

ROLF SCHNEIDER HANDELSGESELLSCHAFT

Wo das Wort noch zählt

Seit 100 Jahren gehört die Firma Gustav Schneider, heute Rolf Schneider Handelsgesellschaft, Bad Homburg, zu den führenden Händlern für den gewerblichen Verkauf von ätherischen Ölen und aromatischen Grundstoffen in Deutschland.

Foto: Goetzke Photographie



Stefanie Schmidt und Rolf Schneider, Geschäftsführung, Rolf Schneider Handelsgesellschaft: „Um per Wasserdampfdestillation ein Kilogramm ätherisches Rosenöl zu gewinnen, benötigt man 4000 Kilogramm Rosenblätter.“

Spätestens seit der Veröffentlichung des Bestsellers „Das Parfum“ von Patrick Süskind ist die südfranzösische Kleinstadt Grasse als „Produktions- und Handelsmetropole für Duftstoffe, Parfümeriewaren, Seifen und Öle“ weltweit bekannt. Und in jenem „Rom der Düfte“ nimmt auch die Unternehmensgeschichte der damaligen „Firma Gustav Schneider“, heute Rolf Schneider Handelsgesellschaft, ihren Anfang. Um 1890 verließ Gustav Schneider seine Heimatstadt Bad Homburg, um im Weltzentrum des Parfüms als kaufmännischer Leiter der dort ansässigen Firma

Schmoller & Bompard, einem führenden Lieferanten von ätherischen Ölen, tätig zu werden. 25 Jahre später, wenige Tage vor der Kriegserklärung Deutschlands an Frankreich im August 1914, musste Schneider mit seiner Frau Ella und den vier Söhnen aus Grasse fliehen; sie kehrten nach Bad Homburg zurück.

Prominente Kunden

Nach dem Ersten Weltkrieg knüpfte Gustav Schneider dort an, wo er seinerzeit aufgehört hatte. Allerdings mit dem Unterschied, dass er fortan als

selbstständiger Handelsvertreter agierte, nachdem er im Februar 1921 eine eigene Firma mit Sitz in der Louisenstraße 141 gegründet hatte. Er verkaufte nicht nur weiterhin die Produkte von Schmoller & Bompard, sondern unter anderem auch Riech- und Geschmacksstoffe der Firma Haarmann & Reimer aus Holzminden, deren Mitgründer als Erfinder des künstlichen Aromastoffs Vanillin gilt, daneben Essenzen für die Lebensmittelherstellung und die Pharmazie. Die in alten Geschäftsbüchern nachzulesende Liste der Kunden ist ebenso lang wie prominent. Zu ihnen zählten unter anderem die Feinseifen- und Parfümeriefabriken J. G. Mouson, Frankfurt, und M. Kappus, Offenbach.

„Nach dem Tod meines Opas im Jahr 1930 übernahmen zunächst mein Vater Fritz Schneider und später dessen jüngster Bruder Franz in zweiter Generation die Firma“, erzählt Seniorchef Rolf Schneider. „Als mein Onkel 1964 unerwartet starb, war es an mir, von jetzt auf gleich die Nachfolge anzutreten.“ Damals sei er gerade im zweiten Jahr seiner Ausbildung zum Exportkaufmann bei der Chemag in Frankfurt gewesen. Er habe die Lehre abgebrochen und sich für die Weiterführung der Firma entschieden, die auch Existenzgrundlage seiner Mutter gewesen sei. „Mithilfe von Stellungnahmen der IHK Frankfurt wurde ich damals mehrfach von der Wehrpflicht zurückgestellt“, erinnert sich Schneider. „Wenn ich zur Bundeswehr gemusst hätte,

wäre dies das Ende der Firma gewesen und wir hätten nicht einmal das 50-jährige Bestehen feiern können.“

Mehrwerte rund um das Produkt

Seit Mitte der Sechzigerjahre übernahm er weitere Vertretungen für europäische und außer-europäische Firmen. „Auf der Kunden-seite kamen immer mehr große Player am Markt hinzu, die insbesondere auch synthetische Zusätze und Aromachemikalien in großen Volumina nachgefragt haben, die sie für billige Massenprodukte und Konsumgüterartikel wie Wasch- und Reinigungsmittel sowie Seifen und Shampoos benötigten“, so Schneider. Gleichwohl seien die Kundenkontakte noch sehr persönlich gewesen: Gemeinsam mit den Lieferanten habe er mindestens zweimal im Jahr bei den Kunden vorbeigeschaut, um neue Produkte vorzustellen. „Das klassische Vertretungsgeschäft war seit den Neunzigern stark rückläufig, die Verkaufsstrategien haben sich grundlegend verändert“, betont Stefanie Schmidt, Geschäftsführerin. Deshalb sei es heutzutage umso wichtiger, nicht nur das Produkt an sich, sondern auch Dienstleistungen rund um das Produkt zu verkaufen – wie zum Beispiel Pestizidanalysen, Erledigung von Zollformalitäten oder Optimierung des Transports –, um den Kunden den Rücken freizuhalten, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. „Unsere Stärke bleibt das weltweite Kontaktnetzwerk zu Produzenten, von dem auch die Kunden profitieren.“



Firmengründer Gustav Schneider (um 1930). Anlässlich des 100-jährigen Bestehens der Rolf Schneider Handelsgesellschaft werden in einem Onlineshop unter dem Label „Gustavs Essenzen“ erstmals in der Firmengeschichte ätherische Öle auch an Privatkunden verkauft.

Ehrbare Kaufleute

„Ich bin in der Firma groß geworden und habe schon als kleines Kind verkündet: Ich werde mal das, was der Papa ist“, erzählt Stefanie Schmidt, gelernte Industriekauffrau und studierte Betriebswirtin. Gesagt, getan: 1996 trat sie in die Rolf Schneider Handels-gesellschaft ein und mit ihrem Eintritt in die Geschäftsführung in 2017 führt sie das Familienunternehmen in vierter Generation weiter. „Mich begeistern nicht nur die interessanten Produkte, die wir vertreiben, sondern auch die Tatsache, dass es in unserer mittelständisch geprägten Branche noch viele ehrbare Kaufleute gibt, bei denen das Wort oder der Handschlag zählt“, sagt Schmidt. So könne es durchaus vorkommen, dass langjährige Kunden auch im Internetzeitalter ihre Bestellung ab und an noch telefonisch aufgeben: „Unsere Geschäftsbeziehungen sind von Vertrauen geprägt.“



Foto: Grotzke-Photographie



KONTAKT

Rolf Schneider Handels-gesellschaft

Louisenstraße 141
61348 Bad Homburg
Telefon 061 72/49630
www.rolf-schneider-handels-gesellschaft.de
<https://gustavsessenzen.de>



DIE AUTORIN



Petra Menke

Chefredakteurin, IHK WirtschaftsForum
p.menke@frankfurt-main.ihk.de