



Maßanfertigung auch für spezielle Anforderungen: Firmengründer und Vorstand Dirk Giessler (links) im Gespräch mit Betriebsleiter Harald Rees über ein Sonderbauteil der Bahlinger Spezialisten für Wärmedämmsysteme. FOTO: MARTIN WENDEL

Querdenken als Erfolgsrezept

Die Bahlinger Firma EMV AG schuf und eroberte binnen acht Jahren den Markt für Systembauelemente zur Wärmedämmung

Von Martin Wendel

BAHLINGEN. Dirk Giessler weiß, was er will: Qualität und Fortschritt. Diesen Zielen hat sich der 43-Jährige mit seiner Firma voll und ganz verschrieben. Mit Erfolg: Vergangene Woche wurde die EMV AG als eines der 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands ausgezeichnet (die BZ berichtete). EMV entwickelte sich binnen acht Jahren vom kleinen Start-Up zum deutschlandweit führenden Hersteller von Wärmedämmverbundsystem-Elementen. Und auch im europäischen Ausland wächst das Interesse an den Produkten, „made in Bahlingen“.

Einblicke eines Praktikers

Am Anfang stand der Wunsch, Architekt zu werden. Zuvor aber wollte Dirk Giessler eine Lehre im Bauhauptgewerbe absolvieren. Er wurde Stuckateur. Weil der Architekturstudiengang überlaufen war, begann er als Außendienstler eines großen Baustoffherstellers. „Ich war der jüngste Außendienstler der Branche und habe viel gelernt – auch über die Schwächen in der Fassadenbranche“, erzählt der gebürtige Eichstetter. Die Probleme machte der junge Kaiserstühler vor allem in der streng nach Gewerken getrennten Denkweise und Arbeit und der oft unzureichenden Qualität aus. Er wollte einen anderen Weg gehen: Lösungen über die einzelnen Gewerke hinweg entwickeln und all das möglichst einfach und effizient. 2010 machte er sich mit der Firma EMV selbstständig. Slogan: „Wir machen“.

Zeitgemäß statt „Old School“

„Nur wenn man abends dreckig heimkam, war's ein guter Tag auf der Baustelle – so dachten viele in der Branche noch vor wenigen Jahren“, erzählt Dirk Giessler – für ihn „Old School“ und wenig attraktiv für junge Leute. Giessler hatte eine andere Vorstellung: vom einfachen, schnellen und sauberen Arbeiten mit modernen Materialien und ausgeklügelten Systemelementen, die aufwändige Anpassungen vor Ort auf der Baustelle überflüssig machen – zeitgemäß, prozesssicher und wirtschaftlich. Er bildete sich während seiner Vertriebstätigkeit weiter zum Gebäudeenergieberater und legte über die Abendschule die Meisterprüfung im Stuckateurhandwerk ab. Sein Meisterstück – komplett aus vorgefertigten Elementen gebaut – überraschte die Prüfer. Giessler schloss als Bester seines Jahrgangs ab.

„Die Anschlüsse rund ums Fenster waren viele Jahre das Problem der Branche. Wir haben es gelöst“, resümiert der dynamische Unternehmer selbstbewusst. Giessler und seine Mitarbeiter entwickelten ein System genau aufeinander abgestimmter, passgenauer Bauteile – „Lego für die Baustelle“ (Giessler). Das Erfolgsrezept dabei: Zusammenarbeit mit allen beteiligten Gewerken und auch mit völlig

branchenfremden, untypischen Partnern aus dem Schiffsbau, dem Automotive-Bereich, Studenten und Nachwuchswissenschaftlern. „Das brachte uns viele Impulse“, betont Giessler. Er ist überzeugter Netzwerker („Nutze die Intelligenz vieler“) und gründete ein unternehmens- und gewerksübergreifendes Entwickler-Netzwerk. Man müsse teilen können, sagt er. Vieles komme wieder zurück.

Querdenken, neue Wege gehen – das zählt sich aus, ist der Unternehmer überzeugt. Schon früh arbeitete EMV auch mit Herstellern von Brandschutzbeschichtungen zusammen. „Wir hatten vom ersten Tag an nicht brennbare Produkte zur Fassadendämmung“, betont Giessler. „Als die Debatte um Brandgefahr an Fassaden aufkam, waren wir mit dem kompletten Produkt am Markt, als andere das Thema erst erkannten.“

Vorteile des OEM-Geschäfts

„Am Markt“ ist EMV allerdings nicht im Endkundengeschäft. Das Bahlinger Unternehmen vertreibt seine Produkte fast vollständig über die Systemanbieter der Fassadenindustrie. Als Erster wurde Marktführer Sto auf die Produkte

aus Bahlingen aufmerksam, die nationale Konkurrenz folgte. Heute gibt es EMV-Lösungen bei allen namhaften Anbietern – unter deren Namen. EMV tritt praktisch nicht öffentlich in Erscheinung. Für Giessler hat das OEM-Geschäft (englisch: Original Equipment Manufacturer – Originalausrüster) als Hersteller von Produkten, die er nicht selber in den Einzelhandel bringt, klare Vorteile. Einen aufwändigen Vertriebsapparat braucht er nicht. Den Kontakt zu den rund 20 Großkunden betreut er selber zusammen mit seiner Assistentin. Das erlaubt dem Unternehmen, sich ganz auf die Entwicklung neuer Lösungen konzentrieren zu können. Fast noch wichtiger für Giessler: Dank der großen Marktpräsenz kann er

innovative Produkte viel schneller am Markt etablieren. „Vor acht Jahren hatte kein Systemanbieter Rolladenkästen im Angebot – heute hat sie jeder.“

Hersteller und Händler sind eng verzahnt. Lagerhaltung gibt es bei EMV nicht. Produziert wird auf Bestellung, die Lieferung erfolgt direkt von Bahlingen aus – unter dem jeweiligen Label des Kunden, bis hin zum Lieferschein. Die Rohware – die Sandwichplatten für die Bauelemente – liefert die ebenfalls in Bahlingen ansässige Giessler Group. EMV veredelt sie zum jeweiligen Endprodukt. Das können

tum. „Für die Banken gelten wir immer noch als Start-Up und die Baubranche als riskant“, betont Giessler. „Ich kann keine Banken für Experimente begeistern und gewinnen, aber ich wusste, dass wir uns den Markt schaffen.“ Den Unternehmer ficht die Zurückhaltung der Banken nicht an. Dann erwirtschaftete man das für Investitionen notwendige Geld eben selber.

Vor drei Jahren wandelte Giessler sein Unternehmen von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft um und bot langjährigen Weggefährten die Chance, sich am Erfolg zu beteiligen. Frei gehandelt werden die Anteile nicht. Die Umwandlung war auch den Kunden wichtig, so Giessler, denn sie wollten die Nachfolge im Unternehmen langfristig geklärt sehen.

Neue Märkte im Blick

An Nachfolge denkt der 43-jährige Vater von zwei Jungs im Alter von sieben und zwei Jahren allerdings noch lange nicht. Gerade hat er zusammen mit BASF die derzeit höchstdämmende Dämmplatte entwickelt und visiert mit Hochleistungs-Dämmstoffen auch andere Märkte an. Einsatzmöglichkeiten sieht er beispielsweise im Schiffs- oder Wohnmobillbau –

„eben überall, wo geringes Gewicht und Brandschutz eine Rolle spielen“. Potenzial sieht Giessler auch beim Design der Dämmplatten. Dank Digitaldruck sei jede Optik am Gebäude möglich. Außerdem arbeitet man bei EMV zum Beispiel schon heute an Anschlüssen für ein Fenster, das erst in drei Jahren auf den Markt kommen wird. Der Schauraum am Firmensitz in der Allmendstraße zeugt von vielen weiteren Ideen und pfiffigen Detaillösungen. Der direkte Draht zur Geschäftsführung mache es ihm heute leichter, seine Kunden von neuen Produktideen zu überzeugen, betont Giessler.

Die Großen der Branche haben längst nicht mehr nur den deutschen Markt im Blick. Nach der Schweiz komme die Nachfrage nun auch in den Beneluxländern, Österreich, Frankreich und Tschechien in Fahrt. Und EMV wächst mit seinen Kunden. Doch auch der nationale Markt biete noch enormes Potenzial. 30 Millionen Quadratmeter Fassadenfläche werden laut Giessler bundesweit pro Jahr gedämmt.

Bekenntnis zu Bahlingen

Kapazitätsprobleme sieht Dirk Giessler nicht. EMV investierte in neue Maschinenteknik und verdoppelte so innerhalb eines Jahres die Produktionskapazität. Am Firmensitz Bahlingen, wo sich Giessler auch im Gewerbeverein engagiert, soll und wird sich nach Überzeugung des Unternehmers nichts ändern: „Bahlingen ist businessmäßig top.“



EMV-Vorstand Dirk Giessler (l.) mit „Top 100“-Mentor Ranga Yogeshwar und EMV-Prokuristin Silke Müller. FOTO: KD BUSCH / COMPAMEDIA

Standardelemente in Serienproduktion sein oder individuelle Lösungen, die im Sonderbau realisiert werden. So manches Einzelstück ging später in Serie.

Dynamisches Wachstum

Begonnen hat Dirk Giessler gemeinsam mit seinem Vater, einem Mitarbeiter, Assistentin Silke Müller und einem Jahresumsatz von 400 000 Euro. Heute beschäftigt EMV 30 Personen und produziert auf 5500 Quadratmetern an mehreren Standorten im Gewerbegebiet Unter Gereuth. 2018 rechnet Giessler mit einem Umsatz von rund vier Millionen Euro.

Mit einer solch dynamischen Entwicklung sollten EMV die Türen bei Banken offen stehen, könnte man meinen – ein Irr-



Der Firmensitz von EMV in Bahlingen mit Top 100-Fahne FOTO: WENDEL

Mehr Infos zum Unternehmen auch unter www.emv.eu