

Der Beginn einer Erfolgsgeschichte

Ernst Hommer, Gründer und Gesellschafter der EuroLam GmbH erzählt über die Anfänge, Erfolge und Stolpersteine vor 25 Jahren



Die Geburtsstunde von EuroLam

Nach knapp zwei Jahren Entwicklung, in meinem damaligen Büro in Weimar-Tröbsdorf, wurde am 25. Januar 1997 die EuroLam GmbH gegründet. Ohne Mitarbeiter, aber getrieben von der Vision, das bestehende System, von unserem heutigen Wettbewerber, Fassadentauglich zu machen. Ein System am Markt zu etablieren, welches es Wert war, auf Grund der physikalischen Eigenschaften. Einige Jahre später, bei einer Prüfung für ein Großprojekt in Hannover beim IFI in Aachen von Herrn Prof. Gerhard, wurde mir erklärt: Ohne Zuluft – keine Abluft.

Das einzige thermisch getrennte Lamellenfenster weltweit

Stolz wie Oskar, wurde dann dem Markt ein Produkt präsentiert, das es in der Form und mit dieser Leistung bisher nicht gegeben hat. Thermische Trennung, variabel in den Abmessungen, Isolierglas mit einer Gesamtstärke von 24 mm, Farbgebung nach RAL-Farbkarte oder Eloxaloberfläche in verschiedenen Tönen, gleiche Motorik in 24 und 230 Volt, Einspannrahmen aus isolierten Profilen, nicht aus Holz vom Tischler wie beim Wettbewerb. Stolz präsentierte ich meine Entwicklung dem Markt. Das TGL ISO BT 50, ein thermisch getrenntes Lamellenfenster mit Isolierglas und einer Bautiefe von 50 mm.

Die Eroberung des Marktes

Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Von einer Bank, der ich mein Unternehmenskonzept zur Bewertung der Kreditwürdigkeit überlassen hatte, wurde mir eine Marktrecherche empfohlen. Bei positivem Ausgang, würde über ein Arrangement nachgedacht.

Zeit und Geld hatte ich nicht, aber eine Idee, wie ich die Forderung der Bank erreichen könnte. Ich entwarf ein Fax-Schreiben, das an 650 Architekten und Metallbauer, welche mir auf Grund meiner früheren Tätigkeit bekannten waren, gesendet wurde. Ich hatte leider die Befürchtung, dass der Rücklauf mäßig ausfallen würde. Weit gefehlt! Wir hatten in den nachfolgenden Wochen einen Rücklauf von 37 %. Trotz des hohen Rücklaufes, war es dann nicht die Bank mit der empfohlenen Marktrecherche, die uns begleitet hat. Die damalige Sparkasse in Apolda war es, die ohne große Probleme, nachfolgend zur Hausbank wurde.

Kaum waren die ersten Faxe raus, kamen auch die ersten schon zurück. Was war denn da los? Von den Architekten kamen die Nachfragen nach der Technik, von den Metallbauern die ersten Anfragen. Ein traumhafter Zustand! Nachdem das erste Angebot durchgefaxt war, kam es auch schon wieder zurück, ohne die Frage nach Nachlass oder Skonto zu stellen, nur nach dem „wann können Sie liefern?“.

Ich hatte weder Profile, keine Werkzeuge, keine Beschläge und keine Produktionsstätte. Was hatte ich hier, gefordert durch die Bank, losgetreten. Alles was ich hatte war Papier mit den Zeichnungen, auf denen Profile, Beschläge und das System gezeichnet waren.

Der erste Auftrag

Was dann passierte, kann ich mit Worten heute nicht mehr beschreiben. Es wurde bestellt und improvisiert. Die bestellten Profile vom Presswerk mit meinem damaligen Passat zum Beschichter gefahren, dort habe ich auf die Beschichtung gewartet, die Profile mit sechs Meter Länge auf den Dachträger vom Passat geladen und fuhr wieder zurück nach Wiegendorf.

Da wir damals noch keinen Isomaten hatten, wurde mir vom damaligen Schüco Mitarbeiter Jürgen Machelett empfohlen, die Profile von einem Schüco Verarbeiter isolieren zu lassen. Die trauten sich aber nicht, da diese Dimensionen an Querschnitten nicht in die Vorstellung der Verarbeiter passten. Dann fragte ich, ob ich es selber machen darf? Mit meinen Rollensätzen müsste es doch möglich sein. Gesagt, getan, nichts hat wirklich funktioniert, alles nur auf dem Papier! Nach Stunden war ich mit meinen Profilen wieder in Wiegendorf, das Iso-Trauma hatte dann doch irgendwie funktioniert!

Da wir damals noch keine Maschinen hatten, ich den ersten Auftrag aber auf jeden Fall ausführen wollte, wurde mir über einen Metallbauer aus Apolda die Möglichkeit gegeben, gegen ein Entgelt, nach Feierabend und am Wochenende, die Elemente in diesem Unternehmen zu bauen.

Am Ende konnten wir den Auftrag zur vollsten Zufriedenheit und termingerecht an den Kunden ausliefern. Leider gibt es dieses Unternehmen heute nicht mehr. Eine Episode aus dem Gründungsjahr, dem bis heute noch viele folgen sollten.

Der erste Großauftrag für EuroLam

Ich war stolz, das erste thermisch getrennte Lamellenfenster weltweit entwickelt zu haben. Niemals hätte ich gedacht, dass eine nicht thermisch getrennte Konstruktion, zum damaligen Zeitpunkt, am Markt gebraucht wird. Gezeigt hat mir dies eine vollkommen überraschende Anfrage eines Metallbauers aus Baden-Württemberg 1998, kurz vor Weihnachten. Dieses namhafte Unternehmen, das mir durch meine frühere Tätigkeit bekannt war, rief mich an und fragte für das Objekt Bahnhof Berlin-Spandau, nach einer nicht thermisch getrennten Konstruktion, die wir nicht hatten, ich ihm aber vorgegaukelt habe, dass wir sie hätten. Die gestellten Anforderungen wurden durch einen Statiker geprüft, einen Tag später konnte ich dem Kunden berichten, dass wir in der Lage sind, die Elemente zu bauen.

Er bat mich, ein Angebot über 400 Elemente zu erstellen. 400 Elemente? Ja es waren tatsächlich 400 Elemente. Und diese wurden schon bis Ende Februar auf der Baustelle gebraucht. Über Nacht wurde ein Angebot erarbeitet und dem Kunden per Fax übermittelt. Auf kurze Nachfrage des Kunden, ob das mit dem Liefertermin klappt, wurde mit ja beantwortet, ohne vorheriges Anfragen bei den Vorlieferanten.

Einen Tag später hatten wir den Auftrag, ohne Nachfrage von Nachlass oder Skonto, Skonto wurde dann von meiner Seite erst später gewährt.

Auch dieser Auftrag wurde zur vollsten Zufriedenheit und termingerecht abgewickelt. Leider hat auch dieser Kunde die Wehen der Nachwendzeit wirtschaftlich nicht überlebt. Einige unserer damaligen Kunden sind leider in den letzten 25 Jahren, durch unseriöse Auftraggeber, auf der Strecke geblieben.

Das sind nur zwei von vielen Aufträgen in den letzten 25 Jahren, die uns gefordert haben. Wir haben nichts gescheut, uns vieles zugetraut, nicht alles richtig, aber auch nicht alles falsch gemacht.

Auch heute, 25 Jahre nach der Gründung, sind wir tagtäglich gefordert, bestehendes zu verbessern, Anpassungen an zertifizierte Systeme vorzunehmen und neue Systeme zu entwickeln. Erst kürzlich haben wir uns an einer Ausschreibung zu einem Großprojekt beteiligt, welche eine Neuentwicklung von EuroLam erforderlich machte. Innerhalb kürzester Zeit konnten wir auch hier eine Konstruktion mit neuer Beschlagstechnologie präsentieren, eine sinnvolle Erweiterung unseres Portfolios, welche an nationalen und international anspruchsvollen Objekten seinen Platz finden wird.

Danksagung

Ich bin stolz auf die EuroLam GmbH, stolz auf die Mitarbeiter, die mich in den letzten 25 Jahren begleitet haben, es war nicht immer einfach mit mir, aber trotzdem Danke.

Ein großer Dank gilt auch meiner Frau, die das Unternehmen und mich in den letzten 16 Jahren ge- und ertragen haben, Dankeschön!

Nicht zu vergessen die Schar an Lieferanten, die immer gefordert waren, außergewöhnliches zu leisten. Der Dank gilt auch ihnen!

Ein ganz besonderer Dank an den leider verstorbenen Schüco Gebietsmanager Jürgen Machelett, ohne den es die heutige Zusammenarbeit mit Schüco nicht geben würde.

Auch Reinhard Kämmer ist einer der Wegbegleiter, der keine Mühe und Technologie gescheut hat, über Nacht mal Beschlagteile zu liefern, die am nächsten Tag gebraucht wurden.

Ein großes Dankeschön auch an unsere Kunden, ohne die wir nicht da wären, wo wir heute sind.

Mit Stolz können wir sagen, dass wir uns in 25 Jahren zum Marktführer entwickelt und unsere Spuren an weltweit anspruchsvollen Objekten hinterlassen haben.