Neustart in der Autowerkstatt

Wie viele Firmen musste auch das Berliner Unternehmen OTTO nach dem Krieg wegen der im wahrsten Sinne des Wortes „zementierten“ Teilung Deutschlands im Westen bei Null beginnen. Der heutige Beirat Jürgen Lohre war leitender Mitarbeiter der „ersten Stunde“ und hat als Zeitzeuge seine ganz persönliche – und alles andere als trockene – Chronik des Neuanfangs von OTTO zu Papier gebracht.

Als ich mich im November 1961 bei der Firma Hermann Otto GmbH in München als kaufmännischer Mitarbeiter bewarb, war ich sehr beeindruckt, eine Büroadresse in der vornehmen Maximilianstraße vorzufinden. Irritiert war ich zunächst darüber, in einer seriösen, großen Anwaltskanzlei zu landen. Bei einem Gespräch mit Herrn Rechtsanwalt Dr. Herbert Nath stellte sich heraus, dass er für ein ihm gehörendes Unternehmen, das 1881 in Berlin als Kittfabrik gegründet wurde, einen kaufmännischen Mitarbeiter suchte. Die Berliner Kittfabrik hatte er 1932 vom seinem Großvater geerbt und 1954 in Folge der politischen Verhältnisse eine Tochtergesellschaft in München gegründet, die nun weiter ausgebaut werden sollte. Mit gutem, aber noch erheblich ausbaufähigem Erfolg wurden bereits im Lohnverfahren Glaszemente für den Schaufenster- und Vitrinenbau hergestellt und im In- und Ausland vertrieben. Anfragen erhielt man durch ständige Anzeigen in Glaserfachzeitschriften.

Die Produktion lief über einen Lohnfertiger, der die produzierte Ware in die Maximilianstraße lieferte, wo sie in einem Nebenraum der Anwaltskanzlei – dem so genannten Kittbüdchen – in Dosen und Tuben abgefüllt wurde. Ungefähr einmal im Monat wurde ein junger Student namens Hansi beauftragt, Vorräte per Hand in kleine Gebinde abzufüllen und zu etikettieren.

Den Umsatz des Unternehmens benannte Herr Dr. Nath mit DM 66.000. Meine Nachfrage: im Monat? – beantwortete er mit: NEIN, im Jahr! Berechtigterweise stellte ich die Frage, wie er mich denn bezahlen wolle und erhielt die Antwort, dass mein Gehalt von ihm zunächst persönlich garantiert würde. Mein Anfangsgehalt betrug DM 700,00 brutto. Zu diesem Zeitpunkt war ich 24 Jahre alt und obwohl ich als Lebensmittel-Kaufmann keine Ahnung von chemischen Produkten hatte, reizte mich diese neue Aufgabe und so trat ich am 1. November 1961, bereits einen Monat früher als geplant, meine Arbeit an. Im 5. Stock der Maximilianstraße 23 wurde mir ein Büroraum zugewiesen und am Anfang konnte ich stundenweise eine Mitarbeiterin der Anwaltskanzlei anfordern, die auch in der Vergangenheit schon Aufträge und Korrespondenz für die Hermann Otto GmbH ausgeführt hatte. Die damals nicht sehr umfangreiche Buchführung wurde vom Büroleiter der Anwaltskanzlei erledigt. Die Abfüllung und Etikettierung der Tuben und Dosen unserer Glasklebemittel übernahm ich zunächst persönlich, bis ich einen Studenten fand, der hin und wieder diese Aufgaben übernahm.

Meine erste Aufgabe, eine kleine Produktion aufzubauen und dafür geeignete Räumlichkeiten zu suchen, war bereits im Frühjahr 1962 erfolgreich abgeschlossen. Wir mieteten in München-Giesing eine ehemalige Kfz-Werkstatt mit ca. 120 qm an, und begannen diese Räume mit gebrauchten Möbeln auszustatten.

Den ersten Mitarbeiter fand ich in Herrn Senning, der unseren Glaszement bislang bei einem Lohnunternehmen nach unseren Rezepturen gemischt hatte. Um selbst fertigen zu können, musste ein geeignetes Rührwerk angeschafft werden. Diese erste Mischmaschine haben wir zur Erinnerung restauriert und aufbewahrt. Nun waren wir in der Lage, unsere Glaszemente Forte, Vitrinaplast, Glasaplast und Vitrocoll selbst zu produzieren, abzufüllen und versandfertig zu machen. Mit diesen Produkten, die wir mit Hilfe eines beratenden Chemikers noch technisch verbessern konnten, erzielten wir 1965 immerhin einen Jahresumsatz von DM 104.000.

© Hermann Otto GmbH 2021 | www.otto-chemie.de

OTTO CHEMIE
DICHTEN & KLEBEN

Die Sache mit „Herrn Kitte“

Der Ursprung der Firma Hermann Otto GmbH war, wie bereits berichtet, die Berliner Kittfabrik von Hermann Otto, gegründet im Jahre 1881.

Das Firmenzeichen OTTO-KITTE wurde von uns für das Glaszement-Programm übernommen, obwohl wir ab 1961 mit Fensterkitten im herkömmlichen Sinne nichts mehr zu tun hatten. Die Umbenennung in OTTO-CHEMIE hatte jedoch ganz andere Gründe. Bei Kundenbesuchen im gesamten Bundesgebiet, bei denen ich meine Visitenkarte mit dem Firmennamen OTTO-KITTE abgab, passierte mehrmals folgendes: Die Empfangsdame meldete mich mit dem Namen „Herr Kitte“ an, ohne die Karte genauer zu betrachten. Da dies häufiger passierte, suchte ich bald nach einem anderen Firmennamen. Nachdem Glaszemente und sonstige Kleber durchaus chemischen Produkten zuzuordnen sind, beschloss ich, die Firma in OTTO-CHEMIE umzutaufen. Daraufhin sprach mich niemand mehr mit „Herr Chemie“ an, dafür aber gelegentlich mit „Herr Otto“.

Bei einer Verkaufstour im Frühjahr 1965 im norddeutschen Raum bot ich einem Großhändler unseren neu entwickelten zweikomponentigen Glaszement Vitrocoll an. Nachdem auch der Meister von der verbesserten Qualität überzeugt werden konnte, erhielt ich einen Auftrag über sechs Packungen Vitrocoll à DM 22,00 DM. Auf die Frage des Großhändlers, ob ich von dem Geschäft leben könne, antwortete ich, dass viele kleine und zufriedene Kunden unter dem Strich ein für uns erfreuliches Ergebnis bringen. Auf derselben Reise besuchte ich die Großglaserei Kuball in Hamburg, um auch hier unseren neuen Glaszement anzubieten. Herr Kuball war sehr interessiert und schickte mich in die Werkstatt, wo ich seinem Meister das Produkt vorstellen sollte. Bei dieser Gelegenheit zeigte mir der Meister zwei kleine Glasstücke, die mit einem weißen, gummiähnlichen Material elastisch verbunden waren und meinte, wenn dieser elastische Dichtstoff – Silikon genannt – wirklich so gut auf Glas haften würde, könnte ich meine Glaszemente vergessen, da diese nicht annähernd diese elastischen Eigenschaften hätten.

Diese Demonstration faszinierte mich dermaßen, dass ich dem Meister mit großer Überredungskunst sein Muster abschwatzte, um es Herrn Dr. Nath vorzeigen zu können. Alles was ich bei Kuball erfahren konnte war, dass es sich um ein neues, spritzbares Silikonmaterial handelte, welches von der amerikanischen Firma GE – General Electric – entwickelt worden war. Kartuschenmuster waren zu diesem Zeitpunkt noch nicht erhältlich. Kaum zurück in München zeigte ich unserem beratenden Chemiker, Herrn Hinterwaldner, dieses Silikonmuster. Herr Hinterwaldner hatte von einer derartigen Entwicklung bereits gelesen und wusste, dass GE Lizenzen an Bayer und Wacker zur Herstellung von elastischen Dichtstoffen für den Glassektor vergeben hatte.

Nun war guter Rat teuer! Wie konnte ich erreichen, näheres über Silikon-Dichtstoffe in Erfahrung zu bringen? Meine Anrufe bei der Wacker-Chemie liefen ins Leere, da angeblich niemand etwas von Silikonentwicklungen wusste. Mein Chef, Dr. Herbert Nath, hatte von Anfang an ein sehr reges Interesse an der Weiterentwicklung des Unternehmens und freute sich über jeden Fortschritt. Als ich ihm von meinem Besuch in Hamburg erzählte und das Muster vorlegte, war auch er begeistert von den Möglichkeiten, die uns ein solches Produkt eröffnen könnte. Ich fragte ihn, ob er nicht über seine Rotary-Club-Kontakte eine Verbindung zur Geschäftsleitung der Wacker-Chemie herstellen könne. Nach Durchsicht seines Rotary-Verzeichnisses stellte sich heraus, dass Herr Dr. Berg, Geschäftsführer der Wacker-Chemie, Mitglied war. Ich bat Herrn Dr. Nath, diesen bei seinem nächsten Meeting auf Silikon-Dichtstoffe anzusprechen. Eine Woche später erhielt ich einen Anruf vom Werksdirektor in Burghausen mit der Genehmigung, eine Versuchsanlage besichtigen zu können. Zusammen mit Herrn Hinterwaldner erfolgte der Besuch im Werk Burghausen, wo wir uns über die anwendungstechnischen Möglichkeiten der Silikon-Produkte informieren konnten. Den Gesprächen konnten wir entnehmen, dass man bereits in Verhandlungen sei mit Firmen wie Polychemie und Compakta für den Bausektor sowie Perennator und EGO für den Glassektor. Weitere Compoundierer wären zurzeit nicht geplant und nicht erwünscht. Mir war klar, dass die Herstellung von Silikondichtstoffen für unsere Firma neue Perspektiven eröffnen könnte. Ich dachte in diesem Augenblick ausschließlich an Anwendungen im Glassektor. Von Herrn Dr. Hittmaier, Werksleiter bei Wacker, erfragte ich den Preis für die Grundausstattung zur Compoundierung und Abfüllung von Silikondichtstoffen, die mit ca. 60 bis 70.000 DM schockierend hoch waren. Bei einer Investition in dieser Größenordnung musste ich bezweifeln, dass uns Banken eine so hohe Summe ohne Sicherheiten zur Verfügung stellen würden.

© Hermann Otto GmbH 2021 | www.otto-chemie.de

Mit hängenden Ohren fuhren Herr Hinterwaldner und ich nach München zurück und diskutierten weiter über die Perspektiven, die uns diese neue Technologie eröffnen könnte. Am nächsten Tag berichtete ich Herrn Dr. Nath über unseren Besuch bei der Wacker-Chemie. Ich sagte ihm, dass das ganze Projekt an der Finanzierung der Produktionsanlagen scheitern würde, da uns keine Bank bei einem Jahresumsatz von ca. 104.000 DM und ohne Sicherheiten einen Kredit über 70.000 DM gewähren würde. Man muss berücksichtigen, dass 1965 eine Summe in dieser Höhe ein kleines Vermögen war. Herr Dr. Nath war ebenso bestürzt wie ich und bat sich Bedenkzeit aus. In den nächsten Tagen fragte er immer wieder nach Details und Möglichkeiten, die sich für unser kleines Unternehmen eröffnen könnten und ich beteuerte immer wieder, dass Silikondichtstoffe die Zukunft für unser Unternehmen darstellen würden. Er fragte immer wieder: „Lohre, sind sie wirklich davon überzeugt, dass Silikondichtstoffe für uns Zukunftsperspektiven eröffnen?“ Ich konnte dies immer wieder nur bestätigen. Dann endlich sagte Herr Dr. Nath: „Wenn Sie also wirklich davon überzeugt sind, soll das Projekt am Geld nicht scheitern. Ich gebe bei meiner Bank eine persönliche Bürgschaft ab.“

Der Kredit wurde gewährt und ich konnte unseren ersten Planetenmischer und eine Gehalin-Abfüllpresse in Auftrag geben. Die Anlagen wurden Ende 1965 in der Untersbergstraße in München angeliefert und teilweise über 40 Jahre in Betrieb.

Ende April 1965 begannen wir mit der Produktion von Silikon-Dichtstoffen auf Amin-Basis. Gefertigt wurden zunächst 2 bis 3 Chargen à 500 Kartuschen pro Woche. Es gab nur Standardfarben wie weiß, hellgrau, schwarz und transparent. Die Rohstoffe von der Wacker-Chemie wurden damals in 50 kg-Hobbocks angeliefert und mussten von Hand mit einem Spachtel in den Kessel entleert werden. Die uns von Wacker zur Verfügung gestellten Rezepturen basierten auf einem GE-Patent und Wacker hatte hierzu ein eigenes Amin-Vernetzungssystem entwickelt, das aber sehr schwer zu compoundieren war.

Das Abspachteln der Mischflügel war nur mit großem Kraftaufwand möglich, da die Grundmasse sehr steif war und die Vernetzer-Komponenten erst zum Schluss eingemischt werden durften. Eine Absauganlage war nicht vorhanden, so dass wir uns nach Zugabe des Vernetzers die Nase mit dem Taschentuch zuhalten mussten, um die schrecklichen Amingerüche ertragen zu können.

Die Lagerfähigkeit musste auf 6 Monate limitiert werden, da es nur aluminiumkaschierte Papp-Kartuschen gab. Die Kartuschen wurden mittels eines Handhebels abgezogen und die Kolben anschließend mit einer einfachen Hebelvorrichtung in die Kartusche eingedrückt. Da es noch keine bedruckten Kartuschen gab, etikettierten wir jede Kartusche einzeln. Herr Senning und ich produzierten die Kartuschen in der Regel am Vormittag. Nachmittags wurde etikettiert und verpackt und die vorliegenden Aufträge zur Post gebracht.

Für mich bedeutete das einen ständigen Pendelverkehr von unserem Büro in Schwabing zur Produktionsstätte in München-Giesing. Wir waren inzwischen von der Maximilianstraße in die Potsdamerstraße in München-Schwabing umgezogen und waren weiterhin mit einem Büroraum Untermieter der Anwaltskanzlei Dr. Nath-Schilling und Partner.

Silikon Dichtstoffe? 1965 nahezu unbekannt.

So leicht sich die Kartuschen produzieren ließen, so schwer waren sie in den Jahren 1965 und 1966 zu verkaufen. Niemand in der Baubranche kannte zu diesem Zeitpunkt Silikon-Dichtstoffe. Die Glasbaubetriebe arbeiteten noch mit herkömmlichen Fensterkitten und bei Baudehnungs- und Anschlussfugen wurden preiswerte zweikomponentige Dichtstoffe auf Polysulfid- oder Polyurethan-Basis verwendet.

Als ich verschiedenen Glasbetrieben in München und Umgebung unseren neuen Silikon-Dichtstoff unter dem Namen Vitroflex-A vorstellte, stieß ich teilweise auf völliges Unverständnis. Weshalb sollen wir plötzlich einen teuren Silikon-Dichtstoff zur Fensterfalzabdichtung einsetzen, wenn die Abdichtung mit wesentlich preiswerteren Fensterkitten jahrzehntelang bestens funktioniert hat?

Sie können sich vorstellen, dass hier große Überzeugungsarbeit erforderlich war, um die Glaser zu bewegen, von altbewährten Methoden auf ein moderneres und sicheres Abdichtungssystem auf Silikon-Basis umzustellen. Diese Aufgabe hatte ich mir wesentlich einfacher vorgestellt!

© Hermann Otto GmbH 2021 | www.otto-chemie.de

Gute Argumente für ein modernes Dichtstoffsystem lieferten die neu auf den Markt gekommenen Thermopane-Isolierglasfenster, die in den Anfängen noch hochempfindlich gegen Feuchtigkeit waren und bei denen sich bei Undichtigkeiten schnell ein Beschlag zwischen den Doppelscheiben bilden konnte. Da die am Markt verwendeten Fensterkitte im Laufe der Zeit zur Versprödung und Rissbildung neigten, bestand die Gefahr von Feuchtigkeitsbeschlag im höchsten Maße.

Dieses Argument half uns nach und nach, die Glaser davon zu überzeugen, dass mindestens der wetterseitige Fensterfalz mit einem elastischen Silikon-Dichtstoff abzudichten sei. Es war ein schwieriger Anfang und deshalb so mühsam und zeitaufwendig, weil ich neben der Produktion und dem Büroalltag auch noch verkaufen sollte.

Da wir weder Handelsvertreter noch fest angestellte Verkäufer hatten, versuchte ich zunächst Anzeigen in Fachzeitschriften zu schalten, um auf unsere neuen Silikon-Dichtstoffe aufmerksam zu machen. Letztendlich musste ich aber erkennen, dass Produkte dieser Art mit Erfolg nur durch persönliche Präsenz beim Glasermeister oder in Metallbaubetrieben verkauft werden konnten. So suchte ich mir Handelsvertreter, die Verbindungen zu Glas- oder Metallbaubetrieben hatten und bereit waren, unsere Silikon-Dichtstoffe mit in ihr Verkaufssortiment aufzunehmen. Mit Unterstützung dieser Handelsvertreter hatten wir langsam den gewünschten Erfolg und konnten die Produktion ausweiten und eine zusätzliche Hilfskraft für die Etikettierung und Verpackung einstellen.

1968 stellte uns die BASF einen neu entwickelten Acrylat- Dichtstoff vor, den wir kurz darauf in unser Verkaufsprogramm aufnahmen. Weitere persönliche Kontakte zur Firma Bayer ermöglichten uns den Zugang zu Essigsäure vernetzenden Silikon-Dichtstoffen. Ich kann mich noch an die ersten Produktionsversuche erinnern, als ich zusammen mit einem hochkarätigen Chemiker von Bayer eine Fehlcharge produzierte. Der Dichtstoff im Mischbehälter vulkanisierte innerhalb einer Stunde, weil uns ein falscher Vernetzer geliefert wurde. Mit großen Messern musste der komplette Inhalt mühsam herausgeschnitten werden.

Handarbeit und 5 Mitarbeiter.

1970 wurde ich von Herrn Dr. Nath als Gesellschafter in das Unternehmen aufgenommen und zum Geschäftsführer bestellt. Nach und nach steigerten wir die Umsätze in den Jahren 1970 bis 1972 von DM 400.000 auf DM 660.000 und stießen damit an räumliche Grenzen. Unser Produktionsraum in der Untersbergstraße war mit 120 m² zu klein und zu niedrig. Mit Gabelstaplern konnte wegen der geringen Raumhöhe nicht gearbeitet werden, so dass jedes Fass und jeder Sack Kreide von Hand abgeladen und in die Halle getragen werden musste. Die Mitarbeiterzahl betrug bereits 5 Personen.

Auch mit der Beheizung der Räume hatten wir Probleme. Uns stand nur ein Ölofen zur Verfügung. Nach heutigen Sicherheitsvorschriften ein unglaublicher Zustand vor allem deshalb, weil wir bei der Behälterreinigung Toluol und Aceton verwendeten. Zum Glück ist uns nie etwas Gravierendes passiert.

Wir mussten uns also Gedanken machen, neue Produktionsräume in München oder Umgebung zu suchen. Als wir auch in näherer Umgebung nichts Geeignetes fanden, beauftragte mich Herr Dr. Nath, nach einem geeigneten Baugrund Ausschau zu halten, um eventuell eine eigene Produktionshalle zu errichten. Nachdem die Grundstückspreise im Radius von 50 bis 60 km um München für unser kleines Unternehmen unbezahlbar waren, schrieb ich verschiedene Landkreise in Oberbayern an.

Im Landkreis Traunstein wurde uns am jetzigen Standort in Fridolfing ein preisgünstiges Gewerbegrundstück angeboten. Insgesamt kauften wir an der Krankenhausstraße 3.000 m² Baugrund und begannen sofort mit der Planung einer Produktionshalle mit Büro.

© Hermann Otto GmbH 2021 | www.otto-chemie.de

Nachdem die finanziellen Dinge geregelt waren, – auch hier half Herr Dr. Nath mit einem Darlehen aus – erteilten wir Anfang 1973 der Firma Stahlbau Schmid den Auftrag. Die Größe der Halle betrug 15 x 30 m = 450 m^2. Im Herbst 1973 war die Halle bezugsfertig und wir konnten mit dem Umzug von München nach Fridolfing beginnen.

Neubeginn in Fridolfing.

Im Herbst 1973 erfolgte der lang ersehnte Umzug von München in die neue Produktionshalle in Fridolfing. Endlich hatte wir Platz in Hülle und Fülle und damit eine Perspektive für ein künftiges Wachstum des Unternehmens.

Unser kleiner Planetenmischer und die Abfüllpresse wirkten in der großen Halle winzig im Vergleich zu den beengten Verhältnissen in München.

Da leider keiner der Münchner Mitarbeiter den Ortswechsel nach Fridolfing mitmachen wollte, war ich gezwungen, vor Ort neue Arbeitskräfte zu suchen. Hilfreich war hierbei Frau Heller, die mir ehemalige Mitarbeiterinnen der Firma Heller und Spindler vermittelte. Die ersten Fridolfinger Mitarbeiterinnen waren Frau Stöckl und Frau Obermaier. Frau Heller konnte ich als Halbtagskraft für unser kleines Büro engagieren. Mein erster Mitarbeiter, Herr Senning aus München, erklärte sich glücklicherweise bereit, in den ersten Monaten mitzuhelfen, die neuen Kolleginnen an den Maschinen einzuarbeiten.

Da trotz aller von Herrn Dr. Nath angeordneten Sparmaßnahmen unsere finanziellen Mittel sehr beengt waren, verzichteten wir zunächst auf eine Ölzentralheizung für die beiden Büros und den Aufenthaltsraum und versuchten, den ersten Winter mit Elektroöfen zu überbrücken. Diese Sparmaßnahme mussten wir allerdings bitter büßen, weil wir die Räume im Winter kaum über 19°C heizen konnten. Der Vorraum sowie Flur und Toiletten waren gar nicht heizbar, so dass wir montags das Eis von der Glastüre abkratzen mussten. Im Frühjahr kamen wir dann auf die Idee, die Luftheizung für die Halle mittels eines Kanals ins Treppenhaus zu leiten, um ein erträgliches Raumklima zu schaffen. Anfang Januar 1974 stellte ich unseren ersten männlichen Mitarbeiter, Herrn Otter, und als zusätzliche Versandkraft Frau Handlbauer ein.

Herr Dr. Nath besuchte uns jeden Dienstag in Fridolfing, um sich über den Fortschritt des Unternehmens zu informieren und um wichtige Personal- oder Investitionsfragen mit mir zu diskutieren. 1974 beschäftigte das Unternehmen zusammen mit mir 5 Personen.

Als Frau Heller im September 1974 kündigte, hatte ich das große Glück, Frau Heidi Wimmer als Sekretärin zu gewinnen. Heidi Wimmer war, nach einer Unterbrechung wegen Mutterschutzes, über 30 Jahre im Unternehmen tätig.

Die erste Umsatzmillion.

1975 erreichten wir erstmals die langersehnte Umsatzschwelle von einer Million DM.

Am 12. April 1976 stellten wir mit Herrn Ralf Tabel unseren ersten fest angestellten Außendienstmitarbeiter ein. Herr Tabel begann umgehend damit, den Glassektor im südbayerischen Raum für unsere Produkte zu erschließen. Sein Erfolg gab mir Recht, dass letztendlich die persönliche und tägliche Präsenz beim Kunden und die fachliche Beratung ausschlaggebend für die Gewinnung von Neukunden ist. Ich hätte natürlich gerne sofort weitere 10 Tabels beschäftigt, jedoch waren mir die finanziellen Möglichkeiten versperrt und so suchte ich weitere Handelsvertreter für verschiedene Gebiete. Wir konnten also nur langsam, Schritt für Schritt über neue Umsätze wachsen. Jahrzehntelang wurde von uns jede erwirtschaftete Mark in das Unternehmen investiert, um die Firma von teuren Krediten zu entlasten, und um weitere Investitionen zu finanzieren.

Da sich der Umsatz erstaunlich entwickelte, konnten wir mit Herrn Josef Mayer ab August 1976 einen weiteren männlichen Mitarbeiter für die Produktion einstellen.

Am 1. Juli 1977 stellten wir Herrn Rudolf Bippus als Buchhalter ein, wodurch ich von vielen kaufmännischen Tätigkeiten entlastet wurde, und mich mehr um den Vertrieb kümmern konnte.

Am 1. April 1978 kam Herr Karl Korte als weiterer fest angestellter Mitarbeiter zu uns. Herr Korte sollte Kunden im norddeutschen Raum betreuen und neue Kunden akquirieren. Er war bis zu seiner Pensionierung im Jahr 2004 im Unternehmen tätig.

Was mir wirklich noch fehlte, war ein tüchtiger Vertriebsleiter und so stellte ich 1978 Herrn Klaus Macco ein. Ein begnadeter Verkäufer! Allein über diese Person könnte ich viele Geschichten erzählen. Herr Macco erreichte immerhin, dass wir von 1978 bis 1980 unsere Umsätze von zwei auf fünf Millionen DM steigern konnten.
Im gleichen Jahr stellten wir Herrn Günter Fiene als weiteren Außendienstmitarbeiter für das Ruhrgebiet ein.

Die ständig steigenden Umsätze machten es erforderlich, dass wir unseren nächsten Planetenmischer bestellten, der nun die doppelte Menge produzieren konnte.
Bis zu diesem Zeitpunkt wurden die Rohstoffe in 50 kg-Hobbocks geliefert. Durch den Kauf einer Bodenwaage waren wir danach endlich in der Lage, auf Containerbezug umzustellen. Die Metallcontainer wurden mittels einer Hebevorrichtung über die Bodenwaage gehoben. Polymere und Weichmacher konnten so durch eine Bodenöffnung entleert werden. Dies war schon ein erheblicher Fortschritt und führte zu Kosteneinsparungen beim Rohstoffeinkauf.

© Hermann Otto GmbH 2021 | www.otto-chemie.de

1980 wurde es uns in der Fabrikationshalle zu eng, weil die wachsenden Verpackungsmengen und das Warenlager viel Platz beanspruchten. Wir beschlossen deshalb, eine neue Versandhalle anzubauen, um hier Rohstoffe und Fertigware einzulagern. Für die Verpackungsmaterialien konnten wir eine Halle in Götzing, einem Ortsteil von Fridolfing anmieten.

Ende 1980 verstarb ganz überraschend unser Hauptgesellschafter Herr Rechtsanwalt Dr. Herbert Nath. Ein großer Verlust für uns alle. Ich verlor einen väterlichen Freund und Partner, der mich jahrelang nach Kräften unterstützt und gefördert hatte.

An seine Stelle trat Herr Rechtsanwalt Herbert Nath, sein ältester Sohn, der zum damaligen Zeitpunkt in der Anwaltskanzlei seines Vaters tätig war. Wir verstanden uns auf Anhieb und konnten gemeinsam die begonnene Aufbauarbeit mit großem Erfolg weiterführen.

Die Sache mit dem Tanklaster.

Der Neubau der Versandhalle wurde 1981 bezogen und wieder glaubten wir, für lange Zeit Platz in Hülle und Fülle zu haben. Wir sollten uns sehr täuschen.

Auf Geschäftsreisen durch die Bundesrepublik begegneten mir auf der Autobahn viele Tanklastzüge und so kam mir die Idee, einmal bei verschiedenen Speditionen anzufragen, ob gebrauchte Tankzüge für Lagerzwecke erhältlich seien. Ich hatte Glück: Eine Spedition in Burghausen verfügte über einen Tankzug, bei dem das Fahrgestell defekt war.

Für DM 10.000 erwarben wir den Tankzug, ließen das Fahrgestell abmontieren und neue Stützen anbringen und installierten diesen in der neuen Versandhalle. Wir hatten somit unser erstes Tanklager mit einem Fassungsvermögen von ca. 24 t. Diese Lagertanks ermöglichten uns den wesentlich günstigeren Rohstoffeinkauf mit Tankwagenbelieferung durch die Wacker-Chemie und Bayer.

Nachdem wir uns 1980 von unserem Vertriebsleiter Herrn Macco trennen mussten, waren wir weiterhin auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger. Herr Nath vermittelte mir den Kontakt zu Herrn Klaus Seebauer aus Prien. Herr Seebauer begann seine Tätigkeit als Vertriebsleiter am 1.10.1981. Er stürzte sich mit Begeisterung in seine neue Aufgabe, den Vertrieb im gesamten Bundesgebiet und im Ausland auszubauen. Allein von 1982 bis 1985 konnten wir den Umsatz des Unternehmens Dank seines unermüdlichen Einsatzes verdoppeln.

Neuer Kundenkreis: die Hausgeräteindustrie.

Ende 1982 bewarb sich Herr Helmut Schnee als Laborant und Betriebsleiter bei uns. Herr Schnee war bei der Firma Compakta in Traunreut beschäftigt und suchte eine neue Herausforderung. Er begann am 1. Januar 1983 seine Tätigkeit als technischer Leiter des Betriebes. Da wir zu diesem Zeitpunkt noch über kein Labor verfügten und ich die laufenden Chargenprüfungen in den Kellerräumen des Büros durchführte, musste ein geeigneter Arbeitsplatz gefunden werden.

© Hermann Otto GmbH 2021 | www.otto-chemie.de

OTTO CHEMIE
DICHTEN & KLEBEN

Wir teilten in der neuen Lagerhalle einen Raum ab – heute die Werkstatt – und richteten dort ein Laborbüro ein. Herr Schnee brachte aufgrund seiner Labortätigkeit bei Compakta wichtige Vorschläge zur Optimierung von Rezepturen und bei der Produktion in das Unternehmen ein. Da wir mit unserer Produktion ausschließlich im Bau- und Ausbaugewerbe tätig waren, konnten wir uns nun Dank Herrn Schnee auch auf ein für uns völlig neues Spezialgebiet begeben, das uns mangels Know-how bislang verschlossen war.

So wurden nach und nach Kleb- und Dichtstoffe für die Hausgeräteindustrie entwickelt und mit Erfolg vertrieben. Damit hatten wir ein weiteres Standbein für das Unternehmen und waren etwas unabhängiger von der saisonalen Baukonjunktur.

Umsatzimpulse durch innovative Sanitärdichtstoffe.

Als Herr Dr. Pyrlik von der Hanse-Chemie uns 1984 einen neuen Polymer-Weichmacher vorstellte, ergaben sich ungezählte Möglichkeiten, auch im Fliesen- und Baustoffhandel tätig zu werden. Diese Zielgruppe zeigte uns jahrelang die kalte Schulter, weil wir, wie auch andere Wettbewerber, nur Standardprodukte anbieten konnten. Außerdem war unsere Angebotspalette zu klein, da wir keine weiteren Produkte für den Handel im Programm hatten.

Folgende Vorteile bot uns nun der neue Rohstoff:

1. Der Polymer-Weichmacher war preiswerter als Polymere von Wacker oder Bayer.
2. Weil Polymer und Weichmacher in einer Komponente vorlagen, sparten wir Wiege- und Mischzeiten und hatten beide Komponenten in einem Tank.
3. Die Produkteigenschaften für ein Sanitär-Silikon waren hervorragend, vor allem das Glättverhalten des Dichtstoffes.

Wir entschlossen uns deshalb spontan, einen neuen Sanitärdichtstoff auf dieser Rohstoffbasis zu entwickeln und diesen unter der Bezeichnung „Fugendicht-Silikon“ gezielt im Fliesen- und Baustoffhandel anzubieten. Entscheidend war hierbei unser einstimmiger Beschluss, diesen Sanitärdichtstoff in allen Sanitärfarben herzustellen. Ein Novum, weil zu diesem Zeitpunkt auch vom Wettbewerb maximal sechs bis acht Farben angeboten wurden.

Herr Seebauer bereitete eine schriftliche Werbeaktion im gesamten Bundesgebiet vor und Herr Schnee sorgte für die Produktion von anfänglich ca. 20 Sanitärfarben.

Wir hofften auf ein großes Interesse an diesen Sonderfarben und waren völlig überrascht, dass der Fliesenhandel plötzlich neben den Sonderfarben auch palettenweise unsere Standardfarben orderte. Dies war ein durchschlagender Erfolg für unser Produkt Fugendicht-Silikon und machte diesen Dichtstoff auch wegen seiner einmaligen Produkteigenschaften zum Marktführer in dieser Branche.

Dieser Erfolg führte mit dazu, dass unsere Umsätze in den Jahren 1984 bis 1999 von 11 Millionen auf 96 Millionen DM stiegen. Eine Leistung, die wir einer hervorragenden Teamarbeit und nicht zuletzt auch allen unseren treuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu verdanken haben.

© Hermann Otto GmbH 2021 | www.otto-chemie.de

OTTO CHEMIE
DICHTEN & KLEBEN