



Chronik eines Familien-Unternehmens

# Thermomess

Chronik eines Familien-Unternehmens



rosenheimer

Thermomess

Gästen präsentierte man ein motiviertes Team und ein Versprechen: »Wir sehen uns als Partner unserer Kunden. Partner zu sein bedeutet, sich in die Situation der Kunden hineinzudenken und offen für ihre Wünsche zu sein. Das versuchen wir in unserer täglichen Arbeit nach Kräften. Denn wir wollen ihnen ein kompetenter, fairer und gewissenhafter Partner sein und bleiben. Es waren bis dato erfolgreiche 20 Jahre, die Spaß gemacht haben, auf die wir stolz sein können und

denen hoffentlich viele gute Jahre folgen werden.«

## **OilControl Bozen**

Die Erschließung von Märkten in fremdsprachigen Ländern stellt für ein mittelständisches Unternehmen grundsätzlich eine besondere Herausforderung dar. Alle Informationen über das Leistungsspektrum müssen in eine andere Sprache übersetzt werden, und es gelten

Links unten: In den 1970er-Jahren mit Otto Griesser auf der Messe in Mailand

Stand auf der Herbstmesse in Bozen, 1986



im Zielland womöglich abweichende soziale Verhaltensregeln für den Geschäftsverkehr. Und es fehlt die Kenntnis der länderspezifischen Besonderheiten in rechtlicher Hinsicht. Kurz gesagt: Man weiß nicht genug über das relevante Umfeld. Es bedarf also eines einheimischen Kooperationspartners, der im Markt möglichst gut vernetzt sein muss.

Die Erfahrung lehrt, dass es meistens der Zufall ist, der einem einen solchen Partner zuführt. Und dies geschah auch mit dem heutigen Chef der Firma OilControl in Bozen, Dr. Hans Paul Griesser.

1951 gründete sein Vater, der Ingenieur Otto Griesser, einen Ölbrennerkundendienst, zugleich als Generalvertretung des Ölbrennerherstellers *Electro Oil*. Er entwickelte einen elektronisch gesteuerten Ölstandanzeiger mit dem Namen *OilControl* und ließ ihn patentieren. In den 60er- und 70er-Jahren des 20. Jahrhunderts bescherten ihm die Herstellung seiner Ölstandanzeiger und mechanischer Überfüllsicherungen europaweit großen Er-

folg. Doch nach der Ölkrise in den 1970er-Jahren und der langsamen Verdrängung des Öls durch das Gas als Brennstoff für Heizungen nahm die Nachfrage an Ölstandanzeigern und Überfüllsicherungen ab. In dieser Zeit trat Dr. Hans Paul Griesser aktiv in den Betrieb des Vaters ein. Dr. Hans Paul Griesser hatte während seiner Studienzeit Walter Kasslatter kennengelernt. Gemeinsam lasen sie Artikel über die in Deutschland verbreitete verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung und ahnten, dass sie auch für Italien interessant sein könnte. Zu der Zeit war das Verfahren in Italien praktisch unbekannt.

Die beiden mussten jedoch sehr schnell feststellen, dass es sich dabei in Deutschland um einen sehr »geschlossenen« Markt handelte. Detaillierte, vor allem technische Informationen waren fast nicht zugänglich. Daten zur Rentabilität eines solchen Geschäfts waren rar. Dennoch hielten Griesser jun. und Kasslatter an der unternehmerischen Idee, diese Technologie

als Dienstleistung auch in Italien zu etablieren, fest und führten ihr Studium zu Ende. Schließlich besuchten sie alle größeren Hersteller von Verdunstungsgeräten in Deutschland und versuchten, ansprechende Rahmenbedingungen für eine mögliche Lieferung dieser Geräte nach Italien zu verhandeln. Doch bei allen Unternehmen, die sie ansprachen, erhielten sie eine Abfuhr. Denn die Firmen wollten den Verkauf der Geräte stets mit langjährigen Verträgen für die jährliche Abrechnung verbinden. Griesser und Kasslatte jedoch wollten mit ihrem geplanten Betrieb für den Service unabhängig bleiben.

Es war wohl eher Zufall, dass die beiden Jungunternehmer mit der Thermomess in Eglharting in Kontakt kamen. Sie vereinbarten einen Besuchstermin. Michael Busch schien von der Begeisterung der beiden jungen Unternehmer angetan und erklärte sich bereit, Verdunstungsgeräte sowie das Know-how der Erstellung der Heizkostenverteilung zu liefern. Dies mit der lächelnden

Bemerkung: »Es wird ein langer, harter Weg für Euch sein, aber ich unterstütze Euch.« Dabei entstand ein schriftlicher Vertrag mit hinlänglicher Offenheit.

Kooperationsvertrag, 1983

Vereinbarung	
Zwischen den Herren	Walter Kasslatte, Romstrasse 71 39040 Colle Isarco Hans Paul Griesser, Crispi-Strasse 33 39100 Bozen
und der	
Thermomess Gesellschaft, vertreten durch ihren Prokuristen	Herrn Michael Busch
wird folgende Vereinbarung geschlossen:	
1.	Die Herren Kasslatte und Griesser erhalten die Berechtigung zur Einführung des Thermomess-Systems in Italien.  Dieses System ist in Deutschland amtlich zugelassen und durch DIN-Register-Nummer und RAL-Gütezeichen ausgezeichnet.
2.	Die Verwendung aller System-Bestandteile, wie Skalenberechnung, Heizkörper-Erkennungsbücher, Meßflüssigkeit, Heizkostenverteiler etc. ist auf den Zeitraum der Zusammenarbeit beschränkt.  Nach einer Lösung dieser Zusammenarbeit sind alle übergebenen Unterlagen zurückzugeben und auch die Verwendung der System-Bestandteile einzustellen.
3.	Zurückbehaltungen bzw. Weiterverwendungen bedingen Schadensersatz.
4.	Die Herren Kasslatte und Griesser beziehen die Heizkostenverteiler ausschließlich von der Thermomess-Gesellschaft. Einzelpreise werden abgestimmt.
5.	Die Zahlung der Lieferungen erfolgt per Banküberweisung 30 Tage netto, 8 Tage 2% Skonto.
Eglharting, am 27. Dezember 1983	
<i>Walter Kasslatte</i>	<b>THERMOMESS</b> BUSCH & CO. KG. HIRSCHENWEG 17 80111 EGLHARTING B. MÜNCHEN TELEFON 0 89 91 72 91
<i>Hans Paul Griesser</i>	

1984 stieg Walter Kasslatte in den inzwischen (auch wegen Krankheit des Vaters von Dr. Hans Paul Griesser) auf Sparflamme arbeitenden Betrieb als gleichberechtigter Partner ein, und die beiden Freunde beschlossen, der GmbH den Namen des Ölstandanzeigers zu geben: *OilControl*. Sie entschieden auch, den Schwerpunkt des Wiederaufbaus des Betriebes auf die Heizkostenverteiler zu konzentrieren. Zu jener Zeit vereinbarten sie

mit Herrn Weide von der Firma Allmess den Vertrieb von Wärme- und Wasserzählern, um den Bereich zu vervollständigen.

Die jährlichen Abrechnungen wurden anfangs mit einfachen Excel-Tabellen erstellt, später durch das spezialisierte Programm *Veridis*. Während der gesamten Zeit war Thermomess mit vielfältigen Hilfestellungen für eine korrekte Heizkostenverteilung präsent.

Im Jahre 2005 begannen dann die ersten Gespräche mit Michael Busch, ob man sich nicht auch mit der Abrechnungssoftware an das Thermomess System (AS400) anbinden sollte. Das große Problem bestand darin, die Software auf die in Südtirol und Italien notwendige Doppelsprachigkeit umzustellen. Doch im Jahr 2007 gelang es, die ersten Abrechnungen mit der Thermomess Software zu erstellen.

Diese Geschichte zeigt, dass nicht immer schriftliche Verträge die Basis einer erfolgreichen Zusammenarbeit sind, sondern gewährtes und wachsendes langjähriges,



gegenseitiges Vertrauen<sup>1</sup> sowie korrektes Verhalten mehr als juristische Bindungen zum Erfolg führen können. OilControl musste nach dem damaligen Vertrag in Eglharting keinerlei neue schriftliche Verträge mit der Thermomess unterzeichnen. Trotz inzwischen erheblichen Umsatzes und wegen der Bindung der beiden Betriebe, setzte und setzt man auf gegenseitiges Vertrauen. So arbeiten die beiden Partner auch heute höchst erfolgreich.

## **aquamess GmbH Berlin**

Die *aquamess GmbH* wurde 1991 gegründet. Fachleute, die sich schon zu DDR-Zeiten intensiv mit Messtechnik befasst hatten, gründeten das Unternehmen, welches schnell zu einer staatlich anerkannten Prüfstelle wurde. Die *aquamess* erhielt, nach eingehender Prüfung von Personal und vorhandenen technischen Anlagen, bereits im Jahr 1992 die Befugnis, Wasser- und Wärmezähler zu eichen (WN-5 Wasser und

KN-5 Wärme). Ein Beleg der erfolgreichen technischen Weiterentwicklung des Unternehmens war der 1994 geschlossene Vertrag mit der *Elster Messtechnik GmbH* (ehemals *ABB Kent Messtechnik GmbH*) als Vertretung und Vertragswerkstatt. Am Standort Brieselang fertigt *aquamess* noch heute Neu- und Austauschwasserzähler und bietet einen herstellerunabhängigen Service für Wärmezähler aller Fabrikate. Aufgrund der räumlichen Nähe von Produktion und Prüfstelle können ein optimaler Service und zudem kurze Lieferzeiten garantiert werden.

Das alles waren (und sind) gute Bedingungen für eine Zusammenarbeit mit der Thermomess.

2012 wurde ein Kooperationsvertrag geschlossen. Er regelt seitdem die vertriebstechnische Aufteilung des Großraums Berlin.

<sup>1</sup> Siehe dazu auch den Exkurs »Die Bedeutung der Kommunikation«.

Internet-Grafik der *aquamess*

**aquamess**  
gmbh

