



Ein Blick in den neuen Showroom: Im angegliederten Schulungszentrum werden jährlich 1.500 Malermeister in der Anwendung der NMC-Produkte ausgebildet.

**Wirtschaft:** 2012 mit fast 196 Mio. Euro abgeschlossen - Leicht besseres Ergebnis für das laufende Jahr erwartet - Keine Prognose für 2014

# NMC legt neuen Rekordumsatz vor

• EYNATTEN

**Die NMC-Gruppe hat das Geschäftsjahr 2012 mit einem neuen Rekordergebnis von fast 196 Millionen Euro abgeschlossen und gleichzeitig das Konzernergebnis verbessert. Der Gewinn nach Steuern lag bei 10,1 Millionen Euro. „Für 2013 erwarten wir ein ähnliches, leicht besseres Ergebnis“, erklärt Geschäftsführer Hubert Bosten.**

VON HEINZ GENSTERBLUM

Das Jahr 2013 habe nach dem langen Winter „katastrophal“ begonnen, räumt das geschäftsführende Verwaltungsratsmitglied ein, doch lasse ein starkes drittes Quartal darauf schließen, dass das Ergebnis des Vorjahres leicht übertroffen werde. Eine erfreuliche Verbesserung der belgischen Resultate erlaube es, die Rückgänge in anderen Ländern auszugleichen, betont Bosten.

Diese positive Entwicklung hat es dem im Eynattener Industriegebiet angesiedelten Schaumstoffhersteller erlaubt, in weiteres Wachstum zu investieren. 2013 wurde ein Schaumverarbeiter in Schweden übernommen und eine Produktion in São Paulo aufgebaut. Das Engagement in

Brasilien reduziere die Kosten der Produkte um rund 40 Prozent (Transport, Importzölle, Lohnkosten) und ermögliche es dem Unternehmen, noch spezifischer auf die Wünsche der Kunden vor Ort einzugehen und in neue Wachstumsmärkte in Lateinamerika vorzustoßen.

„Dieser Schritt war erforderlich, um den Markt nicht zu verlieren. Wir stellen dort Produkte her, die wir zur Zeit in Eynatten gar nicht produzieren und werden sie zu Beginn aus Brasilien importieren. Wenn diese Modelle dann auf dem europäischen Markt ebenfalls gut ankommen, werden wir natürlich auch in Eynatten produzieren“, erläutert der Eupener.

**Lohnkosten 23 bis 28 Prozent höher als in Deutschland.**

Das Umsatzplus im vergangenen Jahr betrug trotz eines schwachen Wirtschaftsumfeldes und der allgemein stabilen Auftragslage sieben Prozent (siehe auch Grafik) und hatte seine Gründe in strategischen Unternehmenszukaufen, die Ende 2011 getätigt wurden (Übernahme von Teilaktivitäten von Armacell Benelux und Übernahme eines

finnischen Schaumverarbeiters), sowie in einer Erhöhung der Verkaufspreise. Wichtiger Markt bleibt Deutschland mit 25 Prozent des Gruppenumsatzes.

9,5 Millionen Euro investierte NMC unterdessen in Maschinen, Prozessverbesserungen und Projekte, fünf Millionen Euro flossen in Forschung und Entwicklung, um die Innovationsfähigkeit zu stärken. Eine Prognose für 2014 sei nicht möglich. „Wir bleiben sehr vorsichtig. Obwohl die offiziellen Statistiken eine Verbesserung des wirtschaftlichen Umfeldes andeuten, konnte noch keine allgemeine Verbesserung der Auftragslage festgestellt werden. Wir spüren keine neue Dynamik. Das bestätigen auch Berichte der anderen Unternehmen in unserem Sektor. Daher wagen wir keine Prognose“, so der Manager.

Auch die hohen Lohnkosten dämpfen den Optimismus. „Im Vergleich zu unserem Produktionsunternehmen in Deutschland liegen die Kosten 23 bis 28 Prozent höher, wenn man vergleichbare Positionen vergleicht. Beim gleichen Brutto bleibt netto hier viel weniger übrig“, unterstrich Bernd Vorhagen, der bei NMC das Benelux-Geschäft verantwortet.

Qualifiziertes Personal aus dem Nachbarland anzuwer-

ben, sei somit praktisch unmöglich, eine verstärkte Personalsuche im Vervierser Raum eine Folge davon. Eine Verlagerung von Tätigkeiten an den Standort unweit von Koblenz stehe aber nicht zur Debatte, zumal dies NMC nicht näher an seine Kunden bringen würde.

Vielmehr setze man darauf, Prozesse intelligent zu gestalten. Betriebsabläufe werden

im Rahmen des Verbesserungsprogramms Drive3 neu strukturiert und optimiert, mit dem Ziel, auch in Zukunft die Rentabilität sicherzustellen und wettbewerbsfähig zu bleiben. „Wir glauben an unser Verbesserungs- und Innovationspotenzial und sind überzeugt, durch die Kompetenz und die hohe Motivation der Mitarbeiter unsere gute Marktposition zu festigen und

die Ertragskraft zu steigern. Ergebnisse sind sichtbar und bilden einen wichtigen Schritt zur Erreichung unserer langfristigen strategischen Ziele“, so Bosten.

Der Standort in Eynatten habe eine hervorragende strategische Lage. Mit den Werken in Finnland, Schweden, Polen, Tschechien und Russland sei auch der nord- und osteuropäische Markt gut abgedeckt.

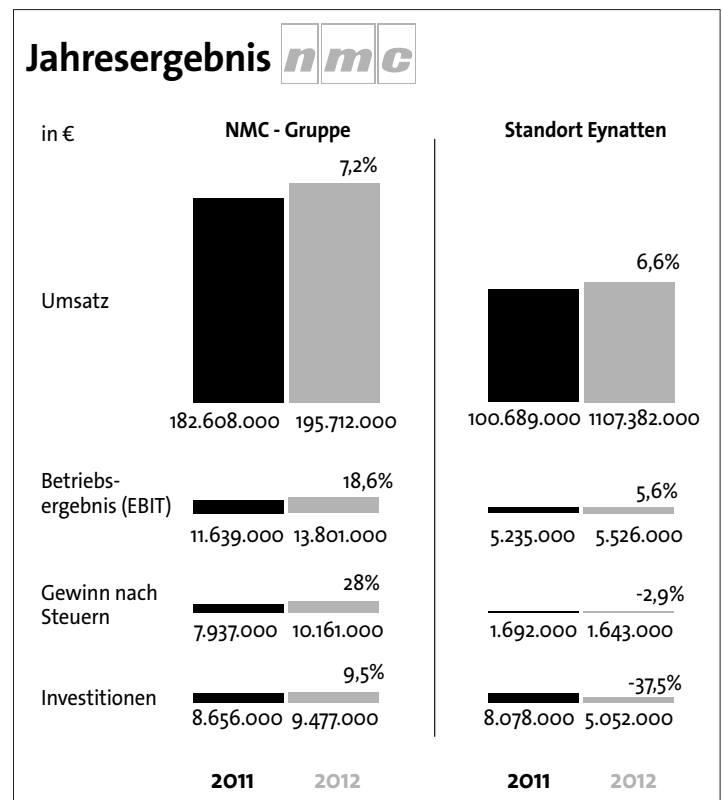
**STATISTIK**

**50 Prozent des Gesamtumsatzes** von NMC erwirtschaftet die belgische Niederlassung. Unterdessen wird lediglich drei Prozent des Umsatzes in Belgien erzielt.

**100 Exportländer** zählt das Unternehmen.

**480 Mitarbeiter** gibt es bei NMC in Eynatten. Dies entspricht insgesamt 455 Vollzeitstellen.

**1.230 Beschäftigte** hat die Gruppe, die in zwölf Ländern produziert und 21 Vertriebsbüros zählt.



**NACHGEFRAGT BEI ...**

Hubert Bosten (CEO/Geschäftsführer) und Bernd Vorhagen (General Manager Benelux)

**„Wir bringen jedes Jahr über 100 neue Produkte auf den Markt“**

**2008 haben Sie Nomawood eingeführt, ein Terrassenbelag in Holzoptik, dessen Erfolg überschaubar ist. Woran hakt es?**

**Hubert Bosten:** Wir wachsen jedes Jahr, doch müssen wir einräumen, dass das Geschäft noch holprig verläuft. Der Markt ist konservativ. Wir sind nach wie vor vom Look und den Eigenschaften überzeugt, doch ist dieses Premium-Produkt erklärungsbedürftig, um den Endverbraucher von den Vorteilen wie Farbstabilität, Rutschfestigkeit und Unterhaltsfreundlichkeit zu überzeugen.

**Welche Erfindungen hat der Markt in jüngster Vergangenheit angenommen?**  
**Hubert Bosten:** Sehr erfolg-

reich sind wir mit Vorisolationsen für Rohrhersteller. Wir ummanteln direkt das Rohr, sodass dem Handwerker diese Arbeit erspart bleibt. Dem lag die strategische Entscheidung zugrunde, sich direkt den Industriekunden zuzuwenden. Erfolgreich sind wir im Bereich der Dämmungen. Dabei geht es nicht um die Außenhaut der Häuser, sondern um thermische Brücken - beispielsweise bei Türen, Fassadenelementen und Fenstern. Wir helfen Profilverstellern, die Normen zu erreichen.

**2009 haben alle Mitarbeiter freiwillig auf Gehalt verzichtet. Gehört die Krise der Vergangenheit an?**  
**Bernd Vorhagen:** Wir sind damals gut durch die Krise ge-



Bernd Vorhagen (links) und Hubert Bosten im neu gestalteten Empfangsbereich in der Firmenzentrale in Eynatten. Fotos: David Hagemann

kommen. Es gab gute Gründe, die zu diesem kollektiven Solidaritätsabkommen geführt haben. Dieses haben wir dann aber sogar frühzeitig beenden können. Jetzt rechnen wir wieder mit besseren Ergebnissen in Belgien.

**Wie wichtig ist für NMC die globale Aufstellung?**  
**Hubert Bosten:** Wir sind überzeugt davon, dass wir nur überleben können, wenn wir nah an den Märkten sind. Unsere Produkte sind sehr leicht und haben so eine geringe

Wertigkeit im Vergleich zum Volumen. Transportkosten sind für uns ein ganz wichtiger Faktor.

**Sie haben den Umsatz in den letzten Jahren ebenfalls über Zukäufe steigern können. Sind weitere Firmenübernahmen geplant?**

**Hubert Bosten:** Konkret ist derzeit nichts, doch ist dies natürlich ein Thema, mit dem wir uns bei NMC immer beschäftigen. Wir halten die Augen auf und haben eine gesunde Finanzstruktur, um aktiv zu werden, wenn sich durch einen Zukauf für uns und die entsprechende Firma neue Perspektiven ergeben. Wichtiger als Expansion und Wachstum ist aber die Rentabilität und Innovation.

**Haben Sie neue Produkte in der Pipeline?**

**Bernd Vorhagen:** Unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung sind weiter hoch. Wir beschäftigen hier 35 Ingenieure und bringen jedes Jahr mehr als 100 Produkte auf den Markt. Dazu gehören auch kundenspezifische Produkte, die wir lediglich für ein Unternehmen herstellen, weil es besondere technische Eigenschaften benötigt. So haben wir auch einen Bioschaum aus nachwachsenden Rohstoffen entwickelt. Der Preis ist natürlich höher und der Markt reagiert dementsprechend verhalten. Außerdem haben wir ein neues Konzept im Bereich der Fußbodendämmung und eine Vielzahl an neuen Verpackungen präsentiert. (hegen)