

WENN TRÄUME VEREDELT WERDEN

THE COATINC COMPANY

Regional verwurzelt, international ausgerichtet: The Coatinc Company (TCC) verbindet Oberflächentechnik mit einer großen Bandbreite angeschlossener Dienstleistungen.

Die Vision von der perfekten Oberflächenveredelung – in Siegen wird sie seit Generationen gelebt. The Coatinc Company geht auf die Siegener Actiengesellschaft zurück, die 1885 vom Ur-Urgroßvater des heutigen geschäftsführenden Gesellschafters Paul Niederstein gegründet wurde. Zink war schon damals ein wichtiges Geschäftsfeld. Zwar hat man die Bandbreite an Verfahren inzwischen erheblich erweitert, doch noch heute ist man davon überzeugt, dass die Verzinkung die beste Form des Korrosionsschutzes darstellt, die man bekommen kann.

„Verzinkt wird seit 150 Jahren, das Verfahren gehört also zur old economy“, erklärt Paul Niederstein, der die Geschichte der Holding gemeinsam mit Philippe Dupont leitet. „Der Reiz liegt aber darin, dass immer wieder neue Anwendungsbereiche dazukommen, die absolut new economy sind, etwa das ganze Segment der erneuerbaren Energien. Sie finden keine Windkraftanlage, keine Solar- oder Offshore-Konstruktion ohne verzinkte Teile.“

Allein die Bandbreite an Verfahren, die TCC anbietet, ist bemerkenswert. Neben der Normal- und Hochtemperaturverzinkung werden Pulver- und Nassbeschichtungen sowie Duplex, die Anodisierung für Aluminium, Passivierung und die Schleuderverzinkung angeboten. Ein absolutes Alleinstellungsmerkmal ist das Hochtemperaturverzinkungsverfahren, welches in der Gesellschaft Coatinc PreGa gebündelt ist. PreGa steht dabei für Precision Galvanizing – ein Verfahren, das vom Unternehmen selbst entwickelt und zur Marktreife geführt wurde.

„Hiermit können wir die Lücke zwischen der Galvanik und der Stückverzinkung im Normaltemperaturbereich schließen“, erklärt Niederstein. „Dabei werden dünne Schichten aufgebracht, die höchst widerstandsfähig sind und einen hervorragenden Korrosionsschutz bieten. Weltweit ist uns kein Unternehmen bekannt, welches dieses Verfahren – in unserer Form angewendet – anbietet.“

Insgesamt werden über 450.000 Tonnen Stahl und mehrere Millionen Quadratmeter Stahl und Metall pro Jahr für die fünf Geschäftsfelder Stahlbau, Stahlhandel, Serienprodukte, Schlosserkunden und Automotive veredelt.

Der fest im südwestfälischen Mittelstand verwurzelte Betrieb ist zu einer modernen Unternehmensgruppe mit 24 Tochtergesellschaften und 11 Beteiligungen gewachsen. Ein wichtiger Schritt war der Ausbau einer Beteiligung von 33,3 Prozent auf 100 Prozent am holländischen Marktführer NedCoat im Jahr 2011; ebenso bedeutsam ist jedoch der One-Stop-Shop-Ansatz, der in der Gruppe eine hohe Priorität genießt. „Wir heben uns dadurch vom Wettbewerb ab, dass wir zusätzlich zu unseren Beschichtungssystemen ein umfassendes Paket angeschlossener Dienstleistungen inklusive Transport und Logistik anbieten“, erklärt Niederstein.

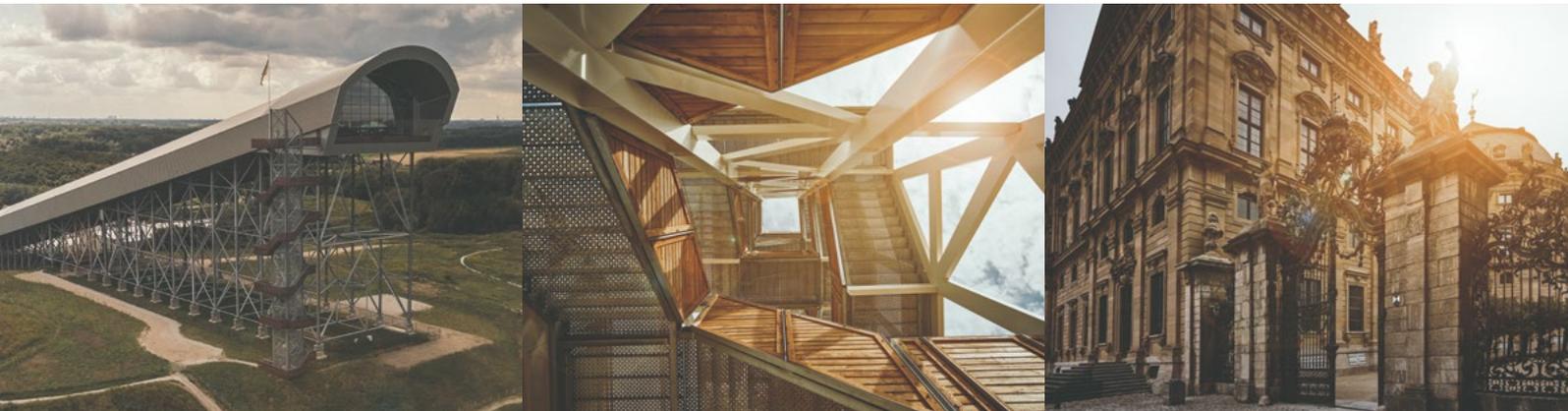


Eine Position, die man sich erarbeitet hat. Die Jahre 2008/2009 nutzte das Unternehmen für einen intensiven Strategieprozess, in dem Vision und Mission festgelegt wurden. Unlängst entschied man sich darüber hinaus für einen neuen Unternehmensclaim: „Wir veredeln Träume.“ Tatsächlich trifft diese Aussage exakt den Kern der TCC-Philosophie: Denn hinter jedem Teil, das in einem der Werke bearbeitet wird – ob es nun ein Underbody Component für einen Sportwagen, ein kunstgeschlossertes Geländer oder ein Träger für ein Fußballstadion ist – stecken Ingenieurleistungen, Projekte, Visionen. Träume eben. „Wir veredeln diese Träume und machen sie nachhaltig“, schildert Niederstein. „Wir konservieren Architektur, tragen dazu bei, Menschen zu verbinden – etwa durch Brücken – und sie zu bewegen, indem wir Teile für ihre Autos bearbeiten.“

Komplexe Liefervorschriften und Prozessparameter schrecken die Siegener nicht – im Gegenteil. Als kompetenter Partner für Großprojekte verfügen sie über entsprechende Anlagenkapazitäten wie etwa einen 19,5 Meter großen Kessel. Unter anderem hat TCC Teile verzinkt, die im Dortmunder Signal-Iduna-Park, in der antarktischen Neumayer-III-Forschungsstation sowie in Dieselmotoren in karibischen Inselstaaten verbaut sind. Für letztere wurden die Stahlbauteile zunächst aus Osteuropa und dem Schwarzwald abgeholt, an unterschiedlichen Standorten verzinkt und anschließend für den Übersee-Transport verpackt. Ein Beweis dafür, dass sich das Unternehmen längst nicht mehr als reiner Oberflächentechniker, sondern vielmehr als intelligenter Dienstleister versteht.

Das Spektrum der Leistungen fängt mit der Beratung an und geht über alle folgenden Verfahrensschritte, inklusive Anarbeitung bis hin zur termingerechten Verpackung. Hinzu kommen eine umfassende Logistik mit digitalisierter Warenwirtschaft und Exportabwicklung. „Ob die entsprechenden Teile nun nach Neuseeland, Hongkong oder Moskau gehen – wenn es der Wunsch des Kunden ist, liefern wir sie auch mit einer goldenen Schleife in einem gelben Container“, schmunzelt Niederstein. Und auch wenn diese Aussage nicht ganz ernst gemeint sein mag, so bringt sie doch den Anspruch des Unternehmens auf den Punkt: Es geht um das Rundum-Paket für den Kunden und den Ansatz, ihm als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen. Dazu passt auch die konsequente strategische Entscheidung, sich auf Oberflächentechnik und angeschlossene Dienstleistungen zu konzentrieren, statt darüber hinaus auch selber Stahl- oder Metallerzeugnisse zu produzieren. „Wir wollen nicht in Wettbewerb mit unseren Kunden treten“, erklärt Niederstein, „sondern uns um ihre Produkte kümmern.“

Auch der Ausblick in die Zukunft, den der Geschäftsführer umschreibt, zeugt von einem sorgfältig durchdachten Konzept. Die Wachstumsstrategie der Siegener basiert auf drei Säulen: Erstens will man in den Kernregionen die Marktanteile im Bereich der klassischen Feuerverzinkung erhalten und in den anderen Beschichtungstechnologien wachsen. Zweitens möchte man unter dem Stichwort Internationalisierung mit den eigenen Technologien in den Emerging Markets weiter expandieren und drittens weitere Produkte kreieren, die den Kunden zugute kommen. Niederstein: „Hier geht es um nachgelagerte Dienstleistungen mit Mehrwert – uns interessiert immer, wie wir gute Oberflächentechnik mit intelligenten After-Sales-Lösungen verbinden können.“



In den letzten zehn Jahren hat sich die TCC gut entwickelt. Sie konnte ein überdurchschnittliches Wachstum vorlegen. Mit 1.300 Mitarbeitern an den 24 Standorten wird zurzeit ein Umsatz von rund 185 Mio. Euro generiert; zählt man die elf Beteiligungen mit weiteren 700 Mitarbeitern hinzu, stehen deutlich über 200 Mio. Euro unter dem Strich. Als laut Eigenaussage „konservativer Unternehmer“ fühlt sich Niederstein jedoch in erster Linie dem Erhalt des Familienunternehmens in Unabhängigkeit verpflichtet. „Wachsen ist ein Kann, aber kein Muss“, erklärt er. Dabei glaubt er fest an die Stärke von gut aufgestellten kleinen Unternehmenseinheiten, an Lokalverantwortung und einen Führungsstil, der auf Vertrauen basiert: „Zwar ist es uns wichtig, als Gruppe einheitlich aufzutreten, doch verstehen wir Dezentralität nicht als Risiko. Wir vertrauen den Unternehmern im Unternehmen und wissen, dass wir ihnen und ihren Kollegen unseren Erfolg zu verdanken haben. TCC ist ein Familienunternehmen, dessen Erfolg auf Werten, unternehmerischen Entscheidungen und vor allem auf Teamleistung beruht.“

Mehr über The Coatinc Company unter www.coatinc.com oder per Mail an info-de@coatinc.com unter Angabe der Firmierung, Kontaktdetails und Wünsche.

