



Fotos: Kleiberit

Gutes Vorratsmanagement macht Kleiberit-Geschäftsführer Leonhard Ritzhaupt unter anderem dafür verantwortlich, dass der Klebstoffspezialist trotz Engpässen bis zuletzt immer lieferfähig war.

Zukunftspartner



stoff schlicht 605.1, aber im Prinzip ist er ein neues Allroundprodukt für das Tischler- und Schreinerhandwerk. Außerdem haben wir uns intensiv mit dem Thema ökologischer Möbel- und Innenausbau beschäftigt und eine ganze Reihe biobasierter Klebstoffe entwickelt, welche auf handwerkliche Produkte abzielen, die auch im Kontext Klimaschutz und ressourcenschonendes Bauen Bestand haben.

Lieferengpässe und Preissteigerungen sind derzeit branchenübergreifend eine weitere große Herausforderung am Markt. Wie geht Kleiberit damit um?

» **Ritzhaupt:** Beim Thema Lieferengpässe sind wir als Unternehmen selbst auch betroffen. Dennoch haben wir es geschafft, lieferfähig zu bleiben, weil wir frühzeitig auf die knappe Rohstoffsituation reagiert haben. In Sachen Preissteigerungen ist die Lage leider so, dass aufgrund der Pandemie nahezu alle Ausgangsstoffe spürbar teurer geworden sind. Diese Kosten müssen wir einpreisen. Als Familienunternehmen stehen wir aber auch für große Trans-

„Wir haben ein revolutionäres Allroundprodukt entwickelt, das wir nur zu gern auf der großen Bühne präsentieren würden.“

Leonhard Ritzhaupt,
Geschäftsführer von
TSD-Zukunftspartner
Kleiberit

parenz, weshalb wir unsere Preise nicht pauschal und dauerhaft erhöhen, sondern die Kostenentwicklungen genau im Blick behalten. Sollte sich die Preispolitik für unsere Ausgangsstoffe wieder normalisieren, werden wir das selbstverständlich an unsere Kundinnen und Kunden weitergeben. ■

**Klebchemie M. G. Becker
GmbH & Co. KG**

FIRMENSITZ:

Weingarten (Baden-Württemberg)

GRÜNDUNGSJAHR: 1948

PRODUKTE: Leime, Klebstoffe, Vergussmassen und Oberflächenbeschichtungen.

JAHRESAUSSTOSS: 65.000 Tonnen

EXPORTANTEIL: 85 Prozent

MITARBEITERZAHL: 670

HOMEPAGE: www.kleiberit.com

Neue Wege gehen

Was bedeuten Messeabsagen für Aussteller wie den Klebstoffspezialisten Kleiberit?

DAS INTERVIEW FÜHRTE FRIDTJOF LUDWIG

Seit zwei Jahren muss die Branche auf nahezu alle öffentlichen Messeauftritte verzichten. Zuletzt traf es die Holzhandwerk in Nürnberg, die zwischenzeitlich in den Juli verschoben wurde. Da stellt sich die Frage: „Wie sehr vermissen Hersteller und Zulieferer diesen klassischen Neukundenkontakt und die Möglichkeit, ihre Innovationen und Produktneuheiten zu präsentieren?“ Die „genau“ sprach mit Leonhard Ritzhaupt, Geschäftsführer von TSD-Zukunftspartner Kleiberit.



Leonhard Ritzhaupt,
Geschäftsführer von
TSD-Zukunftspartner
Kleiberit

verzichten müssen. Obgleich wir mit einem neuen Webshop und Webauftritt auch eine hervorragende zusätzliche Vermarktungsplattform aufbauen, ist die klassische Neukundengewinnung über Messen immer noch ein sehr wichtiger Kundenkanal für uns. Da geht uns momentan leider richtig Zeit verloren.

Was ist denn Ihre derzeit wichtigste Innovation für das Tischler- und Schreinerhandwerk?

» **Ritzhaupt:** Wir haben ein Produkt entwickelt, mit dem wir das Kleben revolutionieren. Stellen Sie sich einen isocyanatfreien Klebstoff vor, der die positiven Charakteristika von klassischem Weiß- und PU-Leim miteinander vereint – er quillt nicht auf, da er nicht auf Wasser basiert, und schäumt nicht auf, wie man das von PU-Leim kennt. Wir nennen diesen Kleb-

Was bedeuten zwei Jahre ohne Messe für Kleiberit?

» **Ritzhaupt:** Für ein Unternehmen, das gleich eine ganze Reihe von innovativen neuen Produkten entwickelt hat, ist es hart, dass wir jetzt schon so lange auf diese öffentlichen Präsentationsflächen