

Traditionelle Unternehmen der Region in Porträts



Liebe Leserin, lieber Leser,

immer wieder überraschend ist die große Vielfalt an Unternehmen in der Region, die seit Generationen erfolgreich am Markt bestehen. Meist begann ihre Historie als Ein-Mann-Betrieb mit viel Fachwissen und alter Handwerkskunst –, um sich sodann von Genera-

tion zu Generation mit großem Gespür für den sich stetig verändernden Zeitgeist weiterzuentwickeln. Und auch anzupassen, ohne das eigene Profil als Spezialist zu verlieren, der nach wie vor gefragt ist. Oft besteht auch eine Kundenbindung über Generationen. Wie

schon des öfteren, lassen auch in dieser Ausgabe »Erfolgreich über Generationen« unterschiedlichste Unternehmen der Region hinter ihre Kulissen blicken. Dass Sie beim Lesen überrascht werden, wünscht

Iris Kreppenhof
Redaktion



FOTO:
PIETH



Fenchel Wohnfaszination

Faszination für schöne Möbel – seit 120 Jahren. In dem Einrichtungshaus in Altenriet ist

mittlerweile die fünfte Generation im Einsatz

Seiten 4 + 5

Zickler Immobilien

Margreth Zickler hatte eine Sieben-Tage-Woche. Im nächsten Jahr steht bei Sarah

und Klaus-Jürgen Zickler das goldene Firmenjubiläum an
Seiten 6 + 7



Fenster-Stängle

Vom Glas zum Multifunktionsprodukt: In über 100 Jahren haben vier Generationen die

Entwicklung der Fenster hautnah mitvollzogen

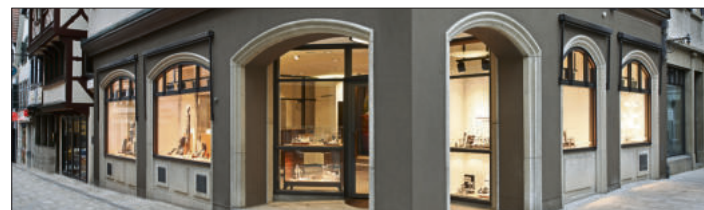
Seiten 8 + 9

Juwelier Lachenmann

Vertrauen über Generationen: Seit 125 Jahren den Zeitgeist im Blick. Mit Uhren und

Schmuck feiern drei Generationen im Jubiläumsjahr

Seiten 10 + 11



Bäckerei Haug

Seit 1898 in Familienhand und damit bereits in vierter Generation in Genkingen. Der Fami-

lienbetrieb bietet Backwaren mit regionalen Zutaten

Seiten 12 + 13

IMPRESSUM

Sonderveröffentlichung
des
**Reutlinger
General-Anzeigers**

Freitag, 22. Juli 2022

Redaktion/Layout:
Iris Kreppenhof

Anzeigen:
Carsten Witte (verantwortl.),
Judith Schuler

Titelfoto:
Bojan – stock.adobe.com

Titelgestaltung:
Maren Krumm

HINWEIS

Wenn Sie Interesse an einer Präsentation Ihres Unternehmens haben, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung: Judith Schuler, Telefon 07121-302-538, judith.schuler@geapublishing.de

Menton Automobilcenter

Sie machen mobil – seit Generationen: Das Familienunternehmen ist seit über 90 Jahren

in der Region. Der BMW- und MINI-Partner lädt zu Events
Seiten 14 + 15



Rampf-Gruppe

Nachhaltige Produkte für den Alltag – und hochkomplexe Leichtbauteile für die Luft-

und Raumfahrtindustrie entstehen in Grafenberg
Seiten 16 + 17

BeeWaTec

»Wir beherrschen unser Produkt«: Die weltweit agierende Pfullinger Unternehmens-

gruppe beliefert die Industrie mit Rundrohrstecksystemen
Seiten 18 + 19



Paul Horn

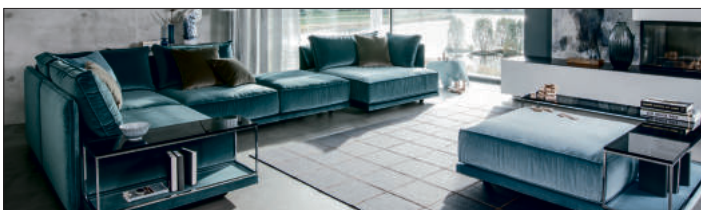
Mit Knochenschrauben und Getriebe: Der Werkzeughersteller in dritter Generation ist

Tübingens größter industrieller Arbeitgeber
Seiten 20 + 21

Albgold

Nachhaltig mit Spätzle und Spaghetti: Der Trocheltfinger Nudelhersteller hat mehr zu

bieten als Pasta. Gläserne Produktion und Kräutergarten
Seiten 22 + 23



Bippus Einrichtung

Stilsicher Atmosphäre schaffen: Das Einrichtungshaus mit Manufaktur im Reutlinger

Mark West ist ein echter Familienbetrieb
Seiten 24 + 25

Meisterbäckerei Schmid

Brot-Sommelier Jörg Schmid: Auch Klappern gehört zum Geschäft. 100 Jahre alt und in

vierter Generation mit Sitz in Gomaringen
Seiten 26 + 27





Holz in dekorativer Form.



Alisa Fenchel macht es sich in einer der hochwertigen Polstergarnituren gemütlich.

FOTOS: PR

Faszination für schöne Möbel – seit 120 Jahren

Fenchel Wohnfaszination – In dem Einrichtungshaus in Altenriet ist mittlerweile die fünfte Generation im Einsatz

VON GABRIELE BÖHM

ALTENRIET. Familie Fenchel blickt auf eine stolze Tradition zurück. »Mein Ur-Urgroßvater Gottlieb Fenchel war Schreinermeister und gründete das Geschäft 1902 in Altenriet«, sagt Alisa Fenchel, Prokuristin des Einrichtungshauses Fenchel Wohnfaszination. »Gottlieb hatte viele kreative Ideen, die er bei Schränken, Betten oder Tischen umsetzte.«

Sein Sohn Otto begann in den 1950er-Jahren am heutigen Standort in der Walddorfer Straße 79 mit dem Ladengeschäft. Möbel wurden nicht mehr auf Anforderung, sondern auf Vorrat für den Handel produziert.

»Dabei war es der Familie von Anfang an wichtig, dass die Möbel von hoher Qualität sind. Schöne Hölzer wurden schon damals verwendet und anspruchsvoll verarbeitet, um den Kunden über sehr lange Zeit Freude zu bereiten«, be-

tont Gerhard Fenchel, der heute gemeinsam mit seinem Bruder Rainer Geschäftsführer ist.

Die Schreinerei wurde durch den Bau einer Halle um Verkaufsräume ergänzt. Die dritte Generation mit Walter Fenchel (heute 89 Jahre) und Ehefrau Gisela (heute 86) blieb auf diesem Erfolgskurs. »Unser Vater war mehr der Praktiker und kümmerte sich um die Herstellung der Möbel«, sagt sein Sohn Gerhard. Gisela Fenchel, zuständig für Büro und Verkauf, baute weiter den Handel aus.

Architekten einbezogen

»Mehr und mehr wurde der komplette Innenausbau einer Wohnung oder eines Hauses in Zusammenarbeit mit Architekten zum Thema.« Als in den 1960er-Jahren einige Schreiner in die Automobilindustrie wechselten, kam es erneut zu einer Richtungsänderung. »Wir führen die Schreinerei

zurück und konzentrierten uns vollständig auf den Handel«, erklärt Gerhard Fenchel.

Die Mitarbeit im elterlichen Betrieb in jungen Jahren hatte dazu geführt, dass die Brüder Gerhard und Rainer ihre unterschiedlichen Talente entdeckten. »Es stellte sich heraus, dass Rainer handwerklich geschickter war und deshalb Schreinermeister wurde, und ich lieber die kaufmännische Richtung einschlagen wollte«, sagt Gerhard Fenchel. Beide stiegen 1983 ihren Begabungen entsprechend in das Familienunternehmen ein.

Aus einem großen Umbau im Jahr 1989 ging das Einrichtungshaus mit Küchenstudio in seinen heutigen Dimensionen hervor – 3 500 Quadratmeter Ausstellungsfläche stehen seither zur Verfügung.

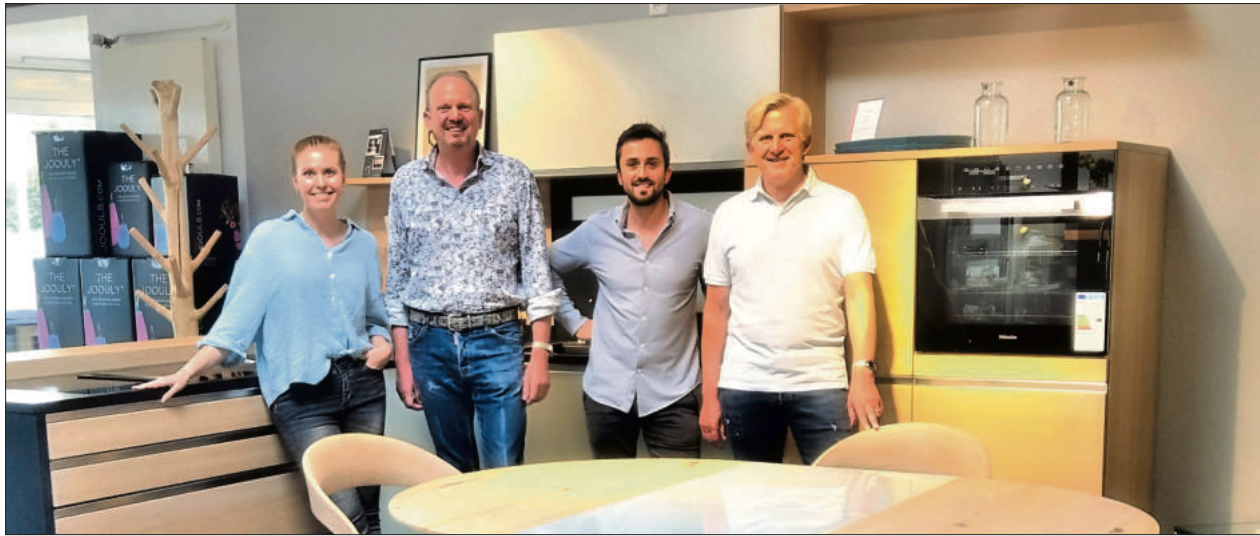
»Wir konzentrieren uns auf den Hochwertbereich«, betont Gerhard Fenchel. »Verarbeitet werden schöne Hölzer mit besonderen Oberflächen. Wir



Mit Leidenschaft zu schönen Hölzern: Gerhard Fenchel.

Leidenschaft für Möbel über zwei Generationen (von links): Alisa und ihr Vater Rainer Fenchel, Julian und sein Vater Gerhard Fenchel.

FOTO: PR



sind selbst fasziniert vom Duft einer Zirbe oder von den Maserungen einer Ulme oder Pappel, die über Jahre von der Natur geschaffen wurde und als Original nur ein einziges Mal existiert. «Mit diesen Kostbarkeiten gehe man sorgfältig um. Einrichtungsfachberater planen die Möbelstücke möglichst individuell nach Kundenwunsch. Im Anschluss werden die geplanten Stücke bei den jeweiligen Herstellern bestellt. Eigene Montageteams liefern sie an den Endkunden und montieren sie vor Ort.

Nachhaltige Produktion

»Wir achten darauf, dass die Firmen, bei denen wir einkaufen, nachhaltig produzieren«, sagt Alisa Fenchel. Regelmäßige Besuche von Produktionsstätten der Lieferanten dienten dazu, sich zu informieren. »Bei uns gibt es keine Importware aus Fernost, keinen Mitnahmemarkt und selbstverständlich achten wir auch darauf, dass bei der Herstellung von Stoffen und Ledern und bei der Holzgewinnung keine Kinderarbeit oder ähnlich unzumutbare Bedingungen herrschen.«

Die Verantwortung sei dem Familienunternehmen sehr wohl bewusst. »Es gibt auch immer mehr Kunden, die bei den Produktionsumständen nachhaken.« Renommierete Manufakturen wie Brühl, Team7, Anrei oder Kettner gehören zu den Lieferanten. Ihre Produkte sind im großzügigen Ausstellungsraum

ansprechend in Szene gesetzt. Ausgefallene Hölzer, die man einfach berühren möchte, ein schönes Design und Exklusivität sind die Leidenschaften von Gerhard Fenchel.

»Im Raum Reutlingen gibt es viele Mitbewerber. Wir haben uns einen eigenen Weg gesucht, um unseren Fortbestand zu sichern.« Dank Website, Social Media und Ähnlichem werden Interessenten auf die Fenchel Wohnfaszination in Altenriet aufmerksam. Regelmäßige Kunden-Events wie Schausonntage, lange Einkaufsnächte, die »Ladies Night« oder »Made im Ländle« haben das Einrichtungshaus von der Schwäbischen Alb bis in den Großraum Stuttgart bekannt gemacht.

Fenchel verfügt über ein großes Handwerkernetz, wodurch Maler-, Elektro- und Sanitärarbeiten, die zum Beispiel beim Umbau einer Küche anfallen, koordiniert werden können. »Das ist ein großer Vorteil für unsere Kunden.«

Noch ein Vorteil: »Wir haben ein junges Team, aber auch langjährige erfahrene Kolleginnen und Kollegen. Das ergänzt sich prima.« Insgesamt tragen 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu einem reibungslosen Ablauf bei und sorgen dafür, dass die Kunden maßgeschneiderte Einrichtungen und Küchen bekommen.

Mit Alisa, der Tochter von Rainer Fenchel, und ihrem Cousin Julian, dem Sohn von Gerhard Fenchel, ist die Zukunft der Firma im Sinne des Gründers gesichert. (GEA)



Fenchel führt Qualitätsvolles von Herstellern wie Kettner. FOTO: PR



Küchen mit unterschiedlichsten Oberflächen sind zu haben. FOTO: PR

Fenchel
Wohnfaszination



Stilvolle Villen befinden sich genauso im Portfolio...



... wie Häuser, die Geschichte atmen.

FOTOS: PR

18 Schritte zum erfolgreichen Verkauf

Zickler Immobilien – Im nächsten Jahr steht das goldene Firmenjubiläum an

REUTLINGEN. »Ich wusste, dass eine Maklertätigkeit viel Engagement verlangt, denn meine Mutter hatte eine Sieben-Tage-Woche«, sagt Klaus-Jürgen Zickler rückblickend. Dabei war bei der Firmengründung 1973 eigentlich noch gar nicht absehbar, wohin ihr schwäbischer Fleiß die geborene Hanseatin Margreth Zickler noch führen würde.

Denn die Anfänge in der Einliegerwohnung des Rommelsbacher Familienheims waren nicht nur bescheiden, sondern auch unerwartet schwer. Ihr, die eine kaufmännische Ausbildung in einer Werft absolviert hatte, wehte im Schwäbischen zunächst eine steife Brise entgegen: »In Hamburg war eine Maklertä-

tigkeit ein angesehener Beruf«, erinnert sie sich, noch Jahrzehnte später fassungslos, an die anfänglichen Vorbehalte. Doch beirren ließ sie sich nicht. Im Gegenteil: Wer Gegenwind geschickt zu nutzen weiß, kommt auch auf stürmischen Gewässern gut voran.

Ihre ersten Erfolge zogen Folgeaufträge nach sich. 1982 konnte sie in Betzingen schon ihr erstes »richtiges« Büro mit zwei Mitarbeitern eröffnen. Von 1994 bis 2004 war dann die Krämerstraße mitten in Reutlingens Innenstadt ihre Firmenadresse. Sie beschäftigte in dieser Phase vier Mitarbeiter. Auch anderweitig wurde man auf sie aufmerksam und wollte sich ihre



Sarah und Klaus-Jürgen Zickler.

FOTO: RALPH KOCH/PR

Expertise sichern: Margreth Zickler wurde in den Gutachterausschuss der Stadt Reutlingen berufen. Nach einer kurzen Zwischenphase im Hochhaus Unter den Linden ist seit 2011 der Annenweg 2 in Reutlingen der Firmensitz.

Ihr Sohn Klaus-Jürgen Zickler studierte zwar zunächst Orchestermusik, trat dann aber 1995 in die Firma seiner Mutter ein. Neben der Erfahrung, die seine Mutter in den fast 20 Jahren ihrer Maklertätigkeit gesammelt hatte und die sie an ihren Sohn weitergab, legte er 2003 mit seiner Prüfung zum Sachverständigen für Immobilienbewertung an der Sprengnetter Akademie

eine solide Basis für seine weitere Tätigkeit. 2007 wird er ebenfalls in den Gutachterausschuss der Stadt Reutlingen berufen.

Nachfolge 2008 geregelt

Formal wurde ein Jahr später die Nachfolge geregelt: Margreth Zickler übertrug die Firmenleitung ihrem Sohn. Aus der Margreth Zickler GmbH wird Zickler Immobilien e. K. Zugleich markiert das Jahr 2008 eine noch stärkere familiäre Vernetzung, denn zu diesem Zeitpunkt stieß mit Sarah Zickler auch die spätere Ehefrau des Firmeninhabers zum Zickler-Team.



Firmenstandort seit 2011: der Annenweg 2 in Reutlingen. FOTO: PR

Aufgabe der studierten Psychologin war und ist es bis heute, die teils sehr zerstrittenen Erbgemeinschaften wieder an einen Tisch zu bekommen – eine Tätigkeit, die besonders viel Geduld, Einfühlungsvermögen und Fingerspitzengefühl erfordert. Die aber, so kann Klaus-Jürgen Zickler aus seinem Erfahrungsschatz nur bestätigen, letztendlich allen Erben zugutekommt. Denn ungelöste Konflikte schwelen nicht nur lange unter der Oberfläche, sondern können auch plötzlich ausbrechen und im Fall einer Erbmasse allen Beteiligten teuer zu stehen kommen.

Bestmöglich präsentieren

Dass es bei Immobilienangelegenheiten überhaupt um viel Geld geht – und zwar sowohl für den Verkäufer wie auch für den Käufer –, das hat das heute sechsköpfige Team um Klaus-Jürgen Zickler immer im Hinterkopf. Credo des Chefs ist daher, jede einzelne Immobilie immer bestmöglich zu präsentieren.

Genau 18 Schritte umfasst das firmeneigene »Makeln mit System« – von der Ermittlung des Marktwerts bis zur After Sales Betreuung, die eigentlich laut Zickler »keine originäre Tätigkeit eines Maklers ist«.

Im Laufe der fast 50-jährigen Geschichte – 2023 kann Zickler Immobilien das goldene Firmenjubiläum feiern – hat sich jedoch jeder einzelne Schritt als essenziell herauskristallisiert. Darum wird auch jeder von ihnen für jeden Auftrag individuell definiert und dokumentiert. Diese 18 Schritte führen zu einem Ziel: »Wir wollen Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen«, formuliert es Klaus-Jürgen Zickler, »und dabei wollen wir nichts dem Zufall überlassen, sondern an alles denken, alles prüfen oder überprüfen«.

Professionelles Marketing

Das schließt beispielsweise auch Behördengänge, Einblicke ins Grundbuch oder ins Baulastenverzeichnis mit ein. Unvollständige Pläne, die bei



Zum Team von Sarah und Klaus-Jürgen Zickler (links oben) gehören (von rechts oben nach rechts unten): Melissa Bächle, Ioannis Mavridis, Nadine Schadt und Wolfgang Stamm.

FOTO: PR

älteren Immobilien keine Seltenheit sind, werden ergänzt; der zwingend notwendige Energieausweis organisiert: »Letztendlich schnüren wir für unsere Kunden ein Rundumsorglos-Paket«, fasst es Zickler zusammen.

Erst, wenn eine Immobilie »auf Herz und Nieren« geprüft sei, gehe es mit professionellem Marketing in die Vermarktungsphase: »Wir begleiten unsere Kunden mit unserer fast 50-jährigen Erfahrung vom ersten Kontakt bis zur Schlüsselübergabe«. Und Kunden, deren Interessen es zu vertreten gilt, sind für Zickler selbstverständlich sowohl die Verkäufer als auch die Käufer. Er und sein Team wollen beiden Seiten Sicherheit bei diesem teils sehr langwierigen Prozess geben.

Vor Schaden bewahren

In dieser langen Zeit sei aber Geduld gefragt. Denn grundsätzlich sollte keine Übergabe erfolgen, ehe nicht der volle Kaufpreis geflossen sei, rät der Immobilien-Fachmann mit Verweis auf das Haftungsrecht: »Es ist auch unsere Aufgabe, unsere Kunden vor den materiellen Schäden einer unüberlegten Handlung zu bewahren. Wir wollen beide Seiten gut, fair und in ihrem jeweiligen Interesse beraten«.

Wie schon seine Mutter, so ist auch Klaus-Jürgen Zickler Mitglied im IVD, dem Immobilienverband Deutschland: »Da die Bezeichnung 'Immobilienmakler' hierzulande nicht geschützt ist, arbeitet unser Verband seit Jahren daran, dass eine Berufsausübung nur

mit einer entsprechenden Ausbildung möglich wird. Aufgrund politischer Widerstände bisher leider erfolglos«.

Parallel dazu engagiert sich seine Frau Sarah Zickler für die FDP im Gemeinderat der Stadt Reutlingen und auch im liberalen Mittelstand. (gw)



Die Möglichkeit zu virtuellen Besichtigungen bietet Zickler Immobilien seinen Kunden schon seit vielen Jahren an.

FOTO: PR

*Wir wecken
Immotionen*

ZICKLER
«Seit 1973»
IMMOBILIEN



Die Firma Fenster-Stängle hat ihren Sitz im Reutlinger Industriegebiet In Laisen, Am Heilbrunnen 141 bis 143.

FOTO: PR

Vom Glas zum Multifunktionsprodukt

Fenster-Stängle – In über 100 Jahren die Entwicklung der Fenster hautnah mitvollzogen

REUTLINGEN. Was im Jahr 1920 als kleiner Glasereibetrieb in Stuttgart begonnen hat, entwickelte sich zur Firma Fenster-Stängle, die heute im Reutlinger Industriegebiet In Laisen, Am Heilbrunnen 141 bis 143, mit Ausstellungsraum, Werkstatt und Büroräumen ansässig ist. Mit der Konzentration auf den passgenauen Einbau von Fenstern unterschiedlichster Größen und Formen ist es ein Schlüsselbetrieb, wenn es ums energetische Sanieren geht; entsprechend rege ist die Nachfrage.

Auf 122 Jahre Erfahrung kann sich dabei Glasermeister und Geschäftsführer Frank Stängle stützen. Er repräsentiert die vierte Generation des Familienbetriebs. Eingebunden in die Firmenverantwortung ist auch Betriebsleiter und Schreinermeister Jürgen



Tragen heute die Firmenverantwortung: Frank Stängle (links) und Jürgen Schenk.

FOTO: PR

Schenk. Ihnen zur Seite steht ein neunköpfiges Team von ausgebildeten Handwerkern, Monteuren und Kauffrauen.

Vier Generationen Glaser

»Schmid-Stängle« steht auf dem historischen Firmenschild, das ursprünglich in der Stuttgarter Gerberstraße hing. Damit ist der Firmengründer

Ernst Schmid gemeint, der sich als Glaser selbstständig machte. Später übernahm sein Schwiegersohn Eugen Stängle den Betrieb, dem wiederum Peter Stängle nachfolgte. Dieser war es auch, der 1969 den Standort von Stuttgart nach Reutlingen verlagerte – erst in die Lindachstraße und später dann in den Neubau im Laisen.

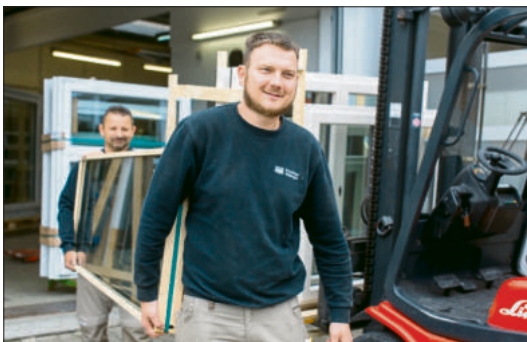
Der Urgroßenkel von Ernst Schmid entdeckte erst nach ein paar Umwegen, wie spannend das Glaserhandwerk sein kann. Frank Stängle machte sein Abitur, um damit ein Architekturstudium beginnen zu können. Doch die tradierte Liebe zum Handwerk brach auch bei ihm durch. Er begann eine Schreinerlehre, besann sich dann aber auf das, was in seiner Familie seit 1920 nicht

nur Beruf, sondern auch Berufung war: das Glaserhandwerk.

Bis heute hat es der Meister seines Fachs keine Sekunde bereut, in die Fußstapfen seines Vaters, seines Großvaters und seines Urgroßvaters getreten zu sein: »Mein Beruf macht mir jeden Tag viel Freude«, versichert er.

Energetisch sehr effizient

Dafür sorgt allein schon die Entwicklung, die Fenster genommen haben. Aus dem einfachen Fensterglas sind ausgeklügelte Multifunktionsprodukte geworden. Ihr Austausch ist laut Frank Stängle bei einer energetischen Sanierung »die effizienteste Maßnahme«. Fenster dienen als Schallschutz, schirmen vor



Fenstertausch ist Teamarbeit, weil es buchstäblich auf den Millimeter ankommt.

FOTO: PR



Ein engagiertes neunköpfiges Team steht Frank Stängle und Jürgen Schenk zur Seite.

FOTO: PR

allzu viel Sonne ab und können einbruchshemmend ausgestattet sein.

Ob Holz, Metall oder Metall außen und Holz innen: Fensterrahmen fügen sich in ihrer Optik inzwischen jedem Hausstil an. Gleiches gilt für die unterschiedlichen Fenstergriffe, sodass sich auch in gestalterischer Hinsicht einiges seit den Anfangstagen von Fenster-Stängle getan hat.

Am wichtigsten sei jedoch, jedes Fenster millimetergenau einzusetzen, erklärt der Glasermeister, denn nur dann könne es seine Aufgabe auch erfüllen, und es komme später zu keiner Schimmelbildung. »Unser Anspruch ist, jedes ausgetauschte Fenster ohne Beschädigung der Fassade oder der Wände zu ersetzen«.

Nachhaltigkeit als Prinzip

Ergänzend zu Fenstern gibt es Rollläden, Klappläden und Jalousien. Haustüren, Vordächer und Markisen runden heute das Portfolio bei Fenster-Stängle ab. Der großzügige Ausstellungsraum, der 2015 neu gestaltet wurde, gibt Kunden einen ersten Überblick über das Leistungsspektrum und die Variantenvielfalt der angebotenen Produkte.

Zwei Prinzipien sind Fenster-Stängle ganz wichtig:



Inspirationen schenkt ein Blick in die Ausstellung bei Fenster Stängle.

FOTO: PR

Nachhaltigkeit und Wohngesundheit. »Wir geben Herstellern aus Baden-Württemberg oder – wo möglich – aus dem Biosphärengebiet den Vorzug«, sagt Jürgen Schenk.

Qualität ist kompromisslos

Hölzer, die aus zertifizierter Forstwirtschaft stammen, werden ausschließlich mit umweltfreundlichen Farben beschichtet, erklärt der Schreinermeister weiter. Ideal für Allergiker sind hingegen Kunststofffenster, weil sie hygienisch und antibakteriell sind.

»In Sachen Qualität gehen

wir keine Kompromisse ein«: Das ist für Frank Stängle und Jürgen Schenk selbstverständlich. Denn ein Fensterleben könne lang sein, und je länger

es dauere, desto nachhaltiger sei es. Das wiederum komme sowohl der Umwelt als auch allen nachfolgenden Generationen zugute. (va)



Fenster Stängle GmbH

Ihr Meisterbetrieb seit 1920

Am Heilbrunnen 141-143 • 72766 Reutlingen
Tel. 07121 492474 • www.fenster-staengle.de



Der Reutlinger Juwelier Lachenmann arbeitet seit seiner Gründung vor 125 Jahren mit Junghans zusammen; so lag eine Sonderedition zum Jubiläum nahe – ein Klassiker, in Platin neu aufgelegt.

FOTOS: JUNGHANS/MARTIN SIGMUND/PR

Vertrauen über Generationen

Juwelier Lachenmann – Uhren und Schmuck: Seit 125 Jahren den Zeitgeist im Blick

VON IRIS KREPPENHOFER

REUTLINGEN. Ein Unternehmen über Generationen in Familienhand zu führen, da bedarf es einiger goldener Regeln: »Bei uns wurde nicht einfach vererbt, man musste es sich von Generation zu Generation erwerben«, sagt Annette Lachenmann, die mit ihrem Mann Stefan Lachenmann das vor 125 Jahren gegründete Unternehmen in der Reutlinger Katharinenstraße 12 in vierter Generation führt. »Dafür ist das Vertrauen der Vorgänger-Generation nötig.«



Drei Generationen repräsentieren derzeit das Unternehmen (von links): Annette, Stefan, Rolf und Greta Lachenmann.

FOTO: PR/BEATE ARMBRUSTER



Wecker aus den Anfängen.

So war es auch, als die beiden 1995 das Juweliergeschäft von ihrem Schwiegervater Rolf Lachenmann übernahmen, weil der Goldschmied mit 58 Jahren kürzer treten wollte. Nach wie vor galt: »Die Nachfolge-Generation muss die Freiheit haben, das Geschäft an die neuen Gegebenheiten und den Zeitgeist anzupassen.«

So modernisierte das Ehepaar nicht nur die Verkaufs-

räume samt den Auslagen an hochwertigen Uhren und edlem Schmuck – wobei etliche Schmuckstücke nebenan in der Werkstatt von Stefan Lachenmann und seinem Team entworfen und hergestellt werden. Der Goldschmied, der zugleich Edelsteinexperte ist, und die Betriebswirtin nahmen auch feine Perlen ins Sortiment auf. Dafür reisten sie öfter in die Herkunftsländer, auch mit

ihrem namhaften Lieferanten für Perlenschmuck, Gellner.

Apropos: Mit dem Uhrenhersteller Junghans arbeitete schon der Firmengründer Eugen Lachenmann zusammen. Der Uhrmacher hatte das Geschäft am 10. Mai 1897 eröffnet und war damit das erste Fachgeschäft für Uhren, Schmuck und Silberwaren in Reutlingen. So kam es, dass der Familienbetrieb jetzt zu seinem 125-Jahr-Jubiläum



Das Schaufenster in der Katharinenstraße um 1955. FOTO: PRIVAT

eine Sonderedition einer klassischen Uhr mit Handaufzug anbieten kann, die Junghans extra dafür in Platin herstellte.

Noch ein Umstand ist für die Lachenmanns wichtig, um über Generationen erfolgreich sein zu können: »Wir haben ein stabiles Team.« So arbeitet Goldschmiedemeister Martin Fuchs seit mehr als 30 Jahren in der hauseigenen Werkstatt.

Dort werden aus Perlen, Farbedelsteinen und Diamanten sowohl eigens entworfene Kreationen als auch individuelle Schmuckstücke vor allem in Gold und Platin nach den Wünschen der Kunden gefertigt. Manche bringen Zeichnungen mit, andere ihre Ideen, nach denen das Team Entwürfe gestaltet und realisiert.

Treue Kundschaft ist wichtig, um erfolgreich über Generationen sein zu können, ist sich das Ehepaar einig. Die Lachenmanns setzen dabei auf einen persönlichen und vertrauensvollen Umgang.

»Auch Kunden muss man über Generationen halten können«

»Auch Kunden muss man über Generationen halten können«, sagt Annette Lachenmann. Sie freut sich immer wieder über Stammkunden, die sagen: »Bei euch haben wir schon unsere Trauringe

gekauft.« Oder über Kunden, die mit Schmuckstücken oder Uhren kommen und der Bemerkung: »Die haben wir vor vielen Jahren bei Ihnen gekauft, können Sie die reparieren?« Selbstverständlich gehört ein Reparaturservice zu dem Familienbetrieb.

Mit Greta Lachenmann ist bereits die fünfte Generation am Start. Die Tochter des Ehepaars ist nach einer kaufmännischen Ausbildung im September vergangenen Jahres in den elterlichen Betrieb eingestiegen. Dass sie in großen Unternehmen mit Luxusartikeln in Metzingen viel Erfahrung sammelte, kommt ihr und dem Juweliergeschäft zugute. Damit es noch einmal 125 Jahre werden. (GEA)



In der hauseigenen Goldschmiedewerkstatt entstehen Eigenkreationen und individueller Schmuck nach Wunsch. Lachenmann arbeitet auch mit namhaften Herstellern zusammen.

FOTOS: PR/GELLNER

125 Jahre
Juwelier Lachenmann



Juwelier
Lachenmann

Katharinenstraße 12
72764 Reutlingen
juwelier@lachenmann.de
www.lachenmann.de



Die Bäckerei Haug in Genkingen ist seit 1898 in Familienhand.



Brote und Brötchen, Kuchen und Torten gibt es zuhauf.

Seit 1898 in Familienhand

Bäckerei Haug – In vierter Generation in Genkingen. Backwaren mit regionalen Zutaten

VON NORBERT LEISTER

SONNENBÜHL-GENKINGEN. Warum Michael Haug und seine Frau Birgit auf regionale Produkte setzen? »Weil's gut ist«, betont der Bäckermeister ganz trocken und knapp. »Das, was wir hier vor Ort haben, zu verarbeiten und zu essen – das ist doch eine tolle Sache«, sagt der Bäckermeister. Zumal er mit der Erzeugergemeinschaft »Albkorn«, deren Sprecher er auch ist, zu vereinbarten Preisen sein Mehl ohne große Anfahrtswege bekommt. »Bei uns gibt es keine Abhängigkeit vom Weizen aus der Ukraine«, sagt der 48-Jährige, dessen Laufstall schon in der Backstube stand. Michael Haug führt die Genkinger Bäckerei mit seiner Frau bereits in vierter Generation. Der Familienbetrieb besteht schon seit 1898.

Wurde Michael Haug also zwangsläufig Bäckermeister? Nicht unbedingt, schließlich sind seine beiden Brüder Bankkaufmann und Elektroniker geworden. So war es in der Generation seines Vaters auch schon – der Älteste wurde Bäcker, der mittlere Bankkaufmann, der Jüngste Elektroniker. Bei den beiden Generationen davor, bis hin zu Wilhelm Herrmann, dem Firmengrün-



Birgit und Michael Haug führen den Meisterbetrieb in Genkingen.



Blick in die Backstube der Bäckerei Haug.

der, war das mit Sicherheit anders – da gab es noch keine Elektroniker.

Begonnen hatte der damals 23-jährige Wilhelm Herrmann 1898 hinter dem heutigen Rathaus mit einer kleinen Backstube. Bald erfolgte der Umzug in ein (heute gelbes) kleines Haus in der direkten Nachbarschaft. Das ist auch heute noch vor dem jetzigen Standort in der ehemaligen Molkerei zu finden. »Nächstes Jahr sind wir auch schon 40 Jahre hier in der Molke«, sagt Michael Haug. 2023 steht das 125-jährige Jubiläum der Genkinger Traditionsbäckerei an.

Eine von 70 Bäckereien

Vater Wolfgang Haug hatte 1969 den Betrieb von Gottlob Herrmann übernommen. »Als ich mit 14 Jahren 1962 in Reutlingen meine Lehre anfang, gab es in der Stadt insgesamt 70 Bäckereien«, erinnert sich der heute 75-Jährige. Heute sind es noch zwei selbstständige Bäcker in der Achalmstadt.

Doch nicht nur die Zahl der Bäcker ist dramatisch zurückgegangen. »Ich weiß nicht, wo ich Azubis herkriegten soll«, sagt Michael Haug heute. »Und wenn jetzt hier in Genkingen ein Supermarkt auf-

FOTOS: LEISTER

machen würde, dann würden wir deutlich weniger verkaufen.« Grundsätzlich werde in Deutschland eh nur noch jedes dritte Brot beim Bäcker gekauft, sagt der Bäckermeister.

Hat das Ehepaar je bereut, dass sie Konditormeisterin und er Bäckermeister geworden sind? »Nein«, sagen beide. »Ich würde es heute wieder genauso machen«, ergänzt Birgit Haug. Sie liebe nicht nur die Kunst, unglaubliche Kuchen und Torten herzustellen, sie scheue sich auch nicht, all die Aufräum- und Putztätigkeiten anzugehen – »das gehört einfach mit dazu.«

Personal hat Brand im Griff

Froh sei sie über ihr Personal, die 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. »Als es vor acht Jahren hier in der Backstube gebrannt hat, rief uns eine Mitarbeiterin an, sagte, dass es brennt, aber sie hätten alles im Griff«, berichtet Birgit Haug und schmunzelt. Lustig war das damals nicht – aber es zeigte, wie sehr sich die Haugs auf ihr Personal verlassen konnten. Und dennoch. Gutes Personal zu finden sei schwierig. »Wenn ich die Urlaubsplanung mach' und eine wird krank, eine andere fällt auch noch aus – dann wird's eng«, erklärt Birgit Haug. Doch die Gemeinschaft trage den ganzen Betrieb. Und auch die Flexibilität, die alle miteinander hinbekommen.

Filialen als Nahversorger

Drei Filialen hat Haug mittlerweile: in Willmandingen, Erpfingen und 2015 kam eine in Pfullingen dazu. »Das sind immer noch kurze Wege, wir



Die Bäckerei Haug mit Cafébereich und Waren für den täglichen Bedarf.

FOTOS: LEISTER



Bäckermeister Michael Haug in seiner Backstube.



Konditormeisterin Birgit Haug mit ihrer Backkunst.

beliefern sie dreimal am Tag«, sagt Michael Haug.

In den Filialen wie auch am Hauptstandort gibt es Regale mit dem Notwendigsten, was man als Verbraucher so zum Leben braucht. »Ich sehe uns in Erpfingen und Willmandingen als Nahversorger, damit die Orte nicht aussterben«, sagt Birgit Haug. Die Produkte, die neben Backwaren dort zu

haben sind, stammen fast alle aus der Region: Linsen, Nudeln, Milch, Joghurt, Wurst und Eier.

Ein Fazit? »Die Leute kommen gerne zu uns«, sagt die Konditormeisterin. Die Qualität passe, aber: Sowohl der Laden wie auch die Backstube in Genkingen seien um die 20 Jahre alt. Zeit zu renovieren? Zeit zu investieren? Der Bäcker zögert. »Es gibt sicher eine Perspektive für die Bäckerei, aber die Rahmenbedingungen sind nicht gerade ein-

fach«, sagt Michael Haug. Macht das Paar überhaupt Urlaub, angesichts einer Sieben-Tage-Woche? »Urlaub wird überbewertet«, sagt der Bäckermeister in seiner trocken-ironischen Art. Und das frühe Aufstehen, belastet das nicht auf Dauer? »Wer um 10 Uhr fertig ist mit der Arbeit, hat den ganzen Nachmittag frei«, sagt Birgit Haug.

Und so gebe es eben zu jedem Nachteil einen Vorteil – so lautet auch die Philosophie der Bäckerfamilie. (GEA)



Das alte Backhaus der Traditionsbäckerei.

Haug
Die frische Bäckerei

Michael Haug · 72820 Sonnenbühl-Genkingen
Gönninger Straße 3 · Tel. 0 712 8 - 9 22 00
www.baeckerei-haug.de · baeckereihaug@web.de

ALBKORN
Unser Alb - unser Korn
mit Brot!



Das Menton Automobilcenter bietet in seinem Stammhaus am Heilbrunnen die komplette Modellpalette von BMW an.

FOTOS: PIETH

Sie machen mobil – seit Generationen

Menton – Automobilcenter ist seit über 90 Jahren in der Region. BMW- und MINI-Partner

VON IRIS KREPPENHOFER

REUTLINGEN. Beeindruckende Aktivitäten machen das Menton Automobilcenter mit Sitz in Reutlingen aus. Kaum hatte Hermann Menton am 1. Mai 1927 seinen Auto- und Zubehörhandel gegründet, wurde er schon fünf Jahre später zu einem der ersten BMW-Vertragshändler – weltweit. Sein Sohn, der heutige Seniorchef und geschäftsführende Gesellschafter, Diplom-Ingenieur Klaus Menton, trat 1964 in das Familienunternehmen ein und hatte bereits zehn Jahre später rund 60 Mitarbeiter.

Inzwischen ist das Menton Automobilcenter als BMW- und MINI-Partner mit insgesamt 166 Mitarbeitern an vier Standorten in der Region präsent. In dritter Generation mit Diplom-Wirtschaftsingenieur



Klaus Menton übergab sein Unternehmen zur Jahrtausendwende an seinen Sohn Frank Menton, der bereits 1997 in dritter Generation als Prokurist in die Geschäftsleitung eingetreten war. FOTO: PIETH

Frank Menton als geschäftsführendem Gesellschafter und Geschäftsführer Frank Hindennach, steht heute die zukunftssträchtige Elektromobilität im Fokus. »Wir waren einer der ersten E-Mobilitäts-

partner von BMW«, sagt Frank Menton. Die Nachfrage steigt, immer öfter wollen Interessenten in der Ausstellung am Heilbrunnen die neuen vollelektrischen Modelle BMW iX3, i4 und iX besichtigen.

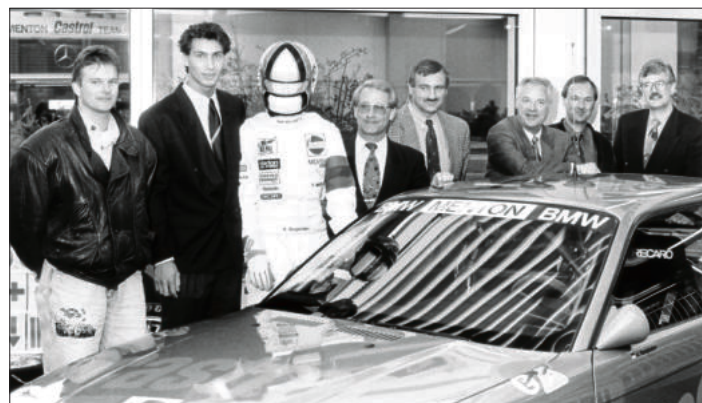
In der MINI-Area auf der gegenüberliegenden Straßenseite stehen auch schon elektrifizierte Autos im Showroom. Das schicke gläserne Gebäude wurde 2013 als »coolstes Autohaus in der Region« eröffnet. In das heutige Stammhaus, Am Heilbrunnen 145, zog Klaus Menton mit seinem Team bereits 1986 um – nach Jahrzehnten in der Aulberstraße 7. Dort hatte sein Vater 1936 das erste Stammhaus gebaut. Die Lkw-Sparte, die Gründer Hermann Menton bereits 1935 als Partner des Herstellers Hanomag betrieb, ist seit 1960 in Laisen 11.

Hochwertige Ausbildung

Heute stecken Frank Menton und Frank Hindennach mit ihrem Team viel Engagement in die Ausbildung. Derzeit sind



1982 bei der Automobilschau auf den Bösmannsäckern. FOTO: PR



Menton war 1988 bis '95 im Tourenwagen-Motorsport. FOTO: GEA



Die »MINI Area« des Menton Automobilcenter im Reutlinger Gewerbegebiet Laisen.

FOTOS: PIETH

48 Azubis in kaufmännischen und gewerblichen Berufen im Unternehmen, verteilt auf die Standorte in Reutlingen, Tübingen und Münsingen. Ausbildungsleiter und Kaufmännischer Leiter Thomas Armbruster sowie Sarah Bühler von der Personalabteilung kümmern sich darum, dass die Azubis alle Abteilungen des Unternehmens durchlaufen.

»Wir legen Wert auf eine qualitativ hochwertige Ausbildung«, sagt Armbruster. Dazu gehören modernste Hochvolt-Arbeitsplätze in der Werkstatt – und ein Azubitag im BMW-Werk in München. Die Azubis und ihre älteren Kollegen haben auch Spaß bei gemeinsamen sportlichen Aktivitäten wie Radfahren oder in den Menton-Fußballteams.

Ausfahrten mit Kunden

Die Kfz-Mechatroniker haben natürlich ein besonderes Verhältnis zu Autos, einige schrauben auch gerne an älteren Modellen, ob in der Werkstatt oder daheim in der Garage. »Immer mehr auch junge

Leute haben Interesse an klassischen Autos«, beobachtete Frank Menton. Als zertifizierter »BMW Classic Partner« bietet sein Haus neben Wartung und Service auch Restaurationen und Pflege von Old- und Youngtimern der Marke an.

Das Menton Automobilcenter organisiert auch Events für Kunden und Mitarbeiter – wie ein- oder mehrtägige Ausfahrten. Je nach Motto sind mal die Cabriofahrer in Italien unterwegs, mal Kunden und Mitarbeiter mit Oldtimern oder jüngeren Schätzchen auf der Alb. Die Events, die teils in der Teilnehmerzahl begrenzt werden müssen, weil sie so beliebt sind, schaffen neue Kontakte, Freundschaften und dienen der Kundenbindung.

»Wir haben immer gut gewirtschaftet und immer an der richtigen Stelle investiert«, sagt Frank Menton in Übereinstimmung mit seinem Vater. So waren sie erfolgreich über Generationen – und können bereits das Hundertjährige des Menton Automobilcenter ins Auge fassen – in fünf Jahren ist es soweit. (GEA)



Das Autohaus von Hermann Menton 1951 in der Aulberstraße 7.



Das Menton-Team bei der Messe Retro Classics 2022 in Stuttgart.



Bei Kunden-Events ist Action angesagt.

FOTOS: PR



Kunden können mit dem Menton Automobilcenter einiges erleben.

MENTON

AUTOMOBILCENTER



Nachhaltige Produkte für den Alltag

Rampf-Gruppe – Reaktionsharze, Maschinensysteme und Composites-Leichtbau

GRAFENBERG. Was macht die Rampf-Gruppe und wo werden ihre Produkte und Lösungen im Alltag eingesetzt? Rampf ist eine Unternehmensgruppe mit weltweit rund 850 Mitarbeitenden, die spezialisiert ist auf Produkte und Lösungen rund um Reaktionsharze, Maschinensysteme und den Composites-Leichtbau. Das mittelständische Familienunternehmen mit Hauptsitz in Grafenberg hat Niederlassungen in Deutschland, den USA, Kanada, China, Japan und Korea.

Die Wahrscheinlichkeit, täglich mit Produkten von Rampf in Berührung zu kommen, liegt bei nahezu 100 Prozent. Tatsächlich sind die Technologien omnipräsent, aber oftmals nicht sichtbar. Zum Beispiel im Auto: Dort ist Rampf unter anderem mit Dichtungsschäumen in Türsystemen, Elektrogießharzen in Leuchten und speziellen Klebstoffen im Motorraum vertreten.

Chemisches Recycling

Und auch ganz zu Beginn der Entstehung eines neuen Modells ist Rampf dabei: Mit Modell- und Formenbaumaterialien lassen die großen Autohersteller Prototypen erstellen. Auch in der Elektronikindustrie – Stichwort Smartphone –, in der Hausgeräteindustrie – Herd, Mikrowelle, Waschmaschine – sowie im Maschinenbau oder in der Luft- und Raumfahrt sind Produkte und Lösungen aus dem Hause Rampf unentbehrlich.

Rampf wurde im Januar 1980 von Rudolf Rampf als Ein-Mann-Betrieb in der alten Turnhalle in Grafenberg gegründet. Seit 2012 wird das Unternehmen in zweiter Generation von seinen Söhnen Matthias und Michael Rampf geführt.

Gerade als ein in zweiter Generation geführtes Familienunternehmen ist es für



Rampf wurde 1980 von Rudolf Rampf als Ein-Mann-Betrieb gegründet. Seit 2012 wird das Unternehmen in zweiter Generation von seinen Söhnen Matthias (rechts) und Michael Rampf geführt. FOTO: PR

Rampf eine Selbstverpflichtung, nachhaltig zu handeln. Und das geschieht wie folgt:

Das Unternehmen versteht sich als ein Pionier der Wiederverwertung von Polyurethanreststoffen.

Seit über drei Jahrzehnten gewinnen die Expertinnen und Experten von Rampf Eco Solutions mittels ausgeklügelter chemischer Verfahren aus gebrauchten Matratzen, Sitzmöbeln, Autositzen, Dämmmaterialien sowie Produktionsverschnitt wertvolle Rohstoffe: sogenannte Recyclingpolyole. Diese werden in der

Herstellung neuer Polyurethan-basierter Produkte wiederverwertet.

Mit eben dieser Chemie werden auch Abfälle aus der Blockmaterialproduktion von Rampf Tooling Solutions wiederverwertet. Nahezu alle in Grafenberg hergestellten Polyurethanplatten haben einen Recyclingpolyol-Anteil zwischen zehn und 30 Prozent.

Visionäres Projekt

Während sich das chemische Recycling bislang Blockmaterialabfällen widmet, die

zuvor sortiert wurden, haben die Grafenberger ein visionäres Projekt gestartet, mit dem auch nicht-sortenreine Reststoffe aufbereitet werden. Bislang werden solche Abfälle größtenteils verbrannt – doch das ist, so Rampf, nicht der Anspruch einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmensgruppe.

Auch im Maschinenbau werden Nachhaltigkeitsakzente gesetzt. Maschinengestelle aus Mineralguss und Ultrahochleistungsbeton (UHPC) von Rampf Machine Systems werden kalt, also bei Raumtemperatur, gegossen. Im Vergleich zur Erschmelzung von Grauguss und Stahl wird dabei 70 Prozent weniger Primärenergie verbraucht – und somit weniger CO₂ emittiert.

Grüner Maschinenbau

Statt auf Steinkohlenflugasche setzt Rampf Machine Systems bei der Produktion von Mineralguss auf Kalksteinmehl als Füllstoff. Dadurch entfällt der bei Förderung und Verbrennung von Steinkohle entstehende CO₂-Ausstoß.



Rampf investiert konsequent in die Forschung.

FOTO: PR

Mit der bahnbrechenden Rampf-Abformtechnologie wird eine derart hohe Präzision bei der Herstellung von Maschinengestellen erreicht, dass keine externen Bearbeiter nötig sind.

Das heißt: keine Transportkosten, kein Einsatz von energie- und kostenintensiven Bearbeitungsmaschinen – und somit im Vergleich zur Fräsbearbeitung rund 50 Prozent weniger CO₂-Emissionen.

Zudem beziehen die deutschen Standorte in Grafenberg, Wangen, Bessenbach und Pirmasens seit 2022 ausschließlich Ökostrom aus erneuerbaren Energien.

Konsequent Energie sparen

Gemäß des bei Rampf eingesetzten Energiemanagementsystems nach DIN EN ISO 50001 werden der Energieverbrauch permanent analysiert und Energieeinsparpotenziale konsequent in allen Prozessketten umgesetzt.

Energieeffiziente und umweltschonende Produkte und Dienstleistungen werden bevorzugt, wenn diese in wirtschaftlich zumutbarem Maße die Umweltleistung verbessern.

Gesundheitsmanagement, Work-Life-Balance und auch Weiterbildungsmöglichkeiten: Die Mitarbeitenden liegen

dem Unternehmen am Herzen. Rampf wächst mit seinen Mitarbeitern.

»Wir investieren in unsere bestehende Belegschaft und wollen, dass sie langfristig in unserem Unternehmen arbeitet. Das hire and fire-Prinzip wird bei uns nicht angewandt. Wir setzen auf motivierte, wissbegierige Mitarbeiter, die den steigenden Anforderungen mit Mut und Zuversicht entgegenblicken«. Die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen stehe an erster Stelle.

Ähnlich wie Ökonomie und Ökologie gehören für Rampf auch wirtschaftlicher Erfolg und gesellschaftliches Engagement zusammen. Die Gruppenunternehmen engagieren sich an ihren Standorten als Partner des Sports sowohl im Profi- als auch Amateurbereich, unter anderem im Handball, Fußball und auch im Tennis.

Große Spendenbereitschaft

Darüber hinaus werden zahlreiche Einrichtungen im sozialen und kulturellen Bereich unterstützt. In Grafenberg setzt sich die in 2001 gegründete Rudolf-Rampf-Stiftung für die Förderung der Jugendarbeit ein und hat bisher mehr als 117 115 Euro gespendet. (pr)



Mit speziellen Gießharzen und Fertigungstechniken produziert Rampf hochkomplexe Leichtbauteile für die Luft- und Raumfahrt-industrie.

FOTOS: PR



Nachhaltigkeit wird gelebt.

DISCOVER YOUR FUTURE

Dynamisch. Familiär. Erfolgreich.



Bei **RAMPF** dreht sich alles um zukunftsweisende Produkte und Lösungen in den Bereichen Chemie und Maschinenbau. Als visionäres, weltweit agierendes Familienunternehmen suchen wir Mitarbeitende, die unsere Projekte kreativ mitgestalten und vorantreiben. Getreu unserem Claim "discover the future" laden wir Sie ein, gemeinsam mit uns die Zukunft zu entdecken.

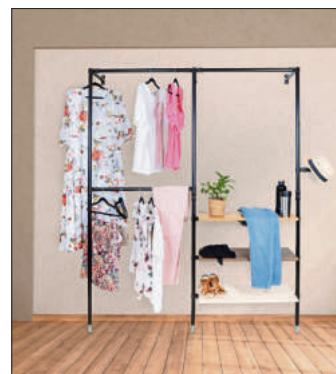
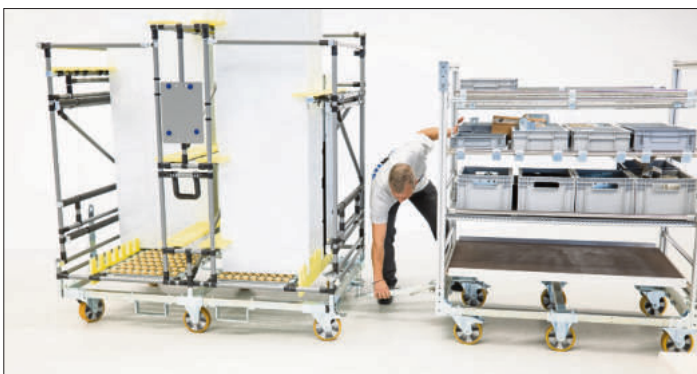
»»» Discover now – Jetzt informieren!
www.rampf-group.com/karriere











Die BeeWaTec in Pfullingen bietet Rundrohrstecksysteme für verschiedenste Branchen und seit Neuestem auch für Privatkunden. FOTOS: PR

»Wir beherrschen unser Produkt«

BeeWaTec – Weltweit agierende Pfullinger Unternehmensgruppe beliefert die Industrieschwerpunktmäßig mit Rundrohrstecksystemen samt Zubehör. Nun auch Privatkunden

VON NORBERT LEISTER

PFULLINGEN. »In puncto Ergonomie, Effizienz und Versorgungssicherheit sind wir unserer Zeit stets einen Schritt voraus.« Das sagt die Familie Walter selbst über ihr Unternehmen BeeWaTec. Hans Peter Walter hat die Firma 2007 gegründet, mittlerweile ist mit insgesamt acht Personen fast die ganze Familie in dem Pfullinger Betrieb tätig.

»Das hat sich so ergeben, ohne dass es Überschneidungen in den Tätigkeitsbereichen gibt«, betonen Christiane Roos und Joachim Walter, beide sind Kinder von Hans Peter Walter und Mutter Marlene Walter – sie ist nicht nur Mitbegründerin der BeeWaTec-Gruppe, sondern auch Personalchefin. Aber: »Der Generationenwechsel ist schon eingeleitet«, sagt Hans Peter Walter.

Am 1. Januar 2006 hatte das Gründer-Ehepaar die Firma Haid in Pfullingen übernommen. 1927 war Haid als Uhrenfabrik gestartet, danach produzierte die Firma Labormöbel, um schließlich Elektroarbeitsplätze zu gestalten.



Generationenübergreifend bei der BeeWaTec AG (von rechts): Firmengründer Hans Peter Walter mit Ehefrau Marlene Walter sowie die zweite Generation mit Jana Freudenmann, Christiane Roos, Joachim Walter, Dominique Vincetic und Jens Walter.

FOTO: LEISTER

»Haid hatte keinen Nachfolger und ich wollte mich selbstständig machen«, sagt Hans Peter Walter. Nachdem er sich den ersten Container tatsächlich in eine Garage liefern ließ, war die Familie in Sonnenbühl in einer kleinen Halle aktiv. Schon 2009 zog sie

nach Pfullingen auf das Haid-Areal um.

Wie ein Legobaukasten

Die Kunstmühlestraße 16 ist heute der Sitz der weltweit agierenden Firmengruppe BeeWaTec AG. Sie vertreibt Rundrohrstecksysteme samt Zubehör. Daraus lässt sich alles zusammenbauen, was in industriellen Produktions- und Logistikabläufen wichtig ist: Arbeitsplätze, Lagersysteme, Transport- und Materialwagen, Montagelinien, Förderstrecken und vieles mehr.

Entstanden ist dies unter dem Begriff Lean Production, schlanke Produktion. »Dieses System ist so ähnlich wie ein Legobaukasten«, erklärt Roos, »nur viel größer«.

Entwickelt hat dieses effiziente, extrem flexible Rundrohrstecksystem die japanische Automobilfirma Toyota, erläutert Hans Peter Walter. »1992 war das System patentfrei und konnte somit in Europa eingeführt werden.« Andere Automobilhersteller wollten es ebenso wie deren Zulieferer. Damit begann die Erfolgsgeschichte von BeeWaTec.



BEEWATEC

Das Werk in Polen, das zur Unternehmensgruppe BeeWaTec mit Sitz in Pfullingen gehört.

FOTO: PR



»Die Kunden zu überzeugen, war ganz einfach«, sagt der Seniorchef. Für die Rohre und das Zubehör fand Hans Peter Walter einen Lieferanten in Südkorea – wo auch heute noch die meisten Teile produziert werden. »Wenn sich Interessenten mit dem System noch nicht auskennen, liefern wir entweder eine spezielle Anleitungs- und Planungs-Software – oder unser Service hilft beim Konstruieren der optimalen Lösung und beim Aufbau«, sagt Christiane Roos.

Eigene Entwicklung

»Wir entwickeln auch Sonderlösungen, haben eine eigene Entwicklungsabteilung

und sind sehr kundeneffizient aufgestellt«, betont Joachim Walter. Insgesamt 25 Konstrukteure sind in der BeeWaTec-Gruppe tätig, »alle arbeiten vernetzt«.

Wachsender Markt

Der Markt wächst ständig weiter. »Unsere Schwerpunkte sind Mittel- und Osteuropa; in Serbien und Bulgarien wollen wir weitere Gesellschaften aufbauen«, erklärt Joachim Walter als operativer Chef der Firma (COO). Das Unternehmen zählt derzeit 260 Beschäftigte. Tendenz steigend.

Das Interesse an den Rundrohrstecksystemen ist nicht nur in der Automobilindustrie

groß – die Bereiche »Elektronik, Medizin, Hausgerätehersteller, Heizungsbau, Brillengläser, selbst Windkraft- und Flugzeugproduzenten, nahezu alle Branchen setzen auf das System«, so Joachim Walter. Durch den Kontakt mit so vielen Bereichen »wächst unser Know-how ständig«.

Outdoor-Küchen und mehr

Das wirkt sich auch anderweitig aus: »Immer wieder wurden wir gefragt, ob wir nicht auch Systemlösungen für den Privatbereich wie Keller, Garage und Wohnung haben«, so Christiane Roos. Jetzt sind solche Steckverbindungen (maet black) zu haben.

Damit nicht genug: In der eigenen Schreinerei in Pfullingen können Labor- und Büromöbel für Kunden gefertigt werden und – ganz neu – auch Outdoor-Küchen für den Garten. »Natürlich alles qualitativ hochwertig und in Absprache mit unseren Grillherstellern«, sagt Christiane Roos.

Wie es weitergeht? »Soeben ist erst ein großes Werk in Polen fertiggestellt worden, das ist das größte in der Gruppe«, sagt Joachim Walter. »Außerdem wollen wir einen B2C-Markt aufbauen, also den Bereich für Privatkunden.« All das zeige: »Wir beherrschen unser Produkt und bieten es auf mehreren Märkten an«, so der COO der BeeWaTec. (GEA)

INDUSTRY MEETS HOME.

Kreiere deine einzigartige Wohnidee...

... mit unseren Garderoben und Kleiderstangen, im Industriedesign für dein Zuhause.

[maet black][®]

Mache dein Garten zum Highlight...

... mit unserer Outdoorküche!

Aufgepasst, mit dem Rabattcode **creativehome22** erhältst du **20%** auf deine Bestellung.

*gültig bis zum 31.08.2022

www.maetblack.com



Der Stammsitz von Horn in Tübingen.

FOTOS: HORN/SAUERMANN

Knochenschrauben und Getriebe

Paul Horn – In dritter Generation: Tübingens größter industrieller Arbeitgeber

VON MIRJAM SPERLICH

TÜBINGEN. Den Namen Paul Horn kennt in Tübingen jedes Kind. Woher die Sporthalle, in der Schul- und Vereinssport betrieben und Zweit-Liga-Basketball gespielt wird, diesen Namen hat? Im September 2007 wurde die frühere TÜ-Arena umbenannt in Paul Horn-Arena. Namensgeber ist der Werkzeughersteller Paul Horn, gegründet 1969. Heute ist das Unternehmen der größte industrieller Arbeitgeber der Stadt, ein Familienunternehmen in dritter Generation.

Die Firma stellt Hartmetallwerkzeuge für Maschinenbauer her. Zerspanen durch Drehen, Fräsen, Nutstoßen, Nutfräsen, Gewindewirbeln sind einige der Technologien, für die Standardwerkzeuge und Sonderanfertigungen zum Einsatz kommen. Besonders bei Sonderanfertigungen hat sich Paul Horn einen Namen gemacht, weil der Betrieb schnell auf Kundenwünsche reagiert. Innerhalb weniger Tage kann eine Sonderanfertigung geliefert werden.

Vor fünf Jahren ist Markus Horn in der dritten Generation in die Geschäftsführung eingestiegen. Vorausschauend hat sich sein Vater Lothar, heute 66 Jahre alt, rechtzeitig um die Unternehmensnachfolge gekümmert.

Große Fußstapfen

Aktuell leiten Lothar und Markus Horn zusammen mit dem technischen Geschäftsführer Matthias Rommel, der seit 2018 bei Horn ist, das Unternehmen. Als Lothar Horn die Firma 1991 über-

nahm, hatte sie 220 Beschäftigte, er wusste noch über jeden Handgriff Bescheid. Das sei heute nicht mehr möglich, sagt Unternehmenssprecher Christian Thiele. Horn hat 25 000 Werkzeuge allein im Standard-Katalog.

Markus Horn bringt Erfahrungen aus der IT mit und trat »ohne Scheuklappen« ins Unternehmen ein, sagt Firmensprecher Christian Thiele. Natürlich wurde er anfangs gespannt beobachtet. Jetzt, nach gut fünf Jahren, habe sich im Unternehmen der Eindruck verfestigt: er füllt die

großen Fußstapfen vorzüglich aus, die sein Vater vorgelegt hat.

Nützliche Erfahrungen

In der Zeit von Lothar Horns Geschäftsführerschaft ab 1995 fällt das rasante Wachstum des Unternehmens auf: Mehrere Neubauten und die Internationalisierung, der Aufbau der Horn-Gruppe. 1991 musste das Stammwerk vergrößert werden. Im gleichen Jahr wurde das Tochterunternehmen Horn Hartstoffe GmbH für die Entwicklung eigener Hartmetalle gegründet. In Frankreich, England, USA und Ungarn kamen Auslandsstandorte hinzu. Mehrmals wurde in den Jahren erweitert. In 2016 wurde das Werk 2 mit 20 000 Quadratmetern Nutzfläche eröffnet, 12 000 davon für die Produktion. Das neue Verwaltungsgebäude hat zusätzliche 3 500 Quadratmeter.

Auch in der Produktion vollzieht sich der Generationenwechsel. Dort finden sich aufgrund des hohen Automati-



Die Geschäftsführer der Paul Horn GmbH: Markus Horn, Lothar Horn und Matthias Rommel (von links).

sierungsgrades nur noch vereinzelt Handarbeitsplätze, beispielsweise bei der Diamantverarbeitung. Für die bisherigen und anstehenden Digitalisierungsprozesse bringt Markus Horn nützliche Erfahrungen mit. So werden zugleich bestehende Werte gepflegt und neue Ansätze verfolgt.

Das gilt auch für die Unternehmenskultur, die von Anfang an sehr nahbare Chefs geprägt haben. Der Begriff Familienunternehmen beinhaltet nicht nur, dass die Geschäftsführung innerhalb der Familie bleibt, er präge auch den Umgang der tausend Mitarbeiter untereinander, so Thiele. Es habe sich bewährt, überschaubare Abteilungsgrößen zu haben, wo man sich auch über Hierarchien hinweg mit freundlichem Respekt begegnet. Durch die firmeneigene Akademie sind auch

Weiterentwicklungs- und Aufstiegschancen gegeben.

Veränderung gehört dazu

Umbrüche gab es natürlich immer wieder in der Firmengeschichte. Aktuell seien die globalen Verschiebungen und die Digitalisierung große Herausforderungen, sagt Christian Thiele. Die Einbrüche durch die Coronakrise – auch bei Paul Horn wurde vier Monate lang kurzgearbeitet – seien so gut wie überwunden. Das Unternehmen sieht sich wieder in der Nähe des Umsatzes von 2019, also bei rund 200 Millionen jährlich in Deutschland. »Natürlich merken wir den Umstieg auf die E-Mobilität«, sagt Christian Thiele. Die Automobilbranche mache aktuell noch die etwa die Hälfte des Umsatzes aus, die Firma sei jedoch breit aufgestellt.

Der Werkzeugkoffer, mit dem Paul Horn in den 1970ern seine Produkte den Kunden vorstellte.



In den hochmodernen Produktionshallen übernehmen zunehmend Roboter die Arbeit.
FOTOS: HORN/SAUERMANN

Kunden sind Hersteller von Getrieben, Windkrafträdern, aus der Luft- und Raumfahrt ebenso wie aus dem Werkzeug- und Formenbau.

Wie verbunden die Unternehmerfamilie dem Standort ist, zeigt sich neben der Sponsorentätigkeit auch im sozialen Engagement, das in der Öffentlichkeit zurückhaltend kommuniziert wird.

Paul Horn hat sich 1981 im Steinlachswen angesiedelt, nachdem er 1969 in einer Garage in Waiblingen zunächst ein Handelsunternehmen gegründet hatte. Über Gomaringen, Nehren und Kressbach war er am heutigen Standort angelangt. Da hatte er die ersten Erfolge bereits hinter sich: seine erste Erfindung war die stehende Wende-

schneidplatte. Dank ihrer drei Schneiden war sie leistungsfähiger und langlebiger als bisherige Werkzeuge.

Einen Schritt voraus

Neben dem heutigen großen Produktportfolio wird auch das Ursprungsprodukt bis heute in stark überarbeiteter Form angeboten – und neu beschichtet: beispielsweise mit einer Aluminium-Titanzinnitrid-Schicht. Diese reduziert den Verschleiß und verbessert die Wärmebeständigkeit. Der Erfolg dieses und anderer Produkte führt bis heute zur Nachahmung. Und so kommt es bei Paul Horn darauf an, den Marktbegleitern immer einen Schritt voraus zu sein. (GEA)

PROZESSE BEHERRSCHEN BIS INS KLEINSTE DETAIL

ERLEBEN SIE HORN

Spitzenqualität entsteht immer durch die Verbindung aus dem optimalen Zerspanungsprozess und dem perfekten Werkzeug. Dafür kombiniert HORN Spitzentechnologie, Leistung und Zuverlässigkeit.

ph HORN ph



PHorn.de



Mit mehreren Fotovoltaikanlagen und einem Hackschnitzelheizwerk produziert Alb-Gold ressourcenschonend. FOTO: ALB-GOLD/ M.SCHÄFER

Nachhaltig mit Spätzle und Spaghetti

Alb-Gold – Der Trochtelfinger Nudelhersteller bietet viel mehr als leckere Pasta

VON MIRJAM SPERLICH

TROCHTELFINGEN. Ein schwäbischer Familienbetrieb wie er im Buch steht – das ist nicht nur der erste Eindruck, den die Trochtelfinger Firma Alb-Gold macht. Weit über die Region hinaus, sogar ind die USA und nach Asien, liefert das Unternehmen, das heute von Irmgard, Oliver und André Freidler geleitet wird, Spätzle und Nudeln.

Gegründet hat es 1968 Franz Freidler, Schwiegervater der heutigen Firmeninhaberin Irmgard Freidler. Der damals 36-Jährige aus Ungarn stammende und seine Frau aus Ostpreußen eröffneten einen Geflügelhof mit Direktvermarktung. Der erste Stall, den ihr Schwiegervater in Eigenleistung baute, beherbergte 500 Legehennen, zu Höchstzeiten waren es 50 000, erzählt Irmgard Freidler. Mit der Idee zu einem Nebengeschäft setzte Klaus Freidler, Jahrgang 1957, seinen ersten Impuls im Unternehmen. Mit einer gebraucht gekauften Nudelmaschine, startete die Nudelproduktion.

Von 1977 an lieferten Freidlers nicht nur Eier, sondern auch Nudeln in die Haushalte.



Irmgard Freidler mit ihren Söhnen Oliver (links) und André im Alb-Gold-Kräutergarten. FOTO: ALB-GOLD

Zunächst gab es Bandnudeln, die Nachfrage war gut. Schon bald wurde das Sortiment erweitert. Und für Klaus Freidler war endgültig klar, dass er ins elterliche Unternehmen einsteigt.

Nicht ganz autark

Heute werden in Trochtelfingen auf sechs Produktionsstraßen Spätzle, Knöpfle, Maultaschen, Pasta-Klassiker und asiatische Mienudeln hergestellt – mehr als 130 Formen und Variationen, die Tagesproduktion liegt bei 50- bis 60 000

Kilo. Die Bestseller sind Spätzle und Spaghetti, aber vor allem schätzen die Kunden die Vielfalt.

Bis zu sieben Stunden werden die Nudeln in Durchlauftrocknern getrocknet, bevor sie abgepackt werden – seit vier Jahren auch in plastikfreie Papierbeutel. Umweltschonend und nachhaltig zu arbeiten gehört bei Alb-Gold längst zum Selbstverständnis. So hat der Betrieb seit mehr als zehn Jahren eine Holzhackschnitzelanlage, die Prozesswärme für Trocknung und Heizung liefert, sowie drei große Foto-

voltaik-Anlagen. Autark sei die Produktion leider nicht ganz, sagt Unternehmenssprecher Matthias Klumpp.

Plötzlich Chefin

Der Gedanke der Nachhaltigkeit habe bei Alb-Gold schon eine Rolle gespielt lange bevor der Ausdruck allgegenwärtig war, sagt Irmgard Freidler rückblickend. Als ihr Mann am 18. Juli 2010 völlig unerwartet starb im Alter von 52 Jahren, hatte sie plötzlich die Alleinverantwortung in der Firma. Schon immer war sie im Unternehmen für die Buchhaltung zuständig, später waren Finanzen, Controlling und Personal ihre Zuständigkeitsbereiche. Zum Glück sei sie in alle Vorgänge und Überlegungen eingeweiht gewesen und hatte eine Generalvollmacht, sagt Irmgard Freidler.

Die Söhne André und Oliver waren beim Tod ihres Vaters gerade 22 und 23 Jahre alt. Dass sie über kurz oder lang ebenfalls ins Unternehmen einsteigen wollten, war grundsätzlich klar. Damals hatten beide einen Bachelor-Abschluss als Betriebswirte in der Tasche und den Plan, weiter zu studieren oder in ande-



Von der Hartweizenernte über die Produktion und Qualitätskontrolle zum fertigen Produkt findet alles auf der Alb statt. FOTOS: ALB-GOLD

ren Betrieben erste Berufserfahrung zu sammeln. Doch es kam anders. Seither haben sie mit ihrer Mutter gemeinsam die Geschäftsführung.

Chance und Risiko

Die von Klaus Freidler gepflegte Firmenphilosophie und seine Visionen sollten auf jeden Fall fortgeführt und weiterentwickelt werden. Zunächst musste eine neue Verpackungstechnik installiert und nach Startschwierigkeiten eingefahren werden. Dann stand die Übernahme eines Wettbewerbers zur Diskussion. »Bei unseren Entscheidungen haben wir oft darüber gesprochen, wie er gehandelt hätte«, erinnert Irmgard Freidler an diese harte Zeit, als sie und ihre Söhne, als junge Män-

ner in der Mitverantwortung, zwischen Chance und Risiko abwägen mussten.

Heute ist klar: Das Risiko, den Spaichinger Nudelmacher zu übernehmen, hat sich ausgezahlt und es ist geglückt, das Unternehmen erfolgreich fortzuführen. An den beiden Standorten in Trochtelfingen und Spaichingen arbeiten heute rund 340 Mitarbeiter. Bereits seit 1993 wird die sächsische Nudelfabrik in Riesa als eigenständiges Unternehmen von Alb-Gold geführt.

Neue Firmenanschrift

In Trochtelfingen ist Alb-Gold mit rund 200 Mitarbeitern nicht nur als Arbeitgeber von Bedeutung. Mit der Eröffnung des Kundenzentrums in 2002 und des Alb-Gold Kräu-

tergartens drei Jahre später hat das Unternehmen auch touristische Attraktionen geschaffen. Da war es nur folgerichtig, dass vor einem Jahr der Straßennamen des Firmensitzes umbenannt wurde – in Klaus-Freidler-Straße.

Das Kundenzentrum ist nicht nur ein Treffpunkt für Genießer, der in Spitzenzeiten mehr als 100 000 Besucher jährlich begeistert. Mit seiner Gläsernen Produktion, Kochkursen und Seminarangeboten trägt es außerdem zur Ernährungsbildung bei. Im zwei Hektar großen Naturgarten, wo nach Biorichtlinien 1 000 Pflanzenarten kultiviert werden, wird Biodiversität gelebt und Wissen über Fauna und Flora vermittelt.

Nachhaltigkeit spielt auch bei der Beschaffung der Roh-

stoffe eine Rolle. Neben der konventionellen gibt es eine Biolinie. Seit Mitte der 1990er-Jahre keine eigenen Eier mehr verarbeitet werden, verlässt sich Alb-Gold auf Zulieferer, mit denen langfristige Verträge gelten. Hartweizen kommt von der Alb, zugekauft wird beispielsweise in Baden, Franken und Thüringen.

»Wir haben das schon immer so gemacht und gedacht, so passt es für uns.« Seit drei Jahren lässt sich das Unternehmen regelmäßig seine Nachhaltigkeit zertifizieren. Es bekommt also die Bestätigung, dass das unternehmerische Handeln richtig war und es so wirtschaftet, dass auch nachfolgende Generationen in einer intakten Umwelt und in einem fairen Wirtschaftssystem arbeiten können. (GEA)



Entdecken Sie alle Nudeln & Spätzle in der Markthalle in Reutlingen oder beim Besuch im ALB-GOLD Kundenzentrum in Trochtelfingen.
www.alb-gold-shop.de






Stilsicher Atmosphäre schaffen

Bippus – Einrichtung & Manufaktur in Reutlingen ist ein echter Familienbetrieb

VON CHRISTINE KNAUER

REUTLINGEN. »Einrichten« ist ein Begriff, der zunächst nüchtern klingt. Wie viele Gedanken und wie viel Arbeit jedoch hinter einem stil- und liebevoll eingerichteten Haus stecken, wissen die wenigsten. Dass man am Ende in den eigenen vier Wänden ankommt und sich dort wohlfühlt, ist ein Indiz, dass alles richtig gemacht wurde.

Für Ulrich Bippus vom gleichnamigen Einrichtungshaus in Reutlingens Ernst-Abbe-Straße 17, ist es eine Leidenschaft, Häuser, Wohnungen und auch Hotels ein- und auszukleiden. Und dies nicht beliebig, sondern individuell, passend zu Standort, Baustil und natürlich den Vorlieben der Eigentümer.

Ein Familienbetrieb

Unterstützt wird er von seiner Familie und einem langjährigen, loyalen Mitarbeiter-Team. »Zwei Generationen Bippus führen das Einrichtungshaus, die dritte steckt noch in den Kinderschuhen. Zur Familie gehören aber auch unsere Inneneinrichter und die Schreiner, die seit vielen Jahren mit uns Freude und Leid teilen«, versichert Ulrich Bippus, der sich die Geschäftsfüh-



Das Ehepaar Ulrich und Margit Bippus mit den Söhnen Florian (links) und Lukas.

rung mit seinem Sohn Florian teilt. Auch Sohn Lukas und Ehefrau Margit übernehmen Aufgaben im Betrieb.

Seit 35 Jahren führt die Familie das Reutlinger Einrichtungshaus, das bis Ende 2016 unter dem Namen »Domicil« bekannt war. Von 1985 bis '87 gab es auch ein zweites Geschäft in Tübingen. Seit dem 1. Januar 2017 heißt das Reutlinger Einrichtungshaus wie die Familie: Bippus Einrichtung & Manufaktur.

Inhaltlich ist das Familienunternehmen seinen Ideen und Arbeitsweisen treu geblieben. Natürlich geht man mit

aktuellen Trends mit, wobei die eigene Handschrift immer eine tragende Rolle spielt. »Wir begleiten unsere Kunden von der ersten Skizze bis zum letzten Schliff« – so lautet die Maxime im Haus.

Selbst entworfene Stücke

Was das Mobiliar angeht, gibt es innerhalb der Kollektion eine Fülle von selbst entworfenen Stücken – beispielsweise Kastenmöbel oder Schrankwände. Diese werden zum Teil von den eigenen Schreibern gefertigt oder bei einer Partnermanufaktur

in Portugal. »Wir haben mit unserem Konzept schon eine tolle Nische gefunden«, berichtet Ulrich Bippus, der stolz auf seine eigenen Entwürfe ist.

Ganz entscheidend für eine Wohlfühlatmosphäre sind immer auch Stoffe, Textilien, Teppiche, Polstermöbel und Accessoires. Ob mediterran oder maritim, das passende Dazu muss gekonnt eingesetzt werden. Die Wirkung von Lichtquellen der unterschiedlichsten Art darf ebenso wenig unterschätzt werden.

Mitunter lebt ein Raum auch vom Mut zur Farbe oder



Viele Ideen stammen aus der Feder von Ulrich Bippus.



Handgefertigte Entwürfe und Pläne – ein Genuss, sie zu betrachten.

zu einem floralen Muster, das so auch in einem englischen Cottage zu sehen sein könnte.

Moderne Stilelemente, die geschickt dazu kombiniert werden, verhindern, dass die Gesamtwirkung in einem all zu braven Landhausstil verblasst. Aktuell sind Eiche, Kirsch- und Nussbaum angesagt. »Wo es Sinn macht, arbeiten wir mit Massivholz«, berichtet Ulrich Bippus, der selbst gelernter Schreiner ist und nach einer kaufmännischen Ausbildung noch die Möbelfachschule in Köln besucht hat. Vielfach sind die Oberflächen seiner Möbel jedoch lackiert und bestehen aus hochwertigem furnierten Holz. Die Art, wie heute als antik eingestufte Regale gebaut wurden, imponiert ihm und deshalb greift er sie auch in seinen Stücken auf.

In der facettenreichen Ausstellung von Bippus gibt es auch Wohnbeispiele, die zeigen, dass die junge Generation ebenfalls ihre Fingerabdrücke hinterlässt: Reduzierte Sessel in einem ebenso schlichten Kaminzimmer, alles etwas an die Fünfziger Jahre erinnernd. Aktuell dominieren viele ausdrucksvolle Blau- und Grüntöne die Farbpalette.

Viele Ferienhäuser

Viele Kunden lassen von Bippus nicht nur ihre Wohnhäuser einrichten, sondern auch ihre Ferienhäuser: ob in der Schweiz, Frankreich, Italien oder im Allgäu, um nur ein paar Beispiele zu nennen.

Das Thema Küchen ist und bleibt im Gespräch. In der Küche wird nicht nur Essen zubereitet. Dort wird gelebt, gelacht, Familienrat gehalten. »Unsere Küchen passen perfekt zu Ihrem Leben. Hochwertig und funktional. Attraktiv und charismatisch. Auf Ihre Ansprüche perfekt und individuell abgestimmt«, so die Philosophie im Hause Bippus.

Bevor es an die Planung geht, nehmen sich die Einrichtungsberater viel Zeit für ein Gespräch mit den Auftraggebern: »Wir müssen Sie kennenlernen, wissen, wie Sie



Blau- und Grüntöne – hier in einer samtigen, dennoch modernen Art umgesetzt – liegen im Trend.



Ein Küchenbeispiel.

FOTOS: BIPPUS (4), IPDESIGN (1), BIELEFELDER WERKSTÄTTEN (1), HÄCKER KÜCHEN (1)

Komfortbetten, oft nach englischem Vorbild konstruiert und dekoriert, spielen im Einrichtungshaus Bippus eine wichtige Rolle.

leben, wie Sie Ihre Räume nutzen, was Ihnen wichtig ist. Wenn Sie bauen, beziehen Sie uns möglichst früh mit ein. So ergeben Architektur und Innenarchitektur ein stimmiges Ganzes.«

Zeichnungen und Materialcollagen kommen nicht aus dem Computer, sondern werden von Hand erstellt. Anhand der Pläne beginnen die Hersteller zu arbeiten. Ist alles fertig, liefert das Schreinerteam Möbel und Accessoires beim Kunden an. Das Team baut auf, der Inneneinrichter kümmert sich um die Fensterdekoration und legt letzte Hand an bei Lampen, Teppichen und Accessoires. (GEA)



Bippus

EINRICHTUNG & MANUFAKTUR

Auch Klappern gehört zum Geschäft

Meisterbäckerei Schmid – 100 Jahre alt, leidenschaftlich, innovativ und anspruchsvoll

VON MIRJAM SPERLICH

GOMARINGEN. »Ich bin Bäcker. Und was ist deine Superkraft?« So spricht Jörg Schmid potenzielle Azubis an. Backen ist sexy. Das ist eine der Botschaften des 38-Jährigen, der heute in vierter Generation die von seinem Urgroßvater Otto gegründete Bäckerei in Gomaringen leitet.

Als »Alter Otto« ist der Uropa noch heute im Geschäft präsent. Montags, mittwochs und freitags gibt es das Brot nach Opa Ottos Originalrezept von 1922. Im Jahr 2009 haben es die nachfolgenden Bäckermeister aus drei Generationen Hans, Klaus und Junior Jörg Schmid an den heutigen Geschmack angepasst. Der runde Laib mit seiner herzhaften Kruste fein abgestimmter Gewürzmischung ist ein kräftiges Vesperbrot.

Zurück zum Sauerteig

Traditionelle Werte haben einen hohen Stellenwert im Hause Schmid. Damit die Tradition keinen Staub ansetzt, wird sie ständig hinterfragt und weiterentwickelt. Der Betriebsblindheit keine Chance geben, am Ball bleiben und den Zeitgeist erkennen – lauten die Grundsätze. Eine Reaktion auf das geänderte Konsumverhalten war die Eröffnung der beiden Café Kult in Gomaringen und Dußlingen sowie der Brotkult in Reutlingen und Altenburg.

Es können aber auch Entscheidungen fallen, die sich im Nachhinein als Irrweg herausstellten. Eine Zäsur macht Schmid heute im Jahr 2007/08 fest. Bis dahin war der Familienbetrieb kontinuierlich gewachsen. Dann ging es plötzlich in die andere Richtung. Die Qualität stimmte nicht mehr, sagt Jörg Schmid rückblickend. Man hatte, wie es in der Branche üblich war, auf neue Errungenschaften gesetzt – schnelle Triebmittel



Heute leitet Jörg Schmid den von seinem Urgroßvater Otto gegründeten Betrieb.

FOTO: TRINKHAUS

und Teigbeigaben. Die biochemische Entwicklung wurde als Fortschritt begrüßt, vieles ging schneller und leichter.

Schmid war klar: In der Liga der Billig-Bäcker wollen wir nicht mitspielen. Es kommt eben darauf an, sich immer

selbst kritisch zu hinterfragen, meint Jörg Schmid. Also setzten sie auf Qualität und holten den guten alten Sauerteig zurück in die Backstube. Der war zwischendurch für verzichtbar gehalten worden und aus der Backstube verschwunden. Dabei macht er das Brot bekömmlicher und länger haltbar. Die Herstellung ist allerdings aufwendig und sie braucht ein rares Gut: Zeit. Schmid lässt Brotteige bis zu 72 Stunden ruhen. Dabei redet er von langer und besonders langer Teigführung.

Wildes Blubbern

Nachdem er seine Ausbildung in Metzingen absolviert und 2008 die Meisterschule erfolgreich abgeschlossen hat, hat er sich reingekniet in die Materie. Und dabei eine zweite Hauptzutat der Schmid'schen Erfolgsgeschichte weiterentwickelt: die Leidenschaft. Jörg Schmid wurde zu einem der ersten Brot-Sommeliers in Deutschland.



Gutes, bekömmliches Brot braucht Zeit. Bis zu 72 Stunden lang lässt Schmid seine Teige ruhen.

FOTO: PR



Jörg Schmid inmitten der »Helden der Nacht«, wie er seine Kollegen in der Backstube gerne tituliert.

FOTO: PR

»Mein Vater hat mich immer machen lassen. Er fand vielleicht nicht alles gut, hat mich aber immer unterstützt«, sagt er heute. Nur einmal hat der Vater sein Veto eingelegt – das war als Jörg nach der Meisterschule für ein Jahr zum Backen nach Gran Canaria wollte. Stattdessen startete er das Projekt Wildbakers mit seinem ebenfalls leidenschaftlichen Mitschüler Johannes Hirth. Bakertainment ist die Devise, der beiden, die Spaß an der Show haben und sich als Botschafter guten Brotes und der Branche verstehen.

Jetset-Bäcker

Aus Mehl, Wasser und Salz ein uraltes Kulturgut herstellen, das ist für Schmid der Inbegriff ehrlicher Handwerkskunst. Der Sauerteig macht's. Diese Erkenntnis sei über die Jahre gereift und gewachsen. Den Weg mussten die Kunden mitgehen. »Was glauben Sie, wieviele Mails ich beantworten musste, wegen großer Löcher im Teig!«, erinnert sich Schmid schmunzelnd. Das hat ihn darin bestätigt, dass man Dinge nicht nur machen, sondern sie auch kommunizieren muss. »Man sagt doch: Klappern gehört zum Geschäft«, grinst er. Und auch das tut Jörg Schmid mit Leidenschaft – im Fernsehen,

in sozialen Medien, Büchern und als Seminarleiter feiert er seine Handwerkskunst.

Eine Zeitlang führten die Wildbakers ein Jetset-Bäckerleben, waren in Kanada, Taiwan und aller Welt unterwegs. »2018 habe ich ein Drittel des Jahres in Hotels verbracht«, erzählt Schmid. Heute, mit 38 und als Vater dreier kleiner Kinder, ist er ruhiger geworden und weniger unterwegs. Dazu hat auch der tragische Unfalltod seines Vaters vor drei Jahren beigetragen. Von heute auf morgen hatte Jörg Schmid die Verantwortung für den ganzen Betrieb, war vom Juniorchef zum Chef geworden. Zum Glück konnte er sich auf die Unterstützung der ganzen Familie verlassen – Mutter Petra, Schwester Sandra, Ehefrau Angela, Tante Heike und Onkel Martin sind alle im Betrieb engagiert.

Wertschätzung lernen

Obwohl jedes Jahr an die tausend Teilnehmer in den Wildbakers-Kursen lernen, wie sie ihr Brot backen können, hat Jörg Schmid keine Angst, dass ihm die Kundschaft ausgeht. Das Gros der Kursteilnehmer habe eine längere Anreise hinter sich als die täglichen Kunden, sagt er. Was die Kursteilnehmer neben viel Hintergrundwissen rund ums

Brot und die Zutaten, Kniffen und Rezepten vor allem lernen, ist die Wertschätzung fürs Produkt. Und die Einsicht, dass ein Pfund gutes Brot nicht für 1,50 zu haben ist.

Vom Feld gegenüber

Der Preis für Brote aus der Schmid'schen Backstube, die unter anderem mit dem Gastrostern ausgezeichnet sind, ist eine Folge dessen, was sich regionale Wertschöpfungskette nennt. Hinter diesem Wortumgetüm verbirgt sich die simple Tatsache, dass der Großteil des Mehls, das in der Raiffeisenstraße verarbeitet wird, einen Transportweg hinter sich hat, der kürzer kaum sein könnte: Die Felder von Michael Renz liegen direkt gegenüber der Backstube. Neben Weizen und Dinkel liefert der Gomaringer Landwirt auch Emmer und

den historischen Champagner-Roggen – alles Zutaten, die Brote zu herausragenden Broten machen.

Eine Spezialität ist auch das Pane Maggiore, das seinen Ursprung im Schweizer Kanton Graubünden hat und in dem das charakteristische Ruchmehl verarbeitet wird. Dieses dunkle Weizenmehl mit Kleieanteil importiert Schmid. Ebenso wie Croissantmehl, das er aus Frankreich bezieht. In diesen Fällen lautet die Maxime lautet: Qualität schlägt Regionalität. Echtes Croissantmehl sei sehr proteinhaltig und kleberstark, erklärt Schmid, das macht die Butterhörnchen besonders zartblättrig. Zu wissen, wie man die Zutaten komponiert, damit statt genießbarem Einerlei ein echter Genuss entsteht – das grenzt schon fast an Alchemie. (GEA)

BÄCKEREI
SCHMID

Generation IT



Danner IT-Systemhaus GmbH
Emil-Adolff-Straße 1
72760 Reutlingen
www.danner-it.de

danner 
IT-systemhaus