

A large number '100' is formed by a dense crowd of people, with many more people scattered around on a white background. The people are small figures, some standing, some sitting, and some in motion, creating a sense of a large gathering. The number '100' is the central focus, with the '1' on the left, the '0' in the middle, and the '0' on the right. The people are in various colors, and their shadows are cast on the white surface.

100 Jahre Kellner & Kunz

RECA | HÄLT. W

VIRKT. BEWEGT.



Sichtwechsel _____ Wir im Vorstand der Kellner & Kunz AG sind zwar unterschiedlich lange, doch alle schon seit geraumer Zeit für unser Unternehmen tätig. In all diesen Jahren war unser Blick immer nach vorne gerichtet. Aus gutem Grund: In unserer so dynamisch und schnell gewordenen Welt stellt Weitsicht eine wesentliche Lebensversicherung dar.

Dem Erfolg von heute liegen die Planungen und Anstrengungen von vorgestern und gestern zugrunde – während der Erfolg der Zukunft schon heute darauf beruht, sich bestmöglich auf die Veränderungen und Entwicklungen einzustellen, die sich auf dem Weg nach morgen und übermorgen unweigerlich vollziehen. Haben wir ausnahmsweise einmal in den Rückspiegel der Geschichte geschaut, dann vor allem, um die Ursachen von Ungereimtheiten zu identifizieren.

Den hundertsten Geburtstag von Kellner & Kunz verstehen wir als Einladung, einmal weiter als gewohnt zurückzublicken. Wer dieser Einladung folgt, darf sich über ein abwechslungsreiches Geschichtspanorama freuen, das nichts missen lässt: weder den Aufstieg aus einfachen Verhältnissen noch Krieg und Krisen, einen lebensbedrohlichen Absturz sowie die unter Entbehrungen mit aller Willenskraft bewerkstelligte Wende zum neuerlichen Erfolg.

Eine entdeckungsreiche Lektüre wünschen Ihnen



MAG. ERNST WIESINGER
→ SEITE 69



MAG. ASTRID SIEGEL
→ SEITE 79



WALTER BOSTELMANN
→ SEITE 83



CHRISTOPH SCHARINGER, MSC MBA
→ SEITE 117

LAGERHAUS

IER & KUNZ
VI - WELS

KUNZ WIEN - WELS

WERKZEUGE MASCHINEN
SCHRAUBEN
EISENWAREN
SCHWEISSMATERIAL

116
376





KELLNER & KUNZ K.G.





Bei Kellner & Kunz nimmt man es auch mit den kleinen Dingen genau: Das ehemalige Lager in der Welser Schwimmschulgasse zeichnet sich durch eine propere Fassade mit schönem Schriftdesign aus.

____ Zeitreise

100 Jahre: Mehr als ein durchschnittliches Menschenleben – und reichlich Zeit für Veränderungen, Innovationen, Krisen und Erfolge.

Schön langsam ____ Die Geschichte unserer technischen Zivilisation, so hat es der französische Kulturphilosoph Paul Virilio ausgedrückt, kann als unaufhörliche Beschleunigung gelesen werden. Betrachtet man die Geschichte von Kellner & Kunz, ist man durchaus geneigt, etwas Wahres an diesem Gedanken zu finden. 1922, zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung an der Linken Wienzeile, ist der Kauf und Verkauf von Werkzeug, Schrauben und Co eine noch weitgehend persönliche Angelegenheit: Um zu erstehen, was man braucht, macht man sich auf den Weg ins Geschäft, wo man sich beraten lässt.

In Echtzeit ____ Ein Jahrhundert später ist die Geschäfts- und Arbeitswelt eine völlig andere geworden. Aus dem Handel mit Eisenwaren ist ein datengetriebenes C-Teile-Management in Echtzeit geworden, bei dem automatisch nachgeliefert wird, was verbraucht bzw. verarbeitet worden ist.

Über die Frage, was die Gründer Franz Kellner und Josef Kunz davon wohl halten würden, kann man nur spekulieren – und darf mit einiger Sicherheit davon ausgehen, dass die beiden Entrepreneure aus dem Wiener Kaffeehausmilieu hellauf begeistert von der in jeder Hinsicht bemerkenswerten Entwicklung ihres Unternehmens wären.

Wir sind Familie _____ Obwohl hinter Kellner & Kunz die Firmenbezeichnung AG steht, ist es geblieben, was es schon 1922 war – ein Familienunternehmen.

Groß, aber verbunden. „Familie“, „La Famiglia“, „Family“: Viele Menschen bekräftigen heutzutage mit einem tätowierten Schriftzug, worin der Mittelpunkt ihres Lebens besteht. Im Mittelpunkt von Kellner & Kunz stehen die Menschen: Als Kundinnen und Kunden, als Geschäftspartnerinnen und -partner und, ganz besonders, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind, wenn

man so will, die Mitglieder der Familie Kellner & Kunz. Einer über unterschiedliche Lebensorte und Länder verteilten Familie, die mit mehr als 1.370 Kernmitgliedern zwar ziemlich groß geworden, aber dennoch eng miteinander verbunden geblieben ist.

Egal, was ist. Wie in jeder Familie, die ihren Namen verdient, besteht auch das zentrale Wesensmerkmal der Familie Kellner & Kunz darin, sich umeinander zu kümmern und füreinander da zu sein. Das drückt sich nicht nur in Prämien, Weiterbildungsangeboten, gemeinsamen Feiern und betrieblicher Kinderbetreuung aus. Sondern zeigt sich auch dann, wenn die Zeichen bei einzelnen Familienmitgliedern auf Sturm stehen.

Kellner & Kunz lässt niemanden aus den eigenen Reihen im Stich. Ganz gleich, wo der Schuh gerade drückt. Denn eine richtige Familie zeichnet sich eben durch ihren Zusammenhalt aus.



—Olivia Schwärzler trägt als stellvertretende Leiterin des internationalen Industriekundengeschäfts das Ihre zum Unternehmens-
erfolg bei. Fremdsprachen sind die besondere Leidenschaft der in Frankreich geborenen Powerfrau mit Familie.

____ Zwei Kaffeesieder mit Geschäftssinn

Verlorene Dokumente,
vergessene Geschichten,
widersprüchliche Zeit-
zeugnisse.

Ein Haus mit doppelter Adresse ____ Da von den Umständen der Gründung von Kellner & Kunz nur bruchstückhafte Informationen wie beispielsweise über die handelnden Personen erhalten sind, liegen die ersten Jahre der Geschichte des Handelshauses in einem geheimnisvollen Halbdunkel. Einen Anhaltspunkt gibt die Anmeldung, die der 37-jährige Josef Kunz und der 35-jährige Franz Kellner am 22. Oktober 1921 beim Wiener Zentralgewerberegister für ihren Handel mit „Schmirgelwaren, Packpapieren sowie einschlägigen Artikeln“ vornehmen. Die Adresse ihrer Gesellschaft lautet auf Stiegengasse 2 im 6. Wiener Gemeindebezirk. Das Eckhaus dort hat auch die Anschrift Linke Wienzeile 42, die sich im Sprachgebrauch des Unternehmens mit Fernsprecher-Nummer 71730 und Telegramm-Adresse „Schleifkraft Wien“ nach und nach durchsetzt.



Wie im Neuen Wiener Tagblatt schon 1922 beworben, gilt auch heute noch: Hervorragende Qualitätsware permanent in großen Posten lagernd.

Das erste Zeitungsinserat ____ Den beantragten Gewerbeschein erhält die Unternehmung erst am 8. Mai 1922. Wie ein Inserat im Neuen Wiener Tagblatt vom 22. März 1922 belegt, ist das Duo bis dahin nicht untätig geblieben – sondern wirbt bereits selbstbewusst für seine „hervorragende Qualitätsware in Schmirgel-, Glas-, Flint- und Granatpapieren sowie in Leinen, ferner Schmirgelstaub, permanent in grossen Posten lagernd“. Die lange Zeitspanne zwischen Anmeldung und Erteilung der Gewerbeberechtigung ist einer leicht grotesken Intervention der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie geschuldet.

Anders als sein Kompagnon bleibt Gründer Franz Kellner seinem Unternehmen bis an sein Lebensende 1961 treu.



Nicht universal genug? ____ In einer routinemäßig vom Handelsgericht angeforderten Stellungnahme beanstandet sie den von Kellner und Kunz ursprünglich gewählten Firmenwortlaut Universal-Schmirgel- und Schleifmaterial-Gesellschaft Kellner & Kunz wie folgt: „Der Zusatz ‚Universal‘ ist nur bei einem Unternehmen gerechtfertigt, das infolge seines grossen Kapitals die Vermutung zulässt, dass in absehbarer Zeit ein Unternehmen vorhanden sein wird, welches sich mit der Grössenvorstellung deckt, die durch diesen Zusatz vermittelt wird. Im folgenden Falle ist diese Annahme nicht berechtigt.“

Von der Melange zum Schleifpapier ____ Wie die Akten belegen, verzichteten Kunz und Kellner pflichtschuldig auf das Attribut „universal“. Keinen Beleg gibt es für das Motiv, das die beiden Kaufmänner in den harten Nachkriegsjahren ins unternehmerische Risiko gehen lässt. Auch woher sie sich kennen, ist unbekannt. Da beide zuvor als Cafetier bzw. Markör – kassierende Oberkellner – gewerblich tätig gewesen sind, dürfte es eines der Wiener Kaffeehäuser gewesen sein.

In den ersten Monaten ruht die Last der geschäftlichen Verantwortung wohl auf sechs Schultern: Als Gesellschafter ist Anton Kellner beteiligt, bei dem es sich vermutlich um einen Bruder von Franz Kellner handelt. Zwei der vier Kinder von Anton Kellner – Rudolf und Alfred – finden in Franz Kellner einen Adoptivvater, als ihr leiblicher Vater 1923 verstirbt.

Der Todesfall zieht im September 1924 eine Umfirmierung nach sich, die durch das auf 1923 oder 1924 datierende Ausscheiden von Josef Kunz doppelt notwendig wird: Er etabliert oder übernimmt ein Café am Hauptplatz von Eggenburg, das es noch in den 1950er Jahren gibt.



___Simon Niederschick ist Teamleiter im Innendienst und als solcher mit Schlüsselkunden in der Handwerksbranche betraut. Ein Teil seines Erfolgs geht auf die Nachwuchsakademie von Kellner & Kunz zurück, die er als Betriebslogistikaufmann absolviert hat.



___ Günther Altenburger: Auf der Visitenkarte des Prokuristen steht „Leitung Vertrieb Industrie“. Ob als Verkäufer im Außendienst oder als Vertriebsleiter, die Kombination von Vertrieb einerseits und der technischen Entwicklung von neuen Systemen und Produkten andererseits war schon immer sein Steckbrief.

_____ In die Gumpen- dorferstraße

Durch „strenge Rechtlichkeit und eisernen Fleiß“ gelingt es, das Unternehmen zu einer erfolgreichen Eisenwarenhandlung auszubauen.



Ein halbes Jahrhundert lang schlägt das Herz von Kellner & Kunz in der Gumpendorferstraße 118. Was es in der Zentrale des Unternehmens zu kaufen gibt, erschließt sich Passanten auf den ersten Blick.

Übersiedelung im Bezirk ____ Als Gemischtwarenhandlung, die alles außer Lebens- und Futtermittel verkaufen darf, stellt Kellner & Kunz ein reichhaltiges Verkaufsprogramm zusammen, das auch mit so mancher Exklusivware glänzt: Den Drahtbürsten aus der Bregenzer Fabrik Homann, den Produkten der Transmissionenfabrik und Eisengießerei Wottle in Favoriten sowie der Metall-Stopfbüchsenpackung „Star-Black“ („die beste der Welt“). Um noch mehr anbieten zu können, wechselt das Geschäft am 21. September 1926 die Adresse und macht im Haus Gumpendorferstraße 118 weiter, das Franz Kellner Jahre später erwirbt. Aber nicht nur dort: Die einzelnen Abteilungen sind auf angemietete Geschäftslokale in der Nachbarschaft aufgeteilt.

Handel in großem Stil ____ In der vierteiligen neuen Geschäftswelt von Kellner & Kunz gibt es vor allem Eisenwaren sowie Schrauben und Werkzeuge en détail. Den nun zusätzlich verfügbaren Platz nutzen Franz Kellner und seine Neffen Rudolf und Alfred, um auch einen entsprechenden Großhandel aufzuziehen. Ersterem – Rudolf – erteilt die Schmirgel- und Schleifmaterial-Gesellschaft Kellner & Kunz am 15. Oktober 1929 drei Jahre nach ihrer Expansion die Prokura. Alfred muss darauf noch länger warten – doch am 22. Oktober 1937 ist es dann auch für ihn so weit.



___Christina Sams ist viel unterwegs: In außendienstlicher Betreuung von großen Industriekunden wie Pöttinger, TGW und Plasser, die sie von einem Kollegen übernommen hat. Eine Aufgabe, die sie ebenso bravourös meistert wie den Dienst an Neukunden.



___Klaus Heinrich: Die Steiermark und Kärnten sind der Rayon von Klaus, der sich als Verkaufsleiter um die Industriekunden in Südösterreich annimmt.

_____ Im Krieg und danach

Während des Zweiten Weltkriegs als „kriegswichtig“ eingestuft, wird Kellner & Kunz 1945 unter öffentliche Verwaltung gestellt – gerade einmal drei Tage lang.



Mit „Heil Hitler!“ zeichnet man bei Kellner & Kunz nicht allzu gern, doch die Einstufung als kriegswichtiger Betrieb – auf die man hier in einem Schreiben an die Industrie- und Handelskammer Wien verweist – erleichtert das Wirtschaften während des Krieges erheblich.

Kurzeinsatz für Koimziolu ____ Als für Rüstung und Kriegswirtschaft relevantes Unternehmen kann auch Kellner & Kunz nicht frei im Nationalsozialismus agieren. Am 18. Juni 1941 schreibt das Unternehmen der Handelskammer, man habe „kriegswichtige und entscheidende Lieferungen für das Heer, Rüstungs- und wehrwirtschaftliche Betriebe, öffentliche Unternehmungen und Grossbaufirmen vorzunehmen.“ Vermutlich deshalb bestellt das neue Staatsamt für Industrie, Gewerbe, Handel und Verkehr den Kaufmann Richard Koimziolu im Juli 1945 zum öffentlichen Verwalter von Kellner & Kunz. Da keiner der geschäftsführenden Mitglieder der Familie Kellner je Mitglied von Hitlers NSDAP gewesen ist und auch vom streng einvernommenen Betriebsrat politisch entlastet wird, endet Koimziolus Mandat nach nur drei Tagen.

Umwandlung und Aufbau ____ Nach dem Krieg, in dem Kellner & Kunz ein Eisenmagazin hat bauen lassen, dauert es etwas, bis sich das Unternehmen berappelt. 1946 kommt es zur Umwandlung in eine Kommanditgesellschaft, an der neben den Kellner-Brüdern auch Franziska Brewer und Adolf Morawa neu beteiligt sind. Im selben Jahr setzt man das im Krieg zerstörte Geschäftsportal instand und gibt den Bau eines Magazins am Frachtenbahnhof Matzleinsdorf in Auftrag. Mit 48 Angestellten, 11 Arbeitern und einem Lehrling erwirtschaftet man 1949 schon wieder fast 13,9 Millionen Schilling Umsatz und erwirbt ein Lagergebäude in der Dominikanergasse 11.



___Andreas Luger: Der Vertriebsleiter weiß, wie Handwerker ticken. Und wie man Besuchstouren optimal plant. Diese Fähigkeit hat er in seinen ersten Jahren bis in die Nacht hinein vervollkommenet.

_____ Die Freiheit im Westen

Trotz wirtschaftlicher
Erholung blickt
Kellner & Kunz der
Zukunft im sowjetisch
besetzten Wien
skeptisch entgegen –
und folgt dem Ruf der
Freiheit im Westen.



In Wels und seinem Umland ist man froh, dank der Übernahme von Oehler und Schmidberger durch Kellner & Kunz weiterhin ein Fachgeschäft für den häuslichen Bedarf am Stadtplatz zu haben.

Kein Interesse in Wels ____ In der Retrospektive der Welser Zeitung vom 12. Juni 1952 schwingt ein leiser Vorwurf mit, als sie festhält, dass „hiesige branchenverwandte Unternehmungen“ zwei Jahre zuvor an einem Kauf von Oehler und Schmidberger – einer „alteingesessenen Firma mit dem weit in die ländlichen Bezirke hinaus bekannten Fachgeschäft für Haus-, Küchen- und Bienengeräte am Stadtplatz“ – „nicht interessiert waren.“

Umso interessierter zeigt sich Kellner & Kunz, zumal das von den USA verwaltete Wels mit auch unternehmerisch größerer Freiheit als die Bundeshauptstadt winkt. Als Franz Oehler aus dem offenbar wirtschaftlich angeschlagenen Unternehmen austritt, das 1950 mit vier Angestellten und einem Arbeiter bei einem Umsatz von 156.064,98 Schilling einen Verlust von 45.299,30 Schilling macht, tritt Franz Kellner ein.

Das Lager in der Schwimmschulgasse ____ Kurzfristig heißt die Gesellschaft Kellner + Schmidberger. Wenig später firmiert sie auf Kellner & Kunz um, als Mitgründer Josef Kunz von seinem Café in Eggenburg aus einsteigt. Wenn auch erneut nicht für lange: Schon 1951 zieht er sich wieder zurück.

Ohne lange zu zögern, investiert Kellner & Kunz gleich kräftig in die neue Welser Zweigniederlassung: Von den im Kaufvertrag vom 21. August 1950 als „Geschäftsehegatten“ bezeichneten Franz und Anna Rachbauer erwerben sie die Liegenschaft Schwimmschulgasse 8 und 10 mit dem sogenannten Meßnerstadel. Der weicht dem 1951 fertiggestellten neuen Lager mit Büroräumen – in denen ein gewisser Herr Wespel Regie führt – sowie zwei Wohnungen und einer Übernachtungsmöglichkeit „für die Reisenden“ im ersten Stock.



In den 1950er Jahren sieht ein Hochregallager wie hier in der Schwimmschulgasse noch etwas anders aus als einige Jahrzehnte später. Mit dem aus der Garage ragenden ersten Lastwagen liefert das Unternehmen Warenbestellungen und besorgt die Transporte von Wien nach Wels und retour.



Eiche und Marmor ____ Den Auftrag für die Renovierung und Neugestaltung des baufälligen Stadtplatzgeschäftes erhalten Architektin Döring und Baumeister Guggenberger. Das Portal wird in Untersberger Marmor ausgeführt, das Interieur zur Gänze in Eiche. Die Neueröffnung gerät zum gesellschaftlichen Ereignis, und fortan begrüßen Geschäftsführer Mayer und sein Team das Publikum wieder in stilvollem Ambiente. „Nicht eine Eisenhandlung im üblichen Sinne, sondern ein Spezialgeschäft vor allem für Werkzeuge, Werkzeugmaschinen, Schrauben, Eisenwaren und Schleifmaterialien stellt Kellner & Kunz dar“, betont die Welser Zeitung. „Die Kunden haben die Gewähr, daß sie hier besonders fachmännisch beraten und bedient werden.“

Erster im Außendienst ____ Mit dem blutjungen Josef Jöchtl, der bei Oehler und Schmidberger eine Lehre zum Eisenwarenhändler begonnen hat, entsendet Kellner & Kunz Wels bald auch den ersten Verkäufer in den Außendienst. Zuerst auf dem Fahrrad und in öffentlichen Verkehrsmitteln, dann auf einem Motorroller und schließlich in einem Fiat 56B reisend, gewinnt Jöchtl namhafte oberösterreichische Industriekunden, die bei Kellner & Kunz vor allem Werkzeug kaufen.



___Nadine Trauner darf von Berufs wegen der Einkaufsleidenschaft fröhnen: Sie besorgt die Ware in einem speziellen Bereich der Befestigungstechnik, entwickelt das Sortiment und schnürt Packages. Seit Anfang 2022 ist sie Teamleiterin.



ÜBER

120.000

ARTIKEL SIND SOFORT VERFÜGBAR.

ZUM VERGLEICH:
EIN DURCHSCHNITTLICHER LEBENSMITTEL-SUPERMARKT
BIETET 12.000 ARTIKEL,
EIN DISKONTER SOGAR NUR 2.000 ARTIKEL.

_____ Tod im Wagen

Die Reisezeit im Auto nutzt Alfred Kellner gerne für ein Erholungsschläfchen. Aus jenem am 8. August 1960 soll er nicht mehr erwachen.

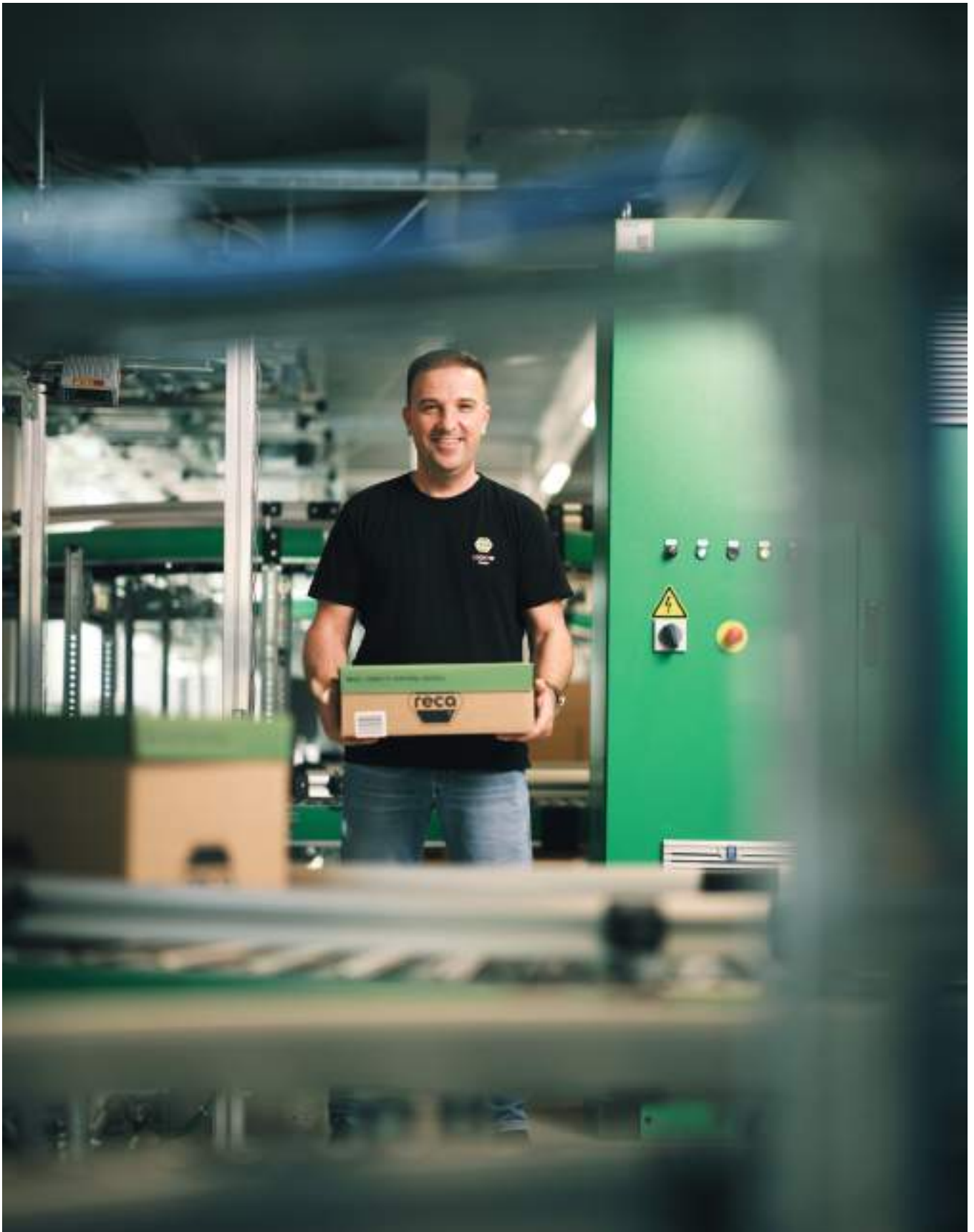


Dank kunstvoller Illustrationen und sorgfältiger Gestaltung nach den Regeln des grafischen Gewerbes muten die ersten Kellner & Kunz-Kataloge wie Lehrbücher für Warenkunde an.

Cognac und Kaffee ____ Schwere Getränke gehören in den herrschaftlichen Direktorenbüros der 1950er Jahre noch zum Geschäftsalltag. Alfred Kellners Chauffeur weiß, dass der Chef nach solchen Terminen gerne ein Nickerchen im Auto macht und denkt sich weiter nichts, als der Neffe des Firmengründers auf dem Rückweg von einer spätsommerlichen Kur in Bad Weinberg nach Wien entschlummert. Tatsächlich ist Alfred Kellner jedoch für immer entschlafen.

Sein Sohn Walter Kellner ist mit 24 Jahren noch etwas zu jung, um seinen Onkel Rudolf Kellner, einen Wiener Grandseigneur der alten Schule, in der Geschäftsführung zu unterstützen; er erhält vorerst die Prokura. Fast exakt ein Jahr später ist Kellner & Kunz von einem weiteren Todesfall betroffen: Am 21. August 1961 verstirbt Gründer Franz Kellner.

Drehen an der Programmschraube ____ Die Veränderungen an der Spitze des Unternehmens mit 100 Beschäftigten in Wien und 25 in Wels wirken sich auch auf das Produktprogramm aus: Nach und nach trennt sich Kellner & Kunz von Küchengeräten, Beschlägen, Öfen und Herden und setzt verstärkt auf Werkzeug (zuerst von Stubai und Dowidat, dann von Gedore), Normteile, Maschinen (wie Drehbänke vom britischen Hersteller Harrison) und vor allem auf Schrauben, die man direkt ab Werk bezieht. Qualität ist die oberste Maxime. Unternehmen wie der Grieskirchner Landmaschinenhersteller Pöttinger und der Industrieanlagenbauer Doubrava kaufen Schrauben in großen Mengen. Das Umsatzwachstum in den 1960er Jahren geht aber auch auf die Wasserkraftwerks- und Tunnelgroßbaustellen zurück, die von Kellner & Kunz mit umfangreichen Werkzeug- und Materiallieferungen versorgt werden.



___Redo Duvelek hat drei Jahre lang als Verpacker gearbeitet, ehe der Logistiker zum Wareneingang gewechselt hat, wo er vier Jahre lang Leiter des Incoming im Außenlager gewesen ist. Heute hat er seinen Platz in der Warenübernahme.

_____ Die Aktien- gesellschaft

In den frühen 1970er Jahren stößt Kellner & Kunz in Österreich an eine gläserne Decke. Bringt ein Verkauf den erhofften Durchbruch ins internationale Geschäft?

Schweizer Franken ____ Nach Jahren des zügigen Wachstums entwickelt sich Kellner & Kunz mit einem Mal schaumgebremst: Die Werkzeughersteller trachten den Großhandel durch direkten Verkauf an die Endkunden zu umgehen, und auch im Schraubengeschäft droht durch vermehrte Billigkonkurrenz Ungemach. Walter Kellner kommt zum Schluss, dass es frisches Kapital und internationale Beziehungen für eine Offensive braucht. Er streckt seine Fühler aus, beschafft sich von seinen Mitgesellchaftern eine Anteilsmehrheit und bringt Kellner & Kunz 1973 in den Besitz des Schweizer Industriellen Heinrich Kyburz aus Zug. Der neue Eigentümer wandelt das österreichische Handelshaus in eine Aktiengesellschaft um, die er selbst als Vorstand führt. Walter Kellner wird zum Einzelprokuristen bestellt; sein Onkel Rudolf, der gegen die Transaktion gewesen ist, scheidet aus.



Kein Vergleich zu vorher: Die Großzügigkeit und Zweckmäßigkeit des neuen Lagergebäudes in der Boschstraße in Wels beschleunigt und vereinfacht die Arbeit 1974 enorm.

Stadtauswärts ____ Eine im Zuge des Geschäfts vorgenommene Standortanalyse ergibt, dass die Welser Filiale im industriell starken Oberösterreich der Wiener Zentrale dicht auf den Fersen ist. Dass die Räumlichkeiten in der Schwimmschulgasse 1974 einer Zufahrt zum Welser Messegelände weichen müssen, soll sich als glückliche Fügung erweisen: Von der Stadt Wels bekommt Kellner & Kunz zu sehr günstigen Konditionen ein 10.000 m² großes Ersatzgrundstück in der am Stadtrand gelegenen Boschstraße angeboten, das dem Unternehmen eine räumliche Entfaltungsmöglichkeit bietet, die es in Zentrumsnähe nie gehabt hätte. Umgekehrt



Ebenfalls 1974 eröffnet: Die Grazer Niederlassung am Dr.-Heschl-Weg 6. Die Verkaufsausstellung beginnt bereits im Schaufenster.


Eine so vorbildliche Ordnung wie in der Produktpräsentation am 1976 bezogenen Standort Wien-Inzersdorf findet man nur in den wenigsten Werkstätten.

tritt Kellner & Kunz die Liegenschaft in der Schwimmschulgasse als fairer Partner zu einem zivilen Preis ab. 1973 beginnen auf der grünen Wiese nahe der Traun die Bauarbeiten für das neue Großlager, das Kellner & Kunz 1974 bezieht.

Destination Steiermark ____ Zum allgemeinen Erstaunen lässt Filialleiter Karl Eder im Zuge des Neustarts im erst spärlich besiedelten Gewerbegebiet an der Boschstraße das traditionsreiche Geschäft am parkplatzarmen Stadtplatz auf, das aufgrund der neuen Einkaufsgewohnheiten – man fährt jetzt vermehrt mit dem Auto einkaufen – ins Hintertreffen geraten ist. Als Ersatz richtet Kellner & Kunz ein Abholgeschäft in der Boschstraße ein.

Noch im selben Jahr bittet das Unternehmen zu einer weiteren Eröffnungsfeier: Mit Seitenblick auf die prosperierende Industrie in der Steiermark lässt sich das Unternehmen mit einer zusätzlichen Filiale in Graz nieder. Die Postanschrift lautet auf Dr.-Heschl-Weg 6.

Exodus nach Inzersdorf ____ Derweil trägt sich auch die Wiener Zentrale mit Veränderungsgedanken: Die verwinkelten Räume in der Gumpendorferstraße lassen keinen geschmeidigen Warenfluss zu. Eine Alternative bietet sich in der Großmarktstraße 14 in Wien-Inzersdorf an, wo Kellner & Kunz 1976 ein Gebäude im Leasingverfahren errichtet und fortan über 1.000 m² Bürofläche und 3.000 m² Lagerfläche verfügt. Die Immobilie in der Gumpendorferstraße wird verkauft.

ÜBER
25 

KILOMETER FÖRDERTÉCHNIK VERBINDEN UNSERE LAGER.

MAN BRÄUCHTE RUND 5 STUNDEN,
UM DIESE LÄNGE ZU FUSS ABZUGEHEN.



___Erik Fico hält sich mit Wandern, Klettern und im Studio fit. Außerdem kommt der Vater zweier RECA minis täglich auch bei Wind und Wetter mit dem Rad zur Arbeit, wo der Verpacker die Mittagspause mit seiner Frau verbringen kann: Die arbeitet nämlich auch bei Kellner & Kunz.



—Irisa Taljanovic ist als Lehrling und Großhandelskauffrau in spe eine der Zukunftshoffnungen von Kellner & Kunz.

_____ Stürmische Zeiten

Im Verlauf einiger weniger Jahre gerät Kellner & Kunz in existenzbedrohende Turbulenzen. 1978 steht das Unternehmen vor dem Aus.

Wien läuft aus dem Ruder ____ Die noch 1973 gehegten Hoffnungen auf den Neustart als Aktiengesellschaft mit neuem Eigentümer erfüllen sich nicht. Die Geschäftsbeziehungen ins Ausland lassen ebenso auf sich warten wie nennenswerte Investitionen.

Nach dem Wegfall von Zollschranken suchen immer mehr internationale Unternehmen den direkten Weg zum Endkunden. Den Schaden haben Großhändler wie Kellner & Kunz, wo der Betrieb völlig aus dem Ruder läuft. Vor allem in Wien, wo das Personal trotz steigender Verluste – die selbst die nach wie vor profitable Niederlassung Wels nicht mehr kompensieren kann – noch einmal kräftig aufgestockt wird. 1978 bilanziert das angeschlagene Unternehmen bei einem Umsatz von rund 127 Millionen Schilling mit über 19 Millionen Verlust. Ein Kurswechsel ist unumgänglich.

Zürcher Übersetzungsprobleme ____ Eigentümer Heinrich Kyburz fällt aus allen Wolken, als er davon erfährt und lässt sich fortan nicht mehr in Österreich blicken. In der weitgehend führungslosen Wiener Zentrale brodelt es. Mit Karl Eder gäbe es einen Geschäftsführer, der das Ruder herumreißen könnte – doch den bringen keine



Fein- und Unternehmergeist in Personalunion: Der kunst-sinnige Unternehmer Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth ermöglicht Kellner & Kunz als neuer Eigentümer 1978 die Neuausrichtung und Konsolidierung.



Der erste von vielen Klassikern der Eigenmarke RECA:
Ein Werkzeugwagen mit grüner Speziallackierung im
RECA-Patentfarbton.



Durchstarten in eine neue Ära: Nun werden auch die lange
vernachlässigten Handwerksbetriebe angefahren.

zehn Pferde von Wels nach Wien. Zu allem Überfluss hat Kellner & Kunz nach einer Anzeige aus den eigenen Reihen ein Finanzstrafverfahren wegen Steuer- und Abgabenhinterziehung in Wien am Hals.

In dieser Situation suchen Walter Kellner und Steuerberater Peter Kobetitsch einen neuen Investor – und finden ihn in Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth, dem Gründer der Würth-Gruppe. Der Unternehmer zeigt Interesse und bittet zu einem Treffen in Zürich, wo dann alles sehr schnell geht. Kobetitsch setzt noch an Ort und Stelle einen Aktienkaufvertrag auf, den er eigenhändig in die Schreibmaschine klopft, da die beige stellte und nur des Schwyzerdütschen mächtige Sekretärin sein Deutsch nicht versteht.

Ein Hoch dem Handwerk ____ Am 7. Oktober 1978 besiegelt die A. Würth KG aus Künzelsau den Kauf der Kellner & Kunz AG um 20 Millionen Schilling von den Gesellschaftern Heinrich Kyburz, Max Schlegel sowie der Wüest Schrauben AG und der Heinrich Kyburz AG. Danach weht ein frischer Wind im Unternehmen: Unter Würth-Finanzchef Otto Beilharz kehrt auf Basis einer neuen EDV eine hundertprozentige Zahlentransparenz ein, wie man sie in Wels von der Wiener Zentrale nicht gewohnt war. Das Sortiment wird durch Streichung von 4.000 Posten gestrafft,



Subtiler Humor im RECA-Sortiment von Kellner & Kunz:
Trennscheiben mit der doppeldeutigen Bezeichnung
Reflex. Auch sonst gilt: alles Maßarbeit.



der hohe Lagerbestand abgebaut und ein neuer Vertriebszweig aufgebaut: Erstmals geht der Industrielieferant Kellner & Kunz auf die Handwerksbetriebe des Landes zu – mit geradezu deutscher Gründlichkeit und einer Schar von Außendienstmitarbeitern.

RECA hält, was halten muss! ____ Ab 1983 werden gemeinsam mit ausgewählten Produktionspartnern erstmalig hochwertige Werkzeuge unter der Eigenmarke RECA produziert und von Kellner & Kunz an seine Kunden verkauft. Die Geburtsstunde von RECA schlägt bereits Ende 1978 mit der Registrierung als Wortbildmarke, drei Jahre später dient der Name als Klammer für eine Handvoll deutscher Schraubenhändler und etabliert sich in Folge als Marke für qualitativ hochwertige Produkte. Neben Schraubendreher und Rollmeter ist ein von Gedore gelieferter Werkzeugwagen, der auf das unverkennbare RECA-Grün umlackiert wird, eines der ersten Eigenmarken-Produkte.



___ Julia Fingerhut steht schon mit ihrem Nachnamen für kunstvolle und saubere Detailarbeit: Sie ist eine der gewissenhaften und fleißigen Buchhalterinnen im Haus und als solche mit der Kreditorenbuchhaltung und der Konsignationslagerabwicklung betraut.

_____An der Minibar

Wie kann Kellner & Kunz am besten saniert werden? In einer hochprozentigen Nacht kommen Otto Beilharz und Karl Eder auf eine Lösung.



Auch im Management entsteht Kontakt durch Bewegung: Karl Eder auf dem Weg durch die Regalgänge in Wels. Der Standort an der Traun wird zum neuen Hauptsitz des Unternehmens.

Nachtschicht ____ Allein mit der Übernahme durch die Würth-Gruppe ist Kellner & Kunz noch nicht gerettet. 1982 hat sich das Unternehmen stabilisiert, ohne den Trendumkehrpunkt erreicht zu haben. Vor allem in Wien gärt es, wo die Ungewissheit über den Fortbestand an den Mitarbeiternerven zerrt. Bei einem Würth-Geschäftsführertreffen in Frankreich opfern Würth-Finanzchef und Wels-Chef Karl Eder ihren Schlaf und erarbeiten eine Sanierungsstrategie.

Wien versus Wels ____ Als der Morgen graut, sind die Minibars beider Hotelzimmer leer; dafür sind wesentliche Entscheidungen gefallen: Karl Eder wird in den Vorstand berufen und die Unternehmenszentrale von Wien nach Wels verlegt, wo ein Zentrallager und eine neue Einkaufsabteilung aufgebaut werden sollen. Auch der Abbau des Lagerstandes und aller Nebenkosten sind beschlossene Sache. Wien und Graz bleiben Vertriebsstandorte mit kleinen Abhollagern.

Pension statt Hotel ____ Fortan wird ein eisernes Sparprogramm zum Betriebssystem von Kellner & Kunz: Statt in Hotels wird auf Dienstreise in Pensionen übernachtet; rund 30 weniger motivierte Personen aus der Belegschaft scheidern aus. „Vertrieb ist die Nummer eins“ lautet das neue Motto intern. Die von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gastronomisch betreute Hausmesse feiert ebenso Premiere wie der erste eigene Werkzeugkatalog, und die erfolgreichsten Außendienstmitarbeiter werden in den „Top Men Club“ aufgenommen und mit exklusiven Fernreisen belohnt.



___Stefan Sammer hält sich als Qualitätssicherer auch fachlich-beruflich am liebsten im grünen Bereich auf. Er kümmert sich um Reklamationen bezüglich Produktqualität, besorgt die Prüfplanung in SAP und unterstützt andere RECA-Töchter bei ihren Qualitätsprozessen.



___Karl Eder verkörpert Kellner & Kunz wie kein Zweiter: Am 8. Juli 1957 in Wels als Lehrling eingetreten, hat er sich zum Niederlassungsleiter und 1982 zum Vorstandsmitglied hinaufgearbeitet. Seit 2005 ist er in Pension – jedoch als 2012 berufener Aufsichtsrat noch einige Zeit nicht im Ruhestand.



___Bilka Mahmutovic hat ursprünglich in der Verpackung begonnen und zwischendurch immer wieder in der Kommissionierung ausgeholfen. Bis sie 2020 überhaupt dorthin gewechselt hat, um sich um die Aufträge mit kundenspezifischen Etikettierungen anzunehmen und auftragsbezogene Umpackarbeiten zu erledigen.

_____ Schubumkehr

Jahrzehntelang ist Wels im Schatten von Wien gestanden. Nun aber wird der ehemalige Trabant selbst zur Sonne im System Kellner & Kunz.

Transparenz ist Trumpf ____ Vor allem unter der Regie von Karl Eder wächst Kellner & Kunz rasch in die neue Hauptrolle als Zentrale hinein. Dabei emanzipiert sich das Team an der Traun gleichzeitig von der lange gespielten Nebenrolle des tüchtigen, aber kaum entscheidungsbefugten Dieners der Wiener. Erst seit die Würth-Gruppe eingestiegen ist, hat man in Wels vollen Einblick in die Kostenstruktur und die wirtschaftliche Situation des Gesamtunternehmens. Das Transparenz-Prinzip wird zum wichtigsten Faktor für den Erfolg, den sich die Welser Kellner & Kunz über mehrere Jahre auf konsequent eingehaltenem Sanierungskurs erarbeitet: Man bekommt die Kosten in den Griff, weil man sie endlich kennt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden auf Transparenz, Leistung und Vertriebsorientierung eingeschwo- ren.

41 zu 5 ____ 1983 ist das Betriebsergebnis schon fast wieder ausgeglichen, ein Jahr später dann erstmals wieder positiv. Im Krisenjahr 1978 hat Kellner & Kunz noch Umsätze von 127 Millionen Schilling verzeichnet; 1989 sind sie mit 257 Millionen doppelt so hoch. Den Vertriebsfokus auf das Handwerk spiegelt das Gefüge der Außendienstmitarbeiter: Fünf Industrieverkäufern stehen einundvierzig Salesprofis für das Handwerk gegenüber.



Fachsimpeln wie im Baumarkt: In den 1980er Jahren ist die Hausmesse das Nonplusultra unter den Kundenveranstaltungen.





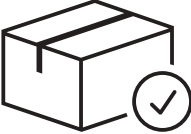
Wachstum bringt Erfolg, der wiederum Wachstum erzwingt: 1991 baut Kellner & Kunz die Zentrale in Wels kräftig aus und präsentiert sich außen mit Rundungen, Säulen und in lindem Grün. Die Innenaufnahme datiert auf 1999.

Da auf mehr Verkauf von realer, physischer Ware und nicht auf abstrakte Finanzgeschäfte gegründet, zeitigt das Umsatzwachstum eine logische Folge: Kellner & Kunz braucht mehr Lager- und Umschlagflächen – sowie Platz für das immer größer werdende Team. 1985 mietet das Unternehmen in der Nachbarschaft ein Verwaltungsgebäude in der Boschstraße an. 1990 ergibt sich die Möglichkeit, den Bau samt einem Grundstück zu kaufen.

Zum Siebziger ____ Kellner & Kunz lässt sich nicht lange bitten und sichert sich neben dem Bürogebäude auch das Stück Bauland, welches für das dringend benötigte neue Zentrallager und weitere Büroräumlichkeiten wie gerufen kommt. Als der Kaufvertrag besiegelt ist, geht es ganz schnell: Nach zielstrebigem Planung findet am 13. Mai 1991 die Bauverhandlung statt, und schon zehn Tage später beginnen die Bauarbeiten. Bereits zwei Monate darauf, im Juli, ist der Rohbau fertiggestellt. Auch der Innenausbau verdient das Attribut rekordverdächtig, zumal schon am 18. Oktober 1991 die Umräumarbeiten vom alten in das neue Lager beginnen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind mit Feuereifer dabei und leisten zahlreiche Über- und Wochenendstunden. Mitte Dezember 1991 nehmen die ersten Leute an ihren Schreibtischen im neuen Bürogebäude Platz – deutlich vor der offiziellen Einweihung der Neubauten bei der Feier des 70-jährigen Kellner & Kunz-Jubiläums am 6. März 1992.



___Michael Hurch, ein großer Mann für große Kunden: Michael leitet im Innendienst jenes Team, das verantwortlich für Industriekunden in Salzburg und Oberösterreich ist. Sein umfangreiches Wissen teilt er so gerne, wie er an der Organisation von Events mitarbeitet und andere unterstützt.

CIRCA 
1.000.000

PAKETE VERLASSEN PRO JAHR UNSERE LAGER –
ODER ANDERS AUSGEDRÜCKT:
ALLE 7 SEKUNDEN SCHICKEN WIR
EINE LIEFERUNG AUF DEN WEG ZUM KUNDEN.

_____ Offensiv ostwärts

Als sich Ende der 1980er Jahre der Eisenerne Vorhang hebt, expandieren auch Österreichs Industriebetriebe in den Osten. Treu an ihrer Seite: Kellner & Kunz.



Wir sind Team Tschechien: Mit der Niederlassungsgründung in Brno bzw. Brünn tut Kellner & Kunz 1993 den ersten – und bis heute überaus erfolgreichen – Schritt ostwärts. Aufnahme aus dem Jahr 2009.

Rückendeckung aus Wels ____ In den frühen 1990ern herrscht eine Art Goldgräberstimmung in der west- und mitteleuropäischen Industrie: Jenseits der österreichischen Ostgrenze winken neue Märkte und attraktive Produktionsbedingungen. Auch die RECA Group stellt sich auf die neuen Gegebenheiten ein und kürt Kellner & Kunz zum Motor der Expansion in den Osten. Sie soll den dort neu gründenden Industriekunden Rückendeckung mit Werkzeug- und Normteilelieferungen in gewohnter Qualität geben. Die Versorgung von Handwerksbetrieben dient dabei als Türöffner und fixes Standbein für diese Tochtergesellschaften.

Express ab Wels ____ Im August 1993 setzt Kellner & Kunz im tschechischen Brünn die erste RECA-Tochter in die Welt. Damit erschafft die Welsler Zentrale eine Blaupause für die Gründung zahlreicher weiterer Auslandsstandorte in Form reiner Vertriebsbüros. Damit die Töchter auf das volle Sortiment zugreifen können, etabliert Kellner & Kunz ein speziell dafür ausgeklügeltes Liefersystem ab Wels und verzichtet auf zusätzliche nationale Lager.

Musterwechsel in Spanien ____ Nach Brünn geht es in Budapest (1994), Varaždin (1996/97), Krakau (1998), Bratislava (2000), Belgrad (2002), Maribor (2002) und Bukarest (2004) weiter. In Spanien entscheidet sich Kellner & Kunz 2017 für einen Musterwechsel: Statt selbst zu gründen, übernimmt man dort den erfolgreichen Industrielieferanten Walter Martínez mit Lagern in Zaragoza und Madrid, der so wie Kellner & Kunz selbst auch unter seinem angestammten Namen weiterarbeitet.



— Jiří Raitmajer: Dieser freundliche Systemtechniker ist einer von zwei Herren namens Jiří Raitmajer in der Kellner & Kunz-Gruppe und brennt für digitale Lösungen. Der andere ist sein Vater und Leiter der tschechischen Niederlassung in Brno.



___Eva Ecker: Die Initialen von Eva passen perfekt zu ihrem Aufgabengebiet: E-Commerce. Sie liebt die digitale RECA-Welt, in der sie immer wieder etwas Neues ausrollt.



___Bernhard Vogl ist einer der altgedienten Außendienstmitarbeiter, hat zeitgleich mit Walter Bostelmann begonnen, den ersten Werkzeugkatalog mitgestaltet und zahlreiche Schlüsselkunden unter den Handwerkern auf seiner Liste stehen.

_____ Systematisch

Um auch in der Industrie so zu wachsen wie in der Handwerkssparte, lässt sich Kellner & Kunz Mitte der 1990er Jahre etwas ganz Neues einfallen.

Nach „japanischem“ Vorbild ____ Schon in den späten 1980er Jahren beginnt Kellner & Kunz mit der systematischen Belieferung großer Industriekunden nach dem japanischen Kanban-Prinzip: Es wird immer so viel nachgeliefert wie verbraucht. 1994 beginnt Kellner & Kunz mit der Entwicklung eines Systems, das die Kunden über ein barcodegestütztes Bewirtschaftungssystem fast eins mit seinem Lieferpartner und dessen Zentrallager in der Boschstraße werden lässt. Den entscheidenden Hinweis gibt ein Einkaufsmanager der Simmering-Graz-Pauker AG, der im Zuge einer Schulung beim deutschen Lkw-Hersteller MAN zum ersten Mal von externer Lagerhaltung hört.



Auf dem Weg zur C-Teile-Bewirtschaftung 1994: Mit einem neuen Konzept für die Industriekundschaft und mit informativ gestaltetem Lkw.

Sag Ja ____ Nun ergeht an Kellner & Kunz die Frage, ob das Unternehmen ebenfalls dergleichen anbieten und innerhalb weniger Wochen eine passende Lösung aus dem Hut zaubern könne. Dazu müsste man auch bereit sein, über das eigene Produktlieferportfolio hinauszugehen. Auch wenn Karl Eder und Ernst Wiesinger das Thema Lager-Outsourcing nicht in dieser Form auf dem Schirm hatten, wittern sie das Potenzial und bejahen die Frage. Schnell wird dem Kellner & Kunz-Management klar, worum es geht: Darum, Großkunden als Dienstleister beim Einsparen von Lagerhaltungs- und Beschaffungskosten für Massengüter – den später als C-Teile bezeichneten Artikeln – zu helfen.

Ein Fall für SAP ____ Der Firma SGP und rasch darauf folgend auch ein paar weiteren großen namhaften Industriekunden hat Kellner & Kunz mit Selbstvertrauen und Optimismus zugesagt; nun muss das Versprechen bloß noch gehalten werden. Kurzerhand lässt sich Kellner & Kunz die Teilelisten der einzelnen Magazine und Montagestraßen kommen, wo bald die entsprechend etikettierten Regale von Kellner & Kunz stehen. Damit ist das neue, zwischenzeitlich als Outsourcing-System RECA OSS bezeichnete Bewirtschaftungssystem geboren. Doch Marketingvorstand Ernst Wiesinger gibt sich damit nicht zufrieden: Ihm schwebt eine direkte Vernetzung mit den ERP-Systemen der Geschäftspartner vor, sodass der C-Teile-Bedarf unmittelbar aus dem EDV-System des Kunden bei Kellner & Kunz ankommt. Nachdem die Industrie zu diesem Zeitpunkt mehr und mehr SAP als ihren heimlichen Standard definiert, wird sich auch bei Kellner & Kunz SAP als zukünftige Software der Wahl herausstellen.

Der Booster ____ Die durchgreifende Neuorganisation des Industriegeschäftes wird für Kellner & Kunz zum frühen Innovationstreiber. Stolze 100.000 Schilling fließen allein in Laptops und Beamer, mit denen Ernst Wiesinger gemeinsam mit ausgewählten Systemverkäufern potenziellen Geschäftspartnern die neue Vision präsentiert.

Mit der SAP-Implementierung im Jahr 1998 sorgen die neuen Prozesse, die zusätzlichen Programmierungen für die Dienstleistungssysteme und IT-Schnittstellen für enorme Kosten – doch das lohnt sich: Das bald auf RECA C-Part Service (RECA CPS) umgetaufte neue Geschäft sucht in Österreich seinesgleichen und lässt Kellner & Kunz auch innerhalb der RECA Group im Industriegeschäft auf die Poleposition fahren.



___Admira Bardak: Die Bereichsleiterin hat bei Kellner & Kunz alles unter Controlling. Im Unternehmen ist sie seit ihrer HAK-Matura, in deren Gefolge sie in der Buchhaltung beginnt und danach viele Optimierungsprojekte mitgestaltet.



___Laetitia Asamer, von Natur aus umgänglich und offen: Die Personalleiterin kümmert sich auf verschiedensten Ebenen um die Menschen im Unternehmen. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist eine ihrer Herzensangelegenheiten – und der Betriebskindergarten RECA minis eine andere.

____ Landläufig

Ist ein regionales Unternehmen authentisch, wenn ein Kärntner Kunde Besuch von einem Wiener Vertreter bekommt? Nein, meint Kellner & Kunz.



Flagge zeigen in Kärnten: Die erste Niederlassung in der Rosentalerstraße 92 in Klagenfurt. Mit zwei Fahnenmasten und 290 m² Verkaufsfläche.

Der gute Ton ____ Als gelernte Österreicher haben die Kellner & Kunz-Vorstände ein feines Gespür für die regionalen Eigenheiten und Nuancen im Lande. Umso mehr Wert legt das in Wien gegründete und in Oberösterreich groß gewordene Unternehmen auf seinen guten österreichischen Umgangston, der ein wenig, doch unüberhörbar anders klingt als jener des deutschen Wettbewerbs. Und weil es für einen Kärntner Handwerker einen Unterschied macht, ob er am Servicetelefon in seiner Landessprache bedient wird und Besuch von einem Kundenbetreuer in einem Dienstwagen mit Klagenfurter statt Wiener oder Welser Kennzeichen bekommt, expandiert Kellner & Kunz bewusst auch mit weiteren Niederlassungen innerhalb der Alpenrepublik.

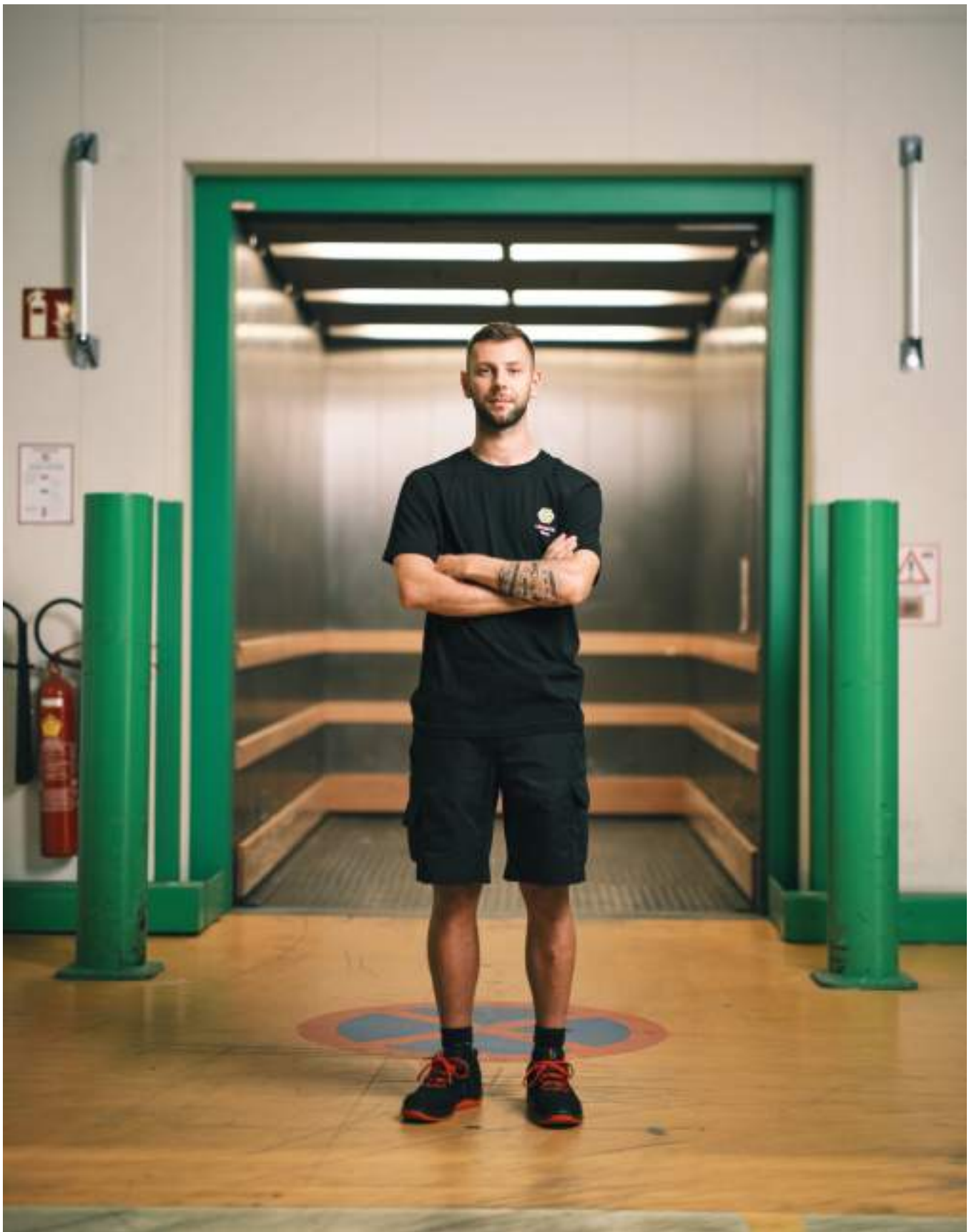
Nach Wien, Wels und Graz eröffnet der Partner von Industrie und Handwerk eine Reihe neuer österreichischer Vertriebsniederlassungen: 1997 in Klagenfurt, im Jahr 2000 in Innsbruck, 2007 in Salzburg und 2017 in Hohenems.

System- und Turbokundschaft ____ Die Niederlassungsoffensive unterstützt auch massiv das Industriekundengeschäft und vor allem das Geschäft mit den dort gestarteten Bewirtschaftungssystemen. Um die Performance bei diesen Kunden noch weiter zu verbessern, können die Industrieverkäufer vorübergehend von einem neuen Vorrecht Gebrauch machen: Jeder kann zwei sogenannte Turbokunden benennen, die in allen Bereichen und Abteilungen Vorrang in der Betreuung genießen. Die Industrievertriebsoffensive schlägt sich in steilen Umsatzaufwärtskurven nieder: Im Oktober 1997 erreicht Kellner & Kunz erstmals die 50 Millionen Schilling Umsatz-Marke.

ÜBER 
36.000

TONNEN AN WAREN WERDEN
IN EINEM JAHR KOMMISSIONIERT.

DAS ENTSpricht RUND 14.000 DURCHSCHNITTLICHEN AUTOS.
ODER 6.000 MÄNNLICHEN ELEFANTEN.
UND SELBST VOM GRÖSSTEN LEBEWESEN DER ERDE,
DEM BLAUWAL, WÄREN ES NOCH 270 EXEMPLARE.



___ Bernd Schörghuber, einschließlich der Tätowierungen ein Man in Black: Der Haustechniker kommt jedem Problem in der Bosch- und Marcusstraße bei und ist immer zur Stelle, wenn man ihn braucht.

_____ Nach neuen Standards

Mit der ISO-Zertifizierung und der Einführung von SAP R/3 häuft sich bei Kellner & Kunz ein unerwartet hoher Berg an Arbeit an.



Alles für die Katz? Nicht alle haben 1998 ihre Freude an der SAP-Umstellung unter dem Codenamen Charly. Den stiftet der grüne RECA-Kater aus Deutschland, der damit auch in Österreich heimisch wird.



Mehrarbeit ____ Als sich Kellner & Kunz in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre zur Zertifizierung nach der Industrienorm ISO 9002 entschließt, spielen Marketingüberlegungen eine größere Rolle als Prozessoptimierungsambitionen: Vor allem die Industriekundschaft des Welser Handels- und Dienstleistungshauses legt zunehmend Wert auf Zertifikate wie dieses.

Bei Kellner & Kunz ist es Astrid Siegel, die nach ihrem Tagesgeschäft im Marketing zahlreiche freie Abende und Wochenenden opfert, um normgerechte Stellenbeschreibungen zu formulieren und Prozesse festzuschreiben. Zum Lohn dafür erhält Kellner & Kunz beim Festakt zum 75-jährigen Firmenjubiläum im Oktober 1997 aus den Händen eines Vertreters des prüfenden TÜV Südwest das hart erarbeitete Zertifikat.

Mäuse in der Boschstraße ____ Infolge der Einführung von SAP R/3 geht es für Astrid Siegel, Ernst Wiesinger und Walter Bostelmann als Verantwortliche gleich in dieser Tonart weiter. Diesmal ist die Zusatzbelastung sogar noch höher, denn zum Leidwesen von Kellner & Kunz ist der Aufwand dafür in jeder Hinsicht weitaus höher als erwartet. Nicht nur der PC samt Maus und grafischer Benutzeroberfläche hält Einzug in der Boschstraße, es werden nun alle Geschäftsprozesse inklusive des kompletten Lagerverwaltungssystems vollständig in SAP abgebildet. Am 6. April 1998 ist es dann so weit: Obwohl das System noch lange nicht einwandfrei läuft, wird der erste Kundenauftrag per SAP erfasst und auch ausgeliefert.



___Roland Sperrer: Der Prokurist gibt als Leiter des Einkaufs viel Geld für Kellner & Kunz aus. Aber nur, damit das Unternehmen mit dem Verkauf mehr verdienen kann. Auch sportlich ist er ein Iron Man.



___Ernst Wiesinger: Mit Eintrittsdatum 1. September 1987 ist er als Marketingchef der erste Akademiker und Mann für fast alles bei Kellner & Kunz. Am 17. Februar 1998 wird er in den Vorstand berufen, wo er dann später bis 2020 den Vorsitz innehat; seit 2016 ist er Executive Vice President der RECA Group.

_____ Elektronisches Einkaufsvergnügen

Wie sich zeigt, hat auch
das E-Procurement
Tücken, die es zu
meistern gilt.



Und schon wieder herausgewachsen: 2004 wird die nächste Gebäudeerweiterung in Wels fällig. Es entstehen eine neue Versandlogistik und ein Betriebsrestaurant.

Kooperation mit Kaprun _____ Zur Jahrtausendwende kratzt der Umsatz von Kellner & Kunz an der 650-Millionen-Schilling-Marke, rund die Hälfte davon geht auf das Handwerksgeschäft zurück. Die andere Hälfte wird mit dem Industriekundengeschäft erwirtschaftet, in dem sich das österreichische Unternehmen mehr und mehr in Richtung Marktführer im C-Teile-Management hocharbeitet. Ein nicht unerheblicher Teil der Industriekunden-Aufträge gehen in der Boschstraße bereits auf elektronischem Weg ein, sei es über die Direktübertragung der vor Ort gescannten Daten oder über andere digitale Bestellwege. Ein Anteil, welcher durch den systematischen Ausbau der elektronischen Einkaufsangebote im neuen Millennium rasant steigt. Mit dem Energieversorger Verbund verständigt sich Kellner & Kunz auf ein Pilotprojekt für den in der Fachwelt unter „E-Procurement“ firmierenden elektronischen Einkauf der Zukunft. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kraftwerk Kaprun sind die Ersten, die per individuell programmierter SAP-Schnittstelle elektronisch in Wels ordern können.

Richtig oder falsch _____ Bis das reibungslos funktioniert, fließt allerdings reichlich Wasser durch die Kapruner Kraftwerksturbine. Der umfangreiche Kellner & Kunz-Katalog muss in Zusammenarbeit mit Spezialisten in eine online-taugliche Struktur gebracht werden.

Als das gelungen ist, tauchen die nächsten Herausforderungen auf: Wie das Pilotprojekt zeigt, bestehen mitunter gewisse Differenzen zwischen technisch korrek-



Mahlzeit! Seit 2004 bittet Kellner & Kunz die Welser Belegschaft auch zu Tisch. Besonders augenfällig: Die Farbe der Sitzbezüge.

ten („Schraubendreher“) und tatsächlich gebräuchlichen Artikelbezeichnungen („Schraubenzieher“); dazu kommen häufige Falschschreibungen (wie „Imbus“ statt „Inbus“), die ebenfalls berücksichtigt sein wollen, wenn die elektronischen Beschaffungsprozesse wie geschmiert laufen sollen.

Applaus, Applaus ____ Ein gutes Jahr lang bekommt das Kapruner Verbund-Kraftwerk einmal die Woche Besuch von Kellner & Kunz, bis das E-Procurement optimal auf den Einkaufsalltag zugeschnitten ist und Kellner & Kunz auch andere Kunden in den Genuss des schnellen Shoppens kommen lässt.

Die wertvollen Erfahrungen kommen dem Aufbau des RECA-Onlineshops zugute, der 2002 ans Netz geht – nachdem die Köpfe bei Kellner & Kunz Rauch über der Frage entwickelt haben, wie die komplexe Systematik verschiedener Preisstufen sinnvoll darin zu integrieren wäre.

Doch selbst dafür findet sich eine Lösung. Wie auch für Kellner & Kunz-Kataloge in Kunden-Intranetsystemen oder auf großen Einkaufsplattformen. Für all das gibt es 2003 den österreichischen E-Procurement-Award, den der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik sowie die Donauuniversität Krems und die Industriellenvereinigung erstmals vergeben.

Mahlzeit ____ Das virtuelle Wachstum wird in der Welser Zentrale aber auch ganz real sichtbar: 2004 baut Kellner & Kunz ein zweites Obergeschoß mit einem Kommissionierlager, das mit über 15.000 Lagerbehältern und einem Barcode-Datenfunksystem eingerichtet wird; dazu kommen ein neues Warenausgangs-Verteilzentrum mit automatisierter Paketsortieranlage für die internationalen Tochterunternehmen und in dessen Obergeschoß ein Konferenzzentrum und das Betriebsrestaurant mit über 100 Plätzen.



___Vanessa Stöcklegger: Die Marketingfachfrau sorgt dafür, dass die sozialen Medien nicht auf die Präsenz von Kellner & Kunz verzichten müssen. Auf LinkedIn und Xing genauso wenig wie auf Instagram und Facebook.

____ Reifeprüfung

Auch bei Kellner & Kunz kann man „maturieren“: in Fächern wie Betriebswirtschaft und Produktmanagement.



Kein Gegensatzpaar: gute Laune und eine fundierte Ausbildung bei Kellner & Kunz.

Kennenlernen im Grünen ____ In einem Unternehmen wie Kellner & Kunz, das auf Jahre vorausdenkt, hat die Lehrlingsausbildung schon zu Zeiten geburtenstarker Jahrgänge einen hohen Stellenwert. Ebenso der Teamgedanke, mit dem die Auszubildenden bei Kellner & Kunz von Anfang an vertraut gemacht werden: Zum Auftakt der meist dreijährigen Lehrausbildung geht es zu Kennenlernetagen auf eine Selbstversorgerhütte – in Begleitung von Trainerinnen und Trainern, die den Lehrlingen im Lauf ihrer Ausbildungszeit bei Kellner & Kunz immer wieder begegnen.

Schultag Montag ____ In den frühen 2000er Jahren gewinnen das Management und die Auszubildenden bei Kellner & Kunz mehr und mehr den Eindruck, dass ihre jungen Schützlinge nicht alles von ihren Berufsschulaufhalten mitnehmen, was sie im fordernden Arbeitsalltag eines führenden Handelsdienstleisters brauchen. Statt auf Besserung zu warten, nimmt man die Dinge lieber selbst in die Hand und etabliert 2005 die Kellner & Kunz-Nachwuchsakademie. Für die Lehrlinge wird der Montag zum Akademietag, an dem sie in den Genuss zusätzlicher Schulungen und Seminare kommen. Auch Dienstreisen an der Seite von Außendienstmitarbeitern sind ein eigenes Lernformat.

Entlohnt wie ein Maturant ____ Eines der erklärten Akademieziele ist es, besonders motivierte Lehrlinge so zu fördern, dass sie ihr ganzes Potenzial abrufen und sich zu hervorragenden Mitarbeitern entwickeln können. Der Clou der Kellner & Kunz-Nachwuchsakademie besteht in der Möglichkeit, eine hauseigene „Reifprüfung“ abzulegen: In Fächern wie Produktmanagement (wofür auch ein Fernkurs



Ein Jahrgang der Kellner & Kunz-Nachwuchsakademie auf einem Foto, das den Modulcharakter der Ausbildung schön veranschaulicht. Ganz links im Bild: Andrea Erlach, die seit Beginn für den Erfolg der Nachwuchsakademie verantwortlich ist.

zu absolvieren ist), Betriebswirtschaft und vernetztes Denken. Auch der Staplerschein ist Voraussetzung für die Kellner & Kunz-Matura, die vom Bildungssystem naturgemäß nicht als Reifeprüfung anerkannt, aber unternehmensintern wie eine solche behandelt wird: Wer die Kellner & Kunz-Matura hat, wird honoriert wie eine Maturantin bzw. ein Maturant.

Danke, HRbert! ____ 2006 kann das Management den ersten stolzen Kellner & Kunz-Maturantinnen und -Maturanten ihre Zeugnisse aushändigen. Die Muster-schüler wissen, dass sie damit längst nicht alle Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ausgeschöpft haben: Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können sich mit ihren Vorgesetzten auf einen individuellen Weiterbildungsplan verständigen. Das Ausbildungsangebot der Kellner & Kunz-Akademie für die Führungskräfte der Zukunft erregt auch öffentliches Interesse und wird 2021 mit dem „HRbert“-Preis des Landes Oberösterreich für nachhaltiges Personalmanagement ausgezeichnet.

Lehre nach Matura ____ 2018 erklingt erstmals die Schulglocke an der sogenannten Dualen Akademie, an der verschiedene Betriebe – darunter von der ersten Stunde an auch Kellner & Kunz-AHS-Maturantinnen und -Maturanten – eine erstklassige Berufsausbildung bieten. Im Fall von Kellner & Kunz gehören Praktika bei RECA in Frankreich, Spanien, Tschechien oder in einer der anderen Unternehmungen in der RECA Group dazu. Auch das Modell Lehre mit Matura ist bei Kellner & Kunz inzwischen längst etabliert.



____Manfred Müller hält als Systembetreuer die Industriekunden bei Stange, indem er Verbrauchtes bei ihnen an Ort und Stelle nachfüllt, via Scanner Bestellungen aufnimmt und für Ordnung und Sauberkeit in den Regalen sorgt. Mit dem Innen- und Außendienst reagiert er situationselastisch auf überstundenbedingte Mehrverbräuche, zusätzlichen Materialbedarf und Reklamationen.

RUND



170.000

PALETTEN VERSCHICKEN WIR PRO JAHR.

WÜRDEN MAN ALLE DIESE PALETTEN NEBENEINANDER AUFSTELLEN,
WÄRE DAS EINE FLÄCHE VON ÜBER 24 FUSSBALLFELDERN.



___ Astrid Siegel: Was für eine Laufbahn: Nur zwei Jahre nach ihrem Debüt als Marketingassistentin übernimmt sie 1995 die Leitung der Marketingabteilung; 2003 dann jene von Finanzen und Controlling. Am 24. Februar 2005 folgt die Frauenförderungspreisträgerin der Berufung in den Vorstand, wo sie heute noch für Finanzen und Marketing zuständig ist.

___ Gegensteuern

Kellner & Kunz trotz der Finanzkrise und errichtet um die alten bestehenden Lagergebäude ein neues, hochautomatisiertes Logistikzentrum.



Hier entsteht etwas Großes: Das neue Logistikzentrum in fortgeschrittenem Errichtungszustand – ein traumhafter Anblick für Statiker.

Zuerst geht der Spaten in den Boden, dann folgt das Fundament: Zeremonieller Auftakt für den Bau der Logistikzentrale in spe.



Platznot ____ Verfügbarkeit und Lieferfähigkeit sind die Trümpfe im Geschäft von Kellner & Kunz. Unter den 100.000 Artikeln im Welser Zentrallager gibt es viele, die ausschließlich für einen bestimmten Kunden vorgehalten werden; oft kommen mit einem neuen Geschäftspartner Hunderte neue Produkte dazu. Den Platz dafür hat man allerdings schon lange nicht mehr: Bei österreichischen und deutschen Speditionspartnern werden 6.000 Palettenplätze angemietet und die Nachschubversorgung wird im zweistufigen Prozess über diese externen Lager gesteuert. Das kostet Zeit und Geld, drosselt die Flexibilität und die Liefergeschwindigkeit und verlangt nach einer Lösung.

Stimmungswandel ____ Am 19. September 2007 lädt Kellner & Kunz zur Spatenstichzeremonie für das neue Logistikzentrum, das um 25 Millionen Euro aus eigenen Mitteln bei laufendem Betrieb um und über das bestehende gebaut wird. Parallel dazu setzt das Unternehmen seine Lagerbewirtschaftung in jeder Hinsicht neu auf. Bei der Eröffnungsfeier am 9. Oktober 2009 ist die Stimmung dennoch leicht gedämpft: Die globale Finanzkrise hat auch die Kellner & Kunz-Gruppe ein Fünftel des Umsatzes gekostet; bei den RECA-Töchtern hat man sich von Teilen der Belegschaft trennen müssen. Doch die Freude und das Wachstum kehren rasch zurück, denn bereits in den Folgejahren geht es wieder steil bergauf und 2011 bricht Kellner & Kunz mit über 111 Millionen Euro Umsatz durch die 100.000.000-Schallmauer.



___Franz Weiß ist 46 Jahre lang bei Kellner & Kunz gewesen, wo er sich den Status der grünen Legende erarbeitet und im Industrieverkauf namhafte Großkunden wie den Verbund betreut hat. Seit 2019 ist der ehemalige und allseits hochgeschätzte Produktmanager in wahrlich wohlverdienter Pension.



___ Walter Bostelmann: Fast wie in amerikanischen Träumen: 24 Jahre nach seinem Einstieg als Lehrling am 6. Juli 1986 wird er am 1. Oktober 2010 Teil des Vorstandes von Kellner & Kunz. Er übernimmt folgend auch die Business Unit Industrie der RECA Group. Seit 1. April 2021 führt der passionierte Hobbymusiker den Vorstandsvorsitz.

_____Abfahrt

Kellner & Kunz bietet Autowerkstätten, einem sehr breiten Bereich im Handwerk, seit 2009 eine eigene Produktlinie.



Blaue Akzente: Nun dürfen sich auch die Automechaniker unter den Handwerkern über ein umfassendes Angebot im Sortiment von Kellner & Kunz freuen.

Im Kosmos von Kellner & Kunz ist genug Platz für Normfest: 2009 findet die Marke in der Boschstraße ein ideales Zuhause.



Auch in Österreich ____ Mit Normfest hat Herr Prof. Dr. h. c. mult. Würth in Deutschland und in weiteren europäischen Ländern schon vor langem einen Autowerkstatt-Ausrüster über- und in seine Gruppe aufgenommen. 2009 wird die Produktmarke Normfest samt deren reichhaltigem Programm auch bei Kellner & Kunz integriert.

Alles fürs Auto ____ Fortan führt Kellner & Kunz auch Normfest-Artikel wie Unterbodenschutz, Poliermasse und Kühlflüssigkeiten und entsendet die Außendienstmitarbeiter mit einem Portfolio von 19.000 chemischen und technischen Qualitätsprodukten rund um das Auto auch in die Kfz-Werkstätten des Landes. Innerhalb der RECA Group festigt Kellner & Kunz so die Rolle als Epizentrum von RECA Ost. Strukturell sattelt man in Wels ab 2011 auf Business Units um: Industrie, Handwerk und die Automotive-Sparte Normfest. Mit umfangreichen Spezialkatalogen macht man ab 2012 bzw. 2013 auch Holzbauspezialisten und Tischlern sowie der Bauwirtschaft ein attraktives Angebot.



— Claudia Wolf: Unten das Sortiment, oben Claudia mit dem Überblick. Sie leitet die RECA-Fachmärkte in Österreich. Die kennt sie auch aus anderer Perspektive: In ihrem ersten Job bei Kellner & Kunz war sie Fachmarktmitarbeiterin.



___Martin Eller: Im BMW unterwegs zu den Handwerkern in Tirol: Regionalverkaufsleiter Martin. Auf ihn ist im Westen immer Verlass – felsenfest.

_____Inklusiv

Als Alternative zur
Arbeitsauslagerung
findet Kellner & Kunz
eine Lösung mit Herz
und Hirn.



Kaum etwas veranschaulicht den Begriff „Zusammenarbeit“ so gut wie das Dienstleistungszentrum in der Boschstraße: Hier ist niemand allein.

Spezialauftrag ____ Packages und Montage-Kits Stück für Stück nach Liste zusammenzustellen oder zu montieren: Das ist eine aufwändige Dienstleistung, die Kellner & Kunz schon seit den 1980er Jahren erbringt. Außerhäuslich allerdings, und zwar in Zusammenarbeit mit verschiedenen Behindertenwerkstätten und geschützten Einrichtungen. Doch schon des Längeren tüfelt Walter Bostelmann daran, die kleinteilige Arbeit, aber vor allem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ein eigenes, an die Zentrallogistik angebundenes Dienstleistungszentrum heimzuholen und damit auch die Zusammenarbeit mit gehandicapten Menschen noch weiter auszubauen. Denn das gilt als ganz besonderes Unternehmensanliegen.

Eine Enklave ____ Als sich im neuen Logistikzentrum die Prozesse und Technologien so weit eingespielt haben, stehen dort 2011 die dafür notwendigen barrierefreien Räumlichkeiten zur Verfügung. Bereits ein Jahr später wird das Dienstleistungszentrum großzügig ausgebaut. Mit Assista, FAB ProWork und der Lebenshilfe sowie der fachlichen Unterstützung und Beratung durch Renate Hackl von der Abteilung Soziales beim Land OÖ entwickelt Kellner & Kunz ein Enklavenmodell, das es zu diesem Zeitpunkt österreichweit so nur bei Kellner & Kunz in Wels gibt: Unterstützt von ihren Betreuerinnen und Betreuern arbeiten mittlerweile 120 Menschen mit unterschiedlichsten Behinderungen direkt im Betrieb. Ganz nach ihren individuellen Möglichkeiten, mit Herzlichkeit, vorbildlichem Engagement und einer unglaublichen beinahe Null-Fehler-Quote. Schnell stellt sich heraus, dass die anfängliche Berührungsangst der Stammbesetzungschaft völlig unbegründet ist, und diese macht bald einer herzlichen Kollegialität Platz. 2012 wird Kellner & Kunz dafür der Inklusionspreis Complemento des Zivilinvalidenverbandes zugesprochen.



—Daniel Alt gibt im Dienstleistungszentrum als Klient der Lebenshilfe Oberösterreich seit 2012 jeden Tag sein Bestes für Kellner & Kunz. Dass er immer mit ganzer Kraft ans Werk geht und auch keine Scheu vor schwierigeren Packages zeigt, bezeugt sein Spitzname: Dani, die Maschine.



___ Philipp Platzer mag es, wenn links und rechts die Pakete an ihm vorbeisauen. Der Logistikleiter hat eine steile Karriere gemacht: Zunächst als strategischer Einkäufer, dann als Stellvertreter des Einkaufsleiters und seit 2018 in seiner Position. Das Dienstleistungszentrum hat er auch mitaufgebaut.



—Manfred Moser: Wer Sorgen hat, kommt zu ihm: Der Industrieinnendienstmitarbeiter sitzt dem hauseigenen Vertrauensrat vor.

ÜBER
60.000 

ANLIEFERUNGEN HABEN WIR PRO JAHR AM WARENEINGANG.

AN EINEM DURCHSCHNITTLICHEN ARBEITSTAG TRIFFT
ALLE 2 MINUTEN EINE LIEFERUNG BEI UNS EIN.

_____ Bedarfserkennung in Echtzeit

Wie viele Schrauben
sind in der letzten
Nachtschicht verarbeitet
worden? Kellner & Kunz
weiß es – dank RFID.



Die Einführung der RFID-Chips entzieht allen Bestandmutmaßungen und -schätzungen durch präzise Information den Boden.

Kommunizierende Behälter ____ Was Kellner & Kunz 2012 auf den Markt bringt, nötigt den Industriekunden Respekt ab: Walter Bostelmann hat die Vision einer Digitalisierung im C-Teile-Management, um in Echtzeit zu wissen, wie die Versorgungssituation an den Arbeitsplätzen bei den Kunden aussieht. Neben dem intern gegründeten Projektteam holt man sich zusätzlich technische Entwicklungskapazitäten aus der Gruppe sowie externe Entwickler ins Boot, um diese Konzeptidee möglichst rasch in der Praxis umzusetzen. Somit ist Kellner & Kunz die Nutzbarmachung der RFID-Technologie für C-Teile gelungen. Der Schlüssel zur Teile-Identifikation per Funk – „radio frequency identification“ – sind Transponder, die in Echtzeit mit den Controllern kommunizieren. So auch mit Kellner & Kunz, wo man den kundenspezifischen Teileverbrauch stets am sprichwörtlichen Schirm hat und zeitgerecht nachliefert.

Kamera, Waage, Automat ____ Das RECA RFID-System eröffnet eine hochfrequente Serie an Innovationen, deren nächste 2013 das RFID iBin ist, bei dem der laufende Teileverbrauch von einer Kameraeinheit im Behälter ermittelt wird. Mit RECA iSTORAGE bietet Kellner & Kunz ein Jahr darauf die ersten Werkzeug- und Kleinteile-Automaten unterschiedlichster Bauart: Klappen-, Spindel- oder Schubladenmodelle mit einer ganzen Reihe an Zugriffsoptionen. 2015 kommt das elektronisch lesbare Regaletikett RECA iDISPLAY, das in Verbindung mit der dazugehörigen App als Funktionsmulti besteht. 2021 nimmt man mit der RECA iSCALE-Technologie die digitale Versorgung am Arbeitsplatz ins Visier: Die Bestandsüberwachung erfolgt nun mithilfe digitaler Wiegetechnik und neuesten Kommunikationsprotokollen.



___ Sara Aschauer und Sohn Moritz verbringen wieder einmal einen Tag bei Kellner & Kunz. Die Mama in der Corporate Communication, der Sohn bei den RECA minis.

_____Zukunftsbrücke

Weil in der Boschstraße vorerst alle Erweiterungsmöglichkeiten ausgeschöpft sind, wächst Kellner & Kunz in der Marcusstraße weiter.



Eine neue Qualität der Straßenüberquerung:
vollklimatisiert und autofrei.

Ganz schön spektakulär: Brückenhub im November 2012. Damit schließen die Firmengebäude in der Bosch- und in der Marcusstraße den baulichen Bund fürs Leben.



Nachbars Grund ____ Es ist wie verhext: Kaum haben die 2010er Jahre begonnen, meldet sich die Platznot als hartnäckiger Kellner & Kunz-Begleiter wieder zurück. Trotz dringender Notwendigkeit kann das Unternehmen mangels Platzes für weitere Schreibtische keine neuen Leute mehr einstellen. Wieder einmal ist Bauen die einzige Lösung. In der Boschstraße ist der Weg dazu aktuell noch versperrt: Hier hat Kellner & Kunz die Grenzen des Machbaren bereits ausgereizt. Erst der auf verschlungenen Pfaden erreichte Zukauf eines 12.000 m² großen Grundstücks in der gegenüberliegend benachbarten Marcusstraße schafft den notwendigen Spielraum.

Brücken bauen, um persönliche Kommunikation zu fördern ____ Ende Mai 2012 beginnen in der Marcusstraße die Abbrucharbeiten am bestehenden Gebäude. Schon im Oktober 2012 begeht Kellner & Kunz im termingerecht fertiggestellten Rohbau die Gleichfeier. Ein hauseigener Fachmarkt wird das Herzstück des künftigen neuen Vertriebszentrums bilden. Wenige Wochen später kommt es im November zum Brückenhub, durch den das neue Gebäude in der Marcusstraße nicht nur organisatorisch, sondern auch physisch mit dem Komplex in der Boschstraße verbunden ist, was den so wichtigen persönlichen Kontakt zwischen den einzelnen Abteilungen fördert.



Über den Dächern: Eine Ansicht anno dazumal, die heute schon fast nostalgisch wirkt.

Wie in alten Zeiten ____ Pünktlich zur Sommersonnenwende 2013 kann Kellner & Kunz am 21. Juni Hunderte Gäste zur Eröffnung des Fachmarktes bitten, der sich auf 900 m² im Erdgeschoß des Neubaus erstreckt und Professionisten der verschiedensten Sparten über 6.000 Artikel aus dem RECA- und dem Normfest-Sortiment bietet – womit Kellner & Kunz an die alten Zeiten anknüpft, in denen die Geschäftslokale am Stadtplatz und in der Schwimmschulgasse die Anlaufstelle für Handwerker schlechthin waren.

Schon wenige Wochen vor der Fachmarkteröffnung ist in der Marcusstraße als Erweiterung des bestehenden Dienstleistungszentrums das barrierefreie neue Verwiegezentrum in Betrieb genommen worden: Hier wiegen und packen einige der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit besonderen Bedürfnissen knapp 1.300 der gängigsten Artikel aus dem Befestigungssortiment in die kundenorientierten RECA-Kartonagen ein, welche die wichtigste Basis für die im Handwerk zwischenzeitlich breit etablierten SECO-Systeme bilden.



Aufgeräumt, adrett und attraktiv bestückt: Der Fachmarkt in Wels etabliert sich als erste Adresse für zahlreiche Professionisten.



Kein Rendering, keine Audiovision und kein Katalog kann das haptische Erlebnis ersetzen: Die begehbare RECA-Markenwelt mit dem großen Showroom. Angreifen und Ausprobieren sind ausdrücklich erwünscht.

Showtime! _____ 2014 versendet Kellner & Kunz die Einladung zu einer weiteren Neueröffnung: Diesmal steht die Einweihung des über zwei Jahre geplanten und gestalteten RECA-Showrooms – einem Demonstrationszentrum für die CPS-Dienstleistungssysteme – im dritten Obergeschoß des Logistikzentrums an, in dem sich die C-Teile-Management-Lösungen von Kellner & Kunz testen und erleben lassen. Im Mai 2014 heißt es in der neuen Behälterwaschanlage für die RECA KANBAN-Behälter, aber auch für Kundenbehältnisse erstmals Wasser marsch und noch im gleichen Jahr geht die zweite Version des E-Shops online. 2015 startet das in die bestehenden Lagergebäude installierte automatische Kleinteile-Lager für C-Artikel den Betrieb, und auch die bisher auswärts gelagerten Super-Sperrig-Artikel finden in einem neu zugekauften Nachbargebäude ihren Platz.



___Liang Yili denkt gerne in Stufenmodellen. Sie ist ja auch Projektmanagerin im IT-Bereich und digitalisiert in der Prozesswelt von Kellner & Kunz, was nur geht.

_____ Aus dem Automaten

Kaffee und Snacks kann man in vielen Betrieben aus Automaten beziehen. Dank RECA iSTORAGE haben sie auch frisches Werkzeug im Angebot.



Mit der Präsentation von iSTORAGE sorgt Kellner & Kunz bei der Messe Handwerk in Wels für ein besonderes Highlight.



24/7 alles da ____ Was die RECA iSTORAGE-Automaten von anderen unterscheidet, ist, dass man dort hingehet, um weiterarbeiten zu können, statt mit einer Erfrischung Pause zu machen. Denn in den rundum durchdachten Ausgabesystemen von Kellner & Kunz stecken weder Softdrinks noch Kaffee oder Snacks, sondern kundenspezifisch zusammengestellte Sortimente technischer Natur: von Werkzeugen, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Arbeitsschutzprodukten bis hin zu Büroartikeln. Nicht nur die Industrie, sondern vor allem auch die Handwerker im großen Kundenkreis von Kellner & Kunz haben ihre Freude an der 2014 lancierten Produktinnovation, die gewährleistet, dass die Arbeit nie ins Stocken gerät.

Immer was drin ____ Auch der Nachschub ist garantiert: Was wahlweise mit Zugriffbeschränkung per PIN oder frei entnommen wird, wird automatisch nachbestellt. Als Kellner & Kunz dafür auf der Handwerkermesse 2017 den Innovationspreis einheimst, ist das RECA-Automatensystem schon hochgradig ausdifferenziert: Auf den Klappenautomaten in den verschiedensten Ausführungen folgen der Spindelautomat (2014), der Schubladenschrank (2015), der Karussellautomat (2016) und der Gefahrenstoffschränk sowie der Wiegezellschränk (2017).

CIRCA



820.000

KUNDENKONTAKTE HAT UNSERE GESAMTE
AUSSENDIENSTMANNSCHAFT PRO JAHR.

DAS IST, WIE WENN WIR MIT JEDER BEWOHNERIN BZW.
JEDEM BEWOHNER VON KÄRNTEN UND DEM BURGENLAND
EIN GESPRÄCH FÜHREN WÜRDEN.



___Katrin Pabinger ist praktisch zugleich mit der Einführung des Telefonvertriebes bei Kellner & Kunz im November 2013 zum Unternehmen gestoßen. So beständig wie erfolgreich betreut sie ein stetig wachsendes Verkaufsgebiet – was sie nicht davon abhält, bei Veranstaltungen einzuspringen und organisatorische Unterstützung zu leisten.

_____ Sale mit elVIS

Die Außendienstmitarbeiter von Kellner & Kunz gehen ihrem Tagewerk stets mit neuester Technik nach.



Vorbei die Zeiten, in denen der Außendienst mit kiloschweren Katalogen und Ordnern im Gepäck reiste: Heute wird der Kundschaft alles auf dem Tablet serviert.

Mit Katalog und Laptop ____ Schon zur Jahrtausendwende, als die Digitalisierung noch Kleinkinderschuhe trägt, rücken die tüchtigen Verkäuferinnen und Verkäufer von Kellner & Kunz mit dem Laptop zu ihren Kunden aus. Die Vorarlberger und Tiroler sind 2000 die Ersten, die bei ihren Terminen auf die Vertriebssoftware Speedy zurückgreifen können, die 2001 dann flächendeckend eingesetzt wird. Die dicken Kataloge ersetzt die neue Software zwar noch nicht; dafür sind alle Aufträge schnell erfasst und via mobil- oder festnetztelefonischem Datentransfer flott nach Wels überspielt.

Danke, eVIS! ____ 2014 mutiert Speedy zunächst zu Speedy Touch, das Christoph Scharinger dann später unter dem poppigen Namen eVIS („elektronisches Vertriebs-InnovationsSystem“) zur vollwertigen Verkaufssoftware vorantreibt und flächendeckend erfolgreich ausrollt.

Aus dem Laptop wird ein leichtes iPad, der schwere Printkatalog wird hinfällig. Denn eVIS weiß nicht nur über die Verkaufshistorie und Umsatzentwicklung des fraglichen Kunden Bescheid, sondern hat auch alle Aktionen und vertriebsrelevanten Informationen im Kopf. Dass er auch alle Artikel mit Bild, Beschreibung und allen Details parat hat, ist gar keine Frage. eVIS ist es auch zu danken, dass das Kellner & Kunz-Geschäft in den Corona-bedingten Lockdowns weiterläuft.



___Alexander Oberndorfer ist Prokurist und als Manager für Eastern Europe auf Du und Du mit Kroatien, Polen und Co, wo er die Firmentöchter von Kellner & Kunz betreut.



___Heinz Eibinger: Heinz ist Produkttrainer in Graz und YouTube-Star in der RECA-Welt, in der ihn viele als den charmanten Heinzi aus den Produktvideos kennen.

____ Die Befreiung

Als die Firma Staples ihr Betriebsgrundstück in der Boschstraße aufgibt, nutzt Kellner & Kunz sofort die Gunst der Stunde und geht noch weiter.



Eine Achterbahn für Dinge: Ästhetische wie technische Eleganz zeichnen das neue Logistikzentrum mit seinem raffinierten Fördersystem aus. Geschäftspartnerinnen und -partner werden liebend gerne über den Umschlagplatz geführt.



Déjà-vu ____ Was Raumnöte und eine durch glückliche Fügung mögliche Erweiterung betrifft, die dann während einer Krise realisiert wird, scheint es in der Geschichte von Kellner & Kunz einen geheimnisvollen Wiederholungszwang zu geben: Schon 2015 ist das erweiterte Zentrallager wieder zu klein geworden. Man arbeitet aus Platznot auf engsten Räumen und über Kreuz, muss vieles in ein 5.000 m² großes Außenlager nahe dem Welser ÖBB-Terminal auslagern und überlegt sich bei jedem zusätzlich gewonnenen Kundenprojekt zweimal, wie man die zusätzlichen Artikel lagermäßig noch aufteilen kann, um sie unterzubringen.

Doppelt hält besser ____ Als sich Grundstücksnachbar Staples 2017 aus der Boschstraße verabschiedet, sichert sich Kellner & Kunz diese Liegenschaft und bemüht sich zusätzlich intensiv um den Erwerb des Landesverlag-Areals um neben deren teilweisen Bebauung eine mittelfristige Wachstumsreserve zu sichern. 2018 beginnen die Bauarbeiten für den 50 Millionen Euro schweren Logistikzubau, wo mit der Generalplanung und Bauaufsicht ebenso wie für die Bereiche Stahlbau und Lagertechnik namhafte Welser Unternehmen betraut sind. Der Innenausbau sowie die Montage der kompletten Intralogistik-Struktur folgt unmittelbar nach der Gleichenerfeier im Jänner 2019. Die Inbetriebnahme sowie die zeitgleiche Umstellung des kompletten Lagerverwaltungssystems auf eine neue Software vollzieht sich ein Jahr später inmitten der Corona-Krise. Diese hält Kellner & Kunz nicht davon ab, die Logistikkapazitäten mit einem viergeschoßigen Logistik-Funktionsbau sowie 200.000 zusätzlichen Behälterplätzen und 15.400 weiteren Palettenstellplätzen zu verdoppeln und in Betrieb zu setzen.



___Gerald Weißenbrunner: Versteht sein Handwerk: Der Prokurist leitet den Vertrieb Richtung Handwerk. Er hat das Geschäft in Salzburg aufgebaut, kennt seine Kunden wie kaum ein anderer und ist ein Ass im Preisgestalten.



—Jaqueline Jeglinger hat nach ihrem Debüt in der Personalabteilung das Kundenmanagement von Kellner & Kunz aufgebaut und assistiert obendrein dem Executive Vice President der RECA Group. Im Mittelpunkt ihres Fokus steht der Mensch.

_____ Kinderspiel Familie

Wo das Klima so
familiär wie bei
Kellner & Kunz ist,
haben auch Kinder
Platz.



Immer ein Fixpunkt im Ferienprogramm für die Kinder der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: Eine Entdeckungsreise durch die abenteuerliche Arbeitswelt ihrer Eltern.

Volles Programm ____ Ein Tag im Indianerdorf, Brot backen auf der Burg, eine Visite bei der Polizei: Angesichts eines Programmes, wie es die erste Kellner & Kunz-Ferienbetreuung 2016 bietet, ist die Begeisterung der teilnehmenden Mitarbeiterkinder mehr als nachvollziehbar. Was die Kinderherzen erfreut, ist zugleich eine große Erleichterung für berufstätige Eltern, die in den neunwöchigen Sommerferien oft vor großen organisatorischen Herausforderungen stehen.

Nicht nur in den Ferien ____ Bestärkt vom Premierenerfolg, legt Kellner & Kunz das feriale Erfolgsprogramm in Zusammenarbeit im Jahr darauf und seither jährlich wieder auf – wohlweislich im letzten Feriendrittel, in dem viele Familien schon alle Kinderbetreuungskapazitäten ausgeschöpft haben.

Per Mitarbeiterbefragung bringt das Management in Erfahrung, dass es auch während des Schuljahres Betreuungsbedarf gibt; vor allem vom Krabbelstufenalter bis bis zum dritten Lebensjahr. Kellner & Kunz ist davon mitbetroffen: Viele karezierte Mütter kehren deshalb später an ihren Arbeitsplatz zurück.

Einen Kindergarten anlegen ____ 2018 macht sich daher ein Projektteam an die Planung eines hauseigenen Kindergartens und sichert sich dafür die Trägerschaft des Diakoniewerks. Im Zuge des gerade fertiggestellten Logistikzubaus wird ein kleines Kinderparadies geschaffen. Die damit befassten Architekten freuen sich über die Abwechslung, die mit der Zusatzaufgabe verbunden ist.



Ob im Kinderprogramm während der Ferien oder im Betriebskindergarten: Kellner & Kunz holt das Maximum für die Minis heraus.



Frisch vom Biobuffet ____ Am 7. September 2020 öffnet der Kindergarten für die RECA minis seine Türen und empfängt die Kinder in hellen und freundlichen Räumen. Drei Elementarpädagoginnen – eine von ihnen leitet die Einrichtung – und zwei Assistentinnen sind in der Krabbelgruppe für Ein- bis Dreijährige sowie in der alterserweiterten Gruppe für Zwei- bis Sechsjährige für die kleine Klientel da. Gejusnet wird am überwiegend bio-saisonalen Buffet und einmal die Woche kochen und backen die Kinder selbst.

Flexibel für die Familie ____ Mit den RECA minis vervollständigt Kellner & Kunz den ohnehin schon breiten Fächer familienfreundlicher Angebote: Wer will, kann in der Boschstraße gemäß eines persönlich angepassten Teilzeitmodells zur Arbeit ein- und ausgehen; darüber hinaus besteht die Möglichkeit zum Jobsharing und zum Wahrnehmen von Führungsaufgaben im Teilzeitmodus.

Vor diesem Hintergrund absolviert Kellner & Kunz 2017 das Audit Beruf und Familie des Bundesministeriums für Familien und Jugend für familienfreundliche Personalpolitik. Auch das Folgeaudit 2020 bestätigt die Sensibilität und Großzügigkeit, die bei Kellner & Kunz gang und gäbe ist.

Frauensache ____ Dazu gehört, dass zu Kellner & Kunz-Veranstaltungen stets die ganze Familie eingeladen ist und Kinder den Arbeitsplatz ihrer Eltern an speziellen Mama-Papa-Tagen kennenlernen können. Dass Kellner & Kunz überdurchschnittlich viel in die Förderung weiblicher Karrieren investiert, trägt dem Unternehmen 2021 eine weitere Auszeichnung ein: Den Frauenförderpreis der NGO KOMPASS für Astrid Siegel.



___ Christoph Scharinger: Die internationale Business Unit Handwerk ist die seine: Christoph Scharinger ist seit 1. April 2021 Mitglied des Vorstandes von Kellner & Kunz – und dort immer noch der Jüngste. Gemeinsam mit Thomas Häusele leitet er zusätzlich die BU-Industrie in der RECA Group.

_____ Rund um die Uhr

C wie C-Teile, Corona
sowie Click & Collect:
Kellner & Kunz nutzt die
Krise zur Erweiterung
der Großhandels-
gepflogenheiten.



___Günter Hladik machte seine ersten Schritte als Außendienstmitarbeiter im Industriebereich und bringt es über die Regionalverkaufsleitung in Oberösterreich und Salzburg zur Industrie-Vertriebsleitung. Die Leidenschaft des Prokuristen sind die Kunden und natürlich die Kalkulation.

ÜBER
270.000 

BESTELLPOSITIONEN LEGEN WIR PRO JAHR
BEI UNSEREN 1.900 LIEFERANTEN AN.

PRO ARBEITSTAG SIND DAS ÜBER 1.000 BESTELLPOSITIONEN.



Wer nach hundert Jahren immer noch voller Elan und Tatendrang ist, dem braucht um seine Zukunft nicht bange zu sein.

Das RECA-Grün ____ Die Zukunft von Kellner & Kunz gehört ohne Zweifel der Nachhaltigkeit: 2020 hat das Unternehmen seine Logistikprozesse unter Bedacht- nahme auf den kleinstmöglichen CO₂-Fußabdruck neu gestaltet. Seither werden unter anderem die Lkw doppelstöckig beladen und alle Versandkartons exakt auf den Verpackungsinhalt zugeschnitten, um so das Transportieren unnötiger Luftvolu- men zu eliminieren und Tonnagen an Füllmaterialien zu reduzieren. Auch durch die der Umwelt zugutekommende Effektivität und Effizienz in der Logistik tut Kellner & Kunz, was möglich ist: Mit Mehrwegbehältern arbeiten, tunlichst recyclingfähige Materialien auswählen, nur in Kartonagen aus 100 % Recycling-Material versen- den, Rechnungen vorwiegend digital zustellen, mit Fernwärme heizen und mittels Grundwasserwärmepumpensystemen kühlen sowie Strom aus dem hauseigenen Photovoltaik-Sonnenkraftwerk in Wels beziehen.

Menschlich ____ Seinen über Jahre anhaltenden Erfolg verdankt Kellner & Kunz dem Fokus auf den Menschen. Als C-Teile-Manager übernimmt Kellner & Kunz Mitverantwortung für den Erfolg seiner Kunden: Die Services von Kellner & Kunz bewirken eine Effizienzsteigerung, die sich aus geringeren Beschaffungskosten und der Ersparnis von Zeit ergibt, die anderweitig produktiver genutzt werden kann. Den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist Kellner & Kunz wie Familien- mitgliedern verpflichtet: Die RECA-Nachwuchsakademie für Lehrlinge, die RECA- Verkaufsakademie für die Außen- und Innendienstmitarbeiter sowie die zahlreichen individuellen Weiterbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten gewährleisten, dass sich alle gemäß ihren Begabungen und Fähigkeiten entfalten können.



Gute Aussichten und dynamische Mitarbeiter bei Kellner & Kunz.

Wenn sich alles im Kreis dreht: Alter Karton wird laufend zu neuem Verpackungsmaterial verarbeitet, denn Kellner & Kunz versendet kunststofffrei.





Von der Straße aus nicht zu sehen: Auf den Dächern betreibt Kellner & Kunz ein groß dimensioniertes Solarkraftwerk. Das tut der Umwelt gut. Der Betriebskostenabrechnung auch.

Der Kümmerer ____ Wie wohl nur wenige andere Unternehmen löst Kellner & Kunz das Versprechen der Vereinbarkeit von Arbeits- und Familienleben ein: Bei den RECA minis sind Mitarbeiterkinder bis zum Volksschulalter das ganze Jahr über bestens aufgehoben; dazu kommen die jährlichen Ferienbetreuungsangebote im Sommer. Wie im Betriebskindergarten achtet Kellner & Kunz auch im Betriebsrestaurant auf eine gute, gesunde und abwechslungsreiche Ernährung. Dazu kommen ein unentgeltlicher Gesundheits-Check und zahlreiche Sozialleistungen. Eine angemessene und erfolgsorientierte Entlohnung versteht sich bei Kellner & Kunz von selbst. Mit jährlichen Spenden für in Not Geratene nimmt das Unternehmen seine soziale Verantwortung auch über den eigenen Bereich hinaus wahr.

Sehr angenehm ____ Den angenehmen Umgangston, der Kellner & Kunz auszeichnet, schätzen auch die Kunden und Partner des Unternehmens, das sich den Ruf des zugewandten und zuverlässigen Kümmerers redlich verdient hat. Auch den Verkäuferinnen und Verkäufern des Hauses wird gutgeschrieben, dass sie die partnerschaftliche Beratung dem Hard Selling mit der Brechstange vorziehen. Womit sich der Kreis zu Franz Kellner und Josef Kunz schließt, die – nach allem, was man weiß – schon an der Linken Wienzeile zuallererst um zufriedene Kunden bemüht waren.

Ausgezeichnet

All die Gütesiegel und Auszeichnungen für Kellner & Kunz bilden den Wertekatalog des Unternehmens ab und zeigen, worin und wofür das Handelshaus nach Exzellenz strebt.





Staatswappen für
außerordentliche Leistungen



Wir sind ein
familienfreundlicher
Arbeitgeber!

Die Staatliche Anerkennung für
Personalfreundliche Firmenpolitik

reca[®]



Hermes 2014
Kategorie Nachhaltigkeit



Staatswappen für vorbildliche
Lehrlingsausbildung



HRbert 2021
Kategorie Nachhaltiges
Personalmanagement

HERMES
Verkehrs.Logistik.Preis



OÖ Frauenförderpreis
2021



Mit Festzelt und Fest-
akt, mit Autodrom und
Akrobatik, mit Bands
und Bühne: So feiert die
Kellner & Kunz-Familie
mit ihren Familien am
10. September 2022 den
100. Geburtstag.









Kellner & Kunz in ganz Österreich

Kellner & Kunz
in Hohenems

Kellner & Kunz
in Salzburg

Kellner & Kunz
in Zirl/Innsbruck



Kellner & Kunz
in Wels

Kellner & Kunz
in Wien

Kellner & Kunz
in Graz

Kellner & Kunz
in Poggersdorf/Klagenfurt



Kellner & Kunz AG

Directional sign with green background and white text, listing various departments or services.



Kellner & Kunz AG

4600 Wels, Österreich

www.reca.co.at

Projekt, Recherche, Konzeption

kopf.arbeit, Agentur für Geschichte

4020 Linz, Österreich

www.kopfarbeit.at

Text

fellerlos

4655 Vorchdorf, Österreich

www.felerlos.at

Konzeption, Layout, Design

kest – strategie, kommunikation, design

4020 Linz, Österreich

www.kest.net

Portraitfotografie

Robert Maybach

4020 Linz, Österreich

www.robertmaybach.com

Bilder

Kellner & Kunz AG

MicroStockHub

RECA | HÄLT. W

VIRKT. BEWEGT.



Kellner&Kunz AG

RECA | HÄLT. WIRKT. BEWEGT.