

WIRTSCHAFTSMAGAZIN SACHSEN

2018/2019 Nr. 14

**Leipzig hat
die Spitze
im Blick**



■ **Kerma verbindet
in fünfter
Generation**

■ **Von der
Geschäftsidee
zum Start-up**

Mit großem
Messekalender

**AUSBILDUNG,
JOB & KARRIERE
2018/2019**



UNTERNEHMEN UND NETZWERKE

„Gemeinsam sind wir stark!“. Die sächsische Wirtschaft unternimmt sehr viel, um diesen Leitsatz mit Leben zu füllen. Unternehmensnetzwerke, Cluster, gemeinsame Messestände, gegenseitige Hilfen, Grundlagenforschung, Workshops zur Weiterbildung – die Liste an Beispielen und Maßnahmen ist lang. Es geht darum, Verbindungen zu knüpfen, Beziehungen zu stärken, aus dem Ich ein Wir zu machen, um dadurch besser am Markt agieren zu können, Synergien zu schaffen, Vorteile zu nutzen und ganz am Ende das stetige Wachstum der vergangenen Jahre aufrechtzuerhalten. Denn egal, ob Familienunternehmen in fünfter Generation, Großkonzern oder Start-up, sie alle eint der Wille nach Erfolg – und der ist in der sächsischen Wirtschaft angekommen. Auch international ist ein konzertantes Auftreten von Vorteil, schafft es doch Aufmerksamkeit und erhöht die Chancen, sich an das weltweit immer schneller ändernde Wettbewerbsumfeld anzupassen.



WENN DER RITTER SEIN SCHWERT SENKT

Meist reinweiß und äußerst unauffällig treten sie in Erscheinung und doch sind sie bei nahezu jeder medizinischen Behandlung im Einsatz: beim Blutabnehmen durch den Hausarzt, zum Abtupfen bei einer Operation oder beim Abstrich der Mundschleimhaut – die großen und kleinen Medizinprodukte der Kerma Verbandstoff GmbH.

Rund 220 Artikel, darunter Kompressen, Tupfer, Verbandmullstreifen oder auch Krankenunterlagen produzieren die Hainichener und erschließen zunehmend neue Vertriebszweige: Wer hätte 1886 bei der Gründung der Firma daran gedacht, dass die hergestellten Zellstoffunterlagen einmal bei einer Schokoladenmassage im Schönheitssalon zum Einsatz kommen. „Mein Urgroßvater sicherlich nicht. Aber wir stehen seit Anfang an im Dienste der Medizin und versorgen Apotheken, Fachhändler, Krankenhäuser und Pharmagroßhändler. Über die Jahrzehnte hinweg mussten wir uns immer den Marktgegebenheiten und Nachfragen anpassen, Neues wagen oder Altes abstoßen, sonst wären wir nicht mehr am Markt erfolgreich“, erklärt die Geschäftsführerin und Ururenkelin des Firmengründers, Ulrike Kermes.

Vergangenheit wertschätzen

In einem großen Backsteingebäude, das mit seinen dicken Mauern Beständigkeit und Gelassenheit ausstrahlt, werden die Produkte des Familienbetriebes in fünfter Generation oft noch per Hand hergestellt. Die großzügig gestalteten Büroräume vermitteln Besuchern einen guten Einblick in die ereignisreiche Geschichte des Unternehmens. Alte Schwarz-Weiß-Aufnahmen aus der Produktion, Zertifi-

kate und Urkunden schmücken die Wände. Bereits verblichene Verpackungen und nicht mehr hergestellte Produkte, wie Glasspritzen, stehen liebevoll drapiert in den Vitrinen und zeigen die Verbundenheit und Wertschätzung gegenüber der Vergangenheit. „Ich arbeite seit 2004 im Unternehmen und habe alles mitbekommen, das Andenken an unsere Vorfahren, das zeitaufwändige Engagement meiner Eltern, die Verantwortung für die Mitarbeiter und Kunden und nicht zuletzt das Ringen um den nächsten Auftrag. Ich führe das Unternehmen im Sinne meiner Familie weiter“, erklärt Ulrike Kermes, die am 1.1.2012 in die Fußstapfen ihres Vaters trat und die Geschäftsführung übernahm.

„Der ehrbare Kaufmann ist für uns nicht nur ein Spruch. Er ist das Synonym für unser Handeln. Der Handschlag gilt, Vereinbarungen werden eingehalten und wir setzen auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit.“

Ulrike Kermes

Geschäftsführerin der Kerma Verbandstoff GmbH





3

Alles begann in den 1860er-Jahren, als sich der Wirtschaftszweig der Verbandstoffe völlig neu entwickelte. Friedrich Max Kermes gründete am 4. April 1886 unter eigenem Namen einen Vertrieb von Flanell- und anderen Binden sowie Verbandstoffen. Nur sechs Jahre danach verstarb er und so musste seine Frau Marie Kermes die Zügel in die Hand nehmen. Zusammen mit ihrem ältesten Sohn Alfred baute sie die Firma weiter auf. Auch ihr zweiter Sohn Georg trat in das Familienunternehmen ein. „Mein Ururgroßvater begann in den Wohnräumen

in der Talstraße sein Geschäft. 1911 wurden diese dann trotz Umbauten zu klein und so zog die Firma 1913 in das heutige Gebäude. Seitdem sind wir hier in der Ziegelstraße“, blickt sich Ulrike Kermes nicht ohne Stolz um. Große Räume, mehr Tageslicht, neueste Technik und ein Fahrstuhl sorgten für große Stückzahlen in der Produktion. Sogar eine Hausdruckerei für Etiketten und Prospekte wurde eingerichtet. „In Hochzeiten arbeiteten bei uns rund 200 Beschäftigte, meist Frauen“, erklärt die Geschäftsführerin. „Einige Maschinen stammen noch aus



5



5



dieser Zeit und auch die Druckmaschinen von 1913 werden wir als Erinnerung und eine Art kleines Museum behalten.“ Denn von den damals rund 25 Gründerfirmen der Branche existieren heute nur noch wenige, die erfolgreich am Markt agieren.

Wieder einen Namen erarbeitet

1958 verstarb der von allen – gerade wegen seiner großen Menschlichkeit – geschätzte Georg Kermes, der die Firma seit 1927 auch

durch die schwierige Zeit der Kriegs- und Nachkriegszeit steuerte. Von da an musste der bereits als Juniorchef tätige älteste Sohn Erich das Steuer in die Hand nehmen. Bis 1972 führte dieser dann das im In- und Ausland geachtete Unternehmen erfolgreich weiter. Mit der unausweichlichen Zwangsverstaatlichung, die zu seiner Ablösung und zum Ausscheiden aus der Firma führte, brach für ihn jedoch eine Welt zusammen. In den folgenden fast 20 Jahren als Werk Vlietextilien Löbnitztal gingen auch viele Zeugnisse und Nachweise verloren.

„Wir wohnten nur wenige Meter von unserer enteigneten Firma entfernt und hatten alles ständig im Blick, produziert wurde nach der Verstaatlichung weiter. Meine Großmutter arbeitete sogar noch im Lohnbüro und erhob 1990 Anspruch auf Rückübertragung“, erinnert sich Ulrike Kermes. „Sie bat meinen Vater, Eckart Rüdiger, den Schwiegersohn von Erich Kermes, die alleinige Geschäftsführung zu übernehmen. Die Bedenken waren damals groß: Können wir mit dem Westen mithalten? Gibt es noch genügend Kunden? Kommen wir mit der Automatisierung klar? Aber es klappte, wir haben uns wieder einen Namen erarbeitet. Die Krankenhäuser mussten schließlich auch nach der Wende beliefert werden, die alten Maschinen, wie die Stanzmaschine der Augenkompressen, liefen noch einwandfrei und auch viele Apotheker waren noch da, die uns und den Namen Kermes kannten.“ Die Urenkelinnen des Gründers, Monika Kermes-Rüdiger und Verena Kermes, agierten nun als mitarbeitende Gesellschafterinnen – alles wurde wieder in die Hände der Familie gelegt.

Nach der politischen Wende wurde der alte Markenname Kerma als Firmenname gewählt. Das Logo – ein Ritter, der sein Schwert senkt,



5



damit die Verwundeten versorgt werden können – zierte bereits kurz nach der Gründung die Verpackungen. Nach und nach wurden neue Maschinen, wie ein Verpackungsautomat und ein Sterilisator, dazugekauft – und alles aus dem laufenden Betrieb finanziert. „Der Spitzname meiner Mutter war nicht ohne Grund Baulöwin“, schmunzelt die 40-Jährige „Wir mussten von den Fenstern über Heizung, Fußböden und Telefonanlagen alles erneuern.“

Durch und durch eine Familie

Die fünfte Generation, Ulrike Kermes selbst, studierte nach dem Abitur Betriebswirtschaftslehre, schon insgeheim mit dem Wissen, die Firma irgendwann einmal übernehmen zu wollen. „Doch das war nicht ganz so mein Ding. Ich sattelte um und studierte in Chemnitz Germanistik, Geschichte und Philosophie, das wollte ich wirklich machen“, erinnert sie sich. „Nach dem Studium habe ich aber im Betrieb gearbeitet. Irgendwann stellte sich die Frage, promovieren oder nicht. Ich musste mich entscheiden, wollte eine Sache aus vollem Herzen betreiben und tendierte in Richtung Verantwortung übernehmen.“ Als Assistentin ihres Vaters erlangte sie Einblicke in alle Geschäftsbeziehungen und übernahm schließlich 2012 den Geschäftsführerposten. „Ein bisschen Muffensausen war auf jeden Fall dabei, aber man rutscht unweigerlich hinein.“ Die Historie des sächsischen Familienunternehmens, wie der unerwartete Tod ihrer Mutter, lehrt aber auch, dass niemand unersetzbar ist, und so ist sich Ulrike Kermes bewusst, dass „auch mal etwas liegen bleiben kann und man vertraute Personen an seiner Seite haben muss, an die man Dinge delegiert.“ Zu ihren Mitstreitern zählt ihre Tante, Verena Kermes, die den Verkauf leitet und die ebenso in die Entwicklung neuer Produkte oder Vertriebswege eingebunden ist – ein Familienunternehmen durch und durch.



Der ehrbare Kaufmann

Es gibt nicht viel im Bereich der Verbandstoffe, das Kerma nicht herstellt. Darunter finden sich auch die bereits erwähnten Beauty-Unterlagen oder Nasenschlitztücher. Sie werden in Physiotherapiepraxen auf Liegen eingesetzt, um Verschmutzungen zu vermeiden. „Wir versuchen, uns auch mit solchen Nischenprodukten am Markt zu halten. Gerade wir als kleines Unternehmen müssen uns viel einfallen lassen, auf Kundenwünsche sofort reagieren und auch mal neue Wege gehen“, meint Ulrike Kermes. Und so ist es nicht verwunderlich, dass andere Industriezweige auf ihre Produkte aufmerksam wurden. Die Carl Zeiss Jena GmbH empfiehlt beispielsweise zur Reinigung ihrer Mikroskope die Augenwatte der Hainichener. „Darauf sind wir schon ein bisschen stolz.“ Auch die Zusammenarbeit mit regionalen Partnern wird, soweit das möglich ist, praktiziert. So kommen die Holzstäbchen für die handgefertigten Stieltupfer von einer Firma aus dem Erzgebirge und der Nähfäden aus Oederan. „Die Qualität muss stimmen, denn es bestehen starke Reglementierungen bei Medizinprodukten. Ohne die erteilten Zertifizierungen zur Qualitätssicherung hätten wir keine großen Absatzmärkte. Aber diese hohen Anforderungen stellen wir an uns selbst auch“, erklärt die Mutter eines kleinen Sohnes. „Der ehrbare Kaufmann ist für uns nicht nur ein Spruch. Er ist das Synonym für unser Handeln. Der Handschlag gilt, Vereinbarungen werden eingehalten und wir setzen auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit“, blickt Ulrike Kermes zuversichtlich in die Zukunft, so dass auch weiterhin ihre weißen, unauffälligen Produkte in vielen Bereichen des Lebens eine große Rolle spielen werden.

www.kerma.de



Christiane Schwarzbach



- 1 Bei der Herstellung der Augenkompressen kommt noch eine makellos arbeitende und generalüberholte Stanzmaschine aus den 1940er Jahren zum Einsatz. Durch den hohen Druck bei der Herstellung werden die Kompressen zusammengehalten – ganz ohne verfestigte, harte Außenränder.
- 2 Stieltupfer werden bei Kerma handgefertigt. Eine Firma aus dem Erzgebirge liefert dafür die Rohstiele aus Holz.
- 3 Zellstoff-Mull-Kompressen in diversen Abmessungen können steril und unsteril geliefert werden und sind besonders saugfähig sowie luftdurchlässig.
- 4 Der Verpackungsautomat für Sterilprodukte wird mit Spezialpapier bestückt, das das Sterilisieren in der Verpackung erlaubt.
- 5 Insgesamt vertreibt Kerma rund 220 Artikel, von Kompressen über Tupfer bis hin zu Krankenunterlagen und Spezialverbandstoffen.
- 6 Die neuen Räumlichkeiten boten ab 1913 mehr Platz und vor allem mehr Licht für die Produktion.
- 7 23. Oktober 1913 – kurz vor dem Umzug ins neue Domizil: Blick in das Geschäftsführerbüro der beiden Brüder Georg (links) und Alfred Kermes. An der Wand hängt ein Bild des Vaters und Firmengründers Max Kermes sowie eine Ansicht des neuen Firmengebäudes in der Ziegelstraße.
- 8 Zu Hochzeiten arbeiteten in Hainichen rund 200 Beschäftigte, darunter meist Frauen.
- 9 Noch heute produziert die Kerma Verbandstoff GmbH in dem Gebäude, das 1913 gebaut wurde, und profitiert von den großzügigen Räumlichkeiten.

