



Thomas Markert vor der Skyline von Singapur. | © Stefan Schelp

SINGAPUR

An Singapur kleben geblieben: Für Plasmatrete auf dem asiatischen Markt

Thomas Markert kümmert sich für das Steinhagener Unternehmen um den südostasiatischen Markt



[Stefan Schelp](#)

-15.04.2018 | Stand 15.04.2018, 16:02 Uhr

Singapur. Die Welt kann manchmal so klein sein: Dann sind sich der lippische Kurort Bad Salzuflen und die südostasiatische Metropole Schanghai plötzlich ganz nah. Und selbst Steinhagen passt noch irgendwie dazwischen. Bei der Zulieferermesse für die Möbelindustrie in Bad Salzuflen war Thomas Markert einst auf den Chef von Plasmatrete getroffen. Der Firmengründer hatte das Spezial-Unternehmen in Steinhagen damals schon zu rasantem Wachstum geführt.

Warum also nicht Asien beackern? Warum nicht von Singapur aus? Und warum nicht von dem Mann, der dort schon für die Homag-Gruppe Erfahrungen gesammelt hatte? Viele Fragen, eine Antwort: Es hat funktioniert. Wer Thomas Markert zuhört, im

Konferenzraum in der 19. Hoteletage oberhalb der meisten Dächer Singapurs, der könnte auch auf die Idee kommen, den singapurischen Botschafter vor sich zu haben.

„Asien hat mich immer fasziniert“

Keine Frage, Markert ist überzeugt von dem, was er tut. Und er mag das Land, in dem er arbeitet. „Asien hat mich immer fasziniert“, sagt der Franke. Zurück nach Deutschland? Keinen Gedanken verschwendet Markert daran. Wenn er sich über Singapur in Fahrt redet, dann lässt er schonmal Nachfolgetermine sausen. Hemdsärmelig tritt er auf, aber mit eingestickten Initialen. „Als ich hierher gekommen bin, da war Singapur der Tiger-Staat.“ In den 90er-Jahren war das, und Markert war fast noch ein Pionier. Inzwischen sind 1.600 deutsche Unternehmen hier angemeldet. Weitere bekannte ostwestfälische Namen sind darunter: Dr. Oetker, Harting und Dr. Wolff sind drei davon.

Deren Produkte sind vermutlich etwas leichter zu erklären als jenes von Plasmatrete. „Ich reinige, wo man nicht mal mehr sieht, dass es etwas zu reinigen gibt“, sagt Markert. Dafür wird ein Luftgemisch mit 20.000 Volt aufgeladen, Plasma entsteht. Diese Luft wird mit einem Strahl auf unterschiedlichste Oberflächen „geschossen“. Unerwünschte Moleküle werden dadurch in Atome zerlegt, die Oberfläche „feinstgereinigt“. Gewünschter Effekt ist zum Beispiel, dass zwei Materialien, die normalerweise nicht besonders harmonisieren, ultrafest verklebt werden können.

Kunden in der Möbel- und in der Automobilindustrie

Die Medizin ist Kunde von Plasmatrete, die Möbelindustrie, vor allem aber die Automobilindustrie, für die die Steinhagener zum Beispiel Motorblöcke „feinstreinigen“. „Wir arbeiten mit Bosch, mit Continental, mit Hella zusammen. Die sind international aufgestellt. Deshalb müssen wir es auch sein.“

Mit seinem zehn Mann starken Team bedient Markert natürlich längst schon nicht mehr Singapur allein. Für Kambodscha, Laos, Indien, Korea und viele Asean-Staaten ist er aktiv. Auch Neuseeland und Australien gehören in seinen Beritt. Fast schon zu viel, selbst für Markert. Aber so ist das eben, wenn man für ein schnell wachsendes Unternehmen mit einem Umsatz von rund 40 Millionen Euro arbeitet.

„Asiaten wollen keine Tests, die wollen Lösungen.“

Was er anderen Unternehmen rät, die überlegen, in Singapur ein Geschäft aufzubauen? „Sie sollen kommen“, sagt er. Punkt. Aber gut vorbereitet sollten sie sein. „Asiaten wollen nicht hören: ‚Wir müssen das mal gemeinsam ausprobieren‘, warnt er. „Asiaten wollen keine Tests, die wollen Lösungen.“

Markert beherrzt das seit vielen Jahren. Auch deshalb ist er an Singapur kleben geblieben. Weil er sich so wohl fühlt in der Stadt. Und vielleicht auch wegen des Klebeeffekts der Feinstreinigung von Plasmatrete.

Copyright © Neue Westfälische 2018

Texte und Fotos von nw.de sind urheberrechtlich geschützt.
Weiterverwendung nur mit Genehmigung der Chefredaktion.