

„Wir verfolgen eine organische Wachstumsstrategie“

Zwei bis drei Neueröffnungen im Jahr / DTZ-Interview mit Johannes von Bötticher, Firmenchef des Fachhandels-Filialisten M. Niemeyer

BREMEN // Die Geschichte des Tabakwaren-Fachfilialisten M. Niemeyer begann 1864 in Bremen am Marktplatz mit einem kleinen Fachgeschäft, das ausschließlich Zigarren verkaufte, die auch dort hergestellt wurden. Seit 1888 befindet sich das Unternehmen in Familienhand; nach dem frühen Tod von Rainer von Bötticher (63) im Oktober 2018 führt sein Sohn Johannes (35) die Familientradition nunmehr in fünfter Generation als geschäftsführender Gesellschafter fort. DTZ befragte ihn zur Marktentwicklung, zu Trends und zur Weiterentwicklung des Unternehmens.

beiter so empfunden haben, weiter. Nun liegt es an mir, die Unternehmenstradition fortzuführen. Dabei geht es einerseits um Konstanz und die Fortführung des in der Vergangenheit eingeschlagenen, erfolgreichen Kurses. Sicherlich werde ich aber auch das eine oder andere anders machen oder sehen als meine Vorgänger. Jeder Geschäftsführer bringt andere Ideen und Stärken mit. Und neue Impulse durch den Generationsübergang sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für Familienunternehmen.

Wie ist Ihr Unternehmen derzeit aufgestellt?
von Bötticher: Wir betreiben aktuell 74 Filialen. Die räumliche Ausdehnung geht von Kiel bis Kassel und von Papenburg bis Wolfsburg. Dabei verfolgen wir grundsätzlich eine or-



Firmenchef Johannes von Bötticher

ZUR PERSON

Johannes von Bötticher, Firmenchef der M. Niemeyer GmbH & Co. KG, ist 35 Jahre alt und seit Juli 2013 für das Familienunternehmen tätig. Bereits als Schüler hat er regelmäßig als Aushilfe in den Filialen gearbeitet und das Geschäft so von der Pike auf kennengelernt. Nach dem Abitur hat er Betriebswirtschaftslehre in Münster studiert und dabei mehrere Praktika in unterschiedlichen Unternehmen und Branchen absolviert.

Nach dem Diplom war von Bötticher drei Jahre im Bereich Controlling eines großen Einzelhandelsunternehmens mit Sitz in Köln tätig. Er konnte also beim Einstieg ins Familienunternehmen Erfahrungen aus unterschiedlichen Unternehmen und Branchen mitbringen. „Aus meiner Sicht ist das ein wichtiger Erfolgsfaktor für den Generationenübergang in mittelständischen, familiengeführten Unternehmen“, ist von Bötticher überzeugt.

Herr von Bötticher, wie sieht aktuell die Situation bei M. Niemeyer aus?

Johannes von Bötticher: Leider gab es 2018 ein trauriges Ereignis, da mein Vater im Oktober im Alter von nur 63 Jahren verstarb. Eigentlich hatte er sich für das 65. Lebensjahr einen schrittweisen Ausstieg aus dem Berufsleben und den Übergang in den Ruhestand vorgenommen, auf den er sich sehr gefreut hatte. Nun ist es leider anders gekommen. Die komplette Übergabe der Geschäftsführung an mich und damit die nächste Generation ist somit bedauerlicherweise zwei Jahre früher als geplant erfolgt. Die Aufgaben der Geschäftsführung hatten wir uns vorher bereits seit einiger Zeit aufgeteilt. Im Nachhinein muss man sagen: Zum Glück haben wir so rechtzeitig mit der Übergabe angefangen.

Wie geht es nun weiter?

von Bötticher: Im Unternehmen geht es natürlich trotz des schmerzlichen Verlustes, den übrigens auch viele unserer oft langjährigen Mitar-



Die Zigarre nimmt seit jeher eine wichtige Rolle im Niemeyer-Sortiment ein.

ganische Wachstumsstrategie und eröffnen derzeit zirka zwei bis drei Standorte pro Jahr im interessanten Kundenfrequenzbereich von Centern, Verbrauchermärkten, Ladenstraßen, in belebten Stadtteilen und im Innenstadtbereich. Auch die

Übernahme von Standorten ist in den letzten Jahren vorgekommen und interessant für uns, zum Beispiel, wenn einzelne Betreiber keinen Nachfolger haben. Entsprechende Angebote prüfen wir im Einzelfall und entscheiden, ob die Standorte in unser Filialportfolio passen.

Sie haben aber auch Verkaufsstellen geschlossen?

von Bötticher: Leider müssen wir natürlich auch hin und wieder Standorte aus Rentabilitätsgründen schließen, häufig, weil sich die Frequenz vor allem in kleinen Innenstädten negativ entwickelt. Deshalb lag unsere Filialanzahl in den letzten Jahren immer zwischen 70 und 80 Standorten. Es gab in der Unternehmensgeschichte jedoch auch schon Zeiten, in denen über 100 Filialen betrieben wurden.

Die große Stärke Ihres Unternehmens sind die Mitarbeiter.

von Bötticher: Unser 14-köpfiges Team in der Bremer Hauptverwal-



Die Zahl der Filialen beläuft sich derzeit auf 74 Geschäfte.

beiter in den Filialen sind eine eng verbundene Firmengemeinschaft. Dabei beschäftigen wir viele langjährige Mitarbeiter, teilweise mit Betriebszugehörigkeiten von über 40 Jahren. Jeder Einzelne genießt ein hohes



Markenlogo des 1864 gegründeten Bremer Fachhandelsunternehmens.

Maß an Freiheit und Gestaltungsmöglichkeiten, so dass Freiräume für Entscheidungen zum Beispiel bei der Sortimentsauswahl für saisonale, regionale und neue Produkte, die nachgefragt werden, entstehen. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege helfen, spontan, schnell und unbürokratisch zu agieren.

Wie sind Sie mit der rückläufigen Entwicklung umgegangen?

von Bötticher: In unserem Unternehmen ist die Optimierung der Sortimente ein ständiger Prozess. An vielen Standorten wurden die klassischen Säulen des Tabakwareneinzelhandels aus Tabakwaren, Presse und Lotto um Zusatzsortimente wie Spirituosen, Kaffee, Gutscheinkarten und Prepaidvoucher sowie Postdienstleistungen ergänzt. In den letzten Jahren und Monaten kamen auch viele innovative „Next-Generation-Products“ auf den Markt, zu denen E-Zigaretten aber auch Heat-not-burn-Produkte – zum Beispiel Iqos – gehören. Auch Nischenprodukte, zum Beispiel im Bereich Kautabak oder Wasserpfeifentabak, gehören dazu. Diese innovativen Produkte bieten erwachsenen Rauchern Alternativen zum „klassischen“ Rauchen. Wir gehen davon aus, dass auch in Zukunft Tabak- beziehungsweise Nikotinprodukte konsumiert werden. Es tut sich viel auf dem Markt, was ich persönlich als sehr positiv empfinde, weil Innovationen der Branche sicherlich gut tun werden. Man muss dazu aber auch sagen: Bisher ist der Umsatzanteil der neuartigen Produkte überschaubar,

so dass die klassischen Tabakwaren weiterhin wichtig für uns sind.

Welche Bedeutung nimmt bei Ihnen der Online-Handel ein?

von Bötticher: Wir haben bisher keinen Online-Handel. Ein professioneller Multi-Channel-Ansatz ist für ein Unternehmen unserer Größe nicht ganz einfach umzusetzen und bisher gab es keinen Grund zur Eile, da unser stationäres Geschäft weiterhin gut funktioniert. Allerdings beobachten wir natürlich unser Wettbewerbsumfeld und werden reagieren, wenn nötig. Insgesamt beobachte ich die Tendenz einer Teilrückkehr hin zum stationären Einzelhandel. Nur online allein scheint, obwohl bis vor einiger Zeit prophezeit, doch nicht zu funktionieren beziehungsweise von den Kunden nicht gewünscht zu sein.

Wie wird sich Ihr Unternehmen zukünftig aufstellen?

von Bötticher: Das Unternehmen ist für die Zukunft gut aufgestellt, daran arbeiten wir täglich. Zukünftig wird es aus meiner Sicht vor allem darauf ankommen, sich als moderner Arbeitgeber zu präsentieren und die Möglichkeiten der Digitalisierung optimal zu nutzen, ohne dabei den traditionellen Charme eines schon so lange bestehenden Familienunternehmens zu verlieren. Als kleines Unternehmen haben wir den Vorteil kurzer Entscheidungswege und können schnell und flexibel agieren. Diesen Vorteil gilt es auszuspielen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Karl-Dieter Pechtel

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Firmenbezeichnung: M. Niemeyer GmbH & Co. KG

Geschäftsführender Gesellschafter: Johannes von Bötticher

Anschrift: Dortmunder Straße 14 – 16, 28199 Bremen

Telefon: 04 21 - 51 40 30, Fax: 04 21 - 51 40 335

E-Mail: info@niemeyer-cigarren.de

Sortiment: Tabakwaren, Raucherbedarf, E-Zigaretten, Zeitschriften, Lotto. Hinzu kommen Spirituosen und standortspezifische Zusatzsortimente und Dienstleistungen wie Tickets für den öffentlichen Nahverkehr sowie Post- und Paketservice.

Filialnetz: 74 Geschäfte, vorwiegend in Norddeutschland

Mitarbeiter: 14 köpfiges Team in der Hauptverwaltung in Bremen, mehr als 350 Mitarbeiter in den Filialen.

FIRMENCHRONIK

1864: Gründung und Eröffnung des Zigarrengeschäftes Martin Niemeyer in Bremen.

Seit **1888** im Familienbesitz, nunmehr in 5. Generation.

1970: Die Ausstattung aller Filialen mit Lotto beginnt.

Ab **1990** strategische Ausrichtung auf ein breitgefächertes Tabakangebot. Einrichtung begehrter Humidore, Klimaschränke und einer Lounge.

Standortauswahl schwerpunktmäßig in Einkaufszentren, Passagen und Vorkassenzonen von Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern. Mit der Konzentration auf „Erlebniskauf Tabak“ wird diese Entwicklung gefördert.

2014: Der Neubau der Firmenzentrale an alter Stelle in der Bremer Airport City wird bezogen. Zugleich feiert die Firma das 150-jährige Bestehen.



Wählen Sie Ihre InterTabac Stars 2019

Halle 6 Stand D.10