



Blechteile verlassen die Pulverbeschichtungsanlage beim Lampertheimer Metallbau-Unternehmen Nick. Die GmbH wurde im vergangenen Jahr von Pfenning Logistics gekauft. Das Logistikunternehmen will dadurch sein Zulieferergeschäft für Industriekunden ausbauen. Bild: Pfenning

Verlängerte Werkbank

Das Logistikunternehmen Pfenning hat die Metallbau Nick GmbH übernommen. Mit der Akquisition wollen die Viernheimer noch tiefer in die Produktionsprozesse ihrer Kunden dringen.

Es ist auf den ersten Blick ein ungewöhnliches Geschäft: Rückwirkend zum 1. Juli 2010 hat das Viernheimer Unternehmen Pfenning logistics den Metallzulieferer Nick aus Lampertheim übernommen. Ein Logistiker in der Metallbau-Branche – wie passt das zusammen? Sehr gut, findet Pfenning-Geschäftsführer Uwe Nitzinger. „Wir wollen nicht weg von unserem Kerngeschäft, sondern wir ergänzen es, um dem Kunden ein größeres Leistungsportfolio zu bieten“, verdeutlicht er. Tatsächlich steigen Logistik-Betriebe wie Pfenning immer früher in die Lieferketten ihrer Auftraggeber ein. Das Ziel: Möglichst tief in den Prozessen der Kunden verankert sein. „Logistische Mehrwertdienstleistungen im produktionsnahen Bereich“ nennt Nitzinger das und sieht darin einen attraktiven Wachstumsmarkt.

So ist der Kontraktlogistiker längst nicht mehr nur für die Warenbewirtschaftung der Kunden zuständig, sondern übernimmt für sie auch ganz andere Aufgaben. Etwa 15 bis 20 Prozent des Geschäfts bei

Pfenning, so Nitzingers Schätzung, entfallen bereits auf Spezialdienstleistungen jenseits der klassischen Logistik. Gerade im Automotive-Bereich beinhaltet dieses Modell der „verlängerten Werkbank“ auch die Übernahme von Produktionsaufgaben. „Die Fertigungstiefe in der Automobilindustrie ist heute nicht mehr die gleiche wie früher“, so Nitzinger. Immer mehr Aufgaben übernehmen die Zulieferbetriebe. Um hier die Nase vorn zu haben, war Pfenning bereits seit einiger Zeit auf der Suche nach Möglichkeiten, um das eigene Geschäftsfeld zu erweitern. Ein verstärktes Engagement in der Metallverarbeitung bot sich für die Viernheimer an. Denn bereits seit Mitte der 1990er Jahre ist das Unternehmen in der Stahlbearbeitung aktiv – größter Kunde ist die Mannheimer EvoBus, für die Pfenning die Bearbeitung und Anlieferung von Stahlprofilen übernimmt. Mit dem Kauf der Nick GmbH will man auf diesem Gebiet nun eine höhere Wertschöpfung erreichen.

Mehrheitsgesellschafter der Lampertheimer Metallbauer war bis Ende 2009 der mittlerweile insolvente Büromöbelhersteller Samas aus Worms. Mit der Übernahme durch die Pfenning Gruppe halten nun die Viernheimer Logistiker 80 Prozent der Anteile, 20 Prozent verbleiben bei Matthias Nick, der weiterhin Geschäftsführer ist. Übernommen wurden auch die rund 50 spezialisierten Mitarbeiter des Betriebs. Nach Angaben von Uwe Nitzinger werden sie weiterhin nach den in der Metallbranche ausgehandelten Tarifen bezahlt, das gelte ebenso für Neueinsteiger.

„Mit Nick gehen wir in der Fertigung eine Stufe nach vorn“, sagt Nitzinger. Viele Aufgaben, die bisher fremd vergeben wurden, können nun in eigener Regie erbracht werden. So kann das Unternehmen jetzt in eigener Wertschöpfung neben Stahl auch Blech und Aluminium bearbeiten. Außerdem steht eine Pulverbeschichtungsanlage zur Verfügung. Neue Möglichkeiten eröffnen eigene CAD-Programme.

„Bisher haben wir nur nach Zeichnung für den Kunden gefertigt. Jetzt können wir auf einem ganz anderen Niveau ansetzen und eigene Vorschläge zur Fertigung machen“, so Nitzinger. Nach einem guten halben Jahr sieht er, was die neue Tochterfirma angeht, seine Erwartungen bestätigt und hält die Übernahme für eine strategisch richtige Entscheidung.

Viel Aufhebens machen das Mutterunternehmen und die neue Tochter gleichwohl nicht um ihr neues verwandtschaftliches Verhältnis. Nach außen ist der Deal nur wenig sichtbar. Laut Uwe Nitzinger ist das so durchaus gewollt. „Das Geschäft bei Nick ist nach wie vor stabil, das Unternehmen war nie ein Sanierungsfall“, betont er. So bediene Nick auch weiterhin angestammte Kunden aus der Möbelproduktion oder den Bereichen Medizintechnik und Ladenbau. Uwe Nitzinger: „Wo Synergien sind, sprechen wir sie an. Ansonsten agiert jeder weiter in seinem Marktumfeld als eingeführte Marke.“

Nicole Pollakowsky