

# 90 Jahre Markert-Gruppe

Anlässlich des 90-jährigen Jubiläums der Markert Gruppe hat Philipp Markert, Geschäftsführender Gesellschafter (45), ein Interview gegeben. Die Fragen stellte Aline Steiner, Marketing:

A. Steiner: Herr Markert, 90 Jahre ist eine lange Zeit. Wie hat alles angefangen?

P. Markert: Gegründet wurde das Unternehmen von meinem Ur-Großvater als Technisches Handelshaus, das mehr als ein halbes Jahrhundert erfolgreich eine umfangreiche Produktpalette von Putzlappen bis Transportbänder gehandelt hat. Mein Vater Klaus Markert erkannte lange vor dem Siegeszug des Internethandels, dass die Zeiten solcher kleiner, aber breit aufgestellter Handelshäuser zu Ende gehen wird. Er hat die Firma neu ausgerichtet und sich auf zwei Geschäftsbereiche, die textilen Filtermedien und die industriellen Schlauchleitungen, spezialisiert.

A. Steiner: Wozu werden textile Filtermedien benötigt?

P. Markert: Sehr viele Prozesse in der Industrie laufen in wässriger Form ab. Ein Beispiel sind die Metalle, wie Kupfer - unverzichtbar für Elektroleitungen und Motoren - und Zink - der effiziente Korrosionsschutz von Stahl -, bei denen nur ein paar kg pro Tonne Gestein in der Natur vorkommen. Eisenerz liegt zwar in höheren Konzentrationen vor, muss aber ebenfalls vor dem Hochofen aufkonzentriert werden, sonst wäre der Energieeinsatz dort viel zu hoch. Am Ende des Prozesses werden das Wasser und das Erz in Filtern getrennt. Diese Trennung erfolgt so effizient, dass das Wasser vollständig zirkuliert werden kann. Ein Garant für diese hohe Effizienz ist die



**Der Führungskreis** des Unternehmens besteht aus Sönke Burmeister-Benker (Geschäftsführer), Tobias Stoltz (Einkaufsleiter), Philipp Markert (Geschäftsführender Gesellschafter) und Katja Riedel (Leitung Vertrieb Innendienst). FOTO: MARKERT

richtige textile Bespannung - der Filter! Ein solcher industrielle Filter kann eine Fläche von bis zu 4.000 m<sup>2</sup> haben, das ist etwa die Größe eines Fußballfeldes. Wir liefern pro Jahr über 250.000 Tücher, und das entspricht etwa 1,2 km<sup>2</sup> (300 Fußballfelder) an Filterfläche.

A. Steiner: Was ist das Besondere an industriellen Schlauchleitungen?

P. Markert: Die wahrscheinlich bekanntesten industriellen Schläuche sind die, an den Zapfsäulen von Tankstellen oder die, mit denen Treibstoff zu und von den Tankwagen gepumpt wird. Die letzteren produzieren wir zwar auch, unser Hauptanwendungsgebiet liegt aber jedoch, wo korrosive Medien unter Druck gefördert werden. Hier garantieren unsere hohe Fertigungsqualität und die umfangreiche Prüfung, dass die Leitungen absolut dicht sind. Viele Medien wie z.B. Arzneimittel dürfen nicht in die Umgebung gelangen, da sie in der hohen Dosierung die Gesundheit der Mitarbeiter gefährden würden.

A. Steiner: Welche Schritte unternahm ihr Vater zum damaligen Zeitpunkt?

P. Markert: In einem mutigen Schritt hat er nicht nur die Fertigung, sondern das gesamte Unternehmen von

Hamburg nach Neumünster verlagert. Hier fand er genügend Platz, um auch für langfristiges Wachstum die Fertigungskapazität sicherzustellen. Gleichzeitig baute er das Know-how und den Markt für die beiden Geschäftsbereiche aus. Er hatte ebenfalls den Mut, sich radikal vom ehemaligen Kerngeschäft - dem technischen Handel - zu trennen. Der Erfolg des Unternehmens bestätigte die Richtigkeit seiner Entscheidungen.

A. Steiner: Seit wann sind Sie im Unternehmen tätig?

P. Markert: Nach einer Lehre, dem BWL-Studium und diverser praktischer Erfahrungen im Finanzbereich durfte ich 2002 in 4. Generation die Geschäftsführung der Markert Gruppe übernehmen. Mein Vater stand mir aber mehr als 15 Jahre im Beirat mit Rat und Tat zur Seite. Nicht unerwähnt sollte das Management-Team, insbesondere Herr Burmeister-Benker, bleiben, welches mich mit offenen Armen empfangen hat und täglich unterstützt.

A. Steiner: Wie ging es unter Ihrer Führung weiter?

P. Markert: Wir legen großen Wert auf ständige Innovation und Optimierung der Fertigung. Durch hohe Qualität unserer Produkte können wir uns erfolgreich gegen Anbie-

Hinblick auf neue Anwendungen als auch regional. Mit Tochterunternehmen im Raum Benelux und Italien sowie Partnern in weiter entfernten Ländern gewinnt der Export - neben dem Wachstum in Deutschland - ständig an Bedeutung.

A. Steiner: Was bereitet Ihnen Sorgen?

P. Markert: Sorgen ist übertrieben, aber durch die gute Konjunktur ist es schwierig, geeignetes Personal zu bekommen. Wir sind ständig auf der Suche nach Technikern und Ingenieuren, um unsere Produktentwicklungen voranzutreiben, auch nach Verkäufern, die bereit sind, als technische Berater beim Kunden unsere Produkte zu vertreiben.

A. Steiner: Verraten Sie uns noch ein paar persönliche Dinge?

P. Markert: Das wichtigste "Hobby" ist meine Frau mit unseren vier Kindern. Die Wochenenden und Urlaube mit ihnen sind eine entscheidende Basis für meine berufliche Leistungsfähigkeit. Daneben versuche ich ausreichend Sport zu betreiben (Laufen, Snowboarden und Radfahren) und das Leben mit gutem Essen und kulturellen Veranstaltungen zu genießen.

A. Steiner: Herr Markert, ich danke für das Interview.

ter aus Niedriglohnländern behaupten. Als Familienunternehmen expandieren wir vorsichtig, aber sehr konsequent. Dies erfolgt sowohl im