



Sitz der Storch-Ciret Group am Traditionsstandort Wuppertal.

Probleme als Chance erkennen

Ciret Geschäftsführer Michael Oppermann ist leidenschaftlicher Karnevalist. Die Feier im vergangenen Jahr ist ihm dabei besonders nachdrücklich in Erinnerung geblieben – denn kurze Zeit später war das Coronavirus nicht mehr nur in China ein Thema, und auch sein Unternehmen sah sich mit völlig neuen Herausforderungen konfrontiert. Zusammen mit Frank Schiewek, Vertriebsleiter für den Bereich RKMP, gibt er einen Einblick in das vergangene Geschäftsjahr und verrät, was das Unternehmen derzeit außerdem bewegt.

Birte Penschorn



Quelle: Ciret

„2020 war anspruchsvoll“, zieht **Michael Oppermann** eine erste Bilanz. Dabei seien sie früher als andere auf die Entwicklungen in Deutschland vorbereitet gewesen. Der Grund: Das Unternehmen hat eine Produktion im Osten von China, in der Nähe von Wuhan. Diese habe sich damals sehr schnell im Lockdown befunden, habe aber bereits am 11. Februar 2020 wieder öffnen dürfen. Hier hätten sie sehen können, wie schnell sich das Virus verbreite. „Wir haben die Zeit genutzt und den Vorsprung, den wir durch das bereits bestehende Wissen hatten“, erinnert sich Oppermann. Ab 16. März hätten sich beispielsweise bereits 80 Prozent ihrer Mitarbeiter in

Deutschland im Homeoffice befunden. Zudem treffe sich jeden Freitag eine „Corona-Task-Force“. Hier sei auch entschieden worden, die Rohwarenbestände auf drei Monate auszuweiten, um die Lieferfähigkeit sicherstellen zu können. Und diese habe, auf Ciret gesamt in Deutschland bezogen, auf das Jahr gesehen zu 98 Prozent erfüllt werden können, berichtet Oppermann mit Stolz. Dabei habe es sowohl im Baustoff-Fachhandel als auch im Baumarktbereich eine deutliche Steigerung der Nachfrage gegeben, Stichwort „Cocooning“, also das Zurückziehen in die eigenen vier Wände und das Gestalten dieser Räume. 2020 sei ein „außerordentliches Jahr“

gewesen, wie Oppermann betont. Die genauen Zahlen würden zwar noch nicht vorliegen, aber sie hätten ein deutliches zweistelliges Wachstum in Deutschland. Sowohl für die Gruppe als auch für die einzelnen Bereiche. Teilweise hätten sie im vergangenen Jahr 50 Prozent mehr Auftragspositionen gehabt als im Jahr davor und entsprechend die Produktion hochgefahren, um die Versorgung mit Produkten das gesamte Jahr über gewährleisten zu können. Auch 2021 sei sehr gut gestartet, sie würden deshalb bisher von einem ungebrochen positiven Geschäftsverlauf ausgehen. Ob sich 2020 aber umsatzmäßig noch einmal wiederhole, sei offen. „Auch wir fahren hier auf Sicht.“ Die Lieferversorgung sei bis Herbst gesichert – derzeit werde nun entsprechend alles organisiert, damit dies auch danach so bleibt. Dabei war und ist dies nicht immer einfach: Gegen Ende des vergangenen Jahres seien Container aus China kaum noch verfügbar gewesen und die Raten entsprechend gestiegen. Ebenso seien Lkw-Fahrer schwer zu bekommen, wenn sie grenzübergreifend fahren mussten. Derzeit häufen sich die Meldungen zu Engpässen in der Rohstoffversorgung, beispielsweise bei Kunststoffgranulaten, Stahl sowie Grundchemikalien – alles Produkte, die in der Gruppe benötigt würden. Sie seien davon allerdings noch nicht so betroffen, da sie über hohe Lagerbestände verfügen würden, wie Oppermann ausführt. Dennoch würde die nächste Zeit nicht einfach werden. „Es wird in den nächsten Wochen und Monaten weiterhin eine Herausforderung an die Logistik sein, die Warenversorgung im gewohnten Maß zu gewährleisten“ sagt RKMP-Vertriebsleiter **Frank Schiewek**. Dies bedeute für sie höhere Anforderungen im Bereich der Logistik. Die Verwaltung in Wuppertal habe jedoch sehr vorausschauend gehandelt und große Anstrengungen unternommen, um die Lieferfähigkeit halten zu können. So werde beispielsweise die Kapitalseite extrem gedehnt. „Die Lieferfähigkeit geht immer vor, unabhängig von möglichen Zusatzkosten“, betont Oppermann. Das gelte auch für die Rohstoffversorgung. „Verlässlichkeit und Partnerschaft sind uns sehr wichtig.“ Ein Wechsel bei den Rohstoffen komme bei ihnen nicht in Frage, da sie die Produkte und deren Eigenschaften konstant halten wollten. Denn besonders stolz ist das Unternehmen darauf, dass alle Teile ihrer Produkte auch von ihnen selbst gefertigt werden: Dies betrifft Pinsel, Walzen, Klebebänder und Zubehör.



Foto: Ciret

Ciret-Geschäftsführer Michael Oppermann.



Foto: Ciret

Frank Schiewek ist Vertriebsleiter für den Ciret-Geschäftsbereich RKMP.



Foto: Ciret

Herstellung von konkaven Stirnflächen bei Schaumwalzen für streifenfreies Lackieren im Kantenbereich.

Warum der ganze Aufwand? „Wir möchten, dass alle unsere Teile zueinander passen und keine Fehler bei der Arbeit durch schlechte Passgenauigkeit entstehen“, sagt Oppermann. Darauf ist das Unternehmen stolz, wie unseren Gesprächspartnern deutlich anzumerken ist. „Wir wollen die Kontrolle über die Qualität haben und ebenso die Kontrolle über die Rohmaterialien.“ Fehlverhalten bei den Produkten solle ausgeschlossen werden können, betont Schiewek. Ein Punkt, der aber von außen leider noch nicht entsprechend wahrgenommen werde, räumen unsere Gesprächspartner ein. Dabei hat das Unternehmen seit der Gründung

des Bereichs RKMP in 2012 kontinuierlich Neukunden generieren können. Auch in 2020 habe es einen erfreulichen Neukundenzugang gegeben, auch aus dem Baustoff-Fachhandel. Hier sowohl von Händlern, die schon Farbe in ihrem Sortiment hatten, als auch von solchen, die dies bisher noch nicht hatten. „Die Erkenntnis wächst, dass jede Gipskartonplatte beschichtet werden muss“, sagt Oppermann humorvoll. „Wir sehen das als Bestätigung unserer Arbeit.“ Ihre Zielgruppe ist dabei nicht nur der Profi, wie das Unternehmen immer wieder betont. „Wir bieten Komplettsätze auch für den ‚ungelernten‘ mobilen Generalisten an“, so der

Geschäftsführer. „Damit Farbe überall gleich aufgetragen werden kann.“ „Die Marge in diesem Bereich ist attraktiv und kein anderes Sortiment hat sich so auf den Baustoff-Fachhandel spezialisiert wie RKMP“, fügt Schiewek hinzu. Farbe und Werkzeug sieht er als Zukunft für den Baustoff-Fachhandel.

Im Angebot haben sie Walzen, Pinsel, Abklebeprodukte sowie Zubehör. Besonders im Bereich der Klebebänder sieht Schiewek noch deutlichen Schulungsbedarf. „Aus Sicht des Händlers ist die Reklamationsquote des Endkunden bei Klebebändern relativ hoch. Wir wollten hier etwas aus einem Guss anbieten.“ Dafür habe er selbst auch Tage hinter der Theke im Baustoff-Fachhandel verbracht, um herauszufinden, welche Produkte besonders benötigt werden. So seien sie beispielsweise auf Abklebematerialien für Naturstein gekommen. „Es ist uns wichtig, immer Kundennutzen zu stiften und Probleme als Chance zu erkennen.“ Lösungen bieten und Komplexität reduzieren, damit Reklamationen verhindert werden, hier sieht das Unternehmen seine Aufgabe. „Man kann nur bestehen, wenn man den Kundennutzen nachvollzieht und versteht“, so Schiewek. „Kümmere dich um die Probleme der Kunden.“ Regelmäßig fände deshalb auch ein Austausch mit Händlern über den Nutzen ihrer Produkte statt. „Wir haben erkannt, dass der mobile Generalist Tätigkeiten ausführt, die im Produktbereich heute noch nicht so im Baustoff-Fachhandel abgebildet werden, zum Beispiel die Untergrundvorbereitung, also das Entfernen der Tapete.“ Malerwerkzeug allein sei für den Baustoff-Fachhandel nicht wichtig – aber ein Gesamtsortiment im Zusammenspiel mit der Farbe.

In Richtung des Baustoff-Fachhandels sind unsere Gesprächspartner grundsätzlich zufrieden. Allerdings sieht Schiewek eine Konkurrenz bei den Baumärkten. Hier sieht er noch Möglichkeiten für den Baustoffhandel durch eine höhere Kundenbindung von mobilen Generalisten mit zum Beispiel flexibleren Öffnungszeiten oder Kundenkarten, ähnlich wie es die Baumärkte heute anbieten. Farbe und Malerwerkzeug seien deshalb eine Chance für den Baustoff-Fachhandel und ein Thema, bei dem er punkten könne – ebenso die Schimmelsanierung. Einen deutlichen Vorsprung hingegen sieht der Vertriebsleiter RKMP in der Personalstärke und im Bezug zum Kunden: „Kundenbindung kann der Baustoff-Fachhandel einfach viel besser“, so Schiewek. ■

Das Unternehmen

Die Unternehmen Storch und Ciret sind 2011 zur Storch-Ciret-Gruppe fusioniert. Zuletzt erwirtschaftete das Unternehmen mit rund 1.400 Mitarbeitern in 17 Ländern einen Jahresumsatz von knapp 220 Millionen Euro und sieht sich als Marktführer für Malerwerkzeug in Europa. Die Gruppe setzt sich dabei aus verschiedenen Bereichen zusammen, deren Zielgruppen jeweils klar definiert sind: Storch (Malerfachhandel), Ciret/RKMP (Baustoff-Fachhandel), Color-Expert (Baumärkte), Westex (Fremdfertigung). Das Profi-Sortiment RKMP bedient den profiorientierten Fachhandel mit qualitativ hochwertigen Farbrollern (Rota), Pinseln (Kana), Abklebebändern (Masq) und Zubehör (Prep). Neben Deutschland ist

dieser Bereich auch in England, Frankreich, Österreich, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Bulgarien und Polen aktiv. Die Gruppe hat einen Standort in Jinhua in China, hier werden Pinsel, Kleinflächenwalzen, Großflächenwalzen, Bügel, Wannen, Abstreifgitter, Griffe sowie Tapezierwerkzeuge produziert. Ein weiteres Werk befindet sich in Pelhrimov in Tschechien. Hier werden Kleinflächenwalzen, Großflächenwalzen, Bügel, Abdeckprodukte (Folienextrusion, Klebeband- und Folienkonvertierung), Kunststoffteile (unter anderem Walzenkerne, Mittelrohre, Seitenlager, Farbwannen, Abstreifgitter, Griffe) und seit 2018 Pinsel produziert. Durch die eigene Produktion sämtlicher

Komponenten möchte die Gruppe die 100-prozentige Qualität der Produkte kontrollieren, von der Produktion der Endkappe über den Walzenkern bis zum Aufbringen des Plüschbezugs. So könne beispielsweise das flüssigkeitsdichte Kernsystem garantiert werden. Für den Anwender bedeutet dies Gelingsicherheit bei seiner Arbeit. So könne zum Beispiel keine Farbe in die Walze eindringen und durch Austreten Nacharbeiten an dem Objekt notwendig machen. In Deutschland befindet sich in Berka, Thüringen, ein Logistikcenter, außerdem werden hier Profi-Kleistergeräte, Tapezierwerkzeuge sowie Dämmplattenschneider produziert. Die Zentrale der Gruppe befindet sich in Wuppertal.

Anzeige



WDVS-SOCKELAUSBILDUNG

FLEXIBEL AUF FAST ALLE PUTZ- UND DÄMMSTOFFDICKEN REAGIEREN

Wir bieten für alle Arten von Sockelabschlüssen und Übergängen zur Sockelfläche optimale Systemlösungen an. Damit können Fachbetriebe bei der Sockelausbildung flexibel auf unterschiedliche Sockeldetails, Putz- und Dämmstoffstärken reagieren.

- ✓ **Optimiertes zweiteiliges Sockelprofil aus PVC**
- ✓ **Erlaubt 68 Kombinationsmöglichkeiten für alle gängigen Dämmstoffdicken**
- ✓ **Mit Aufdruck für Gehrungsschnitte auf dem Einsteckprofil**
- ✓ **Montageschiene mit Lochung für die gängigsten Dübelgrößen**
- ✓ **Gewebe genäht statt geklebt, dadurch größere Robustheit**



Aufdruck für Gehrungsschnitte