

Botschafter für Naturstein

*Akemi ist zuversichtlich ins neue Jahr gestartet.
Naturstein sprach mit Geschäftsführer Dr. Dirk Hamann.*

Naturstein: Herr Hamann, Akemi hat unlängst einen großen Event rund um fleckenfreie Natursteinanwendungen im Oman veranstaltet. Mit Johannes Albert haben Sie dort Bauherren, Architekten und sieben Botschaftern erklärt, wie man mit Akemi-Produkten werthaltig baut. Welche Botschaft und welches Produkt standen im Mittelpunkt?

Dr. Dirk Hamann: Wir wollten vermitteln, dass »so billig wie möglich« nicht die richtige Devise ist, wenn man sich beim Bauen mit Naturstein ein nachhaltig schönes Ergebnis wünscht. Konkret ging es um Konkret ging es um »Akemi 2015 Anti-Stain Coating«, ein Produkt, mit dem man Beläge und Bekleidungen rückseitig beschichten und so vor Ausblühungen und Feuchtigkeitsflecken schützen kann (<http://bit.ly/2gDGVA>). Dieser Arbeitsschritt kostet zwar bei der Verarbeitung Mehraufwand, schafft aber dauerhaft Sicherheit und Werthaltigkeit. Die Steinanwendung bleibt fleckenfrei.

Sie haben sich also vor den diplomatischen Botschaftern als Botschafter für fleckenfreie Natursteinanwendungen präsentiert?

So kann man das sagen (lacht). Wir sind ja bekennende Natursteinfreunde. Jeder Schadensfall schadet dem Image dieses einzigartigen Materials. Wir wollen dazu beitragen, dem vorzubeugen.



Akemi-Geschäftsführer Dr. Dirk Hamann (rechts) bei der Akemi-Veranstaltung rund um fleckenfreie Natursteinanwendungen in Muscat im Oman.
Fotos: Akemi

War 2016 ein gutes Jahr für Akemi und was erwarten Sie für 2017?

Abgesehen von Schwächen in Märkten, die von Rohstoffen abhängig sind, z. B. Russland und China, war 2016 ein gutes Jahr. Besonders erfolgreich waren wir in den USA. In Europa und v. a. Südeuropa haben wir unsere Händlerbasis ausgebaut. Europa hat nicht ausgedient! Durch den Brexit und mit Trump sind zwar Vertreter des Protektionismus an die Macht gekommen. Für uns wird das jedoch zunächst keine schlimmen Folgen haben; dennoch stellen diese Entwicklung wie auch die Bargeldreform in Indien Unwägbarkeiten dar. Wir sind aber zuversichtlich für 2017. Ausbaufähig sind sicherlich die Märkte im nahen und mittleren Osten. Südostasien bleibt mittel- und langfristig ein Wachstumsmarkt,

auch deshalb stellen wir wieder auf der Messe Xiamen Stone Fair (s. S. 42) aus. Der deutschsprachige Markt bleibt stabil, in Deutschland mit Schwerpunkt »Bauen im Bestand«. Auf den Trend zu farbgenauem Kleben haben wir erfolgreich mit unserem »Akepox 5010 eingefärbt« reagiert. Gut angenommen wird auch die überarbeitete Steinpflegeanleitung: www.akemi.de/de/steinpflegeanleitung.

Die Stone+tec findet ja erst 2018 statt. Warum bleibt sie wichtig?

Weil sich dort alle Steinfachleute aus Deutschland und den Nachbarländern umfassend informieren können – Hausmessen sind immer nur regional. Wir stellen aus und werden uns auch wieder an der Sonderschau »Technik & Chemie« beteiligen. *Interview: Bärbel Holländer*



Terrassenbelag aus Naturwerkstein ohne Schutz



Mit Akemi Anti Stain Coating 2015 geschützter Terrassenbelag



<http://bit.ly/2gDGVA>



Das 2 Komponenten-Produkt für rückseitige und seitliche Beschichtung