

DIE ADAM-FAMILIE AUS GRÜNEBERG

Die Erfolgsgeschichte von Heinz Adam, dem „Theo Schöllner des Ostens“, und die neuen Kapitel seiner Söhne Peter und Thomas sowie seines Enkels Marcel dazu

Die unternehmerische Glut weitergeben – geht auch mit Eis und TK

Grüneberg. – Grüneberg, ein kleiner Ort in der brandenburgischen Idylle mit gerade mal rund 1200 Einwohnern, an der Bundesstraße 96 gelegen, die traditionell gerade auch am Wochenende eine der zentralen Erholungsrouten für die Berliner:innen ist, die sich etwa in die Uckermark und in die Schorfheide aufmachen.

Sucht man das Örtchen, das Teil der Verbandsgemeinde Löwenberger Land ist, per Google Maps, ploppen ringsherum vor allem Angebote für Ferienwohnungen oder für den Urlaub auf dem Bauern- oder Reiterhof auf. Rund 60 Kilometer nördlich von Berlin – mitten im geografischen Dreieck zwischen Oranienburg, Neuruppin und dem Gransee – scheint die Welt noch in Ordnung, sichtbar beschaulich und wohl immer sonnig zu sein. Mit einer Kirche im frühgotischen Stil, die so heißt wie der Ort selbst, und ein paar Häusern, unspektakulär aufgereiht an der Ortsdurchfahrt.

Am Ortsausgang Richtung Liebenberg liegt dann aber doch noch eine Sehenswürdigkeit, die eigentlich keine ist, aber doch so strahlt und beeindruckt: Der Firmensitz der „Adam Eis und Tiefkühlkost GmbH“ mit dem (neben der Kirche) wohl größten Gebäude im Örtchen, das noch aufgeräumter, noch sauberer wirkt, als alles andere ringsherum sowieso. Von der großen Hallenfront blinkt zur Straße hin das Firmen- und TIFA-Logo im werblichem Doppelpack – viel größer und strahlender noch, als jedes Ortsschild hier. Daneben und dahinter liegt der blitzblanke Parkplatz mit Bürotrakt, der wohl noch niemals ein Stäubchen oder irgendeine Art von Abfall gesehen hat. Blitzblanker geht es nicht.

Angefangen hat alles mit einer Bohrmaschine, einer Milchkanne und einem Holzfass. Und glaubt man der wahren Firmenlegende – mit einer Vision von Heinz Adam, eigentlich gelernter Maschinen-schlosser und Konfitürenkoch, der sich seinen Lebensunterhalt nach dem Krieg vor allem mit Holzsägearbeiten verdiente.

Nach schwerer Arbeit und bei heißem Sonnenwetter ruhte er sich in einem Straßengraben aus und hatte eine Vision: „Wie schön wäre es, wenn ich jetzt eine kühles, leckeres Eis hätte“. Die drei technischen Zutaten (siehe oben) dazu hatte er ja schon: Die erste Eismaschine à la Adam war erfunden und damit die Basis seiner Erfolgsgeschichte sowie die seiner Nachfolger – Peter, Thomas und Marcel Adam – gelegt.

Gründungsvater Heinz wurde zum ungekrönten König des Speiseeises in der Region sowie weit darüber hinaus. „Adam“ wurde zum Synonym für kühle, beliebte Leckereien und Heinz in der Branche zum „Theo Schöllner des Ostens“. Eine Ausnahmepersönlichkeit, gerade auch als Unternehmer, der überaus kreativ, agil und erfindungsreich war, der frühzeitig den richtigen Riecher hatte, überaus engagiert, klug und weitsichtig handelte. Ein guter Kaufmann auch, der eben eine Mission und immer wieder neue Ziele hatte, der keine Grenzen (...tatsächliche oder solche im Kopf...) akzeptierte und auch in schattigen Zeiten sowie unter schwierigsten Verhältnissen niemals aufgab.

Einer, der immer die unternehmerische Sonnenseite suchte. Ein Visionär, fasziniert von Speiseeis, seinem Markt und seinen Möglichkeiten.

Während sich andere noch Anfang November 1989 fragten, wohin die Wende führen könnte, hatte Heinz Adam schon die Antwort. Formuliert in zwei bedeutenden Briefen, die er schnell verschickte. Einmal an die Bezirksregierung mit seiner Bitte, sie sollte ihm doch bitte sein Firmeneigentum wieder zügig zurücküberreichen. Und an Theo Schöller in Nürnberg, dem „Herrn des Speiseeises“ und Vorzeigeunternehmer der Wirtschaftswunderjahre im Westen, mit seinem Wunsch für ein zeitnahes Gespräch und zur Kooperation. Die Antworten und Ergebnisse dazu kamen direkter und positiver, als sich dies damals überhaupt irgendjemand hätte erträumen können. Außer Heinz Adam eben. Damit legte er vorausschauend eine weitere, ganz entscheidende Basis für die Neuaufstellung des Familienunternehmens.

Über 30 Jahre später – in einer Krisenzeit, die auch die Unternehmerfamilie Adam vor ganz neue Probleme und Anforderungen gestellt hat, erzählt Sohn Peter gerne vom unternehmerischen Mut und von der Fortune seines Vaters, nicht nur als Erinnerung, sondern vor allem als eine vorbildliche Eigenschaft eines Lebenswerkes, das unter dem Motto stand:

Niemals aufgeben, immer die Chancen sehen, engagiert weitermachen und auch in kritischen Gesamtlagen neue Ziele setzen!

Diese Maxime bezieht sich bei den Adams auch heute noch und weiterhin auf die gemeinsame Kraft der Familie. Neben Peter, der den kaufmännischen Bereich regelt, gehört zu dieser Stärke sein jüngerer Bruder Thomas, der sich in erster Linie um die Logistik kümmert. Und Marcel, Sohn von Peter Adam, der 2020 mit in die Geschäftsführung eingestiegen ist. Heinz Adam verstarb leider 2004. Sein Andenken – als Gründer, Pionier, Macher und Innovator wird bei den Adams überaus hochgehalten. Und nicht nur in dem Versprechen: *„Wir sind und bleiben ein Familienunternehmen“*.

Dessen Urgeschichte ist beeindruckend: 1951 erhielt Heinz Adam nach dem vierten Anlauf eine Gewerbeerlaubnis zur Herstellung und zum Verkauf von Speiseeis. Am elterlichen Haus in der Siedlung Nr. 17 in Grüneberg wehte nun eine Eisfahne. 1955 eröffnete er entlang der B96, der zentralen Touristenroute, in Gransee eine Eisdiele. Es folgte ein mobiler Handel, der auf die umliegenden Dörfer ausgeweitet wurde. 1962 wurde der Verkauf in Gransee eingestellt. Man konzentrierte sich auf die industrielle Produktion. Der „Polar Kuss“, eine Adam-Neuheit auf dem ostdeutschen Markt, wurde zum Verkaufsschlager.

Adam, der noch freie Unternehmer in der dirigistischen DDR-Planwirtschaft, wurde zum ernsthaften Konkurrenten für die „Volkseigenen Betriebe“. Die Adam-Belegschaft wuchs stark an; bis zu 6000 Tonnen Speiseeis wurden pro Jahr hergestellt. 1972 kam es zur staatlichen Enteignung des Privatunternehmens, das Firmenvermögen wurde eingefroren. Adam musste dies leider akzeptieren und wurde aber aufgrund seiner fachlichen Kompetenz zum Direktor der staatlichen „Speiseeisproduktion Grüneberg“ ernannt, die später in den VEB „Backwaren- und Speiseeisproduktion Gransee“ integriert wurde.

Verwunden hat er die Zwangsenteignung eigentlich nie, Heinz Adam hoffte und kämpfte immer weiter... Im Herbst 1989 folgen dann die zwei besagten Briefe von ihm: Bereits am 1. April 1990 erhält er seine Firma und sein Grundstück vom Staat wieder zurück. Zudem wird zeitnah auch eine Kooperation mit Schöller geschlossen, die bis heute Bestand hat. Im Herbst 1990 wird das neue Unternehmen *„Heinz Adam Speiseherstellung und Vertrieb von Eiskrem und Tiefkühlkost“* auch TIFA-Mitglied. Adam gelingt es zudem, von der örtlichen Pfarrei über einen Tausch-Deal das Nachbargrundstück zu kaufen. Das Gesamtgelände wächst damit auf insgesamt 7001 qm an.

Gerade die Zusammenarbeit mit Schöller sorgte anfänglich für Auftrieb. Die beliebten Westprodukte gingen weg wie warme Schrippen. Die Wende sorgte für eine gute, neue Eiszeit – im Positiven.

„Die Zeiten waren trotzdem wild und unorganisiert genug. Die Fluktuation war auf der Kundenseite sehr hoch. Schnell eröffnet, aber auch wieder schnell geschlossen. Oftmals wurden Rechnungen nicht bezahlt“, beschreibt Peter Adam die auch chaotischen Zustände von damals.

1993 folgte dann die Zäsur: Die Speiseeisproduktion wird eingestellt, der Einzelhandel wird aufgegeben. Man setzt nun voll und ganz auf den Großhandel sowie die gewerblichen Fachkunden und strukturiert kategorisch um. Heinz Adam geht in den Ruhestand. „Die Adam Eis und Tiefkühlkost GmbH“ entsteht, Geschäftsführer werden Peter und Thomas Adam. 2002 wird ein nächster bedeutender Grundstein zur Weiterentwicklung gelegt: die Adams investieren nochmal erheblich.

Das gesamte Betriebsgelände wird neu und modern gestaltet, neue Kühl- und Trockenlager werden hochgezogen. Im Zuge dieses umfangreichen Bauvorhabens und Prozesses werden alle Bereiche optimiert und perfekt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten.

Veränderungen zu meistern, sich neuen Bedingungen anzupassen und hierzu auch neue Etappenziele anzustreben sowie umzusetzen – diese Fähigkeiten gehörten immer schon zu den Kerntugenden der Adams. Die letzten beiden Pandemie-Jahre stellten aber auch für das Familienunternehmen eine ungewöhnliche, extreme Belastung im Ausnahmezustand dar. In Folge mit erheblichen Umsatzausfällen und Kurzarbeit für die Belegschaft, die aktuell aus rund 20 Mitarbeitenden besteht. Eine dramatisch schlechte Gesamtsituation, auf die man, so Peter Adam, so flexibel und gut wie möglich reagiert habe. Etwa auch mit dem temporären Warenverkauf an Endkonsumenten. Zum Glück, so ergänzt er, sei das Familienunternehmen grundsätzlich solide aufgestellt.

Eine positive, gesunde Basis. Dazu gehört auch die gute Nachricht, dass sein Sohn Marcel 2020 ins Geschäft miteingestiegen ist. Nicht nur als potenzieller Nachfolger, der das Erbe und die besondere Adam-Glut weiterträgt, sondern als einer, der nun neues, junges Wissen, seine spezifische Erfahrung und seine Expertise in die Firma einbringt.

Marcel ist Diplom-Kaufmann, der aber auch Informatik studierte und vorher selbst unternehmerisch tätig war. Vor allem im Handelsgeschäft mit China, woher seine Frau kommt. Von Shanghai ging es wieder nach Grüneberg zurück – und nach vorne.

Dort kann er zwar seine Chinesisch-Kenntnisse eher kaum anwenden, aber seine ausgewiesenen BWL-Kompetenzen einsetzen. Gerade in den Bereichen Vertragswerke, Kalkulation, Antragswesen (gerade in Bezug auf Corona-Hilfen), Steuern, Controlling und Unternehmensentwicklung. Vater Peter ist voll des Lobes:

„Gerade in den letzten beiden Jahren, die ja von Krisen und neuen Anforderungen geprägt waren, waren seine Kompetenz und sein fachlicher Blick auf diese Dinge für uns überaus hilfreich und ziel führend. In betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen, aber auch in anderen Details und in allgemeiner Hinsicht.“

2022 verbinden die Adams mit der Hoffnung, dass sich das Geschäft normalisiert und ihre Transporter (5 LKWs und 2 Sprinter) wieder so oft wie vor der Krise auf ihre Touren gehen können – zu den insgesamt rund 500 Kunden. Ihre geschäftlichen Kreise und ihr Kundenklientel dazu wollen sie erweitern. Auch aufgrund einer neuen Vertragsvereinbarung mit Schöller (Froneri): der Aktionsradius wird von 50 auf 100 Kilometer ausgedehnt. Peter Adam sagt dazu abschließend:

„Eis ist immer noch ein guter Türöffner, um auch neue Kundengeschäfte zu finden und zu verbreitern.“ Ein Satz, der auch von Vater Heinz hätte stammen können. Verbunden noch mit dem Zusatz als Erfolgsformel: Wenn man sein Geschäft vor allem mit Liebe zum Produkt, mit Leidenschaft und optimaler Dienstleistung verbindet. Also mit den Urtugenden à la Adam(familie).