

Rede Stefan Höllein zum 40. Betriebsjubiläum

> Vorwort <

Ich hätte heute gerne eine freie Rede gehalten. Hätte Hände und Füße, Mimik und Körpersprache benutzt, hätte Euch anschauen und zu Euch aufschauen können. Aber wenn man mich frei reden lässt, dann gibt es um halb drei noch nichts zu Essen ... und ich lief Gefahr, wichtiges zu vergessen. Heute also ausnahmsweise eine abgelesene Rede ... Und zur Auflockerung – und um meine Nervosität zu lindern - noch eine klitzekleine Anekdote aus dem Leben des Himmlischen:

„The guy with the wife with the 10.000 Pair of shoes“

Vor so ca. 15 Jahren gab es in einem amerikanischen Modellbauforum die folgende Unterhaltung:

Ein Brasilianer fragt im Forum, wo man denn am besten eine Schulze-Lader kaufen könne:

Daraufhin meldet sich ein Amerikaner mit den Worten: Was immer Du aus Europa benötigst, bekommst Du am besten beim Höllein.

Dann wieder der Brasilianer; Höllein wer?

Dann ein Norweger: Höllein ist der Mann mit der Frau mit den 10.000 Paar Schuhen.

Meldet sich ein Portugiese mit drei Fragezeichen ...

Dann der Amerikaner; Was auch immer Du beim Höllein bestellst: Es wird in einer Schuhschachtel geliefert werden!

<LAUDATIO>

Jetzt wird es offiziell:

Liebe Gäste, liebe Nachbarn, liebe Freunde, liebe Lieferanten, liebe Piloten, liebe Helfer, liebe Unterstützer, und liebes H-Team.

Schön, dass Ihr die Mühen und den - für manche sehr weiten - Weg auf Euch genommen habt, heute zu unserer kleinen Jubiläumsfeier in den Himmlischen Hangar zu kommen. Einige von Euch haben hierfür sogar den Urlaub unterbrochen ...

DANKE!

Ich weiß, dass es nicht einfach ist, an einem sonnig-warmen Wochenende zu solch einer verhältnismäßig unscheinbaren Ver-anstaltung zu kommen. Am 03. Januar (dem eigentlichen Tag der Gründung) wäre es aber wetterbedingt bei weitem nicht so entspannt zugegangen.

Mal ganz abgesehen davon, dass Silke und ich in diesem Falle extra wegen Euch unsere Überwinterung in Spanien hätten unterbrechen müssen.

> LANGSAM UND PAUSEN <

(war als interner „Bremsen“ für mich gedacht. Nachdem die Stimmung im Publikum aber von Anfang an so toll war, habe ich das immer laut vorgelesen). Die Stimmung wurde dadurch immer besser ...)

Ich freue mich über jeden, der gekommen ist! Denn schließlich gibt bei uns kein beeindruckendes Hochregallager mit computergesteuertem „Waren-Bringsystem“ und optimiertem Laufplan für die Vorbereiter zu sehen wie ehemals beim Graupner. Eine eigene Druckerei im Keller (auch wieder Graupner) haben wir auch nicht ... schon allein deshalb, weil wir gar keinen Keller haben. Wir können Euch kein Ausflugsprogramm mit Hamburger Hafenrundfahrt wie beim 50sten Kyosho-Jubiläum anbieten. Bei uns im Garten parkt kein elektrisch angetriebenes Trial-Motorrad, kein elektrisches, straßenzugelassenes Offroad-Versuchsfahrzeug, kein Original-Prototyp des Agronators, einer riesigen Flugdrohne für den landwirtschaftlichen Einsatz wie bei Plettenberg zu sehen. Unterwasserdrohnen (ebenfalls bei Plettenberg gezeigt) gibt es bei uns auch nicht zu bestaunen. Wir entwickeln keine Antriebe für manntragende, elektrische Gleitschirme, arbeiten nicht mit namhaften Universitäten an

Zukunftsprojekten, projektieren keine Antriebsstränge für E-Bikes, haben keine „Entwicklungsabteilung“ und keine eigene Fertigung, wie sie die Fa. „Hacker Brushless Motors“ sehr eindrucksvoll präsentierte. Wir sind auch keine „Hidden Champions“ und Weltmarktführer wie unsere direkten Nachbarn „Heim-Pharma“. Mit patentierten Erfindungen zur Energieeinsparung im Industrie-Wäschereibetrieb oder Umweltauszeichnungen wie unser Nachbar „Coburger Handtuch- und Mattenservice“ können wir auch nicht dienen.

> LANGSAM UND PAUSEN <

Und TROTZDEM seid Ihr alle gekommen! Weil es in unserer Branche schon etwas ganz besonderes ist, wenn ein Fachhändler und sein Team 40 Jahre überstehen.

Bevor wir nun zur hemmungslosen Völlerei übergehen, möchte ich noch ein paar Worte zu unseren Anfängen und zur Entstehungsgeschichte des Himmlischen sagen. Manche haben das sicherlich schon dutzende Male von mir gehört oder in Fachzeitschriften gelesen, unsere Facebook-Posts verfolgt, oder unseren Werdegang aus Interviews erfahren. Ihr könnt jetzt einfach mal weghören ...

Manch einer von Euch wird jetzt aber auch Neues über uns erfahren. Ich möchte niemanden langweilen und pünktlich um 12:30 (oder so) wird man mir sowieso den Strom abdrehen und das Mikro abnehmen.

> LANGSAM UND PAUSEN <

Der Französische Philosoph Luc de Clapier, Marquis de Vauvenarque, hat bereits in der Mitte des 18. Jahrhunderts ganz richtig erkannt:

„Die Vollkommenheit einer Uhr besteht nicht darin, besonders schnell, sondern möglichst richtig zu gehen“.

Der Weg, den wir mit dem „Himmlischen Höllein“ gegangen sind, war sicherlich nicht der schnellste, aber nach 40 erfolgreichen Jahren wohl der richtige!

> LANGSAM UND PAUSEN <

40 Jahre? Das entspricht der durchschnittlichen Lebenserwartung der im Jahre 1890 geborenen Männer. Soviel zum Thema „Gute alte Zeit“!

So manch einer von Euch war vor 40 Jahren noch nicht einmal auf der Welt, manche können sich kaum noch an diese Zeit erinnern. Versetzt Euch doch kurz mal mit mir in das Jahr 1983 zurück:

In den Radio-Charts laufen „Moonlight-Shadow“ von Mike Oldfield, Flashdance (... what a feeling) von Irene Cara, und „Billie Jean“ von Michael Jackson.

1983 wurde der erste BMW mit Dieselmotor angeboten (der 524 Turbodiesel mit 115PS). Der Audi Sport Quattro war seinerzeit das teuerste deutsche Serienfahrzeug mit einem Preis von fast 200.000 DM.

1983 kam das erste kommerzielle Mobiltelefon auf den Markt: Das DynaTAC 8000X von Motorola: 800 Gramm schwer, 33 Zentimeter lang, fast 4000 Dollar teuer. Man konnte damit immerhin schon 30 Telefonnummern speichern :-)

Niemand hatte damals ein Handy, nur wenige hatten ein Fax, das Internet war noch fest in den Händen der Militärs, Facebook war noch nicht geboren, WhatsApp und TicToc natürlich auch nicht. Postleitzahlen waren in Deutschland noch vierstellig, die Sowjetunion und Jugoslawien existierten noch, es gab zwei Deutschlands und der Euro hieß noch ECU und lag in weiter Ferne. "Luftbilder" mussten damals noch vom "Regierungspräsidium" einzeln genehmigt werden ... und ein Film hatte 12, 24 oder 36 Aufnahmen, deren Entwicklung bis zu einer Woche dauerte.

Fernsteuerungen waren damals sauteuer, anfällig, hatten Quarze und lange Antennen, Kreisel zur Fluglagenstabilisierung waren praktisch unbekannt. Selbst einfache Servos wie das Tiny C von Simprop kosteten mehr als 100 DM. Der fette Graupner-Katalog war das Maß aller Dinge.

Robbe, WiK-Modelle, KDH, World Hobby, Microprop und Brand-Anlagen und viele weitere Firmen existierten noch und Multiplex verkaufte "Combi 80" und "Royal MC"-Anlagen mit Einschub-Modulen. Den roten ENGEL-Katalog (von Alexander Engel, Knittlingen) zierte auf dem Titel ein weißer Schriftzug **"35 Jahre Engel-Modellbau"**. Für mich damals (im jugendlichen Alter von gerade mal 20 Jahren) ein unvorstellbar langer Zeitraum.

Es ist jetzt 40 Jahre her, dass ich beim Coburger "Gewerbeaufsichtsamt" mit 60 DM in der Tasche meine Gewerbeanmeldung für "Modellflugbedarf Höllein - Import und Vertrieb von Modellflugbedarf" beantragt habe. Ja, anfänglich war selbst der Name etwas sperrig. Am 03. Januar 1983 habe ich den "Himmlischen" gegründet (der damals noch nicht so hieß, denn diese Idee hatte ich erst Anfang der 90er ...).

> LANGSAM UND PAUSEN <

Dann hat alles sehr klein angefangen:

500 Mark und ein halbes Zimmer meiner Wohnung im Dachgeschoß. Monatsmiete 100 Mark! Warmwasser nach Anschüren des Kohleofens. Mein erster „Geschäftswagen“ war übrigens ein uralter Opel Kadett C Kombi aus einer Versteigerung der Coburger Stadtwerke für 400 Mark!

Mein Umsatz im Gründungsjahr belief sich immerhin auf FAST 8000 Mark!

Kurz darauf starb die alte Dame im Stockwerk unter mir, ich konnte deren Wohnung übernehmen und somit meine „Gewerbefläche“ verdreifachen. Wenige Jahre später – im Erdgeschoß des Hauses befand sich eine Metzgerei mit Nebenräumen und einem Kühlraum – starb der Metzger und ich bekam mein erstes „richtiges“ Fachgeschäft in den Räumen der Metzgerei. Der Kühlraum wurde zum Vorratslager umfunktioniert.

Die Geschichte hinter den „Etagenwechseln“ in ein und demselben Gebäude hat den Alfred Ulmer, damals Vertriebschef bei Graupner bei seiner Laudatio anlässlich unserer Hangar-Einweihung vor 25 Jahren dazu verleitet, zu behaupten, mein Weg wäre über Leichen gegangen :-))).

> LANGSAM UND PAUSEN <

Ich bin Modellflieger seit meinem 13. Lebensjahr und war seit meinem 17. Lebensjahr viel in der damaligen Wettbewerbsszene RC-I und RC-IV unterwegs. Nachdem ich endlich einen Führerschein und ein Auto hatte, auch international.

Die lokale Beschaffungssituation für Modellflugzubehör war damals mehr als unterdurchschnittlich und durch meine Wettbewerbsteilnahmen wusste ich, dass das für viele andere Regionen auch der Fall war. Der Bedarf war also bereits früh klar.

Die Idee dazu hatte dann allerdings nicht ich, sondern ein sehr guter Freund, dem ein Nebenerwerb laut seinem Arbeitsvertrag bei der HUK Coburg nicht gestattet war und der mich gerne als „Strohmann“ eingesetzt hätte. Wir merkten bald, dass ich damit nicht glücklich werden würde und beendeten unsere geschäftliche Zusammenarbeit nach wenigen Jahren. Freunde sind wir immer noch.

> LANGSAM UND PAUSEN <

In den kommenden Jahren entwickelte sich dann alles ganz schnell.

Ich habe damals Maschinenbau studiert und gleichzeitig mit Nachtschichten à 10 Stunden in einem Coburger Spritz- und Presswerk meinen Lagerbestand finanziert. Dort war es laut, heiß und übelriechend, aber ich bekam pro Nacht 125 Mark – ohne Abzüge! „Ich war halt jung und brauchte das Geld“. „Nebenbei“ habe ich dann mein Geschäft geöffnet. Nach fünf Semestern musste zunächst das Studium dran glauben, worauf mir meine Eltern jegliche finanzielle Unterstützung gestrichen haben. HEUTE habe ich uneingeschränktes Verständnis für diese Reaktion, DAMALS so gar nicht.

4 Jahre nach meiner Gewerbeanmeldung habe ich dann die letzte Nacht an den Spritzgussmaschinen gearbeitet. Durch meine europaweiten Wettbewerbsaktivitäten wurden mehr und mehr Modellflieger auf den „Verrückten mit dem pinkfarbenen T-Shirt“ aufmerksam.

Der Anfang war alles andere als einfach: Für meinen Vater (dem ich soooo viel zu verdanken habe) habe ich 5 Jahre Überzeugungsarbeit leisten müssen, um von ihm eine Bürgschaft für einen Bankkredit über 5000 DM zu bekommen. Meine Mutter hingegen hat erst nach ca. 25 Jahren an meine Aktivitäten geglaubt, und das auch erst nachdem sie von einer guten Freundin erfahren hat, dass deren Bekannte seit vielen Jahren mit großer Begeisterung bei uns einkaufen.

1988 habe ich dann eine Frau geheiratet, die genauso motiviert war wie ich. Wir haben irrsinnig effektiv und sehr viel gearbeitet. Meine – inzwischen geschiedene - malaysische Frau Beatrice hat sich mit ihrem herausragenden Talent für Sprachen und ihrem enormen Erinnerungsvermögen einen bleibenden Ruf bei vielen Modellfliegern erarbeitet ... und mein Englisch hat sich damals drastisch verbessert. Mit Deutsch, fließendem Englisch und ausreichendem Französisch fühlten wir uns fit für den europäischen Markt und hatten bald telefonische Bestellungen aus aller Welt.

Mit der Grenzöffnung 1989 wurden wir dann von unseren „Neufünfländern“ überrannt. Daraus ergaben sich weitere Betriebserweiterungen und äußerst interessante Einblicke in das Leben unserer direkten Nachbarn vor dem Fall der unsäglichen Mauer. Wir haben damals schon Modelle aus den USA von SIG, Bridi Aircraft Designs, und Airtronics importiert, aus Schweden kamen Bausätze von ModellProdukt und Hobbyträ. Cosmotec-Getriebe haben wir aus Japan importiert.

In den frühen 1990er-Jahren hat mir Kai Erdmann, damals Herausgeber des Aufwind-Magazins, etwas von ein paar jungen Amerikanern erzählt, die ihre Modelle aus der Hand in die Thermik geworfen haben.

Scheinbar war ich der einzige, der sich das vorstellen konnte und habe daraufhin viele hundert Hand-Launch-Glider-Bausätze „TERCEL“ aus den USA importiert. Das war die Geburtsstunde der HLG-Fliegerei in Europa, aus der sich das derzeitige F3K-Geschehen entwickelt hat. Mitte der 1990er Jahre waren wir dann die ersten und lange Zeit einzigen Anbieter CNC-gefräster Bausätze made in Germany. Die Marktführer haben damals noch fleißig gestanzt ...

> LANGSAM UND PAUSEN <

Diesen Technologievorsprung durch den Einsatz einer CNC-Fräse habe ich

meiner Unfähigkeit zu verdanken, einen gewissen EGON LÖSER ca. 1992 von einem Besuch in Lautertal abzuhalten. Ich hatte damals ungute Erfahrungen mit diversen „Erfindern“ gemacht, die lediglich unsere Reichweite für den Vertrieb ihrer wenig marktgerechten Produkte für sich nutzen wollten. Und dann kam Egon Löser --- gegen meinen ausdrücklichen Willen ---- aus dem 320km entfernten Westerwald und zeigte uns die ersten CNC-gefertigten Bausätze, die qualitativ meilenweit von den damals üblichen gestanzten Bausätzen entfernt waren. Wir wurden uns schnell einig und haben damit die Bausatzfertigung revolutioniert. Wir haben in manchen Jahren fast 2500 Löser-Bausätze (ohne jegliche Zwischenhändler) in die ganze Welt versendet. - Leider ist Egon nicht mehr unter uns. -

Ralf Grüner, ehemaliger „Zauberlehrling“ von Egon, hat die Modell-entwicklung in enger Zusammenarbeit mit uns weiter optimiert und die Produktion – inzwischen größtenteils lasergeschnitten – perfektioniert. Ralf hat seinen Betrieb in Ebern nur wenige Kilometer von Coburg entfernt.

Kurze Wege also für „Made in Germany – und weltweit begehrt“.

Achja: Mein Sohn Ryan kam 1994 zur Welt. Nachdem er sich jahrelang als „extrem fauler Schüler“ durch unser Bildungssystem gequält hat, muss ich mein Urteil über seine damalige Schulzeit wohl neu interpretieren: Er hat seine Lebensenergie damals lediglich für die Zeit „aufgespart“, wo er sie voll und sinnvoll einzusetzen weiß. Das beweist er uns seit einigen Jahren.

Zum Thema Internet: Ich habe Anfang 1998 www.hoellein.com reservieren lassen, weil ich nächtens im bayerischen Bildungsfernsehen eine Sendung über das möglicherweise kommende Internet gesehen hatte. Ich war mir damals nicht sicher, ob es sich lohnen würde und konnte mir nicht viel darunter vorstellen, wollte aber für alle Fälle gewappnet sein. Diese Domain lag dann jahrelang brach, aber sie gehörte mir!

Es war die große Zeit unserer CNC-Fertigung und unseres Print-Katalogs, der „Höllein-Bibel“. Seit 2003 haben wir unseren Online-Shop www.hoelleinshop.com vorbereitet und sind damit 2006 durchgestartet.

Wenn Du mit dem für die englischsprachige Welt kaum aussprechbaren Namen „Höllein“ - „O“ with the dots“ ausgestattet bist (von den frankophonen Modellfliegern („Stephan Ollein“) ganz zu schweigen, musst Du Dir halt echt Gedanken machen, wie du das vermarkten kannst. „DER HIMMISCHE“ war die geniale Lösung, und zwar schon bevor es den tollen Kaffee von Mövenpick gab!. „Der Himmlische“ funktioniert weltweit. Im Nachhinein betrachtet, lag das

bei diesem höllischen Nachnamen doch irgendwie in der Luft. In den letzten 25 Jahren hatte ich deshalb lediglich zwei Beschwerden.

Eine von einem katholischer Pfarrer, der das als Gotteslästerung bezeichnet hat, die andere von einem Theologie-Studenten.

Und auch das mit dem Pink ergab sich fast von selbst. Nach Modellen, Maskottchen und T- Shirts war dann eben mein sehr gebrauchter Mercedes-Transporter 207 Diesel dran ... Den Ausdruck im Gesicht des Lackierers werde ich nie vergessen.

Das toppen nur die entglittenen Gesichtszüge des Mercedes-Händlers, bei dem ich Jahre später meinen Sprinter nach langen Verhandlungen mit dem Hersteller in Verkehrspurpur, das ist übrigens die Mercedes-Bezeichnung für „Höllein-Pink“, bestellt habe. Dessen Werbewirkung hält bis heute an.

> LANGSAM UND PAUSEN <

Die Bausteine unseres Erfolgs sind Seriosität, Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, eine große Auswahl, Fachberatung, Hintergrundwissen und hochqualifizierte, motivierte Mitarbeiter. Wir sind wohl europaweit die Einzigen, bei denen der Kunde Artikel von 75 unterschiedlichen Lieferanten „unter einem Dach“ kaufen kann. Wer nur wegen des Preises bei uns kauft, kauft morgen woanders ein. Wir leben von „Überzeugungstätern“ und „Wiederkommern“.

Ich möchte jetzt „Danke“ sagen, an Alle, die von Anfang an an mich geglaubt haben, die es immer gut mit mir und später mit uns gemeint haben, die sich mit enormem Einsatz für uns stark gemacht haben und uns wo immer möglich unterstützt haben, die immer eine Lösung für „Unmögliches“ gesucht und gefunden haben, und meinen Lebensweg bis heute begleiten.

Ein besonderer Dank geht an mein Team. Ohne euch geht hier gar nichts. Ohne euch wären wir nicht dort, wo wir jetzt stehen. Ich kann euch monatelang alleine lassen, euch die Firma anvertrauen und nach 180 Tagen ohne mich ist die erste Frage: „Wann gehst Du wieder?“ Dafür beneiden mich mein Zahnarzt, mein Steuerberater, Unternehmer mit 300 Mitarbeitern und viele andere aus meinem Bekanntenkreis! DANKE, DANKE, DANKE!

Ein besonderer Dank geht an unsere Nachbarn „Heim-Pharma“, die uns sofort und unkompliziert einen Teil ihres Firmengeländes als Parkplatz zur Verfügung gestellt haben und an Marcus Riedel von der gleichnamigen Holzmanufaktur,

der unseren elektrisch angereichten Gästen seine Photovoltaik-Stromtankstelle angeboten hat und jederzeit für uns da ist, wenn wir wieder einmal einen Gabelstapler inklusive Gabelstaplerfahrer benötigen.

DANKE auch an diejenigen, die sich in dieser Aufzählung nicht wiedergefunden haben.

> LANGSAM UND PAUSEN <

Ich habe das Glück, auf der richtigen Seite dieser Welt und in einem Land geboren zu sein, in dem ich meinen individuellen Traum verwirklichen kann. Das Glück, in den letzten 61 Jahren ein erfülltes, aufregendes und glückliches Leben bei guter Gesundheit leben zu dürfen. Wer auch immer daran beteiligt war: DANKE!

DANKE an Alle, die uns die jahrzehntelange erfolgreiche Existenz in diesem schwierigen Markt ermöglicht haben und DANKE, dass Ihr uns seit 1983 zu einem der wichtigsten Modellflughändler in Europa habt werden lassen!

Bitte schenkt meinem Team dasselbe Vertrauen, dass ihr mir teilweise bereits seit Jahrzehnten entgegenbringt. Man wird Euch nicht enttäuschen.

Und natürlich gilt auch weiterhin für den Himmlischen:

Qualität statt Quartalsberichte!

Inhabergeführt statt investorengesteuert!

Service statt Shareholder Value!

DANKE an alle, die uns bei unserer Spendenaktion unterstützt haben oder uns noch unterstützen möchten. Unsere Aktion läuft noch eine Woche ... und nur weil wir bereits gestern durch ein großzügige „Auffüllspende“ unser Spendenziel erreicht haben, heißt das doch nicht, dass man nicht mehr spenden darf.

Zum Schluss noch: Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine starke und tolle

Frau. Seit über elf Jahren hält mir meine Frau Silke mit Ihrem ruhigen und besonnenen Wesen den Rücken frei, „moderiert“ mich (falls nötig) und sorgt für einen ausgeglichen, fast schon „in sich ruhenden“ Chef. Wer mich von früher kennt, weiß ziemlich genau, was ich meine ... :-). NOCHMAL DANKE!

DANKE FÜRS ZUHÖREN ...

Das Catering kommt übrigens von der Fa. Babucke in Meeder.

GUTEN APPETIT!