

# Dienstleister für chemische Produkte

## Ein Familienunternehmen stellt sich den Herausforderungen der Zukunft



Nikolaus und Manuel Fischer-Bothof, Geschäftsführer von A + E Fischer-Chemie

Das Familienunternehmen A. + E. Fischer-Chemie feierte am 1. Mai 2005 sein 125-jähriges Firmenjubiläum. Am Anfang der Unternehmensgeschichte stand die 1879 gegründete Firma Fischer & Roesch, eine kleine Drogerie-, Chemikalien- und Farbenhandlung. Inzwischen konnte sich das Unternehmen als moderner Dienstleister im Bereich Chemiedistribution im Rhein-Main-Gebiet etablieren. Nikolaus und Manuel Fischer-Bothof, die heutigen Geschäftsführer von A. + E. Fischer-Chemie, berichten über die Vergangenheit, die aktuelle Situation und die Zukunftsstrategien des Unternehmens. Die Fragen stellte Dr. Birgit Megges.

**CHEManager:** Machen wir zu Beginn einen kurzen Ausflug in die Vergangenheit. Wie hat alles begonnen?

**M. Fischer-Bothof:** Am Anfang der Unternehmensgeschichte stand die 1879 gegründete

Drogerie-, Chemikalien- und Farbenhandlung Fischer & Roesch. Georg Roesch zog sich aber schon bald aus dem Geschäft zurück und unser Urgroßvater Adolf Fischer gewann damals seinen Vetter Ernst Fischer als neuen Kompagnon. Am 1. Mai 1890 wurde das Familienunternehmen „A. + E. Fischer“ in Mainz aus der Taufe gehoben. In mehreren Jahren erfolgte der Aufstieg von einer Drogerie zu einem bedeutenden Chemikalien-großhandel im Rhein-Main-Gebiet. 1926 wurde das Karlsruher Unternehmen Theo Seulberger von unserem Großvater Ernst M. Fischer mit gleichem Produktprogramm dazu erworben.

Kurz vor Ende des Zweiten Weltkriegs wurden dann das gesamte Lager und Bürogebäude in Mainz zerstört, aber trotz aller Widrigkeiten wurde am 29. April 1950 das neue Haus mit einer Feier eingeweiht und zwei Tage später das 75-jährige Jubiläum gefeiert. Im Laufe der Jahrzehnte wuchs unter der Führung unseres Vaters Dr. Ernst Fischer-Bothof das Unternehmen mehr und mehr zu einer bekannten Größe im Bereich der Chemie-

distribution im Rhein-Main-Gebiet heran. Der Umzug von Mainz nach Wiesbaden 1969 gab die Möglichkeit, ein völlig neues Lager zu bauen. Nach dem Eintritt meines Bruders und mir Anfang der 90er Jahre in das Unternehmen und später in die Geschäftsleitung haben wir das Geschäft mit den klassischen Produkten wie Säuren, Laugen und Lösemittel vorangetrieben, das Spezialitätengeschäft weiter ausgebaut, ein modernes Qualitätsmanagement eingeführt, die Anfänge des Exportgeschäfts zu Zeiten unseres Vaters in Richtung Europa und Übersee verstärkt und uns somit als moderner Dienstleister im Bereich Chemiedistribution im Rhein-Main-Gebiet etabliert.

**Das Unternehmen ist stetig gewachsen. Können Sie ein paar Eckdaten nennen?**

**M. Fischer-Bothof:** Seit den letzten 15 Jahren ist der Umsatz von ca. 10 Mio. € ohne Firmenzukäufe und den damit verbundenen Umsatz auf über 17 Mio. € gestiegen. Den allgemeinen Trend im Hinblick auf den Rückgang von Commodities haben auch wir in unserem Geschäft feststellen müssen. Da wir aber vorwiegend viele mittelständische Kunden von chemischen Produkten als Verbraucher haben, war der Verlust der Mengen eher durch andere Geschäfte zu kompensieren. Wir haben uns bewusst nur auf wenige Großverbraucher konzentriert, da bei dem Wegfall der traditionellen Produkte eines Chemikalienhändlers, dies zu erheblichen Problemen führen kann. Spätere der Anteil der Spezialitäten am Umsatz zu Beginn der 90er Jahre noch eine untergeordnete Rolle, so macht er heute fast ein Drittel des Umsatzes aus.

**Wie hat sich A. + E. Fischer-Chemie heute bezüglich Chemikaliensortiment, Kundenkreis und Dienstleistungsangebot positioniert?**

**N. Fischer-Bothof:** Mit der Verschiebung der Produktpalette in Richtung Spezialitäten, der damit verbundenen Beratung durch Anwendungstechniker und nicht zuletzt bedingt durch die Flut von Gesetzesvorschriften mutiert der Chemikalienhandel aus unserer Sicht immer mehr zu einer Dienstleistungsbranche. Dieser Entwicklung haben wir Rechnung getragen und unser Spezialitätengeschäft mit erklärungsbedürftigen Produkten, welches in der Vergangenheit verstärkt auf die Farben- und Lackindustrie konzentriert war, auf weitere Branchen wie Kosmetik, Pharma und Spezialanwendungen in der chemischen Industrie ausgeweitet, ohne jedoch dabei das klassische Standbein der Säuren, Laugen und Lösemittel aus den Augen zu verlieren.



Das Familienunternehmen A. + E. Fischer-Chemie feierte am 1. Mai 2005 sein 125-jähriges Firmenjubiläum.

Dass wir nicht nur auf das Stammgebiet Rhein-Main, d.h. Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland bzw. gemeinsam mit Theo Seulberger auf den süddeutschen Raum konzentriert sind, beweisen unsere Kontakte einerseits in Frankreich und andererseits in Richtung Polen.

Problemlösungen für unsere Kunden im Ausland stehen bei uns weiterhin hoch im Kurs. Hier zahlen sich langfristige Kundenbeziehungen nach Übersee aus. Die Steigerung des Umsatzes bzgl. Export um 25% in den letzten Jahren spricht seine eigene Sprache. Das Thema Wasserchemie mit seinen weitreichenden Anwendungsgebieten hat bei uns einen besonderen Stellenwert, da wir hier einen Wachstumsmarkt unter dem Stichwort „blue oil“ sehen. Spezialabfüllungen im Bereich Gase, Flüssigkeiten und Feststoffe für unsere Kunden runden unser Dienstleistungsangebot ab, wobei wir im Bereich Spezialabfüllungen in Zusammenarbeit mit unserem Qualitätsmanagement genau prüfen, was zu uns passt.

Der für uns wichtige Gesellschaftsstatus innerhalb der Penta-Gruppe, die Aktivitäten unseres Schwesterunternehmens Theo Seulberger in Karlsruhe und unsere Beteiligungen an Reher + Ramsden in Hamburg bzw. Wilhelm Graen in München unterstützen uns darin, den mittelständischen Charakter bzw. die Identität eines Familienunternehmens für die Zukunft zu sichern.

**Die Marktbedingungen sind derzeit gerade für mittelständische Unternehmen nicht einfach. Welche Strategie verfolgen Sie, um weiter bestehen zu können?**

**N. Fischer-Bothof:** Unternehmen unserer Größenordnung können gegen den Konzentrationsdruck in der Distribution mittels einer Kooperation bestehen.

Unsere Mitgliedschaft innerhalb der Penta sichert uns einerseits u.a. die Möglichkeit überregional agierende Kunden im Rahmen des Single Sourcing weiter zu bedienen und andererseits unseren Vertragspartnern eine flächendeckende Vermarktung ihrer Produkte zu bieten. Somit bieten wir den Produzenten mit der mittelständisch geprägten Penta eine klare Alternative zu den unbeweglichen Strukturen der Konzerne.

Wir wollen als mittelständisches Familienunternehmen unabhängig bleiben und sehen uns mit unserem Servicegedanken – im Gegensatz zu den reinen Tradern – als Dienstleister für chemische Produkte. Da wir im Markt mit größeren Anbietern konkurrieren, müssen wir im Gegensatz zu unserem Wettbewerb vor allem schneller und flexibler auf die Wünsche der Kunden reagieren. Gemäß der Redensart „nicht der Große frisst die Kleinen, sondern der Schnelle den Langsamen“. Der Begriff des „Customer Care“ steht bei uns hoch im Kurs, da wir – im Gegensatz zu der hohen Fluktuation und den dauernden Umstrukturierungen der Konzerne – dem Kunden gegenüber einen einzigen motivierten Ansprechpartner garantieren können. Somit ist gewährleistet, dass die Belange des Kunden von einer zentralen Person „gemanaged“ werden.

Wir werden weiterhin bei unserer Kundenstruktur genau darauf achten, dass wir uns von keinem Kunden abhängig machen. Gemäß der Aussage unserer Unternehmensleitlinien, dass wir alles tun, um unsere Kunden zufrieden zu stellen, dies aber im Gegenzug die Bezahlung unserer Rechnung in vereinbarter Höhe und Zeit seitens des Kunden voraussetzt.

anbieten, dass wir Mischungen und Spezialabfüllungen von chemischen Produkten auf dem eigenen Betriebsgelände durchführen. Darüber hinaus wollen wir mit einem Partner im Bereich des Tankbaus unseren Kunden noch einen zusätzlichen Nutzen in der Zusammenarbeit mit uns verschaffen, wobei wir uns hier mehr auf die Entwicklung und

### A. + E. Fischer-Chemie in Zahlen 2004 (inkl. Theo Seulberger)

Umsatz	17 Mio. €/a
Mengenvolumen	ca. 35.000 t/a
Tankkapazität:	
– Säuren und Laugen	400 m <sup>3</sup>
– Lösemittel	1000 m <sup>3</sup>
Grundstück	20.000 m <sup>2</sup>
Fuhrpark	11 LKW
Mitarbeiter (inkl. Theo Seulberger)	54
Auszubildende pro Ausbildungszeit	3

**Welche Nachteile, welche Fernziele haben Sie sich für Ihr Familienunternehmen gesetzt?**

**M. Fischer-Bothof:** Der Neubau unserer zusätzlichen Feststoffhalle soll noch in diesem Jahr abgeschlossen sein. Dort ist eine Anlage u.a. zur Abfüllung von Aktivkohle speziell für den Bereich Schwimmbäder geplant. Um unser Know-how bzgl. des Umgangs mit chemischen Produkten noch besser zu vermarkten, wollen wir noch stärker unseren Kunden und Partnern auf der Lieferantenseite die Möglichkeit

Vermarktung von Spezialtanks konzentrieren werden, also kein Geschäft „von der Stange“ bieten.

Im Bereich unserer Aktivitäten in Hinblick auf das Ausland sind wir gerade dabei, mit unseren Spezialprodukten bestehende Kontakte Richtung USA und Polen auszubauen.

► A. + E. Fischer-Chemie, Wiesbaden  
Tel.: 0611/92846-30  
mit@fischer-wiesbaden.de  
www.fischer-chemie.de