

# Der größte Wettbewerber ist der Kunde selbst

**EXPANSION // AUFTRAGSFERTIGUNG UND LOHNABFÜLLUNG SIND DIE STANDBEINE DER ACC BEKU. DIESE SOLLEN KÜNFTIG AUSGEBAUT UND UM WEITERE ANGEBOTE ERWEITERT WERDEN, WIE DIE GESCHÄFTSFÜHRER MATTHIAS UND SABRINA KUNZ ERLÄUTERN.**

## Welche Leistungen bieten Sie für die Farben- und Lackbranche an?

**Matthias Kunz:** Unser Leistungsspektrum umfasst die Herstellung und Abfüllung von flüssigen und pastösen Medien unterschiedlicher Gefahrgutklassen. Ansatzgrößen beginnen bei 150 Kilogramm bis hin zu 8.000 Litern. Abfüllen können wir in Blech-, KU- und Barrieregebinde. Die kleinste Einheit, die wir abfüllen können, sind 10 Milliliter/Gramm bis hin zu 1.000 Litern IBCs. Erarbeitet haben wir uns sehr großes Know-How in Bezug auf Isocyanate, die wir unter Stickstoffbeaufschlagung handhaben. Auch das Lösen von NC-Wolle in gewünschte Lösemittelkombinationen nutzen viele unserer Kunden. Die Farben- und Lackbranche macht mehr als 60 % unserer Kundenstruktur aus.

## Vor über 20 Jahren haben Sie mit der Auftragsfertigung und Lohnabfüllung begonnen. Wie hat sich dieser Bereich entwickelt?

**Sabrina Kunz:** Unsere Firma wurde 1922 gegründet und bot seinerzeit die Herstellung und den Vertrieb von Abbeizpasten und Reinigungsmitteln an. Im Rahmen der Marktentwicklungen hat unser Unternehmen in den 1980er Jahren auch begonnen, Abbeizer unter fremden Namen zu etikettieren und zu verkaufen. Die gleiche Infrastruktur, die wir für die Produktion der Abbeizpasten benötigten, eignete sich auch für die Herstellung und Abfüllung weiterer Produkte aus dem Farben- und Lacksektor. Dieser Bereich entwickelte sich sehr positiv und bildet heute das Kerngeschäft des Hauses. Die Abbeizer werden zwar noch hergestellt und vertrieben, machen aber mittlerweile nur einen geringen Teil des Umsatzes aus.

## Ihnen werden hierzu auch fremde Rezepturen anvertraut. Inwiefern ist dieses auch eine Herausforderung für Sie neue Kunden zu gewinnen?

**Matthias Kunz:** Vertrauen kann man nicht diktieren. Vertrauen braucht Zeit. Als inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen nehmen wir uns die Zeit, wohl wissend dass es von einem ersten Gespräch bis zu einem Probeauftrag zwischen einer Woche und zwei Jahren dauern kann. Unserer Erfahrung nach sind neben der Zeit absolute Offenheit und Transparenz weitere Bausteine. Zum Beispiel haben wir identische Rohstoffe mit bis zu fünf unterschiedlichen Artikelnummern kodiert – somit kann jeder Kunde zu jeder Zeit im Rahmen der „open book policy“ Einblick in die Lagerbe-

wegungen seines Rohstoffes nehmen. Er kann erkennen und nachvollziehen, welche Mengen wann zu welchem Preis in welches seiner Endprodukte geflossen sind.

Einerseits haben wir Fälle, bei denen von Anfang an Geheimhaltungsvereinbarungen ausgetauscht und uns die Rezepturen anvertraut werden. Genauso gibt es Fälle, die als reine Umfüllungen, bei denen alles beigestellt wird, beginnen und im Laufe der Zeit ein Rezepturtransfer und die Nutzung unserer Beschaffungsressourcen stattfinden. Dazwischen gibt es auch Mischformen.

## Bitte beschreiben Sie die Wettbewerbssituation in Ihren Geschäftsfeldern.

**Matthias Kunz:** Da wir uns immer sehr umfangreich auf Kundenwünsche einlassen, ist der größte Wettbewerber in der Regel der Kunde selbst: Er könnte die uns anvertrauten Produkte natürlich auch in seinen eigenen Werken produzieren. Dem setzen wir jedoch die alleinige Konzentration auf die Auftragsfertigung und Lohnabfüllung entgegen. Wir treten nicht etwa mit eigenen Produkten oder einem eigenen Außendienst auf, sondern fokussieren uns auf unser Kerngeschäft. Das macht uns vertrauenswürdig und lässt keine Konkurrenzsituation entstehen. Das macht uns ein Stück weit sehr vertrauenswürdig, denn wir hätten ja gar nicht die Infrastruktur um die Produkte in irgendeiner Form zu vermarkten.



## Welche weiteren Pläne wollen Sie demnächst umsetzen? Wo sehen Sie weiteres Potenzial zum Wachsen?

**Sabrina Kunz:** Wachstumspotenzial sehen wir bei der Ausweitung unserer Dienstleistungen, auf weitere verwandte Branchen. Wir haben auf unserem 14.500 Quadratmeter großen Gelände im Industriegebiet lediglich einen kleinen Teil bebaut. Die Projektierung für die Bebauung der Gesamtfläche ist nun abgeschlossen und wir werden ab 2015 sukzessive weiterbauen. Neben der Erweiterung der Produktions- und Abfüllflächen ist zum Beispiel das Thema Lagerung von Gefahrstoffen ein sehr interessantes Thema, welches wir aufgenommen haben und in Form eines Gefahrstofflagers mit 2.500 Eurostellplätzen umsetzen werden.

Dieses Interview führte Damir Gagro

// Kontakt: [e.wippermann@acc-beku.de](mailto:e.wippermann@acc-beku.de)