

Setzt auf enge Kundenbindung und die Entwicklung praxisdienlicher Produkte:
Dr. Dirk Hamann, GF der Firma Akemi
Foto: Bärbel Holländer



Verfügbarkeit ist Trumpf

Die Bauwirtschaft ist während der Pandemie gewachsen. Davon profitiert auch die Bauchemie. Eine Herausforderung ist und bleibt die Verknappung der Rohstoffe. Über das vergangene Jahr und seine Pläne für 2022 sprach Naturstein im Dezember 2021 mit Dr. Dirk Hamann, Geschäftsführer der Firma Akemi.

Naturstein: Herr Hamann, wie hat sich das erneute Pandemie-Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Dr. Dirk Hamann: Die Baukonjunktur ist in der Pandemie nicht eingebrochen, im Gegenteil. Viele Menschen haben 2020 und 2021 in den Umbau und die Modernisierung ihrer Wohnungen, Häuser und Gärten investiert, u.a. in Schwimmbäder und Außenküchen. Wir haben 2021 vom Wachstum in Nord- und Osteuropa sowie in den USA und Indien profitiert. Außerdem haben wir wieder einige neue Produkte eingeführt, darunter den Fleckentferner Good Bye Stain, die Flächenklebstoffe Akepur 150 und Akepox 7030, die schnelle Imprägnierung Rapid Impreg-

nator sowie neue Schriftfarben, immer auch in Form von Sprays. Alles zusammen hat dazu geführt, dass wir 2021 mengenmäßig um ca. 15 % zulegen konnten. Anders sieht es bei den Rohertträgen aus, da die extrem gestiegenen Kosten nicht vollumfänglich durch die vorgenommenen Preiserhöhungen aufgefangen wurden.

Wie haben Sie auf die Verknappung der Rohstoffe und die explodierenden Kosten reagiert?

Wir haben vorrangig auf Verfügbarkeit im Interesse unserer Kunden gesetzt – kostete es, was es wolle. Um sicherzustellen, dass sie die Produkte erhalten, die sie ja zur Fertigstellung ihrer Baustel-

len brauchen, haben wir sehr hohe Fracht- und Rohstoffkosten in Kauf genommen. Wichtige Rohstoffe werden wir auch weiterhin zu wesentlich höheren Preisen einkaufen müssen. Bei Epoxy- und Siliconprodukten liegt die Steigerungsrate über das Jahr gesehen sogar im dreistelligen Prozentbereich. Wir konnten und können weiterhin liefern, wenn auch teilweise mit Verzögerung. Ein Vorteil ist unser großes Sortiment mit über 10.000 Artikeln, da nicht jedes Produkt gleichermaßen von der Krise betroffen ist. Im Hinblick auf die Lieferfähigkeit haben uns sicher unsere langjährigen Beziehungen zu unseren Qualitätslieferanten geholfen. Ich denke,

wir werden uns vor diesem Hintergrund auch künftig als zuverlässiger Partner erweisen.

Wie beurteilen Sie die gegenwärtige Lage? Ist Entspannung in Sicht?

Leider nicht. Wir hatten die Hoffnung, dass sich die Lage im Herbst beruhigen würde. Wir wollten dann die erhöhten Preise wieder nach unten anpassen. Leider ist es anders gekommen. Die Rohstoffpreise sind weiter gestiegen. Ende 2021 mussten wir die Preise sogar nochmals erhöhen. Vor allem im Dichtstoffbereich ist die Situation nach wie vor extrem. Für uns bedeutet das, dass wir die Fertigung laufend umdispositionieren müssen. Mittlerweile geht es gar nicht mehr um Preise, sondern nur noch um die Verfügbarkeit.

China hat Probleme mit der Energieversorgung. Weil die knapp ist, wurden einige Produktionsbereiche in der Chemie komplett heruntergefahren. Daher kann sich die Lage gar nicht schnell verbessern, zumal China stark in die globalisierten Lieferketten eingebunden ist. Auch die Frachtraten sind explodiert. So hat uns ein Gefahrgutcontainer nach Indien im November 2021 6.000 bis 8.000 € gekostet, während wir sonst ca. 3.000 € bezahlt haben. Ein Gefahrgutcontainer von China nach Europa kostete Ende 2021 20.000 €. All das führt mich zu der Einschätzung, dass sich der weltweite Rohstoffmarkt vor Mai oder auch Juni nicht erholen wird.

Wirkt sich diese Krise auf Ihre Forschung und Entwicklung aus?

Unsere langfristige Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist von der Krise nicht unmittelbar betroffen. Wir entwickeln weiter Strategien, um umweltfreundliche chemische Produkte zu formulieren und auf den Markt zu bringen, sowohl, was den Inhalt als auch, was die Verpackung betrifft. Dabei geht es darum, einzelne Stoffe auszutauschen, aber den Gesamtcharakter und die Effizienz der Produkte



Mit dem vergilbungsfreien Klebstoff Everclear ausgeführt: der floral geprägte Marmorbelag vor der Großen Moschee in Abu Dhabi Fotos: Akemi

zu erhalten. Eine besondere Bedeutung hat hier die Entwicklung von Klebern aus nachwachsenden Rohstoffen.

Was erwarten Sie vom neuen Jahr?

Wir sind zuversichtlich: Aus dem Trend zum Homeoffice ergeben sich bauliche Investitionen, von denen unsere Branche profitieren wird. Wir können wirklich dankbar dafür sein, dass wir nicht zu den Verlierern in der Pandemie gehören. Andere Branchen hat Corona hart getroffen.

In den vergangenen Jahren haben Sie Ihre Fortbildung ein Stück weit digitalisiert. Setzen Sie diesen Weg fort?

Unsere themenbezogenen Webinare haben sich bewährt. Sie sind kostenlos und live, sodass die Teilnehmer Fragen stellen und Antworten erhalten können. 2021 haben wir sieben angeboten – mit Rücksicht auf unsere Kunden jeweils morgens und abends. Dazu gab es einen Termin am frühen Nachmittag für unsere ausländischen Kunden. Meist haben

jeweils über 100 Interessenten diese Gelegenheiten zur Fortbildung wahrgenommen. In diesem Jahr setzen wir dies im Zwei-Monats-Rhythmus fort. Wir haben uns sechs Themen vorgenommen.

Vom 22. bis 25. Juni findet nach vier Jahren wieder eine Stone+tec statt.

Ja, wir haben uns schon angemeldet. Ich finde, die ganze Branche sollte für diese Messe Flagge zeigen – als Aussteller oder als Besucher. Die Italiener machen es uns vor: Sie konkurrieren sportlich, aber sie halten wie Pech und Schwefel zusammen, wenn es um etwas geht, was allen nützt.

Interview: Bärbel Holländer

**Akemi chemisch technische
Spezialfabrik GmbH**
Lechstraße 28
90451 Nürnberg
Tel. 0911 642960
Fax 0911 644456
info@akemi.de
www.akemi.de