

# Schnell in alle Welt

## Vom Päckchen bis zum Container – Großhändler Imcopex hat sich über 25 Jahre als Distributor für Tinte und Toner einen Namen gemacht.

Deutsch, Englisch, Spanisch, Italienisch, Französisch, Türkisch, Russisch – wer bei dem Großhändler für Verbrauchsmaterial Imcopex anruft, findet fast immer einen Ansprechpartner, mit dem er in seiner Muttersprache reden kann. Durch die Räume des Unternehmens in Wentdorf nahe der Hansestadt Hamburg weht eine frische Brise der Weltof-



**Geschäftsführer Massimo Cadinu:** „Wir halten uns bewusst fern von dem Geschäft mit HP, Lexmark und Epson.“

fenheit. Über die Tische der Mitarbeiter gehen täglich viele Aufträge aus dem Ausland. In dreißig verschiedenen Sprachen kann man sich über das Unternehmen im Internet informieren.

„Wir haben Kunden in 63 Ländern der Erde“, sagt der Geschäftsführer Massimo Cadinu, der selbst fließend Deutsch, Englisch, Niederländisch und Italienisch spricht. Der Export spielte bei Imcopex von Beginn der Unternehmensgründung an eine große Rolle, heute gehen rund sechzig Prozent der Lieferungen ins Ausland.

„Lieferungen innerhalb von Deutschland sind in der Regel am nächsten Tag beim Kunden, und auch innerhalb der europäischen Union brauchen unsere Kunden kaum länger warten, da die Fuhrunternehmen nahezu jede Nacht in die europäischen Länder fahren.“

### Imcopex – Steckbrief

- ✓ Spezialgroßhändler für Drucker-  
verbrauchsmaterialien in Wentorf  
bei Hamburg
- ✓ enge Zusammenarbeit mit Canon,  
Oki, Samsung und Sharp
- ✓ Umsatz 61 Millionen Euro im Jahr  
2008 mit 35 Mitarbeitern
- ✓ Lager mit 2500 Quadratmetern



**Imcopex-Geschäftsführer  
Massimo Cadinu: nah dran am Lager**

Vor 25 Jahren hatte Claus Bode, Geschäftsführer eines Unternehmens für Kopiertechnik in Hamburg-Bergedorf, den Schritt vom Einzelhandel in den Großhandel gewagt. Imcopex (Import Copiers Export) wurde von ihm gegründet zu einer Zeit, als viele Hersteller noch ausschließlich

an Fachhändler lieferten. Bode hatte als Kopiereranbieter enge geschäftliche Verbindungen zu Canon und Minolta, diese beiden Marken wurden auch beim Aufbau des Großhandelsgeschäfts die ersten Stützen. Zwischenzeitlich übernahm der

persönlichen Kontakt. Der Anteil von Internetbestellungen wächst zusehends – eine der größten Veränderungen der vergangenen Jahrzehnte, wie Cadinu feststellt: „Mit der Verbreitung des Internet ist unser Großhandelsgeschäft noch in-

wir jedoch mit Canon, Oki, Samsung und Sharp zusammen. „Produkte dieser Hersteller haben wir immer auf Lager. Wir halten uns bewusst fern von dem Geschäft mit HP, Lexmark und Epson, da wir hier keinen Profit für die Distributionen er-

Firmengebäude von Imcopex:  
seit 1997 mit Verwaltung und Lager in Wentorf

Sohn Stefan Bode die Geschäftsführung, seit zwölf Jahren leitet nun Massimo Cadinu, ein Italiener, der in den Niederlanden aufgewachsen ist, die Geschäfte bei Imcopex. In diesen Jahren nahm der Anteil der Hardware ab, dafür spezialisierte sich das Unternehmen immer stärker auf die Verbrauchsmaterialien, von Tinte und Toner über Drums und Master bis zu Ersatzteilen.

Das stetige Wachstum machte einen Umzug nötig: 1997 baute Imcopex in Wentorf bei Hamburg einen neuen Firmensitz für Verwaltung und Lager – und schuf zugleich Ausbaureserven. 2500 Quadratmeter Lagerfläche stehen heute zur Verfügung, kontinuierlich wurden und werden die bestehenden Regale auf Hochregale umgerüstet und damit die Kapazität des Lagers erhöht.

Obwohl die Aufträge und Anfragen von den Kunden – ausschließlich von Wiederverkäufern, also Fachhändlern, Großhändlern, Distributoren, Internethändlern – immer häufiger per E-Mail erfolgen, legt man bei Imcopex großen Wert auf

internationaler geworden. Manche der Mitbewerber der ersten Stunde, die national tätig waren, gibt es heute nicht mehr.“ Dafür drängen wiederum Unternehmen aus dem Ausland auf den lukrativen deutschen Markt.

Von seinem Arbeitsplatz aus hat Cadinu das Lager im Blick. Durch Fensterglas schaut der Geschäftsführer auf die gut gefüllten Regale, Gabelstapler sausen durch die Flure. „Erfreue

Anzeige

Besuchen Sie den Showroom



unter [www.pbsreport.de/mondi](http://www.pbsreport.de/mondi)

licherweise spüren wir bislang keine Auswirkungen der Finanzkrise in unserem Geschäft. Im Gegenteil: Mit dem ersten Quartal dieses Jahres sind wir sehr zufrieden und im vergangenen Jahr konnten wir den Umsatz auf 61 Millionen Euro steigern“, erklärt der Imcopex-Chef. Wir liefern alle Produkte aller Marken, besonders eng arbeiten

kennen können“, sagt Cadinu. Hersteller alternativer Produkte hat der Händler indes nicht im Programm. „Wir sind bisher gut mit unserer Politik der Originale gefahren und wollen dabei bleiben.“

### Langfristige Stabilität

25-jähriges Bestehen feiert Imcopex in diesem Jahr. Wie konnte sich das Unternehmen angesichts des scharfen Wettbewerbs behaupten? Cadinu verweist nicht nur auf das international zusammengestellte Team, das Kunden in ihrer Muttersprache bedient. „Uns ist wichtig, auch in Zukunft keine überzogenen Ziele zu formulieren, das heißt keine unrealistischen Erwartungen an den Markt, an Kunden, Lieferanten und an die eigenen Mitarbeiter zu stellen. Wir wollen den Spaß an der Sache niemals verlieren. Die überschaubare, fast familiäre, gesunde Struktur mit kurzen Entscheidungswegen wollen wir erhalten und gerade in turbulenten Zeiten für unsere Partner, aber auch Mitarbeiter und deren Familien ein Garant sein.“ ●

[www.imcopex.de](http://www.imcopex.de)