



Montanwax, Gerbstoffe und Spezialwachsblends der Völpker Spezialprodukte GmbH sind weltweit gefragt.

»Ohne den Export könnten wir nicht existieren«, sagt Falko J. Preußner, Geschäftsführer der Völpker Spezialprodukte GmbH. Das Unternehmen mit Sitz im gleichnamigen Ort Völpke hat eine über 115-jährige Geschichte. Angefangen hat alles mit Montanwachsen, die auf Basis von Braunkohle gewonnen wird und in unmittelbarer Nähe abgebaut wurde. Inzwischen kommt der Rohstoff aus dem die erfolgreichen Wachsprodukte entstehen aus der Nähe von Halle. Knapp die Hälfte des Umsatzes machen die Wachse heute aus und werden zu bis zu 75 Prozent exportiert. Montanwax dienen als Verarbeitungshilfsmittel in der Kunststoffindustrie und werden für Beschichtungen sowie als Emulsionen für industrielle Bereiche genutzt. Darüber hinaus dienen sie als Wirkstoffmatrix und Polierwax in Pharmaanwendungen und kommen in lösemittelbasierten Dispersionen zur Anwendung. Wesentlich höher ist der Exportanteil für Gerbstoffe, die zu bis zu 90 Prozent in den Export gehen.

Das Geheimnis des Erfolges der Völpker Spezialprodukte GmbH sind nicht nur gute Produkte, sondern ist die zunehmende Anpassung an die verschiedenen Märkte. Während vor einigen Jahrzehnten Wax noch für Kohlepapier und Bohnerwax genutzt wurden, folgte der Einsatz für Polyethylen- und Polypropylenprodukte. »Jetzt entwickeln sich Hochleistungskunststoffe, damit werden den Wachsen ganz neue Eigenschaften abverlangt«, sagt Firmenchef Preußner. Doch diese Herausforderung nimmt das Unternehmen gern an. Herausfordernd sind von außen betrachtet auch die komplexen Abläufe, um das Auslandsgeschäft am Laufen zu halten.

2014 hat das Unternehmen in 58 Länder exportiert. »Die Mentalität ist nicht zu vernachlässigen«, sagt Verkaufsmitarbeiter Mario Lürding. Bevor kein Vertrauen gegeben ist oder kein Landsmann als Mittelsmann eingesetzt wird, gibt es oftmals keine Vertragsabschlüsse. Deshalb arbeitet das sachsen-anhaltische Unternehmen vor allem mit Agenten vor Ort zusammen.

Ein weiteres Mittel zur Absicherung und Risikominimierung sieht Lürding in den so genannten Incoterms. Damit werden gegenseitige

## Wachs für die ganze Welt

Aufgaben, Pflichten und Risiken festgeschrieben. Zur Zahlungssicherung nutzt das Unternehmen Akkreditive, Kasse/Dokumente-Geschäfte und greift auf Bonitätsabfragen zurück. Bevor ein Geschäft abgeschlossen wird, muss geprüft werden, ob Verbote oder Embargos vorliegen. Dass nicht immer alles glatt geht, ist verständlich. So kann es schon einmal passieren, dass leere Container aus Nigeria nicht zurückkommen, weil sie schon für den Wohnungsbau eingeplant wurden, willkürlich Zölle und Liegebühren erhoben werden oder Container bis

zur Freigabe von Rezepturen beschlagnahmt werden. Beispiele wie diese sind jedoch nur wenige Anekdoten und haben Seltenheitswert. Der schwache Euro begünstigt derzeit manches Auslandsgeschäft. Die Einschränkungen in Richtung Russland haben für Völpker auch kaum Auswirkungen. Wer sich neu auf dem Auslandsparkett bewegt, sollte sich darauf gut vorbereiten. »Englisch ist absolute Grundvoraussetzung, man sollte Incoterms beachten und vereinbaren sowie die Kultur und Mentalität vor Ort kennen«, sagt Firmenlenker Preußner.



Verkaufsmitarbeiter Mario Lürding

Fotos (2): Völpker Spezialprodukte GmbH