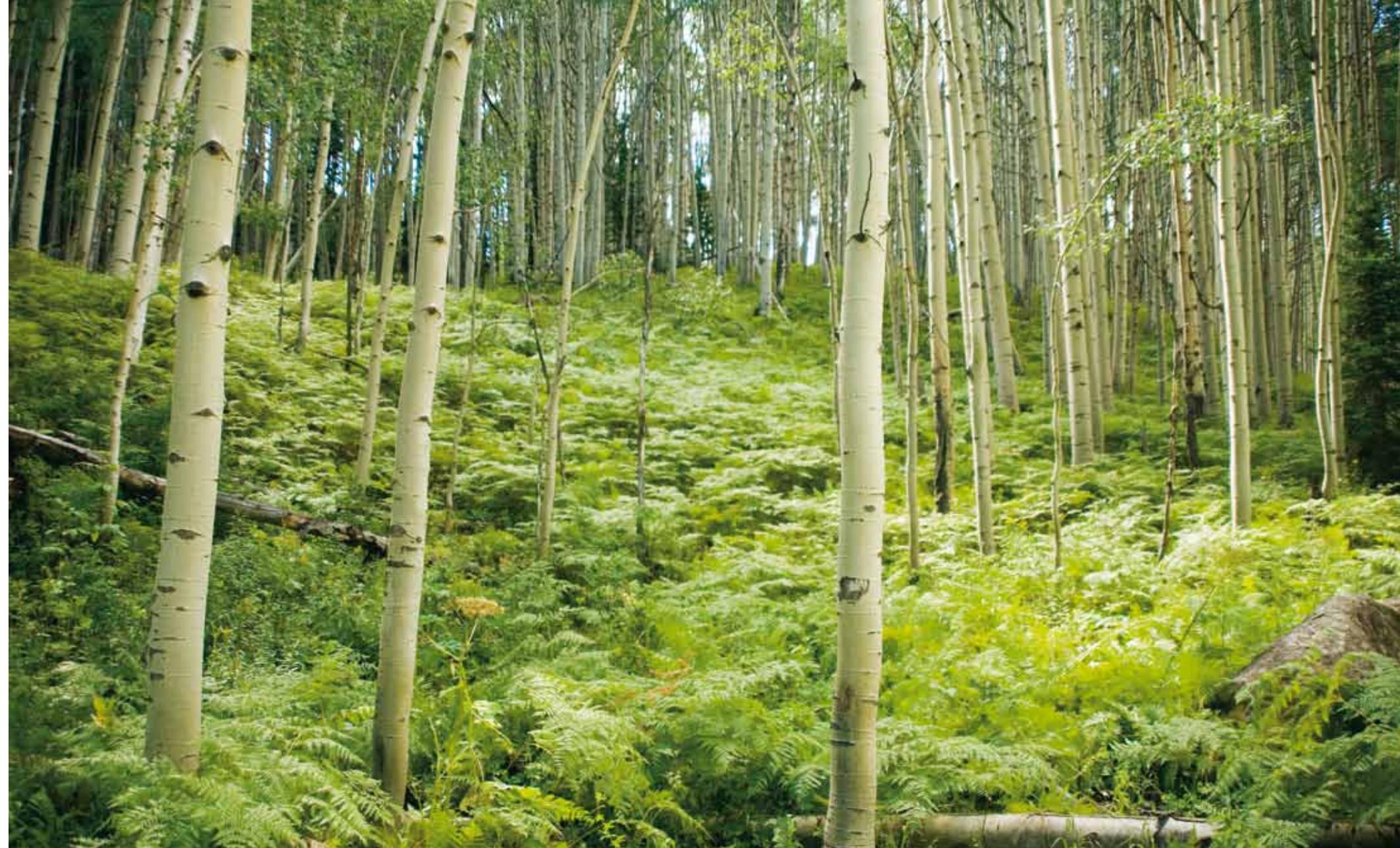


# Vom Mut eine Firma zu gründen.

Chronik der Firma Carl Götz vom Beginn bis 2011.





## Vom Mut eine Firma zu gründen.

1947 nahm eines jener denkwürdigen Unternehmen seinen Anfang, die eng verbunden sind mit dem Wiederaufbau Deutschlands und einen maßgeblichen Anteil am späteren Wirtschaftswunder hatten. Ohne diesen legendären Unternehmergeist, einem unerschütterlichen Glauben an die Zukunft und dem festen Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten wäre ein wirtschaftlicher Aufschwung in diesem Maße nicht möglich gewesen. Neben all' diesen Eigenschaften hatten Hans Zumsteg, Richard Heintel und Arnold Hinrichsen vor allem eines: Mut!

Und der war zu dieser Zeit in der Tat vonnöten, denn Deutschland lag zwei Jahre nach dem Zusammenbruch immer noch am Boden und litt unter einer Lebensmittelknappheit. Teilweise lagen die täglichen Zuteilungen pro Kopf unter 1000 Kalorien. In Hamburg, wo Hans Zumsteg, Richard Heintel und Arnold Hinrichsen noch wenige Monate zuvor bei dem Schnittholz-Importeur Niemöhlmann gearbeitet hatten, war es im Mai 1947 zu einer Kundgebung von 200 000 Menschen gekommen, die mit Plakaten gegen die schlechte Versorgung protes-

tierten: „Mit 800 Kalorien kann niemand arbeiten!“ Vor allem fehlte es in dem zerbombten Land an ausreichend Wohnraum und Perspektiven. Ein Dach über dem Kopf, genug zu Essen und Arbeit waren zunächst die drei essenziellen Wünsche jener, die das Glück hatten, den Krieg überlebt zu haben.

Trotz dieser außerordentlich schwierigen Ausgangslage wagte das Trio den Sprung in die Selbstständigkeit und gründete in Göppingen mit einem Stammkapital von 30 000 Reichsmark ihre Holzhandels GmbH. Für die beiden frischgebackenen Geschäftsführer Zumsteg und Heintel waren weder Örtlichkeit noch Metier Neuland, zumal beide ihre Ausbildung bei der Göppinger Firma Johann Weber absolviert hatten, bevor sie in Hamburg Kenntnisse vom Importgeschäft erwarben. Arnold Hinrichsen indessen schied aus der neu gegründeten Firma gleich wieder aus. Mit dem Kauf des Firmennamens von Drechslermeister Carl Götz ging die wegweisende Entscheidung einher, den Sitz nach Ulm zu verlegen. Bis 2006 führte das dortige Handelsregister unter der Nummer HBR 41 den Eintrag: „Handel mit Sperrholz,



Furnieren und Holz“. Weil der Hauptsitz später nach Neu-Ulm verlegt wurde, ist das Unternehmen seitdem beim Amtsgericht in Memmingen unter HRB 12751 eingetragen.

Die Wahl des Standorts fiel nicht von ungefähr auf Ulm, und damit auch auf historischen Boden: Denn die ehemalige Freie Reichsstadt blickt auf eine lange Handelstradition zurück und hatte bereits im Mittelalter eine herausragende Stellung als Wirtschaftsknotenpunkt – viele Jahre weit vor Nürnberg und Augsburg. Neben Textilien, Eisen, Wein und Salz gehörte vor allem auch Holz zu den traditionellen Ulmer Handelsgütern. In diesem Geiste knüpfte die junge Carl Götz GmbH an die reichsstädtische Handelstradition an und begann mit dem systematischen Auf- und Ausbau der Holzgroßhandlung. Ein Weg, der bis zum heutigen Tag verfolgt wird.

Und wer handelt, braucht in aller Regel Platz für seine Waren. Nachdem das legendäre Stadtlager am historischen Kornhaus, das damals von Hans Nuding geführt wurde, angesichts der sich alsbald einstellen-

den Handelserfolge zu klein wurde, sollte eine weitere Lagerhalle den Bedarf befriedigen. Jenseits der Donau, inmitten eines Bombentrichters, fanden die Unternehmenslenker auf dem Gelände des ehemaligen Neu-Ulmer Heereszeugamts an der Max-Eyth-Straße den geeigneten Platz für den Bau einer Halle. Die wohlwollende Unterstützung des damaligen Neu-Ulmer Landrats Hermann Köhl und des Oberbürgermeisters Walter A. Müller machte nicht nur den Grundstückserwerb möglich, sondern auch die Lizenzerteilung für den Großhandel mit Sperrholz in Neu-Ulm. Allerdings waren die Rahmenbedingungen für das junge Unternehmen anfangs weit entfernt von den heutigen, zumal damals der gesamte Warenverkehr noch über Bezugscheine abgewickelt wurde. Dem gegenüber stand ein immenser Bedarf in allen Bereichen, was dem Schwarzmarkt und dem Tauschhandel Tür und Tor öffnete. Jeder versetzte das Entbehrliche gegen Benötigtes, vorrangig Lebensmittel. Mit der Einführung der Währungsreform 1948 sollte sich dies jedoch schlagartig ändern. Ausgehend von der sogenannten „Büro-

Baracke“ nebst Lagerhalle und dem als „Hüttenwerke Götz“ bekannten legendären Holzschuppen in der Max-Eyth-Straße konnte der Handel nun einen geordneten Markt aufbauen. Sehr schnell wurden von Götz Niederlassungen in Bamberg, München, Stuttgart, Krefeld, Kaiserslautern, Bad Waldsee und weitere kleinere Standorte auf- und ausgebaut, was dem Unternehmen ermöglichte, den süddeutschen Raum flächendeckend intensiv zu bearbeiten. Besucht wurden Schreinereien, Möbelfabriken, Industrie und holzverarbeitende Betriebe, wobei das Gebiet strategisch in kleine Bereiche aufgeteilt war, damit die Außendienstmitarbeiter ihre einschlägigen Kunden mindestens einmal im Monat besuchen konnten. Verkauft wurde die gesamte Palette: Sperrholz, Tischlerplatten, Furniere, Schnittholz und später Spanplatten. Im Jahr 1956, als die Niederlassung München unter der Leitung von Lilo Kind und Anton Eberhard gegründet wurde, trennten sich die Wege der Gründer: Richard Heintel schied aus dem Unternehmen aus. In seinem Besitz blieben das Sperrholzwerk in Bad Waldsee und

die Krefelder Niederlassung. Dafür wurde Prokurist Kurt Gerlach zwei Jahre später neuer Gesellschafter und 2. Geschäftsführer. Als einer der treuesten Carl Götz-Kunden erwies sich seit den 70er Jahren die US-Armee, die Bedarf an vielen Produkten hatte, von Schnittholz bis hin zu Türen und Fenstern. Wobei die Amerikaner nicht nur für ihre Neu-Ulmer Kasernen auf den Großhändler vertrauten, der sich mit seinen Punktlandungen bei Lieferterminen und Beziehungen zu Rohstoffproduzenten einen guten Namen gemacht hatte. Diesem Umstand hatte Götz auch den Zuschlag für einen Großauftrag zu verdanken, den das US-Beschaffungsamt Frankfurt seinerzeit ausgeschrieben hatte: Es galt über 16 000 vier- und sechsstufige Küchenschränke an sämtliche Armeestandorte in Westeuropa zu liefern – ein Auftrag mit einem Wertstellungsvolumen von 10 Millionen Mark. Ein wesentlicher Baustein des Geschäftserfolgs war seit jeher der Blick für den Markt und das Gespür für Veränderungen. Was die Götz-Firmenstrategen Anfang der 60er Jahre sehr schnell erkannt hatten, war der Trend

hin zum Holz-Fertighaus, der mit einem eminenten Spanplattenbedarf einher ging. Mit großem Erfolg hat sich das Unternehmen dieses Themas angenommen und trat als Vermarkter im gesamten Bundesgebiet auf. Nicht zuletzt auf den Einfluss von Carl Götz hin haben manche Holz verarbeitenden Industriebetriebe ihre Zuschnittanlagen auf Großformate umgestellt, was dem Geschäft erst den richtigen Schwung verlieh. Angesichts dieses Rückenwinds sahen sich einige Plattenproduzenten fortan geneigt, in die Selbstvermarktung einzusteigen, um den Handel auszuschalten, was aber nur bedingt gelang. Nicht alle Kunden ließen sich direkt beliefern, sondern vertrauten weiterhin auf den schwäbischen Großhändler, wie das Beispiel der Firma Okal aus Neustadt im Schwarzwald deutlich macht, das Röhrenspanplatten für die eigene Holzhausfertigung herstellte, die beidseitig mit Hafa-Platten beplankt wurden. Den Auftrag mit einem Jahresbedarf von 2 Millionen DM erhielt Carl Götz, was der damalige Okal-Geschäftsführer Kümper so begründete: „Wenn ich diese Platten ab Werk beziehe,

kann es mir von heute auf morgen durch einen Ausfall im Herstellerwerk passieren, dass ich ohne Material dastehe. Der Handel hat dagegen breitere Beziehungen, dies sofort zu überbrücken.“ Er sollte mit seiner Entscheidung recht behalten: Acht Monate später brannte das Thermopal-Hafa-Werk „DREIKA“ komplett nieder. Nun war Götz am Zug, wie Kümper deutlich machte: „Jetzt müsst Ihr beweisen, was ihr könnt, oder es kostet euch viel Geld.“ Götz konnte es! Da Unternehmer keine Unterlasser sind, ruhte man sich auf den Erfolgen nicht aus, sondern suchte nach alternativen Wegen zum Spanplattengeschäft. Hier bot sich der intensive Einstieg in den Verpackungsplattenmarkt an, zumal der Export der deutschen Auto- und Maschinenbauindustrie florierete und entsprechend Verpackungssperrholz gefragt war. Zudem benötigten die US-Streitkräfte wegen des Nachschubs für den Vietnam-Krieg vermehrt Verpackungssperrholz. Für Carl Götz bedeutete dies jedoch keinen Liefer-Engpass, denn nun kamen dem Unternehmen die breit gefächerten Bezugsmöglichkeiten und die ausgeklügelte Vertriebs-

Infrastruktur zugute, was den Schwaben neue Geschäfte mit der Industrie, allen voran Daimler-Benz bescherte. Schnittholz indessen war zu Anfangszeiten des Handelsunternehmens kein großes Thema, da die Schreinereien und Möbelfabriken selbst umfangreiche Holzlager, speziell für einheimische Arten, wie Fichte, Kiefer, Buche und Eiche unterhielten. Zudem wurde Schnittholz damals noch nach der Faustregel „pro Zentimeter ein Jahr“ natürlich getrocknet, was eine große Kapitalbindung bedeutete. Mit Zunahme der Automatisierung wurden dann Trockenkammerkapazitäten geschaffen und das Schnittholz teilweise schon prismiert getrocknet und in passenden Längen über den Handel eingekauft. Den Anfang machte Fensterholz, speziell Kiefer-Importe aus Schweden und Polen, später dann Meranti-Holz aus Südost-Asien. Die Einfuhr von Tropenholz und sonstiger Importware wurde immer umfangreicher, weshalb die Firma Götz die eigene Aufarbeitung anstrebte. Aus diesem Grund wurde 1971 das Sägewerk in Trennfeld am Main gekauft, was einerseits den Vorteil hatte, die Ware preisgünstiger per Schiff von Rotterdam über Rhein-

Main liefern zu lassen. Andererseits erwies sich die zentrale Lage Trennfelds als günstig, was zum Ausbau eines Lagers führte, in dem sich alle Carl Götz-Niederlassungen bedienen konnten – eine Entscheidung, von der das Schnittholzgeschäft enorm profitiert hat. Das Geschäft mit Furnieren startete ähnlich, wie der Schnittholzhandel, war jedoch umfangreicher, zumal nicht nur Fabriken, sondern auch nahezu jeder Schreiner furnierte Möbel herstellte. Mit der Zunahme des Verkaufs über Lager und Außendienst, der auch mit dem Erwerb von Anteilen an Möbelhäusern „Donau-Möbel“ in Neu-Ulm, München, Bäumenheim und Bopfingen zusammenhing, legte man sich ein eigenes Furnierwerk in Berlin zu. Überdies wurde verstärkt importiert, vorrangig amerikanische Laubhölzer, Sen aus Japan und weiteres Holz aus dem europäischen Ausland. Wobei der Einkauf nun vorwiegend auf den speziellen Bedarf der Möbelfabriken zugeschnitten war. Die Aufarbeitung, besonders der amerikanischen Holzarten, wurde nach Stilllegung des Berliner Betriebs im eigenen Werk in den USA durchgeführt. Nachdem das Furniergeschäft in den

Jahren 1972/73 regelrecht boomte, war es die logische Folge, dass man in Neu-Ulm eigens ein Furnierlager baute, wohin auch die Furnierabteilung umzog. Eines der größten und wichtigsten Anliegen von Firm lenker Zumsteg war schon immer die Qualifizierung von Mitarbeitern. Dem Credo folgend, dass nur ein in hohem Maße gebildetes und kompetentes Personal dem Kunden ein angemessener Partner und Ratgeber sein kann, wurde seit jeher größter Wert auf die Aus- und Weiterbildung gelegt. Daran hat sich bis heute nichts geändert, vor allem, da sich die Bedürfnisse ändern, die Technik in stetigem Wandel ist und sich der Markt weiter bewegt. Stetige Schulungen und Seminare sollen sicherstellen, dass sich die Mitarbeiter nur auf Augenhöhe mit den Entwicklungen befinden und dem Kunden Nutzwert bieten können. Dazu gehören auch Werksbesuche und Marktforschung. All dies zahlt sich in der Gegenwart aus, wie es sich in der Vergangenheit bewährt und dazu geführt hat, dass bisher dem Handel verschlossene Bereiche aufgetan wurden. Gerade das Wissen um leistungsstarke Betriebe, die

ihre modernsten Fertigungsanlagen nicht ausschöpfen können, und um jene, die mehr Aufträge haben, als sie bewältigen können, hat neue Geschäftsfelder ermöglicht. Angefangen von Wandelementen für Bauwagen, Container im Baukastensystem für Schulen, Krankenhäuser und Büros, bis hin zu einbaufertigen Fixmaßen, nebst Bildabwicklung für Kommunalgebäude und vieles mehr. Auch intern trug man zeitnah den Entwicklungen und Erfordernissen der Zeit Rechnung. Nach der EDV-Einführung im Bereich der Buchhaltung wurde auch die Materialwirtschaft auf modernste Datensysteme umgestellt. Der wegweisende Schritt in die Zukunft erfolgte im Jahr 2003 mit der kompletten Umsiedelung des Stammhauses Ulm in den neuen Firmenkomp lex nach Neu-Ulm und der Errichtung des vollautomatischen Hochregallagers, das bis heute in Europa Maßstäbe setzt. Dank einer ausgeklügelten Logistik, der eigenen Firmenflotte und dem strategischen Zusammenspiel der bundesweiten Niederlassungen verfügt das Carl Götz-Team der Gegenwart über schnelle Reaktionszeiten und ist in der Lage, jeden Kundenwunsch kurzfristig zu erfüllen.

Konsequent auf Wachstum ausgerichtet, bleibt das Familien-Unternehmen auch in mittlerweile dritter Generation dem Credo des Firmengründers treu und führt Hans Zumstegs Lebenswerk in seinem Sinne weiter, dessen Maxime es stets war, zu handeln wie ein Kaufmann, die Menschlichkeit aber nie außer Acht zu lassen. Und so ziehen bei der Carl Götz GmbH auch noch 64 Jahre nach der Firmengründung alle an einem Strang – von der Chefetage bis zum Lager.



# Hans Zumsteg

Der Gründer – und damit das Fundament der Carl Götz GmbH – wurde am 6. 3. 1915 in Göppingen geboren. Nach einem erfolgreichen Realschulabschluss, begann seine berufliche Laufbahn bei der Firma Weber GmbH. Dort absolvierte er eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann im Bereich Rundholz, Schnittholz und Furniere. Schon damals war Hans Zumsteg klar, dass Holz seine Leidenschaft ist – der Beginn einer großen Karriere. Mitte der 30er Jahre verschlug es Hans Zumsteg zur Firma Niemöhlmann nach Hamburg als Verkäufer von Holzimportprodukten für den süddeutschen Raum. Bis 1940 war er hier tätig – bis der Krieg kam. Eine nicht ganz einfache Zeit, über die Hans Zumsteg nur allzu gerne schwieg. Im Krieg leistete er seinen Dienst in der Luftwaffe und arbeitete anschließend wieder in der Firma Niemöhlmann bis zu seiner Selbstständigkeit weiter. Sein Antrieb: Die Freude an seinem Beruf, die Liebe zu Holz und die Zusammenarbeit mit Menschen. Früh hat Hans Zumsteg die Weichen gestellt um Carl Götz zum Filialisten zu machen. Bereits zu den Gründungszeiten, begann die Carl Götz GmbH mit



mehreren Standorten. Hans Zumsteg – so seine damaligen Mitarbeiter – war streng aber fair. Die Zusammenarbeit mit Hans Zumsteg hat Spaß gemacht und als Chef war er sehr bodenständig und bescheiden. Für ihn persönlich brauchte es nicht viel – nur seiner Kunst (Musik und Malen) war er besonders zugewandt.

Bedingt durch die vielen Reisen, seiner Fähigkeit Kontakte zu knüpfen und den vielen Konzertbesuchen, kam er mit vielen Musikern zusammen. So ergab



tungen mit Hans Zumsteg, den Ulmer Freunden und der Gesellschaft 50, haben bis Mitte 1980 angehalten. Unter anderem wurde in den 70er Jahren nicht nur klassische Musik, sondern auch modernste Kompositionen gespielt. Um den riesigen Organisationsaufwand zu bewältigen, hat die gesamte Belegschaft der Neu-Ulm Niederlassung mit angepackt. Aufgrund der Freundschaft mit Professor Helmut Winschermann war es dem Holzkaufmann möglich gewesen, als Mitglied der Deutschen Bachsolisten an Musikreisen nach Fernost, Südamerika



und Israel als 2. Geiger teilzunehmen. Eine Tatsache die ihm einen großen Artikel in der japanischen Zeitung verschaffte. Von Nichts kommt Nichts – alle Konzerte und andere kulturellen Ereignisse mussten natürlich finanziert werden. Auch dieses „Problem“ lösten die Gesellschaft 50, der Freundeskreis zusammen mit Hans Zumsteg geschickt: Sie organisierten die sogenannten Spatzenbälle (Faschingsbälle) in Ulm, um mit den übrig gebliebenen



Einnahmen die Konzerte am Leben zu erhalten. Die Liebe zur Musik lies ihn viele Hürden nehmen, um ans Ziel zu kommen. So verband er oft das Nützliche mit dem Angenehmen und reiste zum Beispiel nach Paris um offiziell Furniere einzukaufen (was er auch tat), zugleich besuchte er jedoch auch die Oper. Nebenbei war Hans Zumsteg geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Geschwister-Scholl-Stiftung, der Trägerin der ehemaligen Hochschule für Gestaltung (HfG) Ulm und Gründungsmitglied des Lions Club Ulm/Neu-Ulm Schwaben.



Hans Zumsteg war stets ein kritischer Zeitgeist. Ohne ein Blatt vor den Mund zu nehmen schrieb er Leserbriefe. Er ließ sich von seiner Meinung und von seinem Vorhaben nicht abbringen und betrachtete immer beide Seiten der Medaille. Diese Ansichtswiese verschaffte ihm später eine Medaille zum anfassen: Die Medaille der Stadt Ulm. Bei all diesen selbstgestellten Aufgaben kam ihm seine Fähigkeit Kontakte herzustellen und zu pflegen zugute. „Sie haben das kulturelle Leben in Ulm durch vorbildhafte private Initiative gefördert und vielen



Menschen in den schwierigen Nachkriegsjahren die Begegnung mit den vielfältigen Formen der Kunst eröffnet“ zitierte der bayrische Wirtschaftsminister 1980 bei der Verleihung des Bundesverdienstkreuzes.

Sobald es die Zeit zuließ, machte er sich auf Wanderschaft. Als Mitglied im Deutschen Alpenverein unternahm er so einige Wanderungen. Die besten Bedingungen boten sich von seinem Ferienhaus im Allgäu aus. Hans Zumsteg verbrachte viele Stunden dort und

fand hier seinen Ausgleich. Sogar Steine aus Spanien schmückten eine Wand. Besonders waren die Steine nicht – eigentlich hat keiner gemerkt, dass diese Steine aus dem Süden kamen, aber wenn sich Hans Zumsteg etwas in den Kopf gesetzt hat, wurde das gar Unmögliche möglich.

Nach einer Begegnung auf einer Musikreise in Persien, hat er seine große Leidenschaft für persische Teppiche entdeckt. Ab da an kaufte Hans Zumsteg regelmäßig diese Teppiche ein und lagerte die Ware im „Furnierlager“. Anschließend konnten sich die Mitarbeiter der Carl Götz GmbH und seine Freunde kostengünstig Teppiche aussuchen bzw. erwerben. Hans Zumsteg verstand es wirklich seine Mitarbeiter zu motivieren. Götz-Mitarbeiterinnen und Damen aus seinem Freundeskreis beglückte er mit den „teuersten“ Orchideen der Welt. In regelmäßigen Abständen hat Hans Zumsteg sich diese kommen lassen (aus dem Erwerb einer Orchideenplantage in Singapur) und an die Damen verteilt. Natürlich war die Freude bei den Damen groß.

Große Glücksmomente erlebte Hans Zumsteg auch als Familienvater. Neben all seinen Hobbys und beruflichen Verpflichtungen, nahm er sich Zeit für seine Frau und die Kinder. Nachdem die erste Ehe kinderlos auseinander ging und er Carlos Zumsteg adoptierte, fand er sein großes Glück mit Monika Zumsteg. Am Anfang sah es jedoch nicht nach Liebe aus – eine Geschichte wie man sie nur aus dem Film kennt: Seine Mutter, Anne Zumsteg, wurde operiert. Zu dieser Zeit war Hans Zumsteg zur Musikwoche auf Schloss Elmau. Er bat seine damalige Sekretärin seiner Mutter im Krankenhaus in seinem Namen einen Besuch abzustatten. Sofort machte sich Monika mit einem Blumenstrauß auf den Weg. Was Hans Zumsteg jedoch nicht ahnte: Monika Gutmann bemerkte, dass seine Mutter nur auf ihren Sohn wartete. Noch am selben Abend telefonierte sie mit ihrem Chef und teilte ihren Frust lautstark mit. Für sie war es herzlos und unverständlich, warum der eigene Sohn seine Mutter am Krankenbett nicht selbst besucht. Nach diesem Telefonat rechnete sie eigentlich mit ihrer Kündigung – doch es kam alles ganz anders. Überraschend

stand Hans Zumsteg am nächsten Tag mit Blumen und einer Einladung zum Abendessen vor ihrer Tür und entschuldigte sich. Der Beginn einer Liebe. Bald daraufhin machten Philipp und Max das Glück perfekt. Schon immer waren seine Söhne sein ganzer Stolz. Sobald es die Zeit zu lies, verbrachte er seine Freizeit mit seiner Familie. Es war ihm wichtig die Entwicklung seiner Söhne mit zu erleben und sie zu erziehen – wie man heute noch sehen und erleben kann, hat er seinen Job sehr gut gemacht.

Erstaunlich was Hans Zumsteg geleistet und geschaffen hat. Dieser Mann war wirklich eine bemerkenswerte Persönlichkeit und machte seine Leidenschaft zum Beruf. Er sah immer nur den Menschen: Egal ob ein einfacher Handwerker oder Prominenz. Er pflegte seine Kontakte und schätzte menschliche Beziehungen. Noch heute hat sein Fundament Bestand und wächst immer weiter. Für eine erfolgreiche Götz-Geschichte hat er die Firma nicht nur von Grund auf aufgebaut, sondern auch seinen Söhnen alle wichtigen Werte vermittelt. Dank

ihm ist das Ende dieser Erfolgsgeschichte noch lange nicht in Sicht.

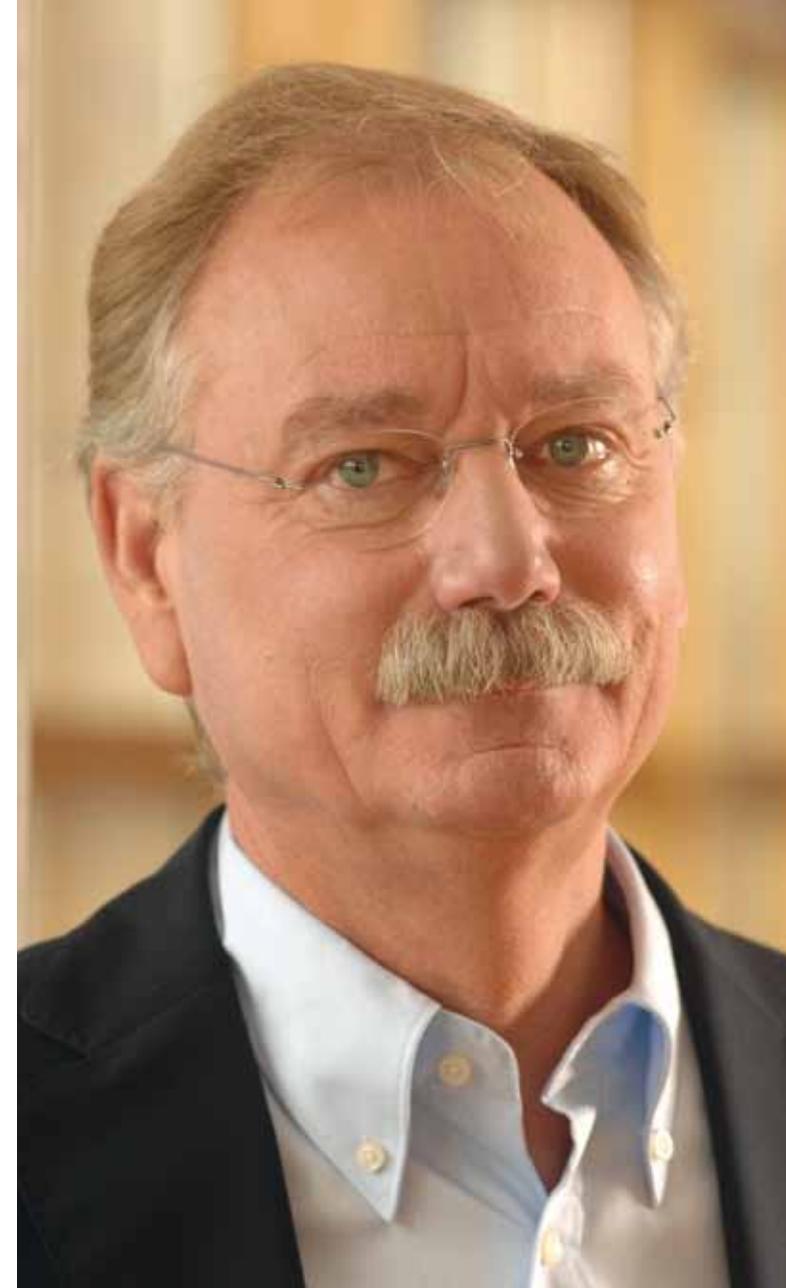
# Carlos Zumsteg

Es sind besondere Bande, die Carlos und Hans Zumsteg verbinden. Bande, die unter Blutsverwandten stärker nicht sein könnten und oftmals eher viel schwächer sind als bei jenen, die eine Seelenverwandtschaft eint. Allein, die Lebenswege sind vielfältig, führen nicht selten über verschlungene Pfade. Dass der Seine ihn einmal nach Neu-Ulm führen werden, war bei Carlos' Geburt noch nicht abzusehen – 1946 in Venezuela, 8500 Kilometer von Deutschland entfernt.

So wuchs der junge Carlos im Lande des Orinoco auf, das mit seinen Bergriesen der Anden, dem tropischen Regenwald und seiner Karibikküste so reich an Naturschönheiten ist und gleichsam so arm an Perspektiven für einen aufgeweckten, interessierten 12-jährigen Jungen. Dazu noch zerrissen von politischen Kämpfen, putschenden Militärs und machthungrigen Diktatoren. Diese Lebensumstände vor Augen wurde Hans Zumsteg, der schon seit der Vorkriegszeit mit seinen Eltern freundschaftlich verbunden war, zu seinem Mentor und Bildungsförderer. So begann für Carlos ein neues Leben in der Alten Welt: fortan lebte er bis zum Abitur im In-

ternat der Urspringschule, bevor er 1967 eine Lehre bei Carl Götz begann – jenem Unternehmen, dem er heute als geschäftsführender Gesellschafter vorsteht. Dazwischen lagen viele Jahre des Lernens, des Sammelns von Erfahrungen, des Hineinwachsens in die Verantwortung. Ein Werdegang, den er nach wie vor für richtig hält: „Ich bin dafür, dass man seinen Beruf von der Pike auf lernt.“ Und zu lernen gab es an der Seite Hans Zumstegs, von dem Carlos später auch adoptiert wurde, einiges: „Ich habe quasi als Ziehkind bei ihm gelebt.“ Was angesichts der starken Persönlichkeit des Firmengründers nicht immer reibungslos verlief – vor allem in geschäftlichen Belangen: „Er war sehr dominant und in seinen Positionen nicht wankelmütig. Wenn man eine Gegenposition einnahm, musste man gute Argumente haben“, erinnert sich Carlos Zumsteg an dessen Standfestigkeit, die jedoch nicht von Starrsinn geprägt war: „Hatte man ihn überzeugt, machte er alles möglich.“ Wenn es um die Sache geht, „bleiben Reibereien manchmal nicht aus“. Zumal verschiedene Generationen und Meinungen aufeinandertreffen: „Das war vorher mit

Hans Zumsteg und mir so und das ist auch heute so“, wenn Ansichten der drei Geschäftsführer auseinandergehen, „mit dem Ziel am Schluss erfolgreich zu sein.“ Hans Zumstegs Werte sind auch für seine Nachfolger verpflichtend: „Die Götzfamilie war für ihn oberste Pflicht.“ Aber auch ein „aufrichtiges Umgehen miteinander. Für krumme Dinge war er nicht zu gewinnen.“ Bei allem Willen zum Erfolg und einer entsprechenden Zielsetzung heiligte nicht der Zweck die Mittel: „Er war talentiert für Geschäfte, aber nicht mit jedem“, sagt Carlos Zumsteg über seinen einstigen Mentor, der selbst „sehr bescheiden, war. Was sein eigenes Leben betraf, hat er sich keinen Luxus gegönnt.“ Abgesehen von Konzertreisen, die er ab und an mit einer Portion Schlitzohrigkeit angetreten hat: „Unter dem Vorwand nach Paris reisen zu müssen, um Furnier zu kaufen, besuchte er dort die Oper.“ Laute Töne sind Carlos Zumstegs Sache nicht. Er ist gemessen, kultiviert, nachdenklich, mit seinem eigenen Hang zur Kunst. Einst hatte er ein Designstudium an der Ulmer Hochschule für Gestaltung im Sinn, doch das



war ihm nicht beschieden, zumal die legendäre HfG zu diesem Zeitpunkt nur noch ein Jahr existierte. So blieb ihm nur die Kunst, eines der größten Holzhandelsunternehmen des Landes erfolgreich in die Zukunft zu führen, was ihm gleichfalls eine Herzensangelegenheit ist. Der bildenden Kunst hält er durch regelmäßige Ausstellungsbesuche die Treue.

Eine Treue, die er vor allem gegenüber der Belegschaft angesichts ihrer Unterstützung empfindet: „Die Mitarbeiter haben mich getragen.“ Ihnen bleibt er ebenso verpflichtet, wie seiner Verwandtschaft im Chefbüro, auch wenn er einmal in Ruhestand geht: „Nach meinem Ausstieg stehe ich gerne beratend zur Seite.“ Wobei dann auch Zeit bleiben sollte, um den Hobbys nachzugehen, die für einen Vertreter des Hauses Zumsteg unüblich, nichts mit Körperertüchtigung zu tun haben: „Ich bin kein Sportler. Ich reise gerne und gehe gut essen.“



## Philipp Zumsteg

Als Udo Lindenberg während einer seiner wachen Phasen einst „Johnny Controlletti“ schrieb, muss er Philipp Zumsteg vor seinem geistigen Auge gehabt haben. Nicht, dass er in irgendeiner Art einen mafiösen Einschlag hätte – mitnichten! Philipp Zumsteg hat die Dinge nur gerne unter Kontrolle. Sogar sich selbst. „Geschäft ist Geschäft und Schnaps ist Schnaps“, macht er mitunter gerne deutlich. In diesen Dingen ist er stringent. Und konsequent.

Dabei ist er von seiner Wesensart her keineswegs ein trockener Verwalter, und von kleinkariertem Erbsenzählen so weit entfernt, wie Mario Barth vom intellektuellen Witz. Gleichwohl ist er Profi genug, seinen Job so auszuüben, wie es die Aufgabe verlangt. Als geschäftsführender Mitgesellschafter bewegt sich der alerte Manager im Spannungsfeld zwischen Organisation, Buchhaltung, EDV, Personalwesen und kümmert sich nicht zuletzt ums Controlling. Darüber hinaus hat er „die Türenabteilung aufs Auge gedrückt bekommen“ und die freudvolle Aufgabe, Bankengespräche zu führen und durch Deutschland zu reisen, um in den einzelnen

Filialen nach dem Rechten zu sehen.

Aber er hat es so gewollt: Nach dem Abitur am Kepler-Gymnasium, seiner Zivildienstzeit im BWK Ulm und dem Studium der Betriebswirtschaft, Schwerpunkt Controlling, ist er ohne Umschweife in den Familienbetrieb eingestiegen – von Praktika, unter anderem bei der Deutschen Bank („Ich habe da viel für Bankgespräche gelernt“), abgesehen. Den Zugang zum Holzhandel hat ihm bereits in jungen Jahren Vater Hans Zumsteg geebnet – und ihm dabei gleichzeitig eine Bildungs-Erkenntnis verschafft: Ein 14-Jähriger Ferienarbeiter, der Holz per Hand von „links nach rechts“ wuchten muss, stellt schnell fest, „dass es cool ist, wenn man etwas lernt.“ Seitdem hat der Familienvater mit Holz nur noch bedingt zu tun, umso mehr liegen ihm gute Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter am Herzen, wie überhaupt eine positive Unternehmenskultur: „Unsere Hierarchie ist flach organisiert, die Türen sind immer offen, jeder kann mit jedem reden.“ In einer fairen, nahezu familiären Atmosphäre kann Eigenmotivation auch entsprechend gedeihen. So nimmt nach Philipp Zumstegs Verständnis



auch die Belegschaft einen hohen Stellenwert ein: „Das Wichtigste sind unsere Mitarbeiter. Sie betreuen die Kunden und stehen ihnen mit Rat und Tat zur Seite.“ Deshalb wird bei Götz auch größter Wert auf Aus- und Weiterbildung gelegt: „Wir geben uns viel Mühe auf dem Sektor der Mitarbeiter-Qualifizierung.“ Entsprechend groß sind deren Gestaltungs- und Handlungsmöglichkeiten: „Die Menschen haben große Freiheiten“, sagt Philipp Zumsteg mit einer kleinen Einschränkung: „Solange die Zahlen stimmen.“

Um dies zu gewährleisten, hat er alles daran gesetzt, eine Infrastruktur zu errichten, die ein hohes Maß an Kundenservice mit schnellen Reaktionszeiten ermöglicht und eine kurzfristige Lieferfähigkeit garantiert. Nach fünf Jahren akribischer Planung und neun Monaten Bauzeit war das größte Investitionsprojekt der Firmengeschichte realisiert und gleichsam die Tür in ein neues Logistik-Jahrhundert aufgestoßen: das moderne Hochregallager. Bis unters Dach mit Technologie versehen, sucht das Bauwerk in Europa seinesgleichen und erlaubt eine schnelle Auftragsbearbeitung: „Was bis um

16 Uhr bestellt ist, wird am nächsten Tag geliefert.“ Geliefert wäre unter Umständen auch das Unternehmen gewesen, falls das ehrgeizige Projekt gescheitert wäre, erinnert sich Zumsteg an das damit verbundene Risiko. Zumal die Finanzierung („eine Bank hat abgewunken“) eines derartigen Vorhabens nicht so ohne Weiteres zu schultern ist: „Wenn es nicht geklappt hätte, wären wir kurz vor der Pleite gestanden.“ So aber hat man alles richtig gemacht.

Ein Schritt der damals ein hohes Risiko aufwies und sich im nachhinein als eine der wichtigsten Entscheidungen in der Geschichte der Firma Carl Götz GmbH entpuppte. Nur durch die enge und zielstrebige Teamarbeit, war dieser Schritt möglich. Das gesamte Team der Carl Götz GmbH hat an den Erfolg dieses Projektes geglaubt und das Ziel nicht aus den Augen gelassen. Große Verdienste positive als auch negative sammelt Philipp Zumsteg zudem in seiner Freizeit. Ja, auch wenn man es nicht glauben möchte, dieser Mann hat auch noch Zeit zum Basketball spielen. Als Trainer geht Philipp Zumsteg beim TSV-Neu-Ulm seiner Leidenschaft

nach und steht noch heute im Ruf des legendären Meister-Trainers.

Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm: Neben seinen Freizeitaktivitäten nimmt Philipp Zumsteg auch die Vaterrolle ein. Melanie und Florian Zumsteg sind sein ganzer Stolz und genau wie der Vater für jeden Spaß zu haben. Spaß hat Philipp auch beim Pokern – seiner anderen Leidenschaft. Dabei lässt er sich ungern in die Karten schauen, schon gar nicht beim Pokern, seiner anderen Leidenschaft, die zumeist beim Gegner Leidenschaft schafft. Ob in Ulm oder Las Vegas – Pokerface Zumsteg überlässt dabei nichts dem Glück: „Pokern ist zum größten Teil Psychologie, man muss den Gegner spielen, nicht die eigenen Karten. Und das kann schon mal auf den einen oder anderen Bluff rauslaufen. Ein gewisses Restrisiko, gegen ein stärkeres Blatt zu verlieren, kann aber auch er nicht ausschließen. Deshalb pokert Philipp Zumsteg im Geschäftsleben nicht. Ob er ab und an blufft, ist nicht bekannt, aber wenn, dann kontrolliert ...

## Max Zumsteg.

Max Zumstegs Sternzeichen ist Waage und gleichermaßen Programm: „Ich muss immer alles abwägen“, sagt er. Und angesichts seines Aufgabengebiets tut er gut daran. Denn der Geschäftsführer ist neben dem Marketing auch für den Gesamtvertrieb der Carl Götz GmbH verantwortlich. Von seinem kaufmännischen Geschick hängt ein Gutteil des Unternehmenserfolgs ab, zumal der 36-Jährige obendrein auch den Einkauf von Massivholzplatten organisiert.

Das führt zu einem erhöhten Stempel-Aufkommen im Reisepass, zumindest wenn Max Zumstegs Trips über die Grenzen der EU hinausgehen, etwa nach Indonesien oder auf den Balkan. Um zu verhindern, dass die Geschäftsreise auf dem Holzweg endet, setzt der Vielbeschäftigte auf akribische Vorarbeit: „Ich hinterfrage viel, arbeite mich möglichst tief ins Thema ein und setzte natürlich auf eine Unterstützung durch erfahrene Mitarbeiter.“ In diesem Zusammenhang hat es sich als richtig herausgestellt, auf langfristige Lieferbeziehungen zu setzen und die Importquellen auch entsprechend über Jahre hinweg zu pflegen.

Auf diese Weise stellt er nicht nur eine hochwertige Warenqualität nebst adäquatem Preis sicher, sondern auch die ausreichende Versorgung mit dem Handelsgut. Denn beileibe nicht jeder Baumstamm landet auf der Werkbank eines Schreiners. „Holz“, sagt Max Zumsteg, „hat eine Renaissance erlebt – auch als Brennmaterial.“ Ein zunehmender Teil des Holzaufkommens wird als Biomasse verbrannt oder geht in die Papierindustrie. Dennoch befürchtet der 36-Jährige nicht, in Zukunft nur noch durch asiatische oder amerikanische Wälder streifen zu müssen: „In Europa ist genügend Holz vorhanden. Es muss nur mobilisiert und kaskadisch genutzt werden, d. h. erst stofflich und später energetisch.“

Auch Carl Götz hat genügend Bedarf – auch wenn er sich bisweilen gewandelt hat. Und mit ihm das Angebot der Carl Götz GmbH, wo man sich längst nicht mehr allein als Großhändler versteht der die Produkte von A nach B transportiert, sondern verstärkt auch auf Service und Dienstleistung für den Kunden setzt, Impulse gibt und beispielsweise Verkaufsunterstützung anbietet.



„Viele Menschen gehen lieber in den Baumarkt oder ins Möbelhaus anstatt zum Schreiner, weil sie glauben, er sei zu teuer. Das stimmt aber nicht. Beim Fachmann bekommt man den Massivholztisch mindestens preisgleich aber dieser ist dann für die Bedürfnisse individuell gefertigt“, stellt Zumsteg klar und bricht eine Lanze fürs planungskompetente Handwerk.

Das wissen vor allem Handwerker zu schätzen: „Deren Arbeitsgebiet hat sich verlagert“, sagt Max Zumsteg. „Sie bestellen nach Bedarf von heute auf morgen, fertigen teils weniger und montieren dafür mehr Fertigprodukte aus der Industrie oder vom Handwerkerkollegen.“ Wegen der schnellen Reaktions- und Lieferzeiten bei Götz können die Handwerker auf ein eigenes Lager und unnötige Investitionen verzichten. Dafür erhalten sie Ware nach Bedarf, von vorgefertigten Brettern in standardisierter Qualität, entsprechenden Schnittholzsortierungen bis hin zu fertigen Produkten. „Das bedeutet weniger Abfall und eine sichere Kalkulationsbasis.“ Neuland zu betreten steht bei Götz seit jeher in großer Familientradition. Gerade der Pioniergeist und das visio-

näre Denken gepaart mit dem unternehmerischen Mut des charismatischen Firmengründers Hans Zumsteg haben den Unternehmenserfolg erst möglich gemacht. „Wir waren eine der ersten, die mit verleimten Sperrholzplatten gehandelt haben und sind damals belächelt worden“, erinnert sich Max Zumsteg. „Und auch die Importchancen hat die Fa. Götz frühzeitig erkannt und genutzt“ erinnert sich Max Zumsteg an die Zeit, in der sein Vater mit seinem Vertriebsbeauftragten per Zug nach Italien gefahren ist, um Spanplatten zu erwerben. Auf der Rückreise, mit etlichen Containern im Gepäck, war es auch den Handlungsreisenden etwas mulmig: „Auf dem Brenner hatten sie noch Angst, die Ware nicht verkaufen zu können“, verrät Max Zumsteg. „Doch wenige Wochen später saßen sie wieder im Zug dank der starken Nachfrage in der Fertighausindustrie“. Mittlerweile ist Carl Götz einer der größten Plattenimporteure in Deutschland.

Diesem Geist ist auch Max Zumsteg verpflichtet, wobei der Appetit auf Vertriebsaktivitäten nicht in der Wiege lag, sondern, wie er sagt, quasi „beim Essen kam“. Zu-

vor machte er jedoch sein Abitur am Kepler-Gymnasium, absolvierte den Zivildienst als „Urinkellner“ am Rehabilitationskrankenhaus Ulm und studierte in Rosenheim Holzwirtschaft – inklusive eines Auslandspraktikums in Kentucky.

Das reale Arbeitsleben nahte im Jahr 2000, als er bei der Firma Popp in Kulmbach und später in Bamberg, eine der Götz-Niederlassungen, ins operative Geschäft einstieg. Und hier machte ihm sein erster Überraschungserfolg im Vertrieb Lust auf mehr. Bei der IHK lag eine Anfrage eines japanischen Handelsunternehmens Nomura vor: Die Herren aus Fernost verlangten Leimholzplatten und ernteten damit Gelächter. Mit Japanern, hieß es in der Branche, könne man keine Geschäfte machen: Unduldsam seien sie, strikt in ihren Vorgaben und würden keine Fehler verzeihen. Ergo hat niemand die Anfrage bearbeitet – außer Max Zumsteg, der Kontakt zu „Herrn Kudo“, einem Nomura-Jungmanager, aufnahm. „Wir hatten beide keine Ahnung, aber daraus ist ein Supergeschäft geworden“, erinnert sich Max Zumsteg an

den Beginn einer wunderbaren Geschäftsbeziehung. Fortan nutzte das Naturtalent mit der richtigen Basis, „Ich gehe gerne mit Menschen um und habe Spaß am Handel entdeckt“, so Max Zumsteg, seine Fähigkeiten zur Gewinnung weiterer Großkunden. Wobei man die besten Geschäfte nicht allein über den Preis mache, so Zumsteg, sondern in erster Linie über die zwischenmenschlichen Beziehungen, gepaart mit Kompetenz und Zuverlässigkeit. Eine Überzeugung, die er als nebenberuflicher Gastdozent seit 3 Jahren auch an der Dualen Hochschule Mosbach jungen Holzwirtschaftstudenten vermittelt.

Die Ausdauer im Vertrieb ist mutmaßlich ebenso auf seine sportlichen Neigungen zurückzuführen, dem passionierten Rennradfahren oder neuerdings im Mountainbike-Wettkampf mit seinem älteren Bruder Philipp. „Ansonsten glaube ich, dass wir uns ganz gut ergänzen“, sagt Max Zumsteg mit einem Anflug von fernöstlicher Philosophie: „Ich bin das ruhige Yin zu Philipps stürmischem Yang.“

Und Ausgeglichenheit kann für einen Vater von drei Kindern nur von Vorteil sein, zumindest wenn er sich im Kreise der Familie von seinen beruflichen Belastungen erholen will. Zumal die Aufgaben nicht kleiner werden, denn auch künftig soll das Unternehmen zu den „Top 5 in Deutschland“ gehören. In der Ausgewogenheit liegt also die Kraft – was, wir erinnern uns, nicht weiter verwundert: Max Zumstegs Sternzeichen ist eben die Waage ...



## Christoph Zumsteg

Dass Äpfel gemeinhin nicht allzu weit vom Baum fallen, ist hinlänglich bekannt – vor allem, wenn es sich dabei um einen Stammbaum handelt. So nimmt es nicht Wunder, dass auch Christoph Zumsteg, der jüngste im Familienunternehmen tätige Spross, den Holzweg zu den Brettern wählte, die ihm die Berufswelt bedeuten. Als Sohn von Carlos Zumsteg ist er quasi zwischen Baum und Borke aufgewachsen, hat früh den Stallgeruch des Unternehmens erfahren.

Nicht, dass er ins Unternehmen gedrängt worden wäre: „Ich habe nie Druck bekommen, meine Berufswahl war mir völlig freigestellt“, erinnert sich der 30-Jährige. Dies galt auch für Ferienjobs: „Ich habe nie in der Firma gearbeitet.“ Zunächst kamen andere Unternehmen – und bisweilen sogar deren Kunden – in den Genuss seiner Fertigkeiten. Etwa im Mövenpick Hotel, wo er als „Eismann“ für die Nachtschele zuständig war. Bei Reinz hat er erfahren, was es bedeutet, in Nachtschichten Akkord zu schaffen: „Einen guten Zuschlag!“ Neben interessanten Erkenntnissen über das Arbeitsleben versteht sich.

Just im Jahr 2000 war es dann mit dem Schülerleben vorbei, denn kurz nach der Jahrtausendwende machte er das Abitur am Scholl-Gymnasium, bevor ihn der Weg nach Mosbach zur dualen Ausbildung an die Berufsakademie führte. Anschließend nahm er sich der Disziplin Holzbetriebswirtschaft an und ist seitdem im Bereich der Holzartenkunde äußerst firm – auch wenn es davon „tausende“ gibt.

Ob amerikanische Weißeiche, Laubhölzer oder sibirische Fichte – Christoph Zumsteg ist im Thema. Er weiß sogar, aus welchem Holz Australier geschnitzt sind, seit er nach dem Studium zeitweilig in „Down under“ unterwegs war: „Drei Monate war ich auf Reisen und habe in Australien Land und Leute kennen gelernt.“



Zurück in der Alten Welt warteten neue Aufgaben auf den Jungakademiker. Erstmals im Schoße des Familienbetriebs stellte er sich der Herausforderung, „die Geschicke der Firma Götz positiv mitzugestalten“ und an der Erfolgsgeschichte mitzuschreiben. Motivation schöpft Christoph Zumsteg unter anderem aus seinem Job im Ein- und Verkauf: „Ich habe sehr viel mit Menschen unterschiedlicher Art und Herkunft zu tun, was wirklich spannend ist.“ Für die Kunden die jeweils passende Lösung zu finden, ihren Anforderungen gerecht zu werden, „ist für mich dabei das Wichtigste“. Die Basis des Erfolgs hingegen sieht er im harmonischen Zusammenwirken der beteiligten Verwandtschaft, mit seinen Onkeln Philipp, Max und seinem Vater. Wobei sich die Harmonie angesichts der traditionellen sportlichen Ambitionen des Hauses Zumsteg im Privatleben auch gern mal in einen Wettstreit wandeln kann. Ehedem dem Basketball zugetan tritt Christoph Zumsteg mittlerweile bevorzugt in die Pedale. Gern auf dem Rennrad, aber auch auf dem Mountainbike – vor allem aber mit Onkel Max. Ungedopt aber ambitioniert können

dann schon mal 80 Kilometer und mehr am Tag zusammenkommen, sofern es die Zeit erlaubt. Sie ist sein größter Widersacher angesichts des notwendigen Trainingspensums für die angestrebte Teilnahme am „Iron Man“, wo 180 Kilometer auf dem Drahtesel verlangt werden: „Ich hoffe, es mit meiner Zeit in Einklang bringen zu können.“ Andernfalls gibt es ja noch Alternativen: einen Ergometer als Bürostuhl ...

## Das Lager Neu-Ulm

Die Szenerie wirkt ein wenig gespenstisch, irgendwo angesiedelt zwischen „Matrix“ und „iRobot“. Wie von Geisterhand gesteuert ziehen tonnenschwere Lastentransporter ohne ersichtliches Schema ihre Bahnen und verrichten Schwerstarbeit. Bis zu 5 Tonnen schwere Pakete werden durch die gigantische Halle gewuchtet und dorthin verfrachtet, wo sie benötigt werden, während Unterdruckheber Einzelplatten ansaugen und ihrer Bestimmung zuführen.

Sowohl die Planung als auch die Investition in das Jahrhundertprojekt Hochregallager, das seinesgleichen in Europa sucht, waren ein Kraftakt, sagt Philipp Zumsteg, der das Vorhaben maßgeblich vorangetrieben und begleitet hat. Allein die logistischen Herausforderungen zu bewältigen, entpuppte sich als schwieriges Unterfangen, zumal nichts Geringeres entstehen sollte, als ein vollautomatisiertes, auch auf künftige Bedürfnisse der Lagerwirtschaft und des Großhandels zugeschnittenes Lager. Wer die alltäglichen kleinen Pannen und Unzulänglichkeiten bei herkömmlichen EDV-Prozessen in den Büros dieser Welt kennt, kann erahnen, was es

bedeutet, ein computergesteuertes Lagersystem so zu entwickeln und umzusetzen, damit es verlässlich und auf den Millimeter genau funktioniert. Zum Nutzen für Kunden, Lieferanten und nicht zuletzt auch als Standortsicherung für das Unternehmen wurde mit dem hochmodernen Distributionszentrum die Tür in die Zukunft aufgeschlagen. Allein 35 000 Artikel über vier Produktgruppen sind ständig verfügbar – bei gleichzeitigem Höchstmaß an Qualitätssicherung. Vor allem ermöglicht die Technik wesentlich schnellere Durchlaufzeiten und einen raschen Warenumschlag. Damit hat sich auch das Berufsbild des Lageristen geändert. Er ist eher Koordinator und Überwacher, wie Roland Rath sagt, der das Lager gemeinsam mit Rudolf Niegl leitet: „Wir suchen in der EDV mit der jeweiligen Vorgangsnummer den betreffenden Auftrag und schalten ihn frei. Dann macht die Maschine alles selbst.“ Soll heißen, die Transporter suchen die Ware und liefern sie zu einem bestimmten Abholpunkt.

Oder sie holen beim Einlagern die Ware ab und verfrachten sie eigenständig in das vorgesehene Regal

in luftige Höhen von bis zu 28 Metern. „Wir sagen der Maschine nur, was an den 12 Aufgabeplätzen steht, den Rest erledigt sie nach vorgegebenen Stammdaten.“ Wobei mit der dynamischen Lagerung auch Intelligenz einher geht: „Das System ermittelt den Platz, den es für am besten geeignet hält. Wenn eine bestimmte Ware beispielsweise oft gebraucht wird, stellt der Transporter sie weiter nach vorne. Und das System teilt uns zudem mit, was von Hand bearbeitet werden muss.“

Diese Technik ermöglicht schnellen Service, quasi Kundenbindung durch Geschwindigkeit: Wer im Umkreis von 50 Kilometern bis 15 Uhr bei Götz eine Bestellung aufgibt, kann sicher sein, die Ware am Folgetag zu erhalten. Über die eigene Firmenflotte beliefert das Stammhaus auch in Windeseile sämtliche Niederlassungen, was Engpässe verhindert und die Verfügbarkeit des Sortiments garantiert. Wobei auf die menschliche Arbeitskraft nicht gänzlich verzichtet werden kann, ist die Technik auch noch so fortgeschritten. 20 Mitarbeiter – inklusive Auszubildende – sorgen in zwei Schichten von 4.30 Uhr bis 21.15 Uhr für einen reibungslosen Ablauf.

Dazu dienen auch die installierten Kameras auf den Fahrzeugen, die auf eine Ablage-Fehlertoleranz von 20 Millimetern programmiert sind und in jeden Winkel der Regale schauen können. Liegt etwas verkehrt, kommt sofort eine Fehlermeldung. Dann muss die „menschliche Maschine“ ran.

Die braucht übrigens auch eine gewisse Zeit, bis sie Herr des Systems ist: „Bis man mit der Anlage zurechtkommt, benötigt man mindestens zwei Monate“, weiß Roland Rath aus eigener Erfahrung zu berichten. „Sechs Monate dauert es bis zur völligen Beherrschung – ein Formel 1-Auto zu fahren, ist leichter ...“



## Die Niederlassung Ammerbuch



Die Gründung der heutigen Niederlassung Ammerbuch war 1964 quasi unterirdisch – sie fand im Keller der Firma Beschläge Haizmann auf circa 600 Quadratmetern in Stuttgart-Wangen unter der Leitung von Herrn Fauser und Herrn Schweizer statt. Aufgrund der Nachfrage war es deren Aufgabe, die Weichen auf Expansion zu stellen. Dazu wurde im gesamten Großraum Stuttgart nach einem geeigneten Areal gesucht – und im Böblinger Gewerbegebiet „Hulb“ auch gefunden. Dort entstand 1972 in zwei Teilabschnitten neben einer Furnier- und



Plattenhalle auch eine ergänzende Schnittholzhalle. Niederlassungsleiter war seit 1966 Rudolf Spiess. 1978 Nachdem die Liegenschaft an der Hans-Klemm-Straße zu klein wurde, kam es 1978 zum Erwerb des Grundstücks an der Böblinger Dornierstraße, wo die Furnierabteilung und das Furnierlager unter der Leitung von Herrn Rommel errichtet wurden. Die feierliche Einweihung der Furnierhalle fand 1984 statt, zwei Jahre später hatte die Niederlassung mit Herrn Schmitz einen neuen Leiter der Abteilung Wand, Boden, Decke erhalten.



Seine Abteilung zog 1990 von der Hans-Klemm-Straße in die Dornier-Straße um. In diesem Jahr schied der hochbegabte Dichter und Außendienstmitarbeiter Hans Rautter aus. Nachdem das Furniergeschäft in Deutschland 1993 rückläufig war, wurde der Umzug der Furnierabteilung von Böblingen an den Standort Neu-Ulm beschlossen. Andere Holzwerkstoffe hatten dem Furnier nach und nach den Rang abgelassen. Für lagerhaltende Händler verlor diese Sparte immer stärker an Relevanz.



Gleichwohl wurden die beiden Böblinger Grundstücke allmählich zu klein, weshalb das Unternehmen sich dazu entschloss, 1995 ein Grundstück in Ammerbuch-Altlingen, Gewerbegebiet „Hagen“, zu erwerben und darauf einen Neubau zu errichten. Mit 16 758 Quadratmetern Areal für Gebäude und Freiflächen nebst überdachten Hallen mit 11 000 Quadratmetern. Unter der Verladehalle befindet sich eine Zisterne, die mit Regenwasser gefüllt im Ernstfall zur Erstversorgung dient. 1995 scheidet Herr Rommel aus der Firma aus, ein Jahr

später Herr Spieß altershalber. Die Niederlassungsleitung übernehmen Herr Klett und Herr Genge. 1997 verlässt Herr Behrens das Unternehmen. 1999 folgt der Fertigstellung der Baumaßnahme in Ammerbuch der Umzug im August desselben Jahres. Damit verbunden ist der Verkauf der Liegenschaften in Böblingen. Das große Einweihungsfest geht im April 2000 über die Bühne. Herr Nagel übernimmt die Leitung der Schnittholzabteilung, nachdem er bereits zwischen 1983 und 1992 in der Böblinger Schnittholzabteilung tätig war. Ammerbuch zählt nicht nur des Wachstums wegen zu einer der bedeutendsten Niederlassungen der Carl Götz GmbH. Sie hat sich vor allem wegen der schlagkräftigen Belegschaft und deren familiären Zusammenhalt einen Namen gemacht – so, wie es bei der Carl Götz GmbH seit jeher allerorten üblich ist.

# Die Niederlassung Bamberg

Den ersten Schritt zur Niederlassung Bamberg tat Willy Schug am 25. 6. 1954, als er den Betrieb beim Gewerbeamt Bamberg anmeldete. Der Sitz war in der Kunigundenruhstraße 22, der Vermieter die Firma Thomas Brandl. Das Areal war damals noch überschaubar: Die Lagerfläche betrug 218,75 Quadratmeter, das Büro verfügte über 36 Quadratmeter, bei einer Monatsmiete von 280 DM.

Die Mitarbeiter der ersten Stunde waren Niederlassungsleiter Willy Schug, Therese Meinzinger als Sekretärin und Mädchen für Alles, Lagerist Jupp Korger, Lehr-

ling Kurt Janisch und Außendienstler Herbert Hörnlein. Das Lager befand sich in einem Hinterhof. Kein großer Lastwagen konnte durch die Einfahrt fahren, lediglich LKWs bis ca. 3,5 Tonnen fanden Durchlass. So mussten die meisten ankommenden Platten und Türen mit einem Handwagen von der Straße durch die Einfahrt in das Lager transportiert werden, wobei auch samstags gearbeitet wurde – in der Regel bis 14.00 Uhr, wenn vormittags noch ein LKW kam, oft auch bis 17.00 Uhr. Ohne zu murren, wurde der Anweisung gefolgt.

Am Lager führte man Furnierplatten, Tischlerplatten und

Türen. Später kamen dann Kunststoffplatten (Resopal) dazu. Vertriebsprofi Hörnlein bereiste das Gebiet um Coburg, wo eine starke Möbelindustrie angesiedelt war. Wobei auch die Konkurrenz nicht schlief: Wettbewerber in Bamberg waren damals die Firmen Lukas Scheidel, Glas- und Sperrholzhandel, sowie Glas-Kontor mit ebenfalls Glas und Sperrholz. In Coburg gab es die Firma Carl Brandt, während Andreas Popp seine Firma am 1. Mai 1952 in Kulmbach gegründet hatte. Das Unternehmen Fröhlich in Hof, war bereits vor 1945 tätig, besonders im Raum Oberfranken bis Cham. Am 1. 4. 1955 stieß



Josef Dressler als Außendienstmitarbeiter dazu. Sein Verkaufsgebiet war der Raum Bamberg – Bayreuth – Erlangen – Würzburg – Schweinfurt – Hassfurt. Obwohl die Niederlassung noch über keinen Lastwagen verfügte, wurde im Juli 1956 mit Theo Ruckdäschel der erste Kraftfahrer eingestellt und die kleine Mannschaft wurde am 1. 1. 1957 durch Heinrich Kügel weiter verstärkt. Herr Kügel war für den Einkauf und die Direktgeschäfte zuständig, die damals schon einen großen Anteil am Umsatz hatten.

In den 50er Jahren, die vom Wiederaufbau aber auch



durch große Arbeitslosigkeit geprägt waren, war es notwendig, dass die Firma Carl Götz einen neuen Standort bekam. Nachdem die Wohlhöfer KG, ein Kühlschrankhersteller in der Hallstadter Straße in Konkurs gegangen war, wurden diese Hallen frei. Eine davon mit circa 1500 Quadratmetern Lagerfläche wurde gekauft und nach dem erfolgtem Umbau inkl. Büroräume konnte am 19. 7. 1958 die Einweihungsfeier über die Bühne gehen. Ein Vorgang, den die Presse besonders würdigte, wie der Artikel im „Fränkischen Tag“ mit der Überschrift „SYMPHONIKER BRACHTE UNTERNEHMEN“ zeigt. Es



war die Freundschaft von Hans Zumsteg zu dem Symphoniker und Maler Max Pöppel, die zur Entscheidung, eine Götz-Niederlassung in Nordbayern und damit Bamberg zu gründen, führte. Zum Juli 1958 war die Belegschaft auf 15 Betriebsangehörige gewachsen. Am 1. 9. 1958 löste Karl Zimmer, Jupp Korger als Versand- und Lagerleiter ab. Zimmer war ein zuverlässiger und sehr genauer Lagerleiter, bei dem es keine Stückzahldifferenzen gab, und wenn, musste der Grund gefunden werden. Er sorgte für ein Topp-Lager. Karl Zimmer verstarb am 8. 10. 1970.

Sein Nachfolger war Erwin Fichna, der 1958 als Fahrer in die Firma eingetreten war. Schon als Fahrer ist er durch seine sehr gute Arbeit, den pfleglichen Umgang mit der Ware und der positiven Einstellung zur Firma aufgefallen. Bis zu seinem Ausscheiden am 31. 12. 2000 in den Ruhestand hat er stets hervorragende Arbeit geleistet.

Die besondere geographische Lage im Zonenrandgebiet und die damit verbundenen wirtschaftlichen Schwierigkeiten gingen auch an der Niederlassung Bamberg nicht



spurlos vorüber. Trotz harter Arbeit gab es neben Erfolg auch Misserfolg. 1959 hat Josef Dressler Verbindung mit dem Außenhandelsunternehmen Ligna Prag aufgenommen, im

August 1960 erfolgte die erste Reise an die Moldau. Bei dem ersten Gespräch mit der für Deutschland (BRD) zuständigen Verkaufsleiterin, Frau Novaková, stellte sich heraus, dass sie einst die Sekretärin von Dresslers Vater war. Damit war der Bann gebrochen und die Firma CARL GÖTZ in der Ligna als Kunde fest verankert. Diese Geschäftsverbindung war bis zur Wende 1990 und auch noch eine kurze Zeit danach der Garant für günstige Einkäufe auf dem Gebiet von Spanplatten und Sperrholz. Am 1. 1. 1961 kam Adelbert Fürholzer als Furnier- und Schnittholzkaufmann ins Unternehmen. Er war zunächst für die Abteilung Furniere zuständig und ab 1963 für die Abteilung Schnittholz verantwortlich. Unter seiner Leitung entwickelte sich die Schnittholzabteilung in Bamberg zu einer äußerst wichtigen Warengruppe. Fürholzer war 40 Jahre für das Unternehmen tätig und ging am 30. 6. 2001 in Ruhestand. Anlässlich der Inventur 1964 fiel die Entscheidung, dass die Niederlassung Bamberg vom 01.01.1965 an gemeinsam von den Herren Schug, Kügel und Dressler geführt werden soll. Es sollte ein sehr schwieriges Jahr werden,

da sich die Zusammenarbeit des Trios als nicht tragfähig herausstellte. Willy Schug schied am 31.12.1965 aus. Vom 1. 1. 1966 an trugen Kügel und Dressler gemeinsam die Verantwortung. Nachdem bereits die Jahre zuvor schon schwer waren, da die Niederlassung Bamberg große Außenstandverluste hatte, dachte man in der Neu-Ulmer Zentrale schon darüber nach, die fränkische Niederlassung zu verkaufen. Dennoch wurde der Neubau im Oktober 1965 bezogen. Insgesamt hat das Lager eine Fläche von 2712 Quadratmetern. Der Bau kostete 889 710 Mark. Gleichzeitig wurde eine 330-Quadratmeter-Fertighalle (Mannesmann-Halle) gebaut. Diese war bereits im August 1964 fertig und kostete 51 000 Mark. 1967 feierte CARL GÖTZ, Ulm das 20-jährige Firmenjubiläum. Und zwar im Rittersaal der Altenburg. Zur Burg fuhr die Wagenkolonne mit einer Polizei-Eskorte. 1972/1973 konnte nach einer günstigen Umsatzentwicklung daran gedacht werden, eine weitere Halle für 278.162,14 Mark zu bauen. 1973 wurde das Nachbarhaus „Riel“ für 258.742,65 Mark erworben. Am

1. 3. 1977 kam es zur pachtweisen Übernahme der Firma Hans Partheimüller mit deren Verkaufsprogramm von Produkten für Wand, Boden und Decke. Diese Produkte wurden von der Benzstraße nach Hallstadt verlagert. 1994 beschäftigte die Firma Partheimüller 14 Mitarbeiter. Im Dezember 1995 wurde der Name Partheimüller aufgegeben und zur Carl Götz GmbH, Niederlassung Hallstadt. Im Januar 1997 wurde das Lager von Hallstadt nach Bamberg verlegt. Im Juli 1979 feierte die Niederlassung Bamberg das 25. Betriebsjubiläum. Es werden insgesamt 55 Personen beschäftigt. In diesem Jahr betrug der Umsatz 30,2 Millionen Mark. 1982 erfolgte der Bau einer Halle für Schnittholz mit 820 Quadratmetern Fläche. 1986 organisierte Bamberg eine Betriebsreise für das gesamte Unternehmen nach Pilsen, über Melnik – Jihlava nach Hodonin, inklusive einer Besichtigung des Spanplattenwerks in Jihlava (Iglau), und des Sperrholz- und Spanplattenwerk in Hodonin (Göding).

1987 erfolgte ein weiterer Neubau für ein 943,48 Quadratmeter großes Plattenlager. In diesem Jahren herrschte ein umfangreicher Warenverkehr zwischen Osteuropa und Bamberg, wie zwei Beispiele zeigen: 1988 fuhren 945 Eisenbahnwaggons aus der Tschechoslowakei, Rumänien und Polen ins Frankenland, 1989 waren es 761. Wie international die Carl Götz GmbH gearbeitet hat zeigt die jährliche Auflistung von „Götz-Superlativen“, die Auskunft über die Lieferanten-Umsätze gibt. Nicht von ungefähr hatte Firmengründer Hans Zumsteg 1988 einen Brief nach Bamberg geschickt, worin er aufgrund des Habensaldos von 10,3 Mio. Mark auf dem Verrechnungskonto dazu aufgerufen hat, dies bald einmal zu feiern. 1994 feierte Carl Götz, Bamberg das 40. Firmenjubiläum. Beschäftigt wurden 58 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und 5 Auszubildende, zusammen mit Partheimüller. In Hallstadt lag der Umsatz bei ca. DM 50,2 Mio. 1996 wurde eine Schnittholz-Halle gebaut. Lagerfläche 977 Quadratmeter. Kosten DM 532.670,17. Allerdings gab es in Bamberg nicht immer Grund zur

Freude, denn das Unternehmen hat auch viele gute Mitarbeiter verloren, wie Josef Dressler schreibt: „So verstarb Herbert Kunz am 24. 12. 1990 und Siegfried Then am 6. 5. 1991. Beide waren für die Firma ein großer Verlust, denn sie hatten den gleichen Arbeitsbereich im Verkauf im Innendienst. Am 28. 12. 2002 verstarb Herr Heinrich Beck. Er war das Mädchen für alles und überall einsetzbar. Egal, ob für das Haus oder als Ersatzfahrer oder für Reparaturen. Er war 1990 in Rente gegangen. Am 16. 5. 2003 verstarb Frau Therese Meinzinger. Sie war 32 Jahre in der Firma als Buchhalterin beschäftigt und ging am 31. 3. 1986 in Rente. Herr Konrad Starke, unser bester Außendienstmann war 30 Jahre in der Firma. Er ging am 30. 6. 1995 in Rente und starb am 9. 3. 2005.





Herr Marquard Ehrensberger ging am 29. 2. 1992, nachdem er 30 Jahre für das Unternehmen im Außendienst tätig war in Rente. Leider ist uns sein Todestag nicht bekannt.

Herr Otto Häßner war 19 Jahre im Außendienst tätig. Er ging am 31. 12. 1985 in Rente. Sein Sterbetag ist uns leider nicht bekannt. Herr Heinrich Kügel verstarb am 3. 6. 2005. Aus gesundheitlichen Gründen beendete er nach 36 Jahren Zugehörigkeit zum 31. 12. 1993 seine Mitarbeit. Er war zusammen mit Herrn Dressler für die Leitung der Niederlassung Bamberg zuständig. Beide haben sich hervorragend ergänzt. Bei ASS (Stegner) nannte man sie „die Zwillinge“.

Zum 31. 12. 2001 hat Josef Dressler die Geschäftsführung für die Firma Carl Götz, sowie die Firma Andreas Popp aufgegeben. Zum 31. 12. 2002 erfolgte nach 47 Jahren bei Carl Götz das Ende der Tätigkeit. Sein Nachfolger als Niederlassungsleiter ist Herr Hornung.

Die Niederlassung Bamberg begann 2004 mit der Planung zur Aufstockung des Bürogebäudes. Im September 2006 war die Arbeit beendet.

Gesamtkosten ca. EUR 300.000.

2004 wurde das Grundstück Coburger Str. 49 gekauft, 2007 erwarb das Unternehmen das Grundstück Ochs. Das 1989 von der Firma Lodes erworbene Furnierlager in der Regnitzstraße wurde im August 2006 wieder in die Benzstraße 1 verlagert, zumal der Furniermarkt in den vergangenen Jahren eine rückläufige Entwicklung genommen hat. Damit hat auch der Kunde wieder eine Anlaufstelle und das komplette Lieferprogramm ist in einer Hand.



## Die Niederlassung Berlin

1969 leistete sich Carl Götz in Berlin eine „Panne“. So hieß im Volksmund die Holzhandlung Max Pannenberg, die das Neu-Ulmer Unternehmen im Zuge der Expansion erwarb und dabei sämtliche Mitarbeiter inklusive der Prokuristen Caroline Cloos und Harry Bahn übernahm und fortan von Heinz Engelbrecht aus Ulm geleitet wurde. Bereits ein Jahr später wurde das Furnierwerk Berlin KG Lignum Holzverarbeitungs GmbH & Co. gegründet und nach dem Erwerb einer rund 14000 Quadratmeter großen Fläche im September 1972 mit der ersten Ausbaustufe des neuen Furnierwerks begonnen. Dazu gehörte sowohl die Herstellung eines Bahnanschlussgleises, die Anlage eines Rundholzplatzes mit Portalkran als auch der Bau von mehreren Dämpfgruben. Der Gebäudekomplex für die Furnierproduktion umfasste insgesamt circa 7000 Quadratmeter einschließlich Verwaltungsgebäude, Spezialwerkstätten und Lagerräume. Geleitet wurde das Werk von Manfred Kretzschmar.

In der Erkenntnis, dass West-Berlin zu diesem Zeitpunkt nicht geeignet für ein florierendes Furnierwerk war, entschied man sich das Werk 1983 zu schließen und die

Maschinen zu verkaufen – unter anderem an das Götz-Beteiligungsunternehmen Lake Jericho Veneer in den USA. Von den Liegenschaften wurden 7000 Quadratmeter verkauft, das restliche Areal nutzte die Firma Max Pannenberg. Gleichzeitig entstand ein Büroneubau. Von Oktober 1976 bis 1998 leitete Hartmut Haeseler die „Panne“, bevor ihm Peter Piniek auf den Chefsessel folgte. War man vor der Wende noch gezwungen, die Verkaufstätigkeiten auf West-Berlin zu begrenzen, konnte danach auch die Kundschaft rund um Berlin bedient werden – und zwar über das angemietete Außenlager in Fürstenwalde, was sich im Lauf der Zeit als wenig ideal und kostengünstig, wegen des mitunter doppelten Umschlags und zusätzlichen Personaleinsatzes, erwies. Da jedoch der Bedarf an Lagerkapazitäten groß war, entschloss man sich zum Bau einer neuen Halle nebst großer Hofüberdachung, um künftig im Trockenen arbeiten zu können. Nach der Fertigstellung konnte bis zum 31. 12. 2000 das Fürstenwalder Lager geräumt werden und man war in der Lage, künftig die Kunden in West- und Ost-Berlin, sowie in Teilen Brandenburgs

zuverlässig zu beliefern.

2002 wurde von Nachbarn ein circa 4000 Quadratmeter großes Areal samt Hallen gekauft, die einst im Besitz des Furnierwerks Berlin waren. 2003 wurden diese Hallen gründlich saniert. Drei Jahre später übernahm Christoph Wernitz die Niederlassungsleitung, nachdem Piniek ausgeschieden war.

Bis heute werden die Holz verarbeitende Betriebe in und im Großraum Berlin mit einem eigenen Fuhrpark beliefert.



## Die Niederlassung Dogern

Die Niederlassung in Dogern wurde am 1. 8. 1991 aus der insolventen Firma „Holzfachmarkt Laufenburg“ gegründet. Es war ein Zusammenspiel glücklicher Umstände, da Carl Götz in Laufenburg bereits als Lieferant tätig war und somit auch einen Teil vom Personal übernehmen konnte.

Nach der Übernahme wurde Laufenburg weiter als Auslieferungslager verwendet.

Es war ein nicht ganz leichter Start, denn außer dem Auslieferungslager in Laufenburg war so gut wie nichts vorhanden, trotzdem arbeitete das Personal streng nach

dem Motto „Macht dann mal was draus“. Ein Motto, das sich gut umsetzen lies. Denn anders als erwartet blieb ein großer Kundenstamm Dogern erhalten, ein Zustand der sich nur allzu positiv auf die Umsätze auswirkte. Aus diesem Grund zog Götz am 1. 7. 1996 vom engen Laufenburg nach Dogern in die Hallen der Firma Rothkamm.

Den Start machte man mit gerade mal zwei Hallen, woraufhin im Jahr 2000 dann der komplette Hallenkomplex angemietet wurde.

Anfangs wurde die Ware mit einem 7,5 und 14 Tonner

transportiert, inzwischen ist der Fuhrpark auf zwei Hängezüge und zwei großen Solofahrzeuge angestiegen. So ist bis heute eine Belieferung von Südbaden bis Offenburg/Buehl, sowie in der ganzen deutsch-französischen Schweiz möglich.



# Die Niederlassung Duisburg

Gegründet wurde Eichenauer & Co. am 2. 2. 1950 und geht aus der Schnittholzhandlung C. von der Crone, zu dessen Namen heute noch ein Bezug besteht, hervor. Die Herren Ernst Westermann und Ferdinand Eichenauer erkannten damals die Notwendigkeit, den Sektor Holzplatten und Holzhalbwaren unabhängig von dem herkömmlichen Schnittholzhandel zu entwickeln. Der Zweck des Unternehmens war damals: „Der Handel mit Sperrholz, Faserplatten und Türen“. Das erste Lager befand sich auf einem Teil des Geländes der C. von der Crone & Co am Springwall und würde

nach heutiger Vorstellung von einer rationellen Lagertechnik sicherlich belächelt werden. Die Lagerhalle hatte eine Größe von 150 Quadratmetern und das Büro war weniger als 10 Quadratmeter groß. Da es aber schon bald zu klein war, erfolgte der Umzug 1954 in den Innenhafen wo auf einem ungenutzten Trümmergrundstück die nächste Ära begann. 1964 wurde der Bereich des Einzelhandels für den Privatkunden entwickelt, in der Grabenstraße wurde damals in einer ehemaligen Schreinerei erstmalig der Plattenzuschnitt angeboten.

1968 erfolgte der Umzug an den Schemkesweg und es entstand in Duisburg-Neudorf das „Bastler-Center“. Anfang 1970 wurde dann ein 4.500 Quadratmeter großes Grundstück in Kamp-Lintfort erworben und nach knapp 6-monatiger Bauzeit wurde im Oktober 1971 der „EICO Bau- und Heimwerkermarkt“ mit einer Verkaufsfläche von 2500 Quadratmetern und 70 Kundenparkplätzen eröffnet.

Herr Ferdinand Eichenauer schied auf eigenen Wunsch am 30. September 1973 mit Erreichen seines 65. Lebensjahres aus und legte die Geschicke des Unternehmens in die Hände seines Sohnes, Dipl.-Holzwirt Joachim Eichenauer, der bis zu seinem Ausscheiden am 31. 12. 2009 das Unternehmen führte.

Am 1. 9. 2008 wurde die Holzland Eichenauer KG durch die Carl Götz GmbH übernommen, die örtliche Tagespresse berichtete am 23. 8. 2008 über die Übernahme wie folgt:

„Eichenauer in neuen Händen  
Der Neu-Ulmer Holzgroßhändler Carl Götz GmbH übernimmt zum 1. September 2008 die Duisburger Eichenauer KG.  
Damit dehnt das Unternehmen sein Standortnetz auf bundesweit 13 Niederlassungen aus.  
Nach Aussagen von Götz-Geschäftsführer Philipp Zumsteg wird die 20-köpfige Belegschaft der neuen Tochter weiter beschäftigt. Personelle Veränderungen seien nicht vorgesehen. Der Kaufpreis wurde nicht genannt. Geschäftsschwerpunkt von Eichenauer, wo nach Unter-

nehmensangaben 2007 ein Umsatz von 4,4 Mio. Euro erwirtschaftet wurde, lag bisher im Bereich „Türen“. Laut Zumsteg soll sich das Geschäftsfeld der Duisburger Niederlassung erweitern. Der Standort soll ausgebaut und gesichert werden.“



Jürgen Evert-Westermann und Joachim Eichenauer



J. Eichenauer und J. Kirschner

## Die Niederlassung Hamburg

1976 kehrte Firmengründer Hans Zumsteg mit der Gründung einer Carl-Götz-Niederlassung in Hamburg quasi zu seinen Handels-Wurzeln zurück. Nicht von ungefähr siedelte man sich am „Stenzelring“ an, wo damals die gesamte deutsche Furnier-Elite vertreten war. Der Handel mit Furnieren war zu diesem Zeitpunkt äußerst lukrativ, weshalb sich die Aktivitäten zunächst darauf fokussierten.

Erst mit dem Eintritt von Bärbel Oestmann (geb. Rüstmann) im Jahr 1982, die vier Jahre später die Firmenleitung von Charles Blumenstein übernehmen sollte, begann der systematische Aus- und Aufbau des Sperrholzgeschäfts. Ihr oblag auch die Akquisition von Industrie-Großkunden, unter anderem im Bereich der Automobil-Hersteller und Verpackungsindustrie.

Bereits 1987 kam es mit dem Erwerb der Firma Flickwier & Co. zur ersten größeren Expansion, wobei die Firmen Flickwier und Götz zunächst getrennt geführt wurden und erst Ende 1990 mit Carl Götz verschmolzen.

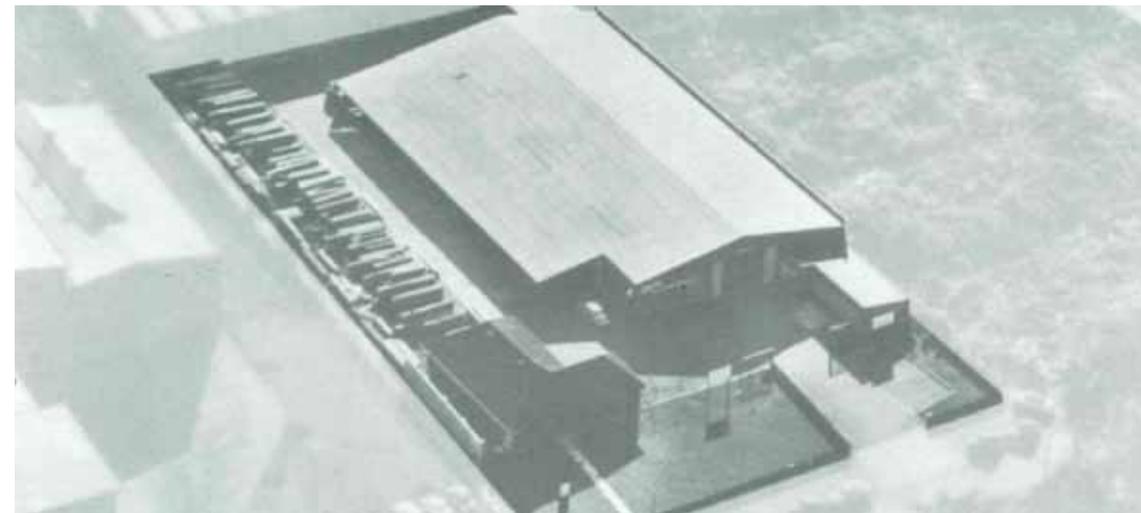
Nachdem das Furniergeschäft allgemein nachließ, wurde der strategische Entschluss gefasst, das Furnierlager

Hamburg aufzulösen und die Liegenschaft am Stenzelring zu verkaufen. Der Umzug mit den Plattenwerkstoffen in die Tilsiter-Str. 88 war die Folge.

Unter keinem guten Stern stand der Erwerb des Furnierlagers in Winsen/Luhe 1993. Bereits sechs Jahre später kam es zur Liquidation und zum Verkauf der Liegenschaft.

Eine erfolgreiche Kontinuität besteht seit dem Oktober 2005: Während Groß- und Industriekunden weiterhin von Bärbel Oestmann betreut werden, teilen sich die Herren Baethge (Niederlassungsleiter), Stock (Außendienst) und Backhaus (Innendienst) die Aufgaben für das Lagergeschäft.

Im März 2010 ist der Standort geschlossen worden, da er entschieden zu klein war. Sämtliche Industriekunden werden weiterhin von Bärbel Oestmann betreut.



## Die Niederlassung Herford

Im Zuge der konsequenten Wachstumsstrategie startete 1990 die neue Niederlassung der Carl Götz GmbH in den Räumlichkeiten des insolventen Herforder Import- und Sperrholzhandelsunternehmens Werner Priester OHG. Unter der Leitung von Andreas Bähr erhielt das Team ein Jahr später kontinuierlich personellen Zuwachs, wobei vor allem auch der Vertrieb verstärkt wurde. Im Zuge dessen wurden auch die Lagerkapazitäten erweitert und zusätzlich zu den bisherigen 900 Quadratmetern Lagerfläche 1993 eine zusätzliche Lagerhalle in Büren angemietet. Dort lagerten zunächst europäische Laub-

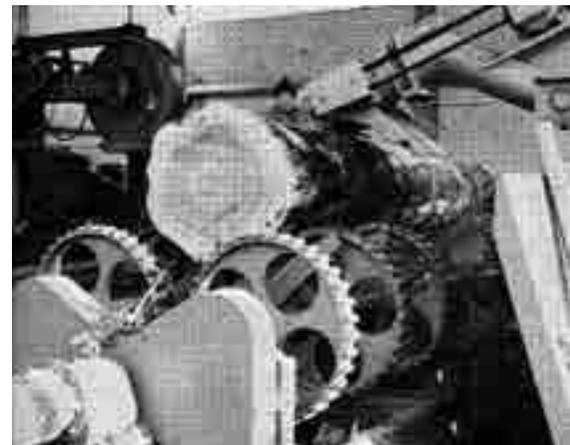
hölzer, wie Eiche, Buche und amerikanische Hölzer. Bereits ein Jahr später wurde der erneute Platzbedarf durch die Anmietung einer 1000-Quadratmeter-Lagerhalle in Bad Oeynhausen befriedigt. Die Suche nach einem angemessenen Firmengrundstück gestaltete sich schwierig und zog sich bis 1995 hin, als das Unternehmen bei der Versteigerung eines Bundeswehr-Verpflegungslagers den Zuschlag erhielt und nach diversen Umbauarbeiten am 1. März das neue, 26 000 Quadratmeter große Firmenareal in Herford-Falkendiek beziehen konnte. Mit dem Umzug und der

nun möglichen Ausweitung des Lieferprogramms mit Schnittholz, Rohplattenwerkstoffen und dekorativen Werkstoffe nahm der Betrieb auch eine positive wirtschaftliche Entwicklung. Im Jahr 1995 bildete die Firma Götz Herford erstmalig aus. Der erste Auszubildende Mark Danielmeyer ist heute zuständiger Leiter der Rohplattenabteilung. Bis heute wird großer Wert darauf gelegt, eigene zukünftige Mitarbeiter auszubilden. Konsequenterweise wurde der Standort weiterentwickelt und auch der Außendienst entsprechend verstärkt.

Im November 2003 stirbt Herr Sommer. Herr Witkowski, der seine Ausbildung in der Niederlassung Herford gemacht hat, steigt in die großen Stiefel seines Vorgängers, um das Programm von Herrn Sommer weiter auszubauen. Im März 2004 stößt Herr Schniederbernd als Abteilungsleiter für die dekorativen Holzwerkstoffe zum Team, die neu im Programm der Niederlassung Herford aufgenommen werden. Schniederbernd kannte die Firma Götz bestens aus seiner Zeit als Mitarbeiter am Hauptsitz der Firma Götz Neu-Ulm, und zwar exakt in der Abteilung der dekorativen Holzwerkstoffe. Damit

konnte diese neue Abteilung erfolgreich aufgebaut werden – mit weiteren positiven Zukunftsaussichten. Im selben Jahr wird auch ein Furnierlager in Bad Oeynhausen angemietet. Für den Verkauf von Furnieren tritt mit Herrn Rollbühler ein ehemaliger Berliner Götz-Mitarbeiter in das Team Herford ein, der allerdings im Oktober 2004 verstorbt. Das Lager wird von Herford aus weiter verwaltet. Erst ab Mai 2005 konnte Herr Wellhöner für die Leitung des Furnierlagers gewonnen werden. 2007 tritt Herr Michael Lauprecht in das Unternehmen ein. Sein Aufgabengebiet ist der Ausbau der

Industrie- und Handelsgeschäfte. Aufgrund der positiven Umsatzentwicklung in Herford wurde 2007 mit den Planungen für zusätzliche Lagerhallen begonnen, um das Lieferprogramm noch einmal deutlich zu erweitern, damit den Ansprüchen der heutigen und neu zu gewinnenden Kunden entsprochen werden kann. Mit dem Bau einer neuen und modernen Logistikhalle wurde 2011 begonnen.





Werrestraße von 1990



Hombergstraße von 1996

## Die Niederlassung München



Auf einem Schrotthändlergrundstück an der Dachauer Straße startete 1956 die zweite Götz-Niederlassung in Deutschland ihre Geschäftstätigkeit. Die Filialleiter Lilo Kind, Anton Eberhard und ihre sechs Mitarbeiter hatten im wahrsten Wortsinn alle Hände voll zu tun, denn damals musste die gesamte Ware noch per Hand be- und entladen werden.

Mit dem Umzug in die Zamdorfer Straße 16, fünf Jahre später, verbesserte sich die infrastrukturelle Situation: Auf dem 4000 Quadratmeter großen Bundesbahngelände entstanden ein Bürogebäude und eine Lagerhalle mit Hofüberdachung. Als Freifläche standen 1300 Quadratmeter zu Verfügung. Zu dieser Zeit erwirtschaftete man einen durchschnittlichen Monatsumsatz von circa 300 000 Mark. Noch in diesem Jahr schied Lilo Kind aus dem Unternehmen aus. Dafür war die Mitarbeiterzahl auf 16 Personen angewachsen, darunter drei Außendienstler.

1964 kam ein weiteres Außenlager nur für Schnittholz in Daglfing-Bahnhof dazu, wobei die 2000 Quadratmeter Fläche logistisch sinnvoll in nur sieben Autominuten von

der Zamdorfer Straße erreicht werden konnte. Dort entstand eine offene Massivholzhalle mit 755 Quadratmeter Fläche. Auch in diesem Jahr wurden sämtliche Arbeiten noch von Hand verrichtet, erst 1965 erweiterte sich der Fuhrpark um einen Gabelstapler. Zwei Jahre später schied Anton Eberhard aus der Firma aus. Mit Arthur Brandstetter, Alfred Demeter und Heinz Dodel wurden drei neue Filialleiter aus der eigenen Mannschaft bestellt, wobei Arthur Brandstetter noch im selben Jahr die Firma verließ. Der monatliche Durchschnittsumsatz war auf 500.000 DM angewachsen, die Mitarbeiterzahl auf 20. Mittlerweile lieferten vier eigene Lastwagen Ware aus.

1968 wurde eine Aufstockung des Bürogebäudes geplant, zur Ausführung ist es indessen nicht gekommen. Dafür war man auf dem Einkaufssektor tätig und erwarb 1969 ein weiteres Grundstück in der Zamdorfer Straße. Zwischen den beiden Firmenarealen wurde eine 6 Meter hohe und 25 Meter lange Brandmauer errichtet. Nun konnte die Daglfinger Schnittholzhalle abgebaut und auf diesem Grundstück wieder errichtet werden –

neben vier Garagen für die LKWs. 1971 erhielt der Gasthof Kreitmeier in Keferloh Besuch von fröhlichen Gästen: Die Götz-Niederlassung feierte dort die erste monatliche Umsatz-Million, garniert von der Tatsache, BMW als Kunde gewonnen zu haben. Abgesehen von einer stetigen Umsatzsteigerung brachten die Folgejahre keine nennenswerten Änderungen. 1975 expandierte die Filiale mit Grundstückskäufen in Heimstetten weiter. Auf einer Fläche von rund 12 000 Quadratmetern entstanden für circa 4 Millionen Mark die neuen Lagerhallen. Im August 1977 fand der Um-

zug statt, die offene Massivholzhalle in der Zamdorfer Straße. wurde abgebaut und in der Niederlassung Trennfeld wieder aufgestellt. Die große Einweihungsfeier in Heimstetten ging 1978 mit prominenten Gästen, Lieferanten und Kunden über die Bühne. In diesem Jahr bekamen die Lagerkapazitäten mit der sogenannten „Huber Halle“ Zuwachs. Mittlerweile arbeiteten 42 Menschen in der Niederlassung, der Umsatz belief sich auf 1,5 Millionen monatlich. 1984 scheidet Alfred Demeter altershalber aus der Firma aus, Heinz Dodel führt die Niederlassung allein



weiter, erhält aber drei Jahre später mit Heinz Haynaly, der dem Unternehmen seit 1963 angehört, wieder einen Co-Leiter an die Seite. Der monatliche Umsatz steigt auf 2 Millionen Mark, die Belegschaft wächst auf 46 Personen und der Fuhrpark auf sieben Lastwagen nebst einem Hänger.

1993 wird den Herren Dodel und Haynaly Prokura erteilt, ein Jahr später die offene Massivholzhalle verkauft und das Holz nach Ismaning in die Münchner Straße 110 ausgelagert. In nur sieben Monaten, von Oktober 1994 bis April 1995, wird für 2,5 Millionen Mark eine neue, geschlossene Halle von 3070 Quadratmetern Fläche aus Fertigbetonteilen durch die Firma Dechant aus Weißmain errichtet. Eingelagert wurden in dieser acht Meter hohen Halle Massivholz, Sperrholz und Türen. Darüber hinaus freuten sich die Lageristen über fünf neue Seitenstapler und umfangreiche Kragarmregale, die in den Folgejahren erweitert wurden.

Wie andernorts auch, sank ab 1995 die Nachfrage nach Furnieren stetig, was zur Entscheidung führte, das große Furnierlager auf die Hälfte zu verkleinern und dafür

neue Waren, wie Halbfertigteile, (Leimholzplatten und 3 S Platten) neu ins Programm aufzunehmen. Eine 150 Quadratmeter große Lagerbühne wurde in dieser Halle installiert und zwei Jahre später die Fassade des Bürogebäudes mit grünen Vollkunststoffplatten neu verschalt. Im Jahr 2000 geht Heinz Dodel in den Ruhestand. Sein Nachfolger, erneut aus den eigenen Reihen, wird Helmut Schimanski.

Am Karfreitag dieses Jahres ruft ein Wasserschaden im Keller des Bürogebäudes die Feuerwehr auf den Plan. Sie war am Ostersonntag über sechs Stunden damit beschäftigt, die Fluten auszupumpen. Die Floriansjünger waren nicht die Einzigen, die über die Feiertage arbeiten mussten: Auch Siemens-Techniker hatten bei Götz alle Hände voll zu tun – sie mussten eine neue Telefonanlage installieren, damit der Betrieb am folgenden Dienstag wieder reibungslos laufen konnte.

Im Jahr der Währungsumstellung 2002 betrug der monatliche Umsatz rund 1.300.000 Euro. Vier Jahre später trat Christian Lehmeier als Heinz Haynalys Stellvertreter in die Firma ein. Haynaly selbst ging 2007 in Ruhestand.

Bis April 2011 leiteten Helmut Schimanskis Geschieke die Niederlassung. Sein Nachfolger wurde Claus Heilmann. Wegen der zu geringen Lagerkapazität wurde die Furnierhalle abgerissen und 2010 durch eine größere ersetzt worden.



# Die Niederlassung Naumburg

Am 9. November 1989 öffnen sich die Grenzen der DDR. Glasnost und Perestroika hatten ihre Wirkung nicht verfehlt. Nach der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion trat am 3. 10. 1990 der Einigungsvertrag in Kraft. Deutschland war wiedervereinigt. Das bedeutete für die ehemalige DDR die Umstellung von der Staatlichen Marktwirtschaft zur freien Marktwirtschaft, mit der Auflösung aller volkseigenen Betriebe, dem Verkauf oder die Umstellung in AGs.

Die Firmengruppe Carl Götz GmbH – Andreas Popp GmbH hatte mit den Niederlassungen in Bamberg und Kulmbach zwei Filialen in geografischer Nähe zu Sachsen und Thüringen. Außerdem hatte die Carl Götz GmbH auch in Berlin, inmitten der einstigen DDR einen Standort. Der Holzhandel in der DDR war straff organisiert. So war der Holzhandel Rostock ein Unternehmen mit einer Vielzahl von Niederlassungen, auch der Holzhandel Dresden verfügte über diverse Filialen, der Leipziger Holzhandel ebenso. Nachdem Carl Götz kein Interesse an einer Ostsee-Handlung hatte, galt das strategische Hauptinteresse den Gebieten Thüringen, Sachsen und

Sachsen-Anhalt, während sich Götz Berlin um den Großraum der künftigen Hauptstadt kümmern und sich dort nach geeigneten Betrieben umsehen sollte. Es bildete sich eine mobile Dreiecksverbindung: Carlos Zumsteg, Peter Pöhlmann und Josef Dressler bereiten – mit oder ohne Absprache, je nach Bedarf einzeln oder gemeinsam – die genannten Länder. 1990 ging es nach Leipzig, Greiz, Zittau, Dresden, Erfurt, Wurzbach, Pößneck, Jena, Naumburg. 1991 im Januar reiste das Trio nach Wurzbach, wo Götz Bamberg einen Kunden mit einem Jahresumsatz von einer Million Mark saß, und nach Jena.

Im April lautete Zumstegs und Dresslers Route: Leipzig – Magdeburg – Halberstadt – Ballenstedt – Naumburg – Lehdorf – Leipzig. Hintergrund dieser Reise waren Recherchen hinsichtlich einer zu Götz passenden Niederlassung aus dem Bereich des Holzhandels Leipzig. In deren Verlauf nahm man die Naumburger Niederlassung ins Visier und Kontakt mit dem zuständigen Herrn namens Otto auf. Bei diesem Gespräch wurde erklärt, dass die Firma Klöpfer an der gesamten Leip-

ziger Holzhandelsgruppe interessiert sei und angeblich durch die Treuhand bereits den Zuschlag bekommen habe. Herr Otto, Noch-Geschäftsführer von Holzhandel Leipzig, wollte die Übernahme der Naumburger Niederlassung durch Carl Götz verhindern und erklärte den kaufwilligen Ulmern, dass die Belegschaft einer solchen Transaktion negativ gegenüber stehe.

Also machte Carlos Zumsteg den Vorschlag, die Mitarbeiter selbst entscheiden zu lassen, woraufhin im Benehmen mit Niederlassungsleiter Braun eine Betriebsversammlung einberufen wurde, bei der Zumsteg die Ziele seines Unternehmens erläuterte und zugleich versicherte, keine Entlassungen vorzunehmen. Von der Leistungsfähigkeit der Götz-Gruppe überzeugt, votierte die Belegschaft einstimmig für die Übernahme. Nach einigen bürokratischen Hürden – vor allem die rechtliche Übergabe gestaltete sich als schwierig und langwierig – wurde am 27. 3. 1992 der Kauf- und Übertragungsvertrag unterschrieben. Er beinhaltete alle Aktiva, einschließlich des 22 534 Quadratmeter großen Grundstücks und der Wirtschaftsgüter zu einem Kauf-

preis von 2,3 Millionen Mark.

Obwohl der Kaufvertrag unterzeichnet war, konnte nicht sofort investiert werden, weil Restitutionsansprüche vom ehemaligen Eigentümer gestellt wurden. Erst nach einem Investitionsvorrangverfahren erhielt die Firma Götz endgültig den Zuschlag für den Standort Naumburg, der erst 1995 ins Grundbuch eingetragen wurde, obwohl der Betrieb wirtschaftlich bereits im November 1991 übernommen worden war.

Damit wandelte sich die Niederlassung vom reinen Bauholzhandelsplatz zu einem Standort für alle Sortimente eines lagerhaltenden Platten- und Holzhändlers mit Anspruch. 13 Mitarbeiter wurden übernommen und die Auflagen der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben 22 Arbeitsplätze anzubieten, erfüllt. Seit Übernahmebeginn hatte Herr Braun die Leitung des Standorts Naumburg inne. 1998 übernahm Herr Hans-Peter Rittelman die Geschäfte, Braun schied 2002 aus der Firma aus.



## Die Niederlassung und Zentrale Neu-Ulm

Wer heute vor der modernen, lichtdurchfluteten Firmenzentrale in Neu-Ulm steht, kann sich den schweren Weg aus der Trümmerlandschaft zum Glanz der Gegenwart kaum vorstellen, den die Keimzelle und das nach wie vor schlagende Herz der Carl Götz GmbH gegangen ist. Aller Nachkriegswehen zum Trotz und mit viel Einsatz und unternehmerischem Geschick stellten sich alsbald die ersten Erfolge ein, die ihren Niederschlag im Bau einer Lagerhalle auf dem Gelände des ehemaligen Neu-Ulmer Heereszeugamts fand, einem von Bombentrümmern aufgerissenen Platz. Flankiert von der sogenannten „Büro-Baracke“ und dem augenzwinkernd als „Hüttenwerke Götz“ bezeichneten Holzschuppen. Dort ging man mit einfachsten Mitteln, einer kleinen Belegschaft und großer Tatkraft den Geschäften nach.

Im Laufe der Zeit wurde das Team um Hans Zumsteg, Richard Heintel, Herta Funk, Eugen Veil, Hans Nuding (Leiter des Stadtlagers), Hannes Reissner und Erwin Götz nach und nach verstärkt. Unter anderem stießen Kurt Gerlach, Jakob Ihle, Roland Wäger, Walter Haisch und Hans Göckler dazu. „Die Perle der Firma war Leni“,

erinnert sich Hedwig Grüninger, selbst eine Mitarbeiterin der ersten Stunde, an den Kriegsflüchtling. Als Mädchen für alles kochte sie und sorgte dafür, dass es keinem an etwas fehlte. Auf sie ist es zurückzuführen, dass der Standort Neu-Ulm bis heute über eine eigene Küche verfügt.

Woran es damals indessen fehlte, waren Rohstoffe, Technik und Infrastruktur, doch diesen Mangel machten die Firmenlenker mit Pragmatismus wett, denn Mobilität war das Gebot der Stunde. Also machte man aus der Not eine Tugend und fuhr passend zu einem Holzhandelsunternehmen mit einem Holzgasbetriebenen Fahrzeug zur Kundschaft. Auch war der Vertrieb noch weit entfernt von einer Motorisierung mit Dienstwagen der Mittelklasse – anfangs waren die Außendienstmitarbeiter noch per Motorrad unterwegs, bevor sie mit VW Käfern ausgestattet wurden. Wobei sich der Fuhrpark auch im Ein-PS-Bereich bewegte, denn beim Holztransport waren auch zwei Pferde im Einsatz. Als sie außer Dienst gestellt wurden, blieb man bei Götz mit dem Erwerb von drei Reitpferden weiterhin im Sattel.



Nicht hoch zu Ross, sondern mit dem Drahtesel oder zu Fuß traten die Götz-Mitarbeiter zu dieser Zeit ihren Arbeitsweg an, denn in den Stadtteil Offenhausen reichte noch keine Buslinie. Wer Glück hatte, konnte bei einem Vertriebsmitarbeiter einsteigen oder wurde von Willi Schairer mitgenommen, der in Personalunion den Fuhrpark betreute, Botengänge erledigte und den Chef chauffierte. Erst ein gerüttelt Maß später richtete der öffentliche Personennahverkehr eine Buslinie ein.

Im Zentrum der klassischen Büroarbeit stand anfangs das legendäre Schreibzimmer, in dem drei „Schreibdamen“ ihrem Tagwerk für sämtliche Abteilungen nachgingen. Wobei auch in diesem Bereich kaufmännisches Denken als Prämisse galt und Materialverschwendung ein Fremdwort war. Selbst Bleistifte wurden so lange

nachgespitzt, bis sie selbst die zartesten Hände nicht mehr zu halten vermochten. Doch auch vor dieser Abteilung machte der Fortschritt nicht halt. Mit ihm kamen neben fest definierten Zuständigkeiten auch elektrische Schreibmaschinen, wobei auf dem Sektor der Mengen- und Preisermittlung noch pure Mechanik in Form von Rechenkurbelmaschinen im Einsatz waren. Der Einsatz der Mitarbeiter hingegen lief im Rahmen einer Regelarbeitszeit von 48 Wochenstunden und mehr ab, von montags bis samstags, wobei an letzteren zwischen 13.00 Uhr und 13.30 Uhr Feierabend war.



Wagnerstraße Ulm

Für das legendäre Ulmer Stadtlager und dessen Leiter Hans Nuding, um die sich viele Geschichten ranken, sollte noch lange nicht „Feierabend“ sein, denn die Lager-Kapazität jenseits der Donau war unabdingbar für die Geschäftsentwicklung. Kunden, die dort einkauften, wurde stets ein besonderer Service zuteil: Sie erhielten zunächst einen Schnaps und wurden anschließend im nahen Traditions-Restaurant „Pflugmerzler“ kulinarisch versorgt. Was bisweilen auch ein probates Mittel war, eiligen Kunden die Wartezeit zu verkürzen. In anderen Fällen konnte es schon vorkommen, dass Lagerleiter

Nuding, der als Schlitzohr im positiven Sinne galt, auch ab und an flunkerte, wie sich Thomas Uhl, einer seiner späteren Nachfolger, erinnert: So sei es manchmal vorgekommen, dass Kunden – besonders, wenn sie auf die bestellte Ware warteten – auf gut schwäbisch zur Antwort bekamen: „Des muasch scho lang hau, guck mal in d' Werkstatt“. Beim zweiten Anruf: „Dann hat's der Fahrer hinter die Werkstatt gestellt“, und beim dritten Anruf „dann hat er's ganz woanders abgeladen“. Dabei war der Lastwagen noch gar nicht geladen, geschweige denn schon unterwegs.





An Gabelstapler war damals noch nicht zu denken. Ankommende Ware musste samt und sonders per Hand abgeladen werden. Eine schweißtreibende Angelegenheit, für die man sich Hilfe im nahen Gefängnis holte: Bis zu zehn Freigänger hatten dann mit anzupacken. Wobei das Holz nicht immer aus der Ferne kam: Manchen Kunden zuliebe, die ihre Bestellung nicht im Neu-Ulm sondern im Stadtlager abholen wollten, tat man den Gefallen und karrte das Holz über die Donau – und versah die Rechnung mit dem in Neu-Ulm nicht allzu



gern gesehenen Stempel „Im Stadtlager verkauft“. Mit dem Umzug ins neue Lager ans Blaubeurer Tor endete 1978 die Ära des alten Stadtlagers und auch die von Hans Nuding, dessen Nachfolger Erich Spira die Lagergeschicke bis 1985 leitete, bevor ihm Thomas Uhl folgte. Spiras Leitsätze waren: „Der Kunde ist König“ und „Die (LKW-)Räder müssen rollen“. Auch an Anekdoten sollte die Zeit reich bleiben. So erinnert sich Thomas Uhl an einen denkwürdigen Dialog, den Hans Zumsteg einst mit einem Mitarbeiter namens



Dolde bei dessen Verabschiedung in den Ruhestand führte: „Dolde, mit Dir haben wir einiges mitgemacht...“ Woraufhin der frischgebackene Pensionär entgegnete: „Zumsteg, ich mit Dir auch!“ 1992 wurden die Halle und das Gelände an der Blaubeurer Straße 22 verkauft – der endgültige Schlusspunkt der Ära des Stadtlagers. Bei aller augenzwinkernden Konkurrenz zwischen dem Stadtlager und der Neu-Ulmer Zentrale arbeitete man tatsächlich von Anfang an kollegial Schulter an Schulter.

Denn groß waren die Herausforderungen und der Bedarf an Holz – sei es für den Wohnungsbau, die Errichtung von US-Kasernen oder den Aufbau der Deutschen Bundesbahn. „Die Mitarbeiter haben alle zusammengehalten wie Pech und Schwefel, es wurde geschuftet und gefeiert, alle waren motiviert und ehrgeizig, wir hatten ja alle nichts zur damaligen Zeit und wollten weiterkommen, Geld verdienen. So ist ja dann die Firma Götz auch aus der Zeit heraus gewachsen, größer und größer geworden, daran durften wir teilhaben“, erinnert sich Hedwig Grüninger.

Diese Einsatzbereitschaft und der daraus resultierende Erfolg wurde in vielerlei und nicht nur monetärer Hinsicht belohnt, obwohl es sich die Chefetage nicht nehmen ließ, neben dem üblichen Weihnachts- auch das sogenannte „Kartoffelgeld“, ein halbes Gehalt als Herbstbeihilfe, auszuzahlen. „Damals fanden die Weihnachtsfeiern noch im Bundesbahnhof statt“, weiß Hedwig Grüninger. „Ganz vornehm, festlich, alle waren herausgeputzt, man brauchte eine neue Garderobe.“ Begleitet von einem Unterhaltungsprogramm und Tanz-

spiele mit Preisen. Zu Hans Rändleins Zeiten kamen Theater-Sketches von Mitarbeitern ebenso zum Vortrag, wie die eigens hergestellte Firmenzeitung, in der „die Schandtaten der Einzelnen vom ganzen Jahr“ dokumentiert waren.

Für besondere Neugierde und Bewegung sorgten natürlich die kleinen Tütchen mit dem Gehaltsstreifen fürs Weihnachtsgeld, die jeder Mitarbeiter an seinem Platz fand. „Weil jeder wissen wollte, wie viel ihm zugestanden wurde, gab es einen regen Ansturm auf die Toiletten.“ Ähnlich eng ging es in späteren Jahren zu, als die Weihnachtsfeiern im Ulmer Bräustüble gemeinsam mit den Niederlassungen stattfanden. Der dortigen Raumnot wegen veranstalteten die Niederlassungen künftig ihre eigenen Weihnachtsfeiern.

Wobei sich der Bonus nicht auf Geldleistungen beschränkte – für besondere Leistungen oder Umsatzsteigerungen warteten kulturelle und gesellschaftliche Ereignisse auf die Belegschaft. Sei es in Form von Besuchen der Bayerischen Staatsoper in München, dem Oktoberfest oder den Olympischen Winterspielen in

Innsbruck. Überhaupt feierte die Götz-Familie gern und regelmäßig zusammen. Vorzugsweise in der „Ulmer Hütte“ auf dem Kalten Feld, die 1955 erworben wurde und man Hans Zumsteg des Öfteren als Gitarristen sah. Ein besonderes Schmankerl war auch der Betriebsausflug 1957: Ein Jahr, bevor Kurt Gerlach zum Mitgesellschafter und 2. Geschäftsführer wurde, ging es zu einer Burgruine in der Nähe von Göppingen, wo sich die Mitarbeiter als Schauspieler des selbst inszenierten Stücks „Blut und Liebe“ präsentierten. Als Dankeschön erhielten die Künstlerinnen Bettwäsche, die Künstler Anzugsstoff. Vor allem Firmenjubiläen und runde Geburtstage von Hans Zumsteg wurden in großem Rahmen mit Kunden, Lieferanten, Freunden des Hauses und Mitarbeitern gefeiert. Häufig im Allgäu, im Weitnauer Haus, an dessen Ausbau auch Teile der Belegschaft mitwirkten. Dort kam es zu manchen denkwürdigen und nachhaltigen Begegnungen, bei denen nicht selten Freundschaften entstanden und sich Geschäftsbeziehungen verdichteten. Ein Haus, in dem sich viele Prominente die Klinke in die Hand gaben, um aus Verbundenheit zum Gastgeber

zwanglos mitzufeiern, gleich, ob es sich um Politiker, hochrangige Musiker oder Bankiers handelte. Neben seiner außergewöhnlichen Persönlichkeit waren es Hans Zumstegs Liebe zur Kunst und Musik als auch sein Mäzenatentum und sein gesellschaftliches Engagement, die ihm beste Kontakte zu herausragenden Vertretern des kulturellen Lebens verschafften. Unter seiner Ägide entstand nicht nur die legendäre Ulmer „Gesellschaft 50“. Auch die „Wiblinger Bachtage“ und die „Ulmer Konzerte“ mit berühmten Musikern und Dirigenten wie Professor Helmut Winschermann, Pro-



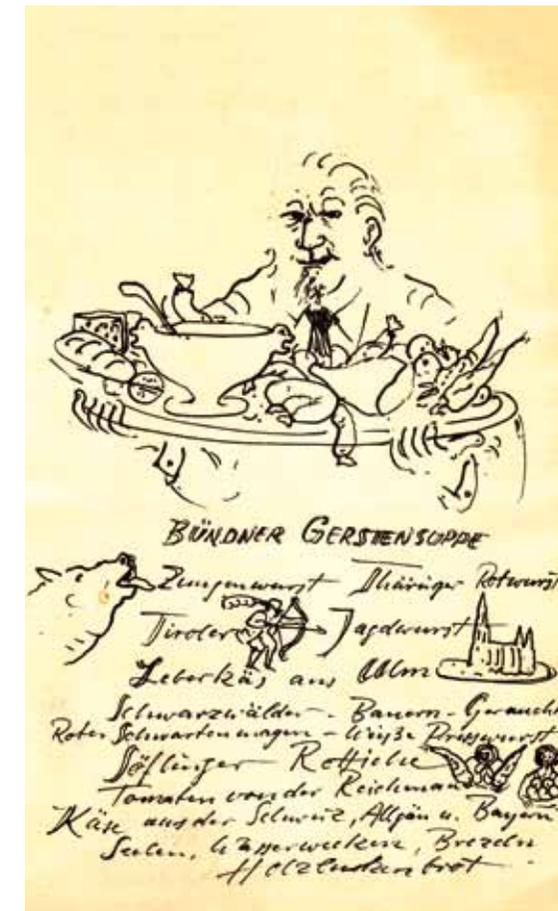
Hans Zumsteg mit Ministerpräsident Lothar Späth

fessor Wolfgang Gönnenwein und Pierre Boulez rief er ins Leben. Zur Finanzierung bot Zumsteg der Stadt Ulm an, die „Spatzenbälle“ zu organisieren. Ein Unterfangen, bei dem er sich auf die Unterstützung der hiesigen Belegschaft verlassen konnte, die fortan ins kulturelle Geschehen eingebunden war. „Die Firma Götz wurde für alle diese Veranstaltungen als Transport- und Organisationsbetrieb in Anspruch genommen“, sagt Hedwig Grüninger. „Mitarbeiter mussten Musiker chauffieren, Musikinstrumente besorgen, die Kasse machen, bestuhlen und abbauen. Alle waren mit dabei, hatten großen Spaß und am Ende der Konzerte gab es auf dem Oberen Eselsberg ein großes Fest.“

Zumstegs musische Leidenschaft blieb auch nicht ohne Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung. Einerseits lernte er einflussreiche Persönlichkeiten mit gleichen Neigungen kennen, etwa den Großbankier Hermann Josef Abs, mit dem er gemeinsam im Beirat der „Bachwoche Ansbach“ saß, seinen Freund Wilhelm Luib oder andererseits das damalige Mitglied der Bamberger Philharmoniker, Max Pöppel. Der unter anderem auch

bei der Gründung der Bamberger Götz-Niederlassung behilflich war. Nicht zuletzt konnte Hans Zumsteg auf seinen Reisen mit den „Deutschen Bachsolisten“ nach Japan, Indien, Persien, Israel und Südamerika Kontakte zur örtlichen Holzindustrie knüpfen. Kontakte, die äußerst hilfreich waren, all die Rohstoffe zu besorgen, die vor allem in den Anfangsjahren Mangelware waren. Bis Mitte / Ende der 50er Jahre machten große Streckengeschäfte die Masse aus, doch die Neu-Ulmer Strategen konnten alsbald einen geordneten Markt aufbauen.

Anfang der 60er Jahre wurde der Handel, bedingt durch die Spezialisierung der Zulieferindustrie, ausgedehnt, erinnert sich Manfred Härle, der 1961 als Außendienstmitarbeiter für den überregionalen Türverkauf ins Team gekommen war. „Angefangen hat es mit Zimmertüren. Sie wurden bisher vom Schreiner als Rahmen und Füllungstüren hergestellt und nun von der Industrie in DIN-Norm als Vollflächentüren in verschiedenen Holzarten hergestellt. Gleichzeitig entstanden spezielle Montagefirmen, die wegen des großen Bedarfs von Spezialisten besucht wurden.“ Wenig später stellte sich der Einstieg



ins Spanplattengeschäft zunächst als Erfolg heraus, zumal 1962 die ersten Holz-Fertighäuser auf den Markt kamen und der Materialbedarf entsprechend groß war. Fünf Jahre später begann Carlos Zumsteg seine Ausbildung bei Götz in Bamberg. Im Rittersaal der dortigen Altenburg wurde im selben Jahr das 20. Firmenjubiläum gebührend gefeiert und am „Tag der Arbeit“, dem 1. Mai 1968, die Eröffnung des neuen Büros in der Neu-Ulmer Max-Eyth-Straße.

1972, just im Jahr des 25. Firmengeburtstages, boomte das Furniergeschäft regelrecht und man war gezwungen, auf die Entwicklung zu reagieren. So wurde auf dem Grundstück Ecke Max-Eyth-Straße/Lessingstraße ein neues Furnierlager plus Büro gebaut, in das die Abteilung der Herren Jakob Ihle (Leiter), Harro Hoffmann und Hans Peter Reinhart ein Jahr später umziehen konnten. Aufgrund der Nachfrage wurde diese Sparte durch den Bau einer zusätzlichen Halle 1976 erweitert. Ein Jahr später kam es zum Erwerb des Grundstücks am Blaubeurer Tor in Ulm, wo das neue Stadtlager

entstand. Zeitgleich schied Kurt Gerlach aus dem Unternehmen aus, ein Jahr darauf die Herren Hoffmann und Reinhart. Die Leitung der Furnierabteilung hatte nun Walter Neef bis 1992 inne.

Nach dem Ableben von Kurt Gerlach werden 1984 dessen Anteile übernommen. Drei Jahre später feiert die Carl Götz GmbH im Haus in Weitnau ein großes Fest anlässlich des 40. Firmengeburtstages. Ebenfalls im Allgäu wird 1989 die Niederlassung in Kempten unter der Leitung von Gerhard Schlosser eröffnet, während das Sonthofener Auslieferungslager schließt. Bereits ein



Hans Zumsteg

Jahr zuvor erwirbt das Handelsunternehmen „Auf der Göldle 5“ in Ulm eine Liegenschaft mit Büro, Lager und Freiflächen. Im gleichen Jahr stirbt Hans Zumsteg – ein schwerer Schlag nicht nur für das Unternehmen. Nun war es an Carlos Zumsteg, das Unternehmen in die Zukunft zu führen und die Erfolgsgeschichte weiter zu schreiben. Eine Geschichte, die geprägt war von Herausforderungen und bahnbrechenden Entwicklungen. Denn es galt nicht nur am Puls der Zeit zu bleiben, sondern ihr bisweilen einen Schritt voraus zu sein, im Bemühen das Unternehmen für das kommende Jahrtausend zu wappnen – sowohl was den Markt, als auch die organisatorischen und infrastrukturellen Gegebenheiten betraf.

1995, zwei Jahre nach dem Ausscheiden von Manfred Härle und dem Eintritt von Wolfgang Negele als dessen Nachfolger, wurde zunächst die komplette Buchhaltung inklusive der Lohn- und Gehalts-Abrechnung für sämtliche Niederlassungen auf EDV umgestellt und zentral von Neu-Ulm aus abgewickelt. Wobei auch der Standort in Bewegung geraten sollte, nachdem 1996 ein städ-

tisches Straßenbauprojekt anstand und die Kommune Bedarf für das Grundstück an der Max-Eyth-/Lessingstraße anmeldete, was letztlich in einen Zwangsverkauf mündete. Im Gegenzug erhielt die Firma Götz die Zusage für den Erwerb eines Bauplatzes in Neu-Ulm/Schwaighofen.

Fortan hatten die Planer das Sagen, denn das größte Projekt der Firmengeschichte nahm seinen Anfang: Der Neubau der Firmenzentrale und die Errichtung des modernsten Hochregallagers in Europa. Einem Vorhaben, dem auch Philipp Zumsteg, der 1997 ins Unternehmen eingetreten war und 2003 zum Geschäftsführer ernannt wurde, seinen Stempel aufdrückte. Ein Jahr später komplettierte sein Bruder Max das Götz-Geschäftsführertrio, das gemeinsam im Juli zur großen Einweihungsfeier in die neue Firmenzentrale lud, die einige Gäste angesichts der postmodernen Lagertechnik in Erstaunen versetzte. So für die Zukunft gerüstet machte sich das Unternehmen auf Wachstumskurs, den es bis heute konsequent eingeschlagen hat und ihn auch weiterhin beibehalten will. Gesteuert von der Neu-Ulmer Zentrale aus fährt

das Firmenschiff selbst in bisweilen stürmischen Zeiten durch sichere Gewässer.

Da ein Schiff immer nur so gut ist, wie seine Besatzung, seien an dieser Stelle langjährige Mitarbeiter der Neu-Ulmer Zentrale namentlich erwähnt, die dem Unternehmen über 25 Jahre lang die Treue gehalten haben, egal, wohin die Reise ging und woher auch immer der Wind wehte: Herta Funk, Frau Hurler, Lieselotte Aich (geb. Speidel), Hedwig Grüninger (geb. Blessing) Gisela Füller (geb. Ronge) Renate Herrmann, Karin Wastl (geb. Crocoll), Martha Schnelzer (geb. Kirschenbofer), Brigitte Reger (geb. Strobel) , Hildegard Herzig, Eugen Veil , Hans Göckler, Hans Nuding, Roland Wäger, Jakob Ihle, Georg Greski, Manfred Härle, Gerhard Schlosser, Roland Qualdi, Thomas Uhl, Norbert Werner, Hermann Schöttle, Michael Glaser, Jaroslaw Jaworsky, Hans Kramer, Wolfgang Negele, Siegfried Schacherbauer, Markus Stumpf.



# Die Niederlassung Triefenstein-Trennfeld

Mit dem Erwerb des Sägewerks der Firma Bernhard Schmitt, Nachf. F. Wernar in Trennfeld/Main legte die Carl Götz GmbH am 1. 4. 1971 den Grundstein für die achte Niederlassung in Deutschland. Ein Sägewerk, in dem vor dem Krieg fast nur Eichen und Buchen und zum Zeitpunkt der Übernahme überwiegend Exotenhölzer eingeschnitten wurden. Wie viele Unternehmer zu dieser Zeit wollten auch die Götz-Strategen möglichst unabhängig von Lieferanten sein und die Versorgung an gängigen Hölzern selbst sicherstellen. Bevor drei Jahre später die erste freitragende Stahlhalle mit einer Fläche



von 3500 Quadratmetern gebaut wurde, begann man in Trennfeld schon frühzeitig mit der künstlichen Trocknung in entsprechenden Trockenkammern. Im Laufe der Zeit zeigte sich, dass die Eigenversorgung nicht unproblematisch war, zumal man Schnittholz für den parallel aufgezogenen Handel preisgünstiger zu kaufen konnte. Deshalb wurde 1984 das Sägewerk stillgelegt und sämtliche Sägewerksmaschinen kamen zum Verkauf. Zwei Jahre zuvor war mit dem Niederlassungsleiter Hans Rädlein ein altgedienter Mitarbeiter in Ruhestand gegangen. Nach Übergangslösungen über-



Edgar Hauk, Wenzel Löffelmann, Roman Müller, Franz Kaufmann

nahm im Januar 1987 Werner Piel die Leitung der Niederlassung des Standorts Trennfeld, die für die Belieferung des Holzverarbeitenden Gewerbes in einem Umkreis von circa 100 km – infrastrukturell wie personell – bestens geeignet war. Auf 25 000 Quadratmetern Grund, mit einer bodenständigen Mannschaft, einer konsequenten Personalschulung und dem Bau moderner Hallen stellte man die Weichen für eine positive, expansive Entwicklung im Handel mit Holz und modernen Werkstoffen. So wandelte sich das einstige exotische Sägewerk zu einer leistungsfähigen, modernen Holzgroßhandlung. Ein Entwicklungsprozess, der von einem ständigen, den betrieblichen Erfordernissen folgenden dynamischen Wandel geprägt war. So kam es 1990 zum Abriss ver-



schiedener Gebäude aus den Zeiten des Sägewerks, die nicht mehr sinnvoll genutzt werden konnten. Auf diesen Flächen wurden in zwei Bauabschnitten neue freitragende Hallen mit 1200 Quadratmetern in gleicher Bauweise wie 1988 und 500 Quadratmeter in massiver Bauweise für die Lagerung von Holzwerkstoffen gebaut. Durch die Vorhaltung ausreichender handelsüblicher Ware verlief die Umsatzentwicklung parallel positiv, was 1992 die Erstellung einer weiteren Halle mit 1200 Quadratmetern Fläche ermöglichte. Auch in Sachen Logistik ist die Niederlassung Trennfeld



gut aufgestellt: Mit Hilfe von drei Front-, drei Seitentaplern und umfangreichen Kragarmregalen kann die Ware so gelagert werden, dass das Material möglichst nur einmal beim Ein- und Auslagern bewegt werden muss – was Kosten spart und Beschädigungen verhindert. Die Kommissionierung erfolgt in den Hallen und die Zwischenlagerung bis zur Verladung unterhalb der Hofüberdachung ebenfalls mit Regalsystemen – zum Schutz der Ware und zum Vorteil der Kunden. Mit insgesamt 7 Lastwagen – davon einer mit Kran – können die Kunden grundsätzlich durch eigene Fahrzeuge mit



eigenem Fahrpersonal beliefert werden. Da Service auch in Trennfeld groß geschrieben wird, fanden und finden regelmäßig vor Ort Veranstaltungen statt, ob in Form von Schulungen für Kunden und Mitarbeiter oder bei Tagen der offenen Tür. Zum 25-jährigen Bestehen der Niederlassung Trennfeld hatten wir für 2 Tage, am Samstag und Sonntag, zu Tagen der offenen Tür eingeladen. Eingeladen wurden Geschäftspartner, Freunde und Kunden. Alle kamen sehr zahlreich, teilweise mit den Familien und den Generationen – ein Zeichen für eine große Verbundenheit



und Vertrauen, worüber sich die gesamte Trennfelder Carl Götz-Familie – ca. 40 Mitarbeiter – sehr gefreut hat und dankbar war. Wir hatten es auch gehofft, denn neben anderen Speisen hatten wir pro Tag je einen Ochsen am Spieß zu bieten. Und an beiden Tagen gab es vom Ochsen keinerlei Reste.

Mit den sich stark entwickelnden Sparten Industrie, Messebau, Büromöbel und Objektanrichtungen konnte ein zusätzlicher bedeutender Markt aufgetan werden. Ein weiterer Umsatzträger ist die Verpackungsindustrie, die große Mengen an insbesondere Nadelsperholz benötigt. Das Lieferprogramm der Niederlassung umfasst alle wesentlichen Holzprodukte, die ein Vollsortimenter für die jetzigen Abnehmergruppen vorhalten muss, etwa das Schreinerhandwerk, den Holz-, Fenster- und Treppenbau, die

Möbel-, Verpackungs- und Fahrzeugindustrie. Also alle Gewerbetreibende, die irgendwie Holz verarbeiten. Zu unserem 25. Jubiläum wurde die Hoffläche zwischen den zwei Hallen mit den braunen Dächern durch eine Hofüberdachung ergänzt. Später kam in die Lücke zwischen den beiden offenen Holzhallen zum Main ein überdachtes Regal und beide Hallen wurden seitlich verkleidet.



Stabübergabe in Trennfeld: Herr Piel übergab aus Altersgründen zum 31. 7. 1997 die Leitung der Niederlassung Trennfeld an die Herren Wilfried Mrowitzki und Walter Neugebauer. Beide Herren sind gelernte Kaufleute – Herr Mrowitzki als Leiter der Schnittholzabteilung und Herr Neugebauer als Kundenberater, bereits seit Jahren in Trennfeld tätig. Beide wurden von Herrn Piel rechtzeitig auf ihre neue Aufgabe vorbereitet. Nicht zuletzt aufgrund der eingespielten und äußerst aktiven Mitarbeiter gelang es den beiden Nachfolgern sowohl die Geschäfte, das Sortiment als auch den Umsatz und



den Ertrag weiter auszubauen. Nach wie vor wurden Kunden geschult bzw. es wurden Betriebsbesichtigungen mit den Kunden vorgenommen. Auch Tage der offenen Tür förderte die Verbundenheit.

Nach dem Ausscheiden beider Herren aus Altersgründen hat Herr Stephan Rohleder am 1. 1. 2009 die Leitung in Trennfeld übernommen. Herr Rohleder ist bereits seit dem 1. 10. 1979 in Trennfeld im Außendienst tätig gewesen. Er gehört zu den sog. „Altgedienten“ und ließ sich den Vorreiter bezüglich Umsatz und Ertrag nicht streitig machen.

Gleichzeitig wurde Herr Gerald Leimeister zum Stellvertreter ernannt. Herr Leimeister ist seit 11. 2. 1992 in Trennfeld beschäftigt. Zuerst in der Furnierabteilung, später in der Schnittholzabteilung. Er hat seit dem Ausscheiden von Herrn Mrowitzki die Verantwortung für den gesamten Schnittholzbereich übernommen. Herr Piel hat sich bis zu seinem Ausscheiden Anfang 2001 neben anderen Aufgaben, insbesondere um die Abwicklung der Niederlassung Böblingen, sowie um die Planung und den Bau einer völlig neuen Niederlassung



Stephan Rohleder, Gerald Leimeister

mit Lagerhallen und Büro beschäftigt. Zusammen mit dem Architekten Willi Müller plante er einen Bau im Gewerbegebiet Ammerbuch auf der grünen Wiese. Ferner betreute er die Niederlassung Berlin und baute auch dort eine neue Halle, sorgte für eine Hofüberdachung und kaufte das Nachbargrundstück an, um genügend Platz für die weitere Entwicklung der Niederlassung Berlin zu haben. Herr Piel verstarb am 2. 11. 2011 im Alter von 84 Jahren.

Am 24. 9. 2011 feierte die Niederlassung Trennfeld ihr

40-jähriges Bestehen. Vom Mittag an bis spät in die Nacht war ein buntes Programm geboten: Human-Table-Soccer-Turnier für Kundenteams, Hüpfburg für die Kleinen und einer Showband die bis in die Nacht für gute Unterhaltung sorgte.

Die Niederlassung ist mittlerweile auf 55 Mitarbeiter inklusive 10 Azubis angewachsen.



1988



1997



2011



nahme durch die Götz GmbH Ulm mit 80 Prozent und die Bamberger Firma Gunreben (20 Prozent) bei einem Stammkapital von 1 Million Mark.

Pöhlmann und Fritz Ritschel, der Leiter des Unternehmens in Weiden, behielten ihre Einzelprokuren. Ritschel schied am 30. 3. 1987 mit 66 Jahren aus. Mit der Übernahme der Firma war die Zukunft des Unternehmens gesichert. Als Einzelgeschäftsführer fungierten Hans Zumsteg, Carlos Zumsteg, Ingeborg Edel (Firma Gunreben), die Herren Dressler und Kügel als Gesamtgeschäftsführer und Peter Pöhlmann als Einzelprokurist.



Weiden

Monatelange Umsatzprobleme, die zwangsläufig mit dem Verkauf entstanden, wurden durch die hervorragend motivierte Mannschaft, sowohl in Kulmbach als auch in Weiden gemeistert. Die Zusammenarbeit Popp – Götz trug Früchte, wobei das entgegengebrachte Vertrauen von Hans und Carlos Zumsteg Pöhlmann gegenüber eine besondere Rolle spielte.

Die Expansion des Unternehmens in Kulmbach wurde augenscheinlich. 1987 bereits wurde ein 3600 Quadratmeter großes Grundstück von der Stadt Kulmbach erworben. Ein Jahr später schied Ingeborg Edel als Geschäftsführerin aus. Die 20-prozentige Beteiligung in Höhe von 200 000 DM wurde von der Carl Götz GmbH übernommen.

Der Tod von Herrn Hans Zumsteg am 2. 3. 1989, im 74. Lebensjahr, war ein Einschnitt. Doch die Übernahme der alleinigen Geschäftsleitung durch Carlos Zumsteg sollte sich als Glücksfall erweisen. Die Zusammenarbeit der Geschäftsleitung in Kulmbach mit ihm war beispielhaft und so expandierte die Firma weiter. In diesem Jahr wurde der 1982 gegründete Holzfachmarkt umgebaut

und das Büro dorthin verlegt.

Mit der Wiedervereinigung erlebte die Firma Andreas Popp einen neuen Aufschwung. Man hatte sich in Kulmbach dazu entschlossen, mit den Einkaufs- und Lieferungs-genossenschaften in Thüringen und im Vogtland Verbindung aufzunehmen, obwohl Lieferungen in die damalige DDR noch kaum möglich waren. Die Geschäftsführer der ELGs Saalfeld, Rudolstadt, Pößneck, Hermsdorf, Eisenberg, Gera, Schleiz, Greiz, Zeulenroda, Jena, Sonneberg besuchten das Unternehmen am 10. 2. 1990. Auch der Oberbürgermeister der Stadt Kulmbach, Herr Dr. Stammbberger, empfing die Gäste und freute sich über diese Verbindung.

Im Haus des Handwerks wurden Zukunftsgespräche geführt, die im Laufe der Zeit größtenteils zu nachhaltigen Verbindungen führten – vor allem zum Spielwarenkombinat in Sonneberg. Bereits zu DDR-Zeiten wurden mehr als 1000 Kubikmeter Furnierplatten an einzelne Betriebe in Thüringen und im Erzgebirge geliefert. Das Umsatzwachstum im Zuge der Wiedervereinigung erforderte

1993 den Bau einer weiteren Lagerhalle in Kulmbach. Ein erster Versuch, auf altem „DDR-Gebiet“ in Syrau bei Plauen eine Niederlassung zu gründen, war trotz erheblichen finanziellen Aufwands nicht von Erfolg gekrönt. 1971 gegründet musste die Filiale nur zwei Jahre später aufgrund fehlender Fachkräfte geschlossen werden. Mehr Erfolg hatte die Gründung einer Niederlassung in Auerbach im Erzgebirge. 1993 wurden hier auf einem 12 000 Quadratmeter großen Grundstück neben Lagerhallen ein Bürogebäude erstellt und am 1. 9. 1994 eröffnet. Dort waren damals 14 Mitarbeiter, einschließlich drei Auszubildende beschäftigt. Ein Jahr später verstarb Andreas Popp, 74-jährig, auf tragische Weise. 1997 wurde die Filiale Auerbach um ein Lagergebäude erweitert und eine Lagerüberdachung in Kulmbach durchgeführt. Die desolaten Lagerhallen in Weiden mussten ersetzt werden. Die Firma Dechant Weismain erhielt den Auftrag für den Bau von zwei Lagerhallen im Jahre 1993.

Große Schwierigkeiten entstanden auf dem Personal-sektor in der Filiale Weiden, zumal versäumt wurde,

vor dem Ausscheiden des Leiters, Herrn Ritschel, eine entsprechende Nachfolgeregelung zu treffen. Viele Versuche, eine entsprechende Führungspersönlichkeit zu gewinnen, scheiterten. Die folgende Fluktuation wirkte sich negativ auf die Arbeitsbereitschaft der Belegschaft aus. Die Filiale wurde am 31. 8. 2002 geschlossen. Am 1. 12. 2003 übernahm die Firma Austria Email die Lagerhallen pachtweise.

In der Nacht vom 11. auf 12. 10. 2003 wurde in Kulmbach Brandalarm ausgelöst: Im hinteren Teil des Anwesens an der Bahnseite wurde durch Brandstiftung ein



großes Feuer ausgelöst. Nur die Aufmerksamkeit einer Nachbarin verhinderte einen größeren Schaden, denn leicht hätte das ganze Gebäude abbrennen können. Über 100 Feuerwehrleute waren im Einsatz um den Brand zu löschen. Der Neubau einer neuen Hallenüberdachung bis zum Frühsommer 2004 war zwangsläufig. In den Jahren 2003 und 2004 ist es nach langem Ringen gelungen, zusammen mit der Kulmbacher Brauerei ein großes Grundstück zwischen EKU-Brauerei und Popp zu erwerben. Zusätzlich wurden kleine Flächen von der Stadt und von der Bahn gekauft – insgesamt rund 7400 Quadratmeter. 2004 ist darüber hinaus noch eine Lagerhalle auf dem neuen Grundstück errichtet worden.

Der Generationswechsel in der Geschäftsführung erfolgte zum 31. 12. 2004. Peter Pöhlmann übergab das Zepter an seinen Nachfolger Udo Hübner, der 1986 als Auszubildender in das Unternehmen eingetreten war. Beide Herren hatten sich fast 5 Jahre auf diese Übergabe vorbereitet und entsprechend gehandelt.



Auerbach – 22 Mitarbeiter



Kulmbach – 40 Mitarbeiter



## Mitarbeiter erinnern sich ...



Wenn Hedwig Grüninger über ihr Arbeitsleben spricht, bekommen ihre Augen einen besonderen Glanz. Nicht etwa, weil die Anfänge im Unternehmen ein Zuckerschlecken gewesen wären. Vielmehr waren es der Schulterchluss im Familienunternehmen, die Solidarität untereinander und das gemeinsame Ziel, das die besondere Atmosphäre entstehen ließ, in der Erfolg gedeiht. Allen voran der charismatische Firmengründer Hans Zumsteg, der die Belegschaft auf seine spezielle Art zusammenhielt und anzuspornen wusste. „Er hat es



verstanden, die Menschen zu führen. Sie zu motivieren, war seine Stärke“, erinnert sich die langjährige Mitarbeiterin, die 1957 als Stenokontoristin angefangen und es bis zur Chefsekretärin gebracht hat. Über allem stand der Wille zum Erfolg – eine Einstellung, die sich in kurzer Zeit auch auf die Belegschaft übertragen hat: „Wir waren hungrig und haben zusammengehalten wie Pech und Schwefel.“ Ohne jegliche Spur von einer Stechuhr-Mentalität packte man an – bisweilen auch über das eigentliche Aufgabengebiet hinaus.



„Wenn es notwendig war, haben wir auch selber Platten auf- und abgeladen. Wir haben gearbeitet von 8.00 bis 20.00 Uhr, da hat es nichts gegeben.“ Im Bedarfsfall wurde „auch noch nachts an Problemlösungen geschafft“. Eine Weigerung, sagt Hedwig Grüninger, habe es nie gegeben: „Keiner hat gesagt, das will ich nicht tun. Wir haben alle an einem Strang gezogen, sonst wäre die Firma nicht das geworden, was sie heute ist.“ Wobei die heutige Büro-Infrastruktur in keinster Weise mit der damaligen zu vergleichen ist. Mechanische

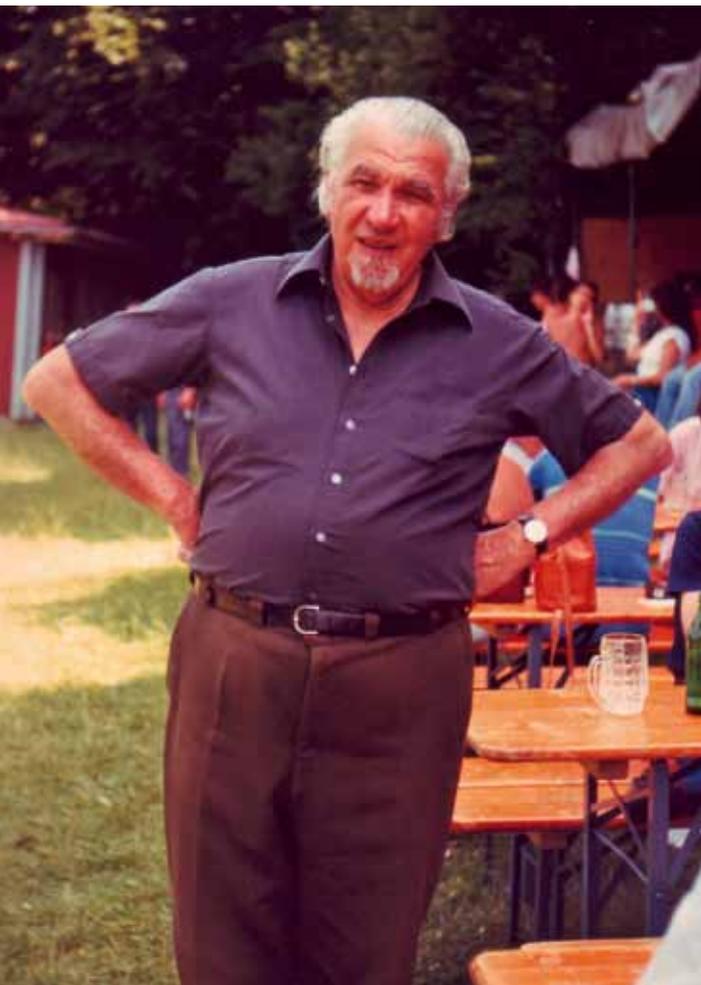


Schreibmaschinen mit 25 Durchschlägen auf der Walze stehen mittlerweile eher ebenso im Museum, wie der erste Fotokopierer, der das Papier erst abfotografiert und dann entwickelt hat: „Die Herstellung einer Kopie hat eine halbe Stunde gedauert.“ Noch länger benötigte das Rechnen via Kurbelmaschine: „Wir haben den ganzen Tag gekurbelt.“ Der Chef selber hat sich dies nie angetan: „Er hat alles mit dem Rechenschieber berechnet.“ Wenn von Kunden eine Auftragsbestätigung kam, hat der Außendienst damals die entsprechenden Aufträge

in die Post geworfen, erinnert sich Prokurist Heinz Füller, der bei Carl Götz 1963 anheuerte und den Beruf als Groß- und Außenhandelskaufmann von der Pike auf gelernt hat. „Dann wurde separat von Hand ein Lieferschein und die Rechnung geschrieben. Das könnten wir heute gar nicht mehr bewältigen – wir bräuchten allein fünf Leute, nur um Rechnungen zu schreiben.“ Da Löhne noch in den guten alten Lohntüten ausgezahlt wurden, sah sich Füller gehalten, hier und da den Geldbriefträger zu spielen: „Ich habe 60 000 Mark mit dem Auto abgeholt, die wurden dann eingetütet.“

Apropos Vergütung: Als Kavalier der alten Schule legte Hans Zumsteg nicht nur Wert auf gepflegte Kleidung („Frauen mussten Röcke tragen, das wurde gern gesehen“), sondern drückte seine Wertschätzung für die Belegschaft durch exotische Mitbringsel von seinen diversen Reisen aus, auf denen er Kontakte knüpfte wie kaum ein anderer zu der Zeit: „Die Damen bekamen Orchideen und zu Weihnachten gab's Seide aus Thailand.“ Was den Mitarbeitern gut zu Gesicht stand, denn für sie galt es auch auf dem gesellschaftlichen Parkett

zu glänzen, zumal Hans Zumsteg auch auf dieser Klaviatur zu spielen wusste. Nicht nur als Gründungsmitglied der legendären „Gesellschaft 50“ sondern vor allem auch als Mäzen und Organisator von klassischen Konzerten, wie die „Bachtage“, die seinerzeit in Ulm und über die Region hinaus größte Beachtung fanden, war Hans Zumsteg aktiv. Trotz engem Budget gelang es ihm immer wieder, musikalische Größen zu verpflichten. Dabei kamen ihm einerseits sein Verhandlungsgeschick und andererseits die Fähigkeit zugute, Finanzquellen zur Finanzierung zu erschließen. Um die Bachtage zu finanzieren, machte er der Stadt das Angebot, die Organisation und Durchführung der „Spatzenbälle“ in der Donauhalle zu organisieren, die über viele Jahre zur gesellschaftlichen Institution in Ulm wurden. „Wir haben die ganze Donauhalle dekoriert“, entsinnt sich Hedwig Grüninger an den großen Erfolg: „Damals kamen über 2000 Leute, soviel hat der Hallenwirt Walter Allinger zuvor noch nie auf einem Haufen gesehen.“ Die Götz-Belegschaft wohl noch nie so viel namhafte Künstler wie bei den Bachtagen – und zwar hautnah: „Wir mussten



die Musiker hin und her fahren, Karten verkaufen, Plakate kleben, Probenpläne machen und Stühle aufstellen.“ Geld fürs zusätzliche Engagement gab es nicht – sondern eine Konzertkarte. „Dennoch haben wir es gern gemacht.“ Denn die Firmenfamilie hat nicht nur gut gearbeitet sondern auch gut gefeiert. Besonders bei Betriebsausflügen, etwa zur Hütte auf dem „kalten Feld“ bei Schwäbisch Gmünd ging es stets hoch her. „Das war immer etwas ganz Besonderes.“ Und nicht nur, weil der begnadete Hobbymusiker Hans

Zumsteg des Öfteren selber zur Klampfe gegriffen „ond Lombalieder g’songa hod“, wie Heinz Füller anmerkt. „Wir haben getrunken, gegessen, geraucht, bei uns war immer Stimmung.“ Nicht zuletzt auch bei den legendären Weihnachtsfeiern für sämtliche Niederlassungen im Ulmer Bundesbahnhof, wo nicht nur Tanzspiele und Tombolas zum Vortrag kamen, sondern auch launige Gedichte aus dem Kreise der Belegschaft. Und wer das Glück hatte, ins Zumsteg’sche Ferienhaus ins Allgäu eingeladen zu werden, hat so manche pro-

minente Bekanntschaft machen können, auch wenn manchen nicht ganz klar war, wen er da vor sich hat. So ging es auch der Nachbarbäuerin, die immer wieder einmal nachfragte, wann denn „der nette Herr von der Sparkasse“ einmal wieder komme. Dabei handelte es sich um den damaligen Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Bank samt Bodyguards . . .





# Hans Zumstegs Reisen

Ob Paris, Singapur, Santiago de Chile oder Teheran – Hans Zumsteg hatte seine Nase immer im Wind. Nicht allein der Geschäfte wegen, auch im Auftrag der Kultur zog es ihn in die Welt hinaus, wobei er zumeist das eine tat, ohne das andere zu lassen. Um günstige Gelegenheiten für ein Geschäft auszulassen, war er zu viel Kaufmann, auch wenn er gerade als Violinist und „Kassenwart“ der Bachsolisten auf Konzertreise war. Sich in der Welt umzusehen, war für ihn ein ganzheitliches Ansinnen, das durchaus philosophische Ansätze beinhaltete. Was er sah, erlebte, schrieb er in Reiseberichten nieder. Dabei wird deutlich, dass er einen Blick für das Ganze hatte, ein großes Herz auch für die Kleinen. Manches erregte sein Missfallen, manchem begegnete er mit Ironie, und den schönen Dingen des Lebens hingegen mit Zuneigung. Vor allem beschrieb er seine Eindrücke auf die ihm eigene Art.

Gerade die Konzertreisen mit den Bachsolisten waren es, die neben überbordendem Erfolg allerorten auch Seitenblicke zuließen und bisweilen neue Erkenntnisse

ermöglichten – etwa in Fragen der richtigen Kleidung für einen Aufenthalt in Chile im September 1967.



„Was sind das für Länder – man plant einen Ausflug für den nächsten Tag hinunter ans Meer, hinauf in die Anden, und niemand denkt daran, auch nur ein Wort über das zu erwartende Wetter zu sagen. Es ist einfach schön, das setzt man voraus. Mit Recht. Und Kleidersorgen kennt man auch nicht. Ein Hemd, eine Hose – was braucht man mehr? So waren wir doch sehr erschrocken als bei der Landung in Santiago de Chile aus den Bordlautsprechern zu hören war, die Außentemperatur betrage zur Zeit 7 Grad Celsius ...“

... Wir spielen zwei Konzerte in Santiago vor unzähligen Deutschen, die sich dort niedergelassen haben. Und sie feiern ihre deutschen Künstler ...

... Ich höre der Aufführung der Johannes-Passion zu. Ein chilenischer Chor singt den deutschen Text. Alles ist rührend und fleißig gemacht...

... Wäre noch zu berichten über jenen Teil der Deutschen dort, die heute noch lieber das Horst-Wessel-Lied singen würden, hätten sie dazu die Gelegenheit. Aber gestatten Sie mir über diese Gespräche zu schweigen ...“

Beeindruckt war Hans Zumsteg bei der Südamerika-Reise, die ihn von der Karibik bis nach Feuerland führt, vor allem von Rio de Janeiro: „Diese Stadt werde ich ein Leben lang nicht mehr vergessen können. Es ist einem einfach wohl auf dieser Welt, blickt man hoch oben über der Stadt von dem Christus-Monument hinunter auf Meer, Zuckerhut, Stadt, Stadion, Süßwassersee inmitten der Stadt ...“

... Niemand, der je nach Südamerika reist, möge vergessen, Rio de Janeiro zu besuchen. Wenigstens für einen Tag. Die Mini-Röckchen der Brasilianerinnen werden dann das ihre tun, den Aufenthalt zu verlängern ...“

Auch in Mexiko-City stockte den Musikern der Atem. Weniger indes von der atemberaubenden Schönheit der Stadt, als von der Höhenlage in 2200 Metern: „Ich sitze mit einem Mexikaner auf einer Bank in einem der vielen Parks. Er ist Bäcker, erklärt er mir. Arbeitszeit circa 15 Stunden pro Tag. Lohn etwa 40 Pesos (rund 13 Mark). Seine Familie (7 Kinder) wohnt außerhalb, deshalb schläft er bei seinem Freund und zahlt ihm pro

Nacht rund 65 Pfennige. Aber er ist zufrieden ...“

Südamerikanische Besonderheiten und wirtschaftliche Hoffnungslosigkeit entdeckte der Konzertreisende auch in Ecuador:

„Die uns mehrfach avisierte Hitze in Quayaquil erweise sich als harmlos ... Ich wanderte durch die Stadt und entdeckte zu meiner Freude ein Magirus-Feuerwehr-Auto. Nein. Nicht Klöckner-Humboldt-Deutz hieß das Ding, sondern schlicht Magirus. Es war 37 Jahre alt und eigentlich museumsreif. Aber die Feuerwehrmänner putzten dran herum, als sei es das Glanzstück ihrer Feuerwehr. Ein Dollar Trinkgeld schien mir angemessen ob dieser Treue zu Ulm ...“

... Beim Abendessen erzählte mir der Stadtkämmerer, die Stadt hätte jetzt bei einer Revision festgestellt, dass sie 8 Millionen Dollar an Steuergeldern von Säumigen zu kassieren hätte. Mahnen sei aber hiezulande höchst unfein. Ob unser Oberbürgermeister nicht einmal Herrn Jäger nach Quayaquil entsendet? Gegen 5 % Provision? ... Dann bot sich ein Anblick sondergleichen: Über viele,

viele Kilometer hinweg links und rechts der Straße unzählige Bananenplantagen unvorstellbaren Ausmaßes. Quasi eine Sintflut von Bananen aller Art. Erst heute Abend erklärte mir der deutsche Konsul in Quayaquil den hohen Exportwert dieser Früchte. Nach den USA ist unsere Bundesrepublik der größte Abnehmer ...

... Und doch ist die Bevölkerung zumeist bitterarm. Und dies wohl hoffnungslos. Stellen Sie sich vor: Wir halten unterwegs um in einer unbeschreiblich dreckigen Bude zu essen. Als wir fertig sind, stürzen die Straßenbuben herein, trinken in Windeseile alles aus, was in den Gläsern ist, sammeln die Speisereste in einem Topf ...

... Armes, reiches, schönes, hässliches Equador – wo magst Du eines Tages landen mit Deinem Reichtum an schönen Früchten, Deinen hilfsbereiten Dreckspatzen, Deinen Malaria-Sümpfen unter der heißen Sonne des Äquators?

Seine musikalischen Reisen führten Hans Zumsteg auch nach Asien und Afrika. In Bangkok musizierten sie vor der königlichen Familie. Allein in Japan spielten die

Bachsolisten 17 Konzerte vor über 31 000 Zuschauern.

Mit dem Land freundete man sich erst allmählich an:

„... Das Deutsche Kulturinstitut nahm die Anwesenheit der Bachsolisten zum Anlass, den königlichen Hof zu einem Konzert einzuladen. Bemerkenswert war das Interesse, dass der König Bachs Musik zollte. Er wusste recht gut Bescheid und freute sich sichtlich über das Erlebnis der vergangenen Stunden ...“

... Von Bangkok bleibt man etwa eine Flugstunde lang angeschnallt, denn die Flugroute führt genau über Vietnam. In 11 000 Metern Höhe – für alle Fälle, meint Co-Pilot Jean Claude Blasserer. Eigentlich kaum vorstellbar, man fliegt in großer Höhe über ein Land hinweg, das sich im Kriegszustand befindet, über ein Land, in dem amerikanische Soldaten gegen die Verbreitung des Kommunismus in Asien kämpfen ...

... In Bangkok ist von diesem Krieg nichts zu merken ...

Fragt man – soweit möglich – Einheimische oder Deutsche – die Antworten sind nicht einheitlich. Jeder verdammt diesen schmutzigen Krieg – alle sind froh, dass die Amerikaner ihn führen – ob aber die Verbreitung des

Kommunismus in Asien aufzuhalten ist, darüber gehen die Meinungen weit auseinander ...

... Ja, dieses Japan ist eigentlich kaum zu beschreiben, so vielfältig präsentiert es sich, ist man länger hier ...

Das Konzertpublikum in den Großstädten gibt sich weltmännisch, die riesigen Säle sind brechend voll ...

Wir werden Abend für Abend mit Beifall überschüttet, müssen unzählige Hände schütteln und selbst im Bus auf der Rückfahrt ins Hotel noch Autogramme geben ...

So schön die Reisen durch das Land waren – über die Inseln hinweg – so zermürend ist der Aufenthalt in Tokio selbst. Diese Stadt ist einfach zu riesig ...

... Nach dem Konzert in Kyoto vor 1100 Zuhörern erwartete uns etwas ganz Besonderes: Der Direktor der Bank von Japan lädt uns zu einem japanischen Essen ein, in ein Geisha-Haus. Erinnern Sie sich noch an das Theaterstück ‚Das kleine Teehaus‘? Wirklich, es wurde ein Stück Wirklichkeit für uns. Es war ein Heidenspaß. Ob die Geishas uns das Leben versüßten an diesem Abend oder die Erdbeeren (so groß wie ein Rettich), nicht wahr, die Frage darf ich offen lassen ...



