

Gewinn durch gemeinsame Stärken

Zwei mittelständische Chemiedistributoren gehen ihren Weg abseits vom Massengeschäft

Die Chemiedistributoren A. + E. Fischer-Chemie und Theo Seulberger-Chemie gehören schon seit den zwanziger Jahren des letzten Jahrhunderts zusammen und haben sich in den Bereichen der Produkte, Kunden und der Lieferanten immer wieder ergänzt. Gesellschaftsrechtlich befinden sich beide Unternehmen immer noch vollständig in Familienbesitz und dies soll auch weiterhin erhalten bleiben. Dr. Birgit Megges wollte wissen, wie es mit der Weiterentwicklung der beiden Distributoren aussieht. Ihre Fragen beantworteten Manuel Fischer-Bothof und Nikolaus Fischer-Bothof, beide Geschäftsführer der A. + E. Fischer-Chemie/Theo Seulberger-Chemie und Werner Milej, Ein- und Verkaufsleiter, Theo Seulberger-Chemie.

CHEManager: Herr Fischer-Bothof, mit Ihren beiden Unternehmen agieren Sie von unterschiedlichen Standorten aus. In welcher Weise sind die Standorte miteinander verknüpft?

Im Bereich der Spezialabfüllungen nutzen beide Firmen die halbautomatische Abfüllanlage in Wiesbaden für Flüssigprodukte, die unter HACCP-Bedingungen abgefüllt und gelagert werden müssen.

N. Fischer-Bothof: Im Bereich der Lösemittel übernimmt Theo Seulberger-Chemie in Karlsruhe die Umfüllung für A. + E. Fischer-Chemie in Wiesbaden. Fischer ersparte sich damals dadurch erhebliche Investitionskosten für die Umfüllung von brennbaren Stoffen. Das gleiche Brückensystem im Fuhrpark erlaubt es, die Fahrzeuge flexibel gemäß den Kundenwünschen im gesamten Verkaufsgebiet Deutschlands und den angrenzenden europäischen Nachbarländern einzusetzen. Bei den Fahrzeugen handelt es sich um insgesamt 15 LKW für Stückgut und Flüssigprodukte im Aufsatztank.

Sind in der näheren Zukunft Investitionen in Wiesbaden oder Karlsruhe geplant?

M. Fischer-Bothof: Nach der Vergrößerung des Silica-Verkaufsgebiets mussten die Lagerkapazitäten in Karlsruhe erweitert werden. Diese zusätzliche Feststoffhalle konnte im letzten Jahr fertig gestellt werden. Derzeit wird in Wiesbaden eine neue Feststoffhalle zur Lagerung von chemischen Produkten für die Lebensmittel-, Kosmetik und pharmazeutische Industrie geplant.

Ein gemeinsames elektronisches Berichtswesen beziehungsweise eine gemeinsam genutzte Warenwirtschaft garantieren den umgehenden Informationsaustausch über Kunden, Lieferanten und Dienstleister und sorgt somit unter anderem dafür, dass eine flächendeckende Versorgung des gewerblichen Endverbrauchers mit chemischen Produkten garantiert ist.

Im Flüssigbereich werden sowohl in Wiesbaden als auch Karlsruhe mehrere Tanks, sowohl im organischen als auch im anorganischen Bereich, erneuert beziehungsweise deren Kapazität vergrößert.

Ist die Vergrößerung Ihrer national und internationalen Verkaufsgebiete geplant?

W. Milej: Frachttensive Produkte werden in der Bundesrepublik



Manuel Fischer-Bothof (links) und Nikolaus Fischer-Bothof (rechts), beide Geschäftsführer der A. + E. Fischer-Chemie/Theo Seulberger-Chemie und Werner Milej (Mitte), Ein- und Verkaufsleiter, Theo Seulberger-Chemie

weiterhin von den beiden Firmen dort vertrieben, wo sich solche Geschäfte auch lohnen. Mit den Spezialprodukten ist die Firmengruppe sowieso schon bundesweit aktiv. Was das internationale Geschäft betrifft, so ist geplant, die Kontakte zum deutschen Anlagenbau weiter auszubauen und das Geschäftsmodell des „Huckepackprinzips“ nicht nur im europäischen Ausland zu vergrößern. Hier sei zum Beispiel das Irangeschäft genannt.

Welche Rolle spielt für Ihre Unternehmen die Zugehörigkeit zur Penta-Gruppe?

N. Fischer-Bothof: Penta ist und bleibt auch in Zukunft ein Bestandteil der Unternehmenspolitik beider Firmen. So bietet Penta als Bezugsquelle von chemischen Produkten aus

Deutschland, Europa und Fernost eine stabile Versorgung für unsere Unternehmen dar. Penta stellt darüber hinaus im Rahmen des sogenannten „Single Sourcing“ als Hub eine Verbindung von den Pentisten – darunter Fischer und Seulberger – zu europäischen Konzernen im Ein-

Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren verändern?

M. Fischer-Bothof: Die weiter zunehmende und teilweise unsinnige Regulierung in der Distribution von chemischen Produkten wird weiterhin für jeden Distributor – welcher

Die chemische Industrie als Lieferant wird wegen des zunehmenden Kostendrucks weiterhin Bereiche an den Handel abgeben.

kauf von chemischen Produkten her, die ihre Anzahl an Lieferanten verkleinern wollen.

Wie wird sich der Markt für mittelständische Chemiedistributoren

Größe auch immer – eine Herausforderung bleiben. Nichtsdestotrotz und dies hat die Vergangenheit immer wieder gezeigt, wird derjenige weiterhin erfolgreich sein, der flexibel auf neue Herausforderungen

reagiert und gerade in personeller Hinsicht auf ein motiviertes Team in seinem Unternehmen bauen kann. Dies ist wiederum ein unschlagbarer Vorteil von jedem mittelständischen Unternehmen.

Was die Kundenseite betrifft, so werden die mittelständisch geprägten Unternehmen weiterhin dann erfolgreich sein, wenn sie sich unter anderem auf solche Kunden und Marktnischen konzentrieren, die von den großen Unternehmen links liegen gelassen werden, weil diese nicht in die standardisierten Abläufe von Konzernen passen.

Auch die Digitalisierung Stichpunkt 4.0 wird in der Chemiedistribution Einzug halten. Als Vorreiter sei hier nur die Tanktelemetrie genannt. Hier ist es wichtig, dass die mittelständische Chemiedistribution nicht den Anschluss verpasst.

Welchen Einfluss hat die chemische Industrie auf die Entwicklung der Chemiedistribution?

W. Milej: Die chemische Industrie als Lieferant wird weiterhin Bereiche wegen des zunehmenden Kostendrucks an den Handel abgeben. Die Chemiedistribution im Ganzen wird davon profitieren und der mittelständische Distributor hat dann eine Chance, mit von der Partie zu sein, wenn er sich auf seine Fähigkeiten wie Schnelligkeit und Flexibilität konzentriert. Dabei kommt es darauf an, unabhängig vom allgemeinen Massengeschäft Funktionen für den Produzenten zu übernehmen, die wiederum nicht in die standardisierten Abläufe der Großfirmen in der Distribution passen. A. + E. Fischer-Chemie übernimmt zum Beispiel den weltweiten Versand von Kleinmengen für die Silicas von Evonik Resource Efficiency.

www.fischer-chemie.de

Biesterfeld Spezialchemie übernimmt Schütz & Co.

Zum 1. August hat Biesterfeld Spezialchemie das Hamburger Unternehmen Schütz & Co. übernommen. Das 1892 gegründete Unternehmen konzentriert sich auf die kundenspezifische Distribution von pharmazeutischen Wirk- und Hilfsstoffen und beliefert international führende Pharma- und Kosmetikunternehmen in mehr als 50 Ländern. „Die Akquisition passt hervorragend in

die gewählte Wachstumsstrategie der Biesterfeld-Gruppe. Wir stärken damit nicht nur unsere Kernkompetenzen, sondern vertiefen den Fokus auf Spezialitäten und Lösungen für unsere Kunden“, erläuterte Vorstandsvorsitzender Thomas Arnold den Zukauf. „Das Leistungs- und Produktangebot von Schütz & Co. ergänzt optimal das Portfolio von Biesterfeld für die Pharma- und

Kosmetikindustrie. Die Wachstumspotentiale werden wir gezielt nutzen und gemeinsam ausbauen“, erklärte Inge Gotthardt, die das weltweite LifeScience-Geschäft der Biesterfeld Spezialchemie verantwortet. Sie hat die Geschäftsführung von Schütz & Co. gemeinsam mit Dr. Nicole Hamelau, Geschäftsführerin der Biesterfeld Spezialchemie, übernommen. (mr)

Brenntag bekräftigt Investitionen in Großbritannien

Brenntag hat sein langjähriges Bekenntnis zu Großbritannien bekräftigt. In den kommenden fünf Jahren will der Weltmarktführer in der Chemiedistribution Hauptsitz in Mülheim an der Ruhr und einem weltweiten Umsatz von über 10 Mrd. EUR im Jahr 2015 im Vereinigten Königreich über 50 Mio. GBP investieren, einschließlich Investitionen in Nordengland und Schottland. Steven

Holland, Vorstandsvorsitzender der Brenntag AG: „Unbeschadet der aktuellen ‚Brexit‘-Bedenken ist Großbritannien ein bedeutender Markt für unsere Produkte und Dienstleistungen und bleibt ein integraler Bestandteil unserer europäischen und globalen Wachstumsstrategie.“ Die Tochtergesellschaft Brenntag UK & Ireland verfüge über eine herausragende Infrastruktur und technische

Ausstattung und bediene eine große Bandbreite an Kundenindustrien. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen seine Leistungsfähigkeit im Spezialchemikalienbereich deutlich ausgebaut und wird weiter investieren. Der Fokus liegt dabei auf dem Life Science-Sektor, insbesondere auf den Bereichen Lebensmittel sowie Pharma und Kosmetik. (mr)

Bodo Möller Chemie expandiert nach Indien

Bodo Möller Chemie hat eine neue Niederlassung im indischen Mumbai eröffnet. Unter der Leitung von Managing Director Lionel Breuilly werden neben dem Standort in Mumbai weitere Vertriebsteams von Delhi, Kalkutta und Chennai aus aktiv. Die Expansion nach Indien erfolgt im Rahmen der umfassenden Distributionstätigkeit der Bodo Möller Chemie-Gruppe für Huntsman Advanced Materials, wobei die Bereiche Klebstoffe, Composites und Elektro für den indischen Markt im Vordergrund stehen.

„Uns geht es nicht allein um die Distribution, sondern vor allem auch um eine kundennahe Beratung vor Ort“, erklärt Frank Haug, Vorsitzender der Geschäftsführer, die weltweite Expansionsstrategie. In den letzten beiden Jahren hat der Spezialchemikalienexperte seine Präsenz vor allem in Osteuropa verstärkt, aber auch im Nahen Osten und in China. Für die Erschließung des indischen Marktes sind der Ausbau des Produktportfolios sowie die Eröffnung von zusätzlichen Vertriebsbüros in weiteren Landesteilen zukünftig geplant.

„Indien ist zum einen ein riesiger Markt und zum anderen gibt es langjährige gute Wirtschaftsbeziehungen zu Europa. Unsere technischen Kompetenzen wollen wir gerade in diesen Markt gezielt in laufende Entwicklungen einfließen lassen, um vorhandene Kundenpotenziale zu nutzen“, so Haug zur Gründung der indischen Filiale.

Über die Vertriebs- und Distributionstätigkeit hinaus bietet das Offenbacher Unternehmen in Indien auch anwendungstechnischen Dienstleistungen wie technische Beratung, kundenspezifische Anwendungstests, ein bedarfsgerechter Umfüllservice und individuelle Produktformulierungen an. Der Distributor versteht sich dabei als Anbieter von Kundenlösungen, die auf die jeweiligen Märkte und Bedürfnisse zugeschnitten sind. (mr)

Service von Anfang an ...!

A.+E. FISCHER CHEMIE
www.fischer-chemie.de

THEO SEULBERGER CHEMIE
www.theo-seulberger.de