

# Deutsche Qualität Made in India

*Akemi hat eine Niederlassung in Südindien eröffnet. Bestimmte Produkte werden jetzt vor Ort hergestellt. Naturstein sprach mit Geschäftsführer Dr. Dirk Hamann über Beweggründe und Ziele.*

**Herr Hamann, neben dem 2009 eröffneten Werk in den USA betreiben Sie jetzt ein weiteres in Indien. Auch in China und Brasilien investieren Sie. Warum?**

**Dr. Dirk Hamann:** Die Investition in ausländische Niederlassungen ist Teil unserer Globalisierungsstrategie. Die indischen Natursteinvorkommen zählen zu den größten der Welt. Indien ist eine aufsteigende Wirtschaftsmacht, die Bauindustrie boomt. Wir sind seit Jahren in Indien aktiv und haben dort Jahr für Jahr mehr umgesetzt. Durch die Produktion vor Ort können wir den lokalen Markt jetzt schneller und flexibler bedienen.

**Warum ist das von Interesse für unsere Leser?**

Mit unseren Investitionen im Ausland folgen wir der Entwicklung des weltweiten Natursteinmarkts, die Sie kennen: Die in Indien, Brasilien und China gebrochenen Steine werden ja längst nicht mehr in Europa verarbeitet, sondern mithilfe oft europäischer Technologien und Techniken vor Ort. Zum einen dienen unsere Investitionen in diese Märkte der Sicherung unserer Existenz als schlagkräftiger Entwickler und Anbieter von intelligenten Produkten in deutscher Qualität. Zum anderen werden die für den Export bestimmten Unmaßplatten heute großteils im Herkunftsland der Steine resiniert. Die Qualität der Resinierung und anderer Steinbehandlungen können wir nicht von Deutschland aus beeinflussen.

**Muss man wirklich in dem Umfang resinieren, wie es heute üblich ist?**

Nicht jede Gesteinssorte bedarf der Resinierung, das ist wahr. Viele indische und auch brasilianische Gesteinssorten wei-



Dr. Dirk Hamann ist als GF von Akemi u.a. für die Aktivitäten des Unternehmens in Indien verantwortlich. Foto: Bärbel Holländer; übrige Fotos: Akemi

sen aber feine Haarrisse oder Stiche auf, die durch das Resinieren geschlossen werden. Wenn man korrekt und mit Qualitätsprodukten arbeitet, ist diese Behandlung, die mittlerweile weitgehend Standard ist, ein Beitrag zur Stärkung und Veredlung des Steins. Auf der Oberfläche bleibt von den eingesetzten Produkten nichts zurück.

**Weshalb können Sie die Qualität der Steinbehandlung von Deutschland aus nicht beeinflussen?**

Die Lieferzeiten sind zu lang. Wer im fernen Ausland schnell agieren will, muss lokal fertigen. Chemische Produkte haben ein sog. Shelflife, d.h. sie halten nicht unbegrenzt. Deshalb ist es wichtig, dass man bei Bedarf die richtigen Produkte frisch vorrätig hat bzw. vor Ort Farbanpassungen vornehmen und schnell liefern kann. Außerdem ist es so: Wenn man nicht vor Ort präsent ist, gründen sich schnell örtliche Firmen. Der Markteintritt wird dann schwieriger, zumal es zusätzlich andere ausländische Anbieter gibt. Was vor Ort gespielt wird und was der jeweilige Markt braucht, weiß man nur, wenn man dort präsent ist.

**Weshalb haben Sie Bangalore als Standort für das neue Werk gewählt?**

Sie wissen vielleicht, dass Bangalore als Zentrum der boomenden IT-Branche mit mittlerweile sechs Millionen Einwohnern zu den fortschrittlichsten Städten Indiens zählt. Unser Standort liegt südlich von Bangalore, wo es mehrere große Steinverarbeitungsbetriebe gibt. Viele davon dort kennen wir schon gut. Zusammen mit Herrn Pomakis, dem Leiter unserer Anwendungstechnik, war ich seit 2003 viele Male zur Beratung vor Ort. Akemi und insbesondere Dr.-Ing. Ioannis Pomakis sind daher in dieser Gegend bereits als »Steindoktoren« bekannt. In Bangalore findet auch die Natursteinmesse Stona statt. Dort stellen wir seit Jahren aus. Auf dem Grundstück, auf dem wir produzieren, stand bereits ein Fabrikgebäude, das wir für unsere Zwecke umgebaut haben. Im vergangenen Jahr haben wir eine zweite Halle angebaut.

**Was produzieren Sie im neuen Werk?**

Das gesamte Sortiment an flüssigen und gelartigen Produkten, also die Standardpolyester, die flüssigen Epoxydharzsysteme und ausgewählte Steinpflegeprodukte. Ein Großteil des umfangreichen Akemi-Sortiments kommt vorerst weiterhin aus Nürnberg, ebenso die Rohstoffe, also die Basisharze für die Produktion vor Ort. Auch die in Indien gefertigten Produkte entsprechen somit unserem deutschen Qualitätsstandard, der für unsere indischen Kunden ein Gütesiegel ist.



In Indien werden derzeit v.a. flüssige und gelartige Produkte aus dem Akemi-Sortiment hergestellt.

Leitende Mitarbeiter der indischen Tochtergesellschaft von Akemi vor dem Fabrikgebäude, unter ihnen »Steindoktor« Dr.-Ing. Ioannis Pomakis, Leiter der Akemi-Anwendungstechnik (5. v. r.)



Qualitätssicherung durch Schulung, oben im Bild Akemi-Vorarbeiter Kurt Troll

### Wie gewährleisten Sie, dass die Fertigung deutschen Standards entspricht?

Wir haben unsere 25 indischen Mitarbeiter monatelang geschult und prüfen regelmäßig die Fertigungsqualität. Insbesondere Dipl.-Ing. Dieter Zimmermann, Leiter unserer Anwendungstechnik, Produktionsleiter Claus Meyer und Vorarbeiter Kurt Troll haben sich um die Qualitätssicherung vor Ort verdient gemacht. Die Produktion ist im Januar angelaufen. Bislang sind wir sehr zufrieden.

### Beliefern Sie nur die Steinindustrie?

Nein, wir bedienen drei Marktsegmente: Steinindustrie, Steinverarbeiter und Projektarbeit. Das Dosengeschäft und das Projektgeschäft wachsen kontinuierlich. Ich bin sehr froh darüber, denn damit wird es uns aller Voraussicht nach gelingen, unser Unternehmen auch im indischen Markt als Marke zu etablieren.



Händische Resinierung einer Unmaßplatte in einem indischen Steinmetzbetrieb. Akemi sieht sich nicht nur als Produktanbieter, sondern auch als Vermittler von Know-how.

### Wie gründet man ein Werk in Indien und wie viel haben Sie investiert?

Wir haben uns von einer Consultingfirma beraten lassen, denn es gibt immer nationale und regionale Gepflogenheiten, die man beachten muss. So mussten wir ein »bonded warehouse« einrichten, was so viel wie zollfreies Lager bedeutet. Den auf Export spezialisierten Unternehmen – auf Englisch »Export Oriented Units« oder EOU – ist das wichtig, weil sie beim Ein-

kauf in solchen Lagern keinen Importzoll entrichten müssen. Zurzeit nutzen wir auf 4000 m<sup>2</sup> Fläche 600 m<sup>2</sup> für Büros und die Produktion und 810 m<sup>2</sup> als Lager, alles in Miete. Vorsorglich haben wir uns ein 22000 m<sup>2</sup> großes Grundstück in Tamil Nadu gesichert. In einigen Jahren können wir dort ein neues Werk errichten. Investiert haben wir bislang im einstelligen Millionenbereich.

*Interview: Bärbel Holländer*



Vor Ort etikettierte Dosen; das Dosen- und das Projektgeschäft wachsen kontinuierlich, so Akemi.



Für die Produktion vor Ort hat Akemi Maschinen und Laborequipment aus Deutschland eingeführt.

#### Akemi chemisch technische Spezialfabrik GmbH

Lechstraße 28  
90451 Nürnberg  
Tel.: 0911/642960  
Fax: 0911/644456  
info@akemi.de  
www.akemi.com

Marmomacc 2013:  
Halle 7, Stand E 10