichen 5-Liter-Bierzapfanlagen geeignet sind, besorgen wir unseren Kunden auf Anfrage.“

Führen Sie Lock & Lock und auch L&L Boroseal? Wenn ja, seit wann? Wo sehen Sie die Vorteile?

„Wir haben das komplette Sortiment, seitdem es dieses in Deutschland gibt, im Angebot beziehungsweise können auch hier sämtliche Größen und Modelle auf Wunsch bestellen. Die Lock & Lock Multifunktionsboxen sind ideal zum Lagern, Transportieren und auch zum Einfrieren einsetzbar. Unsere Kunden schätzen vor allem, dass die Boxen luft- und wasserdicht, aromafrisch, robust, BPA-frei und für Mikrowelle, Gefrierschrank und Spülmaschine geeignet sind. Die Serie Boroseal, hergestellt aus qualitativ hochwertigem hitzebeständigem Glas, nutzen unsere Kunden gerne als Mikrowellengeschirr, vor allem weil man die Speisen dann auch direkt dekorativ auf den Tisch stellen kann. Mit dem Lock & Lock Angebot von mehr als 80 verschiedenen Formen und Größen von 100 ml bis 21 Liter bieten wir unseren Kunden ein qualitativ hochwertiges Produkt, so wie sie es von uns gewohnt sind, und solche guten Produkte erleichtern natürlich auch das Verkaufsgespräch. Wir haben festgestellt, dass Kunden, die mal eine Lock & Lock Box gekauft haben, wiederkommen und weitere Produkte mitnehmen.“



Welche Rolle spielt das iSi/ Lock&Lock Sortiment im gesamten Nonfood-Bereich?

„Es spielt schon eine große Rolle für uns, und vor allem passen die Artikel in unser Portfolio, welches ja immer auf Qualität ausgerichtet ist. Für die Bereiche stellen wir etwa sechs Meter Verkaufsfläche zur Verfügung beziehungsweise fügen die Artikel auch von Zeit zu Zeit bei Themen-Ausstellungen mit ein, wie zum Beispiel oben schon erwähnt den Sodasiphon bei Barartikeln. Für uns ist es natürlich schon eine Erleichterung, viele Artikel von einem Lieferanten zu bekommen, denn alles andere kostet zu viel Zeit und ist zu teuer“.

Fahren Sie auch spezielle Aktionen für die iSi und Lock & Lock Produkte?

„Wir haben die Tauschaktion alt gegen neu mitgemacht. Wir haben außerdem jede Woche einen Thementag, wo wir auch



tioniert, und es ist ja gleichzeitig auch eine Schulung für unser Personal.

Seit Mitte der Siebziger Jahre veranstalten wir immer im Februar unsere Hausmesse, die von sehr vielen Leuten besucht wird. Da öffnen wir unseren ganzen Betrieb, so dass sich

den schriftlich über Sonderpreisaktionen. Die Resonanz darauf ist immer sehr gut.“

Wie zufrieden sind Sie mit der Kommunikation und der Betreuung durch iSi beziehungsweise Ihrer Handelsvertretung? Was würden Sie beide sich vom Anbieter noch wünschen?

„Wir werden von der Handelsagentur Ludwig Fischer aus Deggendorf betreut und sind damit sehr zufrieden. Wenn es mit einer professionellen Vorführung wie oben schon erwähnt klappt, würden wir uns sehr freuen, damit unsere Kunden und auch wir die kleinen Anwendungstricks noch besser kennenlernen können“.

Wie sehen Ihre kurz- und langfristigen Ziele aus?

„Da ich ja glücklicherweise seit 2007 in unser Unternehmen hineinwachsen konnte, bin ich mit den Gepflogenheiten unserer Kunden bestens vertraut. Wir wollen auch weiterhin unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite stehen und die Markennamen in den Vordergrund stellen. Wir möchten unseren guten Ruf als renommiertes Fachgeschäft weiter erhalten und festigen und unseren Kunden immer ein zeitgemäßes und qualitativ hochwertiges Sortiment anbieten, bei dem unser Service und unsere Beratung höchste Priorität haben. Und da ich zweifacher Familienvater bin, ist vielleicht schon der Grundstein zum nächsten Generationswechsel gelegt.“

Fotos: iSi



schon mal die iSi Geräte integrieren oder die Vorzüge der Lock & Lock Dosen bekannt machen. Wir sind mit iSi im Gespräch, auf unserer Hausmesse oder unserem Weihnachtsmarkt mal eine größere Vorführung zu organisieren, denn ein Kunde ist schneller bereit ein Produkt zu kaufen, wenn ihm die Anwendungsgebiete direkt präsentiert werden. Wir haben festgestellt, jedes Produkt, das wir vorführen, im ABERKAUF funk-

die Männer unsere Landtechnik und Landmaschinen anschauen und die Frauen sich an den schönen Dingen in unserem Geschäft erfreuen können. Der Weihnachtsmarkt findet Ende November an zwei Tagen statt. Unsere Kunden (etwa 6.000 Adressen) werden von uns zu unseren Veranstaltungen wie Hausmesse und Weihnachtsmarkt angeschrieben und eingeladen. In der Sommerzeit (Juni/Juli) informieren wir unsere Kun-