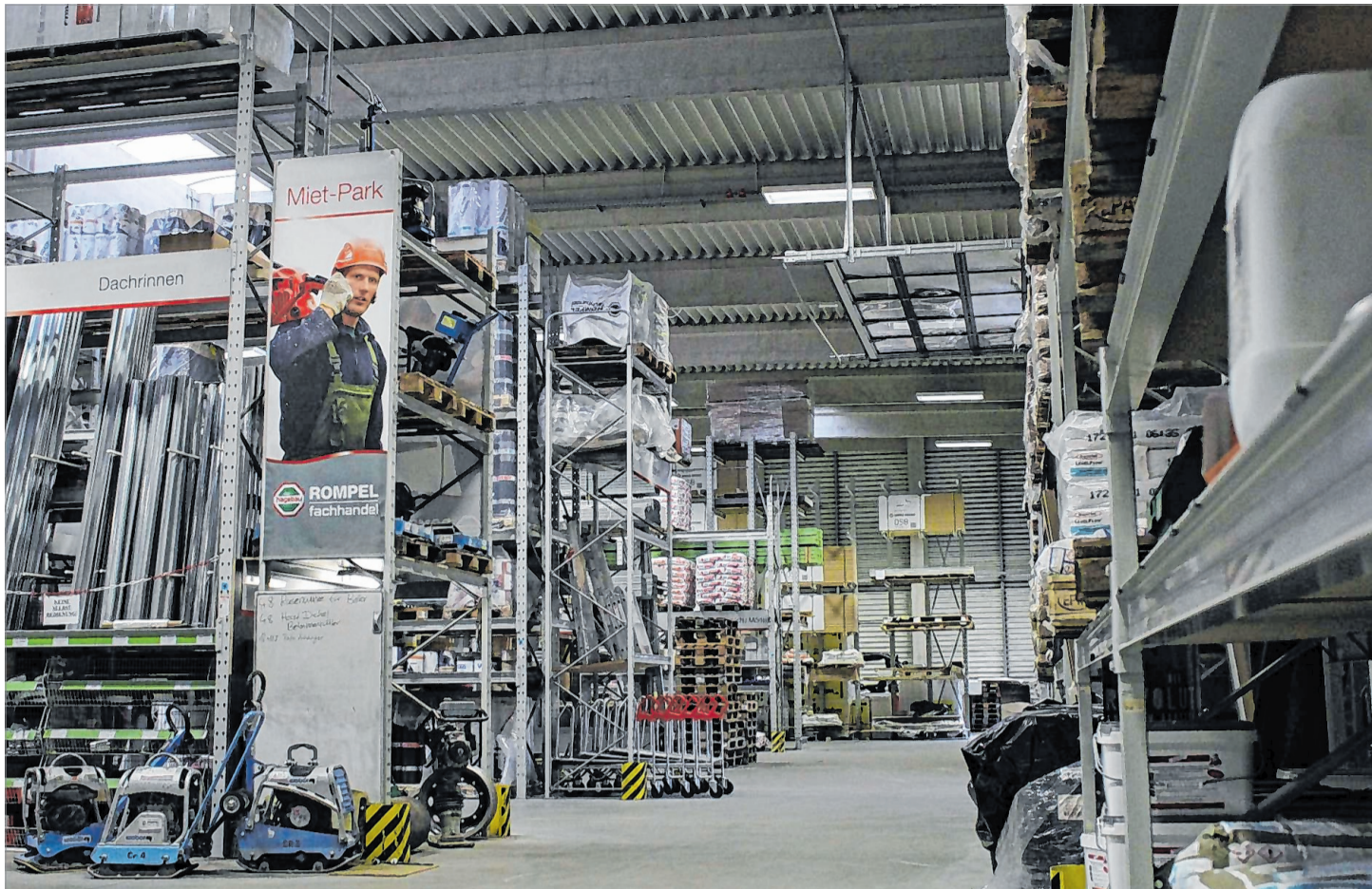


„ZUKUNFTSVISIONEN“ - DIE WIRTSCHAFTSSERIE IN DER SIEGENER ZEITUNG



Über 3000 Quadratmeter Lagerfläche des Baustoffhandels Rompel sind überdacht. Das mittelständische Unternehmen legt Wert auf Kundenservice und ein breites Angebotsspektrum.

Fotos: Timo Karl



Im Außenbereich des Rompel-Baustoffhandels lagern zahlreiche Materialien und Stoffe. Kunden haben direkten und schnellen Zugriff darauf.

Ein Spezialist für alles

BAD BERLEBURG Rompel-Baustoffhandel will Rundum-Versorgung für die Region bieten

„Wir sind in der Region vernetzt und verwurzelt. Das ist eine Praxis, die wir seit vielen Generationen beherzigen“, betont Geschäftsführer Uwe Zoll.

tika ■ Beim Blick in die Geschichtsbücher fällt eines schnell auf: Der Name Rompel ist unweigerlich mit der Region verbunden – seit Jahrhunderten. Erste Handelstätigkeiten sind im Jahr 1790 ver-

ein rund 13 000 Quadratmeter großes Areal, das sowohl im Innen- als auch Außenbereich vor allem auf Kundenservice und ein breit angelegtes Angebotsspektrum setzt.

„Wir verstehen uns als Generalist im Baustoffhandel. Wir haben eine große Breite des Angebots. Dies steht im Kontrast zu den Baustoff-Spezialisten, die sich etwa in Ballungszentren finden. Dass wir nicht derart in die Tiefe gehen können, ist den ländlichen Strukturen geschuldet – der Kunde verlangt danach, dass wir breit aufgestellt sind“, macht Uwe Zoll deutlich. Der Fachhandel bedient dabei Hoch-

Haugebaumarkt in Bad Berleburg. Bei diesem handelt um ein selbstständiges Beteiligungsunternehmen der Rompel-Baustoffe GmbH. „Unsere Angebote und unser Sortiment konkurrieren nicht. Wir setzen vielmehr da an, wo der Haugebaumarkt aufhört – auf diese Weise entstehen Synergieeffekte“, berichtet der Rompel-Geschäftsführer, dessen Unternehmen derzeit 20 Mitarbeiter beschäftigt und das damit in diesem Sektor ein wichtiger Arbeitgeber ist. Grundsätzlich hat der Fachhandel mit seiner Standortwahl in die Zukunft investiert – und sieht sich gut aufgestellt.

Die Konkurrenz aus dem Internethandel, die es durchaus gibt, fürchtet Uwe Zoll nicht. „Wir beschäftigen uns natürlich mit dieser Thematik und werden da in Zukunft sicherlich noch tätig. Im Einzelhandel decken wir dieses Feld ja bereits mit dem Haugebaumarkt ab. Im Baustoffhandel ist diese Thematik allerdings nicht derart ausgeprägt“, macht der Geschäftsführer deutlich. Aus gutem Grund: Bereits in logistischer Hinsicht ist der Internethandel problematisch. „Wir sind in der Lage, Baustoffe bis in Dachgeschosswohnungen zu liefern. Wir können also auch logistisch individuell auf unsere Kunden eingehen – ein Internethändler kann dies nur bedingt leisten. Hinzu kommt, dass dieses Geschäftsfeld sehr beratungsintensiv ist – durch gute Beratung heben wir uns ab, können Lösungen aufzeigen. Denn jedes Projekt, jeder Neubau ist ein Unikat“, konstatiert Uwe Zoll.

Als Gesellschafter der Hagebau-Kooperation, der die Rompel-Baustoffe GmbH, seit 1984 angehört, stehen etliche Dienstleistungen im Bereich Einkauf, Vertrieb, Marketing, Versicherungsdienst zur Verfügung, die das Unternehmen im täglichen Geschäft unterstützen. Im Verlauf der Jahrzehnte hat sich das Unternehmen Rompel zu einem Generalisten – oder besser: zu einem Spezialisten für alles – entwickelt und einen großen Kundenstamm in Wittgenstein und der erweiterten Region generiert. „Wir verstehen uns letztlich auch als Unterstützer der Region. Wir haben ein Netzwerk aufgebaut, das wir pflegen wollen. Der Grundsatz, dass eine Hand die andere wäscht, gewinnt da eine besondere Bedeutung“, erklärt Uwe Zoll vielsagend. Der Rompel-Fachhandel ist mit der Region eng verbunden – seit mehreren Jahrhunderten.



Die Betontankstelle ist in der Region einzigartig. Im Bedarfsfall hilft Geschäftsführer Uwe Zoll persönlich bei der Bedienung.



Um individuellen Kundenwünschen zu entsprechen, hat der Rompel-Fachhandel seit einiger Zeit eine Farbmisch-Station installiert, die Farbtöne exakt produzieren kann.

— ANZEIGE —

**Wir
in Wittgenstein**



**Volksbank
Wittgenstein eG**

Poststraße 30a • 57319 Bad Berleburg • www.volksbank-wittgenstein.de

brief. Längst hat sich das Geschäftsfeld gewandelt, das Unternehmen hat sich über die Jahre weiterentwickelt.

Das Ende des zweiten Weltkrieges markierte dabei eine Zäsur, aus der Not der Rohstoffknappheit machte die Familie Rompel eine Tugend. Und legte den Grundstein für das Unternehmen, dass fest in Siegen-Wittgenstein, dem Hochsauerlandkreis und Hessen verankert ist. „Wir verstehen uns als mittelständisches Unternehmen. Wir sind in der Region vernetzt und verwurzelt. Das ist eine Praxis, die wir seit vielen Generationen beherzigen. Generationen von Familien kommen zu uns“, berichtet Uwe Zoll, der gemeinsam mit Kai und Uwe Rompel als Geschäftsführer tätig ist.

Ohne Zweifel haben die Verantwortlichen ein starkes Bekenntnis zur Region geliefert, als sie vor fünf Jahren in den neuen Standort am Hilgenacker in Bad Berleburg investiert haben. Entstanden ist

Tief- und Trockenbau, vertreibt Dämmstoffe und ist außerdem mit Material für den Garten- und Landschaftsbau dabei. Seit dem Neubau des Fachmarktes zählen zudem Werkzeuge, Maschinen, Fliesen, Bauelemente und Farben zum Sortiment. Seit einiger Zeit hat der Fachhandel dafür eine Farbmisch-Station in seinen Verkaufsräumen installiert, die Farbtöne exakt und individuell produziert.

„Der Markt hat sich gewandelt. Es geht nicht mehr nur um Steine oder Zement, sondern deutlich mehr in den Konsumbereich. Daher haben wir beispielsweise Ausstellungsflächen geschaffen, um Möglichkeiten für die Kunden aufzuzeigen. Unsere Beratung ist unsere Stärke“, erklärt Uwe Zoll, dessen Unternehmen vor allem auf Profikunden – vornehmlich also Handwerksbetriebe – ausgerichtet ist, ohne sich dabei Privatkunden zu verschließen. Um allerdings auch deren Ansprüchen zu genügen, gibt es seit 1996 den



Großflächig, hell und kundenfreundlich präsentiert sich der Rompel-Fachhandel am Hilgenacker. Seit 2012 hat das Unternehmen dort seine Heimat und hat kräftig in den Standort und die Zukunft investiert.



Die Drive-in-Arena sorgt für eine schnelle Abwicklung. „Rein, raus, fertig“, bringt es Uwe Zoll auf den Punkt. Kunden haben die Möglichkeit, Material und Baustoffe direkt und überdacht abzuholen.