



IKA®

1910–2010 Einblicke. Erinnerungen. Geschichten.

**100
Jahre**





Einblicke. Erinnerungen. Geschichten.

Vorwort

| | | |
|--------------------|--|------------|
| 1910 – 1942 | Blitzstart mit Hindernissen | 4 |
| Statement | Horst Ruppenthal | 16 |
| 1942 – 1948 | Wiederaufstieg aus dem Inferno | 18 |
| Statement | Manfred Maier | 26 |
| Werbemittel | Zwischen Information und Verführung | 28 |
| 1948 – 1965 | Goldene Jahre, treue Kunden | 34 |
| Statement | Reiner Dietsche | 44 |
| 1965 – 1980 | Bewährtes wird immer besser | 46 |
| Statement | Thomas Eberle | 56 |
| Messen | Kontakte finden und vertiefen | 60 |
| 1980 – 1995 | Der Sprung ins Ausland | 70 |
| Statement | Bob Hardin | 78 |
| Statement | Ned Connelly | 80 |
| Statement | Nitta san | 82 |
| Statement | Belinda Lee | 84 |
| Statement | Usha | 86 |
| Statement | Sunny Krämer | 88 |
| 1995 – 2010 | Global Player vor großen Herausforderungen | 90 |
| Statement | Patrick Klein | 98 |
| Statement | Peter Wanninger | 100 |
| Familie | Vettern machen Wirtschaft | 102 |

Im Juli 2010

Liebe Leserinnen und Leser,

es lohnt sich immer, die Geschichte eines Unternehmens zu erzählen. Wer weiß, wie es zu dem wurde was es ist, versteht seine Kultur und seine Besonderheiten besser. Das gilt erst recht für IKA mit seinen jetzt genau 100 Jahren.

Unser Firmenjubiläum fällt in eine Zeit wirtschaftlicher Unsicherheit. Eine Weltwirtschaftskrise, drohende Staatsbankrotte und Währungskrisen verbreiten Unsicherheit. Doch ein Blick in dieses Heft zeigt: In den Jahrzehnten seit Curt Janke und Max Kunkel ihr Unternehmen gründeten, mussten sie und ihre Nachfolger immer wieder mit Krisen, Kriegen und Zusammenbrüchen fertig werden. Und sie haben es geschafft. Zum einen weil sie zuversichtlich waren und nie den Mut verloren. Zum anderen weil sie nicht müde wurden, die jeweils zu ihrer Zeit bestmöglichen technischen Lösungen zu entwickeln.

Gleichzeitig bestand von Anfang an ein enges Band zwischen Eigentümern und Belegschaft. Gemeinsam überstand man die Ruhrkampf-, Inflations- und Krisenzeit der 20er und 30er Jahre. Und als die Kölner Fabrik dem Bombenkrieg zum Opfer fiel, baute man sie gemeinsam 450 Kilometer weiter südlich in Staufen wieder auf.

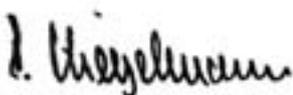
Mir hilft so ein Blick zurück, wenn ich vor Entscheidungen stehe. Wie meine Vorgänger will ich das Unternehmen in bestmöglicher Form an die nächste Generation weitergeben. Also frage ich mich bei allen Weichenstellungen: Werden wir damit nicht nur mittelfristig Gewinn machen, sondern auch langfristig den Bestand des Unternehmens sichern?

Natürlich hat so ein Blick in die Vergangenheit auch etwas Unterhaltsames. Wir haben im IKA-Archiv aus allen Jahrzehnten interessante, rare und manchmal auch kuriose Bilder und Dokumente entdeckt. Lassen Sie sich überraschen und machen Sie Ihre eigene kleine Zeitreise.

Außerdem kommen Mitarbeiter aus allen Werken und aller Generationen zu Wort. In der Art, wie sie auf IKA blicken, welchen Sinn sie in ihrer Arbeit sehen, das zeigt die Vielfalt innerhalb der IKA-Familie. Die, da bin ich mir ganz sicher, ist eine unserer vielen Stärken.

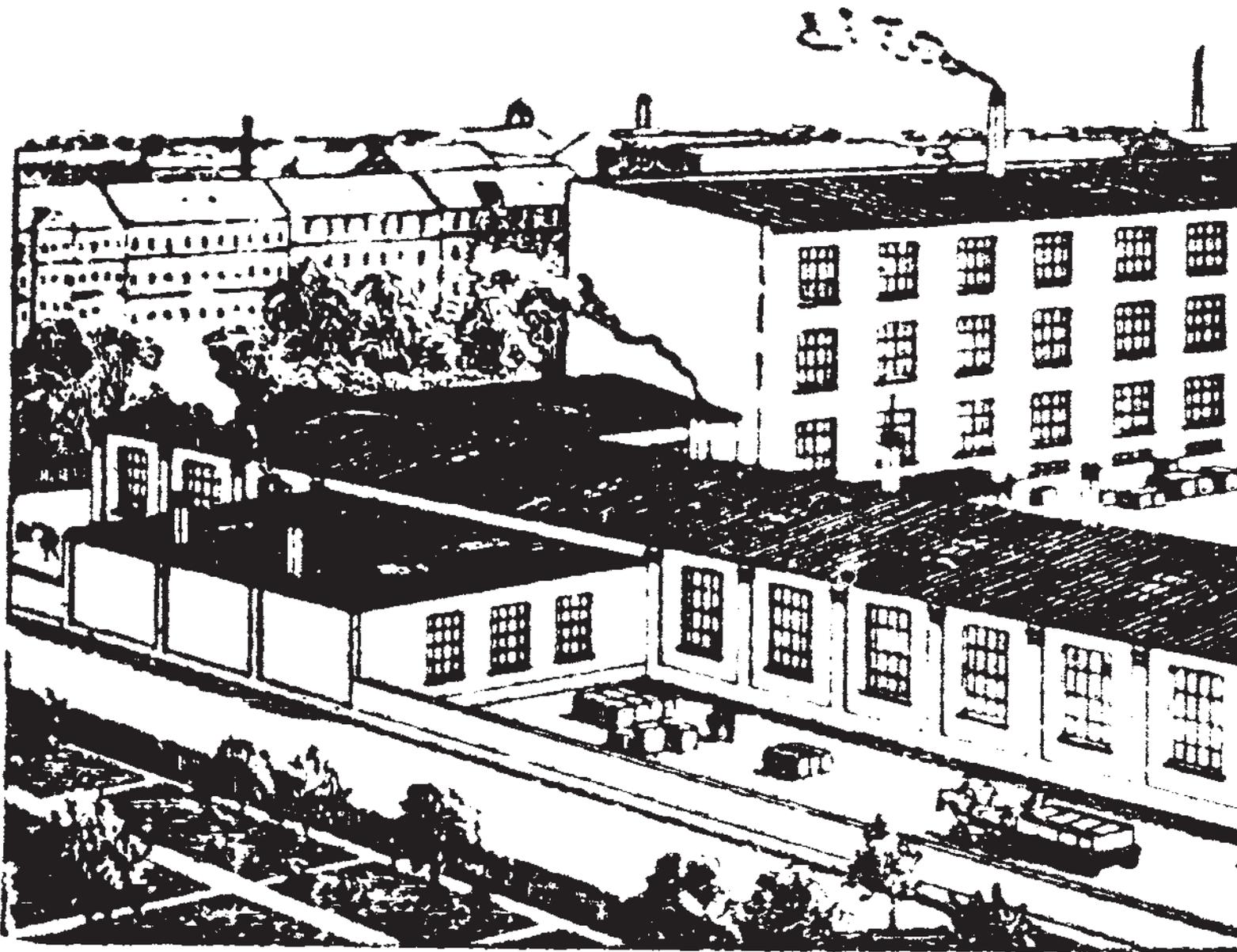
In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine unterhaltsame und nachdenkliche Lektüre.

Ihr



René Stiegelmann

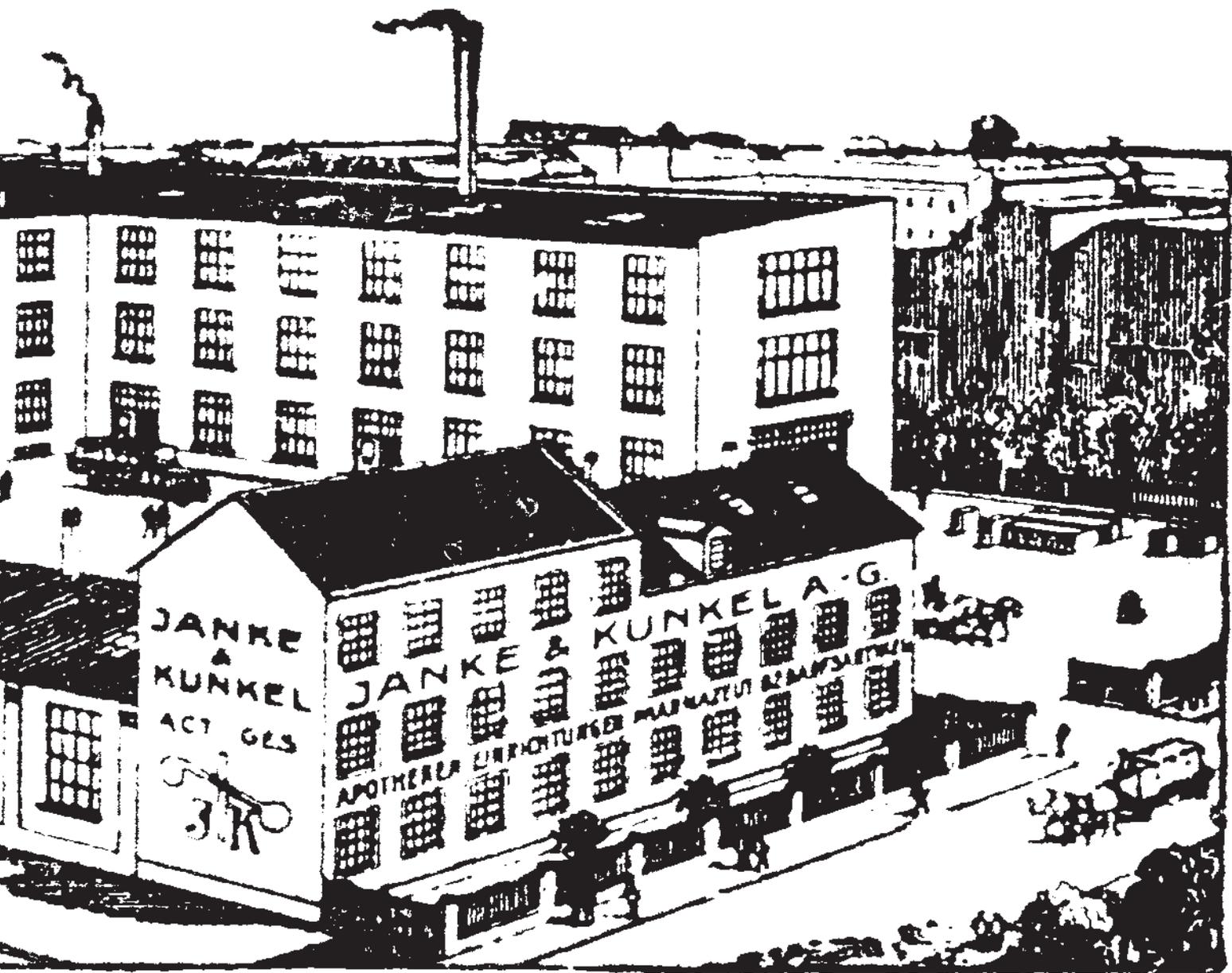
1910–1942



Das ehemalige Fabrikgebäude in Köln (historische Abbildung aus einer Broschüre der Vorkriegsjahre).

Blitzstart mit Hindernissen

Curt Janke und Max Kunkel gründen ihr Unternehmen in einer Zeit des grenzenlosen Wirtschaftsoptimismus. Mit Blessuren bringen sie die Firma durch den Ersten Weltkrieg und die Inflationszeit. Während der Weltwirtschaftskrise steigen die Familien Leiberich und Stiegelmann ein. Mit weniger aber neuen Geräten gewinnen sie wichtige Industriekunden.



Eine Zeit schwindelerregender Beschleunigung. Schneller und größer!, hieß die Devise.

„Handelsgesellschaft pharmaceutischer Bedarfsartikel Janke & Kunkel oHG“ klingt umständlich und beschaulich. Ein wenig nach guter alter Zeit. Doch erlebten Curt Janke und Max Kunkel, die das Unternehmen am 1. Januar 1910 in der Kölner Altstadt gründeten, eine Zeit schwindelerregender Beschleunigung. Schneller und größer!, hieß die Devise.

Während in einer Belfaster Werft das Riesenschiff „Titanic“ wuchs, spannten Ingenieure in Köln die Hohenzollernbrücke – eine als Wunderwerk der Technik gefeierte Stahlkonstruktion – über den Rhein. Als dann 1911 Züge, Autos und Straßenbahnen darüber fuhren, hatte die 600.000-Einwohner-Stadt bereits Verkehrsprobleme.



→ Elegant unterwegs:
Lehrlinge von Janke
& Kunkel im Köln der
Vorkriegszeit

01.01.1910
Firmengründung durch Curt Janke und Max Kunkel

1922
Janke & Kunkel wird Aktiengesellschaft



→ „Universal-Stand with Motor“ für den Auslandsmarkt

Wie in Berlin, wo ein Tempolimit von 25 Stundenkilometern diskutiert wurde, begannen Droschken, elektrische Trams und Automobile die Straßen zu verstopfen. Bei Opel verließen 1912 neben 36.000 Fahrrädern schon 3.000 Autos vom Kleinwagen bis zum Omnibus die Rüsselsheimer Werkshallen. Im selben Jahr setzte die Reichspost die ersten Flugzeuge ein, und im gesamten Reich wurde an einer Million Anschlüssen telefoniert. Wer 1908 den Besuch des Kronprinzen Wilhelm in Köln verpasst hatte, konnte das Ereignis kurz darauf im Kino bewundern.

Das Kaiserreich konnte kaum gehen vor Kraft. Schon seit Jahren arbeiteten mehr Menschen in der Industrie als in der Landwirtschaft. Der Rüstungswetlauf mit England putschte die Konjunktur auf. Ein Viertel des weltweit erzeugten Stahls floss aus deutschen Hochöfen.

Die Chemieindustrie boomt

Deutsche Forscher räumten Nobelpreise ab, deutsche Chemie und Elektrotechnik übernahmen weltweit die Führung. Aus dem bislang wertlosen Teer, den die Kohleverschwelung massenhaft hinterließ, entwickelten findige Chemiker Farbstoffe, die ihnen die Textilindustrie abnahm. Auf synthetische Farben hatten BASF, Bayer, Hoechst und Co. fast das Weltmonopol. Später fand die Teer-Chemie auch Wege, Medikamente herzustellen. Apotheken verkauften seit kurzem die ersten Chemotherapeutika und Antibiotika, seit 1910 auch das erste chemische Medikament gegen die Syphilis.



→ Dampfloks und Dampfmaschinen brauchten viel teure Kohle. Weil deren Energiegehalt schwankt, war es wichtig, den Heizwert – und damit den Preis – genau bestimmen zu können. Kalorimeter von Janke & Kunkel lieferten genaue Messwerte.

Janke & Kunkel bewiesen eine sichere Nase, als sie auf das Geschäft mit der Gesundheit setzten.

Immer mehr Menschen lernten, dass Gesundheit und Sauberkeit zusammenhängen: In die Internationale Hygieneausstellung in Dresden strömten 1911 fünf Millionen Besucher. Gleichzeitig wurden Arztbesuche allmählich erschwinglich. Die Zahl der Ärzte nahm im Deutschen Reich zwischen 1900 und 1909 um mehr als 1.000 zu, die der Zahnärzte sogar um knapp 10.000. Im Vergleich dazu wuchs die Zahl der Apotheken langsam. Doch kamen zwischen 1900 und 1909 immerhin rund 750 dazu.

Eigene Glaswerkstatt

Janke und Kunkel bewiesen also eine sichere Nase, als sie auf das Geschäft mit der Gesundheit setzten. Im Sionsthal, nahe der Severinsbrücke und des Rheinhafens, vertrieben sie alles, was Apotheken, Laboratorien und Krankenhäuser außer Medikamenten brauchten.

Reagenzgläser, Schalen, Rohre, Flaschen und Kolben aus Glas blies und schliiff man in der eigenen Werkstatt. Die Geschäfte liefen gut. Bald gingen Pakete auch nach Frankreich, Belgien und in die Niederlande.

Kriegswirtschaft und Besatzung dämpften die Expansion empfindlich

Der Auslandmarkt brach über Nacht weg, als im August 1914 der Erste Weltkrieg begann. „Wenn die Blätter fallen, seid ihr wieder zuhause“, hatte Kaiser Wilhelm II. seinen Truppen zwar versprochen. Doch der Krieg zog sich immer länger, und aus dem Zusatzgeschäft wurde bald befohlene Kriegswirtschaft. Statt lukrative Aufträge an chemische Betriebe und Apotheken abzuwickeln, hieß es, Lazarette und Sanitätsdepots zu beliefern.

Der Friedensvertrag von Versailles lieferte das Rheinland als Pfand an die Sieger aus. Alliierte Truppen hielten es seit 1919 besetzt, um die Zahlung der Kriegsreparationen zu erzwingen. Sie teilten das linke Rheinufer in vier durch Zollgrenzen getrennte Besatzungszonen auf: Eine amerikanische (Koblenz), eine französische (Mainz und Düsseldorf), eine belgische (Aachen und linker Niederrhein). In Köln und Bonn schließlich hatten die Briten das Sagen. Wer von einer Zone in die andere reisen wollte, brauchte einen Pass.



→ Ein „Colorimetrischer Milchprüfer“ bestimmte über die Lichtdurchlässigkeit den Fettgehalt. Eine wichtige Untersuchung, denn nicht selten wurde Milch heimlich entrahmt oder mit Wasser verdünnt.

DRP.

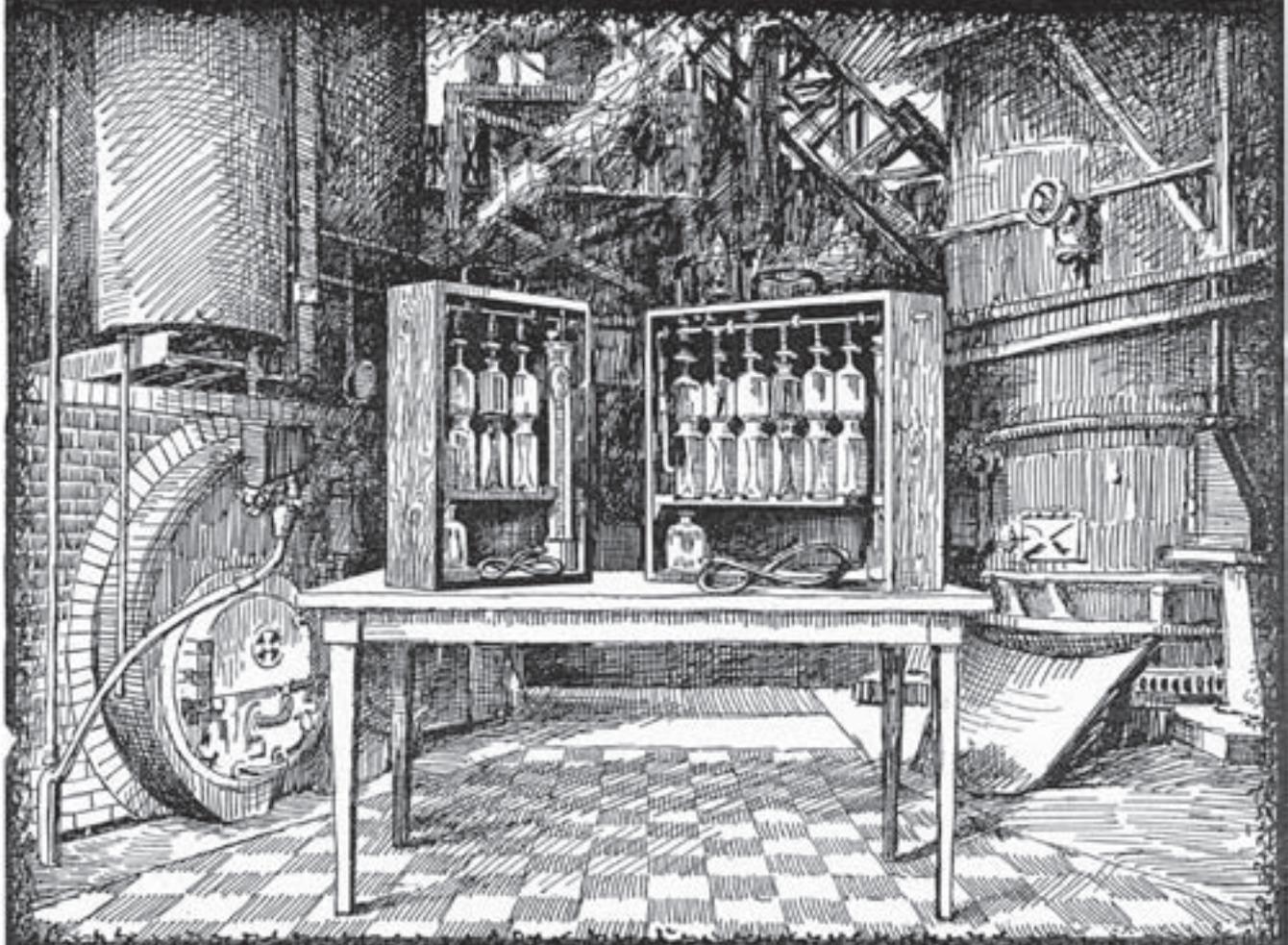
GES. GESCH.

DRGM.

ABSORPA

SYSTEM WENDLER

**GAS-UNTERSUCHUNGSAPPARATE
FÜR ALLE GASARTEN**



JANKE & KUNKEL A.-G.

Im Sionsta. 29-31 KÖLN a. Rh. Tel. Ulrich 2243-2244

Fabrik chemischer Apparate
Feinmechan.-glastechn. Werkstätten

500.000 Mark ein. Allerdings: Ein US-Dollar kostete damals bereits 7.600 Mark. Eng wurde es für die junge AG, als Belgier und Franzosen Anfang 1923 das Ruhrgebiet besetzten, um ausstehende Reparationen zu erzwingen. Die Bevölkerung leistete passiven Widerstand, auf den die Besatzer mit Repressionen antworteten. Kohleförderung und Eisenproduktion sanken – was die deutsche Wirtschaft empfindlicher traf als die belgische und französische.

Die Lage wird ernst – Konrad Adenauer soll helfen

In Köln suchten die Vorstände fieberhaft nach Möglichkeiten, ihre Waren ohne Zoll- und Besatzungsformalitäten ins Reich zu vertreiben. Mitte des Jahres – ein Dollar kostete jetzt schon 110.000 Mark – entschieden sie sich für eine Produktions- und Handelsniederlassung in Leipzig-Gohlis. Eine Fehlinvestition, wie sich bald herausstellte. Der Ruhrkampf endete schon im September, und als im November schließlich 135 Druckereien Tag und Nacht arbeiteten, um die Geldscheine für die rasant verfallende Mark zu drucken, dämmte die Einführung der Rentenmark den Währungsverfall vorläufig ein. Die Bilanzsumme der Janke & Kunkel AG belief sich damals auf 90.215.493.284.612.008 Papiermark.

Als die Goldmark 1924 die Währung endlich auf eine solide Basis stellte, war das Zittern noch nicht vorbei. Das unwirtschaftliche Leipziger Werk ließ sich nur unter Verlusten verkaufen. Das traf die Bilanz empfindlich, während die Chemieindustrie mit Aufträgen knauserte.



Gruppenaufnahme der mech.Werkstatt von Janke & Kunkel AG, Köln aus dem Jahre 1929

Bilderklärung:

vorn sitzend Meister Graf

- 1. von links, Feilmech. Randt
- 5. " " Franz Fiert
- 7. " " in der 2.Reihe, Werner Fiert
- 1. von rechts Glasbläser Kasper Lohmar
- 2. " " in der hinteren Reihe Klempner Kremer
- 4. " " ganz hinten mit erhobenen Kopf, Feilmech.Wirt

So kritisch war die Geschäftslage, dass Ende der 20er Jahre ein Brief an den seit 1917 amtierenden Kölner Oberbürgermeister Konrad Adenauer ging. Unter Hinweis auf die „seit Monaten anhaltende Geschäftsflaute“ bat man energisch um Unterstützung: „Wir dürfen wohl erwarten, als Steuerzahlender, der ca. 60 Angestellte und Arbeiter beschäftigt, mit an erster Stelle bei der Vergebung von Aufträgen berücksichtigt zu werden, damit wir unseren Betrieb ohne Einschränkung aufrecht erhalten können.“



Die Bilanzsumme der Janke & Kunkel AG belief sich
im Jahr 1923 auf 90.215.493.284.612.008 Papiermark.

Trotz der schlechten Wirtschaftslage bot Janke & Kunkel Mitte der 20er Jahre ein breites Sortiment an elektrochemischen, elektroanalytischen und elektrometrischen Apparaten an.



→ Katalog der Niederlassung Leipzig



→ Die älteste erhaltene Preisliste stammt von 1922. Sie enthält mehr als 700 Positionen.



→ Der etwa 1925 erschienene Katalog hat 400 Seiten und bezeichnet alle Artikel auch auf Französisch und Spanisch. Berühmt waren die Farben-Messungs-Apparate nach Ostwald. Universal-Colorimeter und Universal-Chrometer halfen den Herstellern und Anwendern von Farben, Stoffen und Papieren, den exakten Farbton festzustellen. Glanzmesser und Universal-Photometer bestimmten den Schwarz-Weiß-Gehalt fester, flüssiger und pulverförmiger Stoffe. Kalorimeter und Apparate zur Schwelanalyse wurden zur Brennwertbestimmung eingesetzt. Ein Verkaufsschlager war damals der Schnellprüfer zur Messung des wirksamen Chlors in Hypochloritlösungen und Chlorbleichflotten. Andere Geräte maßen die Wasserstoffionenkonzentration. Auf der Düsseldorfer Ausstellung „Gesundheit, Sozialfürsorge und Leibesübungen“ gab's für so viel Innovation eine Goldmedaille.



→ Karges Mobiliar – reichhaltiges Angebot. In der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg präsentierte sich das 1929 als GmbH wiedergegründete Unternehmen sachlich und nüchtern. Die Kundenliste las sich damals bereits wie das „Who's who“ der Chemieindustrie.

Doch die Weltwirtschaftskrise verschonte auch Janke & Kunkel nicht. Schon im Mai 1927 hatte die Berliner Börse ihren Schwarzen Freitag. Im Oktober 1929 riss dann der größte Börsencrash der Geschichte von New York ausgehend die deutsche Wirtschaft zu Boden. Kredite wurden abgezogen, der Welthandel schrumpfte und mit ihm der deutsche Export. Die Industrieproduktion brach um 40 Prozent ein. Firmenpleiten, Bankenschließungen und Massenarbeitslosigkeit prägten für die nächsten langen Jahre das Leben. Die „Janke & Kunkel Aktiengesellschaft für Laboratoriumsbedarf“, wie sie zuletzt hieß, war zu ausgezehrt, um eine Wirtschaftskrise dieses Ausmaßes zu überstehen. Im Mai 1929 eröffnete das Amtsgericht das Konkursverfahren, und im Herbst schlug für diese AG die letzte Stunde.

Doch waren ihr Ruf und ihre Produkte zu gut, um klanglos einfach zu verschwinden. Eberhard Hermann August Leiberich, Direktor der IG Farben-Niederlassung im niederländischen Arnheim, übernahm die renommierte Firma. Schon am 18. November 1929 erstand sie als „Janke & Kunkel Apparatebau GmbH“ wieder und eröffnete ein

Jahr später in der Kölner Waisenhausgasse. Der ehemalige Prokurist Hermann Zeller und Leiberichs Sohn, der 32-jährige Chemiker Herbert, wurden Geschäftsführer. 1931 stieg der 26-jährige Kaufmann René Stiegelmann mit frischem Kapital ein und engagierte sich im Vertrieb. Herbert Leiberichs jüngerer Bruder Wilfrid kümmerte sich um das Kaufmännische.

Konzentration auf Kernsortiment

Der jungen Mannschaft war klar, dass die Strategie in der Konzentration auf die Kernkompetenzen des Unternehmens lag. Sie ließ Neues entwickeln und straffte das Programm. Zur sechsten AICHEMA in Frankfurt präsentierte Janke & Kunkel bereits das neue Schnell-Elektrolysenstativ Modell III. Die vorher beherrschenden optischen Messgeräte nahm man allmählich ebenso aus der Fertigung wie die Apparate zur Maßanalyse, pH-Wert- und Leitfähigkeitsmessung. Die Glasbläserei wurde geschlossen, der Handel mit Laboratoriumsbedarf eingestellt.

Eindruck hinterließen die Kölner mit ihrer Präsentation der siebentenACHEMA 1937 in Frankfurt.

Mit dem Kernsortiment aus Laborrührern, Apparaten zur Elementaranalyse und Heiß-Extraktion, Farbmessgeräten, Heizplatten, Franke-Brennern und Kalorimetern schaffte die Firma schließlich die Trendwende.

Eindruck hinterließen die Kölner mit ihrer Präsentation der siebentenACHEMA 1937 in Frankfurt. Die ersten kombinierten Wandapparate für die Industrie-Elektrolyse, die automatisch dichtende Kalorimeterbombe, das Kalorimeter-Einheitsrührwerk und andere Geräte

ließen sie am Stand laufen. Ergebnis: Ein ständig umlagerter Messestand und Mitbewerber, die schleunigst ihr Messekonzept umstellten.

Die Kundenkartei wuchs weiter, und mit ihr die Umsätze. Zu den größten Abnehmern gehörten bald die Siemens-Schuckert-Werke AG, die IG-Farben, das 1938 gegründete Volkswagenwerk, Krupp, die Preußische Bergwerks- und Hütten-AG, Daimler-Benz und die Deutsche Reichsbahn. Janke & Kunkel hatte es geschafft.



→ Herbert Leiberich, René Stiegelmann sen. und Wilfrid Leiberich auf derACHEMA 1937 (von links)

Als Holzwurm wollte ich unbedingt in Freiburg eine Lehre als Drechsler und Antikschreiner machen. Als das Unternehmen pleite ging, war ich erst einmal arbeitslos. „Komm' zu Janke“, sagte mein Vater. So fing ich 1953 in Staufen als Umschüler an und machte nach anderthalb Jahren die Prüfung als Feinmechaniker. Nach zwei Jahren als Facharbeiter wurde ich ermuntert, die Lehrlingsabteilung zu leiten. Plötzlich war ich für knapp 30 Azubis verantwortlich und fühlte mich doch fast noch als einer von ihnen. Viele Versuche vom Konstruktionsbüro landeten damals zum Praxistest in der Lehrwerkstatt. So wurde ich schnell mit allen technischen Fragen vertraut. Danach wurde ich in die Konstruktion geholt, machte meinen Techniker und Industriemeister.

Die erste Maschine die ich konstruierte, war die Beken-Knetmaschine mit einem Volumen von 250 Litern. Von dem Maschinentyp haben wir acht oder zehn Typen hergestellt. Schon 1959 gingen die ersten Maschinen nach Russland. So wurde auch der Feststoff-Treibsatz des Sputniks mit unseren Knetmaschinen bearbeitet. 1969 wurde ich Betriebsleiter. Die Mitarbeiter in den sieben Meistereien waren sorgsam begleitet aber auch gefordert. Beim täglichen Rundgang durch den Betrieb war ich wohl an jedem Arbeitsplatz – man war auf dem Laufenden.

1972 habe ich IKA verlassen und in der Nähe ein Unternehmen maßgeblich mit aufgebaut. 1977 habe ich noch einmal etwas Neues begonnen. Beim „Caritasverband Freiburg Stadt e.V.“ begann ich als zweiter Werkstattleiter für Behinderte in der Hauptwerkstatt St. Georg und nach eineinhalb Jahren wurde mir die Referatsleitung der Behindertenhilfe des Verbandes übertragen. Damit war ich verantwortlich für zehn Werkstätten. Zusammen mit den Wohnhäusern umfasste das Referat – Betreute und Betreuende – knapp 1.000 Menschen. Das hat mich sehr ausgefüllt. Ich war gefordert, empfand aber auch eine tiefe Dankbarkeit, Menschen in ihrem nicht einfachen Leben eine Hilfe geben zu können.

Als Rentner hat mich Herr Stiegelmann vor etwa 13 Jahren zu den „HANDS for Children“ geholt. **Für mich hat sich damit der Kreis geschlossen: Ich bin wieder bei IKA zu Gunsten von benachteiligten Kindern und jungen Menschen.** Dabei kann ich mein berufliches Erfahrungsgut einbringen. Für unsere Crew „HANDS for children“ kann ich wohl sagen, dass wir gerne mit dabei sind, etwas von dem an andere zurückzugeben, was wir selbst im Leben empfangen haben. Wir arbeiten kostenlos aber nicht umsonst ... Und wie heißt es so schön? „Die Dankbarkeit ist das Gedächtnis des Herzens“





„Mein Vater war schon Chemiker bei Janke & Kunkel – und wenn ich’s bedenke, habe ich die halbe Firmengeschichte von IKA erlebt und begleitet.“



1942 – 1948





Wiederaufstieg aus dem Inferno

1942 versinkt der Kölner Stammsitz in der „Nacht der tausend Bomber“ im Schutt. In Staufeu, am FuÙe des Schwarzwalds, bauen die Kölner das Unternehmen in einer leerstehenden Fabrik neu auf. Erst diktiert die Kriegswirtschaft, später die Mangelwirtschaft die Produktion. Der Aufschwung beginnt mit der Währungsreform.



„Um irgendwie weiterzumachen, brauchten wir Zeichnungen unserer Geräte. Also wurde ich zu den Gießereien geschickt, wo noch Kopien liegen könnten.“

Die Zumutungen des Krieges nahm der 19-jährige Hans Rheinbold, seit einem Jahr ausgelernter Feinmechaniker bei Janke & Kunkel, wie viele Kölner geduldig hin. Wenn die Sirene heulte, unterbrach er Arbeit oder Schlaf und zwängte sich in Bunker und Luftschutzkeller. So stieg er auch am 30. Mai routiniert in den Schutzraum, als um 0.17 Uhr Luftalarm gegeben wurde.

Eine halbe Stunde später erschütterten die ersten Bomben die Stadt. Anderthalb Stunden lang erreichte alle sechs Sekunden ein britischer Bomber das Zielgebiet. Insgesamt entluden die rund tausend Flugzeuge knapp 1.500 Tonnen Bomben und Brandsätze auf Köln.

Noch während des ganzen Tages lag eine gewaltige Rauchwolke über Köln. Als Hans Rheinbold durch die Ruinen stolperte, sah er Trümmer, Tote, Obdachlose. Tagelang hatte er weder Strom noch Wasser. Erst nach einer Woche fuhren wieder Züge. Die Bilanz der „Nacht der tausend Bomber“: etwa 470 Tote, 4.400 Verletzte und 45.000 Ausgebombte. Über 40.000 Häuser waren zerstört oder beschädigt.

Auch die Industrie hatte das Inferno empfindlich getroffen. 36 große Fabriken waren komplett zerstört, 70 konnten nur noch auf Sparflamme produzieren. 220 weitere Betriebe kamen mit leichteren Schäden davon. Die stolzen Gebäude von Janke & Kunkel waren mit der gesamten Innenstadt in Trümmer gesunken. Alle Pläne, Akten und Zeichnungen waren verbrannt.

Kirschwasser statt Bomben

Zeit zum Nachdenken und Trauern blieb kaum. In der Breiten Straße 116 sammelten sich die verbliebenen Mitarbeiter in einer vorläufigen Bleibe.

„Um irgendwie weiterzumachen, brauchten wir Zeichnungen unserer Geräte“, erinnert sich Hans Rheinbold. „Also wurde ich zu den Gießereien geschickt, wo noch Kopien liegen könnten.“ Geduldig rekonstruierte der Feinmechaniker, der abends die Ingenieurschule besucht hatte, eine Maschine nach der anderen. Gleichzeitig lief im Rüstungskommando der Wehrmacht die Suche nach

1942
Bomberangriff zerstört große Teile Kölns

1948
Einführung der D-Mark

einem Ersatzstandort. Es war absehbar, dass die Großstadt Köln weiter angegriffen werden würde. Tatsächlich dauerte der Bombenterror noch bis März 1945. Die bei Kriegsende gerade noch 50.000 Kölner hatten bis dahin fast 2.000 Stunden im Alarmzustand verbracht.

Bald lagen drei mögliche Ausweichorte auf dem Tisch: Zwei in Baden, einer in Bayern. Die Gebrüder Leiberich und René Stiegelmann sen. entschieden sich für Staufen. Zusammen mit drei Gesellen stieg Hans Rheinbold in den Zug nach Süden.

Das idyllische Staufen am Fuß des Schwarzwaldes muss den vom Bombenkrieg gezeichneten Kölnern als Paradies erschienen sein. In der leerstehenden Lederfabrik Bob in der Albert-Hugard-Straße 12 krepelten sie die Ärmel hoch und bereiteten den Bau für Maschinen und Material vor. Gegessen wurde beim Steiger-Metzger – und die Familien in Köln profitierten von Paketen mit Schnaps und Obst. Ein halbes Jahr später kamen weitere 18 Kollegen aus Köln nach. Sie halfen mit, den Rohbau des Kesselhauses aufzustocken und bauten ein Verwaltungsgebäude.



→ Die kleine Mannschaft, die sich seit 1942 um den Ausbau der ehemaligen Lederfabrik in der Albert-Hugard-Straße kümmerte, machte sich auch bei der Apfelernte nützlich. Die Familien in Köln freuten sich über Pakete mit frischem Obst.



→ Die Rückseite der Fabrik in der Staufener Albert-Hugart-Straße

Das idyllische Staufen muss den vom Bombenkrieg gezeichneten Kölnern als Paradies erschienen sein.



→ Oben: Das Firmengebäude in der Staufener Albert-Hugard-Straße war ein Provisorium, dafür aber vorläufig sicher vor Bomben. Es dürfte in den 40er Jahren im Wesentlichen so ausgesehen haben wie auf diesen Bildern aus den 50er oder frühen 60er Jahren.

→ Rechts: Kunden vor dem alten IKA-Werk in der Albert-Hugard-Straße.



Herbert Leiberich nutzte die mageren Nachkriegsjahre, um sich in der Branche umzusehen.





Doch mit jedem Kriegsjahr wurden Rohstoffe knapper, fehlten mehr Arbeiter und litten die verbliebenen spürbarer unter Mangelversorgung. Kriegswirtschaft bedeutete für viele Unternehmen, ihr Können und ihre Maschinen für die Rüstung einsetzen zu müssen. So wurden beim traditionsreichen Unternehmen WMF schon seit 1939 Patronenhülsen hergestellt, während der Modelleisenbahnhersteller Märklin Patronenkästen presste und Siedle in Furtwangen Feldfernsprecher baute. Janke & Kunkel hatte, wie viele feinmechanische Betriebe im Schwarzwald, Zünderteile zu fertigen. Die sogenannte C-Abteilung versah Aluminiumhülsen mit Gewinden und Bohrungen. Weil die Männer nach und nach zum Kriegsdienst einberufen wurden, arbeiteten sieben dienstverpflichtete Frauen in der Montage.

Trotz der schwierigen Bedingungen hatte sich das Unternehmen bis 1944 wieder auf den alten Stand emporgearbeitet. Doch je näher die Fronten rückten, desto knapper wurden die Metalle. Im Herbst 1944 wurden selbst aus kriegswichtigen Betrieben Männer zu Schanzarbeiten abkommandiert, und im letzten Kriegsjahr fehlte den badischen Unternehmen tageweise der Strom. In den Monaten vor Kriegsende lag Staufen zudem unter Beschuss aus dem Elsass. Hinzu kamen Tieffliegerangriffe. Oft mussten sich die Menschen mehrmals am Tag in Kellern und Bunkern in Sicherheit bringen.

Am 20. April 1945 nahmen französische Truppen das nahe Breisach ein und stießen nach Freiburg und in Richtung Weil am Rhein vor. Staufen besetzten sie am 23. April. Für die Stauffer begann eine Zeit der nächtlichen Ausgangssperre und des knappen Essens.

An eine reguläre Produktion war bei Janke & Kunkel nicht zu denken. Wie in vielen Betrieben hatten die Besatzer Maschinen abgebaut und nach Frankreich gebracht. Als französischer Staatsbürger fand René Stiegelmann sen. Gehör bei den Militärbehörden – und bekam die Maschinen zurück. Was fehlte, war Material und Personal. Die meisten Mitarbeiter waren nach Köln zurückgegangen oder noch in Gefangenschaft.

Tausche Hautcreme gegen Essbares

Zudem waren in Trümmerdeutschland Kartoffeln begehrter als Laborgeräte. Gerade mal 1209 Kalorien

enthielt Ende 1946 die tägliche Durchschnittsration in der französischen Besatzungszone. Deshalb aktivierte Stiegelmann alte Verbindungen zur BASF und ergatterte Ausgangsstoffe für Kosmetik. Bald rührte ein Häuflein treuer Mitarbeiter in den eigenen Apparaten Hautcreme, füllte sie in selbstgedrechselte Holzdosens und tauschte sie unter dem Markennamen „Entre Nous“ auf dem Schwarzmarkt gegen Essbares. Auf einer selbstgebaute Drehbank aus Geschützteilen entstanden im Zweischichtbetrieb Schmuckdosens, Aschenbecher und Teller aus Schwarzwälder Nuss- und Kirschbaumholz.

Gleichzeitig setzte René Stiegelmann alle Hebel in Bewegung, um wieder Laborgeräte produzieren zu können. Kaum floss der Metallnachschub, fuhr Janke & Kunkel die Produktion hoch. Die Abnehmer saßen von Anfang an auch im Ausland, vor allem in Frankreich: 1946 und 1947 gingen acht von zehn exportierten Apparaten ins westliche Nachbarland. Technisch begann eine Aufholjagd. Herbert Leiberich nutzte die mageren Nachkriegsjahre, um sich in der Branche umzusehen und neue Lösungen zu studieren. So saß das Unternehmen vorbereitet in den Startlöchern, als die Währungsreform 1948 einen halbwegs regulären Inlandsmarkt schuf.



→ Linke Seite: Blick in die Maschinenhalle der alten IKA-Fabrik

→ Rechte Seite: Mitarbeiter von Janke & Kunkel bei der Gartenarbeit

Kaum floss der Materialnachschub, fuhr Janke & Kunkel die Produktion hoch. Die Abnehmer saßen von Anfang an auch im Ausland, vor allem in Frankreich.



„Was wurde früher nicht alles selber gemacht! Handwerkliches Können und Spezialistentum waren wichtig.“

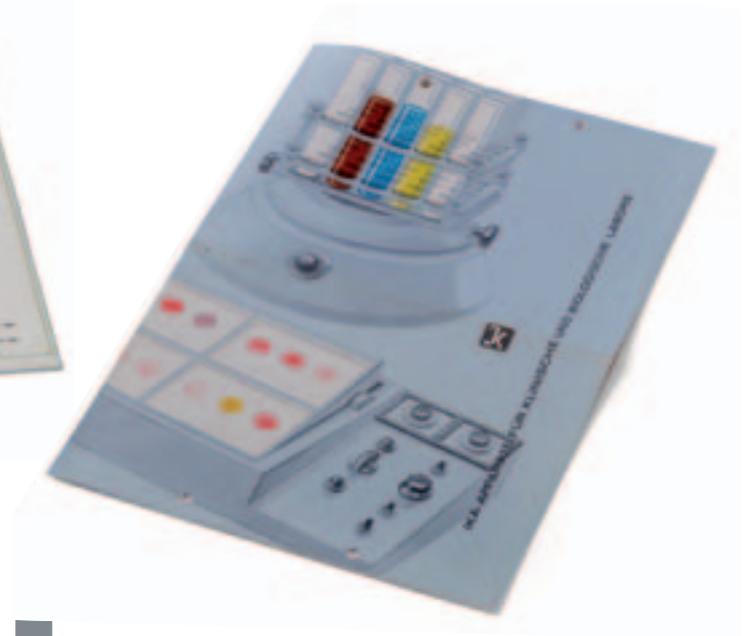


Das erste halbe Jahr meiner Ausbildung als Dreher habe ich 1965 noch in der Albert-Hugard-Straße verbracht. Dreieinhalb Jahre mussten wir damals lernen. Danach kam ich in die Versuchswerkstatt. Den Meister machte ich 1979. Als der Maschinenbau 1980 nach Biengen ging, habe ich dort die Produktionsleitung übernommen. Die Fertigung und Montage mussten erst einmal aufgebaut werden. Bei einer so kleinen Truppe vereinen sich viele Aufgaben auf eine Person. Das ging bis 1985. Dann kamen drei Projekte dicht hintereinander. Erst habe ich mich um den Neubau der Maschinenbauhalle gekümmert. Vor allem um die Gebäudeplanung und um die Maschinen-aufstellung. In der noch leeren Halle haben wir noch 75 Jahre IKA gefeiert, bevor im September der Umzug von Biengen nach Staufen kam. Im selben Jahr war ich auch mit meinem Kollegen Harald Mössinger ein paar Wochen in Cincinnati, um dort die Fertigung einzurichten. Das heißt: Erst mal ein Gebäude zu mieten und Maschinen einzukaufen. **Später habe ich dann die spanende Fertigung von Maschinenbau und Labortechnik zusammengeführt.**

In den über 40 Jahren, die ich bei IKA bin, hat sich die Produktion schon gewaltig geändert. Die Ausbildung war früher robuster und der Umgang direkter. Vieles ging auf Zuruf, was heute vier E-Mails erfordert. **Oft saß man nach der Arbeit noch zusammen oder traf sich zum Feiern.** Entsprechend gut kannten wir uns. Sozial war IKA schon immer. Die Betriebsausflüge in ganz frühen Jahren, die Sommerfeste für die ganze Familie und die Jahresabschlussfeiern waren und sind eine Institution. IKA dürfte auch eine der ersten Firmen in der Region gewesen sein, die Arbeitskleidung stellten und reinigten.

Zwischen Information und





nd Verführung

In den frühen Jahren schwebten die Gestalter der Janke & Kunkel-Drucksachen in Farben und Zeichnungen. Doch schon bald zeigen sich die Produktinformationen so nüchtern wie die wirtschaftliche Lage. Werbung hieß noch Reklame und war weit entfernt von der heutigen Raffinesse.



Verbemittel



→ In den 50er Jahren bekommen die Verkäufer aufwändig und in warmen Farben gestaltete Verkaufshilfen an die Hand.





Verfahrensmittel



→ Das typische IKA-Blau prägt seit den 90er Jahren die Kataloge und Verkaufsunterlagen.







1948—1965



Goldene Jahre, treue Kunden

Deutschland erlebt sein Wirtschaftswunder und Janke & Kunkel baut daran kräftig mit. Aus der Werkstatt wird ein Industriebetrieb, der seine innovativen Apparate und Maschinen auf allen Kontinenten verkauft und die Mitarbeiterzahl in zwanzig Jahren knapp vervierfacht.



Für IKA-Produkte bedeutete der selbsttragende Aufschwung einen verlässlich wachsenden Markt.

Dass die D-Mark einst das Symbol für Aufschwung und Wohlstand sein würde, ahnte 1948 noch niemand. Westdeutschland steckte im Wiederaufbau. Kriegsheimkehrer, Flüchtlinge und Heimatvertriebene wollten integriert und beschäftigt werden. Erst die Kredite des Marshallplans und die liberale Wirtschaftspolitik Ludwig Erhards brachten allmählich Wirtschaftswachstum und Beschäftigung.

Es dauerte aber bis 1952, bis aus dem angeschobenen Wachstum ein selbsttragender Aufschwung wurde. Bruttosozialprodukt und Ausfuhren legten Jahr um Jahr zu. Die Menschen gewöhnten sich an Wachstumsraten zwischen sieben und elf Prozent. Getrieben wurde der Boom von innovationsfreudigen Branchen wie Auto-, Mineralöl-, Elektro-, Chemie- und Maschinenbauindustrie. Am stärksten legte die Kunststoffverarbeitung zu: Sie beschäftigte schon 1960 knapp dreimal so viele Menschen wie zehn Jahre zuvor. Für IKA-Produkte bedeutete das einen verlässlich wachsenden Markt.



→ Oben: Viel Handarbeit und wenig Platz: Drehen und Montieren in der alten Fabrik.

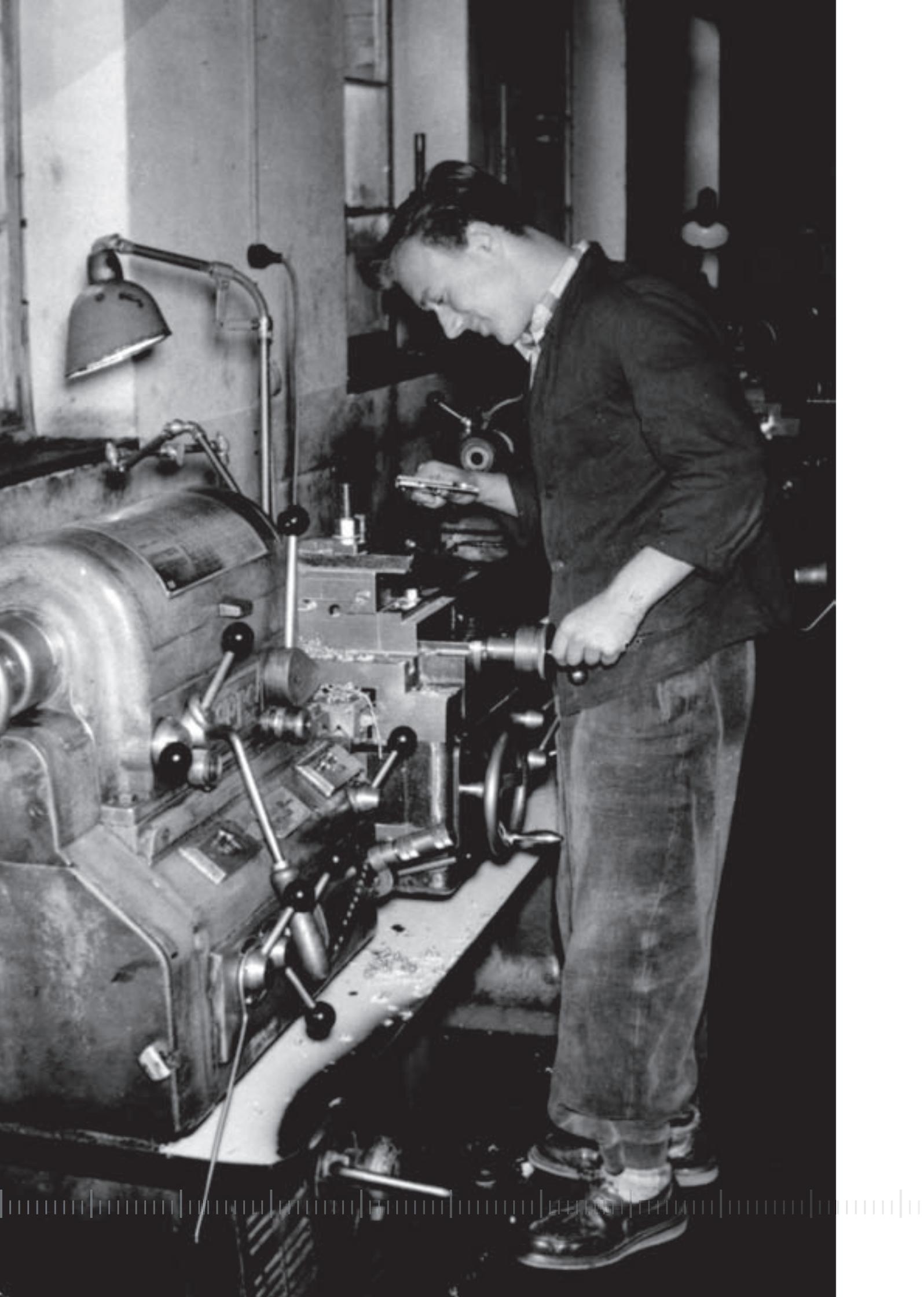
→ Rechte Seite: Walter Bubke, ehemaliger IKA-Mitarbeiter, an einer Drehmaschine. Heute gehört Walter Bubke zu den „HANDS for Children“-Ruheständlern, die ehrenamtlich Geräte montieren. (s.a. Beitrag Seite 58–59!)

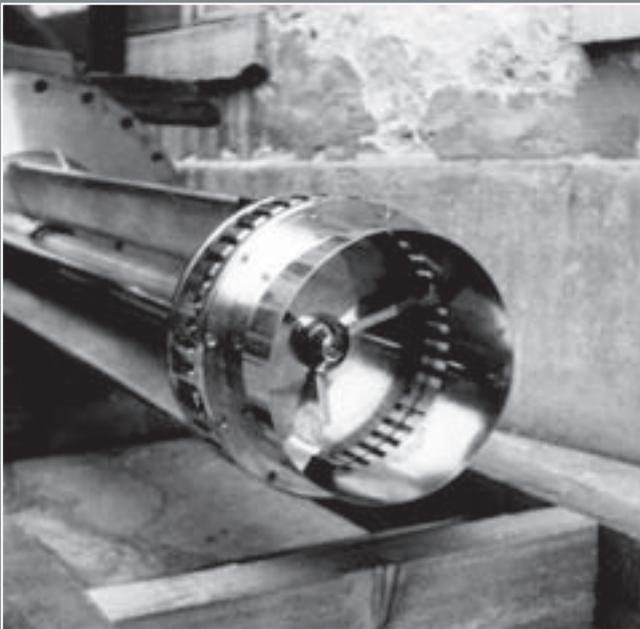
Messe-Erfolg mit dem ersten Magnetrührer

Für die Teilnehmer der ersten Nachkriegs-ACHEMA im Jahr 1950 stand viel auf dem Spiel: Sie mussten optimistisch mit neuen Produkten auftreten – und konnten nur hoffen, dass die Zeichen des Aufschwungs nicht trügen. Noch immer waren zwei Millionen Menschen arbeitslos, und erst im Mai waren die Lebensmittelkarten endgültig verschwunden.



- 1957
Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG)
- 1964
IKA baut vor den Toren Staufens





→ Links und oben: Montiert und bereit zum Abtransport: Einbau-Turaxe im Hof des alten IKA-Werks in der Albert-Hugard-Straße.

Mitte der 60er Jahre verzeichnet die Kartei schon mehr als 7.000 Stammkunden, darunter praktisch alle deutschen Chemieriesen – von Hoechst, Bayer und Henkel über Beiersdorf und Unilever bis zu Dynamit Nobel.



→ René Stiegelmann sen. (rechts) mit Alfred Wanninger, der 1975 Technischer Geschäftsführer wurde.



→ Freizeitstress und volle Terminkalender waren in den 50er Jahren noch selten. Und so traf sich die Belegschaft gerne zu Ausflügen ins Grüne oder zu einem Umtrunk nach Feierabend.

Vielleicht lag es an der hohen Exportquote, dass Janke & Kunkel damals beherzt in Entwicklung und Patente investierte. Auf der Messe zahlte sich dieser Kraftakt aus. Die Besucher konnten das Hochleistungs-Dispergiergerät „Ultra-Turrax“ und als Sensation den ersten Magnetrührer bewundern. Beide trugen bereits das neuentwickelte „IKA“-Signet. Es entstand aus den Initialen des fortgeführten Firmennamens „Janke & Kunkel Apparatebau.“

In schneller Folge brachte man jetzt neue Magnetrührer und IKA-Schüttler zur Marktreife. Ein Umsatzträger war auch die Aufschlussbombe zur Mikro-Elementaranalyse nach Prof. Wurzschnitt. Seit den späten 50er Jahren baute man Beken-Knetmaschinen – zusammen mit den Ultra-Turrax-Produktionsmaschinen einer der ersten Schritte in Richtung Maschinenbau.

Mitte der 60er Jahre verzeichnet die Kartei schon mehr als 7.000 Stammkunden. Darunter sind praktisch alle deutschen Chemieriesen, von Hoechst, Bayer und Henkel über Beiersdorf und Unilever bis zu Dynamit Nobel.

Stolze 40 Prozent der Produktion von 80 verschiedenen Geräten gingen ins europäische, asiatische, afrikanische und südamerikanische Ausland. Wo immer Lacke, Kosmetik, Kunst- und Schaumstoffe, Leime, Klebstoffe, Seife, Waschmittel, Wachswaren, Textilien, Öl, Gummi, Asbest, Zement, Lebensmittel hergestellt oder verarbeitet wurden, standen Apparate und Maschinen mit dem IKA-Signet. Und natürlich in zahllosen Forschungslaboren in Universitäten und Instituten. In den 1958 ins Leben gerufenen „IKA-Nachrichten“ schrieben Entwickler und Experten über neueste Verfahren in Labor und Produktion.

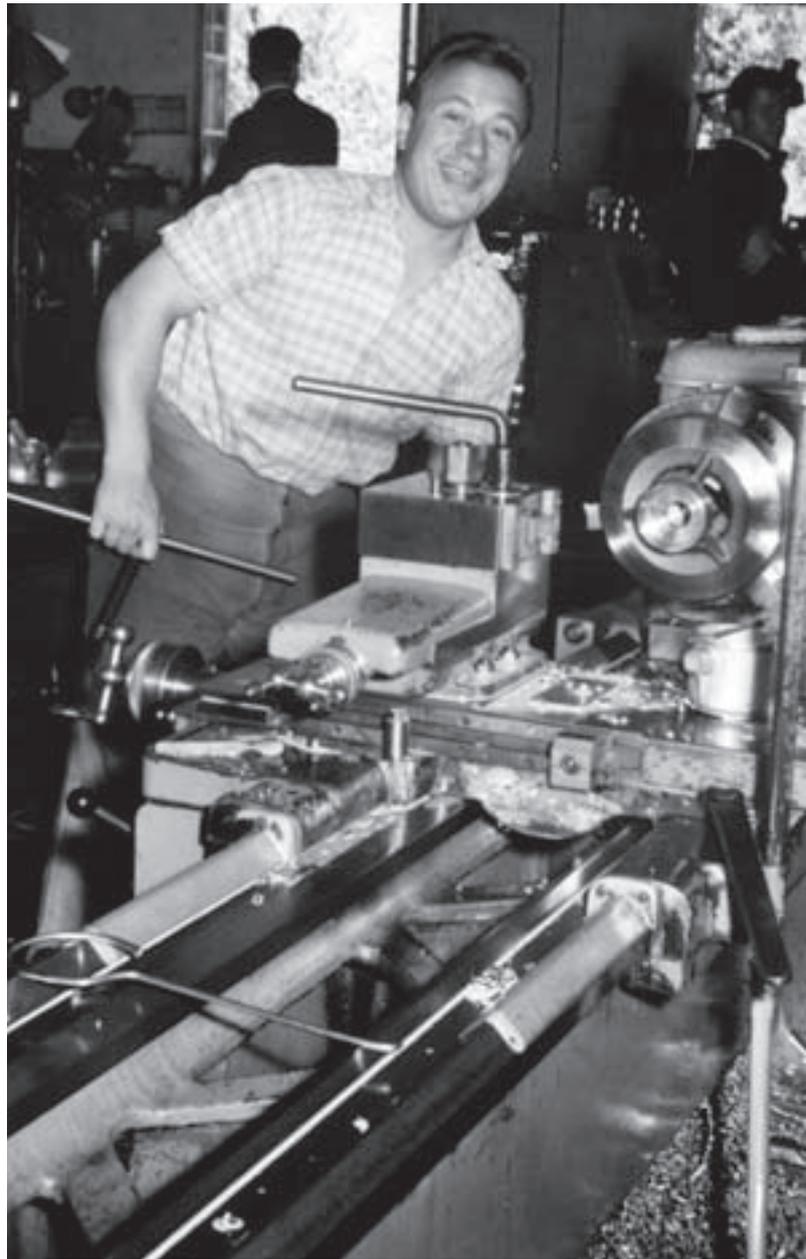
1964 gab es schließlich grünes Licht für einen Neubau an der Neumagenstraße.

Die Fabrik in der Albert-Hugard-Straße platzte jetzt aus allen Nähten. Wo 1950 noch 60 Menschen werkten, versuchten 1962 mehr als 170 Mitarbeiter die Aufträge abzuwickeln. In Stufen zu expandieren war nicht leicht. Am alten Standort mitten in der Stadt ließ sich nichts mehr erweitern, und Gewerbegebiete waren noch nicht erschlossen. Für kurze Zeit wurden Maschinen in einer nahegelegenen Pelzfabrik montiert

1964 – man kämpfte schon mit Lieferengpässen mangels Produktionsfläche – gab es schließlich grünes Licht für einen Neubau an der Neumagenstraße. Das Kapital stammte zum großen Teil aus einem Auftrag über vier Knetmaschinen „HK 100“, den René Stiegelmann sen. und Alfred Wanninger in Rußland an Land gezogen hatten. Für drei Millionen Mark baute IKA eine Halle und ein Verwaltungsgebäude auf das 5.000 Quadratmeter große Grundstück an der Neumagenstraße.



→In den Büros ging es in den Staufener Anfangsjahren ebenso eng zu wie zwischen den Maschinen.





→ Konstrukteure in ihrem kleinen Büro (links) und ein Montagearbeiter (unten).



„Die stete Föhlung, welche die Janke & Kunkel A.-G. in Köln mit den hervorragendsten Vertretern der Wissenschaft unterhält, bieten Gewähr, dass die Vorschläge immer sachgemäß und die Ausführung der Apparate erstklassig sind“

... ließ man die Leser desACHEMA-Jahrbuchs 1926/27 wissen.



Neben Standard-Geräten, die zu jeder Laborausüstung gehören, entwickelte und lieferte IKA immer die passenden Apparate und Maschinen für neue Herstellungsprozesse. Um mit der wissenschaftlichen und technologischen Entwicklung Schritt zu halten, arbeiteten die IKA-Ingenieure schon früh mit Experten und Anwendern zusammen. 1958 wurden mit dem selben Ziel die „IKA-Nachrichten“ ins Leben gerufen. Die dünnen, schmucklosen Hefte boten bis 1964 Chemikern, Konstrukteuren und Verfahrenstechnikern ein Forum. Ab 1973 konzentrierte sich die verfahrenstechnische Kundenberatung im Forschungs- und Entwicklungstechnikum.

Ich bin 1967 als Feinmechaniker-Lehrling zu IKA gekommen. Heute heißt der Beruf Industriemechaniker. Die Ausbildung dauerte dreieinhalb Jahre. Danach arbeitete ich zwei Jahre im Werkzeugbau und anschließend im neu gegründeten Unternehmensbereich der IKA-Umwelttechnik.

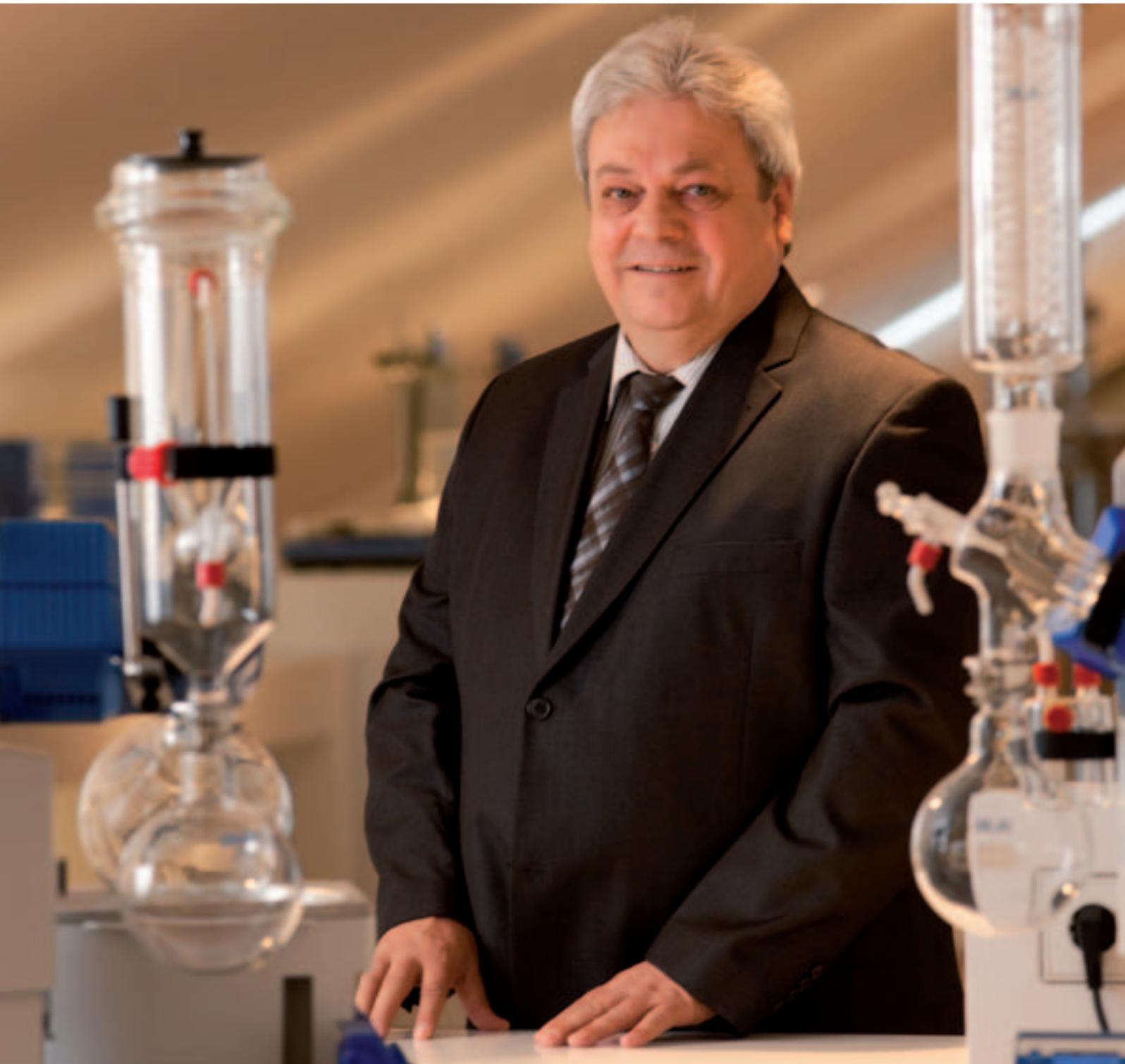
Die Sparte Umwelttechnik war eine neue Herausforderung mit spannenden Projekten. Wir haben Anlagen zur Flüssigkeitsaufbereitung entwickelt, bei der die Neutralisation von Gewässern, die Belüftung und Entgasung von Gülle, sowie die Entschäumung von Flüssigkeiten die Herausforderungen waren.

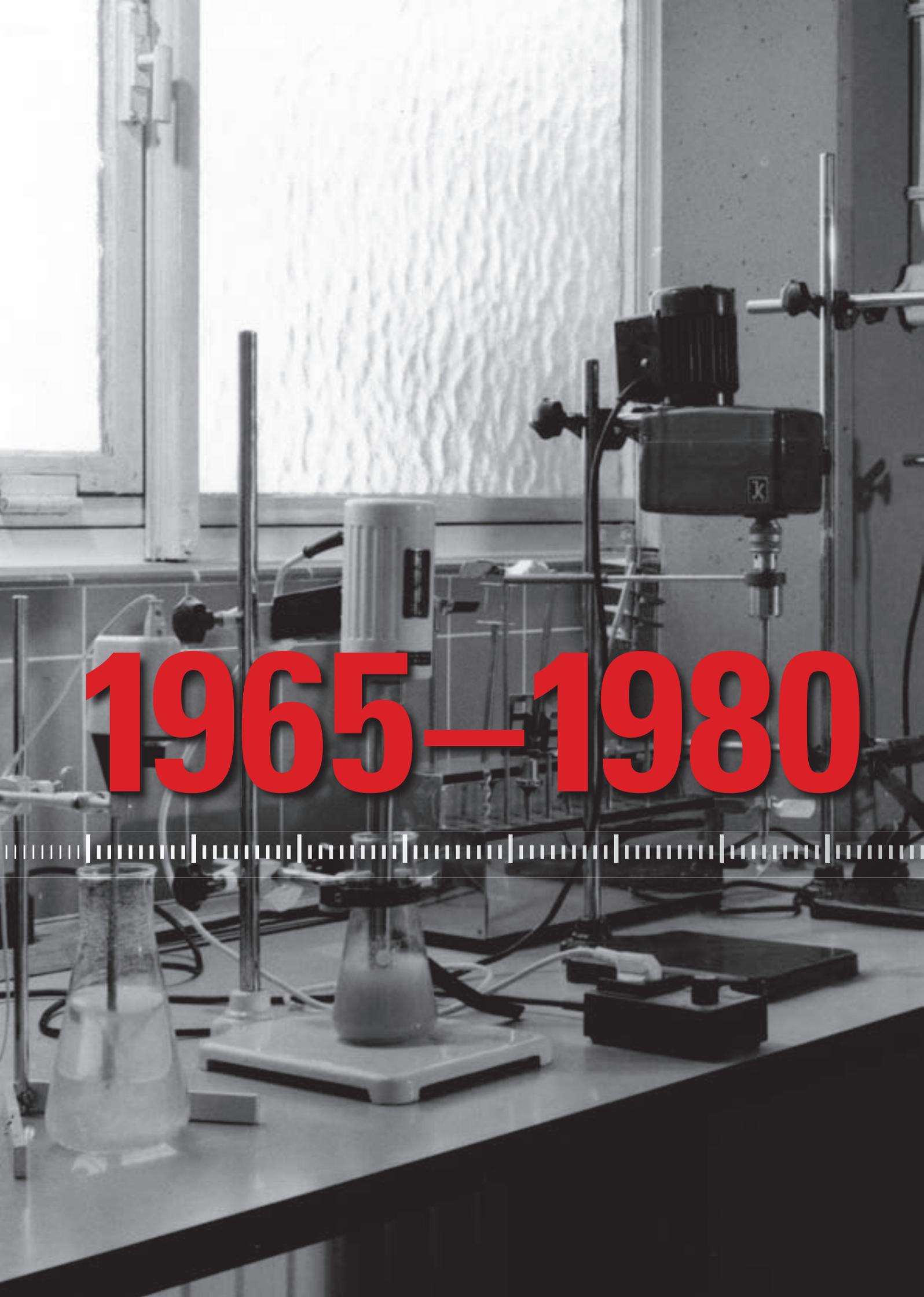
Verbunden mit den vielen Inbetriebnahmen vor Ort wechselte ich Ende der Siebziger in den Außendienst. Ich kam für die Produktbereiche der Labor- und Analysetechnik in Süddeutschland, aber auch in den Ostblock-Ländern herum. Fliegen war ja damals noch exotisch. Meist fuhr man im Auto zu Kunden oder auf Messen und Ausstellungen. Es war nicht ungewöhnlich, dass sich Verkäufer mehrerer Unternehmen zusammen taten, um im Auto nach Budapest, Sofia oder bis nach Moskau zu fahren, um dort Gemeinschaftsausstellungen zu bestreiten. Weil ich in dieser Zeit auch viel mit Kalorimetrie zu tun gehabt habe, wurde ich 1991 stellvertretender Geschäftsführer – damals noch in Heitersheim. Heute koordiniere ich die Produktionsstätten im In- und Ausland. Stolz macht mich dabei das Zusammenwirken und das Miteinander vieler Nationalitäten. **Die IKAianer sind zwischenzeitlich ein multikulturelles Völkchen.**

Wenn ich zurückblicke, gab es zwei große Veränderungen im Hause IKA: Eine am Ende der 70er Jahre, als mehr und mehr die Elektronik Einzug hielt. Der mechanische oder elektromechanische Aufbau eines Gerätes wurde langsam aber sicher ersetzt durch den vollelektronischen Leiterplattenaufbau. Vorher waren wir meisterhafte Mechaniker, die praktisch alles im eigenen Hause, mit sehr hoher Fertigungstiefe selbst erstellt haben. Die neue Prozess-Technologie zusammen mit unserem modernen Industriedesign hat die Labors, aber auch unsere Produktion und deren Fertigungsprozesse gewaltig verändert. Heute kann man sich nicht mehr vorstellen, dass wir manche Geräte fast 30 Jahre unverändert gebaut haben; pausenlose Innovation und Flexibilität sind angesagt. Die zweite Veränderung war die systematische Expansion in den wichtigsten Wirtschaftsregionen, wie USA, Malaysia, China, Japan, Indien und Brasilien, in der Ära René Stiegelmann junior. Dabei hat sich das Unternehmen in Sachen Internationalität, Verwaltung, Organisation, Beschaffung und Fertigung deutlich verändert.



„Stolz macht mich das Miteinander und das Zusammenwirken vieler Nationalitäten.“





1965–1980



Bewährtes wird immer besser

Im 1965 bezogenen Neubau am Rande Staufens geht es vor allem darum, mit der technischen Entwicklung Schritt zu halten. Die Elektronik hält Einzug in die Geräte, der Computer in die Verwaltung. Ungewöhnlich: Drei Inhaber-Unternehmerinnen übernehmen nach dem Tod Ihrer Ehemänner die Verantwortung.



Die ersten Konjunkturschwankungen und Strukturverschiebungen hinterließen praktisch keine Spur in den Bilanzen von Janke & Kunkel.

„Die bauen ja noch Röhrengeräte!“, durchfuhr es Viktor Press, als er 1967 zu Janke & Kunkel kam. Zuvor hatte der junge Ingenieur bei IBM in Böblingen bereits elektronische Steuerungen und gedruckte Schaltungen verbaut. In Staufen bekam er jetzt freie Hand, eine Versuchswerkstatt aufzubauen. Mit einem kleinen Stab elektronikbegeisterter Mitarbeiter entwickelte er bewährte Geräte weiter.

Die Rezession von 1966/67 setzte damals gerade einen dicken Punkt hinter die Wirtschaftswunderzeit. Statt das Wachstum zu organisieren und den Wohlstand zu verteilen, musste sich die Politik erstmals mit

Investitions- und Konjunkturprogrammen befassen. Die D-Mark wurde härter und verteuerte die Exporte, während der Ölpreisschock ab 1973 zum Nachdenken über das Energiesparen zwang. Gleichzeitig begann der industrielle Sektor unaufhaltsam zu schrumpfen. Immer mehr Menschen arbeiteten in Banken, Versicherungen, im Bildungs- und Gesundheitswesen.

Dennoch: Chemie- und Kunststoffindustrie florierten, weshalb die ersten Konjunkturschwankungen und Strukturverschiebungen praktisch keine Spur in den Bilanzen von Janke & Kunkel hinterließen.



→ Links: Moderne Maschinen hoben am neuen Standort die Produktivität.

→ Rechte Seite: Die Rührermontage erforderte noch viel Handarbeit.

1966
Ludwig Erhard tritt als Kanzler zurück



Gudrun Stiegelmann war entschlossen, selbst im Unternehmen mitzuwirken.

Nach dem Tod Herbert Leiberichs 1950 und René Stiegelmanns 1962 waren die operativen Aufgaben ange-
stellten Geschäftsführern übertragen worden. Als Wil-
frid Leiberich 1966 starb, verlor die Firma mit ihm den
letzten der ursprünglichen Teilhaber und Geschäftsfüh-
rer. Operative Aufgaben übernahm bald Josef Weber
als Kaufmännischer Geschäftsführer (1974–1990). Al-
fred Wanninger wirkte als Technischer Geschäftsführer
(1975–1983), gefolgt von Manfred Bauer (1981–1993).

Die Unternehmensanteile lagen nun in den Händen der
drei Unternehmerwitwen. Gudrun Stiegelmann war
nach dem Tod ihres Mannes entschlossen, selbst im
Unternehmen mitzuwirken. Als Enddreißigerin und Mut-
ter zweier Kinder wagte sie 1963 einen ungewöhnlichen
Schritt: Sie schrieb sich an der Freiburger Universität ein
und machte nach vier Jahren das Examen als Volkswirtin.
So gerüstet kümmerte sie sich um die Unternehmens-
statistik und später um das gesamte Finanzwesen.

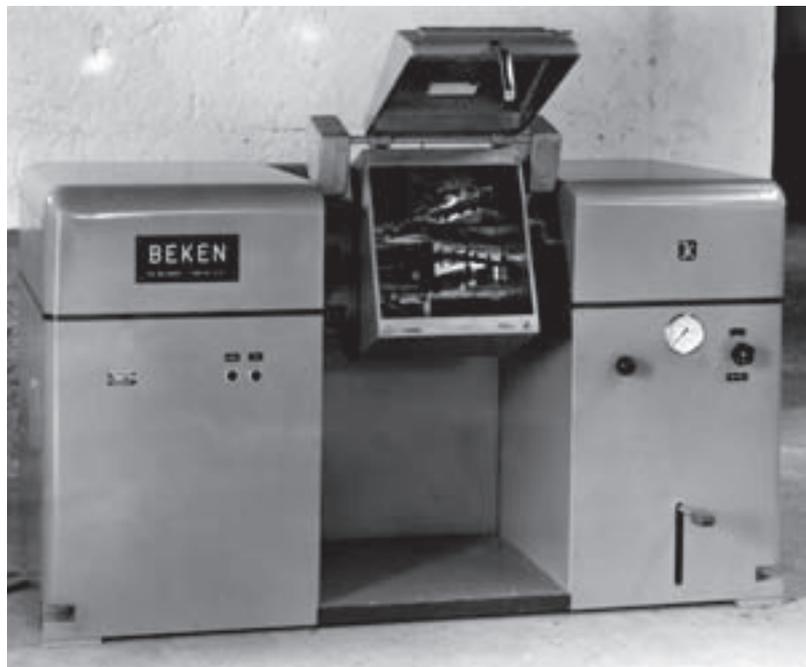


→ Gudrun Stiegelmann mit
den Eigentümern der engli-
schen Firma Beken.



→ Links: Stolz betrachtet die Mitarbeiterin eine Knetmaschine HKS 125.

→ Unten: Für Beken-Knetmaschinen hatte IKA die Patente gekauft. Die Maschinen wurden in verschiedenen Größen gebaut und in alle Welt exportiert.



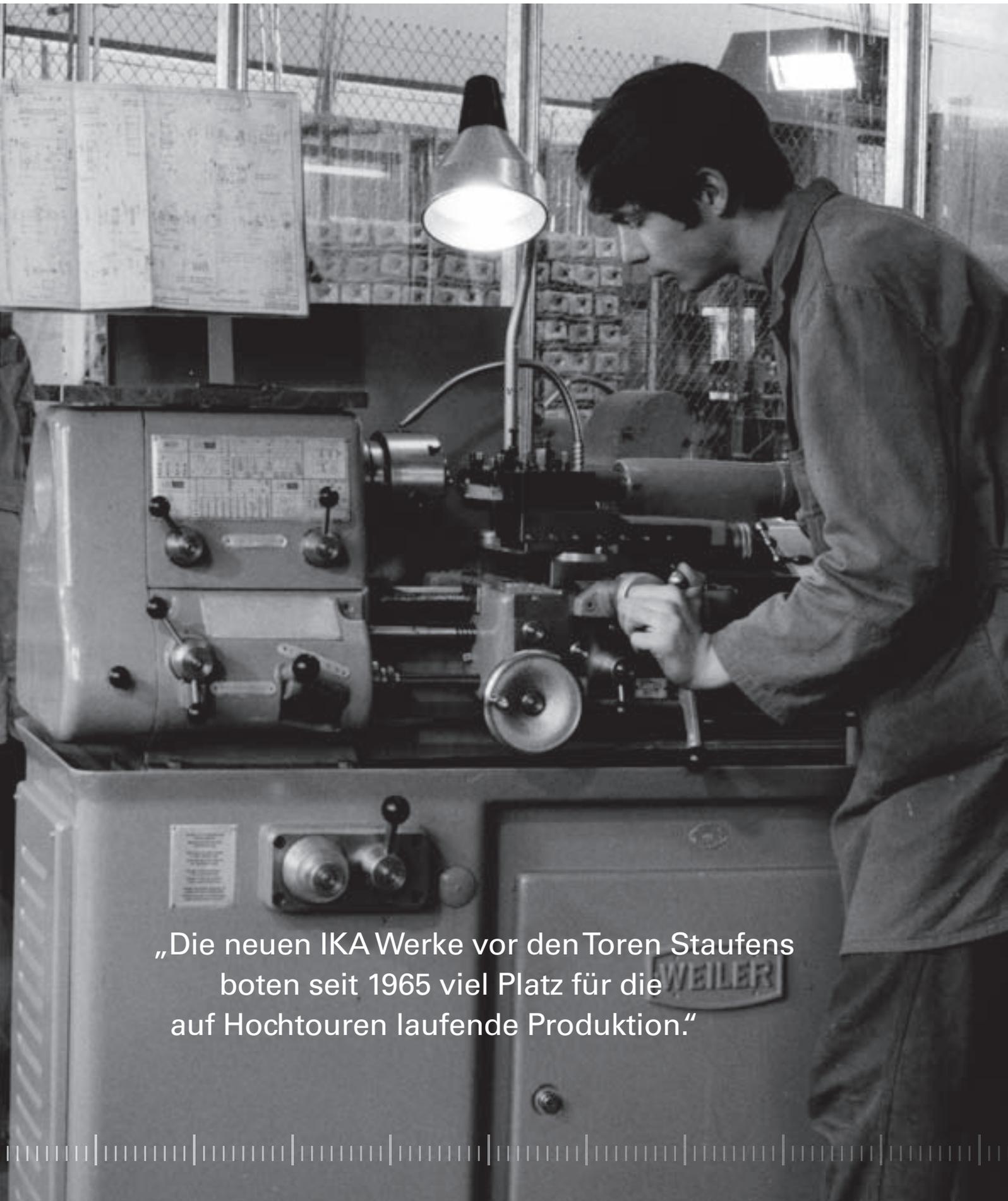
Elektronikabteilung notwendig

Technologisch bauten die IKA-Werke ihre Position konsequent aus. 1969 begannen Magnetrührer mit Druckgussgehäuse, Direktantrieb, elektronischer Steuerung und einer Silumin-Heizplatte, die riemenbetriebenen Modelle mit Blechgehäuse abzulösen. Der Rührer RW 20, der 1973 nach dreijähriger Entwicklungszeit den RW 18 ablöste, trug als erstes Gerät der Branche bereits das VDE-Sicherheitszeichen. Die Ultra-Turraxe wurden mit Motoren von 10 bis 40 kW ausgerüstet und Beken-Knetmaschinen nach Kundenwunsch angepasst.

Bis Ende der 70er Jahre entwickelten sich integrierte Schaltungen explosionsartig, so dass eine eigene Elektronikabteilung geschaffen wurde. Die elektronischen Bauteile setzte man bald an Bestückungsmaschinen entlang einer Lötstraße zusammen.







„Die neuen IKA Werke vor den Toren Staufens boten seit 1965 viel Platz für die auf Hochtouren laufende Produktion.“

1972 übernahm das Unternehmen schließlich das Luzerner Forschungslaboratorium und die angegliederte Kinematica GmbH des zuvor verstorbenen Professor Willems. Hier hatte die Wiege der Rotor-Stator-Technologie der Ultra-Turrax-Maschinen gestanden. Seit den frühen 60er Jahren hatten beide Firmen auf dem Gebiet der Ultra-Hochfrequenz-Dispergiertechnik zusammengearbeitet.

Das Labor rollt

Auf der Leipziger Herbstmesse, gab es in diesem Jahr eine Goldmedaille für technische Leistungen. Prompt kam im Jahr darauf aus der DDR ein Großauftrag über neun „Dispax-Reactoren“.

Mitte der 70er Jahre machte die „Janke & Kunkel KG, IKA Werk“ mit rund 200 Mitarbeitern 15 Millionen Mark Umsatz. In den vier Produktbereichen Laborgeräte, Industriemaschinen, Sondergeräte für Medizin, Dentaltechnik und Milchkombination sowie Umwelttechnik hatte man das Know-how auf ein breites Spektrum von Einsatzgebieten angewandt.

Im „Rollenden Labor“, einem zum mobilen Messestand ausgebauten Bus, führten IKA-Fachleute neue Produkte direkt vor den Unternehmen, Universitäten und Schulen vor. Diese praktische Kundennähe war ebenso typisch, wie die Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Vertriebswegen. Das Konzept fand allerdings schnell Nachahmer. Schließlich machten so viele Labors vor den Werken Halt, dass die besuchten Unternehmen ihren Einkäufern dafür nicht mehr frei gaben.

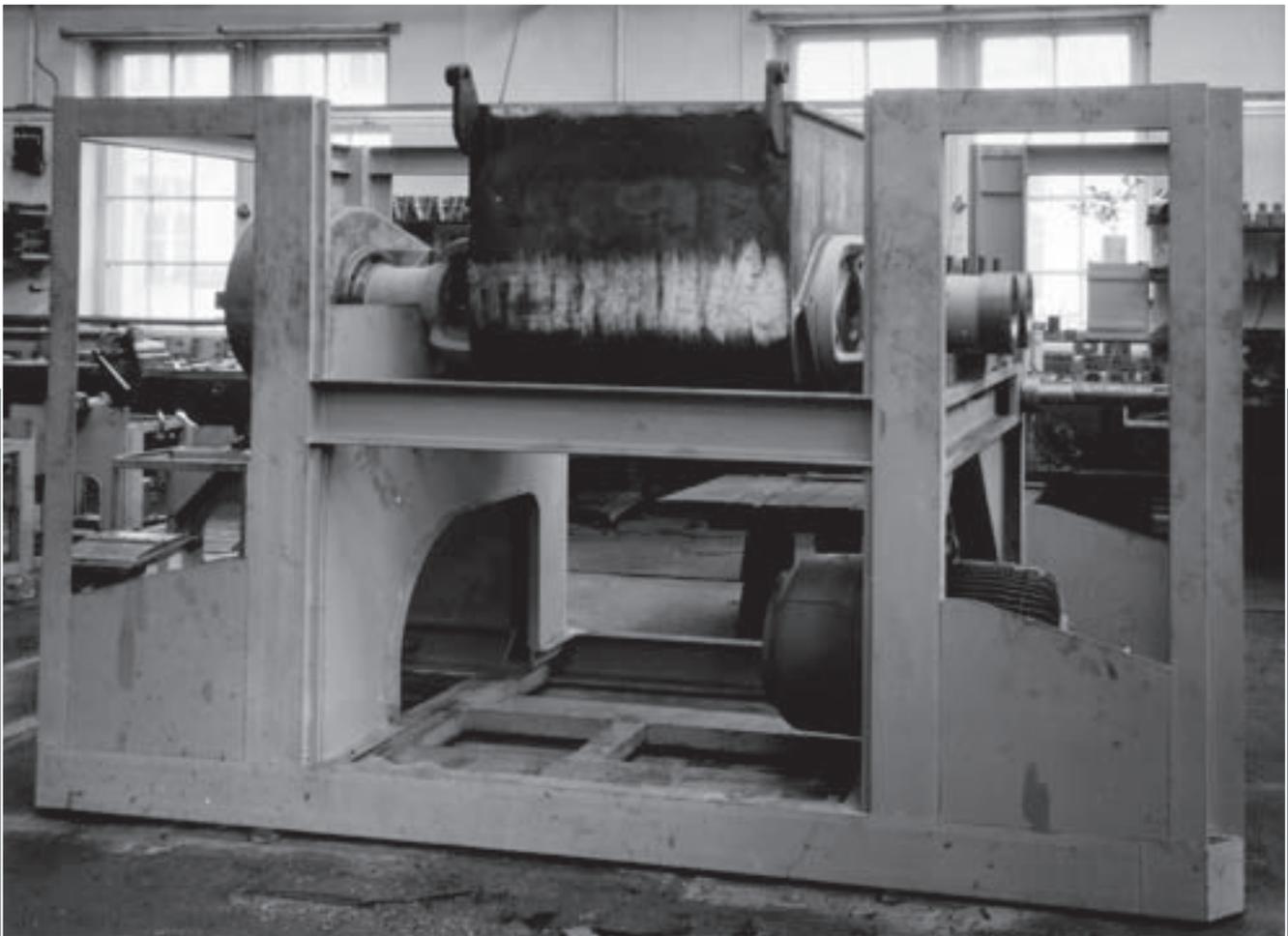


→ Links: Prokurist Ernst Delfmann (links im Bild) nimmt auf der Leipziger Messe eine Goldmedaille für IKA entgegen.

→ Unten: Testlauf im Firmenlabor



Mitte der 70er Jahre hatte man das Know-how
in vier Produktbereichen auf ein breites Spektrum
von Einsatzgebieten angewandt.



→ Morgen geht's weiter: Blick in die Maschinenbauhalle

Als ich 1974 eine Ausbildungsstelle suchte, wollte ich unbedingt Programmierer werden. Das war ja damals noch etwas für Eingeweihte, der Begriff „IT“ noch nicht verbreitet. Ein Ausbilder eines großen Rechenzentrums riet mir damals, erst mal „etwas Rechtes“ zu lernen. So wurde ich bei IKA Industriekaufmann. Direkt nach meiner Ausbildung konnte ich in das Projekt „Einführung eines Systems zur Unternehmensplanung“ einsteigen. So lernte ich alle Bereiche gründlich kennen. Natürlich ging das noch alles von Hand mit endlosen Tabellen und Additionen. Wofür man sich heute schnell eine Excel-Tabelle bastelt, dafür saß man damals stunden- und tagelang.

Trotzdem zog es mich zu den Computern. In der EDV hatten wir damals so genannte Magnetknoten-Computer von Kienzle. Die kann man heute im Deutschen Museum bewundern. Als der Leiter der EDV schwer erkrankte, habe ich die Aufgabe übernommen. 1978 sollte ein PPS-System (Produktionsplanungs- und Steuerungssystem) für die Bereiche Buchhaltung, Auftragsbearbeitung, Fertigungsplanung und Materialwirtschaft angeschafft werden. Mit gerade 22 Jahren sollte ich die geeignete Anlage aussuchen. Es gab damals praktisch nur IBM, Nixdorf und Siemens. Die haben natürlich ganz schön gerangelt, um den Zuschlag zu bekommen. Am Ende machte eine kleine Firma in Konstanz das Rennen. Die waren einfach die Besten und arbeiteten damals schon mit verteilter Intelligenz.

1979 führten wir das System dann schrittweise ein. Erst in der Buchhaltung und dann in der Auftragsbearbeitung im Verkauf. Später wurde das System in die Lohnabrechnung und die anderen Abteilungen übernommen. **Das war sehr innovativ, echte Pionierarbeit.** Es gab noch wenig brauchbare Software, so dass wir die eingesetzte Standardsoftware selbst auf unsere Bedürfnisse angepasst haben. Ab 1991 ging es dann darum, für alle drei deutschen Firmen ein gemeinsames Controlling-System aufzubauen und am Ende zu einer Firma zu konsolidieren. Im November 1993 wurde ich zum Prokuristen bestellt.

Das letzte Jahrzehnt war für mich vor allem geprägt durch die Einbindung aller Niederlassungen weltweit in ein einheitliches Controlling-System sowie die Firmengründungen in China, Japan und Indien. Das braucht jedes Mal viel Abstimmung und Einübung. Nicht wegen der Programme – die IT ist heute leicht zu handhaben – sondern wegen der verschiedenen Mentalitäten. Erst mal muss alles auf IKA-Standard gebracht werden, denn geplant und gebucht wird ja immer vor Ort. Und natürlich ist der Umgang mit den Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Behörden in den USA, in China, Malaysia, Japan und Indien auch eine spannende Erfahrung. Aber ich muss sagen, bisher bekommen wir das jedes Mal gut hin.



„Direkt nach meiner Ausbildung konnte ich in das Projekt ‚Einführung eines Systems zur Unternehmensplanung‘ einsteigen.“



Mehr als das Übliche

Seine Marktführerschaft verdankt IKA der Tradition, immer etwas mehr zu tun und immer ein Stück besser zu sein als andere. Wer bei IKA arbeitet, spürt das und trägt seinen Teil dazu bei. Umgekehrt profitieren die Mitarbeiter von Arbeitsbedingungen, die solche Leistungen ermöglichen. Löhne und Gehälter sind ebenso überdurchschnittlich wie die Möglichkeiten, die Arbeitszeit flexibel zu gestalten. Ein Sozialfonds springt ein, wo Einzelne oder Familien in Not geraten. Das Engagement endet nicht am Werkstor. Familie Stiegelmann fördert in Ihrer Heimatstadt Staufen Kirchen, Schulen und Kindergärten ebenso, wie das Schwimmbad, die Feuerwehr, verschiedene Vereine und kulturelle Veranstaltungen.

Jedes Jahr reisen Mitarbeiter mit Partner im Rahmen eines Incentive-Programms für zehn Tage in die IKA-Standorte Wilmington (USA) oder Guangzhou (China). Nicht weil sie ihr Produktions- oder Umsatz-Soll erfüllt haben. Sie wurden vorgeschlagen, weil sie sich mit den Unternehmenszielen identifizieren und beispielhaft die IKA-Werte Vertrauen, Respekt, Gleichheit und Vielfalt mit Leben erfüllen. Vor Ort erwartet sie neben Einblicken in das Arbeiten und Leben der Kollegen dank Mietwagen ein erlebnisreicher Entdeckungsurlaub



→ Links: Der Incentive-Plan berücksichtigt auch gelebte Werte.

→ Unten: Aktive Rentner für „HANDS for children“. René Stiegelmann mit den Ehrenamtlichen 2008.





Verantwortung für Schwächere übernimmt seit 1997 eine Gruppe von Ruheständlern. Im Rahmen des IKA-Hilfsprojekts „HANDS for children“ montieren sie das Einhängethermostat EH 1. Später kam der Schüttler „Vortexer“ dazu. Mit dem Erlös dieser Produkte konnten sie schon viel bewegen: In Zusammenarbeit mit der Christoffel-Blindenmission wurden peruanische Kinder am Auge operiert. Viele können nur deshalb noch sehen. In Zusammenarbeit mit Karlheinz Böhm's „Menschen für Menschen“ entstanden in Äthiopien zwei Schulen.

Zurzeit kommen die Erlöse aus „HANDS for children“ einem Dorf in den peruanischen Anden zugute. Schon jetzt verkürzt eine neue Straße die vorher endlosen Wege zu den Märkten. Dadurch können die Menschen dort Gemüse, Obst, Wolle, Milchprodukte verkaufen. In Weiterbildungsprojekten lernen sie, die Alpaka-Zucht zu verbessern und so hochwertigere Wolle zu gewinnen.



Kontakte finden und vertiefen





Von Anbeginn baute Janke & Kunkel seine Apparate in engem Kontakt zu Wissenschaftlern und Abnehmern. Kein Wunder, dass das Unternehmen überall dort zu finden war, wo sich Einkäufer und Branchenexperten tummelten! Hier ließen sich die immer komplexer werdenden Geräte und Maschinen am besten erklären. Und natürlich entstanden Kontakte, die zu Verbesserungen und Neuentwicklungen führten.



Messe



„... in Anerkennung hohen wissenschaftlich-technischen Niveaus ...“

Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelte sich die Leipziger Messe zu einem Zentrum des Ost-West-Handels. Sie fand jeweils im Frühjahr und im Herbst statt. Seit 1957 waren dort regelmäßig auch IKA-Geräte und Maschinen zu sehen. Im März 1964 gab es für das Willems-Reactron „in Anerkennung hohen wissenschaftlich-technischen Niveaus“ eine Goldmedaille. 1972 folgte eine weitere für technische Leistungen.







Messe



Das bedeutendste Schaufenster für IKA ist die internationale Kongress-Ausstellung ACHEMA. Als nach eigenen Angaben „weltweit einzige Gesamtschau aller Investitionsgüter für die Prozessindustrie“, „Innovationsplattform und Technologiegipfel mit weltweiter Ausstrahlung“ und „Branchenforum der führenden Unternehmen“ bot sie von Anfang an die ideale Plattform für das innovationsfreudige Unternehmen.

Schon auf der ersten ACHEMA im Jahr 1920 war Janke & Kunkel eine der 75 Firmen, die sich auf den bescheidenen 560 Quadratmetern präsentierten. Danach ließen die Kölner und später Staufener Tüftler keine der im zwei- und dreijährigen Rhythmus stattfindenden Schauen aus.

Für soviel Treue gab es 1970 die ACHEMA-Gedenkmünze in Titan für Messeteilnahme seit 1920. 2009 – mittlerweile zeigen in Frankfurt rund 4.000 Aussteller ihre Produkte – war IKA schließlich eins von nur 15 Unternehmen, die für die 25. Teilnahme ausgezeichnet wurden.



→ Treuer Teilnehmer bei der ACHEMA: Der IKA-Stand 1927 (links oben), 1952 (links unten), 1961 (rechts unten) und im Jahr 2006 (rechte Seite).



Aus dem ACHEMA-Bericht 1937:

„Die von Janke & Kunkel auf dieser ACHEMA erstmalig geübte praktische Vorführung fast sämtlicher Apparate fand viel Interesse und führte zu einer stetigen Umlagerung dieses Standes, so dass schon während der Ausstellung eine Anzahl weiterer Aussteller zu gleichartiger Vorführung schritt.“



Goldmedaille für hervorragende Leistungen anlässlich der „Großen Ausstellung Düsseldorf 1926 für Gesundheitspflege, soziale Fürsorge und Leibesübungen“



→ Auch bei der Analytica – der Internationalen Leitmesse für Labortechnik, Analytik, Biotechnologie und Analytica Conference – ist IKA regelmäßig vertreten, so etwa 1968, 1978 (Abb. linke Seite), 2002 oder aktuell 2010 (Abb. rechte Seite).



Messe



IKA-V
GJIAN

1980—1995



广州仪科实验室技

VORKS
GZHOU

Der Sprung ins Ausland

In den 80er Jahren wird auch das neue Firmengelände zu eng. Maschinenbau und Analysetechnik werden als Tochterunternehmen in Nachbargemeinden ausgelagert. Das erste Auslandswerk entsteht in den USA, das zweite in Malaysia. Eine weitere Firma liefert Spezialmaschinen, unter anderem für das Ariane-Programm der Europäischen Raumfahrtagentur ESA.



技术有限公司

Kaum hatte René Stiegelmann jun. 1980 sein Diplom als Betriebswirt in der Tasche, zog es ihn ins elterliche Unternehmen. Als Schüler und Student hatte er dessen Aufblühen verfolgt. Jetzt wollte er mit anpacken. Unter der Leitung von Alfred Wanninger, dem damaligen Geschäftsführer des IKA-Maschinenbaus, durfte er den Aufbau des Maschinenbaus miterleben. Das Staufener Werk bot der Produktion von Dispergiermaschinen und Knetmaschinen einfach nicht mehr genügend Platz.

René Stiegelmann arbeitete sich in die Technik ein und knüpfte schon früh Kontakte zu amerikanischen und asiatischen Interessenten. Das Biengener Werk florierte und wurde 1983 als „IKA-Maschinenbau Janke & Kunkel GmbH & Co. KG“ zu einer eigenen Gesellschaft. 1985, zum 75-jährigen IKA-Jubiläum, zog sie in die neu gebauten Hallen auf dem Staufener Firmengelände. IKA-Maschinenbau entwickelte sich rasant. Aus dem anfänglichen Umsatz von zwei Millionen DM wurden bis zum Jahre 1989 45 Millionen DM. Zahlreiche

Patente von IKA-Maschinenbau sicherten den technischen Vorsprung gegenüber Wettbewerbern im In- und Ausland. Das kontinuierliche Knet- und Extrusionssystem Conterna wurde 1995 mit dem Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet.

Sprung über den Teich – Eine Erfolgsstory in den USA

Auf Reisen in den USA war René Stiegelmann jun. klar geworden, dass auf dem riesigen amerikanischen Markt mehr abzusetzen sein müsste, als die bisherige Handelsvertretung zuließ. Hinzu kam, dass der stetig fallende Dollar die Erträge schmälerte.

Für eine Produktionsniederlassung bekam Stiegelmann aus dem Unternehmen kein grünes Licht. Zu teuer und zu riskant erschien vielen das Vorhaben. Erst als er zusagte, das Projekt kostenneutral zu stemmen, bekam er freie Hand. Über eine Preiserhöhung im amerikanischen Markt erwirtschaftete er die Mittel, die für eine Firmengründung in Cincinnati nötig waren. In einer gemieteten Halle fand zunächst die Endmontage des „Dispax Reactors“, des „Ultra Turrax“ sowie von Chargen-Geräten und Inline-Systemen statt. Nach und nach entstanden Kleinserien mit Baukomponenten. Heute setzt die 1995 nach Wilmington, North Carolina, umgezogene Tochtergesellschaft jährlich rund 25 Millionen Dollar um.



→ Werkseröffnung in den USA: René Stiegelmann, Gudrun Stiegelmann, Paul Hengst (von links)

1985 ○
IKA feiert 75 Jahre



Als Schüler und Student hatte René Stiegelmann das Aufblühen des elterlichen Unternehmens verfolgt. Jetzt wollte er mit anpacken.

„Seit 1971 arbeitet meine Firma Bioblock schon mit IKA zusammen. In dieser Zeit hat sich die französische Labor-Landschaft sehr verändert. Die Begegnung mit René Stiegelmann war für mich ein ‚moment privilégié de l’existence‘“

Pierre Block, langjähriger Vertriebspartner der Firma IKA und seit vielen Jahren im Beirat



→ ACHEMA 1982 und ANALYTICA 1984:
Auf solchen Messen entstanden Kontakte
und Einschätzungen, die den Entschluss
reifen ließen: Noch besser als der Export
ist die Produktion in den Zielmärkten. Das
Werk in Cincinnati, im US-Bundesstaat
Ohio, machte 1985 den Anfang.



„Dass die Auslandswerke jeweils schnell im Plus waren, zeigt, dass die Strategie der Internationalisierung richtig war. Mit den USA, China, Malaysia und Indien haben wir die richtigen Länder gewählt. Wichtig war auch, diese Unternehmen innerhalb der gesamten Gruppe zu vernetzen. Das Engagement in China und Indien wird IKA langfristig absichern. Es war eine gute Entscheidung, dort zu produzieren. Denn nur so kann man diese riesigen Märkte erobern.“

Dr. Christoph Scholz, Rechtsanwalt
und langjähriger Vorsitzender des IKA-Beirats



Vor dem Hintergrund dieses Erfolgs fiel die Entscheidung leichter, auch in Asien zu produzieren. Als viele deutsche Unternehmer noch zögerten, wurden 1995 IKA-Works in der malaysischen Hauptstadt Kuala Lumpur eröffnet.

Den Weg in die Selbstständigkeit nahm 1987 auch der Bereich Analysentechnik. Im benachbarten Heitersheim entstand für fünf Millionen Mark ein Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionszentrum. 1987 firmierte der Bereich dann als „IKA-Analysentechnik GmbH“. 1999 bezog diese Firma wieder Räume im Staufener Werk.

Selbstverständlicher Bestandteil vieler Geräte waren jetzt mikroelektronische Bauteile. Weil die auch für Dauerhaftigkeit sorgten, hob IKA als eines der ersten Unternehmen der Branche die Garantiezeit von sechs Monaten auf zwei Jahre an. Bis 1988 hatte der Maschinenbau einen mächtigen Aufschwung genommen. Dazu trugen auch Spezialmaschinen bei, die explosionsgefährdete Stoffe bearbeiten konnten. Die waren

in der Pharmaindustrie ebenso gefragt wie in der Raketentechnologie. So konnte etwa die European Space Agency (ESA) mit IKA-Technologie die Treibsätze ihrer Ariane-Trägerrakete optimieren. Für diese Sparte wurde 1988 eigens die Propex GmbH gegründet – und bald wieder geschlossen. Ein Ausfuhrverbot für Maschinen, die auch für Rüstungszwecke taugen, machte weitere Entwicklungen sinnlos.

Dieser Rückschlag war kaum verdaut, als ein finanzieller Kraftakt anstand. Nach dem Tod Gertrud Leiberichs im Jahr 1991 sollte deren Hälfte der Unternehmensanteile an Gudrun Stiegelmann übergehen. Dies gelang mit Bankenhilfe und auch durch die Unterstützung des 1995 gegründeten Beirats aus Unternehmern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten. Familie Stiegelmann war jetzt alleinige Eigentümerin der Firma – einer Firma, die in Staufen verwurzelt, aber längst über dessen Grenzen hinaus gewachsen war. 85 Jahre nach seiner Gründung vertrieb IKA mit 200 Vertretungen rund 700 Produkte in 60 Ländern.



→ Rote Ziegel, blauer Himmel: Die IKA-Tochtergesellschaft IKA-Works, Inc. USA in Wilmington, North Carolina

→ Die blaue Fassade signalisiert: Hier im chinesischen Guangzhou entstehen IKA-Produkte.





„Die Qualität deutscher Produkte hat mich immer beeindruckt.“

Offiziell bin ich seit Dezember 1992 bei IKA. Aber zu tun habe ich mit diesen Geräten schon seit fast 40 Jahren. Denn von 1971 bis 1991 war ich bei Tekmar, der damaligen Exklusivvertretung in den USA. Mein Freund Paul Hengst fragte mich, ob ich bei IKA eine Service- und Reparaturabteilung aufbauen möchte. Ich sagte zu. 1992 wurde ich dann Sales- und Service Manager für die Laborprodukte. IKA kenne ich deshalb schon seit 1971.

Im September 1994 zogen wir mit der Firma nach Wilmington, North Carolina, um. Ich hatte das alte Werk außer Betrieb zu nehmen und alles nach Wilmington zu bringen. Verwaltung und Vertrieb arbeiteten schon seit September. Das vier Tage lange Wochenende an Thanksgiving schien uns ideal für den Umzug. Donnerstag beluden wir elf Sattelschlepper, die Freitag spät in Wilmington ankamen. Samstag Morgen begannen wir abzuladen und Montag Morgen waren wir einsatzbereit. Alles lief sehr glatt. Weil mir die Grundrisse schon seit Wochen vorlagen und ich die Gebäude angeschaut hatte, wussten wir genau, wo alles stehen sollte. Inzwischen bin ich Manufacturing Director und verantwortlich für Produktion, Entwicklung, Einkauf, Materialdisposition, Versand und Wareneingang.

Bei Tekmar verkauften wir eigene Laborgeräte und solche verschiedener Hersteller, darunter IKA. **Die deutschen Geräte waren so gut, dass wir keinen einzigen größeren Defekt hatten.** Die hielten zehn Jahre und länger. Entsprechend teuer konnten wir sie verkaufen. Die Qualität deutscher Produkte hat mich immer beeindruckt: Die letzten 25 Jahre bin ich immer einen deutschen Wagen gefahren. Ich glaube, Amerikaner und Deutsche sind beide stolz, fleißig und qualitätsbewusst. Deswegen haben wir immer so gut zusammengearbeitet.

Als ich anfing waren wir zwölf Leute. Heute beschäftigt IKA Works, Inc. USA 80 Mitarbeiter. Ich bin jetzt 57 und hoffe, noch zehn Jahre hier zu arbeiten und IKA wachsen zu sehen. **Und danach sehe ich die dritte Generation der Familie Stiegelmann das Unternehmen zu weiteren Höhen führen –** hoffentlich mit der selben dynamischen Art wie ihr Vater.



Den ersten Kontakt zu IKA hatte ich 1981 über Tekmar, die damalige Exklusivvertretung. Dort war ich Verkaufsingenieur. 1987 stieß ich zu IKA USA in Cincinnati, Ohio. Während meiner Zeit bei IKA hatte ich verschiedene Positionen: Vom Sales und Marketing Manager Process Technologie, Vice President Process Sales, Vice President IKA Cincinnati und Managing Director. Heute bin ich Director of Process Division. Während der ersten Wochen fand ich IKA formaler, strukturierter als eine amerikanische Firma. Und auch ein bisschen verschlossener gegenüber neuen Wegen der Unternehmensführung. Es gab eine Lernkurve hin zur Zusammenarbeit. Der gegenseitige Respekt wuchs aus unserer gemeinsamen Arbeitsmoral. Als die Sprachbarriere verschwand, verstanden wir unsere jeweiligen Kulturen und Arbeitsweisen besser und managten riesige Gebiete, wie Nord- und Südamerika. Deutsche Unternehmen denken automatisch global. Viele amerikanische Firmen haben von ihnen gelernt, was Weltwirtschaft und Niederlassungen bedeuten.

An IKA-Produkten gefällt mir, dass sie hervorragend konstruiert und schön gestaltet sind. Sie sind innovativ, liefern beste Ergebnisse, halten lange und sind pflegeleicht. Die deutsche Ingenieursarbeit und die hohe Qualität machen es zur Freude, diese Produkte zu verkaufen. Ich sehe aber auch, dass langer Urlaub, viele Feiertage bei gleichzeitiger 35 Stunden-Woche, Lohn- und andere hohe Kosten etliche deutsche Produkte auf dem Weltmarkt weniger wettbewerbsfähig machen.

Zwischendurch hatte ich IKA für acht Jahre verlassen, um für ein Wagniskapital-finanziertes Unternehmen zu arbeiten. Es ging um neue Technologien – noch ohne Verkäufe, Anwender und etablierten Ruf. Es war eine riesige Herausforderung, ganz ohne IKA-Infrastruktur und Unterstützung einen Weg und ein Geschäftsmodell zu finden. Dann ging ich zurück, um das Gelernte anzuwenden und IKA Process auf ein höheres Verkaufslevel zu bringen. Es geht darum, unsere Ausrüstung und Technologien in schlüsselfertige Systeme zu integrieren, die in großen Märkten große Probleme lösen.

Ich bin stolz auf die Art, wie sich die Menschen in allen IKA Werken entwickelt haben und jetzt so gut zusammenarbeiten.

Unsere Kinder wissen schon mehr von globaler Wirtschaft und das Internet macht die Welt kleiner. Gerade weil wir in den Nachrichten und aus der Presse so viel Negatives erfahren, halte ich es für das Wohl der nächsten Generation für entscheidend, dass wir zusammenarbeiten, unseren Optimismus behalten und auch in diesen harten wirtschaftlichen Zeiten Hoffnung verbreiten.





„Für das Wohl der nächsten Generation halte ich es für entscheidend, dass wir zusammenarbeiten, unseren Optimismus behalten und auch in diesen harten wirtschaftlichen Zeiten Hoffnung verbreiten.“

„IKA ist das einzige Unternehmen,
das ständig neue und weiterentwickelte
Produkte auf den Markt brachte.“





Wir sind in Japan eine vergleichsweise kleine Mannschaft. Als ich 2003 anfangen war waren wir vier. Jetzt kümmern wir uns zu zehnt um Marketing und Vertrieb in Japan.

IKA blickt jetzt auf 100 Jahre zurück. In Japan kennt man den Namen erst seit 15 Jahren. Das heißt: IKA behauptet sich hier in einer wirtschaftlich durchgehend sehr schlechten Zeit.

Während der letzten zehn Jahre konnten sich japanische Firmen praktisch keine Neuentwicklungen leisten. Sie bieten veraltete Produkte an, die sie immer billiger verkaufen müssen. IKA ist das einzige Unternehmen, das ständig neue und weiterentwickelte Produkte auf den Markt brachte. Dadurch wurde die Firma hier bekannt.

Wer in einem deutschen Unternehmen arbeitet, braucht vor allem Logik und Vernunft. Beides ist wichtig. **In einem japanischen Unternehmen spielt dagegen Gefühl eine größere Rolle.** Damit meine ich nicht Freude, Ärger oder Sorge. Sondern ein Empfinden, das Japaner von altersher besitzen, Verhaltensweisen, die in der Tradition wurzeln. Es sind Gefühle, die man durch kulturelle Erfahrung lernt. Dazu gehören eine Wehmut nach dem Verlorenen und ein Bewusstsein für das Pathos von Dingen.

IKA hat Produkte mit vielen Vorteilen und eine logische und vernünftige Geschäftspolitik. Damit werden wir im japanischen Markt wachsen. Doch ich glaube, dass wir unseren Fortschritt begrenzen, solange wir japanische Gefühle und Verhaltensweisen nicht zulassen. Wenn wir es aber tun, steht uns eine grenzenlose Zukunft bevor. Mein Ziel ist, die Firma in ganzer Würde an die nächste Generation weiter zu geben. Dazu sollte jeder einzelne japanische IKA-Mitarbeiter die angemessenen Gefühle und Verhaltensweisen beherrschen. So erlangen wir als Unternehmen eine Würde, für die uns Kollegen und Kunden weltweit respektieren werden und die sie versuchen werden nachzuahmen.

Ich kann es kaum glauben: Ende 2010 werde ich zehn Jahre bei IKA sein. Als ich jünger war, habe ich verschiedene Jobs ausprobiert. **Bei IKA habe ich meine berufliche Heimat gefunden.** In dieser Zeit hat sich viel getan bei uns. Am Anfang waren wir zu sechst im Büro und sechs Mitarbeiter in der Produktion. Heute sind wir 140 Kollegen.

Wir haben es geschafft, IKA unter den ausländischen Marken zur führenden zu machen. Unsere Kunden sind sehr zufrieden, vor allem wegen der Qualität. Die macht einen großen Teil unseres Rufs in China aus. Was den Marktanteil angeht, liegt natürlich noch ein weiter Weg vor uns.

Deutsche Firmen sind ja in China berühmt für ihre strenge Genauigkeit. Das gilt auch für IKA. Unsere deutschen Kollegen in der Technik nehmen alles sehr genau. „Schritt für Schritt“ heißt es bei Ihnen immer. Und das ist es wohl, was hochtechnische und hochqualitative Produkte global erfolgreich macht. Einmal beklagte sich ein Kunde, weil sein bestellter RV10 nicht kam. Aber unsere Qualitätssicherung gab das Gerät nicht frei. Der Vertrieb machte Druck, bekam aber zu hören: „Für Qualität gibt es keine Abkürzung“.

Ich mag, dass ich von Anfang an Vertrauen genoss. Ich arbeite selbstverantwortlich. Weil ich mich auf mein Wissen und meine Erfahrung verlassen kann, bekomme ich alle Aufgaben erledigt. **Eine kreative und zielorientierte Arbeitsweise wird hier gefördert. Dazu gehören eben auch Unabhängigkeit und Selbstständigkeit.**

Mit der deutschen Art zu arbeiten komme ich gut zurecht. Wenn mich überhaupt etwas daran stört, dann höchstens, dass alles streng nach Plan läuft. Es müssen schon Vulkane ausbrechen, damit einmal davon abgewichen wird. Lassen Sie es mich so sagen: Die deutsche Art ist wie eine Gerade. Die chinesische wie eine Kurve.



„Wir haben es geschafft,
IKA unter den ausländischen Marken
zur führenden zu machen.“



Nach meinem Bachelor of Commerce arbeitete ich in einer Anwaltskanzlei, die viele deutsche Mandanten betreut. Über die deutsch-indische Handelskammer ergab sich dann 2002 der Kontakt zu IKA. In so einem Unternehmen zu arbeiten war schon eine ganz neue Erfahrung. Außerdem war ich die erste Mitarbeiterin überhaupt. Es waren vier harte Monate des Aufbaus, in denen ich mich um sehr vieles kümmern musste. Wir brauchten Gebäude, Möbel, Geräte. Und natürlich eine Menge Papiere. Das waren auch lange Tage, denn für die 25 Kilometer von zuhause zu den IKA-Works brauche ich wegen des Verkehrs schon gut anderthalb Stunden. In dieser Gründungsphase habe ich natürlich auch viel gelernt. Ich glaube, es gibt keinen Unternehmensbereich, den ich nicht kennen gelernt habe. Heute kümmere ich mich hauptsächlich um Sales & Marketing.

Mit den deutschen Kollegen komme ich gut zurecht. Sie gelten für uns ja nicht nur als gut organisiert, sondern auch als sehr direkt. Man scheut in Indien oft, unverblümt zu sagen, was man denkt und was man möchte. Um den heißen Brei herum zu reden gilt durchaus als höflich. Vielleicht liegt es daran, dass ich für eine Inderin ziemlich deutlich auf den Punkt komme. Jedenfalls mag ich diese klare Kommunikation. Sie macht das Arbeiten um vieles leichter. Inzwischen sind wir 50 Leute. **Wir wollen in Indien unbedingt Marktführer werden. Daran würde ich gerne mitarbeiten und mich dabei im Unternehmen weiter entwickeln.** Wir haben hier sehr viele und gut ausgebildete Ingenieure und Techniker. Von daher wird es so schnell keine Personalengpässe geben.

„Ich mag diese klare Kommunikation.
Sie macht das Arbeiten
um vieles leichter.“





„Ein guter Weg, hier Kunden zu überzeugen, sind Seminare und Vorführungen vor Ort.“

25 Jahre bei IKA waren und sind eine sehr interessante Herausforderung für mich und auch für meine Familie. Meine ersten Tage bei IKA, als Studentenjobber, bleiben mir in guter Erinnerung. **Die Philosophie der Familie Stiegelmann ist, dass prinzipiell jeder Mitarbeiter seine Chance bekommt, kreativ zu sein.**

Schon früh lernte ich das Unternehmen in verschiedenen Bereichen kennen. Meinem damaligen Lehrmeister und meinen Kollegen bin ich sehr dankbar. 1997 kam ich als Technical Adviser für zwei Wochen zur Unterstützung unserer Tochterfirma IKA Works Asia nach Malaysia. 1998 habe ich als Engineer Consultant die Verantwortung bei IKA Works Asia übernommen. Dass meine vierjährige Tochter Diana und meine Frau Rosi damals mit nach Malaysia gegangen sind, hat mir den Wechsel sehr erleichtert. Eine harte Zeit begann, als im Juli 2000 die Umsiedlung für den Aufbau von IKA India anstand. 2002 übernahm ich wieder meine alte Stellung bei IKA Works Asia. Das war ein richtiger Kampf wegen des Währungswechsels von DM in „Teuro“

Trotz harter Zeiten gelang es uns, IKA Works Asia als kleines Vertriebsbüro zu erhalten. 2004 wurde mir die Verantwortung als Managing Director für IKA Works Asia übertragen, und im September 2005 kam die Verantwortung für den Standort in China dazu. **2007 begannen wir, IKA Works Asia um Research & Development zu erweitern.** Managing Director für China ist jetzt Herr Jacuk. Heute ist IKA Works Asia mit rund 50 Mitarbeitern für ganz Fernost inklusive Neuseeland und Australien verantwortlich. China ist momentan unser größter Markt. Er wird direkt von IKA Works Guangzhou bedient. Die größten Abnehmer sind Universitäten, Schulen und Entwicklungszentren. Der Maschinenbau verzeichnet in den letzten Jahren regen Zuwachs. Die 1995 gegründete IKA Works Asia als Headquarter für gesamt Asien arbeitet heute profitabel, obwohl die Asienkrise noch nachwirkt. Die Niederlassungen in Japan, Malaysia, China und Indien tragen zur Standortsicherung in Deutschland bei, wo momentan viele Firmen vom Markt verschwinden.

Unsere Spezialität ist Polymerisation. Als Bio-Polymerisation hat sie gute Zukunftsaussichten. Ein guter Weg, hier Kunden zu überzeugen, sind Seminare und Vorführungen vor Ort. Viele Anwender sind zufrieden mit dem was sie haben, bis sie sehen, dass unsere IKA Technologie einen Prozess von 15 Stunden auf drei Stunden reduziert und zudem ein besseres Ergebnis liefert – etwa die weltweit erste „IKA Kontinuierliche Bitumen-Anlage“ sowie die „IKA kontinuierliche Poly-Fiber Production Line“. Weitere Neuentwicklungen sind in Arbeit.

Unser gemeinsames Ziel ist, weltweit Marktführer zu werden, damit die Generationen in den nächsten 100 Jahren davon profitieren können.





A close-up, profile view of a man with short dark hair, looking down intently at a piece of equipment. He is wearing a dark blue polo shirt with the 'IKA' logo and 'TECHNIK' printed on it. The background is a blurred laboratory or industrial setting with a white lab coat and yellow safety glasses visible on the right. A horizontal line of white vertical bars of varying lengths is positioned across the middle of the image, partially overlapping the text.

1995—2010

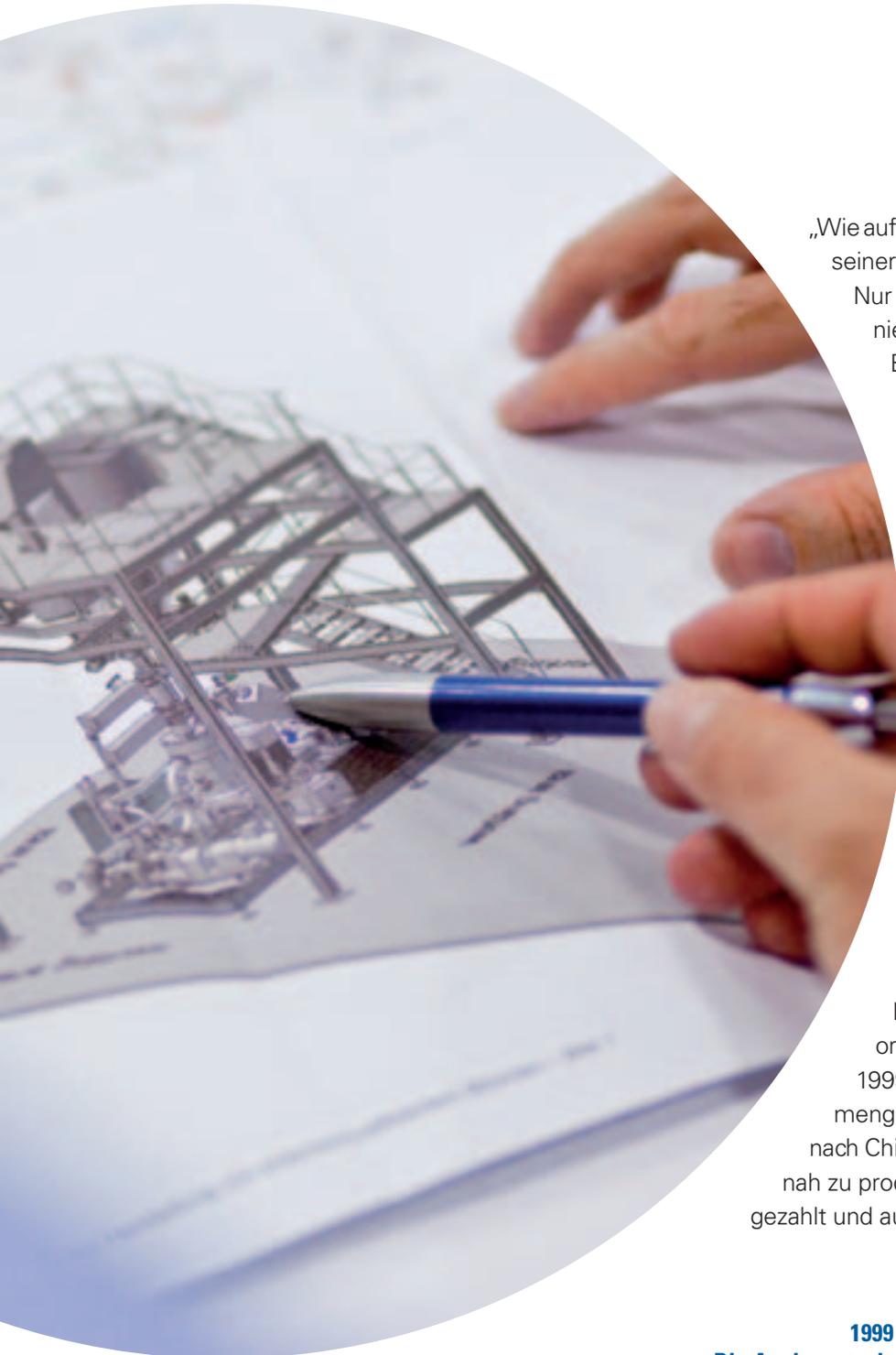
IKA
TECHNIK

A man wearing glasses and a white lab coat is looking through a yellow metal frame. The frame has several circular holes and is part of a larger structure. The background is slightly blurred, showing what appears to be a laboratory or industrial setting.

Als Global Player vor großen Herausforderungen

Ende der 90er Jahre konzentriert sich das Unternehmen am Stammsitz. In Staufen firmieren Labortechnik und Maschinenbau wieder gemeinsam. Doch die weltweite Expansion setzt sich fort: In China und in Indien entstehen IKA-Werke. International aufgestellt, stehen Neuentwicklungen und perfekter Service für Kunden rund um den Globus im Vordergrund.





„Wie auf dem Mond“ fühlte sich Viktor Press während seiner ersten Monate im chinesischen Guangzhou.

Nur mit einer Sekretärin und zwei Einkaufsingenieuren hatte er 1999 begonnen, von einem Büro im 19. Stock aus Teile für den RW 20 zu besorgen. „Gelbe Seiten gibt es nicht, und einfach jemanden fragen konnte ich auch nicht“, erinnert sich der Ingenieur, der zuvor in den IKA-Tochtergesellschaften in Cincinnati und Malaysia gearbeitet hatte. Doch Press akklimatisierte sich schnell und der kleine Mitarbeiterstab wuchs rapide.

Schon bald eröffnete in der Dreimillionenstadt eine IKA-Fabrik, die nach und nach fast das komplette Programm mit chinesischen Teilen montierte. Statt wie seit 1996 nur mit einem „Representative Office“ vertreten zu sein, trat IKA jetzt in China auch als Produzent auf.

Nachdem 1997 Analysentechnik und Labortechnik gesellschaftsrechtlich und Anfang 1999 in Staufen auch räumlich wieder zusammengeführt worden waren, eröffnete der Schritt nach China neue Perspektiven. Die Strategie, marktnah zu produzieren, hatte sich bereits in den USA ausgezahlt und auch in Malaysia zum Erfolg geführt.

**1999 Aufbau des Standorts China /
Die Analysentechnik kehrt nach Staufen zurück**

Heute sichert die Präsenz an drei Standorten in Asien auch den Bestand des gesamten Unternehmens.

2001 entstand im indischen Bangalore ein IKA-Werk. Seit 2009 stellt es selbst Geräte her. Heute sichert die Präsenz an drei Standorten in Asien auch den Bestand des gesamten Unternehmens. Denn mit günstigen Herstellungskosten und kurzen Lieferzeiten zeigt sich IKA auch auf Märkten wettbewerbsfähig, auf denen einheimische Konkurrenz erwächst. Untereinander

stimmen die ausländischen IKA-Werke ihre Zusammenarbeit präzise ab. Viele Bauteile werden gemeinsam von denselben Lieferanten beschafft, so dass IKA-Geräte, egal wo sie montiert werden, immer den hohen IKA-Standards genügen. Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen laufen in Stufen zusammen, um hier schnell Entscheidungen treffen zu können.



→ IKA Works China: Mitarbeiter in der Montage



„In einer Bilanzbesprechung nannte ich IKA einmal einen „weißen Raben“. Es war einfach ungewöhnlich, dass sich ein Unternehmen stetig gut entwickelt – auch in wirtschaftlich schlechten Zeiten. Normale Konjunkturschwankungen hinterließen in der Bilanz keine Spuren.

Da hatte ich in anderen Betrieben viel größere Sorgen. Aus meiner Sicht haben die dauerhaften und immer wieder modernisierten Produkte diese Beständigkeit ermöglicht.“

Dr. Dr. Eberhard Dobler, Wirtschaftsprüfer und Fachanwalt für Steuerrecht, langjähriger Berater der Geschäftsleitung

Mit einem blauen Auge endete im Jahr 2000 ein Ausflug ins Online-Geschäft. Die Labworld-Online AG, ein Informations- und Handelsportal rund um die Labortechnik, vereinte IKA-Know-how und sollte im Frühjahr an die Börse gebracht werden.

Doch für die Staufener platzte die Dotcom-Blase zu früh. Die Kurse brachen dramatisch ein, das Vertrauen in den Neuen Markt war zerstört. Der Börsengang wurde abgesagt, die Firma aufgelöst.

IKA nachhaltig entwickeln

Eine 2001 in Brasilien gegründete Niederlassung entwickelte sich zunächst gut. Die nationalen Einfuhrbestimmungen trieben jedoch die Stückkosten in die Höhe. Wettbewerbsfähige Preise waren so nicht mehr zu erreichen. 2004 wurde das Werk geschlossen.

Im Jahr seines Jubiläums steht IKA wieder einmal vor großen Herausforderungen. Als die Finanzmarktkrise Ende 2008 auf die Weltwirtschaft durchschlug, brachen dem Unternehmen Aufträge in Millionenhöhe weg. Nur die Anpassung der Arbeitszeit und der Mitarbeiterzahl im Werk Staufen konnte die Produktion in Deutschland rentabel halten. Eine weiterhin unsichere Wirtschaftslage, Währungsschwankungen und immer aggressivere Wettbewerber bestimmen jetzt die Wahl des Kurses.



→ IKA präsentiert sich asiatischen Einkäufern (oben). Hochqualifizierte Mitarbeiter sorgen für die legendäre IKA-Qualität (rechte Seite).



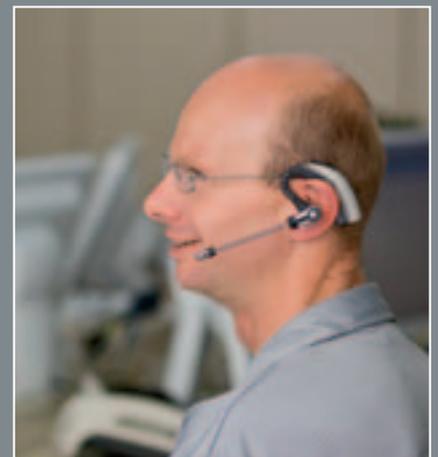


„Ideen, Ingenieure, Innovationen heißt die Formel für unseren künftigen Erfolg“, ist René Stiegelmann überzeugt. Deshalb verdreifachte er die Entwicklungsmannschaft in den vergangenen drei Jahren. Zahlreiche neue Produkte existieren als Zeichnungen, Studien oder Prototypen. Millionenbeträge fließen in den Ausbau des Kundenservice, weil komplexe Geräte und Maschinen eine immer engere Zusammenarbeit von Kunden und Entwicklern fordern. Dadurch werden alle IKA-Arbeitsplätze weltweit abgesichert.

Als Unternehmen, das auf drei Kontinenten entwickelt und produziert, kann IKA regionale Absatzschwankungen ausgleichen. Die Führung durch den Inhaber garantiert Unabhängigkeit und Nachhaltigkeit. „IKA war immer ein auf Dauer angelegtes Familienunternehmen“, sagt René Stiegelmann. „Ich freue mich und bin stolz, dass meine Söhne Marcel und Pascal entschlossen sind, diese Tradition fortzuführen.“



→ Erfolgsfaktor Kundenähe: Anwenderlabor und moderner Telefonservice sind zwei Beispiele, wie IKA seine Abnehmer heute vor und nach dem Kauf berät.





„Ich freue mich und bin stolz,
dass meine Söhne entschlossen sind,
die Tradition fortzusetzen.“



„Als ich im Herbst 2004 meine Ausbildung als Industriekaufmann bei IKA begann, war ich schon Schreinergehilfe.“



Ich mag das Praktische, das Sägen, Hobeln und Schrauben. Aber mir war klar, dass das Handwerk auch Menschen braucht, die etwas von Zahlen und Organisation verstehen. Natürlich war das eine gewaltige Umstellung. In der Werkstatt war ich in die Produktion eingespannt wie die anderen auch. **Hier ist es vielseitiger.** Als Azubi bei IKA habe ich Vertrieb, Einkauf, Produktionslogistik, Finanzbuchhaltung, Organisation, Marketing und Lager kennengelernt.

Im zweiten Ausbildungsjahr gewann ich den ersten Platz im IKA-Incentive-Plan Programm. Ich durfte für zwei Wochen zu unserer Tochtergesellschaft in Wilmington, USA. Da denke ich noch oft daran zurück. **Ich hatte Glück, dass damals alle Azubis übernommen werden konnten.** In die Produktionslogistik und Arbeitsvorbereitung bin ich allmählich reingewachsen. Und weil wir das alte Materialverwaltungssystem jetzt umstellen, habe ich viel über die Zusammenhänge und Informationsflüsse gelernt. Mit den Kollegen komme ich gut zurecht. Es erleichtert mir die Arbeit, dass wir ein unkompliziertes Miteinander haben, denn ich muss in meinem Job ja einiges erfahren und erfassen: Kennzahlen, Output, Durchlaufzeiten, Kapazitätsauslastung, Produktivität, Lagerbestände und vieles mehr.

Zurzeit mache ich abends den Betriebswirt VWA und absolviere ein Fernstudium an der Steinbeis-Hochschule Berlin. Da geht der Praxisbezug nie verloren: Über unsere Einführung von Kanban in die Montagelinie schreibe ich gerade eine Projektarbeit.



„Unsere Zukunft sehe ich als
Maschinenbauer in der Spezialisierung.“

Als ich 1979 bei IKA eine Ausbildung als Technischer Zeichner begann, bildete der Maschinenbau nur einen kleinen Teil des Unternehmens. Mein Vater, er war damals Technischer Leiter, hat dann 1981 in Biengen eine Halle gemietet und suchte Leute mit Pioniergeist. Klar war ich auch mit dabei. Die 20 Leute bildeten schnell eine verschworene Gemeinschaft. Es ging familiär und kameradschaftlich zu und zu besonderen Anlässen wurde auch gerne in der kleinen Kantine gefeiert. Es wurde schon damals sehr viel entwickelt und gebaut. Nicht alles verlief ohne Probleme. Ich erinnere mich gut an einen Fall, der den Geist der damaligen Mannschaft widerspiegelt: Als einmal eine Maschine kurz vor der Kundenabnahme nicht funktionierte, wurde ohne Murren die ganze Nacht durchgearbeitet, um den Kunden am nächsten Tag zufriedenzustellen. Das wäre heute nicht mehr so ohne weiteres möglich. Freitag Nachmittag wurde sowieso gearbeitet. Oft aber auch am Samstag. Die vielen Neukonstruktionen wollten bewältigt sein. Als 1982 René Stiegelmann in die Firma eintrat bekam der Maschinenbau neuen Schub. **Voller Begeisterung gingen wir internationale Projekte an. Und das zu einer Zeit, als noch nicht viele Firmen unserer Größe im fernen Ausland tätig waren.** Gut erinnere ich mich an meinen allerersten Flug mit 26 Jahren. 1985 war das, zusammen mit Gudrun und René Stiegelmann. 23 Stunden waren wir über Athen und Bombay nach Peking unterwegs, um einen großen Auftrag zu bekommen. Damals sah man noch nicht viele Ausländer dort. Es war schon ein komisches Gefühl. Wenig später kamen dann Indien und viele, viele andere Länder.

Das hat mich, wie auch viele andere Mitarbeiter aus Vertrieb, Montage oder Serviceabteilung, die in diese Länder reisen konnten, geprägt. Durch die Dinge die wir sahen, hat sich unsere Philosophie, pragmatisch auch schwierige Projekte anzugehen, ständig weiterentwickelt. Manchen erscheint unsere Art, Verfahrenstechniken zu entwickeln, manchmal etwas unsystematisch. Aber ich denke, nur so kommt man zu völlig neuen Lösungen. Unsere Zukunft sehe ich als Maschinenbauer weiterhin in der Spezialisierung auf Sondermaschinen und Anlagen für schwierige möglichst anspruchsvolle Technologien. Einfache Dinge kann jeder bauen. **Den Standort sichern wir aber mit Hightech.**



Vettern machen Wirtschaft





Von 1931 bis 1994 prägten die Familien Leiberich und Stiegelmann gemeinsam die Geschichte von IKA. Seither sind Gudrun Stiegelmann und René Stiegelmann jun. Eigentümer des Traditionsunternehmens. Marcel und Pascal Stiegelmann bereiten sich vor, in dritter Generation Verantwortung für IKA zu übernehmen. »»

.....
Familie

IKA steht für Janke & Kunkel Apparatebau. Der Name der Gründer lebt darin fort, obwohl seit mehr als 80 Jahren die Familien Leiberich und Stiegelmann das Unternehmen geprägt haben und prägen.

Es waren die Schwestern Lydia und Elsa Schneider, die beide Familien zusammenbrachten. Elsa heiratete Eberhard Hermann August Leiberich, der Direktor der IG Farben-Niederlassung in Brüssel und später im niederländischen Arnheim war. Er starb 1941. Lydia (1877–1944) wurde die Frau von Dr. Jules Armand

Stiegelmann (1874–1925), Direktor bei der BASF in Ludwigshafen. Der Stolz und die Unbeugsamkeit dieses vielseitig interessierten und weitgereisten Mannes wirken bis heute nach. Direktor sollte der gebürtige Franzose nur werden, wenn er die deutsche Staatsbürgerschaft annahm. Jules Armand Stiegelmann lehnte ab – und bekam die Stelle dennoch.

Beide Herren waren erfahrene Chemie-Manager, die wussten, welches Marktpotenzial die chemische und pharmazeutische Industrie bot.



→ Links: Dr. Jules Armand Stiegelmann (1874–1925)

→ Rechte Seite: Genossen das Vertrauen der Unternehmer-Familien: K. Ruppenthal (Chemiker) und die beiden Prokuristen Ernst Delfmann und Norbert Tritschler (von links).





Familie



→ René Stiegelmann sen. (1905–1962) mit seiner Frau Gudrun

Und so steckte Hermann Leiberich 1929 nicht nur privates Kapital in die Wiederbelebung von Janke & Kunkel, sondern setzte auch seine Söhne an die Schaltstellen: Herbert, Jahrgang 1897, der in Berlin Chemie studiert hatte, trieb die Technik voran. Sein 1903 geborener Bruder Wilfrid kümmerte sich als Diplomkaufmann um die Zahlen.

Als sie überlegten, wie dem noch schwachen Vertrieb auf die Beine geholfen werden könnte, erinnerten sie sich 1931 an ihren Cousin René Stiegelmann, Jahrgang 1905. Der hatte an der Krefelder Seidenschule eine Ausbildung zum Färbereitechniker gemacht und konnte auch dringend benötigtes Kapital mitbringen. Mit seiner aufgeschlossenen und kontaktfreudigen Art half er, die Firma durch die Weltwirtschaftskrise zu bringen. 1937 wurde er Kommanditist.





Familie



→ Oben: René Stiegelmann sen.

→ Rechte Seite: Gudrun Stiegelmann mit Sohn René und den Enkeln Pascal (links) und Marcel (rechts)

Die drei Vettern leiteten das Unternehmen in Köln, bewältigten gemeinsam den Umzug nach Staufen und verhalfen ihm nach dem Krieg wieder zu Weltgeltung.

Armand und Lydia Stiegelmann ruhen auf dem Straßburger Friedhof St. Helène. Das bis heute erhaltene Grabmal zeigt einen kleinen Jungen; die Eltern hatten es ihrem schon im Alter von fünf Jahren verstorbenen Sohn Paul errichtet.

Herbert Leiberich starb 1950, René Stiegelmann, der 1951 in zweiter Ehe Gudrun Siede aus Minden geheiratet hatte, 1962 mit nur 57 Jahren. Nach dem Tode Wilfrid Leiberichs im Jahr 1966 lagen die Unternehmensanteile schließlich ganz in den Händen der drei Witwen Gertrud und Margarete Leiberich und Gudrun Stiegelmann. 1967 wandelten sie die Firma in eine GmbH & Co. KG um. Margarete Leiberich schied 1971 aus dem Unternehmen aus.

Als Herbert Leiberichs Witwe Gertrud 1991 starb, übernahm Gudrun Stiegelmann 1994 deren Anteile.

René Stiegelmann jun. trat 1980 nach seinem Studium der Betriebswirtschaft in die Sparte Maschinenbau ein und leitete seit 1983 als Geschäftsführer die „IKA-Maschinenbau Janke & Kunkel GmbH & Co. KG“. 1990 übernahm er die Gesamtgeschäftsführung. Gudrun Stiegelmanns Tochter Ilona aus erster Ehe ist Geschäftsführerin der Kinematica AG im schweizerischen Luzern.

Die ältesten Söhne René Stiegelmanns, Marcel (18) und Pascal (16), stehen kurz vor dem Beginn ihrer Ausbildung. Sie kennen alle IKA-Werke und verfolgen deren Entwicklung interessiert. Für beide gibt es keinen Zweifel: In wenigen Jahren werden sie aktiv für das Familienunternehmen arbeiten.





Familie

→ René Stiegelmann mit seinen Söhnen Pascal (links) und Marcel (rechts). Im Hintergrund die Portraits seines Vaters René Stiegelmann sen. (links) und seines Großvaters Jules Armand Stiegelmann.





Familie

Impressum

Herausgeber:

IKA® Werke GmbH & Co. KG | Janke & Kunkel-Str. 10 | 79219 Staufen | Germany / Deutschland
Tel.: +49 7633 831-0 | Fax.: +49 7633 831-98 | Internet: www.ika.net

Redaktion:

Frauke Müller, Corporate Manager Communication, IKA® Werke GmbH & Co. KG
Dr. Gerd Kalkbrenner, Freiburg | www.kalkbrenner-kommunikation.de

Konzept / Grafik Design:

P.S. Petry & Schwamb, Freiburg | www.petryundschwamb.com

Fotografie:

Jürgen Brandel, Titisee-Neustadt
IKA®, Firmenarchiv

Scans:

Color & Light, Freiburg | www.color-light.de

Druck:

Dinner Druck GmbH, Schwanau | www.dinner-druck.de

1. Auflage 2010. Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.



100
years

