**Bott Gruppe stärkt und bündelt Kompetenzen**

Für die Bott Gruppe markierte 2025 den Beginn tiefgreifender Veränderungen: Die Marke wurde ausgeweitet, die Vertriebsstruktur umgestellt, ein neues Tochterunternehmen akquiriert und neue internationale Märkte erschlossen. Gleichzeitig steigerte die Unternehmensgruppe aus Gaildorf abermals ihren internationalen Jahresumsatz – dieser wuchs um sechs Prozent auf rund 263 Millionen Euro.

Der Anbieter von Fahrzeug-, Betriebs- und Arbeitsplatzeinrichtung ist in jedem seiner Geschäftsfelder eine etablierte Größe. Nun verstärkt der Hersteller seine Bestrebungen, als großes Ganzes zu agieren. Die verschiedenen Bereiche sollen sich gegenseitig stützen und das anhaltende Wachstum resilient tragen.

„Wir sehen uns vereinfacht gesagt als Kaufhaus für alle Belange des effizienten Arbeitens“, so Jan Willem Jongert, Geschäftsführer und Sprecher der Geschäftsführung der Bott Gruppe. „Wer mit seinem von uns ausgebauten Fahrzeug unterwegs ist, der braucht in der Regel auch im Betrieb ein gut ausgestattetes Arbeitsumfeld – der sucht womöglich noch nach der passenden Einrichtung für seine Ausbildungsstätte oder will seine Produktion auf Vordermann bringen. Für diesen flächendeckenden Bedarf haben wir kompetente Beratung, die richtigen Tools und erstklassige, zusammenpassende Produkte im Portfolio. Das wollen wir unterstreichen.“

Zu diesem Zweck hat die Bott Gruppe im vergangenen Jahr verschiedene Maßnahmen angestoßen. So wurde das Tochterunternehmen ELABO in die Marke *bott* integriert. Folgerichtig firmiert der Crailsheimer Anbieter von Montage-, Prüf- und Labortechnik seit diesem Jahr unter der Bott Systems GmbH. Diesem Beispiel soll 2026 auch Tochter Van Guard Accessories Ltd folgen, die seit vergangenem März zur Bott Gruppe gehört. Spezialgebiet des britischen Unternehmens sind Dachträger- und Sicherheitslösungen für Nutzfahrzeuge.

Herr Jongert stellt jedoch klar, dass hinter der Umstrukturierung weit mehr als die öffentliche Ausweitung einer Marke steht: „Wir wollen nach außen nicht vorgeben etwas zu sein, was wir im Inneren nicht sind. Transparente Mitarbeiterkommunikation soll deshalb das Selbstverständnis als Gesamtanbieter festigen. Gleichzeitig arbeiten wir daran, unsere internen Abläufe weiter zu standardisieren und ineinander greifen zu lassen.“ Die Kundenberater der Bott Gruppe agieren bei diesem Ansatz weiterhin als Experten auf ihrem Gebiet. Dabei gilt es jedoch, die weiterführenden Möglichkeiten der Unternehmensgruppe zu kennen, und so Kundenpotentiale proaktiv zu erfüllen.

„Im Fokus unseres Handelns steht unser Markenversprechen, das unser neuer Claim „*mastering space and time.*“ gut zusammenfasst“, sagt Herr Jongert. „Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden das Beste aus ihrem Arbeitsumfeld machen, Zeit sparen und folglich effizient arbeiten. Um das auf einem Niveau zu gewährleisten, das unserem Anspruch als Premiumanbieter gerecht wird, müssen wir uns intern fortwährend optimieren. Dieses Bestreben wird uns also weiterhin beschäftigen.“

Für 2026 hat sich die Bott Gruppe erneut ehrgeizige Ziele gesteckt. Neue Vertriebs- und Servicestandorte in Berlin, Kopenhagen, Exeter und Lyon stehen in den Startlöchern. Hinzu kommt das kontinuierlich starke Wachstum der Gruppe auf dem amerikanischen Markt, wo man sich mit Bedacht weiterentwickeln will. Einige der regionalen Standorte rund um Gaildorf stoßen zudem erneut an ihre Kapazitätsgrenzen und müssen künftig erweitert werden. „Bei all diesen Ambitionen sind wir uns bewusst, dass unsere loyale Belegschaft maßgeblich für unseren Erfolg ist“, so Herr Jongert. „Unsere Pläne sollen daher sowohl unseren Mitarbeitenden zugutekommen als auch zusätzliche Arbeitsplätze in den Regionen unserer Standorte schaffen.“

- 19. Januar 2026 -

Bildtexte:

1. Der neue Claim „*mastering space and time.*” steht für die Optimierung von Arbeitsräumen durch Lösungen der Bott Gruppe. Vorhandener Stauraum soll ideal genutzt, Arbeitsprozesse zeitsparend gestaltet werden.
2. Jan Willem Jongert, Geschäftsführer und Sprecher der Geschäftsführung der Bott Gruppe, will mit dem Ansatz als Gesamtdienstleister neue Kundenpotenziale aufdecken und erfüllen.