



Die Geschäftsleitung der Nordmann, Rassmann GmbH: Carsten Güntner, Gabriele Henke und Edgar E. Nordmann (v. l. n. r)

(Fotos: NRC)

Seit ihrer Gründung im Jahr 1912 handelt die Nordmann, Rassmann GmbH (NRC) mit Sitz in Hamburg entsprechend ihrem Leitgedanken „Chemie ist unsere Leidenschaft“. Das Traditionsunternehmen mit seinen beiden Vätern Eduard Nordmann und Fritz Rassmann hat sich vom damaligen Handelshaus für Naturkautschuk heute zu einem international führenden Distributeur für chemische und natürliche Roh- und Zusatzstoffe sowie Spezialchemikalien entwickelt.

Im Wandel der Zeit

Die Erfolgsgeschichte des Handelshauses Nordmann, Rassmann beginnt 1912 in Zeiten eines boomenden Welthandels. Nach Ausbruch des Ersten Weltkriegs beeinträchtigen die Kriegsereignisse das Kautschuk-Geschäft. Fritz Rassmann stirbt 1914. NRC baut 1915 als zweites Standbein den Handel mit Rohkakao auf. Georg Nordmann, Eduards 17-jähriger Neffe, tritt als Lehrling in die Firma ein. 1938 wird er Junior-Chef und Teilhaber von NRC. Eduard Nordmann und seine Frau Frieda hatten ihn 1935 adoptiert. Der Firmengründer Eduard Nordmann stirbt 1940 im Alter von 63 Jahren. Georg Nordmann wird alleiniger Geschäftsführer.

ARTIKEL ALS PDF unter www.kunststoffe.de
Dokumenten-Nummer KU110961

„Chemie ist unsere Leidenschaft“

Eine Erfolgsgeschichte. Die Nordmann, Rassmann GmbH, Hamburg, feierte am 6. Januar 2012 ihr 100-jähriges Bestehen. Das in dritter Generation geführte Familienunternehmen spielt heute mit in der Liga der international bedeutenden Distributeure mit breitem Produktportfolio, u. a. auch für die Kunststoff-, Kautschuk- und Polyurethanindustrie.

1949, wenige Jahre nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs, startet NRC seine Chemiedistribution. Mit dem deutschen „Wirtschaftswunder“ ab 1950 laufen auch die Geschäfte gut. 1955 eröffnet NRC die erste Auslandsniederlassung im Bereich Rohkautschuk. 1970 macht Georg Nordmann seine Kinder Edgar E. Nordmann, Carsten Nordmann und Anneke Pahl zu Kommanditisten bei NRC. Das Unternehmen wird von einer OHG zu einer Kommanditgesellschaft umfirmiert. Im

Jahr 1979 werden Edgar E. Nordmann und Carsten Nordmann Geschäftsführende Gesellschafter. Beide rücken 1984 an die Firmenspitze als Geschäftsleitung.

Mit der Öffnung der Berliner Mauer am 9. November 1989 gibt es auch für NRC neue Möglichkeiten. Ab 1991 entstehen Niederlassungen in Mittel- und Osteuropa. 2003 wird die Georg Nordmann Holding AG gegründet, ein Verbund internationaler Unternehmen, die



**Georg-Nordmann-Haus:
Firmensitz des Distribu-
teurs in Hamburg**

vorrangig in der Distribution und der verarbeitenden Industrie tätig sind. Bis 2007 besitzt der Distributeur Vertriebsgesellschaften in Prag/Tschechien, Warschau/Polen, Wien/Österreich, Budapest/Ungarn, Maribor/Slowenien, Bratislava/Slowakei, Bukarest/Rumänien, Sofia/Bulgarien und Belgrad/Serbien. Weitere Unternehmen kommen dazu, z. B. die Kemi AB, Stockholm/Schweden, und die prochem AG, Zürich/Schweiz.

Seit 2010 konzentriert sich NRC ausschließlich auf die Chemedistribution und zieht sich nach fast 100 Jahren aus

dem Geschäft mit Naturkautschuk zurück. Als neue Mitglieder der Geschäftsleitung kommen Gabriele Henke (2008) und Carsten Güntner (2011) dazu.

Weichen für die Zukunft

Heute beschäftigt NRC, Hamburg, 280 Mitarbeiter. Zusammen mit seinen elf internationalen Tochterunternehmen erzielte der Distributeur 2011 einen Umsatz von rund 300 Mio. EUR, den höchsten Umsatz in seiner Unternehmensgeschich-

te. Mit dazu beigetragen haben sein breit aufgestelltes und sich stets weiterentwickelndes Produktportfolio im Spezialitätenbereich für unterschiedlichste Branchen wie die Kosmetik-, Reinigungs-, Pharma-, Lebensmittel-, Bau-, Farben-, Lack-, Kunststoff-, Kautschuk- und Polyurethanindustrie.

„Wir sichern mit unseren Mitarbeitern die Zukunft des Unternehmens. Unser wirtschaftlicher Erfolg basiert auf solidem Wachstum und der Verwirklichung unserer langfristigen Ziele“, sagte Edgar E. Nordmann, Geschäftsführer von NRC, anlässlich der Feierstunde zum 100-jährigen Jubiläum. „Wir sind ein unabhängiges Familienunternehmen und wollen das auch bleiben.“

Der Distributeur plant, seine Aktivitäten sowohl in den bestehenden Märkten als auch in weiteren Ländern Europas auszubauen und auf diese Weise seine Präsenz in Europa kontinuierlich zu erhöhen. Einen weiteren Schwerpunkt legt das Unternehmen auf den Ausbau von Service-Dienstleistungen. Speziell in den Bereichen Anwendungstechnik und Labor sowie Abfüllung und Compoundierung sollen weitere Investitionen getätigt werden. ■

Gudrun Klein, Redaktion