

Nach einem Jahr gut auf Kurs

Die Heim Leather Chem GmbH definiert sich neue Wachstumsziele

Vor genau einem Jahr präsentierte sich auf der All China Leather Exhibition (ACLE) in Schanghai die Firma Heim Leather Chem GmbH erstmals der Öffentlichkeit. Sie war von Klaus Freund im Rahmen eines Management-Buyouts von der Firma DyStar zurückgekauft worden. Nach einigen durchaus üblichen organisatorischen Anfangsschwierigkeiten ist die neue Firma inzwischen auf Kurs - und hat sich neue Ziele gesteckt.

Wir erinnern uns: Die vor 60 Jahren von Franz Heim gegründete Chemische Fabrik F.Heim GmbH war 1999 an die Rotta GmbH verkauft worden. Marketingleiter **Klaus Freund** wechselte mit nach Mannheim und war dort zuletzt Geschäftsführer Leder. Ende 2004 übernahm die DyStar GmbH Rotta, Klaus Freund wurde zum Head of Leather und wechselte mit in den Industriepark Höchst in Frankfurt. Zum 1. September 2007 erfolgte schließlich der Management-Buyout, in dessen Rahmen Freund das ehemalige Unternehmen übernahm und wieder am alten Standort Eppstein ansiedelte. Dass die Entwicklung bei der Heim Leather Chem positiv verläuft, lässt sich schon an der Entwicklung der gemieteten Fläche in dem **Gewerbezentrum am Valterweg in Eppstein-Bremthal** ablesen. Dort startete das Unternehmen vor Jahresfrist mit 200 Quadratmetern, inzwischen ist es mit 400 Quadrat-

metern zum größten Mieter des Zentrums avanciert. Dabei sind in Bremthal nur das Marketing und die Entwicklungsabteilung angesiedelt, insgesamt sind in der Zentrale rund 15 Mitarbeiter beschäftigt. Ausgelagert sind die Lagerhaltung und Logistik an den renommierten Logistiker Simon Hegele, das Heim-Lager wird in Halle geführt.

Die Produktion erfolgt weiterhin mit dem gleichen Stammpersonal am bisherigen Standort in Zwickau, wo auch bereits DyStar und Rotta produzierten. Neu hinzugekommen ist seit März die Produktion im indonesischen Jakarta. Dort werden im Rahmen einer Auftragsproduktion Produkte für die Kundschaft in Asien hergestellt. Derzeit sind auch die ersten Probe-produktionen in China angelaufen; von dort aus soll möglichst bald speziell der chinesische Markt beliefert werden.

Der wichtigste Markt von Heim Leather Chem ist Asien, rund 70 Prozent der Umsätze werden hier erzielt, hauptsächlich in China, Korea, Indonesien und Thailand. 20 Prozent der Verkäufe werden in Europa, Afrika und im Mittleren Osten realisiert, die restlichen 10 Prozent in Mittel- und



Das Heim-Team vor dem Firmensitz in Eppstein-Bremthal. Vorn links im Bild: Senior Karl Freund.

Fotos: Heim (2), Manfred Willsch (2)

Südamerika. Das Verkaufsteam soll weiter ausgebaut werden. Für das kommende Jahr ist nach den Worten von Firmenchef Klaus Freund geplant, das Geschäft in Indien und Pakistan auszubauen. Ebenso möchte er die Verkäufe nach Vietnam und Bangladesch erhöhen, hier ist er noch auf der Suche nach Vertretern.

Noch für das laufende Jahr ist eine kleinere Produktion in Mexiko geplant - zum weiteren Aufbau des dortigen Geschäfts und um dem schwachen US-Dollar zu trotzen, erläutert Klaus Freund. Denn für einige Produktgruppen, die für die amerikanischen Märkte bestimmt sind, lohne sich inzwischen nicht mehr die Produktion hierzulande. „Trotz des schwachen US-Dollars ist unser erstes Jahr besser gelaufen als erwartet,“ so Klaus Freund. Aufgrund der günstigen Kostenstrukturen in dem schlanken Unternehmen werde man bereits das erste Geschäftsjahr mit einem deutlich positiven Ergebnis abschließen können.

Manfred Willsch



Voll ausgestattet sind inzwischen auch die Entwicklungsabteilung (links) sowie das Labor in Eppstein.



Seit März werden die Heim-Produkte auch in Auftragsproduktionen in Indonesien hergestellt.