



Glaromat AG – der leise Marktführer aus dem Glarnerland

Das Dazu für Dach und Wand – der Slogan des Niederurner KMU Glaromat umschreibt die Produktpalette kurz und prägnant. Ansonsten verliert das Unternehmen nicht viele Worte zu seinem Angebot. Denn dieses soll vor allem von zufriedenen Kunden verbaut und genutzt werden. Ein Augenschein bei einem KMU wie aus dem Bilderbuch.

Die Produkte von Glaromat sind weder hochtechnologisch, oder modisch, noch bei der breiten Bevölkerung bekannt. Und doch könnten sie viele Schweizerinnen und Schweizer kennen, wenn sie ihren Blick beim Spaziergang durch die Nachbarschaft oder bei einer Wanderung über das Land auf die Dächer und Fassaden richten würden. Denn dort ist ziemlich sicher das eine oder andere Element aus dem Sortiment des Glarner KMU verbaut.

1971 gegründet, vertrieb Glaromat damals primär Schneefangsysteme. Im Laufe der Jahre kamen Unterdachfolien, Lichtplatten und zertifizierte Sicherungshaken für Dacharbeiten sowie ein grosses Sortiment an Fassadenzubehör hinzu. Zu letzterem zählen Fassadenprofile, Fensterbänke und Zargen genauso wie Lüftungssysteme, Fassadenschrauben oder Gummifugenbänder. Ein dritter Bereich umfasst ein breites Angebot für den Holzbau: Konstruktionsschrauben, Dachbau- und Spanplattenschrauben oder weitere Spezialschrauben für den täglichen Einsatz auf der Baustelle. Pfostenträger, Balkenstützen und Holzverbinder runden das Sortiment für den Zimmermann ab. Und auch im Bereich Schneefangsysteme hat sich Glaromat weiterentwickelt: So entwickelte und patentierte es die ersten Schneefangsysteme für Solardächer und ist mittlerweile Marktführer in diesem Bereich.

Konsequente Ausrichtung

Glaromat ist ein KMU wie aus dem Bilderbuch. Still und leise hat sich der Familienbetrieb in den vergangenen bald schon 50 Jahren in einer Nische etabliert, sich in dieser beständig diversifiziert, weiterentwickelt und konsequent an seinen



Marcel Lagler, Geschäftsführer, dritte Generation.

Kunden ausgerichtet. Zu denen zählen Handwerksbetriebe unterschiedlicher Grösse und aus den verschiedensten Gebieten der Baubranche in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. «Vom grossen Bauunternehmen bis hin zum Einmann-Dachdeckerbetrieb finden Sie in unserer Kundenkartei alles», erklärt Marcel Lagler.

Als Geschäftsführer verkörpert er bereits die dritte Generation im Unternehmen. Was reizte ihn vor fünf Jahren, seinen Job in einem internationalen Grossunternehmen gegen denjenigen der Leitung eines rund 20 Personen umfassenden KMU zu tauschen? «Exakt die Tatsache, dass es sich um ein KMU handelt», betont Lagler. «Ich hatte keine Lust mehr auf prozessualisierte Leerläufe und Entscheidungsmarathons. Ich wollte wieder direkt und unkompliziert mit Mitarbeitenden und Kunden arbeiten.»

Fast wie eine Familie

Als für die ehemaligen Geschäftsführer und Inhaber der Glaromat AG, die Gebrüder Steinmann, vor sechs Jahren klar war, dass die Zeit für einen Nachfolger gekommen war, schauten sie sich allerdings nicht nur in der Familie nach einem geeigneten Kandidaten um. Zusammen mit OBT erstellte die damalige Geschäftsleitung ein Profil, das nachhaltig zum Unternehmen passt. Marcel Lagler musste sich genauso bewerben, wie alle anderen, externen Personen. «Offenbar passte ich am besten auf das Profil», schmunzelt er. Seinen Entscheid, ins familieneigene Unternehmen einzusteigen, bereute er seither keinen Tag. «Es ist ein Privileg, täglich das Beste für die Kunden zu geben und alle Mitarbeitenden persönlich zu kennen.»

Die Belegschaft besteht aus Aussendienstmitarbeitenden, verteilt über die



ganze Schweiz, Chauffeuren, Magaziniern und der Administration. Alles langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sogar bei den Chauffeuren, so Lagler, sei die Fluktuation extrem tief. «Wir sorgen uns nicht nur um unsere Kunden, sondern auch um unsere Angestellten. Sie sind es, die unsere Kunden zufrieden stellen.»

Langjährige Kundenbeziehungen

Nicht nur die Mitarbeitenden, auch die meisten Kunden halten Glaromat schon lange die Treue. Neben Anstand und Verbindlichkeit ist die Kundenzufriedenheit gemäss Marcel Lagler auf folgenden Faktoren zurückzuführen: Ein gut bestücktes Lager sowie eine hochflexible Logistikkette. «Dank unserem gut sortierten Lager können wir unseren Kunden in den meisten Fällen die gewünschte Ware innerhalb eines Tages liefern, das gilt auch für Grossmengen.»

Und bestimmt gehört auch Bescheidenheit zu den sympathischen Eigenschaften des Unternehmens, beziehungsweise dessen Mitarbeitenden. So findet sich beispielsweise im Mailabsender von Marcel Lagler kein Hinweis auf einen Titel oder seine Funktion und auch Werbung oder Hochglanzbroschüren sucht man vergeblich.

«Unser Herzstück ist unser Produktkatalog und natürlich unsere Aussendienstmitarbeitenden», betont er. Mittlerweile ist der Produktkatalog auch online auf der Webseite abrufbar. Trotzdem gehen viele Bestellungen auch in Zeiten der Digitalisierung und Industrie 4.0 nach wie vor per Fax und Telefon in Niederurnen ein.

Erfolgreicher Zukauf

Obwohl das Sortiment von Glaromat seit der Firmengründung stetig etwas ausgebaut wurde, ist es nicht das Ziel des Unternehmens, massiv zu wachsen. «Wir streben ein gesundes und nachhaltiges Wachstum an.» Marcel Lagler hat zwar die Augen und Ohren immer offen, um eine Produkterweiterung vorzunehmen, doch diese muss passen und nicht auf

Biegen und Brechen geschehen. So hat das Glarner Unternehmen vor einiger Zeit auch den Vertrieb von Klebebändern und Abdeckmaterial für Maler ins Sortiment aufgenommen und per Anfang dieses Jahres die Firma Promosan gekauft.

Dessen biologisch abbaubare Produkte zum Schutz, zur Pflege und zum Werterhalt der gesamten Gebäudehülle stellt eine perfekte Ergänzung des Portfolios dar. Bei dieser Transaktion wurden Marcel Lagler und sein Team erneut von OBT begleitet. «Die Berater haben

«OBT passt perfekt zu uns: Breit aufgestellt, unkompliziert sowie Beständigkeit beim Personal. Was will man mehr?»

*Marcel Lagler,
Geschäftsführer Glaromat*

uns während des gesamten Prozesses von der Due Dilligence bis zum Kaufvertrag unterstützt.» Auch die langjährige Zusammenarbeit mit externen Partnern ist typisch für das Niederurner Unternehmen.

Gestiegene Administration als Herausforderung

Aufgrund der Konzentration auf den Schweizer und den liechtensteinischen

Markt und der konsequenten Fokussierung auf Nischenprodukte, machen Glaromat die weltpolitischen Fieberkurven weniger Sorgen, als anderen Mittelständlern. Gefragt nach der grössten Herausforderung für die Zukunft, wirkt der Geschäftsführer doch etwas emotional.

«Als Schweizer KMU werden einem zurzeit im Inland viele administrative Hürden in den Weg gelegt. Als Kleinbetrieb ist es eine riesige Herausforderung, eine gesunde Balance zwischen all den verlangten Zertifikaten, Reports und Normen zu finden, damit am Ende nicht der Kunde zu kurz kommt.»

Zusammenarbeit mit OBT

Um den administrativen Aufwand im Unternehmen tief zu halten, macht das Team von OBT bereits seit Jahren die Lohnbuchhaltung wie auch die Buchhaltung inklusive Abschluss- und Steuerberatung und Revision der Jahresrechnung.



Solarschneefangsystem von Glaromat AG