

ERIKS – ein erwachender Riese

Von Halle aus beliefert das Unternehmen den gesamten deutschen Markt sowie Westeuropa. Bald soll der Umsatz verdoppelt werden.

Heiko Kaiser

■ **Halle-Künsebeck.** ERIKS ist ein Riese. Ein noch schlafender Riese, soweit es den deutschen Markt betrifft. „Wir haben hier Potenzial ohne Ende“, sagt Ulf Loesenbeck. Der CEO der ERIKS Deutschland GmbH ist dabei, den Riesen wachzurufen. Im Ravenna-Park in Halle wird das Deutschland- und Benelux-Geschäft organisiert, verwaltet und logistisch auf den Weg gebracht.

Welches Geschäft? Was macht ERIKS denn eigentlich? Dies fragen sich unweigerlich diejenigen, die sich erstmals mit dem Unternehmen beschäftigen. Von dessen 610 deutschlandweiten Mitarbeitern arbeiten 150 in Halle. „Als ich vor gut einem Jahr hier als Geschäftsführer gestartet bin, habe ich versucht, das Geschäftsmodell möglichst schnell zu verstehen“, sagt Ulf Loesenbeck und

fügt lächelnd hinzu: „Schnell ist es mir nicht gelungen.“ So ist es eben, wenn man vor Riesen steht. Ihr wirkliches Ausmaß ist nur schwer abzuschätzen.

„Spezialisierte Industriedienstleister“, charakterisiert sich das Unternehmen selbst. Sein Geschäftsfeld lässt sich grob in vier Bereiche unterteilen, wie Ulf Loesenbeck anhand einer Grafik dokumentiert. 40 Prozent des Umsatzes von etwa 160 Millionen Euro macht ERIKS im Bereich Instandhaltung. Das heißt, ERIKS liefert per Katalogbestellung alles, was Industriebetriebe benötigen. Von der Industriearmatur über Dichtungen, Hydraulik- und Industrieschläuche, Industriekunststoffe, Antriebstechnik bis hin zu elektrischen Antrieben, Arbeitsschutzprodukten bis hin zu Werkzeugen. ERIKS zentralisiert in Halle die Bedarfe der deutschen Industrie. Dazu wurden in den letzten 20 Jahren 14

Handelsunternehmen bundesweit gekauft und ihre Angebote übernommen, wodurch nun zentral vom Logistikzentrum Ravenna-Park der Markt in Deutschland versorgt wird. Seit Kurzem werden auch belgische Kunden des Schwesterunternehmens aus dem Zentrallager beliefert.

Wer über die reine Lieferung auch Service dazubekommen möchte, wird ebenfalls von ERIKS bedient. „Große Petrowerke in Deutschland gehören zu unseren Kunden. Regelmäßig müssen dort unter höchsten Sicherheitsanforderungen beispielsweise Dichtungen ausgetauscht werden. Wir liefern dabei nicht nur das Material, sondern übernehmen auch die Wartungsarbeit und das Management der Austauschintervalle“, sagt Ulf Loesenbeck. Ähnliches gelte für Brauereien, wo regelmäßig Schläuche gewechselt werden müssen, dies ist eine von vielen Dienstleistungen, die ERIKS anbietet.

Zentralisation ist auch das Thema in den beiden Geschäftsfeldern, die Ulf Loesenbeck mit der Überschrift „Serie“ versieht. Dabei übernimmt ERIKS anhand der detaillierten Produktbeschreibung, beispielsweise eines Herstellers von Kompressoren, die Konfektionierung der dafür benötigten Komponenten wie Dichtungen, Schrauben, Schläuche und Rohre und



Ulf Loesenbeck ist Geschäftsführer der ERIKS Deutschland GmbH. Er sieht „Potenzial ohne Ende“ für das Unternehmen. Foto: Heiko Kaiser

liefert sie produktscharf zusammengestellt direkt an den Produktband des Herstellers. 60 Prozent des Umsatzes macht ERIKS in diesem Geschäftsfeld, zu dem Ulf Loesenbeck auch das sogenannte Co-Engineering zählt.

„Wenn ein Kunde uns beispielsweise nach der geeigneten Dichtung für ein neues Produkt fragt, Beratung in einer bestimmten Kunststofftechnik benötigt oder wenn er neue Werkzeuge entwickeln will, dann haben wir Fachleute, die zusammen mit unseren Kunden gemeinsame Lösungen erarbeiten. Hier sind wir mit unserem gebündelten Wissen Entwicklungspartner und begleiten den

Kunden bis hin zur Serienlieferung“, sagt Ulf Loesenbeck. In welchen Bereichen? „Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Automobil, Lebensmittel, Pharma und Chemie, Halbleiter und Sensoren. Auch im Bereich der Luftfahrt sind wir aktiv.“

Loesenbeck spontan auf und fügt hinzu: „Wir müssen nichts ausklammern. Wir haben sogar Ingenieure, die früher Tank-schiffe auditiert haben“, sagt er.

Das ist das Geschäft von ERIKS, ein Unternehmen, das so breit aufgestellt ist, dass es im Prinzip alle Branchen bedienen kann. Die Entwicklung geht dabei weg vom Standardprodukt

hin zur mit Service und Dienstleistung veredelten Spezialität. Das schafft Kundennähe und Komfortzonen.

Bei der Führung durch das 18 Meter hohe und 10.000 Quadratmeter große Hochregallager mit seinen 11.500 Palettenplätzen wird deutlich: Hier ist genügend Platz, um sich vollständig aufzurichten. Und auch in der Konfektionierungshalle, wo Kästen und Kartons bestückt werden, um sie anschließend direkt an das Produktionsband des Kunden zu liefern, ist Raum für Expansion. „In den Niederlanden macht ERIKS mit 350 Millionen Euro einen Umsatz, der doppelt so hoch ist wie in

Deutschland“, sagt Ulf Loesenbeck. Das zeigt, wohin die Reise gehen soll. „Wir wollen in Deutschland, dem in Europa größten Industriemarkt, bald so viel Umsatz machen wie in den Niederlanden“, sagt er. Potenzial ohne Ende also für den nun erwachenden Riesen. Wenn er sich erst einmal erhoben hat, wird auch Halle davon profitieren.

Aufgrund des Wachstumsplans wird ERIKS, so der Geschäftsführer Ulf Loesenbeck, in den nächsten Monaten und Jahren weitere und neue Stellenausschreibungen, sowohl im Logistik-Bereich als auch für strategische/kaufmännische Funktionen, anbieten.



Der Sitz von ERIKS im Ravenna-Park.

Foto: Nicole Dornath