Foto: Firma

Akemi hat seinen Stammsitz erweitert und in die Firma Gans Chemie sowie die Beteiligung an der Firma Digalpa investiert. Naturstein sprach mit Akemi-Geschäftsführer Dr. Dirk Hamann.

Kräftig investiert

Zu Jahresbeginn hielt Akemi-Geschäftsführer Dr. Dirk Hamann Rückschau auf 2018.

Naturstein: Sie haben im letzten Jahr stark investiert. Für was und warum?
Dr. Dirk Hamann: Die wichtigsten strategischen Schritte waren die Übernahme der Firma Gans Chemie in Wiel und die Beteiligung an der türkischen Firma Digalpa. Ein Grund für diese Investitionen sind unsere Kapazitätsgrenzen in der Fertigung am Firmensitz in Nürnberg. Gans Chemie beschäftigt 25 Mitarbeiter, war bislang auf die Fertigung von Silicon der Marke Durasil spezialisiert und übernimmt jetzt zusätzlich den Großteil der Produktion von Akemi-Silicon. Mit der Übernahme haben wir auch in zusätzliche Lagerkapazitäten und Mitarbeiter investiert.

Wie kooperieren Sie mit Digalpa?
Die Firma hat bislang v.a. Resinierharz hergestellt und sich auf dem türkischen Markt als starke Marke etabliert. Sie verfügt über ein gutes Labor mit fünf Mitarbeitern, das uns in der Forschung und Entwicklung unterstützen kann. Digalpa fertigt jetzt einige Akemi-Produkte unter Lizenz. Die Beteiligung, die wir noch ausbauen können, ist auch marktstrategisch interessant. Die Türkei ist ein wichtiger Natursteinmarkt und ein gutes Einfallstor für Geschäfte im Iran und Syrien.

Wann haben Sie die Kooperation bekannt gemacht?
Vor einem Jahr auf der Baumesse in Istanbul. Vom 27. bis 30. März präsentieren wir uns gemeinsam auf der Naturwerksteinmesse Marble in Izmir.

Gab es auch Veränderungen am Standort Nürnberg?
Wir haben dort eine neue Halle erworben und einen Teil der Lager- und Versandlogistik zurück in den Betrieb geholt. Das komplette Rohstofftanklager wurde erneuert. So haben wir z.B. tolle neue Tankanlagen mit vergrößertem Volumen und elektronischer Bestandsüberwachung angeschafft. Auch im Bereich der pastösen Abfüllung von Dosen und Kartuschen wurde in neue Anlagen investiert. Für die Flüssigabfüllung wurde eine neue Halle bereitgestellt. Insgesamt beträgt das Investitionsvolumen in Deutschland über 3 Mio. €.

Dann war 2018 ein gutes Jahr?
In Deutschland konnten wir eine Umsatzsteigerung im höheren einstelligen Bereich verzeichnen, wobei sich der Industriebereich am stärksten entwickelt hat. Aber auch im Natursteinbereich haben wir in Deutschland ein äußerst zufriedenstellendes Wachstum verzeichnet. Im Ausland sind wir zweistellig gewachsen. Allerdings waren 2018 die Rohstoffpreise und die Rohstoffverfügbarkeit, insbesondere für die Dichtstoffproduktion, ein riesiges Problem. Hintergrund ist, dass heute viel Grundchemie in China hergestellt wird. Firmenschließungen aufgrund verschärfter Auflagen führten zu Engpässen. Außerdem lief die Weltkonjunktur auf Hochtouren, sodass die Anlagen der Grundstoffchemie weltweit an die Kapazitätsgrenzen stießen. Das hat sich auf die Preise ausgewirkt.

Sie sind weltweit aktiv und in den USA so erfolgreich, dass Sie seit 2009 eine Firma in Atlanta übernommen haben. Wie wichtig ist der deutsche Markt?
Deutschland bleibt unser Schwerpunkt. Unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit wird hier koordiniert. Das Nürnberger Management führt jede Woche Telefonkonferenzen mit dem lokalen Führungskreis und pflegt laufend Kontakt mit den Entscheidungsträgern. Auch unsere Anwendungstechniker halten permanent Kontakt zu den Tochtergesellschaften. Der Entwicklungsinput und die Marktanregungen, die sich aus diesen Gesprächen ergeben, kommt weltweit unseren Kunden zugute.

Interview: Bärbel Holländer

www.akemi.de
Zur neuen Website: Naturstein 1/2019, S. 63