

# Kompetenter Service für die Klebstoffbranche

Dank eines weltweit einzigartigen Leistungsspektrums hat sich die **Innotech Marketing und Konfektion Rot GmbH** zu einem gefragten Partner namhafter Hersteller von Kleb- und Dichtstoffen sowie verarbeitender Betriebe gemacht.



Mit der Gründung von Innotech 1989 im baden-württembergischen St. Leon-Rot verfolgte Joachim Rapp ein klar definiertes Ziel: „Ich wollte Normprüfkörper und Anlegehilfen entwickeln und herstellen“, erzählt der Feinmechaniker/Industriemeister der Fachrichtung Metall und Geschäftsführer von Innotech Rot. Mit ersten Aufträgen zur Abfüllung/Lagerung und für den Musterversand für Klebstoffhersteller betrat die Firma 1992 die Klebstoffbranche. Es folgte die Fertigung der ersten Marketingmuster für den Großteil der deutschen Klebstoffhersteller sowie der Start der Konfektionierung. Mit Beginn des neuen Jahrtausends übernahm Innotech Rot die Reparatur- und Ersatzteilversorgung für PC Cox, den weltweit führenden Hersteller von Kartuschenpistolen, sowie für die damalige Henkel Teroson GmbH. Nach dem Umzug 2004 an den neuen Firmenstandort in Bad Mingolsheim erweiterte Innotech Rot sein Leistungsportfolio um die Messebetreuung für PC Cox und den Klebstoffhersteller Lord Corporation. Heute beschäftigt das Unter-

nehmen neben neun fest angestellten Mitarbeitern vier Teilzeitkräfte und erwirtschaftete 2012 ein Umsatzvolumen von rund 1,5 Millionen Euro.

Gaber, seit August 2012 Angestellte Marketing und Vertrieb bei Innotech Rot. Rund 15 Prozent des jährlichen Umsatzvolumens entfallen auf dieses Segment. Im Geschäfts-

Serviceleistungen wie die Garantieabwicklung und die Reparatur von Klebe- oder Kartuschenpistolen für unterschiedliche Hersteller, die 25 Prozent zum Geschäftsergebnis beitragen. Dazu halten wir ständig ca. 100.000 Ersatzteile auf Lager und garantieren eine fachmännische Reparatur innerhalb von nur 24 Stunden.“ Im Geschäftsbereich Handel schließlich beliefert Innotech Rot Kunden mit Leerkartuschen und Zubehör für 1-K- und 2-K-Systeme, Verbrauchsmaterialien wie Düsenspitzen, Statikmischer, Adapter oder Reinigungstücher sowie Kartuschenpistolen. „Insgesamt führen wir in diesem sich stark entwickelnden Segment ca. 300 verschiedene Artikel von zurzeit sieben internationalen Herstellern“, fügt Joachim Rapp hinzu. „Zudem gewährleisten wir einen reibungslosen Service wenn es um die Lieferung von Gefahrgut geht. Wir waren der erste Anbieter der bei UPS über einen Gefahrgutbeförderungsvertrag verfügt!“

Mit diesem weltweit einzigartigen Leistungsspektrum hat sich Innotech Rot zum ge-



COX 2-K Akkupistole Electroflow für 200 ml Doppelkartuschen vom Sulper Mixpac

Das Leistungsportfolio von Innotech Rot ist in drei Geschäftsbereiche unterteilt. Im Bereich Fertigung bietet die Firma die individuelle, passgenaue Anfertigung von Zuschnitten, Normprüfkörpern, Anlegevorrichtungen und die Lohnverklebung von Marketingmustern an. „Damit helfen wir Klebstoffherstellern, die Qualitätsmerkmale ihrer Produkte zu testen“, erklärt Anja

bereich Dienstleistungen übernimmt Innotech Rot Aufgaben, die außerhalb des Kerngeschäfts der Kunden liegen. „Hierzu zählt insbesondere der Musterversand von Kleb- und Dichtstoffen, der für annähernd die Hälfte unseres Umsatzes verantwortlich zeichnet“, ergänzt Joachim Rapp. „Pro Jahr versenden wir weltweit etwa 10.000 Mustertsendungen. Hinzu kommen



Überblick über das Produktportfolio von Innotech Rot

fragten Servicepartner namhafter Unternehmen entwickelt. Kunden wie TEROSON, UHU, 3M, LORD, BMW, LOCTITE, Fugenmeister oder PC Cox nehmen die Leistungen der Mingolsheimer in Anspruch.

Diese Marktstellung rührt nicht zuletzt von dem großartigen Ruf, den der Firmengründer in der Kleb- und Dichtstoffbranche genießt. „Joachim Rapp gilt als innovativer Problemlöser der

Branche, wenn es um die Zusammenhänge zwischen Klebstoffen und ihrer richtigen Verarbeitung geht“, erklärt Anja Gaber. „Er steht für höchstes Know-how und ist gefragter Partner der Industrie bei der Erstellung von Marketingmustern sowie der Entwicklung und Produktion von Klebepistolen, v. a. dann, wenn es um Individuallösun-

gen geht.“ In den kommenden Jahren will Innotech Rot sein hervorragendes Renommee weiter festigen. „Wir sind ein erfolgreicher Nischenanbieter, verfügen über enormes Innovationspotenzial und erwarten für 2013 eine Steigerung unseres Umsatzvolumens auf ca. 1,9 Millionen Euro“, schließt Joachim Rapp.

**Innotech Marketing und Konfektion Rot GmbH**  
**Hermann-Löns-Straße 1a**  
**D-76669 Bad Mingolsheim**  
**[www.innotech-rot.de](http://www.innotech-rot.de)**