

# Die Macher fürs Heimwerken

## Hidden Champions: Die suki.international GmbH ist europaweit größter System-Lieferant für Baumärkte

**Wer in Europa eine Filiale der großen Baumarkt-Ketten betritt, der nutzt mit höchster Wahrscheinlichkeit die Kompetenzen eines Marktführers aus der Eifel, dessen Name der Öffentlichkeit kaum bekannt ist: suki.international.**

Das branchen-interne Renommee des 1951 in Iserlohn gegründeten und seit 1973 in Landscheid ansässigen Unternehmens suki.international ist sehr hoch. Die Expansion nach Süd- und Osteuropa geschieht dabei ohne große und publikumswirksame mediale Wellen, aber kontinuierlich. In mehr als 30 Ländern ist der Betrieb erfolgreich als Vollsortimenter für jene mit Kleisenwaren, Werkzeugen und anderem Heimwerkerbedarf bestückten Wände, die der Endverbraucher aus den Baumärkten kennt und die ihm etwa mit Farbleitsystemen die Orientierung erleichtern.

### Mindestens 97 Prozent Liefersicherheit

Mit passgenau auf den Bedarf der Baumärkte zugeschnittenen Konzepten dieser „points of sale“ samt begleitenden Marketing-Maßnahmen beginnt das Portfolio von suki.international. Kernkompetenz ist darüber hinaus die komplette Distribution vom jeweiligen Hersteller der Produkte bis zum Aufbau und zur ständig aktualisierten Belieferung der Verkaufswände. Innovationen bei Erzeugnissen, Präsentationen oder auch Verpackungen entwickelt das insgesamt 400 Mitarbeiter starke Team in der Eifel selbst. Mit der Herstellung werden geeignete Produzenten im In- und Ausland beauftragt, die fertigen Erzeugnisse kommen in das Logistikzentrum an der A 60.

Eine enge Zusammenarbeit mit unabhängigen Prüfinstituten wie der VPA Remscheid und eine eigene Qualitätskontrolle sichern das Niveau, das von den Baumärkten verlangt wird. Im Prinzip werden alle Qualitätsstufen angeboten – bis hin zum hochwertigen Segment für den Profi-Bedarf. Der ausgeprägten Netzwerkphilosophie von suki.international entspricht beispielsweise eine Kooperation mit Black&Decker. Einen neuen Zusammenschluss gab es kürzlich mit der auf innovative Selbstklebetechnik spezialisierten Ritterath GmbH, die als Marke fix-o-moll bekannt ist.

„Wir können bei unseren rund 40 000 Artikeln eine mindestens 97-prozentige Liefersicherheit innerhalb von ma-

ximal fünf Arbeitstagen in den EU-Ländern und innerhalb von 48 Stunden innerhalb Deutschlands garantieren“, schildert Sebastian Laus, der gemeinsam mit Steffen Grasse die Geschäftsführung innehat, eine jener Eigenschaften, die das Unternehmen in seine führende Marktposition gebracht hat. „Die als typisch deutsch geltende Zuverlässigkeit bringt uns im internationalen Vergleich Vorteile. Zugleich pflegen wir seit jeher eine Tradition der Weltoffenheit, die uns voranbringt und uns auf dem Wachstumskurs schneller macht als die Mit-

wettbewerber.“ Dabei erweise sich, so Laus, die Bodenständigkeit der Belegschaft, die überwiegend aus der Eifel stammt, als solide Basis für den internationalen Erfolg.

### Hohes Maß an Loyalität

„Einerseits machen wir die sehr gute Erfahrung, dass unsere Mitarbeiter ein hohes Maß an Loyalität und Identifikation mit dem Betrieb mitbringen“, schildert er das konstruktive Verhältnis zwischen Beschäftigten und

Geschäftsleitung. „Andererseits bekommen wir von ihnen im Rahmen unseres Ideenmanagements sehr wertvolle Verbesserungsvorschläge nicht nur für rationelleres Arbeiten, sondern ebenso für Produktneuerungen.“ Mit stabilen Kontakten zur Fachhochschule Trier und zur Initiative Schule-Wirtschaft, die sich in Diplom-Projekten oder Praktika konkretisieren, sowie mit einer hohen eigenen Ausbildungsquote zieht das Unternehmen den notwendigen und gut qualifizierten Nachwuchs selbst heran.

### „Es geht nur mit dem Unternehmen als Ganzes“

„Die Mitarbeiter sprechen von einer echten ‚suki-Familie‘, wenn sie ihren beruflichen Alltag beschreiben. Das bezeichnet die gesunde Eigen-Motivation, die bei ihnen herrscht. Schließlich definieren nicht nur die Chefs einen Hidden Champion, sondern es geht nur mit dem Unternehmen als Ganzes“, betont Sebastian Laus die Bedeutung des Beziehungsaspekts, der nicht nur in Richtung der Kunden, sondern auch intern gelebt wird. ■

[www.suki.com](http://www.suki.com)



Die beiden Geschäftsführer: Sebastian Laus (links) und Steffen Grasse.