

THOMAS TREMML

> **Eine
eiskalte
Liebe**

Für Thomas Tremml gibt es nichts Faszinierenderes als Eis. Mittlerweile hat der **EISKÜNSTLER AUS ISMANING** aus seiner Liebe zum frostigen Element ein gut gehendes Geschäft mit Kunden aus aller Welt gemacht. VON DR. GABRIELE LÜKE

Wenige Minuten im Gespräch mit Thomas Tremml reichen aus, und das schlechte Gewissen ist da. Wie war es möglich, Eis bislang vor allem für kalt, nass und glitschig zu halten, in Eis nur den Verursacher von steif gefrorenen Händen, abgestorbenen Füßen, Schnupfen und schmerzhaften Stürzen zu sehen. Ihm im besten Fall gerade noch als notwendigen Untergrund fürs Schlittschuhlaufen eine Existenzberechtigung zuzugestehen? Wie konnte man Eis nur so verkennen? „Eis ist der faszinierendste Werkstoff überhaupt. Es ist lebendig, rein, filigran, fast zart. Eis ist durch seine Vergänglichkeit Realität und Illusion zugleich“, gerät Thomas Tremml ins Schwärmen und steckt mit dieser Begeisterung alle an. Egal, ob Kleinkind oder Top-Manager: Alle können die besondere Anziehungskraft des Eises erspüren, wenn sie Tremml und seiner Eiskunst begegnen und sich auf seine Beschreibungen

„Das Eis ist Realität und Illusion zugleich.“

einlassen. „Wenn das Eis zu schmelzen beginnt und aus seiner vorübergehend festen Form den Weg zurück zur Natur, zum Wasser nimmt, dem Ursprung allen Lebens, wenn dieser fast anarchische Zug des Eises erlebbar wird, spätestens dann besteht Suchtgefahr.“

Am Anfang stand die Dekoration. Tremml selbst erlag der Faszination dieses besonderen Stoffs vor mehr als 20 Jahren. Da ließ sich der ausgebildete Koch im Schnitzen von Eisfiguren fortbilden. Zu Dekorationszwecken lernte er, Schalen und Schwäne aus Eis herzustellen. Das erweckte seine künstlerische Seite. Seitdem lässt ihn das Eis nicht mehr los. Mittlerweile verdient er seit 16 Jahren seinen Lebensunterhalt mit Eiskunst. Das Tremml Ice Team aus dem beschaulichen Münchner Vorort Ismaning ist so in Deutschland, in Europa, in aller Welt ein Begriff für Kompetenz in Sachen Eis geworden. Tremml und seine Mannschaft erschaffen Eisskulpturen und -welten aller Art für Events jeder Größenordnung, frieren Gegenstände zu Dekorationszwecken ein, kombinieren Eis- mit pyrotechnischen Effekten, sind in der Werbe- und Filmbranche gern gesehene Partner für Produktionen, die Eislandschaften oder Eis-Action brauchen, betreiben

einen florierenden Nutzeishandel und bieten Eisschnitzseminare für Privatleute, Bundeswehrköche oder überarbeitete Manager, eben für alle, „die mal wieder etwas mit ihren Händen machen müssen, um den Kopf frei zu bekommen“, sagt Tremml. Eis ist für den heute 41-jährigen Niederbayern Tremml der Lebensmittelpunkt geworden.

Doch zurück zu den Anfängen. Einmal der Faszination des kalten Stoffs erlegen, eroberte sich Tremml das Thema Eis systematisch, fast wissenschaftlich. „Ich war immer neugierig, so war es ganz selbstverständlich, dass ich mehr über dieses aufregende Material wissen wollte.“ Zunächst beschäftigte ihn die Frage, wie sich denn klares durchsichtiges Eis herstellen ließe. In der Fortbildung musste er mit opakem, milchigem Eis arbeiten, das ihm aber für seine künstlerischen Ideen weniger Möglichkeiten bot. Er telefonierte sich durch ganz Europa auf der Suche nach Informationen. „Mit der Herstellung von Klareis hatte sich einfach niemand beschäftigt.“ Schließlich verhalf ihm die Beobachtung der Natur zu der entscheidenden Erkenntnis. „Die Eisschicht, die sich im Winter auf Bächen und Seen bildet, ist auch klar. Dadurch verstand ich warum: Das Wasser dort ist immer in Bewegung.“

Der Schritt zum Unternehmer. Auf die wissenschaftliche Erkenntnis folgte die Phase des Experimentierens. Tremml eignete sich das nötige kältetechnische Know-how an, mietete eine alte Scheune und baute in Eigenregie seine erste Eismaschine. Ein alter Heizöltank vom Schrottplatz musste dafür erhalten. Der wurde mit einer Holzkiste provisorisch isoliert, mit einem Kompressor und einer kleinen Pumpe versehen, die sonst in Aquarien verwendet wird, um das Wasser in Bewegung zu halten. So stellte Tremml seine ersten 500-Kilogramm-Klareisblöcke her. Und er lernte, solche und immer größere Eisblöcke immer besser zu bearbeiten: Mit der Kettensäge und mit feinen, rasiertmesserscharfen japanischen Messern. Es war zum Eiskünstler geworden. Der Schritt zum eigenen Unternehmen war dann nur folgerichtig. „Die Idee, mit Eiskunst mein Geld zu verdienen, hatte ich seit der Fortbildung“, erzählt er. „Ich bin aber bei aller Faszination ein vernünftiger Mensch und wollte erst einmal sicherstellen, dass ich von meinem Eis-Geschäft auch leben kann.“ So arbeitete er eine Zeit lang parallel als Küchenchef in einem Münchner Restaurant; in der Nacht, nach der Arbeit, und an seinen freien Tagen machte er sich an seinem Eis zu schaffen.

Und dann hatte er das Quäntchen Glück, das nötig ist, um aus einer guten Idee und den zarten Anfängen ein handfestes Geschäft zu machen. Da sich in der Gastronomieszene bereits herumgesprochen hatte, „dass der Tremml

sich in Sachen Eis gut auskennt“, erhielt er den Auftrag, ein renommiertes Gasthaus in München mit Nutzeis, also mit Stangeneis zur Bierfasskühlung, zu beliefern. „Das war der Grundumsatz, den ich brauchte, um die künstlerische Arbeit abzufedern. Jetzt konnte ich den endgültigen Schritt in die Selbstständigkeit wagen.“

Das war 1990, als Tremml gerade einmal 25 Jahre alt war. Danach ging es Schlag auf Schlag aufwärts. Das lag nicht zuletzt daran, dass der „Eisverkäufer“, wie er sich oft selbst nennt, sein Geschäft genauso systematisch auf- und ausbaute wie zuvor sein physikalisches und technisches Wissen. „Es waren dennoch harte Anfangsjahre: Wir mussten für ein Produkt werben, das zwar faszinierend war, das im Grunde aber auch niemand brauchte.“

Tragfähiges Konzept. Doch die Zeit war reif für das Eis. Ein Übriges taten ein paar unkonventionelle Werbeaktionen in eigener Sache. Da war zum Beispiel dieser forsche Brief an den Münchner Delikatessen-Gastronom Gerd Käfer. „Herr Käfer“, schrieb Tremml höflich, aber deutlich, „allein mit Champagner und Kaviar faszinieren Sie heute niemanden mehr. Was halten Sie von einem Schwan aus Eis zur Dekoration?“ Käfer sah sich den Schwan an. Idee und die Qualität überzeugten ihn. Er biss an und mit ihm noch eine ganze Reihe anderer großer Namen aus der deutschen Industrie- und Werbeszene: Plötzlich wollten alle Tremmls Eisfiguren. Auch die Bank fand das Geschäftskonzept unterstützungswürdig – zumindest auf den zweiten Blick. „Als ich meinem Banker erzählte, dass ich Eisfiguren schnitzen will, hat er mir zunächst die Konten gesperrt. Aber mein Business-Plan hat ihn dann doch überzeugt.“ Und der enthielt bereits genau das Geschäftsportfolio, das Tremml bis heute bedient: Eiskunst für Werbung und Marketing plus Nutzeis. Selbst die Seminare, die vor allem in den letzten drei Jahren kräftig boomten, hatte er immer im Angebot. „Diese Diversifizierung, dieser pragmatische Kompromiss aus Eiskunst, Nutzeis und weiteren Angeboten rund ums Eis hat unser Geschäft von Anfang an tragfähig und auch ausbaufähig gemacht.“ Was für die Bank zudem ein nicht unerhebliches Argument gewesen sein dürfte, ist die Tatsache, dass Tremml nie Kredite beanspruchte, sondern stets seinen Gewinn reinvestierte. Und nicht zuletzt die überschaubare Konkurrenzsituation: Tremml startete als Pionier – und hat bis heute nur eine Handvoll Wettbewerber weltweit.

Und so brummt das Geschäft: Die Umsätze wachsen jährlich zwischen zehn und 20 Prozent. Die große Halle in Ismaning mit den vier Tiefkühlräumen von zusammen 400 Quadratmetern Fläche, in die das Ice-Team vor drei Jahren einzog und in der es Eisblöcke von fünf Kilogramm aufwärts bis zu 80 oder 100 Tonnen produziert und bearbeitet, ist schon fast wieder zu klein, um alle Aufträge zu bewältigen.

Fünf fest angestellte Mitarbeiter beschäftigt Tremml und steuert darüber hinaus ein großes Netz von freien Honorarkräften. Bis zu 30 Männer und Frauen sind zeitweise für ihn im Einsatz. Darunter Techniker, Eisschnitzer, aber auch Architekten und Statiker. „Wir sind ein gutes Team, jeder hat seine Spezialisierung.“ Dennoch ist Tremml unumstritten der Chef – freundlich, ruhig wie es seinem Naturell



Einige Beispiele für Tremmls Kunst:

155 Stunden baute das Team an dem 36 Tonnen schweren Riesenflacon in Kitzbühl (oben). Ein eisiges Portal führt in das Arabella-Sheraton-Hotel in München (rechts daneben) und eine Kollektion prangt in Eis (rechts oben). Große Automarken setzen auf eiskalte Präsentation (rechts außen und unten), während L’Oreal sich für eine Mitarbeiterveranstaltung das Firmenlogo in Eis bauen ließ (rechts).



entspricht, aber auch bestimmt. Er hat die Erfahrung, ist der Künstler, der Entwickler. Und er behält sich immer die Endkontrolle vor. Kein Stück, und sei es auch nur ein Standard-Schwan für einen Silvesterball, geht ohne sein Okay an den Besteller. „Ich bin in gewisser Hinsicht ein Kontroll-Freak. Aber nicht aus Misstrauen. Ich stehe beim Kunden für die Qualität gerade.“

Aufträge aus aller Welt. Den Löwenanteil seines Umsatzes – bis zu 80 Prozent – macht er heute mit der künstlerischen Seite seines Geschäfts, also mit der Werbe- und Marketingszene. Der fühlt er sich branchenmäßig auch zugehörig. Den Einbruch in der Werbebranche infolge der wirtschaftlichen Krise vor ein paar Jahren hat Tremml übrigens ohne Blessuren überstanden. „Meine Kunden haben in



den wirtschaftlich schlechten Zeiten gerade ins Marketing investiert.“ Mehr als 1.000 Kunden sind mittlerweile in seiner Kartei. So arbeitet er – um nur einige wenige zu nennen – für Audi, BMW, Compaq, Giorgio Armani, Hertie, Ikea, Siemens, VW oder den FC Bayern München. Zu 95 Prozent hat er Stammkunden. „Und wenn ein Werber mal die Agentur wechselt, nimmt er uns mit.“ Doch lebt das Unternehmen längst nicht nur von den Aufträgen der großen Agenturen oder Konzerne. „Auch kleine und mittlere Unternehmen oder Privatleute beauftragen uns.“

Sein Ruf hat sich mittlerweile weltweit verbreitet. Der Sultan von Oman und die kanadische Regierung haben schon bei Tremml bestellt. Und erst kürzlich drehte eine amerikanische Werbeagentur mit seiner Hilfe einen Werbespot für Bombay Sapphire Dry Gin. Ein Samurai schneidet darin in einer rasend schnellen Aktion mit seinem Schwert einen Eiswürfel für seinen Gin aus einem Eisblock. Eigenwerbung hat Tremml längst nicht mehr nötig. „Wenn jemandem ein Auftritt oder Event mit uns gefällt, erkundigt er sich und ruft an.“ Mundpropaganda und Empfehlungsprinzip werden ergänzt durch Fernsehauftritte mit Live-Performance, wie in Günter Jauchs „Stern TV“, oder durch einen Eintrag ins Guinness-Buch der Rekorde. Den erhielt Tremml für das größte Pilsglas der Welt, das er für die Duisburger Brauerei Königs Pilsener aus 36 Tonnen Eis schnitzte.

Tremmls Konzept ist aufgegangen. Er kann von seinem Eis gut leben. Und das wird er auch weiter können, denn da sind neben Systematik und Qualität noch zwei weitere Eigenschaften, die ihn als Unternehmer auszeichnen und zukunftsfähig machen. Zum einen sein Verhältnis zum

Kunden. Er nimmt sich für jeden Kunden Zeit. Auch der kleinste Auftrag ist ihm wichtig. „Wenn ein Kunde zu seiner Hochzeit ein Eisherz bestellt, dann ist das für ihn ganz wichtig, wahrscheinlich der wichtigste Einkauf, den er im Jahr tätigt. Dem kann ich doch nicht sagen, rufen sie nächste Woche wieder an.“ Wer so zuvorkommend behandelt wird, fühlt sich als Kunde gut aufgehoben, kommt gerne wieder, empfiehlt weiter. Zum anderen ist Tremml immer offen für Neues. Er nimmt die Herausforderungen an, die aus den Aufträgen seiner Kunden entstehen. Für den Automobilzulieferer Continental aus Hamburg hat er beispielsweise kürzlich Autoteile in ein Eisauto eingefroren.

Ideen am Fließband. Bei solchen Aufträgen wird dann der Tüftler in Tremml wach – wie am Anfang seiner Eischichte. Da lernt er sogar, mit CAD-Zeichnungen umzugehen. Gleichzeitig produziert er selbst Ideen wie am Fließband. Eine davon ist der Caipi-King: Caipirinha wird in großen Mengen eingefroren. So können auf Events schnell große Menschenmengen verköstigt werden. In Münchens cocktailexfahrener Bussi-Bussi-Gesellschaft gilt er bereits als der beste Caipirinha der Stadt. Außerdem kalkuliert Tremml mit verschiedenen Partnern gerade einen Freizeitpark aus Eis.

Bei solchen Anforderungen muss sein Arbeitstag bereits morgens um sechs Uhr beginnen und ist oft erst nach Mitternacht zu Ende. Zwei Wochenenden hat er in diesem Jahr zu Hause bei seiner Lebensgefährtin verbracht, ansonsten war er auf Messen und Events unterwegs oder in der Werkstatt. Gerade einmal eine Woche Urlaub haben sich die beiden gegönnt. Manchmal wünscht er sich eine Auszeit, aber die Faszination des Eises lässt ihn immer weitermachen. Wenn die Anspannung zu groß wird, zieht er sich zurück und genießt die ein, zwei Stunden des Alleinseins mit seinem Eis ganz früh am Morgen, wenn noch niemand außer ihm in der Firma ist. Das tut ihm gut. Dann schnitzt er, wie immer warm angezogen mit Handschuhen und dicken Winterstiefeln, bei Temperaturen zwischen minus vier und 25 Grad ganz konzentriert an einem Eisblock, erlebt den „Flow“: „Man verschmilzt richtig mit dem Urstoff Eis, verlässt ein wenig die Realität. Das gibt viel Kraft zurück.“

<