

Halbig Handels GmbH, Schwabach

Preisträgerin: Geschäftsführerin Janine Jede

Die Halbig Handels GmbH in Schwabach hat sich auf Malerbedarf für Handwerksbetriebe und Klebebänder für die Event-Branche spezialisiert.

Als Janine Jede ihr WG-Zimmer streichen wollte, musste sie feststellen, dass es schwierig ist, guten Malerbedarf über das Internet zu bekommen. Damit war die Idee geboren für die „Malerkiste“ – einen Online-Shop für Malerbedarf, den Jede 2015 in Berlin gemeinsam mit einem Freund gründete und der sich zunächst an Privatkunden richtete. Zu ihrer Überraschung kamen vermehrt Anfragen von Malerbetrieben, sodass der Fokus schließlich auf das Geschäft mit Unternehmenskunden verlegt wurde. „Unser Ziel war es, einen digitalen Fachhändler für Malerbedarf und Klebebänder aufzubauen“, so die heute 30-jährige Betriebswirtin und zweifache Mutter.

2017 übernahm Janine Jede alle Anteile an der Firma, benannte das Unternehmen in Halbig (ihren Mädchennamen) um, zog zurück in ihre Heimat Mittelfranken und verlegte den Unternehmenssitz nach Schwabach. Dort baute sie auch ein eigenes Lager auf, in dem derzeit 1 000 verschiedene Produkte vorrätig sind, z. B. Pinsel, Cutter, Kellen, Verbrauchsmaterialien sowie Spezial-Klebebänder, die für Messen und Veranstaltungen gebraucht werden und die Halbig teilweise direkt aus Japan, Südkorea oder China importiert. Hochwertige Malerpinsel bezieht Halbig aus dem nahegelegenen Pinsel-Cluster Bechhofen. Insgesamt hat das junge Unternehmen über 4 000 Artikel im Programm – alles für Maler außer Farben. Über ein eigenes Versandzentrum ist eine schnelle Lieferung europaweit möglich, auf Wunsch der Kunden auch direkt auf die Baustelle oder an den Veranstaltungsort. Mehr als 20 000 Kunden zählt der Großhändler inzwischen, die meisten von ihnen Unternehmen. Auf Privatkunden entfallen nur noch etwa zwei Prozent des Umsatzes.

Zwölf Mitarbeiter beschäftigt Halbig heute, darunter erfahrene Fachkräfte aus Industrie und Handwerk wie zum Beispiel Maler. Das Besondere bei Halbig sei die Mischung aus traditionellem Vertrieb und digitalen Vertriebskanälen, vor allem über den eigenen Online-Shop für Unternehmenskunden, erläutert Jede. Die Kunden können nicht nur im Online-Portal einkaufen, sondern ihre Artikel auch per Telefon, Fax, Mail und persönlich vor Ort bestellen. Außerdem gibt es zwei Kataloge für Malerbedarf und Klebebänder. Ein weiteres Kriterium sei die Preistransparenz: „Wir haben auf unserer Homepage wettbewerbsfähige und sofort ersichtliche Preise. Der Kunde muss sich nicht erst einloggen und großartig vergleichen. Bei uns gibt es auch online Preisstaffeln für nahezu jedes Produkt.“

In Georgensgmünd baut Halbig derzeit größere Büros und eine neue Lagerhalle, mit der sich die Lagerkapazität verdoppeln wird. Dann sollen auch weitere Produkte wie zum Beispiel Dichtstoffe in das Sortiment aufgenommen werden. Außerdem will Janine Jede am neuen Standort weitere Mitarbeiter einstellen und den Vertrieb insbesondere per E-Commerce ausweiten.