



Erfolgreich in der Nische



▶▶ Als Nischenanbieter etabliert:

Stefan Kaiser,
Geschäftsführender
Gesellschafter der
Kaiser Lacke GmbH,
Nürnberg

Das Stefan Kaiser ein waschechter Franke ist, wird gleich beim ersten Satz unmissverständlich klar. Der humorvolle Jungunternehmer spricht den hiesigen Dialekt. Am Rande der Frankenmetropole Nürnberg gründete Stefan Kaisers Großvater Walter Kaiser senior 1932 die Walter Kaiser Lackfabrik. Damals stellte der Betrieb noch Wandfarben, Bodenversiegelungen und Speziallacke her. Der Standort ist geblieben, aber er hat eine enorme Entwicklung erfahren: Kaiser Lacke hat sich auf die dekorative Produktveredelung spezialisiert. Produziert werden Farben und Lacke für Kerzen, Weihnachtsschmuck, Kinderspielzeug und Glas. Um 1989/90 hatte sich das künftige Ziel herauskristallisiert: „Wir wollten Nischenanbieter werden, um unsere Kunden als Komplettanbieter zu unterstützen“, erläutert Stefan Kaiser, Firmenchef in der dritten Generation.

Heute ist Kaiser Lacke Weltmarktführer in den Bereichen Kerze und Weihnachtsschmuck. 78 Prozent der Erzeugnisse gehen in den Export. Das Unternehmen beschäftigt 35 Mitarbeiter, 15 sind es am Standort Shanghai, einem 2003 gegründeten eigenständigen Firmenzweig. Von hier aus soll künftig der gesamte asiatische Markt beliefert werden. Das Umsatzvolumen von Kaiser Lacke beträgt 6 Mio. EUR, das Produktionsvolumen liegt zwischen 900 und 1100 Tonnen. Abnehmer der Farben und Lacke von Kaiser sind Kerzenziehereien, Glasbläsereien und Drechslerereien, die damit die Oberflächen von Wachs, Glas oder Holz veredeln.

Als einziger Sohn der Familie stand die berufliche Laufbahn von Stefan Kaiser bereits früh fest. „Ich bin im Unternehmen aufgewachsen“, sagt Kaiser, „da war der Weg vorgezeichnet.“ Nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann stieg er ins

Unternehmen ein und ist seit dem Jahr 2000 Geschäftsführender Gesellschafter in Vollverantwortung. Der Generationenwechsel ging recht sanft vonstatten, so gehen Kaisers Eltern, die bisher noch im Bereich Buchhaltung und Controlling tätig waren, erst jetzt in den Ruhestand über.

Besprechungsräume und Kantine hat Kaiser mit dekorativen Artikeln wie Vasen, Teller, Bildern und Christbaumschmuck versehen, die mit Produkten von Kaiser Lacke veredelt wurden. Das schafft zum einen eine freundliche Atmosphäre, zeigt aber auch, wie stolz der Firmeninhaber auf die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten seiner Erzeugnisse ist. Dieser Eindruck wird verstärkt, wenn Kaiser Gäste dynamischen Schrittes über das Firmengelände und durch die Produktionshallen führt.

Immer wieder betont der umtriebige Firmenchef das Know-how seiner Mitarbeiter, die den Markt genau beobachten und kennen. Um die neuesten Trends herauszufinden, arbeitet er mit Instituten zusammen, steht in engem Kontakt mit seinen Kunden und ist regelmäßig auf der für ihn wichtigsten Messe „Premiere Christmas World“ in Frankfurt am Main zu finden. Diese Messe findet immer nach dem eigentlichen Weihnachtstrubel zu Beginn des Jahres statt. Das Verkaufen steht dabei nicht im Vordergrund, hier geht es um die Kontaktpflege zu den Kunden.

Neben seinem engagierten Einsatz für das Unternehmen hat Stefan Kaiser aber auch noch andere Interessen. Die Sportbegeisterung des zweifachen Vaters ist unschwer an der Teetasse mit FC Bayern-Logo zu erkennen. In seiner Freizeit spielt der 40-Jährige zudem gern Eishockey. Diese Sportart ist in ganz Bayern weit verbreitet. Außerdem entspannt Kaiser beim Lesen und Treffen mit Freunden. Und nicht zuletzt sind da noch die beiden neun- und zwölfjährigen Kinder, mit denen der verwitwete Franke in Nürnberg lebt.

Für die Zukunft hat Stefan Kaiser noch so einiges geplant: Als Nächstes steht die Eroberung des US-amerikanischen Marktes an, die von einem Standort vor Ort aus erfolgen soll. „Das Potenzial ist da“, zeigt sich Kaiser optimistisch. Seine Philosophie: „Wir wollen dort sein, wo der Kunde ist oder hingeht.“

wr