



Sebastian Miesem, Geschäftsführer der Fame TC (li.) und Partner Thomas Sikinger

# Das besondere Plus

Immer mehr Additive sind auf den Markt. Wir sprachen mit Sebastian Miesem.

MAIKE SUTOR-FIEDLER

Das neue Unternehmen „Fame“ hat sich nämlich zum Ziel gesetzt, Anwender dabei zu unterstützen, das wirklich passende Produkt für die jeweiligen Projekte zu finden. Es wurde kürzlich von Sebastian Miesem gegründet.

### Seit wann agieren Sie auf dem deutschen Markt?

» **Sebastian Miesem:** Also ich selbst agiere schon seit 1997 im deutschen Asphaltmarkt, wobei ich tatsächlich „erst“ seit gut 12 Jahren so richtig präsent bin. Bis dahin habe ich in verschiedenen Unternehmen eher im Hintergrund gearbeitet. Die Fame TC GmbH startete pünktlich zum Jahresbeginn 2024.

### Was und wer stecken hinter Fame?

» **Sebastian Miesem:** Fame steht für Future Additives Materials & Engineering. Der Zusatz TC steht für Trading & Consulting. Uns war es wichtig, einen Namen zu finden, der leicht von den Lippen geht

„Es stellt sich immer mehr die Frage, was kann an welcher Stelle eingesetzt werden? Wie funktionieren die Produkte eigentlich?“

Sebastian Miesem

und Fame hat dazu aus unserer Sicht alles, was ein modernes Unternehmen ausmacht.

### Was ist ihr Hauptanliegen?

» **Sebastian Miesem:** Kern des Unternehmens sind der Vertrieb und die Beratung. Wir konzentrieren uns auf Produkte für den Asphaltstraßenbau, die für eine nachhaltige Zukunft stehen. Hierfür hat die Fame TC GmbH vielversprechende Produkte im Warenkorb. Es geht uns aber nicht um den reinen Vertrieb. Die Fame TC GmbH berät Kunden gemeinsam mit Additivproduzenten hinsichtlich der Vorteile, Eigenschaften und Anwendungen der Produkte.

Darüber hinaus wird die Fame TC GmbH technisch beratend durch das Sachverständigenbüro Multivia GmbH & Co. KG unterstützt. Damit wird sichergestellt, dass Bauherren, Planer, Asphaltproduzenten sowie ausführende Firmen und Labore Sicherheit sowie eine hohe Qualität bei ihren Leistungen generieren können. Zudem wird das Unternehmen ein breites Spektrum zur Leistungssteigerung der Asphaltperformance anbieten.

### Wie wichtig ist diese Beratung?

» **Sebastian Miesem:** Der Asphaltstraßenbau wird immer komplexer und die Zeit der notwendigen Additive startet gerade erst. Es stellt sich immer mehr die Frage, was kann an welcher Stelle eingesetzt werden? Wie funktionieren die Produkte? Wer hilft bei der Selektion, welches Produkt das Optimale für den jeweiligen Zweck ist?

Auch hier steht der Branche nun das neue Unternehmen mit im Markt bekannten und dennoch innovativen Produkten zur Seite. Weitere Partner bzw. deren Produkte werden nur ins Portfolio aufgenommen, wenn die Fame und die Multivia von der Qualität überzeugt sind. Für jede Anwendung arbeiten wir nur mit einem Partner und nicht mit verschiedenen konkurrierenden Produkten zusammen. Wichtig ist es uns, mit der Erfahrung aus über 20 Jahren in der Branche und aktiver Tätigkeit in der FGSV, die aus unserer Sicht jeweils beste Lösung anzubieten. Dabei stehen die Kundenbedürfnisse und eine einzeln zugeschnittene Lösung in der Leitkultur der Fame.

### Wie wollen Sie dabei vorgehen?

» **Sebastian Miesem:** Ein wichtiger Baustein ist die Kommunikation mit allen Prozessbeteiligten, um Sorgen und Zurückhaltung bezüglich der innovativen Produkte abzubauen. Hier werden wir für alle am Straßenbau Beteiligten gerne zur Verfügung stehen. Eine Plattform mit einem solchen Netzwerk gibt es derzeit nicht auf dem deutschen Markt. Wir bieten diese, damit Hersteller, Auftraggeber und Auftragnehmer zusammzukommen. Viele nationale und internationale Einflüsse haben dazu



Foto: Fame GmbH & Co. KG

Das Logo der Firma

geführt, dass man gemeinsam das „richtige Produkt“ an der „richtigen Stelle“ anbieten wird. Diese Expertise kombiniert mit dem Angebot der Sachverständigenleistungen der Multivia führen zu der charmanten Möglichkeit Projekte endlich ganzheitlich zu betrachten. Außerdem begleiten wir, wenn gewünscht, die Projekte von der Zustandserfassung, Dimensionierung, Planung, Ausschreibung, über die praktische Umsetzung am Asphaltmischwerk, bis hin zum Einbau und auch darüber hinaus im Monitoring mit spezieller Sensortechnik inklusive der Auswertung der Daten. Und wenn wir keine passende Lösung in unserem Bauchladen haben, kümmern wir uns darum, versprochen!

### Wo liegen bei der Anwendung von Additiven die Probleme?

» **Sebastian Miesem:** Ich mag das Wort Probleme nicht so gerne. Lieber spreche ich von Herausforderungen. Wenn wir dann über Herausforderungen reden, gibt es im Wesentlichen einen Punkt zu nennen. Additive und deren Vorteile sind oftmals „neu“ und was neu ist, sorgt erst einmal für zögerliches Verhalten. Oft habe ich gehört „Sebastian, ich bin gerne dein 12ter Kunde“. Interessant finde ich, dass die gleichen Leute sagen, dass sie selbstverständlich offen für Innovationen sind. Demnach ist hier die Herausforderung, diese Vorbehalte abzubauen. Aber ich will an dieser Stelle mal ein ganz anderes Beispiel nennen. Der zum Januar 2025 in Kraft tretende Arbeitsplatzgrenzwert für Aerosole hat unmittelbar Auswirkungen auf die Komposition von Asphalt. Hier wird es nicht ohne Additive gehen und da steht die Fame mit Know-how und Lösungen zur Verfügung. Additive helfen in dem Beispiel und lösen eine „Herausforderung“.

### Der wachsende Markt an Produkten ist also Fluch und Segen zugleich?

» **Sebastian Miesem:** Aus unserer Sicht definitiv

„Ohne Additive wird es in Zukunft nicht mehr gehen. Nicht bei der Temperaturreduzierung, nicht bei der Wiederverwendung von Asphalt.“

**Sebastian Miesem**

mehr Segen als Fluch! Aber, wir vertreiben Produkte nur, von denen wir überzeugt sind! Wichtig ist, dass man sich austauscht und nicht ausschließlich schicken Powerpoint-Folien folgt. Unser Kunde kann sich dann auf die Qualität verlassen. Dafür haben wir diese schlagkräftige GmbH gegründet. Fame soll DIE Plattform für funktionierende Technologien werden.

Eines steht nämlich auch fest: ohne Additive wird es in Zukunft nicht mehr gehen. Beispielsweise erachte ich die höchstmögliche Wiederverwendung von Asphaltgranulat als einen wesentlichen Baustein der Zukunft. Da gibt es noch deutlich Luft nach oben. Ich habe bereits 2012 von Rejuvenatoren gehört und seit 2022 gibt es den „Segen“ der H Re WA, die eine klare Unterscheidung der am Markt verfügbaren Produkte zulässt.

### Welche Expertise bringen Sie ein?

» **Sebastian Miesem:** Meine Ausbildung zum Baustoffprüfer bituminöse Massen startete ich im August 1997. Das sind dann in Summe fast 27 Jahre, in denen ich mich dem Grunde nach mit Asphaltstraßenbau in allen möglichen Facetten beschäftigte. Von der WPK am Asphaltmischwerk, Forschung und Entwicklung, 7 Jahre RAP-Str Institut, Mitarbeiter im Landesbetrieb, Technische Leitung, Markteinführung neuer Produkte und zuletzt Technischer Marketing Manager lassen dann doch einen sehr umfassenden Blick auf das Thema Asphalt zu. Zudem durfte ich Deutschland als Normenbeauftragter vertreten und habe in 13 Ländern erfolgreich Projekte angeschoben und betreut. Dieser Blick über den nationalen Tellerrand hilft aus meiner Sicht nach enorm, die unterschiedlichen Bedürfnisse zu verstehen.

### Bei Fame fällt unserer Generation ein Song zum gleichnamigen Film mit dem Untertitel „Der Weg zum Ruhm“ ein. Was sind ihre kurzfristigen Ziele?

» **Sebastian Miesem:** Kurzfristig wollen wir mit der richtigen Mischung aus Selbstbewusstsein und Demut erste Partner und Kunden gewinnen. Natürlich muss die Marke Fame auch einen gewissen Bekanntheitsgrad erreichen. Dazu gehören neben der Möglichkeit, in der Fachpresse veröffentlicht zu werden auch Vorträge bei den anstehenden Veranstaltungen. Ich bin mir sicher, dass dieser Ansatz dann auch zu Fame für Fame führen wird.

### Was die langfristigen?

» **Sebastian Miesem:** Kurz und knapp: Fame soll DIE Plattform für funktionierende Technologien werden. ■



**Web-Wegweiser:**  
[www.fame-tc.de](http://www.fame-tc.de)