

Quelle:

Buch „Traumfirmen und ihre Geheimnisse“ von Georg Paulus und Christine Sönning

Albromet – die Experimentierfreudigen

Wie findet man den richtigen Firmennamen, wenn man mit Aluminiumbronze und Metallen handelt und Teile daraus fertigt?

Ganz einfach, man nimmt jeweils die ersten zwei bis drei Anfangsbuchstaben der Werkstoffe und schon ist der Name kreiert:

ALBROMET

Am 1. Juli 1994 wurde die **internationale Handelsfirma in Geretsried** gegründet. Sie gehört heute **zu den führenden Anbietern von Aluminiummehrstoffbronze und Kupferlegierungen**. Im Bereich der mechanischen Bearbeitung werden auch andere Werkstoffe wie Aluminium und Stähle verarbeitet.

Die hauptsächlichen Anwendungsgebiete sind Maschinenbau, Blechumformung zum Beispiel Tiefziehen von Edelstahl-Kochtöpfen, Kunststofftechnik, zum Beispiel Spritzgießen von Plastikteilen.

Ein besonderes Anwendungsgebiet stellt das Rohrbiegen dar. Dafür hat ALBROMET **ein eigenes System an Rohrbiegewerkzeugen entwickelt**, wie sie für Auspuffrohre in Pkws oder Lkws verwendet werden.

Die drei Geschäftsführer, Rudolf Fürmetz, Friedrich Hübner und Peter Lang waren vor der Firmengründung Kollegen in einem mittelständischen Unternehmen in der Metallbranche. Das Unternehmen war in ihren Augen keine „Traumfirma“ und trotz eigener Bemühungen sahen sie den Weg dorthin in weiter Ferne.

Die Interessen des Unternehmers richteten sich in erster Linie auf Gewinn und Geld und auf sein eigenes Wohl, weniger auf das Wohl der Mitarbeiter.

Die drei erkannten, dass man den Chef nicht ändern kann. (Oder hat das jemand von Ihnen schon mal geschafft? ☒) Nach dem Motto „love it, change

it or leave it“ entschlossen sie sich, gemeinsam eine eigene Firma zu gründen. Natürlich mit dem Ziel, es besser zu machen.

Ihre größte Motivation war es, **ein Unternehmen zu schaffen, wie sie es sich als Arbeitnehmer immer gewünscht hätten.**

Die Firma Albromet war 2005 einer unserer ersten Traumfirma-Kunden, mit denen wir gemeinsam ein firmeninternes Seminar abgehalten haben.

Sie waren also quasi unser „Pilotprojekt“ und standen uns dann über längere Zeit als Pionier bei der Entwicklung weiterer Traumfirma-Seminare und Dienstleistungen zur Verfügung. Unsere erste Mitarbeiterumfrage (heute eine ausgefeilte Potentialanalyse für Unternehmen) führten wir bei Albromet durch.

Auch das „Patensystem“ unseres Seminarpakets, in dem eine Nachbetreuung enthalten ist, starteten wir zum ersten Mal bei Albromet. Es wurde dort gut angenommen und weiterverfolgt. Wenn wir etwas Neues ausprobieren wollten, fragten wir gerne bei Albromet an.

Wir danken an dieser Stelle den drei Geschäftsführern und der gesamten Belegschaft ganz herzlich für ihren Experimentier-Mut!

Diesen **Mut für Experimente** zeigte Albromet auch hinsichtlich unserer Seminarinhalte.

Ohne unser Wissen probierten Sie etwas aus und machten damit eine nachhaltige Erfahrung: Während eines Mittagessens beim Seminar fragten wir Rudolf Fürmetz, was denn momentan das Hauptproblem von Albromet sei.

Die Antwort lautete: „Die Zahlungsmoral unserer Kunden könnte besser sein.“ Unsere Frage daraufhin: „Wie sieht es denn mit der Zahlungsmoral bei Ihnen aus?“ „Sie könnte auch besser sein – wenn unsere Kunden rechtzeitiger zahlen würden!“, antwortete Fürmetz.

Vielleicht kennen Sie, liebe Leser, dieses Thema. Uns begegnet es des Öfteren bei Gesprächen mit Unternehmern.

Wer unsere Traumfirma-Prinzipien kennt, kann sich unsere Antwort vielleicht denken: „**Was man sät, das wird man ernten.**“

Und vor allem umgekehrt: Wir ernten immer das, was wir vorher gesät haben. Wenn Sie also mit der Ernte – sprich Zahlungsmoral ihrer Kunden – nicht zufrieden sind, dann müssen Sie etwas anderes säen.

In diesem Fall: anfangen pünktlich zu zahlen. Pünktlich heißt für uns, nicht erst am letzten Tag des eingeräumten Zahlungsziels, sondern möglichst innerhalb einer Woche. Die Ernte wird darin bestehen, dass Ihre Kunden besser zahlen. Dies ist ein geistiges Gesetz.

Rudolf Fürmetz nahm dies zur Kenntnis und wir sprachen nicht mehr weiter über dieses Thema.

Nach etwa einem Jahr erzählte uns Fürmetz freudestrahlend: „Das Gesetz von Saat und Ernte funktioniert tatsächlich! Wir haben es ausprobiert.“

Wir wussten im Moment überhaupt nicht, was er meinte. Dann fing er an zu erzählen. „Ausgehend von unserem Gespräch vor einem Jahr haben wir ein Lager aufgelöst und etwas Privatgeld ins Unternehmen gesteckt, damit wir liquider sind. Dann haben wir angefangen, die Rechnungen unserer Lieferanten sofort zu bezahlen.

Sofort heißt, innerhalb einer Woche, selbst wenn die Zahlungsfrist 30 Tage betrug. Dadurch waren erhebliche Skontoabzüge möglich, welche die Ertragssituation deutlich verbesserten. Und was glauben Sie, ist passiert:

Es klingt unglaublich, aber wir haben in diesem Jahr selbst rund 60 Prozent weniger Mahnungen ausstellen müssen. Das heißt, unsere Kunden haben tatsächlich besser bezahlt. Das hat uns außerdem Zeiteinsparungen gebracht, weil der Arbeitsaufwand für das Ausstellen der Mahnungen wesentlich geringer wurde!

Das ist eine tolle Ernte!“ Seither erzählen wir dieses Beispiel gerne auf unseren Seminaren.

Die Ernte bei ALBROMET steigerte sich jedoch noch gewaltig!

Vor ein paar Jahren war in Deutschland eine enorme Preissteigerung bei Metallen zu verzeichnen. Diese war bedingt durch eine Metallknappheit, welche eine Folge des boomenden Marktes in China war.

In dieser Zeit bekam Albromet plötzlich Aufträge von Mitbewerbern. Wie kam das?

Einige Mitbewerber von Albromet hatten aufgrund dieser Entwicklung große Lieferengpässe und Fertigungsschwierigkeiten, da sie nicht genügend Material beschaffen konnten. ALBROMET hingegen merkte davon wenig.

Das Unternehmen hatte kein Problem mit Materialnachschub. Sie können sich denken warum: Da die Lieferanten wussten, dass sie von ALBROMET ihr Geld sofort bekommen – was sicherlich bei der allgemeinen Zahlungsmoral eher eine Seltenheit ist –, hatten sie dieses Unternehmen bevorzugt beliefert.

Diese fabelhafte **Ernte** konnte man am **überaus erfolgreichen Wachstum von ALBROMET in den letzten Jahren** ablesen.

Natürlich kennen wir die Argumente der Kopfmenschen oder „ZDF-Menschen“ (Zahlen-Daten-Fakten-Menschen). Denn rein rechnerisch lässt sich diese Geschichte nicht erklären.

Sie ist nur mit dem Verständnis für **geistige Gesetze**, wie dem von Ursache und Wirkung oder anders ausgedrückt, mit dem Gesetz von Saat und Ernte zu erfassen.

Was ich aussende kehrt zu mir zurück, wie ein Boomerang, ob im Positiven oder im Negativen. Wie in dem Sprichwort: „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es zurück“.

Die Leitidee der Firmengründer basiert auf der europäischen Idee der Öffnung der Märkte und der erweiterten Zugänglichkeit von Produkten zum Vorteil der Kunden.

Ihre Vorstellungen bei der Geschäftsgründung waren weitgehend identisch mit ihren heutigen Formulierungen für Mission, Vision und Werte. Sie hatten ja beabsichtigt, es auf alle Fälle besser zu machen als die Firma, in der sie vorher gearbeitet hatten.

Deswegen legten sie von Anfang an Wert auf einen **sehr guten Kundenservice**, auf **absolute Qualitätsprodukte** und eine **Firmenkultur**, welche sehr stark auf Menschlichkeit ausgerichtet ist.

Für diese **Menschlichkeit und Herzlichkeit**, die im Unternehmen zu spüren ist, stehen alle drei Geschäftsführer. Für **Rudolf Fürmetz**, den Ältesten in der Dreier-Runde, ist dabei besonders die persönliche Weiterentwicklung, also die Arbeit an sich selbst wichtig.

Diese Chance möchte er auch seinen Mitarbeitern bieten. Deshalb ist er die treibende Kraft für Seminare und Fortbildungen im Bereich „soft-skills“.

Fürmetz beschäftigt sich schon viele Jahre mit den **geistigen Gesetzen** und schaut gerne hinter die Kulissen der Geschehnisse.

So hat er sogar selbst – überwiegend zusammengefasst aus dem Buch „Die Kraft der Intuitiven Intelligenz“ von Christine Sönning und Dr. Elfrida Müller-Kainz – eine Abhandlung über geistige Gesetze verfasst. Die ersten beiden Sätze aus seiner Einleitung seien hier stellvertretend für die Einstellung von Rudolf Fürmetz zitiert:

„Ein konstruktives Weltbild basiert auf dem Wunsch des Menschen nach Entfaltung und Entwicklung der Persönlichkeit (der Seele) in Harmonie mit seinen Mitmenschen und der Schöpfung (Gott). Es ist geprägt von ethischen Wertvorstellungen, Gottvertrauen, Vergebung und Liebe.

Diese Haltungen sind in allen Weltreligionen präsent!“ Er setzt sich dafür ein, dass diese Werte und spirituellen Gesetze auch im Unternehmen gelebt werden. Er sieht sich selbst im Unternehmen als **Impulsgeber**.

Dass er und seine Führungskollegen **offen** sind für **ungewöhnliche Wege**, zeigte die Bereitschaft für eine Klausurtagung, die wir zusammen mit einer Kollegin aus unserem Kompetenzteam – Monika Gössl – und den drei Geschäftsführern durchführten.

Dabei ging es um die Energie, die zwischen den dreien fließt und die Wirkung auf die Belegschaft. In einem intuitiven Prozess wurden verborgene Muster, unbewusste Blockaden sowie versteckte Potentiale herausgearbeitet.

Für alle Beteiligten gab es einen großen „Aha“-Effekt.

Nach unseren Beobachtungen wurden einige dieser Erkenntnisse und Anregungen daraus ins Unternehmen hineingetragen, was zu einer positiven Weiterentwicklung führte.

Friedrich Hübner verbindet schon von Anfang an eine gute Freundschaft mit Rudolf Fürmetz. Privates und Geschäftliches miteinander zu verbinden und doch wieder zu trennen, gelingt den beiden recht gut.

Für Hübner war der Hauptantrieb von Anfang an, die eigene Firma so zu führen, wie er es sich in der früheren Firma gewünscht hätte.

Dabei steht der Mensch für ihn an allererster Stelle. Harmonie im gesamten Team ist sein Herzenswunsch. Er ist deshalb für die Mitarbeiter und deren Belange zuständig, im eigentlichen Sinne der Personalleiter des Unternehmens.

Mit viel Einfühlungsvermögen, Bauch- und Mitgefühl lenkt und leitet er mehr im Hintergrund.

Peter Langs Vision war es, „Marktführer zu werden“.

Der jüngste von den drei Geschäftsführern ist der „Vertriebler“ im Team. Er kommt mit seiner sympathischen Art bei Kunden und Lieferanten gut an.

Entscheidungsfreudig, geradlinig sowie kompromissbereit, stehen für ihn der Mensch und der Teamgedanke an erster Stelle.

Dafür stellt er nach eigenen Worten eigene Wünsche und Vorstellungen in den Hintergrund.

Alle drei verbindet ein gemeinsames Hobby. So sieht man sie ab und an gemeinsam auf dem Golfplatz.

Der **Erfolg** dieser drei Menschen basiert auf einer **ähnlich ausgerichteten Wertebasis**, vereint mit **Mut zu Neuem, großem Vertrauen ineinander, Flexibilität** und **Entschlussfähigkeit**. Über allem steht für sie an erster Stelle das Wohl der Firma und der Menschen im Unternehmen.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist die **Vorbildfunktion**, derer sich das Team bewusst ist und der sie Rechnung tragen. So ist es nicht verwunderlich, dass man in diesem Unternehmen das Gefühl hat, dass alle Mitarbeiter samt Azubis voll hinter der Geschäftsführung stehen.

Man fühlt sich wie in einer großen Familie. Sie besteht im Moment aus achtzehn Köpfen.

In dieser Familie wird von allen Mitgliedern Eigenverantwortung gefordert und gefördert.

Wie in jeder Familie, so gibt es auch hier zwischenmenschliche Herausforderungen zu meistern. Bemerkenswert ist die grundsätzliche Bereitschaft, an den anstehenden Themen zu arbeiten. Jeder ist nach seinen Möglichkeiten bemüht, seinen Beitrag zu leisten.

Eine nette Idee fanden wir zum Beispiel die spezielle Art zu „wichteln“. Bei der jährlichen Weihnachtsfeier werden kleine Geschenke verteilt.

Die Beschenkten wissen nicht, von welchem Kollegen oder welcher Kollegin die Aufmerksamkeit kommt. Lange vor Weihnachten wird im Losverfahren ermittelt, wer wen beschenken soll. Der Schenkende hat einige Wochen Zeit, sich von der Person, die er beschenken soll, ein möglichst gutes Bild zu machen.

So soll erreicht werden, dass die Geschenke persönlich und originell für diese Person gewählt werden. Außerdem werden bei der Weihnachtsfeier selbstverfasste Gedichte und Sketche vorgetragen.

Auch die Kunden spüren den „Familiencharakter“ des Unternehmens und fühlen sich gut aufgehoben. Bei ALBROMET ist es eine Selbstverständlichkeit, Neukunden nach Erstlieferungen anzurufen und nachzufragen, ob sie mit der gesamten Abwicklung zufrieden waren.

Viele ihrer Neukunden reagieren darauf sehr überrascht und teilen mit, dass sie so etwas bisher noch nie erlebt hätten.

Dies alles spiegelt sich in der Philosophie, in Vision und Werten und der Mission des Unternehmens wider:

Philosophie:

Wir leben einen positiven Umgang, in dem der Kunde Mittelpunkt aller unserer Aktivitäten ist. Deshalb fördern wir mit unseren Produkten, unserer Kreativität und unserer kooperativen Grundhaltung in offener und ehrlicher Partnerschaft den Erfolg unserer Kunden für die gemeinsame Zukunft.

Alle Mitarbeiter von ALBROMET denken und handeln unternehmerisch und rechtfertigen durch Fachkenntnis und persönliche Integrität das Vertrauen unserer Partner im In- und Ausland.

Die Partnerschaft umfasst unsere Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten.

Vision

ALBROMET ist das TOP-Unternehmen in Deutschland und Europa für den Vertrieb von nicht genormten Aluminiumbronzen, Kupferlegierungen und entsprechenden Fertigteilen. Für den Kunden bedeutet dies: Preiswerte Premiumqualität mit dem branchenbesten Service aus einer Hand! ALBROMET bietet höchstmögliche Entscheidungsfreiheit für alle Mitarbeiter innerhalb einer eigenverantwortlichen Firmenkultur.

und

Werte:

Alle Beschäftigten orientieren sich an den TRAUMFIRMA -Prinzipien, arbeiten miteinander, unterstützen und achten sich gegenseitig. Jeder Mitarbeiter repräsentiert die Firma ALBROMET und bestimmt mit seinem Engagement den eigenen Erfolg und die Begeisterung der Kunden.

ALBROMET steht für Partnerschaft mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, nach dem Motto: „METALL VERBINDET!“

Mission:

Die Idee für das Unternehmen ALBROMET ist, die besten Produkte eines definierten Sortiments von Aluminiumbronzen und Kupferlegierungen verschiedener internationaler Hersteller unter dem Handelsnamen ALBROMET zu vertreiben und darüber hinaus einen Bearbeitungsservice für diese Produkte anzubieten. Der Vorteil für die Abnehmer liegt darin, eine Palette hochwertiger Produkte aus einer Hand zu bekommen.

Das Ziel: Preiswerte Premium-Qualität mit dem besten Service.

Leitsätze:

Die **14 Traumfirma-Prinzipien** dienen dem Unternehmen als **ethisches Gerüst**. Für jedes Prinzip (= Leitsatz) steht ein Mitarbeiter „Pate“. Die Leitsätze mit den jeweiligen Patennamen sind an gut sichtbarer Stelle im Gemeinschaftsraum positioniert.

In den ersten beiden Jahren unserer Zusammenarbeit nahmen die Mitarbeiter engagiert und mit vielfältigen Ideen ihre „Patenschaften“ wahr. Bei den monatlichen Gesamtteamtreffen wurden jeweils kreative Beiträge zu den einzelnen Themen dargeboten – mal als Sketch, mal als kleiner Vortrag, mal mit Bildern, passenden Sprüchen etc.

Jedes Jahr steht bei ALBROMET unter einem **Jahresmotto**. Jeder Mitarbeiter darf einen Vorschlag einbringen. Alle Vorschläge werden dann auf Moderationskarten ausgehängt und können von allen mit Punkten bewertet werden.

Seit kurzem wird bei ALBROMET für solche und ähnliche gemeinsame Entscheidungen das neue Verfahren des „Systemischen Konsensierens“ erfolgreich eingesetzt.

Das Motto, das für das Jahr 2009 gewählt wurde, lautet:

„Begeisterte Kunden durch täglichen Service“. In einem der letzten Jahre war das Motto: **„Erfolg macht Spaß“**.

Dazu haben wir gemeinsam einen speziellen Tages-Workshop gestaltet. Ein anderes Mal stand das Jahr unter dem Leitsatz: „**Positive Gedanken säen, heißt Erfolg ernten**“.

Im Jahr 2008 nahm ALBROMET erfolgreich am **DEKRA Award für Managementqualität und Ethik** teil.

Hier ein Auszug aus der DEKRA-Pressemitteilung:

Überschrift: „**Arbeiten in der Traumfirma**“

„Die ALBROMET Handelsgesellschaft mbH konnte die Assessoren des DEKRA Award besonders mit ihren internen Strukturen überzeugen.

ALBROMET hat sich dem Konzept der ‚Traumfirma‘ verschrieben. Im Mittelpunkt steht dabei die effektive Mitarbeiterbetreuung. So wurden beispielsweise für die Unternehmensleitsätze Paten ernannt.

Diese unterstützen die Mitarbeiter bei der Umsetzung ihrer Leitsätze. Große Entscheidungsspielräume fördern unternehmerisches Handeln und das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiter.

Gemeinsame Ausflüge und Aktivitäten stärken das Miteinander der einzelnen Teams. Und auch an Kleinigkeiten wird in der Traumfirma gedacht: Frisches Obst für die Mitarbeiter sorgt für tägliche Vitamine.“

Zum Thema Presse:

Geretsried hat für die Größe des Orts ein überaus großes Industriegebiet, das Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen beheimatet.

Umso bezeichnender ist eine Überschrift in dem Geretsrieder Blatt „nah dran“:

„**ALBROMET – die Geretsrieder Ausnahmefirma**“.

Doch nicht nur vor Ort, sondern auch im IHK-Magazin 08/2008 wird ALBROMET ein zweiseitiger Artikel gewidmet. Besonders hervorzuheben ist der Artikel in der „Welt am Sonntag“ vom 25. Mai 2008 mit dem Titel „**Metaller mit Leib und Seele – Aus Geretsried zum Marktführer in Deutschland**“.

Über dem Artikel eine Großaufnahme der drei Geschäftsführer. Sogar bis ins **Fernsehen** haben es die Geretsrieder geschafft. Am 2. Dezember 2008 wurde in N24 in der Sendung „News und Trends“ ein Kurzbericht über ALBROMET ausgestrahlt.

In der momentanen wirtschaftlichen Situation, die auch an ALBROMET nicht spurlos vorübergeht, macht sich der gute Zusammenhalt der Mannschaft bezahlt.

Gemeinsam ist die Belegschaft bemüht, wo möglich, organisatorischen Ballast abzuwerfen, noch effizientere Abläufe und Prozesse zu integrieren und dabei die Kundenpflege zu verstärken.

Trotz eines Umsatzrückgangs hat es die Firma geschafft, im Krisenjahr 2009 deutlich schwarze Zahlen zu schreiben. Voraussichtlich wird es sogar möglich sein, wie in den vergangenen Jahren, eine **Erfolgsbeteiligung** an die Mitarbeiter auszuzahlen.

In die Zukunft blickend sehen die drei Geschäftsführer **einen herausfordernden Weg**, um auf das bisherige Niveau zurückzukehren.

Bescheidenheit und Anpassungsfähigkeit wird gefragt sein. Dennoch sind die drei Geschäftsführer voller Zuversicht und Vertrauen, die Zukunft positiv zu meistern.

www.albromet.de



Hier kommen Sie direkt zu unserem Shop.