



Der »Herr der 1000 Röhren«: Im Hochregallager hält Lutz Hüttemann mit seinem Unternehmen Hücobi eine Vielzahl verschiedenster Schlauchsysteme und Armaturen für Kunden in Europa vor. Foto: Diekmann

# Bei Hücobi haben Schlauch und Schellen ein System

Mit Eigenprodukten sogar in Osteuropa erfolgreich

Von Michael Diekmann

Bielefeld (WB). Der altingesessene Handwerksbetrieb, der Metallbauer, der weltweit exportiert, das exklusive Fachgeschäft in der City: Der Mittelstand ist Rückgrat der Wirtschaft und Garant für die Zukunft. Das WESTFALEN-BLATT stellt in einer Serie erfolgreiche Mittelständler vor. Heute: Hücobi GmbH.

Im Hochregallager in Oldentrup herrscht Hochbetrieb. Kurz nach Mittag sind die Lageristen damit beschäftigt, die von Kunden bestellte Ware zu Sendungen zusammen zu stellen und per Stapler zu verladen. Der Großteil der Ware verschwindet auf diese Weise hinter geöffneten Rolltoren, die den Weg in Wechselbrücken und Transportcontainer freigeben. Die prompte Lieferung ist ein Baustein im Erfolgsrezept der Hücobi, unterstreicht Lutz Hüttemann und verweist auf das ausgezeichnete funktionierende System von Speditionen, Frachtdiensten und eigenem Transport-Lkw für die regionale Versorgung der vielschichtigen Kundschaft.

Auf dem sprichwörtlichen Schlauch steht Lutz Hüttemann (46) nie. Dafür sind die Hochregale im 5500 Quadratmeter großen Lager bis unter das Dach mit den verschiedensten Artikeln gefüllt, darunter auch Schläuche für die unterschiedlichsten Verwendungen in Industrie, Handwerk und

Landwirtschaft, kommunaler Versorgung und Gartenbau. Bis zu 300 Millimeter dicke Schläuche, auf Rollen gewickelt und in Folie verpackt, warten auf ihre Verwendung. Zu Schläuchen und Schellen kommen bei Hücobi Schlauch-Armaturen, Messing-Armaturen, PVC-Armaturen, Reinigungstechnik und Werkstattbedarf ebenso wie der Bereich Landtechnik.

Hücobi, das steht für die alte Firmenbezeichnung »Hüttemann & Co. Bielefeld«, ist seit zweieinhalb Jahren im funktionellen und obendrein schicken Neubau im Gewerbegebiet an der A2 in Oldentrup ansässig. Die Entscheidung, so Hüttemann, war goldrichtig, den Betrieb in Sennestadt aufzugeben und sich in Oldentrup

näher viel Freizeit in der elterlichen Firma verbracht, wuchs in das Geschäft hinein und empfand die Fortsetzung der Familientradition gewissermaßen als Selbstverständlichkeit. Die Firma selbst, die Philosophie und das hohe Maß an Dienstleistungsbereitschaft sind das eigentliche Markenzeichen hinter dem Kürzel Hücobi. Viele Kartons im Lager tragen den blauen Aufdruck »cobi«. Die Artikel von der Gussarmatur bis zum Absperrhahn, vom Schlauch bis zum Edelstahlventil sind so genannte Eigenprodukte. Mehrere tausend verschiedene Artikel gibt es. Stärke des Betriebes mit 33 Mitarbeitern ist die hohe Lieferfähigkeit. Sechs Außendienstmitarbeiter sind bundesweit vor Ort

tätig, um Probleme direkt mit dem Kunden zu thematisieren und mittels Material aus Bielefeld zu lösen.

Weichen gestellt hat Lutz Hüttemann, der Hücobi als starke Marke mit Kompetenz präsentiert,

auch im Hinblick auf künftige Absatzgebiete. Die EU-Erweiterung macht es leichter. Der Aufbau eines eigenen Kundenkreises im Ostblock läuft gut, zehn Prozent des Umsatzvolumens werden bereits östlich von Deutschland gemacht, vornehmlich in Tschechien und im Baltikum. »Weil wir Partner der Industrie sind, gehen wir mit Unternehmen als Lieferant natürlich auch an jede andere Produktionsstätte im benachbarten Ausland«, berichtet Hüttemann.

Die Zukunft in Europa hat doch für Handelsunternehmen wie Hücobi gerade erst begonnen.

## MITTELSTAND

### Garant für die Zukunft

Eine WESTFALEN-BLATT-Serie · Folge 25

getreu den aktuellen Marktanforderungen neu aufzustellen und sich für künftige Erweiterungen vorzubereiten. Gegründet worden war der Familienbetrieb bereits 1919 von Hüttemanns Großvater Albert Hüttemann. Der betrieb Handel und Lager und belieferte sogar den Schiffbau, den es damals noch an der Weser gab. Die zweite Generation, Joachim Hüttemann, ist auch mit 77 Jahren noch regelmäßig im Betrieb.

»Die Firmenphilosophie ist so modern wie die Fassade des gegenwärtigen Firmensitzes«, versichert Hüttemann. Der Diplom-Kaufmann hatte bereits als Pen-