

NRW / Kreis Viersen / Kempen und Grefrath

LOKALE WIRTSCHAFT

Garant in Kempen: Kreativ durch die Krise

28. Juni 2020 um 18:09 Uhr | Lesedauer: 4 Minuten



Geschäftsführer Tim Holweg hat in Krisenzeiten verschiedene Schutzartikel – zum Beispiel für die Gastronomie – in sein Portfolio aufgenommen. Foto: Lübke, Kurt (kul)

Kempen. Die Firma Garant ist auf Gummierung und Vulkanisierung spezialisiert. In Krisen-Zeiten geht es aber nun auch um Hygienelösungen für die Gastronomie. Ein Interview mit Geschäftsführer Tim Holweg.

Von Daniel Boss

Gummierungen aller Art waren und sind das Kerngeschäft des Kempener Unternehmens Garant. Doch wegen massiver Umsatzeinbußen in der Corona-Krise musste Geschäftsführer Tim Holweg neue Wege gehen. Über sein Engagement bei Hygienekonzepten für die Gastronomie sprach er im Interview mit der WZ.

Herr Holweg, das Unternehmen Garant war bisher für Vulkanisierung und Gummierung bekannt. Nun sieht man Ihre Leute in Kempener Gaststätten werkeln: Wie kam es dazu?

Tim Holweg: In der Corona-Zeit haben wir uns überlegt, wie wir andere Betriebe in Kempen und Umgebung unterstützen können. Hierzu hatte ich die Stadt um ein Gespräch gebeten und konnte in einem gemeinsamen Gespräch mit Christoph Dellmans vom Stadtmarketing und dem Leiter des Ordnungsamtes unser Konzept erläutern. Ich habe gezeigt, welche Hygiene-Schutzmaßnahmen wir schon in anderen Städten wie Krefeld, Düsseldorf, Köln und Neuss umsetzen konnten. Einige Betriebe können wieder alle Tische besetzen und verringern natürlich so ihre Umsatzverluste. In Köln und Berlin konnten wir auch Haarstylisten helfen, wieder alle Stühle besetzen zu dürfen.

Hygiene-Schutzvorrichtungen bieten inzwischen sehr viele Firmen an. Wie wollen Sie sich von der Masse abheben?

Holweg: Wir bieten individuelle Komplettlösungen an. Hierbei werden die gesetzlichen Bestimmungen der Hygiene-Schutzvorschriften eingehalten. Wir gehen raus zum Kunden, sehen uns die Örtlichkeiten an, machen Fotos und erarbeiten ein Konzept, das wir dann dem Ordnungsamt zur Freigabe vorlegen. Nach erfolgter schriftlicher Freigabe des Ordnungsamtes bekommt unser Kunde dann ein individuelles Angebot. Wir kümmern uns um die Umsetzung von A bis Z. Unsere Kunden sollen sich um ihr Kerngeschäft kümmern und nicht noch durch mehr Bürokratie von ihrer Arbeit abgehalten werden. So sind sie aber auch sicher, dass nicht die Katze im Sack gekauft wurde, sondern die jeweiligen gültigen Vorgaben eingehalten werden, um Kunden und Mitarbeiter zu schützen.

Wie ist die augenblickliche Situation in Ihrem Kerngeschäft?

Holweg: Es wäre schön, wenn wir sagen könnten, dass uns die Krise nicht trifft. Jedoch verzeichnen wir in unserem Kerngeschäft einen Umsatzrückgang von 58 Prozent, und so haben wir Kurzarbeit anmelden beziehungsweise finanzielle Hilfen des Bundes beantragen müssen.

Ihr Internetauftritt ist neuerdings unter „Garant-Kempen“ statt unter „Garant-Gummi“ zu finden, da sie vor rund einem Jahr einen Krefelder Kunststoffspezialisten übernommen und damit das Portfolio erweitert haben – war es aus heutiger Sicht eine gute Investition?

Holweg: Der Besitzer hatte aus Altersgründen aufgehört. Nach dem Umzug von Krefeld nach Kempen haben wir die Produktion wieder aufgenommen. Aller Anfang ist schwer, das war uns auch bewusst. Wir mussten ein paar Hürden nehmen und Rückschläge einstecken, bis die Produktion wieder lief ohne zu Stocken. Ebenfalls mussten wir unsere internen Abläufe den neuen Bedingungen anpassen. Auch im personellen Bereich haben wir neue Kollegen gesucht und eingestellt, da nicht alle alten Mitarbeiter mit nach Kempen umziehen wollten. Die meisten Kunden konnten wir ebenfalls behalten, auch wenn diese am Anfang etwas länger auf ihre Produkte warten mussten. Dies haben wir aber inzwischen im Griff und unsere Kundschaft ist mittlerweile mehr als zufrieden mit unserer Arbeit. Im Kunststoffbereich arbeiten wir nun überwiegend für die Lebensmittelindustrie, etwa für namhafte Hersteller von Keksen und Waffeln. Wenn ich sehe, wie groß dieser Sektor ist, kann ich sagen, dass es eine gute Entscheidung war, unser Portfolio dahingehend zu erweitern.

In welchen weiteren Segmenten sehen Sie für Garant in dieser schwierigen Situation Wachstumschancen?

Holweg: Da ich selbst begeisterter Reisemobilist bin, habe ich mir über diese Jahre ein Netzwerk zu verschiedenen Händlern und Herstellern aufgebaut. Bis vor kurzen haben wir durch unsere eigene Werbung über Facebook und ähnliche Online-Kanäle, aber auch durch Mund-zu-Mund-Empfehlungen unser Kunden unsere Produkte an die einzelnen Reisemobilisten verkaufen können. Jetzt sind aber auch soweit das wir mit einem großen Reisemobilhersteller in Verhandlungen, der unsere Produkte nun in all seine Fahrzeuge mit verbauen oder auch anbieten will. Dabei geht es zum Beispiel um sogenannte „Stempel“ für ein sicheres Abstellen der Fahrzeuge.

Sie beschäftigen 13 Mitarbeiter. Wie zukunftssicher sind deren Jobs?

Holweg: In der aktuellen Situation ist diese Frage natürlich schwer zu beantworten. Wir haben schon vor längerer Zeit Projekte angestoßen, die eigentlich 2020 verwirklicht werden sollten. Diese liegen nun leider bei unseren Kunden bis auf weiteres wieder auf Eis, da die Gelder einfach fehlen. Andere kleine Projekte fangen dagegen an, Früchte zu tragen. Diese gilt es jetzt bis Ende des Jahres zu ernten. Aktuell suchen wir dafür einen Subunternehmer für Montagearbeiten mit mindestens zwei Mitarbeitern.