



Akemi-GF Torsten Hamann, Ursula Hamann, Angelika Höntsch, Vorbesitzerin der Firma und Dirk Hamann; Frau Höntsch denkt sehr gerne an die Zeit in der Natursteinbranche zurück.

Torsten Hamann:

Naturstein erfordert individuelle Lösungen

Torsten Hamann ist seit 1997 Geschäftsführer von Akemi. **Naturstein** sprach mit ihm über seine berufliche Vergangenheit, seine Erfahrungen in der Natursteinbranche und sein Unternehmen, das dieses Jahr 75-jähriges Bestehen feiert.

Naturstein: Herr Hamann, das letzte Jahrzehnt der Firmengeschichte haben Sie geprägt. Sie übernahmen eine international aufgestellte Firma mit 40 Mitarbeitern. Heute haben Sie 100 Mitarbeiter, fünf Niederlassungen und Vertretungen in aller Welt. Hatten Sie so viel globales Wachstum geplant?

Torsten Hamann: Ich habe von Anfang an global gedacht, aber dass sich der Natursteinmarkt in so kurzer Zeit so stark wandeln würde, war

nicht abzusehen. Wer hätte gedacht, dass die Chinesen, Inder und Brasilianer so schnell Know-how entwickeln und als Großproduzenten den Markt verändern würden? Italien ist längst nicht mehr Dreh- und Angelpunkt.

Naturstein: Was haben Sie vor Akemi gemacht?

Torsten Hamann: Ich habe in geschäftsführender Position mehrere Unternehmen auf- und ausgebaut, zuletzt ein Kabelwerk in Jakarta,

Indonesien. Das war Pionierarbeit. Auf dem Reisfeld entstand eine Fabrik, dazu eine eigene Schule. Meine Söhne sind in Indonesien aufgewachsen; zehn Jahre haben wir dort gelebt. Dann wurde es Zeit für einen Neuanfang, eine neue Herausforderung.

Naturstein: Wie kamen Sie auf Akemi?

Torsten Hamann: Zunächst übernahm ich innerhalb der Gruppe, in der ich tätig war, ein Unternehmen in Süddeutschland, wieder auf dem technischen Sektor; es ging um Ölpumpen. Technik liegt mir, dazu gehört wesentlich der Mensch, der sie macht. Irgendwann fragte mich mein Sohn Dirk, ob es für mich mit damals 53 Jahren nicht an der Zeit sei, mit einem eigenen Betrieb in die Zu-

kunft der Familie zu investieren. Über einen Freund aus der Indonesienzeit kam ich an die Prospektunterlagen von Akemi. Die Daten sahen gut aus und der Standort passte, da meine Eltern und alle drei Geschwister in Nürnberg leben. Es folgten Treffen mit der Besitzerin Angelika Höntsch, die an eine Familie verkaufen wollte. Nach kurzer Zeit waren wir handelseinig. Zu diesem Zeitpunkt kannte ich zwar alle Zahlen, aber noch keinen Mitarbeiter. Als ich den Führungskreis traf, war ich sehr erleichtert: Ich hatte sofort einen äußerst positiven Eindruck, der sich sehr schnell bestätigt hat. Noch heute bin ich Frau Höntsch dafür dankbar, dass sie uns das Unternehmen anvertraut hat.

Naturstein: Inwieweit war Ihre bisherige berufliche Erfahrung hilfreich für die neue Aufgabe?

Torsten Hamann: Was mir hilft, ist sicher meine Weltoffenheit und mein Respekt vor anderen Kulturen. Ich

verstehe mich als Weltbürger; daher wertere ich andere nicht ab, sondern schaue mir an, wie sie die Aufgaben lösen; zum Beispiel interessiert mich jetzt in anderen Ländern die einheimische Chemie. Wer weiterkommen will, muss anderen mit kreativer Offenheit begegnen. Außerdem kommt mir natürlich meine Erfahrung im Management großer Firmen zugute.

Naturstein: Wie sehen Sie die Naturwerksteinbranche? Wie unterscheidet sie sich von anderen Branchen?

Torsten Hamann: Natursteine sind seit Jahrtausenden ein beliebtes Baumaterial. Bis heute verbindet sich mit Naturstein, ob Marmor oder Granit, ein Hauch von Luxus und Exklusivität. Der Werkstoff ist ungeheuer vielfältig, und jede Unmaßplatte ist ein Unikat.

Die Branche ist faszinierend, aber nicht einfach. Mit dem Markteintritt von China, Indien und Brasilien ist das Natursteinangebot erheblich ge-

wachsen. Es ist unglaublich, wie viele Natursteinsorten inzwischen auf dem Markt sind, und es kommen dauernd neue nach. Für den Endverbraucher sind die Preise für Fliesen und Platten aus Naturwerkstein erschwinglich geworden. So ist die Branche einerseits für Wachstum prädestiniert. Andererseits ist Naturwerkstein im Gegensatz zu allen anderen Werkstoffen äußerst beratungsintensiv. Der Charakter anderer Werkstoffe ist relativ konstant, wohingegen man jede Natursteinsorte individuell behandeln muss. Wir begleiten den Stein mit unseren Produkten vom Bruch bis zur Anwendung beim Endverbraucher – quasi von der Wiege bis zur Bahre, wobei »Bahre« für den Bereich der Reparatur bzw. Restaurierung steht. Jede Problemstellung erfordert ein anderes Produkt – eine schöne Herausforderung!

Das Spektrum möglicher Anwendungen von Naturwerkstein reicht vom unscheinbaren Bauteil bis hin zur Skulptur; daher haben wir es in

NEUES ONLINE LAGER

www.marmirossi.com

Marmi Rossi SpA

Località Monteiano Z.I. - 37010 Cavaion V.se (VR - I)
Tel. 0039-045-6260115 r.a. Fax. 0039-045-7236410

dieser Branche mit Handwerkern, Händlern, Unternehmern und Künstlern zu tun, meist sehr kreativen, aber dennoch traditionsbewussten Menschen.

Naturstein: Sie produzieren auch Dichtstoffe und Produkte für die Autoindustrie. Welchen Teil Ihres Gesamtumsatzes erwirtschaften Sie im Steinbereich inklusive Pflegeprodukte?

Torsten Hamann: 55% mit steigender Tendenz. Der Umsatz wird von Polyester- und Epoxydharzklebern dominiert.

Naturstein: Seit wann hat Akemi neben Klebern auch Steinpflegeprodukte im Programm? Ist das ein Wachstumssegment?

Torsten Hamann: Erste Pflegeprodukte präsentierte Akemi ab 1984; die Steinpflege Nr. 10 ist älter. In seiner ganzen Breite haben wir das Programm aber erst in den letzten Jahren aufgebaut. Heute sind 15% unserer Natursteinprodukte Pflegemittel, ebenfalls mit steigender Tendenz.

Naturstein: Küchenarbeitsplatten liegen im Trend. Ein Wachstumsmarkt?

Torsten Hamann: Ich bin davon überzeugt, dass der Markt für Küchenarbeitsplatten aus Naturwerkstein und Engineered Stone in Europa und auch außerhalb von Europa wachsen wird. In Deutschland sind bislang nur 15% aller Küchenarbeitsplatten aus Naturstein oder Engineered Stone, in der Schweiz hingegen rund 60%. Besonders gute Chancen sehe ich für Engineered Stone. Deshalb haben wir vorgesorgt: »Quartz Care« heißt die Produktlinie, die wir – als erste in der Branche – speziell für die Reinigung und Pflege von Engineered Stone entwickelt haben. Für die Verarbeiter speziell von Engineered Stone hochinteressant ist außerdem unser »Color Spectrum Bonding System«. Es besteht aus 15 Mixbond-Klebern, die in den gängigen Farbtönen der Engineered Stones eingefärbt sind. Der Verarbeiter kann die Farben mischen und auf diese Weise Verklebungen

herstellen, die nur noch schwer vom Farbton des Originalsteins unterschieden werden können. Farbechte Reparaturen ermöglicht unser Akelux-Reparatursystem.

Was Arbeitsplatten aus Naturstein betrifft, raten wir zur vorbeugenden Imprägnierung mit für Lebensmittel unbedenklichen »Anti-Fleck«-Produkten (weitere Produkte siehe ▷ S. 43).



Torsten Hamann

Naturstein: Schwarze Steine sind gefragt. Hier wird oft kosmetisch nachgebessert. Wie kann sich der Steinmetz vor Reklamationen schützen?

Torsten Hamann: Der Begriff »Kosmetik« gefällt mir genauso wenig wie der Begriff »Resinierung«. Ich möchte zuerst einmal klarstellen, dass wir, die wir chemische Produkte für Naturstein anbieten, etwas für den Naturstein tun, nicht gegen ihn. Wir festigen den Stein, indem wir Risse verfüllen. Damit verringern wir den Ausschuss, was ökologischen und wirtschaftlichen Nutzen bringt; einige Steine wären unverfestigt gar nicht verarbeitbar. Außerdem unterstreichen oder vertiefen wir die natürliche Farbe des Steins, d.h. wir verschönern die natürliche Oberfläche, die dann mittels Imprägnierung sowie richtiger Reinigung und Pflege auch schön bleibt.

In jeder Branche gibt es schwarze Schafe, so auch im Bereich der Bauchemie. Manche Importsteine sind tatsächlich in einer Weise farbtontief, gefärbt oder sonstwie vorbehandelt, die von Steinmetzen nicht nachvollzogen werden kann. Ob Imprägnierungen, Reinigungsmittel etc. auf diesen vorbehandelten Stei-

nen funktionieren, ist ungewiss. Hier gibt es nur eines: Der Steinmetz muss vor der Anwendung solcher Mittel Musterflächen anlegen. Was das Ergebnis der Musteranwendung betrifft, stehen wir und unser Wettbewerb als Ansprechpartner zur Verfügung.

Naturstein: Sollten die Händler vorbehandelte Platten als solche ausweisen oder ihre Lieferanten dazu verpflichten, die Art der Vorbehandlung offenzulegen?

Torsten Hamann: Wir empfehlen Händlern, die in großem Stil einkaufen, ihre Lieferanten zum Einsatz von Akemi-Produkten zu verpflichten. Über unsere Vertretungen können wir die Produkthanwender vor Ort informieren und schulen.

Wie vorbehandelt wurde, werden die Exporteure ansonsten kaum offenlegen. Jeder hat sein geheimes Rezept, das muss man verstehen. Auch im Steinmetzhandwerk wurden viele Kenntnisse Jahrhunderte lang nur über Eingeweihte tradiert. Letztlich ist vieles eine Sache des Preises: Wer billig kauft, bekommt nun einmal oft geschöntes Material zweiter oder dritter Wahl – mit allen Konsequenzen. Aber wenn Probleme auftreten, versuchen leider viele, den Schwarzen Peter anderen zuzuschieben. Fair ist das nicht.

Naturstein: In welchen Ländern haben Sie Niederlassungen?

Torsten Hamann: In Russland, China, Indien, Australien und in den USA. Außerdem haben wir in über 90 Ländern Vertretungen. Sie verkaufen nicht nur, sondern sind auch für die Erklärung unserer Produkte und anwendungstechnische Vorführungen verantwortlich.

Naturstein: Wie hoch ist der Exportanteil am Gesamtumsatz? Welche Auslandsmärkte sind derzeit besonders gut?

Torsten Hamann: 55% aller Akemi-Produkte werden heute exportiert; bald werden es 60% sein. Im europäischen Ausland ist derzeit nur in Richtung Osten etwas zu gewinnen, gerade auch in den Ländern der

ehemaligen UDSSR. Riesig ist nach wie vor der Markt Fernost. Wir verkaufen auch gut in den USA. Leider hat sich noch kein deutscher Maschinenhersteller im Bereich der Steinverfestigung engagiert. Die Italiener beherrschen den Markt. Davon profitieren auch die italienischen Kleberproduzenten.

Naturstein: Um welche Bereiche kümmern Sie sich, um welche Ihr Sohn?

Torsten Hamann: Mein Sohn Dirk ist Geschäftsführer mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb; seine Frau Ursula unterstützt ihn im Bereich Werbung und PR. Ich kümmere mich um die Bereiche Produktion, Materialwirtschaft und Finanzen.

Naturstein: Wo liegen derzeit die Schwerpunkte Ihrer Forschungs- und Entwicklungsarbeit?

Torsten Hamann: Derzeit befassen wir uns in erster Linie mit der neuen Chemikalienverordnung REACH (Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals). Alle verarbeiteten Rohstoffe sind auf ihre Gefahrstoffe zu untersuchen, wobei auch die jeweilige Anwendung berücksichtigt werden muss. Aus neuen Erkenntnissen kann sich die Neuformulierung von Produkten ergeben. Außerdem beschäftigt uns die Nanotechnologie. Sie birgt Potenzial für die Entwicklung neuer Klebstoffe und Pflegemittel.

Insgesamt verfolgen wir das Ziel, umweltfreundliche, also schadstofffreie und energiearm einzusetzende Produkte bereitzustellen, die für die Gesundheit der Verarbeiter und Natursteinnutzer unbedenklich sind.

Interview: Bärbel Holländer
Firmenporträt ▷ S. 84

KONTAKT:

Akemi
chemisch technische Spezialfabrik GmbH
Lechstraße 28
90451 Nürnberg
Tel.: 09 11 / 64 29 60
Fax: 09 11 / 64 44 56
info@akemi.de
www.akemi.com



»Aurora, das ist das Material, mit dem wir Steinmetze uns von der Handelsware aus Fernost absetzen können. Mit Aurora können wir noch beweisen, dass wir keine Händler, sondern Steinmetze sind«

Willi Kauf, Steinmetzmeister, Lenting



Witzigmann Der Blocklieferant

Telefon 06 21/12 63 00, Telefax 06 21/1 26 30 50