

*25 Jahre fürs
Fachhandwerk*

HBV

BESCHLÄGE
WERKZEUGE
BAUZUBEHÖR



DIE NEUE CHRONIK

Die HBV-Geschichte

- | | | | |
|------|--|------|---|
| 1990 | Erste Analyse des Großraumes Gera
Erste Kundenbesuche – Besuch der Leipziger Frühjahrsmesse
Beobachtung der politischen Entscheidungen
Gründungsvorbereitungen | 2000 | 10-jähriges Firmenjubiläum; Festakt in Stadtroda |
| 1991 | Zeitungsanzeigen, um Lagerraum zu finden
Zeitungsanzeigen, um Personal zu finden
Gründung der Firma HBV am 13.09.1991
Eröffnung unserer Betriebsstätte in der Schulstraße mit 11 Mitarbeitern am 8./9.11.1991 | 2005 | Übernahme der Anteile vom stillen Teilhaber Josef Steppeler ist nun zu 100 % Eigentümer vom HBV |
| 1992 | Über 600 Rechnungen pro Monat ohne EDV-Unterstützung | 2006 | Jubiläumshausmesse zur 15jährigen Gründung und Eröffnung des HBV |
| 1993 | Wachstum über 20 % mit 16 Mitarbeitern und Auszubildenden | 2008 | Analyse und neue strategische Ausrichtung unseres Unternehmens mit weiterhin 28 Arbeits- und Ausbildungsplätzen |
| 1995 | Kauf des Grundstückes Lahnsteiner Straße 3
Weiterhin 2stelliger Umsatzzuwachs mit 20 Mitarbeitern und Auszubildenden | 2010 | 20jähriges Jubiläum des Unternehmens HBV |
| 1996 | Planung und Bau unseres neuen Firmengebäudes | 2012 | Auflage unseres ersten Gesamtkataloges „Nummer 1“ |
| 1997 | Einzug in den Neubau mit 26 Mitarbeitern und Auszubildenden | 2014 | Marktanpassung neue Ausrichtung: Wir werden elektronischer
32 Mitarbeiter und Auszubildende |
| 1998 | Definition neuer Unternehmensziele
Anpassung an die veränderten Marktdaten
Stabilität des Unternehmens vor grenzenlosem Wachstum | 2016 | 25 Jahre HBV
<ul style="list-style-type: none">• neues Logo, dynamisch, zukunftsweisend• Neuauflage unseres Kataloges „Nummer 1“• Umbau unserer Ausstellung zum Handwerker-Fachmarkt• neuer Handwerker-Profi-Shop www.hbv-profi.de• neue Objektteilung mit kompetentem Service• Mitglied im Handwerkstadt-Konzept – noch mehr Leistung• Jubiläums-Hausmesse mit Festakt am 09./10. September |
| 1999 | Erfolgreiche Umsetzung der Strategie mit 28 Arbeits- und Ausbildungsplätzen | | |

25 Jahre fürs
Fachhandwerk

HBV BESCHLÄGE
WERKZEUGE
BAUZUBEHÖR

Aufbruch

Es war 1990 und die deutsche Wiedervereinigung stand noch ganz am Anfang, als sich der gerade 30jährige Josef Steppeler auf den Weg nach Hermsdorf machte. Zu diesem Zeitpunkt konnte er noch nicht ahnen, dass er hier einmal ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen, eine Familie gründen und ein neues Zuhause finden würde. Denn eigentlich war der gebürtige Westfale für seinen damaligen Arbeitgeber aus Gütersloh nach Thüringen gekommen, um die Verkaufsaussichten auf dem „neuen Markt“ im Osten zu beurteilen.



Ursprünge

Eigentlich stammt Josef Steppeler aus der Region Paderborn/Gütersloh. Genauer gesagt wurde er 1960 in Hövelhof/Espeln geboren. Seine Eltern bewirtschafteten dort einen landwirtschaftlichen Betrieb, den sein Urgroßvater gegründet hatte. Hier verbrachte Josef Steppeler gemeinsam mit seinen 3 Geschwistern eine wunderschöne Kindheit, in der das Thema Schule für ihn nicht unbedingt im Mittelpunkt stand. Seine Lehrer hatten es deshalb nicht immer einfach mit ihm.

Doch er hatte einen Onkel, zu dem er schon immer aufgeschaut hatte und der ihn schließlich dazu motivieren konnte, die Handelsschule zu besuchen und eine Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann zu absolvieren. In diesem Beruf arbeitete er dann zunächst in Gütersloh und bekam immer mehr Spaß daran. Der Erfolg stellte sich damit auch ein. Bald stieg er zum stellvertretenden und dann zum Leiter der Niederlassung Detmold auf.

Josef Steppeler, 1962



Hof Steppeler, 1966

Warum nicht Hermsdorf?

Als solcher war er 1990 also morgens in aller Frühe von seinen Eltern losgefahren und hatte eigentlich zunächst Gera angesteuert. Doch schon bald kam er zu der Überzeugung, dass Hermsdorf der bessere Standort sein würde. Allein die zentrale Lage an der Kreuzung zweier großer Autobahnen versprach – auch schon vor deren Ausbau und Modernisierung – eine perfekte Verkehrsanbindung. Und dann war es dem Zufall zu verdanken, dass er ausgerechnet in Hermsdorf geeignete Räumlichkeiten für einen künftigen Zweigbetrieb seines Arbeit-

gebers entdeckte. Er hatte zuvor mehrere Anzeigen geschaltet, war bei Ämtern vorstellig geworden und hatte sich außerdem viele verschiedene Objekte angeschaut. Schließlich entschied er sich für Räumlichkeiten der ehemaligen Süßmosterei in der Hermsdorfer Schulstraße mit einer Fläche von gut 1.200 Quadratmetern. Nicht zuletzt auch deswegen, weil es dort bereits einen Telefonanschluss gab – zur damaligen Zeit durchaus keine Selbstverständlichkeit und für einen Betrieb von entscheidender Bedeutung.



Hermsdorf zu DDR-Zeiten



Ein Gespräch am Gartenzaun veränderte sein gesamtes Leben

Voller Tatendrang fuhr er zurück nach Gütersloh – und musste dort gleich nach seiner Ankunft einen empfindlichen Tiefschlag erleben: Eigentlich war geplant, dass sich Josef Steppeler und sein Onkel, der in der gleichen Firma beschäftigt war, an der Niederlassung in Thüringen beteiligen sollten. Plötzlich jedoch machten die gemeinsamen Vorgesetzten einen Rückzieher. Sie wollten keine Beteiligung mehr. Sein eigener Onkel war der Bote der schlechten Nachrichten und zwar im Gespräch am Gartenzaun unmittelbar nach Josef Steppelers Rückkehr aus Hermsdorf.

Was nun? Der Mietvertrag war vorbereitet, Josef Steppeler fühlte sich in der Pflicht. Die beiden Männer kamen auf eine verwegene Idee: „Dann machen wir es

eben selber!“, begehrten sie trotzig auf. Noch am Gartenzaun überschlugen sie kurz ihre finanziellen Möglichkeiten und kamen zu der Überzeugung, dass es klappen könnte. Ihre Abenteuerlust war geweckt.

Die Zeit danach war mit Besuchen bei Banken, dem Steuerberater und dem Notar ausgefüllt. Und dann hatten sie es geschafft: Sie hatten ihre eigene Firma gegründet.

Der **„HBV Hermsdorfer Beschlag Vertrieb“** mit Sitz in Hermsdorf erblickte das Licht der Welt.



Eröffnung am 9. November 1991

Zwar hatte Josef Steppeler noch keinerlei Erfahrung als Firmenchef, doch war er als ausgebildeter Groß- und Außenhandelskaufmann vom Fach. Voller Begeisterung und Enthusiasmus stürzte er sich in die Arbeit in Hermsdorf. Er beauftragte einen Architekten für den Umbau der Räumlichkeiten in der alten Mosterei, packte aber selbstverständlich auch tatkräftig mit an.

Die Arbeiten zogen sich einige Monate lang hin, so dass es Herbst wurde, bis die Wände mit frischer Farbe strahlten und in den Regalen die ersten – auf eigene Rechnung gekauften – Waren auf ihre Käufer warteten.

Genau am 9. November – diesem mit der deutschen Wiedervereinigung so unmittelbar verbundenen Tag – des Jahres 1991 eröffnete Josef Steppeler seinen Fachgroßhandel. Hier sollten sich von nun an die Handwerker aus der Region mit Beschlägen, Werkzeugen und Bauzubehör versorgen können. Von Türgriffen und Fensterbeschlägen über Farblasuren und Bauprofilen bis hin zu Werkzeugen und Maschinen reichte die Angebotspalette des neuen Betriebes. Zehn Mitarbeiter und Auszubildende hatte Josef Steppeler gleich zu Beginn eingestellt, für die er sich von nun an verantwortlich fühlte.



HBV in der Schulstraße – vor und nach dem Umbau



Wie soll das bloß klappen?

Doch noch bevor die ersten Kunden den Laden betraten, musste er den nächsten Tiefschlag verkraften. Sein alter Arbeitgeber hatte von seinen Aktivitäten in Thüringen erfahren und war nicht eben begeistert. Ganz im Gegenteil: Die Geschäftsführung beschloss, ihm den Neuanfang in Hermsdorf so schwer wie möglich zu machen und verbot den eigenen Mitarbeitern jeglichen Geschäftskontakt mit dem neuen Betrieb von Josef Steppeler. Auch sein Onkel wurde in dieses Verbot einbezogen, so dass der junge Unternehmer unversehens auf sich gestellt war und alleine zurechtkommen musste. „Wie soll das bloß klappen?“ Diese Frage stellte sich Josef Steppeler in den ersten Monaten seiner neuen Selbstständigkeit häufig. Unglücklicherweise begann mit der Eröffnung seines Geschäftes auch die kalte Jahreszeit, in der das Bauhandwerk witterungsbedingt deutlich weniger arbeitet und ordert als im Sommer. Die Geschäfte liefen also äußerst schleppend und das Startkapital schmolz dahin wie Schnee in der Sonne.

Neue Stolpersteine

Ein zusätzlicher Stolperstein tauchte auf, als kurz nach der Eröffnung plötzlich zwei unbekannte Frauen bei ihm erschienen und Rückübertragungsansprüche an den frisch hergerichteten Verkaufsräumen stellten. „Wir stehen hier in der ehemaligen Küche unserer Mutter“, behaupteten die beiden Schwestern und erklärten, dass ihre Familie bis 1947 hier gelebt habe, bevor sie enteignet worden sei. Für Josef Steppeler bedeutete dies einen neuen Abgrund, von dem er lange nicht wusste, ob er davon mit in die Tiefe gerissen würde. Zwar beruhigte ihn der Verpächter der Geschäftsräume, den er umgehend aufgesucht hatte, doch dauerte es letztendlich mehr als ein Jahr, bis geklärt war, dass die Schwestern keinerlei Rückforderungsansprüche hatten.



Eröffnungs-Hausmesse, 1991

Vielseitige Unterstützung

Einfallsreichtum und Durchhaltevermögen blieben die vorrangigen Eigenschaften, die Josef Steppeler in der Anfangsphase seines Betriebes immer wieder unter Beweis stellen musste. Neben der angespannten finanziellen Situation stellte auch der Nachschub mit neuen Waren eine besondere Herausforderung dar, da ihm ja die vertrauten Bezugsquellen in der alten Heimat versperrt werden sollten.

Doch genau dort fand er häufig auch die tatkräftige Unterstützung, die ihm in dieser schwierigen Anlaufzeit stets den frischen Mut verlieh, den er so dringend brauchte. So hielten sich einige seiner ehemaligen Kollegen in der alten Firma einfach nicht an das aus-

gesprochene Verbot der Geschäftsführung. Auch befreundete Beschlagfirmen griffen ihm helfend unter die Arme. Bestellte Ware wurde mitunter zunächst zu seinem Elternhaus geliefert, von wo aus er die Sachen dann mit nach Thüringen nahm.

Und nicht zuletzt seine ersten Kunden in Hermsdorf, die sein Sortiment zu schätzen wussten und bald schon regelmäßig in seinen Betrieb kamen, verliehen ihm den Mut zum Weitermachen. Unzählige Gespräche ließen aus diesen ersten Kontakten bald schon gute Stammkunden werden, die ihm über die Jahre bis heute die Treue halten.



Erste Kundengespräche

Entspannung

Die finanzielle Situation des jungen Betriebes entspannte sich merklich, als ihm endlich ein schon lange beantragter Zuschuss von der Thüringer Aufbaubank genehmigt und ausgezahlt wurde. Nach gut einem Jahr – Anfang 1993 – hatte Josef Steppeler zum ersten Mal das gute Gefühl, es wirklich schaffen zu können. Die Geschäfte liefen immer besser und endlich konnte er seine Rechnungen pünktlich bezahlen. Das Geld reichte sogar zum Kauf eines weiteren Auslieferungsfahrzeuges.

Arbeit von früh bis spät

Trotzdem blieb es weiterhin ein harter Job, der Josef Steppelers volle Arbeitskraft verlangte und wenig Platz für private Vergnügungen ließ. Oft war er schon morgens um sechs Uhr im Betrieb und verließ ihn erst nach 22.00 Uhr wieder. Auch an den Wochenenden stand meist das Geschäft im Mittelpunkt, denn es mussten Rechnungen geschrieben, Lieferscheine ausgefüllt und Bestellungen getätigt werden. Und zwar zunächst noch ohne die heute so alltägliche Hilfe von EDV und Computern.

Privates Glück

Unter diesen Umständen war es wohl gar nicht so selbstverständlich, dass sich seine damalige Freundin Gerda gleichwohl dazu entschließen konnte, ihm dauerhaft nach Thüringen zu folgen, um dort ein neues



Gerda und Josef Steppeler, 1992

gemeinsames Leben aufzubauen. Zumal sich die beiden noch nicht lange kannten und bisher vor allem eine Wochenendbeziehung geführt hatten. Aber sie hatte Josef von Anfang an in seinem Bestreben nach einem eigenen Unternehmen unterstützt, so dass es eigentlich nur konsequent war, als sie 1992 zu ihm nach Hermsdorf zog. Noch im gleichen Jahr heirateten die beiden. Seitdem sind Gerda und Josef ein unzertrennliches Team, das gemeinsam alle Höhen und Tiefen der Firma meistert.

Gute Jahre für Familie ...

1994 und 1995 stellte sich der Erfolg dauerhaft bei Familie Steppeler ein. Nicht nur privat vergrößerte sich die Familie, als 1994 ihr erster gemeinsamer Sohn Franz geboren wurde. (Christine, Johannes und Konrad folgen ihrem großen Bruder später in zweijährigem Abstand)



Vater und Sohn am Schreibtisch

... und Firma

Auch der Betrieb konnte zweistellige Umsatzsteigerungen verzeichnen. Weitere Mitarbeiter und Azubis wurden eingestellt, um das tägliche Geschäft zu bewältigen. Bald wurden die Verkaufsräume in der Schulstraße zu eng, so dass sich der Firmenchef überlegen musste, wie und wo es weitergehen sollte.



Neubau



Umzug in neue Firmenräume

Da erschien es günstig, dass die Stadt Hermsdorf an der Autobahnabfahrt Hermsdorf-Ost gerade Firmengrundstücke zum Verkauf anbot. Wiederum gemeinsam mit seinem Onkel kaufte Josef Steppeler dort schließlich gut 7.000 Quadratmeter Fläche und machte sich an Planung und Bau des jetzigen Firmensitzes.

Unter tatkräftiger Hilfe aller Mitarbeiter bewältigten sie zum Jahreswechsel 1996/97 den Umzug in das

neue Domizil. „Es war für alle eine anstrengende Zeit, die allen alles abverlangte“, erinnert sich der Firmenchef und rechnet es seinen Mitarbeitern noch heute hoch an, dass sie damals selbstverständlich ihre freien Wochenenden zum Räumen und Packen opferten. Das schweißte die ganze Mannschaft zusammen. Viele der mittlerweile 28 Mitarbeiter und Auszubildenden können davon noch erzählen, denn sie waren schon dabei.



*Eröffnungshausmesse und Festveranstaltung
zur Eröffnung unserer neuen Geschäftsräume
am 12. September 1997*

Die Nähe zum Kunden

Zwar ließen sich in den Jahren danach bis zur Jahrtausendwende keine zweistelligen Umsatzsteigerungen mehr erzielen wie erhofft und erwartet. Aber Josef Steppeler schaffte es mit seiner Firmenphilosophie dennoch, den Betrieb auch weiterhin mit einem gesunden Geschäftsverlauf auszustatten. Für ihn waren – und sind nach wie vor – die Prinzipien des ehrbaren Kaufmannes von grundlegender Bedeutung: Gute und faire Leistungen zu vernünftigen Preisen. Das Bestreben, Kundenwünsche auch dann zu erfüllen, wenn diese nicht sofort mit den gängigen Möglichkeiten zu erfüllen

sind – also innovative und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten – hat längst dazu geführt, dass sich dem Unternehmen ein großer Kreis treuer Stammkunden regelmäßig anvertraut.

Immer wieder bietet die HBV ihren Kunden außerdem zusätzliche Serviceangebote wie Waren- und Werkschulungen an und veranstaltet Hausmessen, auf denen sich die Kunden über die neuesten Entwicklungen in Beschlag- und Werkzeugtechnik informieren können. Die Kunden wissen das zu schätzen und honorieren es durch Treue zum Unternehmen.

*Gut besucht:
Schulungen und Hausmessen*



Was den ehrbaren Kaufmann ausmacht

Die für ihn maßgeblichen Prinzipien des ehrbaren Kaufmannes sah Josef Steppeler allerdings grundlegend erschüttert, als er herausfand, dass sein Onkel, der immer noch als stiller Teilhaber an seinem Betrieb beteiligt war, Geschäfte zu seinem Nachteil getätigt hatte. Mit schwerem Herzen traf Josef Steppeler schließlich einen weit reichenden Entschluss: Er löste die Zusammenarbeit mit seinem Onkel auf und kaufte diesen aus der Firma aus. Seit 2005 gehört die HBV deshalb zu 100% Josef Steppeler.



Rückblick

Ein Firmenjubiläum wie dieses gibt Anlass, die vergangenen Jahre Revue passieren zu lassen und zu überlegen, wie es in Zukunft mit dem Betrieb weitergehen könnte.

Wenn Josef Steppeler also zurückblickt, ist er sich nicht ganz sicher, ob er zu all dem, was hinter ihm liegt, noch einmal die Kraft aufbringen würde. Denn Kräfte zehrend waren die vergangenen 25 Jahre nach seinem Empfinden eindeutig. Aber auch schön, und der Erfolg

gibt ihm außerdem Recht, so dass er das Meiste wohl doch noch einmal so machen würde.

Außerdem ist er all denjenigen aus tiefstem Herzen dankbar und verbunden, die ihn während dieser vergangenen 25 Jahre nicht nur begleitet, sondern auch unterstützt haben. Ob emotional und tatkräftig wie seine Frau und seine Mitarbeiter oder finanziell wie sein Onkel, dem er heute trotz des unschönen Endes dafür nach wie vor dankbar ist



HBV-Mitarbeiter und Auszubildende, 2016

Wegbegleiter

Stark geprägt wurde Josef Steppeler durch seine Eltern. Sie haben ihn im Rahmen ihrer und seiner Möglichkeiten gefordert und gefördert sowie eine christliche Weltanschauung mit auf den Weg gegeben.



Die Eltern Maria und Josef Steppeler



Sein Onkel Reinhold Brink

Ein Vorbild war auch sein Onkel Reinhold. Er vermittelte ihm die Lehrstelle zum Kaufmann. Jahrelang war er stiller Teilhaber am HBV, bevor Josef Steppeler ihn auszahlte.

Seine jugendliche Forscherheit und ihre Lebens-
erfahrung haben sich gut ergänzt. Mit ihrer
besonnenen Art hat sie auch den HBV mit-
gestaltet.



Heide Müller – Mitarbeiterin der ersten Stunde



Seine Ehefrau Gerda Steppeler

1991 lernte Josef Steppeler seine spätere Ehe-
frau Gerda Liebig kennen. 1992 zog sie zu ihm
nach Hermsdorf. Bis zur Geburt des ersten Kindes
Franz arbeitete Gerda als Fachkrankenschwester
für Anästhesie im Eisenberger Krankenhaus. Das
hielt sie jedoch nicht davon ab, in ihrer Freizeit
im HBV mitzuhelfen. Sie stand immer zu ihm und
hat ihm den Rücken freigehalten.

Aussichten

Blickt Josef Steppeler wiederum in die Zukunft, möchte er sein Unternehmen vor allem auf einem gesunden Wachstumskurs halten. Dafür sucht er stets und überall nach viel versprechenden Ideen und greift diese gerne auf. Zum Jubiläumsjahr wurden umfangreiche Erneuerungen auf den Weg gebracht:

- neues Logo, dynamisch, zukunftsweisend
- Neuauflage unseres Kataloges „Nummer 1“
- Umbau unserer Ausstellung zum Handwerker-Fachmarkt
- neuer Handwerker-Profi-Shop www.hbv-profi.de
- neue Objektteilung mit kompetentem Service
- Mitglied im Handwerkstadt-Konzept – noch mehr Leistung
- Jubiläums-Hausmesse mit Festakt am 09./10. September

Somit bleibt das Unternehmen jung und ist gut für die Zukunft gerüstet.

Familienbande

Ob eines seiner vier Kinder eines Tages den Betrieb übernehmen wird, lässt Josef Steppeler bewusst offen. Ihm ist es wichtig, dass seine Kinder einen Weg einschlagen, der ihren Neigungen entspricht. Wenn dieser dazu führen würde, dass der Betrieb in Familienhand bliebe, würde das ihn und seine Frau aufrichtig freuen. Eine entsprechende Verpflichtung aber lehnen beide entschieden ab.



Familie Steppeler, 2016

Momentaufnahmen 2016

Franz studiert im 6. Semester Chemie und strebt den Bachelor-Abschluss an. Danach möchte er noch den Master-Abschluss ablegen.



Christine hat ihr Abitur erfolgreich bestanden und beginnt in wenigen Wochen ein duales Studium in Betriebswirtschaft. Aushilfsweise hat sie schon gerne im HBV gearbeitet.

Johannes besucht ein wirtschaftsorientiertes Gymnasium und möchte 2017 das Abitur machen.

Er denkt über ein Auslandsjahr mit anschließendem wirtschaftsorientierten Studium nach, um vielleicht später im HBV zu arbeiten.



Konrad macht seinen Schulabschluss und denkt über seine vielfältigen Talente nach. Vielleicht möchte er eine handwerkliche Ausbildung und danach eine weitere Ausbildung machen, um einen kaufmännischen Abschluss zu erwerben.

*Wir schauen in Dankbarkeit zurück
und mit frohem Mut nach vorn.*



*Gerda und Josef Steppeler
Hermsdorf im Juli 2016*

*HBV Hermsdorfer
Beslag Vertrieb
Lahnsteiner Straße 3
07629 Hermsdorf/Thüringen*

Impressum

*Herausgeber: HBV Hermsdorf
Redaktionelle Mitarbeit/Lektorat: Karin Zeitler
Gestaltung und Druck: Druckhaus Gera GmbH*

