



Foto: mb

Zwei PCI-Geschäftsführer, denen demnächst ein technischer Geschäftsführer zur Seite steht: Manfred Grundmann (links) und Marc Christian Köppe.

Die Nr. 1 bleiben

BASF/PCI ■ Die BASF beabsichtigt den Kauf des westeuropäischen Bauchemiegeschäfts für professionelle Anwender von Henkel. Das Geschäft soll in die PCI-Gruppe integriert werden, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der BASF. Zu den Hintergründen lesen Sie hier ein Exklusivinterview mit den PCI-Verantwortlichen. **Sabina Grafen**

F&P: Herr Köppe, welche Geschäftsbereiche von Henkel werden im nächsten Jahr zur PCI gehören?

Marc Christian Köppe: Wir werden Thomsit und das Ceresit-Geschäft für Boden- und Fliesenverlegesysteme sowie Abdichtungen in Westeuropa in die PCI-Gruppe integrieren. Diese Transaktion ist ein klares Bekenntnis der BASF zur Bauchemie und zur PCI. Wir stärken damit unser Produktportfolio und bauen unsere Marktführerschaft so weiter aus.

F&P: Werfen wir einen Blick auf den Markt. Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage der Fliesenbranche?

Manfred Grundmann: Der Preis für Verlegewerkstoffe sinkt seit Jahren. Ich denke, der Markt wird insgesamt aggressiver. Die PCI ist mit einem Netto-Gruppenumsatz von 250 Millionen Euro klar der Marktführer im Bereich der Fliesenverlegewerkstoffe in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das waren wir, sind wir und wollen wir bleiben.

F&P: Wie sieht Ihre Prognose für das laufende Geschäftsjahr aus?

Marc Christian Köppe: Wir gehen im laufenden Geschäftsjahr von einem starken Wachstum aus. In Deutschland wächst der Markt um etwa zwei Prozent. Das laufende Jahr verlief für die PCI Augsburg GmbH bislang wie beabsichtigt sehr positiv: Wir liegen mit unserem angestrebten deutlichen Volumen- und Umsatzwachstum zum Jahresende gut im Soll.

F&P: Ab nächstem Jahr gehört unter anderem die Marke Ceresit mit ihren Boden- und Fliesenverlegesystemen sowie Abdichtungen in Westeuropa zum PCI-Portfolio. Wie verändert sich Ihr Geschäft dadurch?

Marc Christian Köppe: Wir sind dann mit drei Marken im Markt: PCI, Ceresit für Fliese und Bau und Thomsit für die Fußbodentechnik. Mit der Marke Ceresit erschließen wir uns Marktsegmente, die wir bislang nicht umfänglich bedienen.

Manfred Grundmann: Wo die PCI zum Beispiel fünf Fachhändler in einer Stadt beliefert, hat die Ceresit dort einen Baustoffhändler. In dessen Regalen steht die Marke in der ersten Reihe, genauso wie PCI beim Fachhandel. So verstärken wir mit dieser Akquisition unseren Bauunternehmerbereich mit einem bestehenden Stützpunkthändlernetz. Das unterstützt uns auf unserem Weg nach vorn.

F&P: Sprechen wir dabei ausschließlich über Deutschland?

Manfred Grundmann: Nein, auch die Benelux-Länder gehören zu unseren Kernmärkten.

F&P: Dass Henkel seit Jahren keine Zukunft mehr für den Produktionsstandort Unna sah, ist im Markt bekannt. Wie sehen Ihre Pläne mit der Produktion aus?

Marc Christian Köppe: Die beabsichtigte Transaktion umfasst ein zeitlich befristetes Leasing des Produktionsstandorts von Henkel in Unna, wo die entsprechenden Produkte hergestellt werden. BASF beabsichtigt, den Standort für die Dauer von zwei bis drei Jahren zu betreiben und die Produktion anschließend an den bestehenden Standorten der PCI weiterzuführen – vor allem in Hamm, in der Nähe von Unna.

F&P: Welche Pläne haben Sie für die Mitarbeiter?

Marc Christian Köppe: Wir planen, sämtliche Mitarbeiter aus Vertrieb, Produktentwicklung, Customer Order Management und Marketing unmittelbar in die PCI Augsburg GmbH zu übernehmen. Die am Standort Unna beschäftigten Produktions- und Logistikmitarbeiter werden in eine neu gegründete Produktionsgesellschaft, als Teil der PCI Gruppe überführt. BASF beabsichtigt

auch diesen Mitarbeitern, nach Auslaufen der Leasingvereinbarung und der bis dahin erfolgten Produktionsverlagerung auf die PCI-Werke Hamm, Augsburg und Wittenberg, Beschäftigungsperspektiven innerhalb der BASF Gruppe anzubieten, soweit dies möglich ist. Aber eines möchte ich ganz klar sagen: Noch sind wir Wettbewerber. Die Transaktion bedarf der Zustimmung der zuständigen Behörden und soll bis Jahresende 2016 abgeschlossen sein. Außerdem haben beide Parteien vereinbart, keine finanziellen Einzelheiten der Transaktion bekanntzugeben.

Manfred Grundmann: Ceresit und Thomsit haben bekanntlich gute Mitarbeiter im Vertrieb, und die übernehmen wir gern. Außerdem haben wir Zugriff auf Rezepturen und innovative Entwicklungen im Bereich der Forschung & Entwicklung.

F&P: Mitte Januar steht die BAU in München im Kalender. Wie wird sich die „neue PCI“ dort präsentieren?

Manfred Grundmann: Wir werden unseren Stand deutlich aufstocken und Thomsit und Ceresit werden erstmals bei uns sein. Wir planen zunächst mit einem kleinen Vertriebsteam beider Marken.

Marc Christian Köppe: Bei der Auswahl unserer Messeaktivitäten konzentrieren wir uns auf die Messen mit der größten Breitenwirkung. In die BAU investieren wir eine hohe sechsstellige Summe. Die SwissBau haben wir dagegen gestrichen, GaLaBau und Nordbau bleiben.

F&P: Herr Grundmann, nach 35 Jahren PCI gehen Sie im April 2017 in den Ruhestand. Ihr Nachfolger wird der heutige Geschäftsführer der Quick-mix-Gruppe Udo Weimer. Warum haben Sie sich für ihn entschieden?

Manfred Grundmann: Wir beschäftigen uns seit Jahren damit, wie wir uns für die Wachstumsstrategie in Zukunft aufstellen. Und da ist Udo Weimer als neuer Geschäftsführer Vertrieb der richtige Mann. Er kommt aus dem Markt und ist stark vernetzt im Baustoffhandel und bei den Bauunternehmern. In Fliesenfragen werde ich ihm beratend zur Seite stehen.

Marc Christian Köppe: Außerdem werden wir zeitnah einen technischen Geschäftsführer berufen, um die Kompetenzen

■ AUF EINEN BLICK

Das sind die Gesprächspartner

Marc Christian Köppe ist seit Oktober 2015 Geschäftsführer der PCI Augsburg GmbH. Der Diplom-Kaufmann ist seit 2003 bei BASF. Für den Unternehmensbereich Construction Chemicals, zu dem die PCI gehört, war er bereits im Bereich Marketing und Sales in China tätig. Von 2012 bis 2015 leitete er das deutsche Autoreparaturlackgeschäft der BASF Coatings Services GmbH in Dortmund.

Manfred Grundmann geht im April 2017 nach 35 Jahren bei PCI als Geschäftsführer Vertrieb in den Ruhestand.

Carl Otto Bengtsson ist seit Januar 2016 Leiter des Zentralen Marketings bei der PCI Europa. Er kommt von der BASF Construction Chemicals Europe AG, Schweiz, wo er seit 2006 verschiedene leitende Marketing- und Vertriebsfunktionen im internationalen Umfeld ausgeübt hat.

Christian Kemptner ist Abteilungsleiter Marketing Kommunikation.

auf mehrere Schultern zu verteilen. Es ist Frank Rösiger, der seit 1997 bei der PCI beschäftigt ist. Ich übernehme dann den Vorsitz der Geschäftsführung und wir haben für die Bereiche Vertrieb und Technik eigene Geschäftsführer.

F&P: Schauen wir auf das laufende PCI-Jahr. Welche Investitionen haben Sie getätigt?

Marc Christian Köppe: Wir investieren in diesem Jahr rund fünf Millionen Euro. Dabei ist die neue Pulverfüllanlage in Hamm unsere größte Einzelmaßnahme. Darüber hinaus modernisieren wir ständig unsere Werke, um unsere Liefertreue und -geschwindigkeit zu halten und zu optimieren.

F&P: Was sind neben der Akquisition aktuell die großen Themen der PCI?

Marc Christian Köppe: Wir waren immer Innovationsführer und das soll sich in Zukunft neben unseren Produkten auch



„Als Premiumanbieter setzen wir auf Wachstum, Innovationen, Service und Liefertreue.“

Marc Christian Köppe



„Wir haben eine klare Wachstumsstrategie mit dem Unternehmen PCI.“

Manfred Grundmann



„Die Bedeutung von Nachhaltigkeit und Digitalisierung wächst beständig.“

Carl Otto Bengtsson

auf unsere Serviceleistungen beziehen. Digitalisierung ist für uns dabei eines der ganz großen Themen. Aktuell entwickeln wir verschiedene Möglichkeiten, um unseren Kunden ein noch größeres Servicepaket anbieten zu können und gleichzeitig unsere Kundennähe nochmals zu steigern.

F&P: Welches sind die ersten Schritte bei der Digitalisierung?

Carl Otto Bengtsson: Ein Beispiel ist unsere neue Website. Sie ist mobile-optimiert und bietet den Verarbeitern unter anderem eine neue Dienstleistung: einen Live-Chat. Dort bekommen sie direkt Antworten auf ihre anwendungstechnischen Fragen, und zwar bis 18 Uhr abends und auch samstags bis 14 Uhr. Dieses „Experiment“ soll unsere telefonische Beratung ergänzen. Außerdem bieten wir einfache Bestellmöglichkeiten über E-Mail-Eingabemasken. Ein weite-

res Beispiel sind unsere „Profi-News“, die wir alle acht Wochen mit sehr positiver Resonanz per E-Mail versenden. Dabei richten wir die Themen genau auf die Zielgruppe aus.

Christian Kempfner: Wir stellen viele unserer Service-Angebote auf mobile Nutzung um. Dabei kommt uns unsere Datenbank zugute, die wir über Jahre aufgebaut haben. Von technischen Merkblättern über Verarbeitungshinweise bis hin zu Bildern: Alles rund um die Produkte liegt digitalisiert vor und kann schnell abgerufen werden.

F&P: Welche weiteren Hauptthemen treiben Sie voran?

Marc Christian Köppe: Wir setzen auf den Megatrend Nachhaltigkeit und stellen uns so auf. Mit dem System „Fliese Universal“ bieten wir unseren Kunden beispielsweise ein durchgängig sehr emissionsarmes Verlegesystem für alle

Fliesenbeläge an. Ein weiterer Beleg ist das Zertifikat für Nachhaltiges Bauen in Silber, welches unser PCI-Werk in Augsburg von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) erhalten hat. Wir setzen Zeichen in Nachhaltigkeit und sehen uns auch in dieser Beziehung als Vorreiter.

Christian Kempfner: Das Differenzierungsmerkmal „nachhaltiges Arbeiten“ erkennen zwar noch nicht alle Fliesenleger als solches. Es wird aber an Bedeutung gewinnen, auch, weil zum Beispiel Bauherren hiernach vermehrt fragen werden.

Carl Otto Bengtsson: Wir gehen davon aus, dass die Endverbraucher nachhaltiges Bauen immer mehr wertschätzen. Sie werden das Thema vorantreiben, und unsere Profikunden richten sich letztlich nach ihnen. Noch sind viele unserer Aktivitäten Vorbereitung auf die Zukunft.



„Unsere maßgeschneiderten Verkaufshilfen ergänzen wir mit digitalen Services.“

Christian Kemptner

F&P: Was sind die Schwerpunkte in Forschung & Entwicklung?

Marc Christian Köppe: Die Innovationsthemen der letzten Jahre entwickeln wir weiter, zum Beispiel in der zementären Technologie. Neben diesem permanenten „Feintuning“ forschen wir an alternativen Technologiebasen und verzeichnen dabei gute Fortschritte.

Carl Otto Bengtsson: Außerdem arbeiten wir stets daran, Gefahrstoffe zu ersetzen und unsere Produkte noch emissionsärmer herzustellen. Weiteres Schwerpunktthema ist für uns die Geschwindigkeit am Bau.

F&P: Wie hat sich die „Terrasseninitiative“ entwickelt, die die PCI gemeinsam mit Agrob Buchtal und Villeroy & Boch auf der letzten BAU präsentiert hat?

Christian Kemptner: Die Initiative ist langfristig angelegt. Nach der Initialzündung in München haben sich weitere

Unternehmen angeschlossen – wie beispielsweise Marazzi, Ströher und Interbau Blink. Auf der Verlegerseite konnten wir inzwischen Mitarbeiter aus 250 Fachbetrieben schulen. Zunächst haben die Weiterbildungen ausschließlich in unseren Werken stattgefunden; jetzt laufen sie auch als Tagesveranstaltung im Handel. Die ersten Objekte sind ebenfalls umgesetzt. Die „Terrasseninitiative“ ist für uns ein echtes Zukunftsthema.

F&P: Welchen Stellenwert haben Produktsegmente aus dem GaLaBau-Bereich?

Carl Otto Bengtsson: Der GaLaBau ist für uns ein ganz wichtiges Segment mit Wachstumspotenzial. Die PCI ist seit Jahren einer der wenigen Anbieter dieser Branche auf der GaLaBau-Messe in Nürnberg.

F&P: Neben den traditionellen Profikunden tummeln sich zigtausende Generalisten auf dem Markt. Wie gehen Sie mit ihnen um?

Carl Otto Bengtsson: Wir bedienen alle Kunden innerhalb des Vertriebskanals Fachhandel. Die qualitätsaffinen Handwerker unter den Generalisten erreichen wir ausschließlich auf lokaler Ebene zum Beispiel über Profi-Treffs im Handel.

F&P: Wo sehen Sie die PCI in fünf Jahren?

Marc Christian Köppe: Wir wollen die Nr. 1 bleiben und unsere Stärken weiter ausbauen. Premiumservice, Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind die Leitthemen.

F&P: Wir bedanken uns für das Gespräch.

www.fliesenundplatten.de

Schlagwort für das Online-Archiv

Bauchemie