

Ronnenberg statt Rotterdam

Gewürzgroßhändler Ako baut Firmenzentrale aus

VON LARS RUZIC

Ronnenberg. Der Gewürzgroßhändler Ako hat die Kapazitäten in seinem Zentrallager im Ronnenberger Stadtteil Empelde mehr als verdoppelt. Mit dem gestern eingeweihten Anbau an das bestehende Logistikzentrum wachse die Zahl der Palettenstellplätze um 1600 auf 2700, sagte Ako-Inhaber Olaf Richter. „Wenn wir gekonnt hätten wie wir wollten, hätten wir noch größer gebaut“, so der Unternehmer. Doch mehr Fläche stand nicht zur Verfügung. Ako ist auf die Weiterverarbeitung von Rohgewürzen spezialisiert und hat sich nach eigenen Angaben in der Branche einen Namen als Kostenführer gemacht. Seit 2008 verdoppelte sich der Umsatz auf 12 Millionen Euro, für die kommenden fünf Jahre peilt Richter eine abermalige Verdoppelung an.

Auch der Anbau ist bereits gut gefüllt mit Paletten voller Gewürze. 48 Artikel von Anis bis Zwiebeln hat Ako im Programm. Das dominierende Produkt mit gut 30 Prozent der Menge macht Pfeffer aus. Die Waren werden in Containern aus aller Herren Länder importiert, gereinigt, gemahlen und in kleinere Einheiten verpackt. Einen Großteil der Gewürze musste Richter bislang an den Importhäfen in Hamburg und Rotterdam zwischenlagern – und dafür erkleckliche Mieten zahlen. Mit der vergrößerten Zentrale in Empelde hofft der gelernte Bankkaufmann nun, mehr Waren direkt in den Südwesten Hannovers umleiten zu können. Bis zu 80 000 Euro jährlich sollen so allein an Mietkosten eingespart werden.

Rund 4000 Tonnen Gewürze hat Ako 2012 verarbeitet. Mehr als ein Viertel der Menge müsse man laufend am Lager haben, berichtete der 53-Jährige. Grund sind die langen Lieferzeiten. Meist vergehen von der Bestellung bis zur Ankunft der Ware drei Monate. Seinen Kunden verspricht Ako dagegen eine Lieferung innerhalb von 48 Stunden. So müsse man laufend etwa 30 Prozent des Lagerumsatzes zwischenfinanzieren, so Richter. „Ich bin so etwas wie eine Bank mit angeschlossener Gewürzabteilung.“

Die Kunden des 30-Mann-Unternehmens sitzen in halb Europa, Deutschland macht 60 Prozent des Umsatzes aus. Ako liefert vor allem an Einkaufsgenossenschaften der Fleischer und Bäcker, an Misch- und Abfüllbetriebe und den Fachhandel. Dabei will sich Richter nicht verzetteln. Es gehe darum, die Kosten zu optimieren und nicht weitere Produkte aufzunehmen. „Wir bleiben strikt bei der Standardware.“