



Industriebodenbeschichtungen zählen zu den zentralen Produktsäulen von cds



Auf Flugbetriebsflächen kommen Kunstharzsysteme von cds weltweit zum Einsatz



Auch im Bereich Verkehrs- und Radwegebeschichtungen ist cds mit spezialisierten Kunstharzsystemen, die auf Belastbarkeit und Funktionalität ausgelegt sind, aktiv

Die Stärke der Nische

Wer auf einem Flughafen landet, denkt nicht an Kunstharz. Wer eine Tiefgarage betritt, denkt nicht an Reaktionsharzmörtel. Und wer einen frisch beschichteten Industrieboden betritt, fragt selten, wer das Material geliefert hat. Genau das ist die Welt von cds Polymere – ein Spezialist, der im Hintergrund arbeitet und genau deshalb unverzichtbar ist. Der mittelständische Hersteller aus Sprendlingen hat sich bewusst gegen den Preiswettbewerb mit großen Konzernen entschieden – und für etwas, das schwerer zu kopieren ist: Schnelligkeit, Verlässlichkeit und echte Nähe zum Kunden. Wie das in der Praxis funktioniert, erklärt Geschäftsführer Christoph Dorscheid im Gespräch mit Wirtschaftsforum.

Interview mit



*Christoph Dorscheid,
Geschäftsführer
der cds Polymere GmbH
& Co. KG*

Wirtschaftsforum: Herr Dorscheid, cds Polymere besteht in der heutigen Struktur seit 2012. Wie hat sich das Unternehmen seitdem entwickelt?

Christoph Dorscheid: Die GmbH & Co. KG wurde 2012 aus der Possehl Spezialbau GmbH ausgegliedert. Zuvor waren wir dort eine Abteilung mit hohem Intercompany-Anteil. Das Ziel der Ausgliederung war, stärker in den externen Markt hineinzuwachsen – und das ist uns in den vergangenen Jahren konsequent gelungen. Wir fertigen nach wie vor spezialisierte Produkte für unsere Muttergesellschaft, die dort echte Alleinstellungsmerkmale schaffen. Gleichzeitig hat das externe Geschäft deutlich zugelegt und trägt heute einen wesentlichen Teil unserer Gesamtleistung.

Ich bin seit rund zehn Jahren im Unternehmen, davon neun Jahre als Vertriebsleiter, und seit dem vergangenen Sommer Geschäftsführer – und ich erlebe diese Entwicklung als echten Beleg dafür, dass die Ausgliederung die richtige Entscheidung war.

Wirtschaftsforum: Was sind heute die zentralen Produktsäulen?

Christoph Dorscheid: Wir bewegen uns im Kern in drei Bereichen. Die größte Säule im Fremdverkauf sind Industriebodenbeschichtungen. Dazu kommen kunstharzgebundene Mörtel – sogenannte Reaktionsharzmörtel – sowie Vergussmassen auf Kunstharzbasis. Damit sind wir in Industrieböden, Parkhäusern und Tiefgaragen aktiv, aber auch im Radwegbau und bei Spezialanwendungen. Ein

besonders interessanter Bereich sind Flugbetriebsflächen: Die Leuchtelemente in Landebahnen werden weltweit häufig mit Harzen wie unseren eingegossen. Das ist für uns echtes Globalgeschäft.

Wirtschaftsforum: Wie international ist cds Polymere aufgestellt?

Christoph Dorscheid: Unser Kernmarkt ist Deutschland, Österreich und die Schweiz bedienen wir in überschaubarem Umfang. Global wird es vor allem bei den Flugbetriebsflächen – da geht es nicht um einzelne Auslandsmärkte, sondern um Flughäfen weltweit, von Fernost über Ost- und Südeuropa bis nach Afrika.

Wirtschaftsforum: Wer sind Ihre typischen Kunden?

Christoph Dorscheid: Im Wesentlichen Handwerksbetriebe. Wir sind Direktlieferant und beliefern Betriebe unterschiedlichster Größe – vom Einzelunternehmer bis zum Betrieb mit 20 oder 25 Beschäftigten, aber auch größere Handwerksketten. Der Kontakt läuft vor allem über unseren Außendienst: Acht Mitarbeiter sind bundesweit unterwegs und betreuen jeweils ein Bundesland, manchmal auch zwei kleinere. Dazu kommen Fachveranstaltungen, etwa von Gütegemeinschaften im Bereich Betoninstandsetzung, auf denen wir präsent sind.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Sie von größeren Wettbewerbern?

Christoph Dorscheid: Wir leben vom Service. Wir sind schnell, zu-

verlässig und nah am Kunden. Als klassischer Mittelständler werden wir nie Preisführer sein – das können große Wettbewerber besser. Unsere Stärke liegt in kurzen Entscheidungswegen, schneller Umsetzung und direkter Beratung. Unser Außendienst besucht Baustellen, berät vor Ort und begleitet Baugespräche, wenn es knifflig wird. Liefargeschwindigkeit und Beratungsqualität – das sind unsere zwei Kernversprechen, die wir durch das gesamte Unternehmen tragen, bis in Produktion und Versand.

Wirtschaftsforum: Nachhaltigkeit ist auch in der Bauchemie ein wichtiges Thema. Was ist hier Ihr Ansatz?

Christoph Dorscheid: Wir arbeiten daran, unser Portfolio nachhaltiger aufzustellen – etwa durch biobasierte Rohstoffe, um die Abhängigkeit vom Erdöl zu reduzieren. Aber man sollte ehrlich sein: In Deutschland wird viel über Nachhaltigkeit geredet, doch sobald ein Produkt 10 oder 20% mehr kostet, hält sich das Interesse in Grenzen. Wir haben auf zahlreichen Fachveranstaltungen solche Produkte vorgestellt – die Nachfrage blieb hinter den Erwartungen zurück. In unserem Marktsegment, also Industrie und Parkhaus, scheint Nachhaltigkeit bei einer 2 mm dünnen Bodenbeschichtung weniger im Fokus zu stehen als bei großvolumigen Baustoffen wie Beton, Dämmung oder Fenstern.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihre Strategie für die nächsten Jahre aus?

Christoph Dorscheid: Wir wollen wachsen – aber solide und kontrolliert. Es geht nicht darum, Marktführer zu werden oder möglichst groß zu sein. Wir wollen gesund bleiben, Arbeitsplätze sichern und unsere Stärken als Mittelständler bewahren. Intern ist Automatisierung ein wichtiges Thema, weil in der Produktion noch viel Handarbeit steckt – hier sehen wir Potenzial, effizienter zu werden, ohne die Flexibilität zu verlieren, die unsere Kunden schätzen. Extern erschließen wir gezielt weitere Nischen, weil wir dort als kleinerer Hersteller schnell und präzise auf spezielle Anforderungen reagieren können. Unser Kernmarkt, etwa der Industrieboden, darf dabei aber nicht aus dem Blick geraten. Entscheidend ist: Wachstum darf nicht auf Kosten unserer Verlässlichkeit gehen – das ist der Maßstab, an dem wir uns selbst messen.



www.cds-polymere.de

KONTAKTDATEN

cds Polymere GmbH & Co. KG
Gau-Bickelheimer Straße 72
55576 Sprendlingen
Deutschland

☎ +49 6701 93500

info@cds-polymere.de

www.cds-polymere.de