



Geschäftsführer Hendrik Köster leitet das Unternehmen KÖSTER & BÖMCKE bereits in fünfter Generation. Foto: Oliver Schaper

# Fünf Generationen Erfolg

KÖSTER & BÖMCKE feiert Jubiläum: Seit nunmehr 150 Jahren gibt es das traditionsreiche Familienunternehmen.

VON DR. KARL-PETER ELLERBROCK

Eigentlich wollte ich nie in das Unternehmen meiner Familie eintreten, sondern habe eine Führungsposition bei der Berufsfeuerwehr angestrebt“, erinnert sich Hendrik Köster. Es war einem Zufall geschuldet, dass er heute in fünfter Generation an der Spitze des Familienunternehmens KÖSTER & BÖMCKE steht, das in diesem Jahr 150 Jahre alt wird. „Mein Vater bat mich nämlich Anfang November 2001, für etwa vier Wochen als Aushilfsfahrer einzuspringen. Ich war zu diesem Zeitpunkt bereits im Besitz aller Gefahrguttransportführerscheine und sagte gern zu, zumal ich so die Zeit

bis zum Antritt meines Studiums im Fach ‚Rescue Engineering‘ im Sommersemester 2002 an der TH Köln gut überbrücken konnte.“

Ein wichtiger Wendepunkt in Kösters Leben, wie er im Rückblick sagt, denn „ich habe sofort Spaß an der Arbeit bei KÖSTER & BÖMCKE gefunden, bekam einen eigenen Schreibtisch und habe dann am 21. November 2001 einen unbefristeten

Arbeitsvertrag unterschrieben.“ Die unternehmerischen Leistungen der vier Unternehmergenerationen vor ihm waren ihm ein großer Ansporn, und so wuchs er auch schnell in die Unternehmensnachfolge hinein. Seit 2011 ist er schließlich alleiniger geschäftsführender Gesellschafter des Traditionsunternehmens, das auf eine bewegte Geschichte zurückblickt.

## Glänzende Absatzmöglichkeiten

Am 10. Oktober 1873 eröffneten Wilhelm Köster und Richard Bömcke am Dortmunder Westenhellweg 45 das „Drogen-, Material- und Farbwaren-Geschäft KÖSTER & BÖMCKE“. Erhaltene Werbeanzeigen dokumentieren ein umfassendes Warenangebot, das auch exklusive Lebensmittel sowie „Parfümerie- und Toilette-Artikel“ umfasste. Eine besondere Spezialität waren „Farbwaren“, die am Anfang eines Geschäftsfelds standen, das sich in den Folgejahren zunehmend auf weitere chemische Produkte ausweiten sollte.

Eine florierende regionale Wirtschaft sicherte glänzende Absatzmöglichkeiten – vor allem in der Dortmunder Montanindustrie und in der Brauwirtschaft. Die Stahlindustrie wurde wie der Bergbau mit Benzin, Petroleum, Mineralölen, Schmierstoffen sowie auch einer breiten Palette von Chemikalien beliefert, die für die ausgedehnte Wasserwirtschaft der Werke benötigt wurden. Wasseraufbereitung



war auch ein beherrschendes Thema der Brauwirtschaft. Bis zur Einführung der neuen Bügelverschlüsse lieferte das Unternehmen auch Verschlusskorken, Pichzapfen und Hainbuchenspäne; zudem gab es ein breites Angebot auch für den Privathaushalt.

**Krisenjahre gut überstanden**

Die Geschäfte liefen sehr gut, sodass innerhalb weniger Jahre umfangreiche räumliche Vergrößerungen anstanden. Ein besonderer Einschnitt war die Gründung des „Hafenlagers“: Der 1899 fertig gestellte Dortmund-Ems-Kanal und die Eröffnung des Dortmunder Hafens boten neue Entwicklungsperspektiven. KÖSTER & BÖMCKE war eines der ersten Unternehmen, das sich hier niederließ. Der Umsatz stieg von knapp 200.000 Mark im Jahr 1874 auf 1.350.000 Mark im Jahr 1902, was umgerechnet etwa zehn Millionen Euro entspricht.

Die Krisenjahre nach dem Ersten Weltkrieg, die von Inflation und der Ruhrbesetzung durch Franzosen und Belgier zur Sicherung der im Versailler Vertrag vereinbarten Reparationsleistungen gekennzeichnet waren, wurden erfolgreich gemeistert, weil man erfolgreich den Weg vom klassischen Kolonialwarenhandel zu einem modernen Großhändler für Chemikalien und Mineralölprodukte beschritten hatte. Doch KÖSTER & BÖMCKE machte auch während des Nationalsozialismus gute Geschäfte. Man stand Schlange, denn hier gab es die begehrten Produkte wie Leucht- und Brennstoffe oder Kolonialwaren und natürlich Chemikalien aller Art zu kaufen, die für die Zubereitung von Ersatzmitteln dringend benötigt wurden.

Nach dem Wiederaufbau des Landes nach dem Zweiten Weltkrieg partizipierte das Unternehmen so wie viele andere, die überlebt hatten, am bundesrepublikanischen Wirtschaftswunder.

Der Umzug an die Kanalstraße im Jahr 1966 leitete ein neues Kapitel in der Unternehmensgeschichte ein. Bei der strategischen Neuausrichtung



wurde der Einzelhandel mit Klein- und Kleinstmengen nur noch als „Nischengeschäft“ zur Kundenbindung weitergeführt. „Ohne Zuhilfenahme chemischer Produkte könnte kein Haus gebaut, kein Auto produziert noch gefahren werden.“ Mit dieser selbstbewussten Werbebotschaft warb das Unternehmen in erster Linie um gewerbliche Großabnehmer.

Der regionale Strukturwandel mit dem Wegbrechen von Kohle, Stahl und Bier sowie der Zuliefererindustrien wurde auch für KÖSTER & BÖMCKE eine unternehmerische Herausforderung, der man sich erfolgreich stellte. Um die Mitte der 1980er-Jahre stagnierte der Umsatz, weil nach dem massiven Konkurrenzdruck durch das Aufkommen der Baumärkte der Farben- und Lackgroßhandel komplett aufgegeben werden musste. Weggefallen sind auch chlorierte Kohlenwasserstoffe, die zuvor in großen Mengen von chemischen Reinigungen nachgefragt wurden. Unterbrochen wurde der Abwärtstrend durch den Wiedervereinigungsboom. Die wirtschaftliche Rezession um die Mitte der 1990er-Jahre machte dann abermals eine strategische Neuausrichtung notwendig, wobei Schwimmbadpflegemittel sowie Desinfektions- und Reinigungsmittel eine besondere Rolle spielten.

Das Unternehmen ist heute in sechs Geschäftsfeldern tätig; dem Handel mit Öl- und Chemikalienbindemitteln, dem Handel von Streu- und Gewerbesiedesalzen, dem klassischen Chemikalienhandel

ohne eigene Abfüllung, dem Mineralölhandel, dem Handel von Artikeln des Arbeits- und Umweltschutzes. Zu einem besonderen Schwerpunkt sind

Dienstleistungen geworden. Die Umbenennung in die KÖSTER & BÖMCKE Service GmbH war nur eine logische Konsequenz: „Meine strategischen Überlegungen zu der künftigen Ausrichtung des Unternehmens konzentrieren sich auf den weiteren Ausbau von Serviceleistungen und Schulungen“, blickt Köster zuversichtlich in die Zukunft. „Wir führen schon heute von der IHK anerkannte Unterweisungen und Schulungen für alle Gefahrgutklassen bei Berufskraftfahrern durch; nicht nur für Tankwagen, sondern auch für den Transport und die sachgerechte Lagerung zum Beispiel von Sprengstoffen oder radioaktivem Gefahrgut.“

**IHR SPEZIALIST FÜR IMMOBILIENBEWERTUNGEN VON GEWERBE-, INDUSTRIE- UND VERWALTUNGSOBJEKTEN.**

**In ganz NRW!**

**Ideal bei:**

- Verkauf
- Generationswechsel und Übertragung
- Insolvenz

**☎ 02336 473260**



**Gutachter MARCUS KAMMEL**

Sachverständigenbüro Marcus Kammel

info@verkehrswertgutachten-nrw.de  
www.verkehrswertgutachten-nrw.de

