Sicher verkleben seit 1933

Seit bald einem Jahrhundert entwickelt, produziert und vertreibt das Familienunternehmen Akemi chemische Erzeugnisse für das Steinmetzhandwerk und die Natursteinindustrie. Anlässlich des 90-jährigen Bestehens erläutert Geschäftsführer Dr. Dirk Hamann, was sich in den letzten 15 Jahren verändert hat.

Naturstein: Herr Dr. Hamann, Akemi feiert in diesem Jahr 90-jähriges Bestehen. Wie steht Ihr Unternehmen aktuell im Markt?
Dr. Dirk Hamann: Sehr stabil. Mit rund 300 Mitarbeitern stellen wir mehr als 10.000 Artikel her. Pro Jahr bringen wir 20 neue Produkte auf den Markt. Dass wir weltweit zu den Innovationsführern in unserem Bereich gehören, wurde uns 2015 durch die Auszeichnung als Familienunternehmer des Jahres in der Kategorie »Innovation« bestätigt. Im Zentrum unserer Arbeit stehen nach wie vor unsere Kunden, nämlich natursteinverarbeitende Betriebe und Firmen aus dem Autoreparaturbereich wie z.B. Lackierer. Die Produktentwicklung folgt ihren Bedürfnissen. Außerdem stehen wir ihnen in der Arbeitspraxis mit Rat und Tat als Problemlöser zur Seite.

Die Auszeichnung als Familienunternehmer des Jahres haben Sie von der bayerischen Sparte des Verbands »DIE FAMILIENUNTERNEHMER« erhalten. Die Jury lobte den »riesigen Innovationsdrang« Ihres Unternehmens, das bis zu 15 % des Umsatzes in Forschungsprojekte investiert. Sie tun das nach wie vor?
Absolut. In die Forschung und Entwicklung investieren wir kontinuierlich 10 bis 15 %. Die Anzahl unserer Labormitarbeiter wurde laufend aufgestockt. Wir lassen uns aber auch durch externe Forschungsinstitute unterstützen. Bevor wir neue Produkte auf den Markt bringen, unterziehen wir sie langjährigen Testreihen, in denen wir z. B. den Klebstoffverbund unter Stress setzen, beispielsweise durch Frost-Tauwechsel-Versuche und UV-Einwirkung. Drei-Punkt-Biegeversuche mit den verklebten Materialien bezeugen, dass der Klebeverbund unserer Produkte stärker ist als der verklebte Stein oder die verklebte Keramik.

Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Forschungs- und Entwicklungsarbeit?
Aufgrund der europäischen Chemieverordnung »REACH« sind zahlreiche Rohstoffe durch weniger gefährliche zu ersetzen. Die Umformulierung bestehender Produkte stellt einen enormen Aufwand dar. Wird bei einem Produkt ein Stoff ersetzt, sind neue Versuchsreihen erforderlich. Nachhaltig zu produzieren, steht ganz oben auf unserer Agenda, weshalb wir bei der Entwicklung von Produkten den Einsatz nachwachsender Rohstoffe besonders berücksichtigen. Außerdem achten wir auf die biologische Abbaubarkeit unserer Produkte.

2008 hatten wir groß zu Ihrem 75. Firmenjubiläum berichtet (Naturstein 4/2008). Welche Meilensteine sind in den letzten 15 Jahren hinzugekommen?
Für unsere ausländischen Geschäfte haben wir in diesem Zeitraum deutlich unsere Produktion internationalisiert. Inzwischen fertigen wir im US-amerikanischen Atlanta, im brasilianischen São Paulo, im türkischen Istanbul und im indischen Bangalore und Delhi. Auch im chinesischen Peking sind wir vertreten. Dadurch sind wir in diesen Märkten näher am Kunden und können schneller auf besondere Anfragen reagieren. Wir bekommen Informationen aus erster Hand, was neue Entwicklungen für die regionalen Erfordernisse ermöglicht. Die Kosten für den Import und Transport sind hoch. Durch die internationalisierte Fertigung haben wir Vorteile im Wettbewerb, auch was die Rohstoffbeschaffung für Deutschland betrifft.

In der Sonne posiert hier anlässlich des Firmenjubiläums ein Teil der Akemi-Belegschaft am Standort Nürnberg. Fotos: Firma

Warum ist das so?
Akemi benötigt eine Vielzahl von Rohstoffen. Die Kosten dafür sind seit Ausbruch der Corona-Krise sehr stark gestiegen. Früher fand die Grundstoffentwicklung wesentlich in Europa statt, jetzt erfolgt sie zunehmend in den USA sowie in den Schwellenländern, insbesondere in China und Indien. In Deutschland verlieren wir gerade unsere Rolle als »Mutter der Chemie«. Ob Europa tatsächlich die »Mutter der grünen Chemie« werden kann, wird die Zukunft zeigen.

Akemi-GF Dr. Dirk Hamann (r.) mit seinem Vater Torsten Hamann, der das Unternehmen nach wie vor mit seiner Erfahrung unterstützt.

Fertigen Sie überall alles?
Nein. Standardprodukte für die lokalen Märkte produzieren wir an den jeweiligen internationalen Standorten. High-End-Produkte stellen wir hauptsächlich in Deutschland her. Die Produkte für den europäischen Markt kommen ausschließlich aus der Bundesrepublik.

Welchen Anteil hat der Export vom Standort Nürnberg aus am Gesamtumsatz?
Akemi exportiert heute in mehr als 100 Länder. Der Exportanteil an unserem Gesamtumsatz hat sich in den letzten 15 Jahren auf über 60 % erhöht.

In Deutschland machen Sie nach wie vor Ihr »Brot und Butter-Geschäft«. Was haben Sie hier verändert?
Wir haben unsere Produktion erweitert und vollständig erneuert. Um die Fertigung zu digitalisieren, wurde in den letzten Jahren der gesamte Maschinenpark ausgetauscht, wodurch jetzt auch der Einsatz von Handling-Robotern möglich ist. Durch den Zukauf der Nachbargrundstücke haben wir uns zusätzliche Flächen gesichert. 2017 haben wir den Dichtstoff-Hersteller »ARA Chemie GmbH« mit Sitz im nord-

KURZINFO

Zur Firma und ihrer 90-jährigen Geschichte

Die Akemi GmbH ist ein weltweit tätiges Unternehmen der chemischen Industrie mit Stammsitz in Nürnberg, das seinen Schwerpunkt in der Herstellung von zweikomponentigen Klebesystemen hat. Die chemisch-technische Spezialfabrik produziert Kleber, Kitte sowie Reinigungs- und Pflegeprodukte für die Natursteinbranche sowie Spachtel- und Reparaturmassen, Dichtstoffe, Schutzbeschichtungen, Lacke und Produkte zur Aufbereitung und Pflege für die Automobilbranche.
Die Produkte von Akemi werden an zwei Standorten in Deutschland (Nürnberg und Wiehl) sowie in sechs weiteren im Ausland hergestellt. Sie befinden sich in Atlanta in den USA, São Paulo in Brasilien, Tuzla (ein Vorort von Istanbul in der Türkei), Bangalore und Delhi in Indien sowie Peking in China. Der Vertrieb der Akemi-Produkte erfolgt nach Angaben des Unternehmens (2019) in mehr als 100 Länder.
Der Markenname Akemi wurde aufgrund seiner Bedeutung für die Natursteinbranche in dem einzigen deutschsprachigen Natursteinlexikon als Stichwort aufgenommen. In einer im Jahr 2018 durchgeführten repräsentativen Untersuchung gaben 95 % der befragten Unternehmen in der Natursteinbranche an, dass Akemi der Innovationsführer für zweikomponentige Klebesysteme sei.
Erich Höntsch gründete »Akema« im Jahr 1933. Der Name soll auf die damalige Tochter des japanischen Konsuls in Berlin zurückgehen. Um eine Verwechselung mit der Fachmesse für chemische Technik, Umweltschutz und Biotechnologie Achema zu vermeiden, benannte der Gründer sein Unternehmen im Jahr 1952 in Akemi um.
Erich Höntsch war ein Kaufmann in Dresden, der sich in seiner Freizeit mit Chemie beschäftigte und ein Labor im Gartenhaus seiner Eltern betrieb. Dort entwickelte er einen Kitt in Pulverform, mit dem sich unter Zugabe von Wasser Tierhaare in Rasierpinsel einkleben ließen. Dadurch wurde er bekannt und baute ein Unternehmen in Dresden auf, das auch die Schuh- und Elektroindustrie mit Klebeprodukten belieferte.
Nach dem Kriegsende 1945 flüchtete Erich Höntsch nach Hannover und ging anschließend nach Nürnberg, wo er ab 1948 Kleber produzierte. 1949 zog das Unternehmen in eine ehemalige Schreinerei um. Höntsch brachte 1952 den ersten Kleber auf der Basis von Polyester mit dem Namen »Stein- und Marmorkitt Universal« auf den Natursteinmarkt. Um die stetig ansteigende Nachfrage nach den Produkten im In- und Ausland zu befriedigen, baute er ein Vertriebsnetz auf und erweiterte das Angebot seiner Kitt- und Klebesysteme. Er brachte ein neues Klebesystem auf der Basis von Epoxidharz heraus, das zunächst für Natursteine angewandt wurde und später auch für Automobile.
Nach dem Tod von Erich Höntsch im Jahr 1970 übernahm seine Witwe Angelika Höntsch die Geschäfte. 1972 konnte das Unternehmen in neue Gebäude umziehen. Angelika Höntsch führte die Geschäfte bis 1996 weiter. Anschließend übernahm sie der diplomierte Kaufmann Torsten Hamann.
Der neue Geschäftsführer baute das Areal des Unternehmens auf 12.000 m² aus, erweiterte die Produktpalette und organisierte Produktion, Versand und Logistik um. Er trug der beginnenden Globalisierung Rechnung und gründete Produktionsstätten und Vertriebe im Ausland. Im Oktober 2001 trat sein Sohn Dirk C. Hamann, ein promovierter Jurist, in die Geschäftsleitung von Akemi ein.

Akemi erwirtschaftet etwa 60 % des Umsatzes in der Natursteinbranche und 40 % in der Autoindustrie. Die Firma beschäftigt weltweit etwa 300 Mitarbeiter und davon 100 an seinem Stammsitz. 10 bis 15 % des Umsatzes werden in die Forschung investiert.
Zu den zahlreichen Referenzen gehören der Tempel von Abu Simbel in Ägypten, der mithilfe von Polyesterklebern und -kitten von Akemi ab- und aufgebaut wurde, das Guggenheim-Museum im spanischen Bilbao, wo Restaurierungsarbeiten mit Epoxidharz-Verklebungen von Kalkstein und Stahl erfolgten, und der Flughafen Delhi in Indien, wo man 25.000 m² Bodenbelag mit Steinreinigern und Fleckschutzmitteln von Akemi behandelt hat.

Quelle: Wikipedia

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

Akemi-GF Dr. Dirk Hamann (l.) und Torsten Hamann (Mitte) freuen sich über die Auszeichnung zum Bayerischen Familienunternehmer 2015, überreicht von Dr. Patrick Adenauer (r.).

rhein-westfälischen Wiehl bei Köln übernommen, der Produkte der Marken Ara, Arabond, Aracryl und Durasil fertigt. Neben Akemi-Produkten entstehen dort auch Erzeugnisse insbesondere für die Fensterindustrie.

Welche neuen Produkte haben Sie in den letzten 15 Jahren auf den Markt gebracht?

Akemi sieht sich als Problemlöser für die Branche in allen Bereichen der Steinindustrie. Im Bereich »Stein« haben wir uns des Themas »Farbiges Kleben« angenommen.

Zu diesem Bereich gehören unsere Produkte Colour Bond, Platinum und Spectrum Pastes. Außerdem haben wir den Bereich PUR-Klebstoffe ausgebaut. Schwerpunkt war dabei die Entwicklung von UV-stabilen Klebstoffen – unsere Everclear-Serie.
Als neueste Innovation bauen wir derzeit unsere Akenova-Linie auf. Hierbei geht es um elastisches, spannungsausgleichendes Kleben. Dadurch können Naturstein, Quarzkomposit und Keramik mit unterschiedlichsten Substraten dauerhaft verbunden werden. Des Weiteren gibt es Dichtstoffe und Pflegeprodukte bei uns längst nicht mehr nur für Naturstein, sondern auch für Quarzkomposit und Keramik. Zu erwähnen wäre auch, dass wir unser Schriftfarbenprogramm auf 21 Farben Pinselware & Sprays ausgebaut haben. Im Bereich Auto-Chemie haben wir in den letzten 15 Jahren den europäischen Vertrieb verstärkt. Neu im Produktprogramm sind schnellhärtende und hochglänzende Klarlacke wie Turbo Gloss für die Autoreparatur. Neu ist auch unser Beschichtungssystem für Kleinreparaturen mit UV-basierten Spachtelmassen und Füllern.

In welcher Weise haben Sie im Online-Marketing zugelegt?
Zum Nutzen unserer Kunden haben wir eine App für Colour Bond entwickelt und kostenlos zur Verfügung gestellt. Wir bieten allen Kunden Anwendungsvideos auf YouTube und viele nützliche Informationen auf unserer Website, so den Productfinder, Pflegeanleitungen und eine Fleckfibel. Gut angenommen werden außerdem unsere Webinare, die aus unserer Sicht flankierend sinnvoll sind, aber nie die Betreuung, Beratung und Problemlösung vor Ort ersetzen werden. Deshalb haben wir zusätzlich unser anwendungstechnisches Team verstärkt. Wir laden alle deutschen Kunden herzlich dazu ein, auf den Service unserer Anwendungstechnik zurückzugreifen. Unser Team steht telefonisch zur Verfügung, kommt aber auch vor Ort.

Wie schätzen Sie die Perspektiven des Steinmetzhandwerks ein?
Die Berichte zur Internationalen Handwerksmesse IHM und zum begleitenden Kongress »ZUKUNFT HANDWERK« (Bericht ab S. 12) haben wir aufmerksam verfolgt. Dass die Politik dem Handwerk wieder mehr Bedeutung beimisst, finde ich toll. Steinmetzen haben besonders viel zu bieten und allen Grund, stolz auf ihren Beruf zu sein, was die Nachwuchskampagne »Stein macht stolz« hervorragend zum Ausdruck bringt. Dieses Handwerk zu unterstützen, ist uns eine besondere Freude.

Interview: Bärbel Holländer