

„Das Geschäft weiter ausbauen“

Imparat orientiert sich zum Wachsen nach Norden

Trotz der schwierigen Umstände in 2010, die die Branche herausforderten, gelang es der Firma Imparat Farbwerk sich zu behaupten und das Geschäftsjahr positiv abzuschließen. Geschäftsführer Till Iversen erwartet, dass die Rohstoffkosten und die Flut an Vorschriften die Branche weiter herausfordern werden. Für die Unternehmensentwicklung blickt er jedoch optimistisch in die Zukunft und setzt hier auf den Markt in Nordeuropa.

? *Wie haben Sie sich im Jahr 2010 in den Segmenten in denen Sie tätig sind behaupten können? Welche Entwicklungen erwarten Sie für 2011?*

Till Iversen: Unser Hauptgeschäft ist die Sparte Bautenfarben für das Malerhandwerk. In diesem Geschäftsbereich erzielten wir im Jahr 2010 ein Plus von 3 %. In den beiden weiteren Sparten unseres Geschäftsfeldes, den Bindemitteln und den Industrielacken konnten wir uns um 2 % verbessern. Für 2011 erwarte ich eine im Umfang etwas höhere, moderate Wachstumsentwicklung in den jeweiligen Sparten. Im Segment Industrielacke haben wir einen neuen Spartenleiter und wollen das Geschäft weiter ausbauen. In diesem Jahr bringen wir ein neues Tönensystem auf den Markt, um noch eine größere Farbton-Vielfalt bieten zu können. Wir erhoffen uns dadurch unseren Marktanteil weiter zu erhöhen. Besonders bei den Bindemitteln haben die deutlich steigenden Rohstoffkosten das Ergebnis in 2010 belastet.

? *Wie viel vom Gesamtumsatz erwirtschaften Sie mit dem Auslandsgeschäft?*

Iversen: Mit dem Auslandsgeschäft erzielen wir mehr als 15 % unseres Umsatzes. Die einzelnen Sparten tragen unterschiedlich dazu bei. Mehr als 40 % unserer Bindemittel liefern wir nach Polen, Österreich, Schweden, Niederlande, Skandinavien, Liechtenstein, Portugal, Luxemburg, Litauen, China und in die Schweiz. Bei den Industrielacken sowie den Bauten- und Malerfarben liegt der Exportanteil bei über 10 %. Unser weitester Kunde sitzt in Hongkong. Unser



Till Iversen,
Imparat Farbwerk Iversen & Mähl
GmbH & Co. KG

Fokus liegt jedoch klar auf dem norddeutschen Malerhandwerk. Diese Anteile werden sich in 2011 leicht erhöhen.

? *Inwieweit verfolgen Sie Pläne das Auslandsgeschäft auszubauen? Welche Regionen bieten Potenziale?*

Iversen: Das Industrielackgeschäft ist prozentual die kleinste Sparte in unseren Geschäftsaktivitäten und beschränkt sich derzeit auf den Markt in Deutschland und Polen. Hier sehen wir ausreichend Potenzial. Unser Geschäft mit den Bautenfarben wollen wir weiter ausbauen. Um dieses zu erreichen, setzen wir in Zukunft auf den nordeuropäischen Markt. Bei den Bindemitteln bestehen Kontakte in weitere europäische Länder.

? *Ihr Unternehmen besteht nun seit 100 Jahren. Welche Investitionsprojekte werden Sie angehen, um Ihre Marktposition auszubauen?*

Iversen: In das bereits angesprochene Tönensystem für das Malerhandwerk haben wir erheblich investiert und wollen hier auch unsere Marktposition weiter ausbauen. Zusätzlich setzen wir auf neue Lacksysteme, die sich in 2011 weiter am Markt etablieren. Dabei sehen wir den Schwerpunkt beim Maler bei High-Solid-Systemen, obwohl wir heute im wässrigen Hybridlackbereich ein

wirklich interessantes Qualitätsniveau bieten können. Eine zusätzliche Investition ist ein neues Verkaufslager, dessen Standort wir noch nicht verraten möchten.

? *Inwiefern profitieren Sie davon Ihre eigenen Bindemittel herzustellen? Wie lange wird die angespannte Rohstofflage, aus Ihrer Sicht, die Branche weiter herausfordern?*

Iversen: Der Unternehmensbereich Bindemittel bietet zum einen Synergien für unsere Innovationskraft bei der Farbentwicklung, zum anderen ist er auch wirtschaftlich attraktiv. In den letzten Monaten hat er jedoch durch die schwierige Versorgung und die enormen Preissteigerungen bei den Monomeren gelitten. Am Anfang haben wir nicht erwartet, dass diese Rohstoffverknappung und somit die Preise derart ansteigen werden. Für 2011 erwarte ich eine Normalisierung der Situation, jedoch auf einem höheren Preisniveau als zuvor.

? *Wie bewerten Sie die Regulierung der Branche durch die Gesetzgebung?*

Iversen: Unsere Branche ist klar überreguliert. Zu vieles läuft am Sinnhaften vorbei - sei es bei REACH, den veränderten Vorschriften der Kennzeichnung, die VOC-Richtlinie und neuestens auch Bestrebungen, Farbe in bauaufsichtliche Zulassungen mit einzu beziehen. Dazu kommen noch die Themen Green Building und Responsible Care. Die Flut an verschiedenen Regulierungsansätzen stellen den Lackhersteller vor erhebliche Herausforderungen. Insbesondere kleinere Firmen, die keinen Spezialisten abstellen können, der sich nur mit den Vorschriften beschäftigt, sind hier klar benachteiligt. Wir Lackhersteller sind daher stärker auf die Verbandsarbeit auf nationaler und europäischer Ebene angewiesen. Durch beispielsweise den VdL und die CEPE sind wir gut informiert. Aber die Gremien, die über diese Vorschriften entscheiden, müssen stärker über unsere Anliegen informiert werden. Hier sind wir alle gefordert, damit am Ende möglichst viel Sinnhaftigkeit erhalten bleibt.

Dieses Interview führte Damir Gagro