

10 Jahre
infoboard.de
LEB Dein Elektrogerät!



...angespieltes, erfolgreiches Duo: die beiden OSF-Geschäftsführer Gerd Hartmann (l.) und Rainer Göllner.



OSF Handels GmbH: Schlüssel zum Erfolg bleibt der Mensch!

von infoboard.de © 5. Oktober 2020

Klar, es geht um Trends, Dienstleistungen, Konditionen, Lieferfähigkeiten und Exklusivgeräte namhafter Hersteller. Mithin eine rationale, mitunter kühle, manchmal knallharte Angelegenheit. Dennoch steht der persönliche Kontakt mit den Handelspartnern, der direkte Austausch von Mensch zu Mensch an oberster Stelle. Das betonen die beiden Macher und Geschäftsführer der OSF Handels GmbH aus dem mittelfränkischen Ipsheim, Rainer Göllner und Gerd Hartmann, unisono gleich zu Beginn unseres Gespräches: „Der Schlüssel zu unserem Erfolg ist und bleibt der Mensch!“

Und so bestätigt ein deutlicher Umsatzzuwachs der OSF Handels GmbH in den ersten Monaten dieses Jahres einmal mehr mustergültig die alte Kaufmannsregel, wonach Geschäfte eben noch immer von und unter Menschen gemacht werden. Das ist der Kern der OSF-Unternehmensphilosophie. Ob Neukunde oder Bestandskunde, alle werden mit Handschlag begrüßt, in Corona-Zeiten halt im übertragenen Sinne. Denn mit scheinbar kleinen, individuellen Aufmerksamkeiten wie diesen bleibt der Kontakt zu den Partnern stets persönlich, geprägt von Fairness und einem gewachsenen gegenseitigen Vertrauen.



Erfolgsgarant Lieferfähigkeit

Dank dieses konsequent verfolgten Firmengrundsatzes konnte der Großhändler trotz – oder vielleicht sogar wegen – Corona und mehrwöchigem Lockdown seinen Umsatz steigern und liegt klar auf Wachstumskurs. Lag der Jahresumsatz 2019 noch bei rund 30 Millionen Euro so war bereits im Mai 2020 abzusehen, dass das hochgesteckte Jahresziel 2020 erreicht wird. Ein Erfolgsgarant: Die Lieferfähigkeit im Frühjahr.

Als spezialisierter Großhandel vertreibt OSF vor allem Elektrohausgeräte vom Backofen über die Kühl-/Gefrierkombi bis hin zur Waschmaschine – bundesweit, innerhalb von 48 Stunden und an rund 350 Händler, reine „Warenverschieber“ sind wohl eher nicht unter ihnen. Im Gegenteil: Der Handel schätzt die schnelle, zuverlässige und rentable Kernkompetenz von OSF. „Neue Kunden müssen zu unserem partnerschaftlichen, selektiven Konzept passen“, bringt es Geschäftsführer Gerd Hartmann auf den Punkt. Und: „Wir sind ausschließlich an langfristigen, zuverlässigen und ehrlichen Geschäftsverbindungen mit unseren Fachhändlern interessiert.“

Mit einer hohen Lieferfähigkeit und marktgerechten Preisen versetzt OSF seine Fachhändler in die komfortable Lage, das Optimum aus dem Markt herauszuholen und attraktive Spannen zu generieren. Gerade in der Corona-Krise bewiesen viele OSF-Partner einen feinen Spürsinn für die Situation ohne Blaupause und Beispiel und entwickelten innerhalb kürzester Zeit kreative Konzepte, um den Kontakt zu den Konsumenten erst gar nicht abreißen zu lassen und sie weiterhin mit Ware zu versorgen.



Seit 2018 bietet OSF ein Sortiment unter der eigenen Fachhandelsmarke Geratek an.

Lauter Pluspunkte



Gerd Hartmann erläutert infoboard.de weitere Pluspunkte: „Da wir unsere Produkte meist direkt vom Hersteller kaufen, entfallen die Provisionen und Aufschläge von Zwischen- und Großhändlern. Gleichzeitig wird dadurch der Logistikaufwand auf ein absolutes Minimum reduziert, was wiederum mehrfache Transportkosten spart sowie der Umwelt zugutekommt. Durch die Abnahme immenser Stückzahlen – die für viele kleinere Händler logistisch sowie finanziell kaum zu bewältigen wären – versuchen wir uns einen weiteren Einkaufsvorteil zu verschaffen.“



Das verspricht Lieferfähigkeit: Am Hauptstandort Ipsheim gibt es rund 10.000 Quadratmeter Lagerfläche.

Das mache den Unterschied aus, betonen die beiden agilen Geschäftsführer des Unternehmens gerne, denn: „Durch unsere jahrelangen Erfahrungen und den konstanten und persönlichen Kontakten zu unseren Händlern sind wir über das aktuelle Marktgeschehen stets bestens informiert. Das

versetzt uns in die Lage, auf die jeweilige Marktsituation mit einem entsprechenden Maßnahmenpaket ohne großen Verzug zu agieren.“



Mutig prognostizieren die Ipsheimer, dass sie bis zum Ende des Jahres rund 40 Millionen Euro Umsatz erzielen werden. Mehr noch: Auch für das Jahr 2021 wird eine nochmalige Steigerung im höheren zweistelligen Bereich erwartet.

[COMPANY NEWS](#)[GROSSHANDEL](#)[HANDELS NEWS](#)[OSF](#)[< ZURÜCK](#)[VORWÄRTS >](#)[Solis Espessomühle Eureka Mignon](#)[Miji geht in die Vertriebs-Offensive](#)[infoboard.de](#)

DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN!