Online-Händler investiert und setzt hohe Ziele

Fred Seidel schreibt weiter an der Erfolgsgeschichte seines Unternehmens. Mit der Erweiterung sollen Personal und Umsatz von S&O wachsen. Dabei findet der Chef immer wieder neue Wege und Nischen.

Tasja Klusmeyer

■ **Versmold**. Die Lagerhalle an der Speckstraße ist bis unters Dach gefüllt. Fünf Jahre nach der Fertigstellung sind alle Kapazitäten erschöpft. Fred Seidel, Geschäftsführer der S&O Handelsgesellschaft, nimmt deshalb erneut einen Millionenbetrag in die Hand, um sein Unternehmen weiter wachsen zu lassen. Auf der gegenüberliegenden Straßenseite im Versmolder Gewerbe- und Industriegebiet soll demnächst Baustart für eine weitere Lagerhalle sein, größer als die bisherige. Und das in Zeiten, die für den Online-Fachgroßhändler für Küchen- und Möbelzubehör einige Herausforderungen bereithalten.

E-Commerce-Markt hat zu kämpfen

Durch die Corona-Zeit sei sein Betrieb „sehr gut“ gekommen, schildert Fred Seidel im Gespräch mit dem „Haller Kreisblatt“. 2022/2023 dann bekam man die Folgen von Preiserhöhungen und Lieferengpässen deutlich zu spüren. Dazu kam eine gewisse Kaufzurückhaltung. „Wir arbeiten eng mit der Küchenindustrie zusammen, die Auftragseinbußen zu verzeichnen hatte“, erklärt Fred Seidel.

Nach Jahren des starken Wachstums kränkelte der E-Commerce-Markt insgesamt und musste ab 2022 laut Handelsverband Deutschland erstmals einen Umsatzrückgang verkraften. Immerhin: Dem Online-Shop SO-Tech in Versmold gelang es, die schwierige Phase ohne Verluste zu überstehen. Umsatzwachstum aber gab es 2023 nicht. Das soll sich in diesem Jahr ändern. Geschäftsführer Seidel gibt für 2024 als Ziel ein Plus von 10 bis 20 Prozent aus.

Online-Händler behauptet sich im Wettbewerb

„Ich habe das Gefühl, dass die Leute wieder mehr selbst machen – davon profitieren wir“, sagt er. Das Sortiment des Online-Händlers umfasst etwa 10.000 Artikel. „Stetig wachsend“, so Fred Seidel. „Unsere Kernkompetenz ist es, immer neue Nischen zu suchen“, ergänzt Marketing- und Vertriebsleiter Carsten Schlink. Den Wettbewerbern sei man oft einen Schritt voraus – und wenn dieser nachzöge, ließe man sich wieder etwas Neues einfallen. Mit der Rolle des Gejagten kann man an der Speckstraße offenbar gut umgehen. „Der Onlinemarkt ist sehr durchsichtig“, so Carsten Schlink.

Fred Seidel (r.) und Carsten Schlink in der Hochregallager-Halle an der Speckstraße. Die Kapazitäten dort sind erschöpft.

Neubau auf der anderen Straßenseite

Mit dem Neubau geht S&O den nächsten Schritt und erhöht seine Lagerfläche deutlich. Im Spätsommer soll der erste Spatenstich für die 3.900 Quadratmeter große Hochregallager-Halle erfolgen. „Wir gehen von einem Jahr Bauzeit aus“, sagt Fred Seidel. Das Grundstück zwischen Bahnschiene und Unternehmen Brüggemann hat der 55-Jährige von der Stadt erworben. Insgesamt investiert er etwa drei Millionen Euro – ein klares Bekenntnis zum Standort Versmold. Wobei der Geschäftsführer einräumt, dass die Lage auf der gegenüberliegenden Straßenseite „nicht optimal“ sei. An der Speckstraße aber sei kein weiteres Wachstum möglich gewesen. „Nur in die Höhe, aber das wäre zu umständlich und teuer gewesen.“ Perspektivisch wäre auf dem neuen Areal an der Straße Im Industriegelände auch Platz für ein Bürogebäude; zunächst ist das aber nicht geplant.

Geschäftsführer Fred Seidel (l.) und Carsten Schlink (Leiter Marketing, Vertrieb und Recht) stellen die Pläne vor. Fotos: S&O Handelsgesellschaft

Von der kleinen Tischlerei zum großen Online-Händler

Die Erfolgsgeschichte der S&O Handelsgesellschaft begann im Jahr 2006. Fred Seidel, der zu diesem Zeitpunkt mit einer Tischlerei selbstständig war, entdeckte zusätzlich den Online-Handel mit Möbelbeschlägen für sich. Zwei Jahre nach der Gründung kaufte der Versmolder eine Halle an der Berliner Straße; er mietete zudem weitere Flächen an. Vor zehn Jahren folgte der Umzug ins Gewerbe- und Industriegebiet. Seidel kaufte die frühere Tennishalle an der Speckstraße, später die Tennisplätze direkt nebenan und expandierte an dem Standort fortlaufend.

Versmolder ist Partner des Sports in der Region

Bekannt ist der 55-Jährige in Versmold und der Region für sein großes Engagement für den Sport. Insgesamt 21 Vereine unterstützt er. Zugegeben, es gab schon Zeiten, in denen es Fred Seidel mehr Freude bereitete, Fußball-Fan zu sein. Zum Beispiel im Sommer 2023, als er den Aufstieg mit dem VfL Osnabrück in die Zweite Bundesliga feierte. Oder – noch länger her – als er Spiele von Arminia Bielefeld in der Ersten Liga sah. „In meiner Brust schlagen zwei Herzen“, sagt der 55-Jährige.

Daumendrücken für Arminia und Osnabrück

Zurzeit bangt der sportbegeisterte Versmolder mit beiden Vereinen um den jeweiligen Klassenerhalt, lässt dann aber Optimismus walten. „Wir bekommen das Ruder noch rumgerissen“, sagt er zumindest mit Blick auf Drittligist Arminia Bielefeld. Der Klassenerhalt wäre für ihn nicht allein aus Fansicht wünschenswert. Das Unternehmen gehört zum Kreis der Exklusivpartner des DSC. Je höher die Liga, desto mehr Präsenz – und desto lukrativer das Sportsponsoring. Beim VfL Osnabrück hat SO-Tech den Vertrag als Hauptsponsor jüngst vorzeitig verlängert. Bei der Unterschrift im Wintertrainingslager hatte man noch optimistisch eine Aufholjagd für die Rückrunde angekündigt, doch die Chancen für das Tabellenschlusslicht der Zweiten Fußball-Bundesliga auf Klassenerhalt stehen nicht besonders gut.

Profifußball als wichtige Plattform

Das Logo SO-Tech auf Banden im Stadion, bei TV-Übertragungen auf der Werbewand oder eben auf dem Trikot – Fred Seidel verfolgt damit insbesondere ein Ziel. „Wir wollen als Arbeitgeber sichtbar sein.“ Der Endkunde ist dagegen weniger sein Ziel. „Ich kann nicht sagen, ob wir einen Möbelbeschlag mehr verkauft haben.“

Den Profifußball als Jobbörse zu nutzen, scheint für den Versmolder Betrieb aufzugehen. Probleme, Mitarbeitende zu finden, habe er jedenfalls nicht, erzählt der Gründer und Geschäftsführer. Als Beleg dafür nennen Seidel und Carsten Schlink die jüngste Stellenausschreibung für einen Fotografen, auf die es fast 20 Bewerbungen gegeben habe. Am Ende stellte man zwei Personen ein, weil es einfach gute Leute seien.

Gute Zusammenarbeit mit Versmolder Sportvereinen

Ebenso sei die Bewerberlage bei den Auszubildenden gut, was Fred Seidel unter anderem auf sein Engagement für den Sport im Ort zurückführt. Auch wenn zu Spitzenzeiten kurzfristig Aushilfskräfte benötigt werden, kann der Betrieb auf seine zahlreichen Kontakte zurückgreifen. Der 55-Jährige unterstützt viele Vereine – die Fußballer vom SC Peckeloh genauso wie die Handballer der Sportfreunde Loxten.

SO-Tech-Cup soll Marke bekannter machen

Noch einmal eine andere Hausnummer ist die Top-Sportveranstaltung in der OWL-Arena, die den Unternehmensnamen trägt: der SO-Tech-Cup. Das internationale Handballturnier findet 2024 zum zweiten Mal statt, ausgerichtet von der SFL Sportevent GmbH, dessen Geschäftsführer Fred Seidel zusammen mit Andy Evers ist. Sein Ziel aus Unternehmersicht: „Mehr Reichweite für unsere Marke.“ Dass im August mit dem HBC Nantes eine der besten Mannschaften Frankreichs dabei sein wird, ist kein Zufall. „Frankreich ist unser zweitgrößter Markt“, erklärt Fred Seidel.

Neues Modell für mehr Mitarbeiterzufriedenheit

40 Mitarbeitende sind bei SO beschäftigt – es sollen mehr werden. „Wir wollen umsatztechnisch wachsen, das kann man nicht ohne Personal“, sagt Fred Seidel. Das Sportsponsoring ist ein Baustein, um als Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Darüber hinaus sieht der 55-Jährige in Mitarbeiterzufriedenheit ein wichtiges Kriterium. So hat er beispielsweise mehr Freizeit für seine Angestellten eingeführt. Jeder Mitarbeitende bekommt pro Monat einen freien Tag zusätzlich. „Das wird abteilungsmäßig organisiert, und die Arbeit klappt trotzdem“, schildert Fred Seidel seine Erfahrungen mit dem Modell. „Mitarbeiterzufriedenheit ist das A und O.“

Anzeige