



INHALTSVERZEICHNIS

	VORWORT	• 3			
1	EINLEITUNG	• 4			
2	DIE ZEIT VON 1948 BIS 1954	• 5			
2.1	Gesellschaftsorgane	• 5			
2.11	Aufsichtsrat	• 5			
2.12	Vorstand	• 5			
2.13	Betriebsrat	• 5			
2.14	Stabsabteilungen	• 5			
2.141	Sekretariat	• 5			
3.142	Einkauf	• 5			
2.143	Laboratorium	• 5			
2.144	Technik	• 5			
2.145	Buchhaltung	• 5			
2.2	Diverses	• 6			
2.21	Gewinnverteilung	• 6			
2.22	Sozialeinrichtungen	• 6			
2.23	Mitarbeiterstruktur	• 6			
2.24	In eigener Sache	• 7			
2.3	Diamant – Abteilung	• 7			
2.4	Malzabteilung	• 10			
2.5	Rückblick im Hinblick auf 1973	• 10			
3	DIE ZEIT VON 1954 BIS 1967	• 11			
3.1	Gesellschaftsorgane	• 11			
3.11	Aufsichtsrat	• 11			
3.12	Vorstand	• 11			
3.14	Stabsabteilungen	• 11			
3.141	Sekretariat	• 11			
3.142	Einkauf	• 11			
3.143	Laboratorium	• 11			
3.144	Technik	• 11			
3.145	Buchhaltung	• 11			
3.2	Diverses	• 12			
3.21	Gewinnverteilung	• 12			
3.22	Laboratorium	• 12			
3.23	Sozialeinrichtungen	• 12			
3.3	Backmittelabteilung	• 12			
3.4	Malzabteilung	• 16			
3.5	Rückblick im Hinblick auf 1973	• 19			
4	DIE ZEIT VON 1967 BIS 1973	• 19			
4.1	Gesellschaftsorgane	• 19			
4.11	Aufsichtsrat	• 19			
4.12	Vorstand	• 19			
4.13	Betriebsrat	• 19			
4.14	Stabsabteilungen	• 19			
4.141	Sekretariat	• 19			
4.142	Einkauf	• 20			
4.143	Laboratorium	• 20			
4.144	Technik	• 20			
4.145	Finanzen	• 20			
4.2	Diverses	• 20			
4.21	Gewinnverteilung	• 20			
4.22	Grundverkäufe an Dr. A. Wander GmbH Wien	• 20			
4.23	Investitionen, Reparaturen	• 20			
4.24	Konzern-Techniker – Runde	• 20			
4.3	B(ackmittel) und K(onditoreimittel) - Abteilung	• 20			
4.31	Backmittel	• 21			
4.32	Konditoreimittel	• 21			
4.4	Malzabteilung	• 22			
5	DER VERKAUF DER AKTIENMAJORITÄT AN DIE IREKS-ARKADY	• 23			
6	LITERATUR	• 25			
7	ANHANG	• 26			
7.1	Vorbemerkungen	• 26			
7.2	Chronologische Auflistung der vorhandenen relevanten Dokumente	• 26			
7.3	Das weitere Schicksal des verkauften Grundes	• 28			
7.4	Kommentar	• 28			
7.5	Auswirkungen	• 29			
7.6	In eigener Sache	• 30			
8	EPILOG	• 30			



VORWORT

Der Chronist hatte sich lange dagegen gesträubt, auch über den Zeitraum zu berichten, den er als Mitarbeiter des Unternehmens bis 1973 erlebt hat, weil er ahnte, daß er dann nicht mehr der „Historiker“ sein würde, der die ihm zugänglichen Quellen aufbereitet, sondern der Akteur, der das Geschehen von seinem Blickwinkel und von seinen Befindlichkeiten aus erzählt. Gütliches Zureden und wiedererwaches Pflichtbewußtsein haben ihn aber dazu gebracht, entgegen seiner im ersten Teil der Chronik geäußerten Absicht doch ans Werk zu gehen. Und das von ihm Befürchtete ist eingetreten: Die Chronik ist teilweise zur Biographie geraten, in der nicht nur manchmal die „Ich“-Erzählform verwendet wurde, sondern auch emotionale Färbungen vorkommen. Es bleibt mir daher am Schluß nichts anderes übrig, als das auch im Titel zum Ausdruck zu bringen.

Und wenn schon Erinnerungen und nicht reine Biographie, dann erwähne ich bei dieser Gelegenheit auch diejenigen, an die ich mich gerne erinnere. Das waren nämlich zu Beginn meiner Tätigkeit die „kleinen Leute“ im Laboratorium, bei denen ich das Empfinden hatte, daß sie mich mögen, Frau GNAN, die Bedienerin, die Laborantinnen Frau BRAUN und Fräulein HUDLER, und nicht zuletzt Herr BRACHTL, eine Stütze des Labors über meine lange Dienstzeit hinweg. In diesem „Biotop“ wurde mir das „Überleben“ in den rauen Anfangsjahren erleichtert. Für die Zeiten, in denen ich schon leitende Stellungen bekleidete, gilt das, was ich immer wieder zum Ausdruck brachte: Daß ich das seltene Glück hatte, zur richtigen Zeit für die erforderlichen Aufgaben immer von besonders tüchtigen Mitarbeitern unterstützt zu werden. Da fast alle noch in Amt und Würden sind und ich daher auch immer wieder Gelegenheit habe, Ihnen meine Wertschätzung zu zeigen, kann ich mir eine Namensliste ersparen.

Zur Textgestaltung:

- Biographische Teile sind vorwiegend in kleinerer Schriftgröße geschrieben
- In kleinerer Schrift sind aber auch „Details am Rande“ gehalten
- Im Hinblick auf die langjährige Zugehörigkeit zum Unternehmen entschlüpfte mir des öfteren das besitzanzeigende „meine oder unsere Firma“ als Bezeichnung für die „STADLAUER MALZFABRIK AG“
- Die Abkürzung „STAMAG“ (Stamag) steht für „STADLAUER MALZFABRIK AG“
- „MM“ steht für „MAUTNER MARKHOF“
- „H&S“ steht für „HAUSER & SOBOTKA AG“
- „Heute“ bezieht sich auf 2003
- Objekte wurden nur mit ihren nackten Zahlen bezeichnet, bspw. „von(59)nach(86)verlegt“
- Titel sowie die Anfangsbuchstaben des Vornamens wurden bei der selben Person in der Regel nur das erste Mal angeführt
- Die Gewichtsangaben für die Mälzerei beziehen sich immer auf „eingeweichte Gerste“
- Die Personenfotos stammen aus der Zeitspanne, in der sie eingeordnet sind
- *Da sich die Geschichte der „Heinzel“ Nahrungsmittel GmbH zeitlich mit derjenigen der „Diamalt“-Abteilung überlagert, wurde sie in einem geschlossenen Kapitel abgehandelt, was auch durch eine andere Schrift zum Ausdruck kommen soll*

Zur Vollständigkeit:

Leider waren die zur Verfügung gestandenen Unterlagen nicht immer ausreichend, um Antworten auf alle wichtigen Fragen geben zu können. Bei den Schilderungen aus meinem Gedächtnis habe ich mich jedenfalls bemüht, nur solche mit einer hohen Wahrscheinlichkeit wiederzugeben.

Auch bei der Auswahl der Fotos mußte ich mich nach den vorhandenen Beständen richten. So gibt es von 1955 bis 1973 leider keine einzige Aufnahme aus den Anlagen der Back- und Konditoreimittel – Erzeugung.



1 EINLEITUNG

Würde ich mich darauf beschränken, so wie im 1. Teil der Chronik nur den Ablauf der Ereignisse zu schildern, so würde der Leser dem Geschehen zu Anfang der 70er Jahre verständnislos gegenübergestellt werden.

Aus diesem Grund muß ich weiter ausholen als im Titel angekündigt. Ich komme auf die „Geburt“ der STAMAG im Jahre 1938 zurück, als die Familie MM die Aktienmajorität der HAUSER & SOBOTKA AG erwarb. Dabei will ich aufzuzeigen, daß die Weiterführung des Unternehmens, so schwierig sie aus heutiger Sicht gewesen sein muß, von Anfang an mit Fehlern belastet war, die fortzeugend eine optimale Entwicklung erschwerten.

Ich werde auch am Ende jedes Zeit-Kapitels auf die für 1973 relevanten Ereignisse hinweisen. Aus dem selben Grund scheint es mir aber auch angebracht, vor der Erzählung meiner Erinnerungen die Führungsstruktur des Familienkonzernes MAUTNER MARKHOF zu erörtern. Da hat es nämlich außer den gesellschaftsrechtlichen Organen der einzelnen Firmen, oder besser gesagt, über den Organen eine in der Regel wichtigere Nebenregierung gegeben. Familienintern wurden nämlich die Beteiligungen nach einer dem Majoratsrecht nachempfundenen Hierarchie geleitet. Jeweils die beiden ältesten Söhne der Brüder THEODOR und GEORG MM bildeten – meines Wissens seit den 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts - ein „Viererzug“ genanntes Exekutivkomitee. Im Jahre 1948 waren das GERHARD und MANFRED von der „THEODOR-Linie“ und GEORG und GUSTAV von der „GEORG-Linie“.

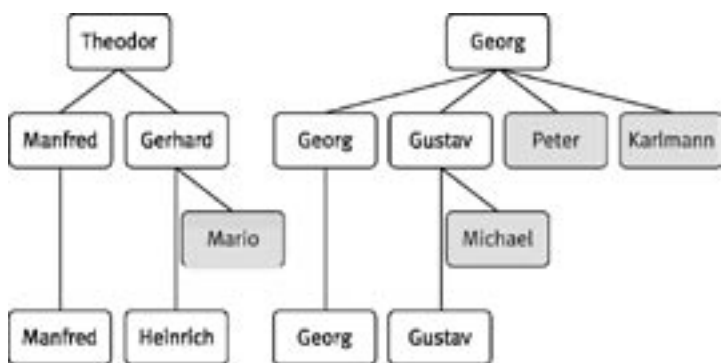


Abb.1 Der „Viererzug“

In diesem Gremium fielen alle wichtigen, die einzelnen Unternehmen betreffenden Entscheidungen und in diesem Gremium war auch das Management der Firmen aufgeteilt. So war bspw. die STAMAG die Domäne der THEODOR nachgefolgten „GERHARD-Linie“: GERHARD MM war Vorsitzender des Vorstandes der STAMAG bis zu seinem Tod im Jahr 1968 und auf ihn folgte sein Sohn HEINRICH. Der zeitgleich mit letzterem in den Vorstand berufene KARLMANN MM dagegen bekam diese Funktion nicht als „Erbfolge“, sondern gewissermaßen

vom Viererzug verliehen. Dem Aufsichtsrat der STAMAG war, was für das Verständnis der Chronik wichtig zu wissen ist, immer nur eine Alibifunktion zugekommen.

Ohne jetzt auf Einzelheiten einzugehen, war die erwähnte Management-Verteilung nach Erstgeburtsrecht meiner Meinung nach mit einer der wesentlichen Gründe dafür, daß sich nicht alle Firmen optimal entwickeln konnten. So sehr es bei verzahnten Besitzverhältnissen auf der einen Seite ein probates Mittel sein mag, um den Besitzstand gegen familiäre Zwistigkeiten abzusichern, so unökonomisch muß es sich auswirken, wenn dabei immer auf den jeweils „Schwächsten“ Rücksicht genommen werden muß, so wie bspw. beim Radrennen ein Team nur mit der Zeit gewertet wird, mit der der schwächste von ihnen von den besseren Fahrern über die Ziellinie geschleppt wird. Und eine Auslese für Führungspositionen in der Wirtschaft nach Erbfolge disqualifiziert sich heutzutage ja von selbst.

So sehr ich auch in meiner Erinnerung krame: Wenn man von den „Vorstellungsgesprächen“ absieht, kann ich mich nur an einziges „persönliches“ Gespräch mit einem „Viererzugsmitglied“ erinnern, und das war ein Anruf von DI GUSTAV MM aus dem Spital kurz vor seinem Tod. Und ein „geschäftliches“ Gespräch führte ein- oder zweimal DI DDr GEORG MM mit mir, keines jedoch ein anderer von ihnen, auch nicht Braum. Ing. GERHARD MM, der langjährige Vorstandsvorsitzende der STAMAG. Ich erwähne das deshalb, weil mir die Beobachtungen „aus mehr oder minder großer Ferne“ allein keine objektiven Aussagen über ihre Persönlichkeit ermöglichen.

Ich möchte aber nicht versäumen darauf hinzuweisen, daß mein Wissen um die Verdienste von GEORG MM für den Familienbesitz mit den wenigen Eindrücken übereinstimmt, die ich von ihm bekommen habe. Er ganz allein war es nämlich gewesen, der mit einer ausgeklügelten Strategie und Diplomatie in zähen Verhandlungen, und ohne am Beginn das dafür nötige Kapital an der Hand gehabt zu haben, 1935 die Aktienmajorität der Schwechater Brauerei für die Familie erwerben konnte.

Zurück in das Jahr 1938, in welchem es meiner Meinung nach bei der STAMAG zu Änderungen bei der Führung der Geschäfte gekommen ist, die dem Unternehmen nicht gut getan haben.

Hie die HAUSER & SOBOTKA AG:

Seit Jahrzehnten nicht nur mit dem Vertrieb des Backmittels DIAMALT „in aller Welt“ beschäftigt gewesen, hatte das Unternehmen auch ein vorwiegend bäckereiwissenschaftlich tätiges Laboratorium unterhalten. Man hatte darüber hinaus sogar schon mit der Erzeugung von Enzymen begonnen (Alpha-Amylase aus Schweine-Pankreas) und dafür eigens einen Chemiker (Dr. BADER) engagiert gehabt.



Da die STADLAUER MALZFABRIK AG:

Der neue Hauptaktionär mit seinem Flaggschiff Brauerei Schwechat verstand sich hauptsächlich als Brauer und hatte in seinen Überlegungen mit der Übernahme von Hauser & Sobotka eine Malzfabrik gekauft, was schon im neuen Firmennamen - Stadlauer Malzfabrik - zum Ausdruck kam. Die Diamalt-Abteilung hingegen wurde nur als ideales Anhängsel gesehen, da von ihr die Sekunda-Gerste verarbeitet werden konnte, welche beim Braumalz den Extraktgehalt vermindert hätte. Diese Wertschätzung der beiden Abteilungen fand ihren Niederschlag auch in der Entlohnung. So erhielten von nun an die Mitarbeiter der Malzabteilung am Ende des Geschäftsjahres einen ansehnlichen Bonus („Kampagne-Geld“), während die übrigen Dienstnehmer leer ausgingen. Diese Einteilung der Mitarbeiter in 2 Klassen wurde erst 1973 von mir aufgehoben. Das Laboratorium war nur auf die anfallenden Betriebsanalysen (Malz, Suppenwürze, Diamalt) ausgerichtet, von der ehemals „stolzen“ Backmittel-Firma somit nur mehr der Verkauf von Diamalt übergeblieben.

Der Konzernführung (sprich dem „Viererzug“) war offensichtlich völlig entgangen, welchen Schatz sie ignorierte, der ihr da in die Hände gefallen, oder besser gesagt „aufgedrängt“ worden war. Nicht nur, daß die Marke „DIAMALT“ damals sicher weltweit den größten Bekanntheitsgrad in dieser Branche hatte, das Laboratorium in Stadlau war seit Beginn des Jahrhunderts auch Brutstätte und Hort eines einschlägigen Fachwissens gewesen.

2 DIE ZEIT VON 1948 BIS 1954 (Ergänzung zu 3.2 in Chronik 1)

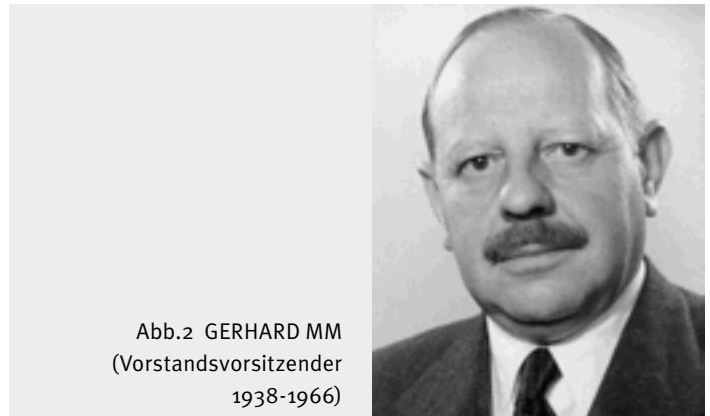
2.1 GESELLSCHAFTSORGANE

2.11 Aufsichtsrat

- MANFRED MM, Vorsitzender
- Dr. Franz-Josef MAYER-GUNT Hof
- Dr. Günther NEMANITSCH
- Dr. Otto WANKE
- Friedrich MAURIG

2.12 Vorstand

- Dipl. Braumeister Ing. GERHARD MM
- Ing. Hubert PALITSCHKE



2.13 Betriebsrat

- Angestellte: M. Flatscher
- Arbeiter: F. Kratochwil

2.14 Stabsabteilungen

2.141 Sekretariat

- Frau E. HOBST

3.142 Einkauf

- A. LÖFFLER, (1928 bis 1950)

2.143 Laboratorium

- Ing M. MELHARDT, Leiter
- Dr L. WEITH
- DI H. HUBER, seit 1949

2.144 Technik

(offizielle Bezeichnung „Technisches Büro“)

- DI H. ROKITA (Bruder des Laborleiters der Brauerei SCHWECHAT)

2.145 Buchhaltung

- J. HELLMUTH



2.2 DIVERSES

2.21 Gewinnverteilung

Jahr	% Dividende
1948/49	8
1949/50	10
1950/51	10
1951/52	10
1952/53	15
1953/54	18

2.22 Sozialeinrichtungen

An pensionierte Angestellte wurden nach einem bestimmten Schema „freiwillige Pensionszuschüsse“ bezahlt. „Krankengeld“ wurde nicht, wie damals kollektivvertraglich üblich, nur den Angestellten, sondern auch den Arbeitern bezahlt.

Es wurde eine Werksküche geführt, eine Wohltat für uns Mitarbeiter in den lebensmittelkargen Nachkriegsjahren. Für die hohe Qualität sorgten Herr F. HUDLER als Einkäufer und Frau E. PEMP als Köchin.

Das von der Firma gesponserte „Feuerwehrfest“ beinhaltete immer die Verpflichtung eines Star-Artisten.

(Unvergeßlich für mich bspw. das Auftreten des „Königs der Taschendiebe“, eines weltbekannten Künstlers, dessen Name mir leider entfallen ist).

Für die Kinder der Mitarbeiter bis zu einem bestimmten Alter wurde Jahr für Jahr eine Weihnachtsfeier mit Kasperltheater und mit einer Bescherung veranstaltet. In dieser war auch immer der Gutschein für dem Alter entsprechende Schuhe enthalten, einzulösen im Stadlauer Schuhgeschäft HRUBESCH.

Weniger liebte ich hingegen die Betriebsausflüge, die mich zwar in mir unbekannte schöne Gegenden führten, deren „Alkohol – Leichen“ aber oft einen gemüthlichen Ausklang beeinträchtigten.

(Auffallend war für mich, daß der Großteil des Managements daran nie teilnahm).

Sehr geschätzt von den Mitarbeitern – und ihren Kindern ! – war die Badeanlage an der „Alten Donau“, eine Einrichtung, die seit 1924 bestand.

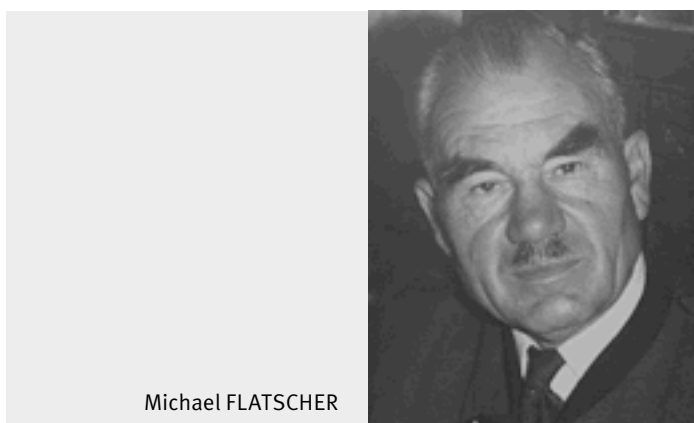
2.23 Mitarbeiterstruktur

Mit „Familienbetrieb“ bezeichnet man in der Regel einen Betrieb im Besitz einer bestimmten Familie. Als ich 1948 in das Unternehmen eingetreten bin, empfand ich das Unternehmen selbst nach kurzer Zeit als eine große Familie mit einer „familiären“ Mitarbeiterstruktur:

Nicht nur, daß manche schon „ewig“ im Betrieb tätig waren, sondern viele arbeiteten in der Firma auch schon in der zweiten Generation, oft Vater und Sohn gemeinsam. Aber nicht nur das, ein Großteil von ihnen wohnte mit ihren Familien in Stadlau.

Wenn ich also in Stadlau zum Friseur ging, dann ergab es sich eben, daß der Friseur BUCHL ein Bruder des Chauffeurs BUCHL der Stadlauer Malzfabrik war, und so weiter und so fort. Auf diese Weise war man in Kürze in diese „Familie“ integriert, ob man wollte oder nicht.

Prägende Persönlichkeiten in dieser „Familie“ traten daher nicht nur im Unternehmen in Erscheinung, sondern drückten auch dem Ort Stadlau ihren Stempel auf. Als Beispiel hebe ich aus der Mitarbeiterschar den damaligen Betriebsrat Michael FLATSCHER heraus. Er war am Wolfgangsee beheimatet gewesen, wo die Familie SOBOTKA das sogenannte „Bürgl-Gut“ besessen hatte. Ein Mitglied dieser Familie hatte ihm eine Anstellung in der H&S verschafft und so hatte er in Stadlau Wurzeln geschlagen. FLATSCHER war zu meiner Zeit Leiter des Expedites, eine – wie man so sagt – imponierend Erscheinung, und unabhängig von seiner Dienststellung ob seiner charakterlichen Eigenschaften eine von allen Arbeitskollegen, aber darüber hinaus auch im Ort Stadlau anerkannte Respektsperson (Abb. 3).



Michael FLATSCHER

Obwohl es nicht mehr zur Chronik gehört, erwähne ich es deshalb, weil das, was man in den USA eine „Tellerwäscher-Karriere“ nennt, hierzulande doch sehr selten anzutreffen ist: Gottfried, ein Sohn aus der kinderreichen Flatscher-Familie, ist in den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts als Lehrling in die damalige Th. und G. Mautner Markhof GmbH (Spirituosen, Essig, Senf) eingetreten und bekleidet heute das Amt des Vorstandsvorsitzenden der Mautner Markhof AG.



2.24 In eigener Sache

Mein Eintritt in das Unternehmen war – und auch das scheint mir des Zusammenhangs wegen wert zu erwähnen – nicht nur das Ende einer mit Enttäuschungen gespickten Postensuche gewesen, sondern hatte mir nach den Grundsätzen meiner Erziehung auch erst die Rechtfertigung für die Familiengründung gebracht, sodaß ich frohen Herzens und erwartungsvoll am 1. September 1948, wie schon im 1. Teil erwähnt, meine Berufslaufbahn begann. Und meine Erwartungen waren hochgespannt, bürgte doch damals der Name der Firmenbesitzer für Qualität. Sie wurde auch gleich bestätigt, nachdem ich mich im Labor umgesehen hatte: Der Chemikalienschrank ging förmlich über an Vielfalt von für die damalige Zeit kostbaren „Raritäten“ und die überreich bestückte Bibliothek ließ dem frisch gebackenen Chemiker keinen Wunsch offen. (Was ich damals noch nicht wissen konnte: Die STAMAG besitzt wahrscheinlich eine der bestsortierten, wenn nicht die bestsortierte deutschsprachige Bäckerei-Fachliteratur über die Zeit von 1900 bis 1938).

Anhand der noch vorhandenen Analysenhefte ist ersichtlich, dass ich fast 2 Jahre lang alternierend mit den Laboranten die anfallenden Malz-, Diamalt- und Suppenartikel-Analysen machte, unterbrochen nur durch das einschneidende Erlebnis der völlig mißglückten Untersuchung eines Konkurrenz-Backhilfsmittels namens UNIFARIN. Wahrscheinlich hatte es sich um ein mit Mehl verdünntes Ammoniumsulfat gehandelt, aber niemand im Haus und schon gar nicht ich hatte damals eine Ahnung von backtechnisch wirksamen Oxidationsmitteln. Ohnedies schon frustriert über den niedrigen Stellenwert meiner Tätigkeit, war es vielleicht gerade dieses Scheitern an einer an sich unbedeuteten Aufgabe, die mich damals zum ersten und, wie sich noch herausstellen sollte, nicht zum letzten Mal, meinen Verbleib im Unternehmen überdenken ließ. Ich mußte nämlich feststellen, dass die Einrichtung des Laboratoriums, die mir so imponiert hatte, nicht begleitet war von einem lebenden Fachwissen über Bäckerei oder Backhilfsmittel, und für die Mälzerei schien es überhaupt keines solchen zu bedürfen. Die Erzeugung der Extrakte wurde vom Meister H. KOSSLER geleitet und die Malzerzeugung vom Meister F. WAGNER. Von der dritten Produktionssparte, den GRAF-Suppenartikeln, sollte ich mich zur Wahrung der für diese Sparte geltenden Geheimhaltung überhaupt fern halten. (Die „GRAF-Suppenartikel“ gehörten damals schon der Firma MAGGI, wurden aber im Auftrag dieses Unternehmens noch von der STAMAG erzeugt). Niemand also weit und breit, der mich etwas lehren hätte können.

Viel später erst wurde mir dieses Fehlen von Fachwissen verständlich: Mit dem Ausscheiden der beiden Bäckereiwissenschaftler von H&S (3.02 Chronik 1. Teil) ist auch ihr Wissen verlorengegangen und der neue Hauptaktionär hatte mit Bäckereiwissenschaft „nichts am Hut“ (Punkt 1).

Aus heutiger Sicht wird man fragen, warum ein Chemiker ohne sinnvolles Betätigungsfeld in einer solchen Stellung bleibt? Auch ich habe mir damals diese Frage

stellen müssen. Ich bin geblieben, zum einen aus wirtschaftlichen Überlegungen – wir hatten uns gerade in einer schönen Betriebswohnung eingerichtet gehabt – und zum anderen deshalb, weil ich es als Niederlage empfunden hätte, schon bei meiner ersten Stellung das Handtuch zu werfen. Schließlich hatte mich Univ.Prof. SZILVINYI, mein Doktorvater, seinem Verwandten GERHARD MM förmlich aufgedrängt gehabt, da ursprünglich zwei Absolventen der Abteilung Brau- und Gärungstechnik (sic!) der Hochschule für Bodenkultur in der engeren Wahl gewesen waren. So klammerte ich mich an die Idee, aus der Not des vorhandenen fachwissenschaftlichen Vakuums die Tugend zu machen, dieses Vakuum auszufüllen. Im Selbststudium begann ich, mich mit den wissenschaftlichen Grundlagen von Bäckerei und Mälzerei vertraut zu machen und widmete mich dabei besonders der Enzymchemie, ohne zu ahnen, daß diese Produktgruppe kurze Zeit später über die Malz-Amylasen hinaus eine wichtige backtechnische Rolle spielen sollte.

2.3 DIAMALT – ABTEILUNG

Ein Abteilungsleiter war eigentlich nicht auszumachen, die Agenden schienen geteilt.

- PALITSCHKEK, technischer Leiter
- I. SCHEUER, Verkaufsleiter

Ein Lichtblick am Horizont tat sich auf, als 1949 HUBER wieder eingestellt wurde (Chronik 1. Teil). Er war ein technisch versierter Chemiker, machte aber den Eindruck eines in Ungnade gefallenen und deshalb demotivierten Mitarbeiters.

Sein Lebenslauf ist ein Beispiel für die wirtschaftlichen Schwierigkeiten mancher Menschen in der Zwischenkriegszeit: 1901 geboren, durch Kinderlähmung gehbehindert, mußte er als 30jähriger vorerst 2 Jahre als Hilfsarbeiter im Kesselhaus der H & S arbeiten, bevor er 1933 als Chemiker angestellt wurde, und dann war er 1945 wieder für 4 Jahre aus der Bahn geworfen, da er wie viele Sudetendeutsche Mitglied der NSDAP gewesen war und wahrscheinlich auch eine Funktion in der Partei bekleidet hatte.

Fundiertes Wissen um die Beeinflussung der Bäckereitechnik durch Backhilfsmittel hatte auch er nicht und eine Zusammenarbeit bei meiner „Grundlagenforschung“ ergab sich nicht. Er machte hauptsächlich das, wozu er geholt worden war, und brachte die Quellmehl-Erzeugung in Gang.

In den „schöpferischen Pausen“ spannen wir beide allerdings phantastische chemisch-technische Zukunftsgarne. So entsinne ich mich an eine den Weichvorgang „revolutionierende“ Konstruktion, die zwar nie erprobt, aber als Patent zugelassen wurde (1).



Noch heute kann ich die Euphorie nachempfinden, in die ich damals geraten war, als ich bei meinen Arbeiten Erkenntnisse gewonnen hatte, die noch nirgends veröffentlicht waren. Die Kehrseite der Medaille war nur, daß das aus den weiter unten geschilderten Gründen niemanden interessierte. So hatte ich wahrscheinlich auch gar nicht offiziell um eine Erlaubnis für mein Arbeiten nach der Dienstzeit gebeten gehabt, als sich eines Abends – es muß wohl so um 1952 herum gewesen sein – die Tür öffnete und der Vorsitzende des Vorstandes hereinkam. Kaum war mir der Gedanke durch den Kopf gegangen, dass ich jetzt anerkennende Worte für meinen Fleiß hören würde, da prasselte auch schon ein Donnerwetter auf mich herab: „Wie ich wohl dazu käme, durch den Verbrauch von Gas, Strom und Wasser der Firma zu schaden?“, und abgeschmettert wurden meine Versuche, den Aufenthalt als Dienst am Unternehmen zu erklären. Ich musste mir nach dem geschilderten Vorfall jetzt zum zweiten Mal die Frage stellen: gehen oder bleiben? Diesmal war ich fest entschlossen, das Unternehmen zu verlassen, nicht des geschilderten Vorfalls wegen. Er hatte mir nur die Augen geöffnet für etwas, was ich bis dahin vielleicht verdrängt hatte: Man war mir nicht etwa böse gesinnt, nein, man brauchte mich nur nicht zu mehr als zu den Laborarbeiten, die ich anfangs aufgezählt habe. Für mehr wäre zwar der Bedarf vorhanden gewesen, aber nicht das dafür nötige Verständnis. Ich hatte noch keine Backstube gesehen, mit dem Verkaufsleiter der Diamalt-Abteilung bis zu seinem Ausscheiden im Jahr 1954 nicht ein einziges Wort zu wechseln gehabt und damit auch nicht die geringste Ahnung, was am Backmittelmarkt vor sich ging. Mein Kontakt mit der Malz-Abteilung beschränkte sich darauf zu applizieren, wenn der ob seiner lautstark vorgebrachten Vorwürfe im Labor schon gefürchtete Adlatus des Direktors oder gar dieser selbst wieder einmal eine Analyse anzweifelte. So sah ich auch ein, dass der Firmenchef jede von mir in meiner Freizeit zerbrochene Epruvette als Vergeudung von Firmenvermögen wertete. Nun ging das aber mit einem Wechsel damals nicht so „von heute auf morgen“. Ich hatte Rücksicht auf meine Familie zu nehmen, die sich gerade um die zweite Tochter vergrößert hatte und wollte daher erst kündigen, wenn ich eine bessere Stellung gefunden hatte.

Ausgerechnet zu diesem Zeitpunkt bekam ich – gewissermaßen aus eigenem „Verschulden“ - viel zu tun. Es hatte sich nämlich für mich die Gelegenheit ergeben, dem Unternehmen in einer unangenehmen Situation zu helfen. Die Firma BOEHRINGER war als Backhilfsmittel-Konkurrent mit einigen „Nebenprodukten“ in Erscheinung getreten und u.a. auch mit ROPAL als Mittel zur Verhinderung des Fadenziehens. Da dieses Mittel patentrechtlich geschützt war (2) und das Fadenziehen damals für die österreichischen Bäcker ein großes Problem darstellte, hatte BOEHRINGER begonnen, mit diesem Produkt in den Bäckereien Fuß zu fassen. Da gelang es mir, mit dem FADENSICHER ebenfalls ein österreichisches Patent (3) zu bekommen und wir konnten damit der Konkurrenz Paroli bieten. Weniger die Erfindung an sich als ihre rasche Umsetzung in die Produktion machten mir einige Schwierigkeiten.

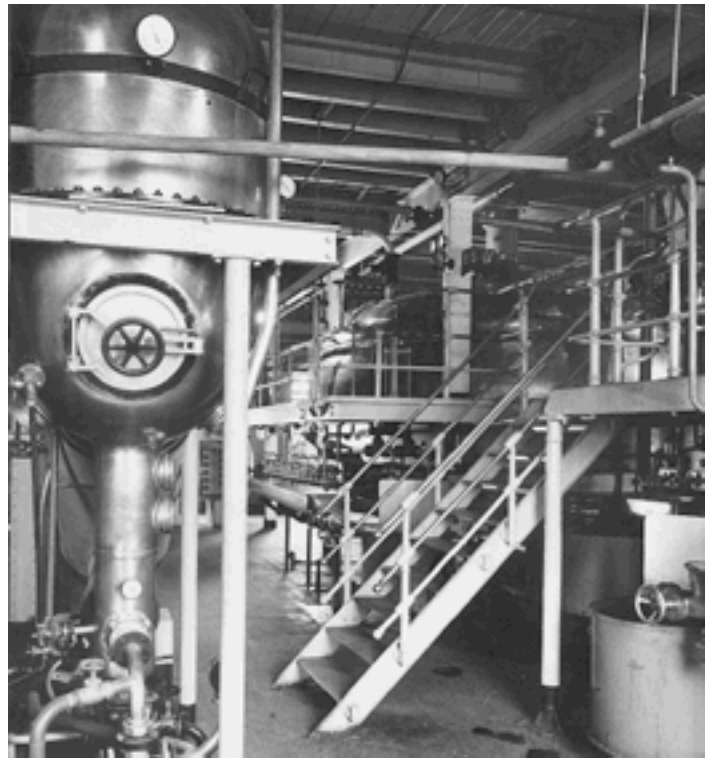


Abb.4 „Vogelbusch“-Verdampfer und Maisch-Läuterbottich s (aus 1951)

Sonst hatte aber bisher noch keine Wolke den Himmel über den Geschäften der Firma getrübt. Nach wie vor wurden Backmittel und Malz unbehelligt von Konkurrenten den Kunden zugeteilt. Ein zaghafter Versuch der Firma KNORR im Jahre 1951, mit einem Malzmehl (MAXIMALTIN) bei den Bäckern Fuß zu fassen, war bald vorübergegangen.

Nach und nach kamen aber Störungen in das geruhsame Verteilen von Diamalt an die Kundschaft. Im Jahr 1952 begann die HUBERTUS-Brauerei in Laa an der Thaya mit der Erzeugung von diastatischen Backmalzextrakten und belieferte Bäckereien in ihrem Umfeld und österreichweit störte die kleine Malzfabrik SALVATOR-Malzkafee GmbH Deri & Co“ (die Besitzer HUGENDUBEL führten eine renommierte Buchhandlung in München), die mit dem Backmalzextrakt „SALVOMALT“ den Diamalt-Verkauf konkurrierte. Im Geschäftsjahr 1953/54 wurden ihr die Marke und die Malzextrakt - Erzeugungsanlagen abgekauft. Von den Anlagen der Malzerzeugung erwartete man keine Konkurrenz, weshalb sie vom Kauf ausgespart blieben. Jahre später sollte sich das bitter rächen, worüber noch zu berichten sein wird.

1953 war dann das Jahr, als uns neue Konkurrenten mit ihren Produkten völlig überraschten. Es waren die Firmen BOEHRINGER und IGLAUER, welche zitronensäurehaltige Teigsäuerungsmittel und mit Lezithin angereicherte „trockene“ Weißgebäckbackmittel auf den Markt brachten. Ich erinnere mich an Teigsäuerungsmittel wie „Ulmer Brothilfe“ (IGLAUER), „Boerol“ (BOEHRINGER) und an Weißgebäckbackmittel wie „Meistergruß“ (IGLAUER) und „Multin“ (BOEHRINGER). Die Firma BOEHRINGER war in Österreich vertreten durch die Firma



BENDER & Co, diese aber in erster Linie als Vertriebsfirma der Pharmazeutika von BOEHRINGER bekannt. Die Firma IGLAUER war eine Gründung des Chemikers gleichen Namens, der während der Kriegszeit in der Backmittelabteilung von BOEHRINGER/Deutschland tätig war. Er war der Erfinder des vorhin erwähnten Patentes (2) zum Verhindern des Fadenziehens gewesen. Dr. IGLAUER war Österreicher und in seine Heimat Kärnten zurückgekehrt. Wie schon aus den Produktnamen hervorgeht, war er jetzt Lizenznehmer der deutschen Firma ULMER SPATZ (EISELEN). Letztlich war die Gründung der Firma IGLAUER auch die Geburtsstunde der heute erfolgreich tätigen Backmittelfirma AUGENDOPPLER, denn Alois AUGENDOPPLER begann sein Wirken als Verkaufsleiter der Firma IGLAUER. In der STAMAG musste man erkennen, dass die beiden genannten Firmen über ein Fachwissen verfügten, das hierorts nicht vorhanden war. Wie hilflos wir damals waren, mag an folgendem Beispiel ersichtlich werden:

Die Firma IGLAUER fand damals leichten Zutritt zu den Bäckereien, als sie ein mit ihren Teigsäuerungsmitteln einfach zu erzeugendes Weizenmischbrot als „Schweizer-Brot“ propagierte, eine Brotsorte, die in Ost-Österreich ungebrauchlich war, und in der STAMAG war man völlig überrascht, dass man mit Protosauer auch ein Weizenmischbrot erzeugen konnte.

Man stelle sich also vor: Eine potente deutsche Backmittelfirma und ein Lizenznehmer eines weiteren potenten deutschen Unternehmens erscheinen als Konkurrenten zu einem Zeitpunkt, zu dem die Stamag weder ein gleichwertiges fachliches Know-how noch so etwas wie Marketing besaß, und vor allem niemanden, der diese Gefahr erkannte. (Um Mißverständnissen vorzubeugen: Auch ich konnte damals sicher nicht die Situation entsprechend einschätzen).

Unter diesen Verhältnissen ist die Frage naheliegend, wieso die STAMAG damals nicht vom Backmittel-Markt verdrängt wurde? Ich glaube aus folgenden Gründen: Zum einen konnten die lecithinhaltigen Backmittel gegen Diamalt deshalb noch nicht entscheidend „punkten“, weil die zu dieser Zeit in Österreich üblichen Führungen für Weizenkleingebäck (indirekte Führungen = Dampf, sowie lange Führungen mit Teigruhen von mindestens zwei Stunden) eine sehr große Teigstabilität bewirkten und sich daher die „Emulgator“-Wirkung des Lecithins kaum auswirkte. Der entscheidende Glücksfall war meiner Meinung nach aber der, daß man zufälligerweise damals als Ablöse für den in Pension gehenden Leiter des Verkaufes den bis dahin auf einem Abstellposten in einer kleinen Tochterfirma des Konzerns höchst „unzufrieden untätigen“ Dr. KARLMANN MM ins Haus holte.

Am 1.8.1952 hatte er Einzug in das Unternehmen gehalten. Nach einer Einarbeitszeit bei DIAMALT – MÜNCHEN übernahm er die Leitung der Backmittelabteilung, die bis dahin ohne richtige Führung

dahingedämmert hatte: PALITSCHKE hatte sich immer nur um die Extrakterzeugung gekümmert und der Verkauf war von SCHEUER mehr administrativ als geführt worden. Durch den Aufbau einer schlagkräftigen Vertriebsorganisation und mit intensiver Werbung konnte KARLMANN MM damals den Backmittelabsatz nicht nur stützen, sondern sogar ausweiten.

Da ich auf technischer Seite der einzige Ansprechpartner für all diese neuen Probleme auf dem Backmittelsektor war, ergab sich für mich eine hektische Betriebsamkeit. Ich erkannte die backtechnische Wirkung von Emulgatoren und kreierte mit „DIAMALT SUPER“ ein Produkt, das allen Konkurrenzprodukten weit überlegen war. Leider wurde wenig später der dafür verwendete Emulgator, ein Glyceridderivat des Polyoxyäthylens, in den USA für Gebrauch in Lebensmitteln gesperrt. So musste auch ich diesen Emulgator durch Lecithin ersetzen, wobei anfänglich die Verteilung des Lecithins im Extrakt Schwierigkeiten bereitete. Aber auch mit dem lecithinhaltigen DIAMALT SUPER hatten wir so gute Erfolge, dass keine Gefahr von den Produkten der neuen Konkurrenten drohte

Je mehr sich die Probleme häuften, umso intensiver wurde ich von KARLMANN MM zu Rate gezogen. Das brachte mich aber in den innerlichen Konflikt zwischen (meiner oben erwähnten) Postensuche und Mitarbeit, zwischen Abtrünnigkeit und Kollegialität. Ich wählte die Flucht nach vorne und erklärte ihm, dass ich mich in der Firma nicht mehr wohl fühle und mich deshalb um eine andere Stellungs bewerbe. Und nun geschah etwas, was sich auch noch wiederholen sollte: KARLMANN MM überredete mich mit einer Beharrlichkeit zum Bleiben, die mich entwaffnete und überzeugte. Ich versprach, ihm beim Aufbau einer Produktionslinie zu helfen. Er wiederum intervenierte mit dem ihm eigenen Elan bei den Mitgliedern des „Vierzuges“ mit dem Erfolg, dass ich am 1. Jänner 1956 zum Leiter des Laboratoriums bestimmt und MELHARDT pensioniert wurde.

Aus heutiger Sicht kann man unsere weitere Zusammenarbeit vielleicht so deuten, dass KARLMANN MM als einziger im Unternehmen die erwähnten Probleme in ihrer vollen Tragweite erkannte und glaubte, bei ihrer Lösung auf mich angewiesen zu sein, während ich wiederum erkannte, dass ich nur in der Zusammenarbeit mit ihm eine befriedigende Arbeit in dieser Firma erwarten konnte.



2.4 MALZABTEILUNG

- SCHMIDT, Leiter ab 1949
- F. WAGNER, Malzmeister
- DI O.TOBISCH; Vize-Malzmeister
- L.ROTH*, Vize-Malzmeister, ab 1949

*) Roth war Arbeiter in der BRAUEREI SCHWECHAT gewesen und 1937 nach Addis Abeba in die von GEORGEN MM gegründete „St.GEORG BRAUEREI“ übersiedelt, 1941 – also im 2.Weltkrieg – von den Engländern in Kenia interniert worden, und erst 1949 wieder nach Österreich zurückgekommen.



Abb.5 Abluftkamin der 1950/51 im (1978 abgebrochenen) „vorderen“ Darrhaus eingebauten direkt beheizten Einhorden-Darre („Müger“)

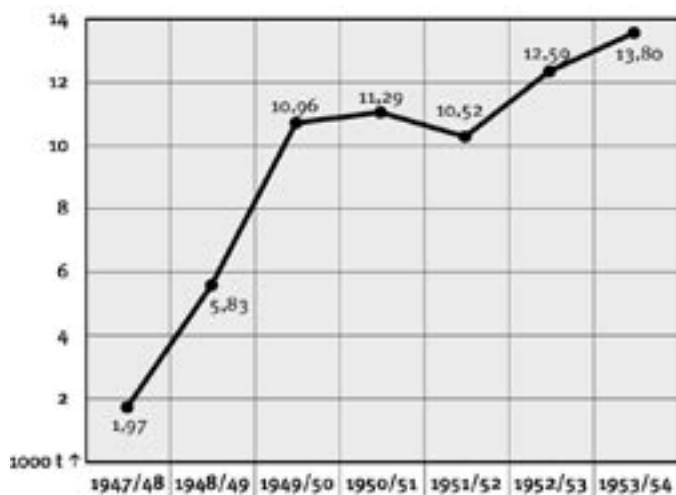


Abb.6 Einweichmengen 1947/48 – 1953/54

2.5 RÜCKBLICK IM HINBLICK AUF 1973

Um den Chronisten nicht im Selbstmitleid über seine Anfangsjahre versinken zu lassen, sei folgende Geschichte erzählt. In seinen rührend hilflosen Bemühungen, die Aufmerksamkeit der Geschäftsleitung darauf zu lenken, daß sein Können für mehr als Laborantentätigkeit reichen würde, deckte er diese mit einer Flut – ein Dutzend wird es wohl gewesen sein – von Vorschlägen ein, fein säuberlich zu Papier gebracht. Niemals war auch nur die Andeutung einer Stellungnahme zurückgekommen. Da fiel ihm eines Tages auf, daß die Firma in kleinen Mengen einen „Genußmalzextrakt“ unter dem Namen CANDOL vertreibt. Flugs war die Idee für den nächsten Vorschlag geboren: Malzextrakt auf seinen Gehalt an Vitaminen zu untersuchen, diese wie heutzutage üblich auf der Etiketete anzupreisen, und damit den Verkauf anzukurbeln. Stolzerfüllt, nicht wegen der gelungenen Analysen, sondern wegen der - noch dazu kostenlosen - Beschaffung der dafür nötigen, aber in Österreich nicht erhältlichen Chemikalien via Dr. Wander aus der Schweiz, lieferte er neuerlich eine Kostprobe seines Könnens ab und – hatte damit erstmals einen Erfolg zu verzeichnen: Es wurden die „blutleeren“ Kinder auf der Etiketete, die ihm so in die Augen gestochen hatte, durch „blutarme“ ersetzt. Von Vitaminen allerdings ward wiederum keine Rede mehr.

Aber Spaß beiseite. Durch die Ignoranz gegenüber der Backmittelabteilung hätte diese schon anfangs der 50er Jahre verloren gehen können, als überlegen scheinende Konkurrenz auf dem Markt erschienen war, – wenn nicht der Zufall seine Rolle gespielt hätte. Den Einstieg von KARLMANN MM in diesem Zusammenhang habe ich schon erwähnt. Daß ich mir zu dieser Zeit inzwischen schon die für die Abwehr der Konkurrenten notwendige Fachkenntnis angeeignet hatte, ohne Auftrag, um nicht zu sagen ohne Einverständnis des Vorstandes, kann ich jetzt leider nicht als geniale Voraussicht rühmen. Es hatte mich einfach nur zufällig zur richtigen Zeit die Lust überkommen gehabt, Neuland zu erforschen, das ich bis dahin nicht kannte. So konnte, wie schon erwähnt, der Ansturm der Konkurrenz abgewehrt und die Existenz der Backmittel-Abteilung erhalten werden.



3 DIE ZEIT VON 1954 BIS 1967

3.14 Stabsabteilungen

3.1 GESELLSCHAFTSORGANE

3.141 Sekretariat

3.11 Aufsichtsrat

- Frau HOBST, bis 1959
- Frau Dr. H. KLAMPFERER

Um diese Aufstellung im Hinblick auf das öftere Wechseln der Personen zu vereinfachen, wird jeder Person eine Ziffer zugeordnet.

- 1 MANFREDsen MM (Vorsitzender bis 1966)
- 2 Dr. MAYER-GUNT Hof Franz Josef
- 3 Dr. NEMANITSCH Günther
- 4 Dr. WANKE Otto
- 5 DI DDr. GEORG MM
- 6 SCHOELLER Philip
- 7 PETRUSCH Maximilian
- 8 DI GUSTAV MM
- 9 Dkfm. GEORG MM
- 10 MANFRED jun. MM
- 11 GERHARD MM (Vorsitzender ab 1966)
- 12 Dr. SCHOELLER Herbert
- 13 PALITSCHek Hubert

3.142 Einkauf

- L. HOLESCHOF SKY (mit dem Kauf von „SALVATOR“ etwa 1954 übernommen), bis 1965
- Dr. P. PLATZER, ab 1965

- 1954-1955: 1, 2, 3, 4, 5
 1955-1961: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7
 1961-1964: 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10
 1964-1965: 1, 2, 4, 6, 7, 8, 9, 10
 1965-1966: 1, 2, 4, 5, 6, 7, 9, 10
 1966-1967: 2, 4, 5, 7, 9, 10, 11, 12, 13

3.143 Laboratorium

- MELHARDT, Leiter bis 1956
- WEITH, Leiter ab 1956
- HUBER, bis 1966
- Dr. M. RICHLING, 1955-1957
- DI E. SCHÖN, ab 1961

3.144 Technik

- ROKITA, Leiter
- DI P. WINTONIAK, Stellvertreter ab 1964

3.12 Vorstand

3.145 Buchhaltung

1954-1961

GERHARD MM (Vorsitzender), DI GUSTAV MM, PALITSCHek

1961-1966

GERHARD MM (Vorsitzender), PALITSCHek, HEINRICH MM, KARLMANN MM

1966-1967

GUSTAV MM (Vorsitzender), HEINRICH MM, KARLMANN MM, SCHMIDT

- HELLMUTH, bis 1956

- Dkfm L. COSS, Stellvertreter ab 1952, Leiter ab 1956

3.13 Betriebsrat

1955-1957

Angestellte Michael FLATSCHER
Arbeiter Franz KRATOCHWIL

1958-1960

Angestellte Michael FLATSCHER
Arbeiter Johann STRAKA

1961-1967

Angestellte Johannes KÖNIGSWIESER
Arbeiter Johann STRAKA



3.2 DIVERSES

Am 1.9.1954 kam es zu einer „Schilling-Eröffnungsbilanz“

3.21 Gewinnverteilung

Geschäftsjahr	Dividende %	Grundkapital (öS)	Eigenkapitalzuweisung (öS) *
1954/55			–
1955/56			26.677
1956/57	4	480.000	246
1957/58	4	480.000	400.000
1958/59	4	480.000	261
1959/60	6	720.000	–
1960/61	8	960.000	300.000
1961/62	8	960.000	300.000
1962/63	8	960.000	400.000
1963/64	10	1,200.000	2,000.000
1964/65	10	1,200.000	1,400.000
1965/66	10	1,200.000	300.000
1966/67	10	1,200.000	600.155

*) Grundkapital + freie und gesetzliche Rücklagen + (bis 1965) Investitions-Rücklagen

3.22 Laboratorium

Mein Wunsch nach Erweiterung und Modernisierung des Laboratoriums entfachte heiße Diskussionen, weil er auf billigstem Weg nur durch eine Verlegung in das Bürogebäude zu verwirklichen war und verursachte zu allem Überdruß auch noch Spannungen mit HEINRICH MM, dem Gegner des Projektes. Schließlich kam es dann im Jahre 1966 doch zu dem Umbau, wie er heute noch besteht.

3.23 Sozialeinrichtungen

Im Jahre 1958 wurde die Werksküche von (59) nach (86) verlegt.

Anläßlich des 75-Jahr-Jubiläums im Jahre 1959 wurde an die Belegschaft eine Prämie in der Höhe von von 2,3 % des Jahresverdienstes ausgeschüttet.

1959 wurde auch das „Bad an der Alten Donau“ erneuert.

3.3 BACKMITTELABTEILUNG

Die Geschäftsordnung war etwas verwirrend, da Vorstand PALITSCHKEK bis 1966 auch Betriebsleiter war.

- KARLMANN MM, Leiter bis 1966 nur für den kaufmännischen Bereich, gesamt ab 1966.
KARLMANN MM war außerdem noch zuständig für das „recruiting“ (wie man heute zur Personalaufnahme sagt) im Angestelltenbereich, mit Ausnahme der ein gewisses Eigenleben führenden Malzabteilung.
- H. ETTMEIER, Verkaufsleiter etwa ab 1966
- H. SCHLOR, Assistent Backmittel etwa ab 1966
- J. EDELMANN, Assistent Konditoreimittel etwa ab 1966
- PALITSCHKEK, Betriebsleiter bis 1966 ,
- DI A. FORAMITTI, Betriebsleiter-Stellv. von 1955 bis 1966
- DI P. EGGER, Betriebsleiter ab 1966

Im Jahre 1955 wurde von der Fa. BOEHLER in der Extraktanlage der „eiserne“ ROBERT-Verdampfer durch einen „rostfreien“ ersetzt und in der Walzenstation ein 1-Walzen-Trockner der Fa. ESCHER-WYSS montiert.

1956/57 war speziell für mich ein markantes Geschäftsjahr, als endlich eine den Anforderungen entsprechende Versuchs-Backstube in 2 eingerichtet wurde. Als Backmeister wurde Herr Fachlehrer WECKEL engagiert.

Im selben Jahr brachten auch wir mit DIAGOLD ein „trockenes“ Mischbackmittel für Weizenteige auf den Markt.

Meine Arbeiten über Enzyme und Emulgatoren hatten mir zwar Freude über die dabei erzielten Erkenntnisse und Erfolge beschert, sie hatten mich aber auch nachdenklich gemacht. Wenn Emulgatoren und hochkonzentrierte Enzyme in Zukunft die entscheidende Rolle als Backmittel - Wirkstoffe spielen werden, dann geht die bisherige Vormachtstellung des Malzes als wirksame Komponente zu Ende, so folgerte ich, und dann werden wir, die wir in Zukunft auf den Kauf dieser „neuen“ Wirkstoffe angewiesen sein werden, mit einer Verschlechterung der Konkurrenzsituation rechnen müssen. Denn fürderhin kann jede Firma das gleiche fachliche Know-how erwerben, was den Start für Quereinsteiger sehr erleichtern wird. Soweit meine Befürchtungen. Und diese gebärten die immer fixer werdende Idee, die Backmittel-Abteilung müßte einer drohenden stärkeren Konkurrenz durch eine Erweiterung entgegenwirken. Diesen „Floh setzte ich auch KARLMANN MM ins Ohr“, sodaß ich vorweg schon jetzt meine Mitschuld bekenne für das, was nun aufgezeichnet wird.



Am 27. 1. 1955 wurde gegründet die „Heinzel“ – Nahrungsmittel GmbH

Die Idee dahinter war, zuerst mit für Österreich neuartigen Convenience-Produkten die Aufmerksamkeit des Marktes zu erregen und dann der Gastronomie und den Haushalten qualitativ hochstehende „Küchenprodukte“ anzubieten. So entwickelte ich für den Einstieg kuchenfertige Mehle, wie sie in den USA gebräuchlich waren, Puddingpulver (die später von OETKER kreierte „Flana“-Qualität), Fleischmürber, Eispulver.

Über dem Beginn stand insofern kein glücklicher Stern, als sich herausstellte, daß die Marke „Heinzel“ schon für die „INZERSDORFER NAHRUNGSMITTEL GmbH“ geschützt war. Die Marke wurde gekauft und dem Geschäftsführer PETRUSCH dieser Fa. ein Sitz im Aufsichtsrat der Stadlauer Malzfabrik eingeräumt. Auch ich kam unter Zeitdruck, weil es damals sehr schwierig war, eine Mühle zu finden, welche die für kuchenfertige Mehle notwendige Spezialqualität in den kleinen Mengen, die wir brauchten, herstellen konnte und wollte. Dadurch konnte ich bei der „Sichtigkeit“ der Kuchen nicht an USA-Qualität herankommen, war mir aber dessen sicher, mit besseren Mehlen in der Folge auch ein besseres Volumen zu erzielen. Das Reklame-Material wurde von der „HAGERWERBUNG“ gestaltet, einer von MANFRED jun MM geleiteten Firma.

Das „Start-Plakat“ ist heute noch in ④ zu sehen, über seine Qualität läßt sich streiten.

Der Verkauf ließ sich aus meiner Sicht gut an. Verhältnismäßig schnell fanden die Kuchen-Mixe Eingang in die Gastronomie, verständlicherweise langsamer über den Einzelhandel in die Haushalte. Schwierigkeiten durch Reklamationen hatte ich praktisch keine.

Rohstoffe, Maschinen, Verpackung, Reklamematerialien für die nächsten Produkte waren schon im Haus, als plötzlich von der Muttergesellschaft das Aus für „Heinzel“ angeordnet wurde. Als Grund nannte man die hohen Verluste, die entstanden waren.

Es ist für mich heute – nach einem halben Jahrhundert – nicht leicht nachzuvollziehen, wie ich damals diese Entscheidung aufgenommen habe. Es war wohl eine Mischung aus Unverständnis und Schuldgefühlen.

Unverständnis darüber, daß man doch nicht erwarten hatte können, die Anlaufkosten und die kostspielige Verkaufsorganisation schon mit den Erlösen des allerersten Produktes decken zu können, und Schuldgefühle, weil es ja meine Idee gewesen war, mit der nun KARLMANN MM Schiffbruch erlitten hatte. Ich halte aber fest, nie auch nur 1 Wort des Vorwurfes gehört zu haben, weder von KARLMANN MM, noch von sonst jemandem.

Nun war es ja so gewesen, daß die Gründung von „Heinzel“ nicht aus dem Schoß des Viererzu-

ges kam, sondern diesem von KARLMANN MM aufgedrängt worden war, und die Altvorderen eben ohne viel Federlesens die Bremse zogen, als ihnen die Kosten zu hoch erschienen. (In den Akten finde ich für den Rechnungsabschluß der HEINZEL-GmbH zum 31.8.1956 einen Verlust von öS 1,673.372,63).

So gesehen paßt vielleicht auf die Gründung der Gesellschaft ein Ausspruch des „Naz auf der Edt“, eines Bauern aus meiner Heimat, der bei einem Besuch auf die Frage, was er zur Kriegserklärung Hitlers gegen Rußland sage, mit der in unserer Familie zur stehenden Redewendung gewordenen Antwort aufwartete : „I'moan, er hat des z'broat ang'legt.“

Von diesen Problemen unberührt ging in der Backmittelabteilung der Abwehrkampf gegen die immer stärker in Erscheinung tretende Konkurrenz weiter, aber doch unter besser gewordenen Voraussetzungen: KARLMANN MM hatte wie schon erwähnt, mit großem persönlichen Engagement eine einsatzfreudige, wirkungsvolle Verkaufsorganisation aufgebaut gehabt und auch unser Fachwissen war inzwischen auf dem Stand der Technik. Wie aus den Daten der Abb.7 zu ersehen ist, war es der Konkurrenz nicht gelungen, einen durchschlagenden Einbruch in den österreichischen (Weißgebäck-) Markt zu erzielen. Später wird noch gezeigt werden, daß wir noch viele Jahre dieses Absatzniveau halten konnten.

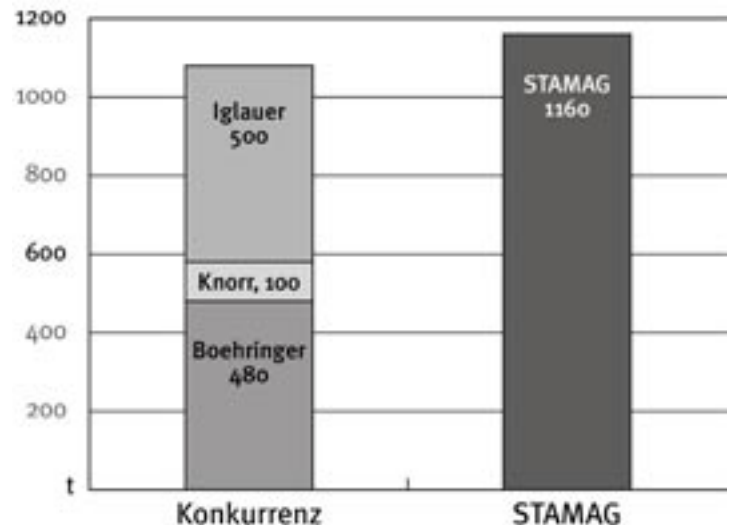


Abb.7 (Weißgebäck-) Backmittelabsatz 1960/61

Über die Anstrengungen beim Marketing kann ich als Techniker nichts berichten. Zwei fachliche Gründe sind mir aber in Erinnerung geblieben, die meiner Meinung nach unsere Stellung als „Platzhirsch“ gefestigt hatten, die bessere Qualität der Produkte und das Kundenservice.

Die bessere Produktqualität resultierte daraus, daß wir zu Beginn jeder neuen Weizenernte eingehend die zu erwartende Mehlqualität rechenhierten und danach die Rezeptur der Produkte einstellten, während die Konkurrenzprodukte mit einer Einheitsrezeptur den damals meist schwan-



kenden Merkmalen des Rohstoffes nicht immer so gut entsprachen.

Die Vorteile unseres Kundenservice dagegen kamen auf dem (Roggen-)Brot-Sektor zum Tragen, als es in den 50er Jahren öfters zu Auswuchsschäden beim Roggen kam. Nach Einsendung eines Mehlusters und Bekanntgabe der Teigführung bekam der Bäcker genaue Anweisungen, wie er sein Mehl am besten verarbeiten könnte. Bei dieser Gelegenheit entreisse ich eine Geschichte der Vergessenheit, weil sie so krass aus dem Rahmen des Üblichen fiel.

Während wir in der STAMAG und wahrscheinlich auch andere „Backmittelfirmen - sicher bspw. Kollege HUBER von BOEHRINGER – genau wußten, was Auswuchs ist, hatte die BUNDESFORSCHUNGSANSTALT FÜR GETREIDEVERARBEITUNG in Detmold damals, als auch die deutschen Bäcker auswuchsgeschädigte Mehle zu verarbeiten hatten, noch keine Ahnung von diesem Problem und konnte daher auch nur mehr oder weniger unbeholfene Ratschläge geben. So kann man nachlesen, daß von ihr noch 1955 empfohlen wurde, „10 – 20 % des Auswuchsmehles zu rösten“ (4).

1962 war es, glaube ich, daß KARLMANN MM von der HUBERTUS-BRAUEREI die Zusicherung erhielt, diese würde sich bis auf wenige Ausnahmen vom Backmalzextrakt-Verkauf zurückziehen.

1961, also 5 Jahre nach dem Aus für die „HEINZEL“- GmbH, feierte die Marke „Heinzel“ fröhliche Urständ, allerdings durch die „Hintertür“ der Backmittel-Abteilung und in kleinen zeitlichen Schritten. Gewerberechtlich waren und sind in Österreich Bäckerei und Konditorei streng getrennt und die Verkaufsorganisation der Backmittel-Abteilung hatte sich mit Vertriebsorganisation und Produkten immer nur an das Bäckerei-Gewerbe gerichtet gehabt. Eine Ausweitung in Richtung Konditorei lag daher zum Greifen nahe. Erste Erfahrungen auf diesem Sektor machten wir mit PALS, einem „Aufschlagmittel“ für Kuchenteige aus dem Hause CREDIN in Dänemark. Das war übrigens der Beginn einer über Jahre hinweg bestens funktionierenden Geschäftsbeziehung. Wir lieferten im Gegenzug KRAFTQUELL, eine hellere Version des DAWA-Mehles.

In diesem Zusammenhang möchte ich nicht versäumen zu erwähnen, daß KARLMANN MM die ausländischen Lieferanten wie beste Kunden behandelte. Es war anlässlich des Besuches unseres Marzipan –Lieferanten aus Odense in Wien – wie gut man sich doch an bestimmte Ereignisse erinnern kann! – als ich, wahrscheinlich schon recht unmutig, fragte, warum wir denn jetzt schon wieder einen kostbaren Tag damit vergeuden, dem Geschäfts-Gast Wien zu zeigen? KARLMANN MM antwortete, daß sich das seiner Meinung nach auf lange Sicht gesehen lohnen würde.

Ich gestehe, daß ich ihm im geschäftlichen Rückblick recht geben muß. Es sprengte aber den Rahmen der Chronik, alle Querverbindungen aufzuzählen, die uns bspw. durch CREDIN erschlossen wurden.

Soweit ich mich erinnern kann, hatten wir mit Eispulver fortgesetzt und zwar mit 2 verschiedenen Produkten in verschiedenen Geschmacksrichtungen. Eine Variante war für Softeis-Maschinen gedacht und die zweite für die sogenannten Spateleis-Maschinen in den Konditoreien. Auch das Produkt „KALTGELEE“ stand, glaube ich, ziemlich am Anfang der Erzeugungspalette. Mitte der 60er Jahre wurde mit der Erzeugung von Glasur- und Tunkmassen begonnen. Die Erzeugung von Backpulver und Vanillinzucker ergab sich dann durch die enger gewordenen Geschäftsverbindungen mit Konditoren von selbst. Damit seien nur die wichtigsten Produkte erwähnt, die in der Zeit bis 1967 entwickelt wurden.

Um 1964/65 herum erschien ein alter Bekannter als neuer Konkurrent auf der Bildfläche des Backmittel-Marktes: Herr Alois AUGENDOPPLER hatte seine Stellung als Verkaufsleiter bei IGLAUER aufgegeben und sich selbständig gemacht. Wir waren uns alle darüber einig, daß er ein kleiner Mitbewerber bleiben würde. Herr ETTMAIER, unser Verkaufsleiter, wollte gar einen „Klosettbesen fressen“, wenn diese Firma in einigen Jahren noch existiere. Diese emotionelle Einstellung gegenüber dem neuen Konkurrenten dürfte daher gerührt haben, daß Herr AUGENDOPPLER schon von seiner Zeit bei IGLAUER her für unseren Verkaufsapparat ein unangenehmes Feindbild war. Das beruhte aber anscheinend auch auf Gegenseitigkeit:

So erinnere ich mich an eine Hauptversammlung, in der Herr AUGENDOPPLER unsere Backmittelabteilung scharf angegriffen hatte. Als darauf M sen MM als Vorsitzender eher abwertend fragte: „Wer ist denn dieser Mann?“, donnerte Herr AUGENDOPPLER in den Saal: „Ein stolzer Bürger vor Ihrem Fürstenthron!“

Mir trat AUGENDOPPLER von Anfang an trotz aller Gegensätze in Sachbereichen völlig korrekt gegenüber, ja mit fortschreitender Zeit fast freundschaftlich. So erinnere ich mich an eine Einladung in sein Haus in Wien-Lainz und kann daher bezeugen, daß er tatsächlich mit der Erzeugung seiner Produkte „in einer Garage“ begonnen hat. Er erzählte mir von seinen Jugendjahren als Bäckerlehrling und seinen Erinnerungen an das Schleppen von DIAMALT-Kannen und seiner Hochachtung für dieses Produkt. Seinen unaufhaltsamen wirtschaftlichen Aufstieg erkläre ich mir heute damit, daß sich in ihm hohe Intelligenz und enormer Fleiß mit einem ausgesprochenem Bäcker-„feeling“ paarten. Er beherrschte nicht nur die „Bäckersprache“ besser als jeder Vertreter, er spürte auch viel früher als jeder von uns, was der Bäcker gerade braucht. Er sprach zum Bäcker nicht wie der Unternehmer oder der Vertreter des Unternehmers, sondern als Bäcker zum Bäcker.



Als Beispiel für seinen Einsatzwillen erzähle ich, daß am Beginn seines selbständigen Wirkens meine Frau und er zufällig zur gleichen Zeit in Schärding eine Kneipp-Kur machten. Während dieser Kur hatte Herr AUGENDOPPLER jede freie Minute verwendet, um alle Bäcker im Umkreis abzuklappern.

So ist es letzten Endes auch kein Zufall, daß mir/uns AUGENDOPPLER den „KORNSPITZ“ vor der Nase weggeschnappt hat:

Die Zeit der „Vormischungen“ war schon gekommen, da erinnerte ich mich an die „Bierweckerl“ meiner Jugend, die von der Bäckerei KEMMETMÜLLER in Gmunden feilgehalten wurden, Weckerl mit einer braunen Kruste und einer an Roggenbrot erinnernden kräftig schmeckenden Krume. Unsere Backversuche waren schon im Gange, da brachte AUGENDOPPLER seinen „KORNSPITZ“ heraus. Wiederum hatte er früher als jeder andere erkannt, was dem Bäcker gerade fehlt.

Bei seiner letzten Einladung, als ich ihm zu seinen Erfolgen im allgemeinen und zu der Anlage in Asten im besonderen gratulierte, sagte er zu mir: „Meinen Durchbruch habe ich dem Gang nach Deutschland zu verdanken, dadurch bin ich erst so groß geworden. Über diese Worte habe ich deshalb lange nachgedacht, weil ich immer der

Meinung war, es müßte zwar ein Leichtes sein, als deutsches Unternehmen ein weiteres deutsches Markt-Zehntel dazuzunehmen, aber für allzu schwierig, sich als österreichische Firma auf dem 10x so großen deutschen Markt zu etablieren. Auch in dieser Hinsicht war also offensichtlich das „Bäcker-Gespür“ der intellektuellen Logik voraus.

Auf dem österreichischen Markt haben wir es ihm allerdings nicht leicht gemacht, und auch nicht der Fa. IREKS, die etwa 1966 nach Österreich gekommen ist.

Inzwischen wechselten mehr und mehr Bäcker vom Backmalzextrakt DIAMALT zum Trockenprodukt „DIAGOLD“, was aber zur Folge hatte, daß es ihnen von da an viel leichter fiel, von unserem Trockenprodukt zu einem solchen der Konkurrenz zu wechseln, als vorher, als sie jahrzehntelang nur an den Extrakt gewöhnt waren. Von nun an waren wir also in ungewohnt schwierige Konkurrenzkämpfe verwickelt, was sich aber beim Absatz noch nicht gravierend bemerkbar machte.

Gute Geschäfte machten wir im Laufe der Jahre mit dem 1964 in Österreich in den Handel gebrachten „Trennmittel“ (für auf Blechen gebackene Produkte) CARLO der holländischen Firma „ZEELANDIA“, mit welcher sich auch engere persönliche Beziehungen entwickelten.

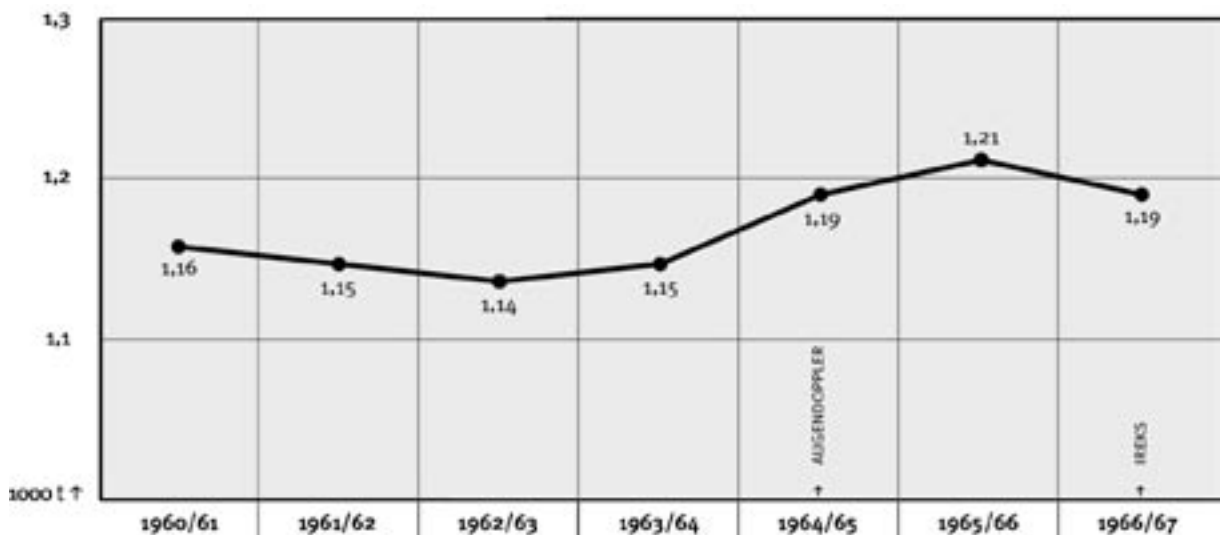


Abb. 8 Absatzentwicklung der „STAMAG“- (Weißgebäck-) Backmittel bis 1967



3.4 MALZABTEILUNG

- SCHMIDT, Leiter
- WAGNER, Malzmeister bis 1961
- Braumeister Dr. Th. OTT*, Malzmeister von 1961 bis 1966
- TOBISCH, Vize-Malzmeister von 1961 bis 1966, Malzmeister ab 1966
- ROTH, Vize-Malzmeister bis 1965

*) OTT war ursprünglich Braumeister der Brauerei „NUSSDORF“ gewesen. Die Einrichtungen dieser Brauerei waren dann nach deren Verkauf an Schwechat 1950 nach Brasilien verschifft und dort für eine von GEORGSen MM gegründete Brauerei wieder aufgebaut worden. Als Techniker waren OTT und DI WINTONIAKsen (später technischer Leiter der Brauerei Schwechat) dem Ruf nach Brasilien gefolgt. Nach dem Verkauf der Brauerei war OTT nach Stadlau gekommen

Wie schon erwähnt, hatte ich lange Zeit hindurch außer über Malz-Analysen zu dieser Abteilung keine Kontakte gehabt. Ich kann daher nur chronologisch aufzählen, was ich in den Unterlagen gefunden habe. Bei meinem Eintritt war die im 1. Teil der Chronik beschriebene Tennenmälzerei noch voll in Betrieb gewesen und ist auch noch bis 1972 in Betrieb geblieben.

Die Modernisierung hatte, wie ebenfalls schon in Teil 1 berichtet, im Geschäftsjahr 1950/51 mit der Errichtung einer direkt beheizten Einhordendarre in 3 begonnen. Sie hatte die alte Darre Nr.2 ersetzt.

Die Abb. 9 zeigt rechts das (im Jahre 1978) abgebrochene „vordere“ Darrhaus (Objekt 3) mit den Dunsthauben der Darren 1-4 und dem Abluftkamin der 1950/51 errichteten direkt beheizten „Müger“-Darre anstelle der Darre Nr.2.

Rechts im Vordergrund neben den Kohlebunkern sieht man eine frisch gepflanzte Platane, woraus sich das Alter

des jetzt noch dort stehenden Baumes heute ziemlich genau mit 53 Jahren bestimmen läßt. In der Mitte vor der damaligen Gerstenputzerei der „Schlauchturm“ (zum Trocknen der Schläuche) der Fabriksfeuerwehr.

1955 wurden dann die ersten Keimkästen in ⑨ gebaut, 8 Stück mit einem Fassungsvermögen von je 30 t Das Ausweichen erfolgte noch „händisch“. (Abb.10)

1961 wurde die nächste Einhordendarre gebaut, und zwar Nr.3 in ⑩ („hinteres“ Darrhaus) (Abb. 11).



Abb.10 Einer der Keimkästen aus dem Jahr 1955

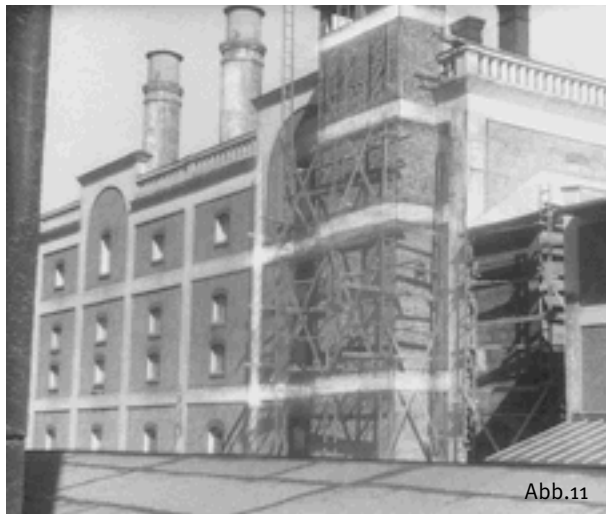


Abb.11



Abb. 9 Blick auf die Mälzerei von Süden



Abb. 12 Steuerung der Darren 3 und 4

Es folgten 2 weitere „Hochleistungsdarren mit Kippchorden (Nr.4 und 5), ebenfalls im „hinteren Darrhaus“ (Abb. 12 und 13)

1963/64 wurden 8 Keimkästen mit einer Kapazität von je 45 t in (5) errichtet und die zugehörige Kühlanlage in (20) (Abb. 14 – 16).

Die dazu nötigen Weichstöcke kamen aus der ehemaligen Brauerei „Nußdorf“ (siehe oben Anmerkung zu Braumeister OTT). Sie mußten allerdings für einen höheren Fassungsraum erst erhöht werden. (Abb. 17).



Abb. 13 Blick auf das „hintere“ Darrhaus mit den Abluftkaminen der Darren 3,4,5



Abb. 15 Ventilatoren für Keimkästen 15 – 17



Abb. 16 Kühlanlage („Huppmann“) für Keimkästen 11 – 18

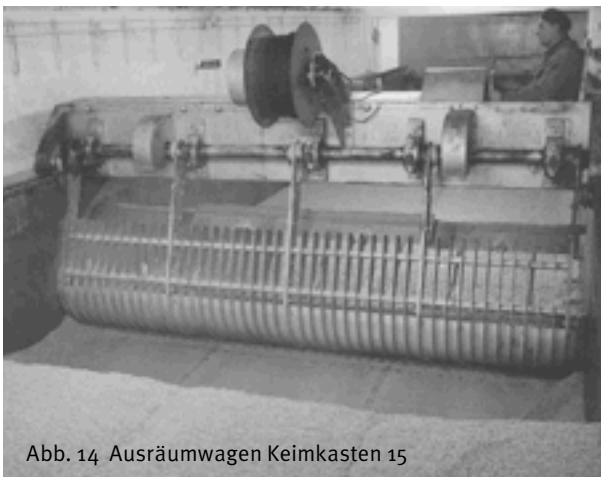


Abb. 14 Ausräumwagen Keimkasten 15



Abb. 17 Weichhaus für Keimkästen 11 – 18



Für mich war 1959 das wichtige Jahr gewesen: Es wurde nämlich von der Firma SEEGER eine Kleinmälzungsanlage gekauft. Für jeden an der Enzymchemie interessierten Wissenschaftler ist gerade die Getreide-Keimung ein besonders interessantes Studienobjekt. Daher stürzte ich mich mit Feuereifer in die Arbeit mit diesem Gerät. Zu meinem großen Erstaunen – ich hatte mich bis dahin mit der Mälzerei noch wenig beschäftigt gehabt - waren zu diesem Zeitpunkt noch so wenig gesicherte Erkenntnisse über den Einfluß der verschiedenen Mälzungsfaktoren auf die Enzyymbildung bzw. die Malzeigenschaften vorhanden, daß es ein Leichtes war, darüber Veröffentlichungen „am Fließband“ zu produzieren. Im Gegensatz zum „Backmittelwissen“, das jede Firma so lange wie möglich für sich behielt, halfen Veröffentlichungen von „Mälzern“ in den Brau-Zeitschriften, dem Unternehmen einen guten Ruf sowohl im eigenen Lande wie auch beim Export zu schaffen. So kam es zu der eigenartigen Situation, daß ich mich nach einiger Zeit - gewissermaßen „still und heimlich“ - international als Malzfachmann etablierte und auch immer wieder zu Vorträgen geladen wurde, während ich „zu Hause“ für die Malzabteilung nach wie vor kein Ansprechpartner war, ausgenommen, wie schon erwähnt, für die Malzanalysen.

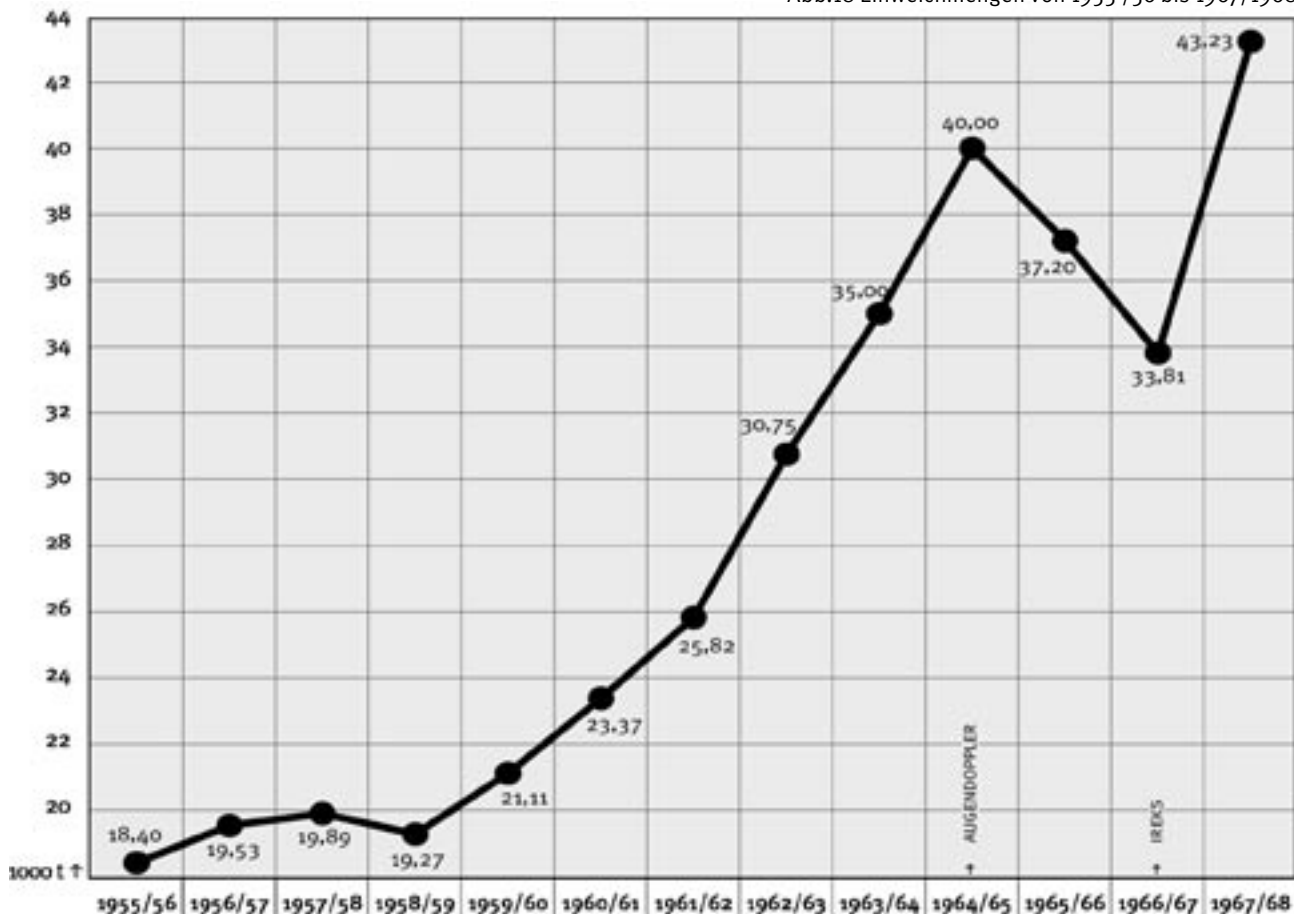
So harmlos hatte sich diese Entwicklung zwar nicht abgespielt, aber es sträubt sich einfach etwas in mir, auch darüber zu berichten. Ich benütze lieber die Gelegenheit, um des Braumeisters OTT zu gedenken. Nicht nur, weil er damals zu mir gekommen ist, um mir zu versichern, er würde auf meiner Seite stehen, sondern vor allem wegen der angenehmen Nachbarschaft. Das Ehepaar OTT hatte in der

Stamag eine Wohnung in ② bezogen und ich erinnere mich noch gut an seinen prachtvollen Bauernkasten der bekannten Herkunft „St. Florian“; kein Wunder, stammte OTT doch aus Bad Hall und war mit Leib und Seele seiner Heimat verbunden. OTT war für mich der „Braumeister“, wie man ihn sich vorstellt, sowohl im Wesen wie im Habitus.

Inzwischen, um halbwegs chronologisch zu bleiben, hatte sich für die STAMAG der heimische Braumalz - Markt zunehmend verschlechtert. Wie erinnerlich, war beim Kauf der „SALVATOR“- Extraktanlage entschieden worden, daß die kleine Malzfabrik für uns uninteressant wäre, da sie ja niemals eine echte Konkurrenz bedeuten würde. Aber siehe da, die ehemals keiner Diskussion wert gewesene Malzfabrik verkaufte und verkaufte bei Vollaustattung, natürlich immer billiger als wir, und hatte in einigen Jahren dabei offensichtlich so gut verdient, daß Herr KOCH, der Besitzer, an einem neuen Standort eine neue Malzfabrik (System LAUSMANN) aufbauen konnte, moderner als wir damals waren.

Herr KOCH war, wenn ich mich richtig erinnere, ein aus der Heimat vertriebener „Donauschwabe“ gewesen und hatte in der von uns gekauften Firma die Buchhaltung geführt. Ihm kamen jetzt offensichtlich auch Ressentiments mancher Brauereien zugute, die sich noch daran erinnerten, in den Notzeiten Malz „zu gnädig“ zugeteilt bekommen zu haben.

Abb.18 Einweichmengen von 1955 /56 bis 1967/1968





3.5 RÜCKBLICK IM HINBLICK AUF 1973

Fast 3 Jahrzehnte sind vergangen, seit die Stamag zum Familienkonzern MM zählt. Ich schreibe „zählt“, denn „eingebunden“ war sie meiner Meinung nach immer noch nicht. So erscheint es mir berechtigt, die Frage zu stellen, warum im Lauf dieser Zeit niemand auf die Idee gekommen war, die im Konzern vorhandenen Ressourcen zu bündeln. Ich denke hier in erster Linie daran, wie „zitzerlweis „ (steht sicher nicht im Duden „bedeutet „in kleinen Schritten“, und kommt von der bäuerlichen Beschreibung der von Zitzen in kleinen Mengen abgegebenen Milch) in der Stamag die Malzfabrik modernisiert und gleichzeitig in Schwechat eine neue Malzfabrik gebaut wurde.

Neu am Markt, und vielleicht deshalb besonders interessant wäre auch die Überlegung gewesen, die auf denselben Kunden ausgerichteten Hefe- und Backmittel-Aktivitäten zu bündeln.

Auf diese Idee hätte freilich auch ich kommen können, umso mehr, als ich mich schon in den 50er Jahren, in denen ich mir das Wissen über Backmittel „erkämpfte“ – dieser Stachel sitzt anscheinend so tief, daß ... jetzt böte sich zwar an, bei der Physiologie zu bleiben und mit einer „nicht zu stillenden blutenden Wunde“ fortzusetzen, aber so arg ist es denn doch nicht – also, daß die Erinnerung daran immer wieder in andere Erzählungen einfließt – über das Zusammenspiel von Hefe und Backmitteln den Kopf zerbrochen hatte, woran mich eine spätere Veröffentlichung erinnert (5). Ich hatte aber genug damit zu tun, meine Rolle in der Stamag zu finden.

Wie abgeschottet voneinander die Techniker des Konzerns agierten, geht aus folgenden Beispielen hervor:

Daß in Simmering das ein paar Jahre hindurch vertriebene „Mautner-Ferment“ entwickelt wurde, eine Art Konkurrenzprodukt zu Backmitteln, erfuhr ich, als der Kollege WUTZEL auf einer Tagung darüber berichtete, die ich auch besucht hatte. Und daß ich die Hefefabrik des Konzerns nie kennengelernt habe, spricht weder für die Konzernführung, noch für mich. denn natürlich hätte ich Zutritt bekommen, wenn ich mich darum bemüht hätte.

4 DIE ZEIT VON 1967 BIS 1973

4.1 GESELLSCHAFTSORGANE

4.1.1 Aufsichtsrat

Die Darstellung erfolgt wie bei Punkt 4.11 über die Markierung von Personen mit Ziffern

- 2 Mayer-Gunthof
- 4 Wanke
- 5 Georg sen MM
- 8 Gustav sen MM
- 9 Georg MM (Sohn von 5)
- 10 Manfred MM (Sohn von M sen MM)
- 11 Gerhard MM
- 12 H. Schoeller
- 13 Palitschek
- 14 Gustav MM (Sohn von 8)
- 15 Michael MM (Sohn von 8)
- 16 DI Peter MM (Bruder von 5)

1967-1968:	2, 4, 5	9, 10, 11, 12, 13
1968-1969:	2, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13	
1969-1970:	2, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15	
1970-1971:	2, 4, 5	9, 10, 11, 13, 14, 15
1971-1973:	2, 4, 5	9, 10 13, 14, 15, 16

4.1.2 Vorstand

1967-1968
 GUSTAV MM (Vorsitzender), HEINRICH MM, KARLMANN MM, SCHMIDT

1968-1969
 HEINRICH MM (Vorsitzender), KARLMANN MM, SCHMIDT, WEITH

1969-1973
 HEINRICH MM (Vorsitzender), KARLMANN MM, WEITH

4.1.3 Betriebsrat

1967-1969
 Angestellte KÖNIGSWIESER
 Arbeiter STRAKA

1969-1973
 Angestellte EGGER
 Arbeiter STRAKA

4.1.4 Stabsabteilungen

4.1.4.1 Sekretariat

- Frau KLAMPFERER



4.142 Einkauf

- PLATZER (bis 1970)
- Dkfm. E. HOFMANN (1970-1971)
- Dr. H. GUBITZER (ab 1971)

4.143 Laboratorium

- WEITH, Leiter
- SCHÖN, bis 1968
- DI G. REISINGER, ab 1967
- Dr. A.D. SCHERHAUFER (1968-1970)
- Dr. F. KUNZ, ab 1972

4.144 Technik

- ROKITA, Leiter bis 1968
- WINTONIAK, Leiter ab 1968

4.145 Finanzen

- COSS

4.2 DIVERSES

4.21 Gewinnverteilung

Geschäftsjahr	Dividende %	Grundkapital (öS)	Eigenkapitalzuweisung (öS) *
1967/68	10	1,800.000	1,950.000
1968/69	10	1,800.000	400.000
1969/70	9	1,620.000	300.000
1970/71	9	1,620.000	300.260
1971/72	10	1,800.000	2,100.000
1972/73	8	1,440.000	382.738

*) Grundkapital + freie und gesetzliche Rücklagen

4.22 Grundverkäufe an Dr. A. Wander GmbH Wien (siehe Anhang)

Diese Verkäufe hatten das Areal der STAMAG sehr stark verändert. Deshalb sollten nicht nur die Kaufverträge aufgezählt werden, sondern es sollte auch versucht werden, die Hintergründe dieser Transaktionen auszuleuchten. Dafür war es notwendig, die zahlreichen Unterlagen penibel zu durchforsten; allein an Briefen der Kanzlei Dr. LEON, des Rechtsanwaltes der STAMAG, gab es an die 50 Stück. Daraus ergab sich aber ein so langer Text, daß es angebracht schien, diesen Punkt als Anhang der eigentlichen Chronik anzugliedern.

4.23 Investitionen, Reparaturen

1969/1970 bekam die STAMAG ihren ersten Computer, Marke Philips, für die Lohn- und Gehalts-Verrechnung.

1970/71 kauften wir den Dampfkessel der Fa. WOLFRUM in Stadlau, die verkauft und deren Betrieb aufgelassen worden war, und ersetzten damit unseren viel älteren Kessel.

Im selben Jahr stellten wir die Stromversorgung auf „Drehstrom“ um.

1972/73 wurde das auf dem Grundstück Ecke Smolagasse/Wartenslebengasse befindliche „Beamtenwohnhaus“ abgetragen.

4.24 Konzern-Techniker – Runde

Begeistert und mit hohen Erwartungen hatte ich die von GEORGSEN MM initiierte Idee begrüßt, die für Innovationen mehr oder weniger zuständigen Techniker des Konzerns zu regelmäßigen Treffen einzuladen, bei denen sie Ideen austauschen und Zusammenarbeit vereinbaren könnten. Von einem solchen „brain trust“ mußten doch für den Konzern verwertbare Ergebnisse erzielt werden, war meine feste Überzeugung.

Ohne Gewähr für Vollständigkeit erinnere ich mich an den in der BRAUEREI SCHWECHAT tätigen Dr. MIKSCHIK (als „Wissenschaftler ausgewiesen“ durch seine Veröffentlichungen über Hopfen), an Dr. K.ROKITANSKY von der MM HEFEFABRIK (bekannt durch seine bahnbrechenden Verbesserungen am rotierenden Vakuum-Drehfilter für die Hefe-Erzeugung) (5), an einen Mitarbeiter des Anlagenbauers VOGELBUSCH.

Herausgekommen ist bei den Sitzungen dieses Gremiums: Nichts.

Da ich viele Jahre später genau den gleichen Mißerfolg bei den von G. WOLF eingeführten Chemikertreffen in Kulmbach erlebte, habe ich mir natürlich Gedanken gemacht, woran das wohl gelegen sein mag? Aber das gehört wiederum nicht in diese Chronik.

4.3 B(ACKMITTEL) UND K(ONDITOREIMITTEL) - ABTEILUNG

- KARLMANN MM, Leiter
- ETTMAYER, Verkaufsdirektor (Titel ab 1968)
- SCHLOR, Assistent Backmittel
- EDELMANN, Assistent Konditoreimittel
- EGGER, Betriebsleiter



4.31 Backmittel

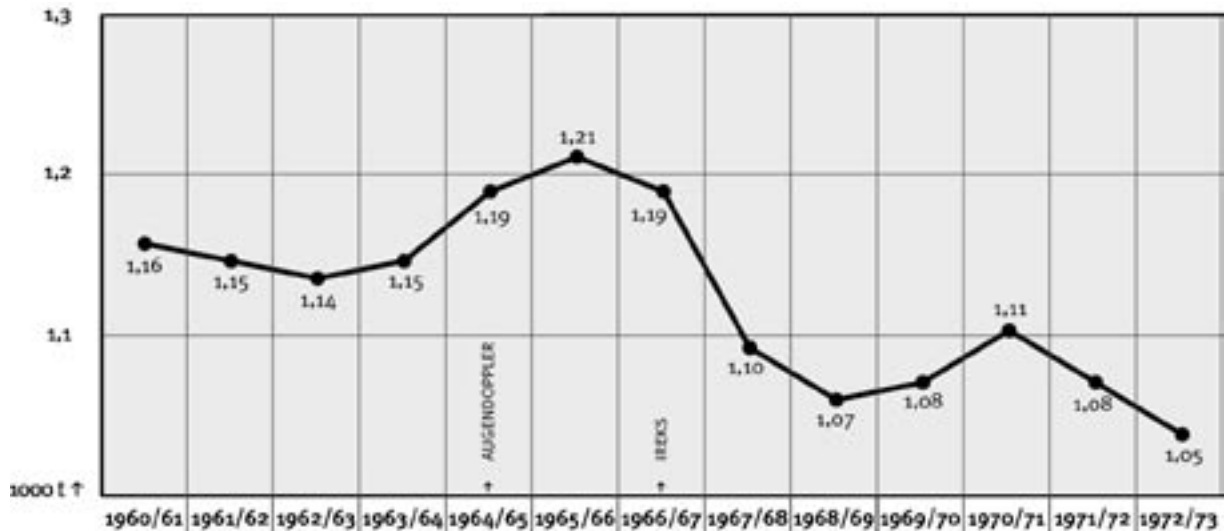
Im Geschäftsjahr 1968/69 traten erstmals in Österreich Backmittel mit einem synthetisierten Emulgator in Erscheinung. Es handelte sich bekanntlich um einen Diazetyl-Weinsäure-Ester von Fettsäure-Glyceriden.

Nach meinen Erfahrungen mit Emulgatoren für „DIAMALT SUPER“ anfangs der 50er Jahre hatte es mich eigentlich erstaunt, daß es so lange gedauert hat, bis ein für Lebensmittel backtechnisch geeigneter Emulgator auf den Backmittel-Markt gekommen ist.

Wir hatten jedenfalls keine Probleme, ein Emulgator-Backmittel („GIGANT“) einzuführen.

In den Jahresberichten der Abteilung findet sich die ständig wiederkehrende Klage über den Preisdruck durch die Konkurrenz. Der Absatz bei Weißgebäck-Backmittel konnte zwar nach wie vor gehalten werden, aber nur durch Inkaufnahme von Ertragseinbußen.

Abb. 19 Weißgebäck-Backmittel-Absatz 1960/61 – 1972/73



4.32 Konditoreimittel

Der Verkauf von Konditoreimitteln erwies sich im Laufe der Jahre als ein nicht mehr wegzudenkender Beitrag zum Erfolg der (B und K) – Abteilung.

Die Verkaufserfolge von Glasur- und Tunk-Massen machten es notwendig, 1967/68 die Räume 51, 52, 55 dafür zu adaptieren. Anfangs wurde mit Maschinen vom Typ „GODDARD“ gearbeitet, von 1968 an für Glasurmassen mit einer vollautomatischen Anlage namens „AUTOMATICA“, die sich aber ihrer Fehlerhäufigkeit wegen nicht sonderlich bewährte.

Für die Tunkmassen installierte ich eine Erzeugungs-Linie von der rohen Bohne weg einschließlich der Röstung. Damit hatte ich aber offensichtlich über das Ziel geschossen, da später diese Erzeugung ganz eingestellt wurde.

Sehr zufriedenstellend war der Eispulver-Absatz. (215 t waren es 1967/68 gewesen).

1970 bekam KARLMANN MM von einem Konditor das Angebot, seine Anlage für die Erzeugung eines „Maronen-Pürees“ zu kaufen. Die Besichtigung ergab aber, daß sie für eine industrielle Fertigung nicht in Frage kam, da sehr viel Hand-Arbeit erforderlich war. Unser Interesse aber war geweckt. Nun hatte ich weder von Maronen noch von ihrer Verarbeitung die geringste Ahnung, und auch eine oberflächliche Literatur-Recherche brachte keinen Erfolg.

Inzwischen hatten wir gelernt, daß die Schweiz in Europa das führende Land für die Erzeugung dieser Spezialität wäre. So reisten KARLMANN MM und ich in die Schweiz, um uns dort über Maronenpüree zu informieren. Als ob es erst vor ein paar Jahren gewesen wäre und nicht schon über mehr als 3 Jahrzehnte her, so lebhaft sind mir heute noch die Erlebnisse von damals in Erinnerung. Einmal vielleicht deshalb, weil ich in der Schweiz hochkonzentriert Augen und Ohren offen halten mußte, um mir ja nichts von dieser für mich neuen Materie entgehen zu lassen, und dann sicherlich des Eklats wegen, der sich bei unserer Heimkehr abgespielt hat. Bei der Postsitzung am Morgen hatte uns nämlich der Vorstands-Vorsitzende mit der süffisanten Frage empfangen, wie uns die Vergnügungsreise gefallen hätte. Ich sehe noch genau vor mir, wie der von KARLMANN MM in den Händen gehaltene und auf den Tisch geknallte Stoß (=Stapel) Post seinem Visavis entgegengleitet ... - an den Wortlaut seines Wutausbruches kann ich mich aber nicht mehr erinnern. Diese Schilderung wäre ein überflüssiger Tratsch, wenn ich damit nicht zumindest ein einziges Beispiel anführen müßte, um dem Leser gegenüber für eine spätere Entscheidung glaubhaft zu bleiben.

Diese Reise führte aber auch zur Inangriffnahme einer vom Aufsichtsrat im Juni 1970 mittels Zirkularbeschlusses bewilligten Investition.

1972/73, also vor 30 Jahren, wurden die ersten 53 t Maronenpüree verkauft.



4.4 MALZABTEILUNG

- SCHMIDT, Leiter bis 1969
- X. SANDNER* Leiter kurzzeitig 1969/70,
- PLATZER, Leiter ab 1970

- TOBISCH, Malzmeister
- R. EHRMANN, Vize-Malzmeister, ab 1970

*) X. SANDNER war Sohn oder Neffe des gleichnamigen Getreidehändlers

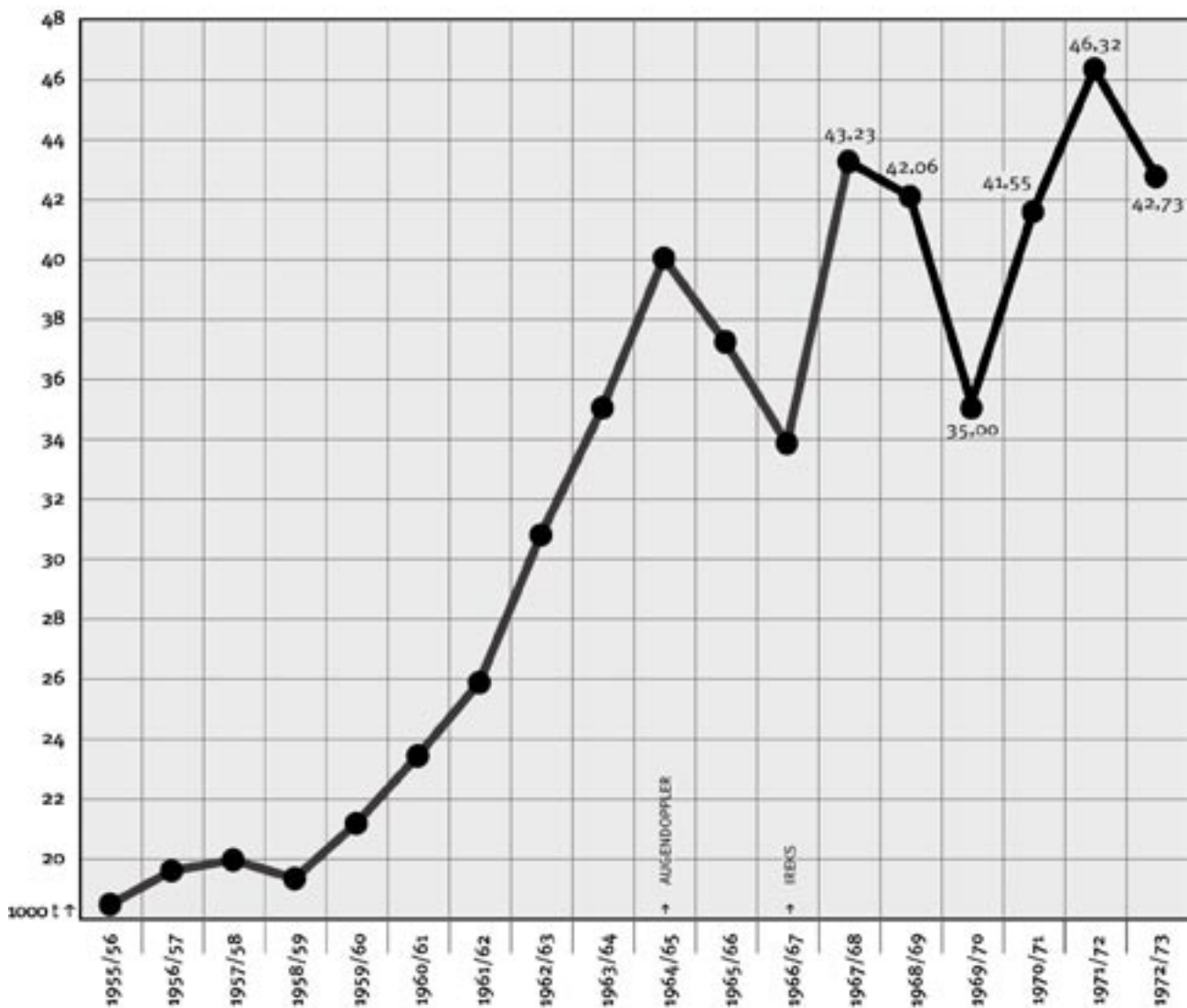
In diese Zeitspanne fiel die Entliberalisierung von Braumalz, begleitet von einer Liberalisierung der Braugerste. Wir mußten daher versuchen, die Kunden von Kaufmalz-Verträgen auf Lohnmalz-Verträge umzustimmen.

Von 1970 an bewerkstelligten wir die Sackverladung mit Hilfe eines „Bäumer-Bandes“.

Von 1972/73 an verwendeten wir ausschließlich Plastik-Säcke.

Der 13. Dezember 1972 ist insofern ein historisches Datum für die Mälzerei des Unternehmens, als an diesem Tag zum letzten Mal auf die Tennen ausgeweicht wurde.

Abb.20 Einweichmengen 1967/68 – 1972/73





5 DER VERKAUF DER AKTIENMAJORITÄT AN DIE IREKS-ARKADY

Obwohl es sich bei diesem Kapitel ausschließlich um biographische Notizen handelt, verwende ich hier entgegen der eingangs gemachten Ankündigung die normale Schriftgröße. Um die Mitarbeiter nicht vorzeitig zu beunruhigen, war ich um Geheimhaltung bemüht gewesen und habe über diese Aktivitäten keine schriftlichen Aufzeichnungen geführt. Nun waren sie aber offensichtlich im Kurzzeitgedächtnis gespeichert, was zur Folge hat, daß ich manche Einzelheiten völlig vergessen habe.

Am 1.10.1968 war ich in den Vorstand berufen worden. Wenn ich auch die als Begründung dafür vom Vorsitzenden gehaltene Laudatio, die ich jetzt zum ersten Mal im Aufsichtsrats-Protokoll lese, deshalb relativiere, weil ich dahinter die Handschrift von KARLMANN MM vermute, so löscht das aber nicht die Erinnerung an die Freude und die Genugtuung aus, die ich in diesem Augenblick empfunden hatte. Ich bin mir des Unverständnisses des Lesers bewußt, wenn ich nun erzähle, daß diese Freude aber recht bald von einem Sammelurium an Unsicherheit, Mißmut und Sorgen abgelöst wurde, und daß ich trotz aller Bonifikationen meines Vorstandsvertrages überlegte, eine neue Stellung zu suchen.

Ein Vierteljahrhundert war seit meinem Eintritt in die Stamag vergangen. Wie gerne hätte ich mit Stolz zurückgeblickt auf Erfolge meiner Mitarbeit, wie gerne wäre ich an der Führung eines Unternehmens beteiligt gewesen, mit dem ihre Besitzer hoffnungsvoll in die Zukunft blicken können.

Nun merkte ich aber, daß diese Zukunft auf tönernen Füßen steht und ich blickte zurück nicht im Stolz, sondern mit Ärger. Ich ärgerte mich darüber, wie gedankenlos, sorglos – fast scheint es desinteressiert – der Viererzug mit der Stamag umgegangen ist. Zu meinem Ärger ärgere ich mich jetzt auch noch über Fehler von ihm, die mich eigentlich nichts angehen. Jeder hat schließlich das Recht, sein Vermögen so schlecht zu verwalten, wie er es halt nicht besser kann.

Wenn ich den Markt mit einer Regatta vergleiche, bei der verschiedene Boote um Prämien kämpfen, so hatte die Reederei MM, vereinfacht dargestellt, 4 wettkämpferprobte Schiffe besessen, die „Schwechat“, „Simmering I“, „Simmering II“ und die „Stamag“. – Wem diese Metapher konstruiert erscheint, der hat recht: Ich konstruierte sie, um mich leichter über die Verhältnisse äußern zu können. Über die „Simmeringer Boote“ urteile ich nicht, weil ich von diesen Typen zuwenig verstehe. Sie scheinen aber ganz gut in Fahrt gewesen zu sein. Die „Schwechat“ sehe ich in diesen Jahren als Boot, dessen Kommandobrücke so schlecht besetzt ist, daß es im Wettkampf nur hinterherdampfen kann.

Ohne mich jetzt in Einzelheiten zu verlieren, erwähne ich nur die neu errichtete Mälzerei der Brauerei, deren Besichtigung mit ein Denkanstoß für mich gewesen ist, an der Zukunft des Konzerns zu zweifeln.

Die Reeder wollten oder konnten jedenfalls von ihrem Hobby, nebstbei auch Kapitän zu spielen nicht lassen, und sahen als Ausweg nur die Kooperation mit einer anderen Reederei.

Jetzt komme ich zum Kernpunkt meines Ärgers, der Geringschätzung, mit welcher die „Stamag“ von der Reederei all die Jahre hindurch bedacht wurde. Zwar hatte sie mit der schlecht besetzten Kommandobrücke das Los der „Schwechat“ zu teilen, aber die miserable Wartung unterschied sich doch deutlich von der der anderen.

Allein der im Anhang aufgezeichnete Ablauf der Grundverkäufe an Dr. Wander führt dem Leser vor Augen, wie mit den Ressourcen der Stamag umgegangen wurde. Der Fairneß halber sei aber eingeräumt, und dem unkundigen Leser auch erklärt, daß die Familie MM emotional verständlich den Stamag-Grund anders sah, anders bewerten mußte als etwa ihren 100 Jahre alten Besitz in Simmering. Was aber wiederum mir „Stadlauer“ nicht über meinen Ärger hinweghilft.

Das Kuriosum besteht aber darin, daß meiner Überzeugung nach die „Stamag“, um bei der Metapher zu bleiben, das einzige von den 4 Schiffen war, das von der Type her „hochseetauglich“ zu machen gewesen wäre.

Daß die Brauerei Schwechat und die Simmeringer Betriebe in einem globalen Markt nicht selbständig bleiben konnten, war, so vermute ich, bald allen Beteiligten klar gewesen und das hat der Lauf der Zeit auch bestätigt. Daß man aber die Stamag für eine wesentlich längere Zeitspanne als die anderen MM-Betriebe hätte aktiv weiterführen können, wurde meiner Meinung nach vom Viererzug, der offensichtlich immer nur gebannt auf Schwechat und Simmering gestarrt hatte, völlig übersehen. Man hätte nur die in Schwechat und in Stadlau für Mälzereiinvestitionen verbrauchten Gelder bündeln müssen – „nicht kleckern, sondern klotzen“ heißt es, glaube ich – und statt einer unökonomischen Mälzerei für Schwechat und den kleinen Modernisierungs-Schritten in der Stamag dort gleich eine moderne große Mälzerei errichten sollen, und – weshalb diese Idee wohl immer graue Theorie geblieben wäre – man hätte für eine professionelle Führung sorgen müssen.

Ich rechne es mir nicht als Genieblitz an, daß ich damals die Entwicklung des Konzerns voraus sah, ich glaubte auch nicht daran, daß der Viererzug willens sein wird, in Stadlau groß zu investieren, aber vor allem spürte ich, daß „die Chemie im Vorstand“ das Überleben des Unternehmens und mein Überleben in diesem Unternehmen gefährdet, ja unmöglich macht, und war mir schließlich dessen



bewußt, an all dem nichts ändern zu können. So trug ich mich wieder einmal mit dem Gedanken, mir eine neue, gesicherte Existenz zu suchen. In der Möglichkeit, auf die Vorteile des Vorstands-Vertrages zu verzichten, war ich durch Aufforderungen gestärkt worden, mich um Lehrkanzeln zu bewerben; mit 46 Jahren wäre dazu wohl die letzte Möglichkeit gegeben, dachte ich mir.

Die langjährige enge Zusammenarbeit mit KARLMANN MM war im Laufe der Zeit von guten freundschaftlichen Beziehungen begleitet worden, sodaß ich keine Schwierigkeiten hatte, mit ihm über diese meine Probleme zu reden.

Ich hoffe, keine Indiskretion zu begehen, wenn ich erzähle, daß er meine Meinung über die Auflösung des Familienkonzernes von Anfang an teilte. Was an Investitionen für eine gedeihliche Zukunft der STAMAG nötig wäre, fragte er mich einmal bei einem unserer Gespräche. Ich antwortete: „Der Bau einer modernen Malzfabrik, aber vor allem eine bessere Führung“. Vielleicht hat er das in die Bedenken einfließen lassen, die er dem Viererzug vortrug. Ich rätsle aber heute noch darüber, was die Ursache für dessen überraschend schnelle Entscheidung gewesen sein mag, KARLMANN MM und ich mögen einen Käufer suchen. Dachte man damals vielleicht schon daran, die Erlöse für den Kauf von Schwechater Aktien zu verwenden, damit der für Fusionsgespräche mit der Brau AG nötige Anteil erreicht wird?

Die erste Überlegung des „Viererzuges“ war es gewesen, wenn ich mich richtig erinnere, die Backmittelabteilung zu verkaufen und die Mälzerei mit der Brauerei Schwechat zu fusionieren. Der mit der Beratung beauftragte Wirtschaftsprüfer wies aber darauf hin, daß dieser Plan wegen der sich daraus ergebenden Steuerlasten undurchführbar wäre. Ich kann mich jetzt aber nicht mehr genau daran erinnern, ob diese Erkenntnis nicht erst während der Anfangsgespräche mit der IREKS-ARKADY gekommen ist?

Der Vollständigkeit halber führe ich an, daß KARLMANN MM damals derjenige war, der entdeckte, daß besagter Fachmann in einem seiner Exposé's die Lasten der Vorstands- (Pensions-) Verträge übersehen hatte.

Kurz und gut, ohne andere Firmen „auch nur eines Gedankens zu würdigen“ gingen wir zielsicher nach „Kulmbach“. Wir gingen nicht nach München zu unserer damals nur noch Namens-Schwester, obwohl wir deren Leitung natürlich kannten (KARLMANN MM hatte dort sogar eine Zeitlang „famuliert“ gehabt), wir gingen trotz gewisser Kontakte von den Detmolder Tagungen her nicht nach Ingelheim und nicht nach Ulm, nein, wir gingen dorthin, wo wir zwar niemanden kannten, aber der ähnlichen Struktur (Backmittel+Mälzerei) wegen ein gewisses Interesse vermuteten. Um es vorweg zu nehmen: Der weitere Verlauf hat ergeben, daß diese Entscheidung richtig war.

Da mir, wie schon erwähnt, keine Unterlagen zur Verfügung stehen – ich halte es auch nicht für so wichtig, deshalb das Archiv der IREKS zu durchsuchen -, kann ich auch den zeitlichen Ablauf der Verhandlungen nicht mehr detailliert wiedergeben. Es kam jedenfalls anfangs der 70er Jahre zu einer intensiven „Besuchsdiplomatie“, die schließlich darin gipfelte, daß sich die beiden Firmen über Kauf bzw. Verkauf eines Aktienpaketes einigten.

Ich hatte es für sehr korrekt gehalten, daß mir während der Vorbesprechungen von der Firma IREKS nicht auch nur die Andeutung eines Angebotes gemacht wurde, meinen Vertrag zu übernehmen. Andererseits war mir nach dem Ende einer Besprechung in Simmerung -übrigens der einzigen, zu der ich in dieser Angelegenheit eingeladen worden war, aber zu meiner Schande muß ich gestehen, von ihr nichts in Erinnerung behalten zu haben - MANFREDSEN MM, ich war schon im Weggehen auf dem Hof, nachgeeilt und hatte mir zugerufen: „Sie wollen wir natürlich nicht mitverkaufen.“ Ich halte bei dieser Gelegenheit fest, daß ich diesen Vorfall als die große Ehrung seitens der Konzernleitung empfunden habe. Umso schwerer ist es mir dann gefallen, ihm abzusagen, wobei ich die Umstände dieser Absage aus meinem Gedächtnis verdrängt habe. Für IREKS zu votieren, ist mir nicht schwer gefallen. Da ich davon ausging, daß die Tage der Brauerei Schwechat gezählt waren, wäre nur einer der Simmeringer Betriebe für eine Weiterführung einer aktiven Karriere in Frage gekommen. Nun empfand ich aber „die Chemie“, um mich noch einmal dieses Ausdrucks zu bedienen, zwischen GEORG jun MM, dem damaligen Geschäftsführer in Simmering und mir für eine Zusammenarbeit ungeeignet. blieb noch die oben erwähnte Variante der Bewerbung um eine Lehrkanzel. Nun hatte ich aber inzwischen vom neuen Hauptaktionär den überzeugenden Eindruck gewonnen, daß mit ihm die Zukunft des Unternehmens gesichert werden kann, sodaß ich vorläufig keinen Grund mehr sah, einen Wechsel anzustreben.

Ich nehme jetzt die Zukunft vorweg, wenn ich berichte, daß die kommenden Jahre für mich die einzigen meines Berufslebens sein werden, in denen ich ungetrübte Freude an meiner Arbeit empfunden habe. Aber das gehört schon wieder nicht mehr hierher.

In der 53. Hauptversammlung am 5. März 1973 wurden Dkfm E. MÖSSMER und G. WOLF in den Aufsichtsrat gewählt.

In der anschließenden Sitzung des Aufsichtsrates wurden MÖSSMER und GUSTAVSEN MM zu stellvertretenden Vorsitzenden gewählt.

Die Vorstandsverträge der Herren HEINRICH MM und KARLMANN MM wurden mit Wirkung vom 31.5.1973 außer Kraft gesetzt und beide Herren sind zu diesem Zeitpunkt ausgeschieden.

Es war naheliegend, daß der Verkauf nicht bei



allen Mitgliedern der Familie MM ungeteilten Beifall fand, insbesondere nicht bei der davon offensichtlich am meisten betroffenen „GERHARD-Linie“ (Punkt 1). Es ist auch verständlich, daß die auf den Verkauf folgenden Jahresberichte der STAMAG allen, die dem Verkauf skeptisch gegenübergestanden waren, das Argument lieferten, daß dieser unnötig gewesen wäre, gab es doch bei der STAMAG nicht die geringsten Anzeichen eines Niederganges.

Daß ich außer auf solche emotionalen Befindlichkeiten in diesem Zusammenhang auch noch auf unangenehmere, geschäftliche Probleme beim Eigentümerwechsel gestoßen bin, mag folgende Begebenheit aufzeigen:

Das Malzgeschäft wird bekanntlich finanziell so abgewickelt, daß die Malzfabriken von den Banken einen Kredit eingeräumt bekommen, mit dem sie nach der Ernte die für ihre Jahresproduktion benötigte Gerste kaufen und den sie dann Zug um Zug mit dem Verkauf des daraus erzeugten Malzes zurückzahlen. Unsere Hausbank war damals die ERSTE ÖSTERREICHISCHE SPARKASSE gewesen, nicht zuletzt deshalb, weil MANFREDSEN MM dort einflußreiche Funktionen innehatte. Da kam eines Tages COSS, unser Finanzbuchhalter, zu mir und berichtete von Schwierigkeiten mit dieser unserer Bank. So gingen wir denn zusammen zum Generalsekretär (wie sich nach dem Sparkassenregulativ der Generaldirektor nannte) Dr. F. ADAMEK, um diese Schwierigkeiten auszuräumen, und staunten nicht schlecht, als er uns kurz und bündig beschied, auf Grund des Besitzerwechsels den üblichen Kreditrahmen nicht mehr einräumen zu können. Daraufhin ging ich, nein, stürmte ich, meinen konsternierten Begleiter beruhigend, stante pede ohne Voranmeldung „um die Ecke“ zur SCHOELLER-Bank, und wurde dort nicht nur freundlich empfangen, sondern auch als neuer Kunde herzlich willkommen geheissen. So lange es nur irgendwie ging, habe ich mich dann auch immer dafür eingesetzt, diesem Partner die Treue zu halten.

KARLMANN MM und ich waren überzeugt davon gewesen, das Unternehmen mit dem neuen Eigentümer erfolgreich weiterführen zu können. Bald mußten wir aber einsehen, daß wir damit – im wahren Sinn des Wortes – eine „Rechnung ohne den Wirt“ gemacht hatten. Der neue Eigentümer begnügte sich – verständlicherweise – nicht mit einer alten Führungsstruktur, sondern schickte einen Mann seines Vertrauens nach Stadlau, und KARLMANN MM wurde nicht mit übernommen. Mein Vertrag hingegen wurde bestätigt.

Wie schon erwähnt, wird das für mich - nach einem Vierteljahrhundert „Arbeitskrampf“ - zur Folge haben, meine Berufslaufbahn mit Lust und Freude an der Arbeit beenden zu können. Für KARLMANN MM hingegen wird die Übernahme seines Vertrages durch die „Hefefabrik Mautner Markhof“ einen Quasi-Ausschluß von jeder Mitarbeit bringen.

Diese „Ungerechtigkeit des Schicksals“ ist mir nie aus dem Sinn gekommen: Daß er die von ihm vorausgesehene Auflösung des „Familienkonzerns“ nicht beeinflussen hätte können, weil die verkrusteten Führungsstrukturen eben nicht zu ändern waren, steht ohnedies nicht zur Diskussion, aber daß derjenige, der es seiner Familie ermöglicht hatte, noch zu einem günstigen Zeitpunkt ihre Anteile ohne Schaden aus einem Unternehmen herauszunehmen, das der Viererzug genau so wenig weiterführen hätte können wie die anderen Firmen, daß gerade der keiner weiteren Mitarbeit in einem Familienbetrieb mehr geeignet erachtet wurde, hat mich sehr bewegt. Es hat mir aber auch die Richtigkeit meiner Entscheidung bestätigt, in der Stamag zu bleiben.

Ich breite diese ganz persönlichen Befindlichkeiten nicht zuletzt deshalb an dieser Stelle aus, weil sie auch erklären sollen, daß ich über einen „neuen Mann“ aus Kulmbach nicht erfreut war. Ich wollte es mir aber sicher nicht anmerken lassen. Herrn REINHOLD, das war der „Neue“, habe ich allerdings - noch - nie gefragt, ob er etwas davon gespürt hat? Die Chronologie – wir halten ja jetzt erst im Jahr 1973 – verhindert es, an dieser Stelle mehr über ihn zu berichten, als daß er es mir damals leicht gemacht hat, mit ihm einen „Neubeginn“ zu starten. Sein ruhiges und gelassenes Auftreten hatte so gar nichts „preussisches“ an sich, sodaß damals keine einzige Befürchtung oder Klage über „Reibungsverluste“ an mich herangetragen wurde.

A propos „preußisch“: Wer in Stadlau wußte denn damals schon, wo Kulmbach liegt?

6 LITERATUR

- 1 Huber H., Weith L.: ÖP 226.178 (1961)
- 2 Iglauer A.: DRP 720.613 (1942)
- 3 Weith L.: ÖP. 176190 (1952)
- 4 Schulz A., Stephan H.:
Brot und Gebäck 9,1 (1955)
- 5 Weith L.: Brot und Gebäck 14,32 (1960)
- 6 Rokitansky K.:
Mitteilungen Österr. Getränkeinstitut 51,
Sondernummer
- 7 Ahammer F.: Das alte Münster am Traunsee,
Selbstverl. Gemeinde Altmünster, S.104



7 ANHANG

(GRUNDVERKÄUFE AN DR. WANDER)

Ich kann mich nicht mehr daran erinnern, wann ich von diesen Grundverkäufen erfahren habe. Sie waren nicht an die große Glocke gehängt worden; vielleicht war darüber Stillschweigen vereinbart. Ein sichtbares Bauvorhaben gab es, wie ich glaube, erst 1972.

7.1 VORBEMERKUNGEN

Des besseren Verständnisses wegen sei einleitend daran erinnert (Chronik 1. Teil), daß Dr. WANDER seit „jehor“ Untermieter der Hauser&Sobotka AG war, was die geschäftlichen Beziehungen, nämlich die Lieferung von Malzextrakt an Wanders Ovomaltine-Erzeugung, entsprechend festigte.

Am 25.1.1950 war zwischen der STAMAG und WANDER ein Vertrag geschlossen worden, in dem

- a) die Mietverhältnisse von Wander geregelt waren,
- b) eine Bezugsverpflichtung von Wander für Malzextrakt auf die Dauer des Mietvertrages (zum um 10% erhöhten Selbstkostenpreis), und
- c) ein Vorverkaufsrecht für die Burg und ein anschließendes ca. 34m breites Grundstück („parallel zur Grenze des Bahngrundes“ Richtung Deinleingrenze verlaufend) enthalten waren.

7.2 CHRONOLOGISCHE AUFLISTUNG DER VORHANDENEN RELEVANTEN DOKUMENTE

(* Fettdruck und Unterstreichungen in den zitierten Unterlagen stammen vom Chronisten)

- a) Es fing harmlos an, mit einem Schreiben von Dir. Josef FOX (WANDER) an GERHARD MM vom **15. September 1960:**
„Hochverehrter Herr v. Mautner, ... eine Bitte vorzutragen, da nur Sie persönlich in diesem Falle uns helfen können ... Wir würden dringendst die Räume, in denen früher unsere Hausdruckerei untergebracht war ... wie auch noch weitere Räume ... benötigen und bitten Sie allerhöflichst, uns diese abzutreten.“
- b) Aktennotiz vom **29. September 1960**
(„Aussprache PALITSCHKEK/FOX bezüglich Grunderwerb“)
„Herr Dir. Fox kam in ... der Erkenntnis, daß wir keine freien Erzeugungsräume mehr zum Vermieten zur Verfügung haben, auf Grunderwerb zu sprechen ... Nach längerer Besprechung haben wir uns dahingehend geeinigt, daß wir der Dr. Wander eine Fläche von 9–10.000 m² anzukaufen

bewilligen würden Diese Zusage hat Herr Dir. Fox mit großer Genugtuung zur Kenntnis genommen.....*).

- c) Daraufhin folgte Brief vom **11. November 1960:**
„Der Baugrund der Parzelle ...,genannt Burg sowie ein Teil der Parzelle ... stünde Ihnen zum sofortigen Ankauf zur Verfügung Die übrigen Baugründe, die Sie zu kaufen wünschen, befinden sich Diese nunmehr angeführten Parzellen in einem Ausmaß von ca. 13.100 m² sind derzeit Wir sind gerne bereit, Ihnen auch diese Industrie-Baugründe zu verkaufen.....*)
- d) Dafür erntet die STAMAG entsprechenden Dank mit Schreiben vom **29. November 1960:**
„... danken allerbestens für das uns Ihrerseits entgegengebrachte Verständnis Die Konzernleitung weiß die freundschaftliche Stellungnahme der Familie Mautner Markhof zu unserem Anliegen sehr zu schätzen ... ganz besonders aber Herrn Gerhard von Mautner Markhof, sowie auch Herrn Dir. Palitschek *)
- e) Erstmals findet sich in den Akten ein Motiv und zwar in einer Notiz für den Vortrag zu diesem Thema in der 59. AR-Sitzung am **26. Jänner 1961:**
„... Falls wir ... jetzt nicht verkaufen, wird ... bei uns ausziehen Nicht nur Einnahmen für Miete und den Gewinn bei der Energieversorgung würden wir bei einem Ausziehen der ... verlieren, sondern es wären auch die Malzextrakt-Lieferungen gefährdet ...*)
- f) **2. Februar 1961:**
Der Steuerberater Dr. F. WEBER weist in einer Besprechung darauf hin, „daß ein Erlös aus den verkauften Grundstücken durch die Belastung mit Körperschafts- und Gewerbesteuer zum Großteil dem Betriebsvermögen entgehen würde.“
- g) PALITSCHKEK (Zweitunterschrift COSS) übersendet am **6. Februar 1961**
den „Vorschlag zur Realisierung der Kaufwünsche der Dr. A. Wander von – jetzt sind es schon geworden – 17.600 m² Industriebaugrund und des Objektes Nr. 61“. *)
- h) Die STAMAG schlägt nun eine Verschränkung des Grundverkaufes mit einem Malzextrakt-Liefervertrag vor und legt am **8. Mai 1963**
ein Anbotsdokument vor, in dem sie anbietet die Parzellen 508/8, 508/7, 508/6 und einen mit Koordinaten bezeichneten Teil der Parzelle 508/5 und festhält, daß das Vorkaufsrecht grundbürgerlich zu löschen ist, wenn der Liefer-Vertrag nicht eingehalten wird und wenn auf diesem Grund keine Ovomaltine-Anlage gebaut oder aufrechterhalten wird.*)



i) Ebenfalls am

8. Mai 1963

unterzeichnet die STAMAG einen Vertrag über den Verkauf der Burg und eines angrenzenden Grundstückes mit den gleichen Verschränkungsklauseln wie vorhin im Anbotsdokument beschrieben.*)

j) Nach einiger Zeit vereinbart Zentralkontrollrat WILDBOLZ (Zentrale Bern) eine Besprechung in Wien für

28. August 1963:

Die Herren GERHARD MM und PALITSCHKE halten in einer am nächsten Tag angefertigten Aktennotiz fest, daß sie dabei von ihm hörten: „... einleitend Gedankengänge über eventuelle Veränderungen des europäischen Großraumes durch EFTA und EWG“ und dann zu ihrem Erstaunen, „... daß die Dr. A. Wander Ges. auf den von ihr gekauften Gründen ... keine neue Ovomaltine-Fabrik errichten wird Diesen Zwang (Anm.: eine Ovomaltine-Anlage zu bauen) ... ersuchen die Herren (v. Wander) durch einen Annex zu den neu erstellten Kauf- und Lieferverträgen und Kaufanbot zu beseitigen“

Sie geben weiters ihrem Erstaunen Ausdruck, daß sie „seinerzeit bei der Aufnahme der ersten Gespräche über die Grundkaufsabsichten der Dr. A. Wander Gesellschaft dahingehend orientiert wurden daß die Schweizer beabsichtigten, in Wien eine Ovomaltine-Erzeugung aufzuziehen, die den Bedarf an diesem Produkt auch für Italien, West-Deutschland etc. zu decken haben wird. Aus dieser Perspektive heraus haben wir die Grundverkäufe ... überhaupt erwogen.“ *

Dessen ungeachtet wird RA Dr. LEON damit beauftragt, den vorgebrachten Wünschen zu entsprechen. Dieser formuliert: „Die Dr. A. Wander GesmbH Wien verpflichtet sich, auch für den Fall einer Produktionseinstellung

„... jene Menge an Malzextrakt zu beziehen, die dem Anteil an Malzextrakt an dem Umsatz der malzhaltigen Produkte innerhalb Österreichs entspricht“ Der Vertrag wird in diesem Sinne umgehend geändert.

k) Ohne daß im Akt dafür ein Grund zu finden ist, existiert der Durchschlag eines Briefes vom

18. Oktober 1963:

„... bereit, Ihnen in dem jetzt auch für uns sehr ungünstigen Zeitpunkt die Parzelle 508/8 und einen ca. 1000 m² betragenden ... Streifen der Parzelle 508/7 zu verkaufen.“ Abschließend entschuldigt man sich noch, „... daß man im Hinblick auf den außerordentlichen Gewinn, der durch die entsprechende Besteuerung dermaßen gemindert wird, daß von einem Gegenwert für das abgegebene Grundstück kaum gesprochen werden kann, ...“ statt der von WANDER vorgeschlagenen S 150,- doch S 200,- pro m² verlangen muß.*)

l) Dieses Angebot wurde von Wander dankend angenommen und am

4. Mai 1964

ein entsprechender Kaufvertrag abgeschlossen.

m) Mit

25. Juni 1964

ist ein Brief datiert, den RA Dr. PRETTENHOFER, der Anwalt von WANDER, an RA Dr. LEON, den Anwalt der STAMAG, richtete, und in dem er schreibt: „... beabsichtigt die Firma Dr. A. Wander Gesellschaft m.b.H. von der Stadlauer Malzfabrik Aktiengesellschaft mit Kaufvertrag vom 30.4. bzw. 14.5.1964 gekauften Liegenschaft die Grundparzelle 508/8, Bauplatz 4 ... an die FINBAWO IMMOBILIEN AG, ZUG, zu verkaufen, die dort ein Fabrikgebäude errichten wird.“

n) Es folgt die Reaktion der STAMAG mit Brief an LEON am

20. Juli 1964:

... und teilen Ihnen mit, daß wir ... wohl oder übel zu einem Übereinkommen mit Dr. Wander kommen wollen ...

o) **24. April 1968**

verfaßt GUSTAV MM eine Aktennotiz, aus der ich zitiere: „... In der ersten Hälfte des vergangenen Jahres nahm die Fa. Wander mit der Stadlauer Malzfabrik Verbindung auf mit dem Ziele, von der Verpflichtung zur Errichtung einer Ovomaltine-Anlage entbunden zu werden Die Stadlauer Malzfabrik machte daher den Gegenvorschlag, die Fa. Wander aus der Verpflichtung des Malzextrakt-Bezuges gegen eine entsprechende Ablösezahlung zu entlassen Die Stadlauer Malzfabrik erhält dafür den einmaligen Betrag von 4.019.400.-. Gleichzeitig verkauft die Stadlauer Malzfabrik der Fa. Wander ein weiteres, zur Arrondierung des Fabriksgeländes der Fa. Wander notwendiges Grundstück um einen Preis von rund S 1,800.000.- Beide Transaktionen müssen vor dem Ende des Geschäftsjahres der Stadlauer Malzfabrik, das ist der 31.8.1968, durchgeführt werden, da die entstehenden Buchgewinne ... wegen des Baues eines Silos besonders günstig verwertet werden können. Dieser mündliche Vertragsabschluß wurde in der am 18.12.67 stattgefundenen Besprechung erzielt, an der ... und von seiten der Stadlauer Malzfabrik GUSTAV MM und HEINRICH MM teilnahmen Gleichzeitig luden die Herren der Fa. Wander die Herren der Stadlauer Malzfabrik zur Feier des Abschlusses zu einem Mittagessen ein“

p) **12. Juli 1968:**

Der oben angesprochene Kaufvertrag wurde paraphiert.



7.3 DAS WEITERE SCHICKSAL DES VERKAUFTEN GRUNDES

7.4 Kommentar

Selbst mir, in diesem Fall zwar kein Insider, aber aus heutiger Sicht immerhin ein Kenner der äußeren Umstände, sind aus der Kenntnis der oben angeführten Dokumente allein die Transaktionen nicht klar geworden. Ich versuche daher für den unbefangenen Leser, die einzelnen Schritte zu kommentieren.

Die Verhandlungsführung von Wander scheint mir, wie bei Schweizern nicht anders zu erwarten, gut und erfolgreich gewesen zu sein.

Die Verhandlungsführung der STAMAG ist aus der Aktenlage allein nicht zu verstehen.

Warum bietet PALITSCHKEK schon 14 Tage, nachdem GERHARD MM den Brief (a) mit der Bitte um Vermietung weiterer Räumlichkeiten erhalten hatte, Grund gar im Ausmaß von 9-10.00 m² an (b)? Und warum erhöht die STAMAG ohne ersichtlichen Grund dieses Angebot ein paar Wochen später dahingehend, nicht nur die „Burg“ mit dazugehörigem Grund, sondern darüber hinaus noch weitere 13.100 m² zu verkaufen (c)?

Mit den Argumenten, die man für den Aufsichtsrat vorbereitet hatte (d), ist das nicht zu erklären, diese wirken im Gegenteil eher befremdend:

Den Großteil der im südlich gelegenen Grundbesitz steckenden stillen Reserven dafür zu opfern, daß man weiter Dampf verkaufen und Mietzins einheben kann, das zu erwähnen war ja schon allein eine Beleidigung des gesunden Menschenverstandes. Und um damit die Malzextrakt-Lieferungen nicht zu gefährden, wäre durch keine Kalkulation zu untermauern gewesen.

Folgende Hypothese würde dagegen zu einem gewissen Teil die Vorgänge erklären:

FOX, meiner Einschätzung nach ein gewiefter Verhandler, hatte PALITSCHKEK - unter dem Siegel strengster Verschwiegenheit der Öffentlichkeit gegenüber - mitgeteilt, was im Dokument (k) offengelegt ist, daß nämlich Wander daran denkt, in Österreich Ovomaltine für halb Mitteleuropa zu erzeugen. Daraufhin brennen in Stadlau alle Sicherungen durch, der Viererzug wird informiert, daß ein Riesengeschäft ins Haus stünde; man müsse dafür aber Grund verkaufen. Der Viererzug gibt bedenkenlos seine Zustimmung, und die Grund-Angebote kamen ins Rollen.

Nicht erklärt ist dadurch aber der Umstand, daß PALITSCHKEK bewußt gewesen sein mußte, daß Wander für eine Ovomaltine-Anlage der angegebene Größenordnung nie so viel Grund bräuchte. Er hat die damalige Anlage sicher gut gekannt, und es konnte ihm dabei nicht verborgen geblieben sein, daß man für eine Ovomaltine-Erzeugung

nur verhältnismäßig wenig Platz braucht. Aber sei's drum, man hatte nun einmal nach dem Köder – sage ich jetzt böse, weil nicht beweisbar - geschnappt und Wander sagte „Petri Dank“ (d). Bis hierher kann man, wenn man meiner Theorie folgt, alles noch halbwegs verstehen, noch dazu wenn man liest, daß das Kaufanbot verschränkt wird mit der Klausel, das Vorkaufsrecht wäre zu löschen, wenn auf dem gekauften Grund keine Ovomaltine-Anlage gebaut würde (h).

Nun vergehen etwas mehr als 2 Jahre. Der STAMAG sind offensichtlich noch immer keine Zweifel an der bevorstehenden Hebung eines Schatzes gekommen und sie verkauft die „Burg“ und ein angrenzendes Grundstück (i). 3 Monate später erfahren dann GERHARD MM und PALITSCHKEK, daß alles nur eine Fata Morgana war (k). Auf den ersten Blick scheint es nun so, als ob noch kein Schaden eingetreten wäre, waren doch alle Grund-Verkäufe und Angebote mit einem Rückkaufsrecht bzw. mit einer Löschung des Vorkaufsrechtes verschränkt.

Für das, was nun folgt, finde ich aber keine Erklärung mehr:

- „Die Herren (Anm.: von Wander) ersuchen (Anm.: in derselben Besprechung, also Zug um Zug mit der Absage, eine neue Ovomaltine-Fabrik zu bauen), „diesen Zwang (Anm.: eine Ovomaltine-Anlage zu bauen) durch einen Annex zu den erstellten Kauf- und Lieferverträgen und Kaufanbote zu beseitigen“ (k). Warum wird RA Leon beauftragt, diesen Wünschen zu entsprechen?
- Aber damit nicht genug: Warum **verschenkt** die STAMAG (d.h., warum verkauft sie zu einem Zeitpunkt, zu dem der Erlös aus dem Verkauf durch die Belastung mit Körperschafts- und Gewerbesteuer zum Großteil dem Betriebsvermögen entgeht, und führt diesen Umstand gewissermaßen als Entschuldigung dafür an, daß man statt der von Wander vorgeschlagenen S 150,-/m² S 200,- verlangen muß), das wertvollste Stück ihres Grundbesitzes. (l,m)???

Wenn ich jetzt noch ergänzend berichte, daß im Grundverkaufs-Akt Zeitungsausschnitte gerade aus der Zeit der Vertragsverhandlungen eingeordnet sind, in denen auf den steigenden Wert der Gründe im 22. Bezirk hingewiesen wird (so in DIE PRESSE v. 3.1.1961: „... hat die Nachfrage nach Fabriksgründen ... jenseits der Donau stark steigen lassen. So sollen in letzter Zeit Grundstücke zu sehr hohen Preisen in der Gegend von ... und Stadlau erworben worden sein.), werden diese Vorgänge noch mysteriöser.

1 Monat nach Kauf dieses Grundstückes verkauft es Wander an eine Schweizer Immobilien-Gesellschaft, die dann dort ein Fabriksgebäude für Wander errichtet.



Es vergehen weitere Jahre, man schreibt 1967. Wander hat beschlossen, sich ganz aus Österreich zurückzuziehen. Nachdem die STAMAG, wie oben erwähnt, die Verschränkung der Grundverkäufe gegen Vorbehalte gelockert hatte, waren diese jetzt nicht mehr rückgängig zu machen.

Man verkauft noch eine kleine Parzelle, eine aus unerklärlichen Gründen im Stamag-Besitz verbliebene „Insel“, versäumte es aber leider, sie bei dieser Gelegenheit statt zu verkaufen gegen einen Streifen mit Zufahrtsmöglichkeit zum STAMAG-Besitz zu tauschen (p).

Für die Ablöse entgangener Malzextraktlieferungen wird eine Zahlung von 4 Mio S vereinbart .

7.5 AUSWIRKUNGEN

Wie man an Hand der nebenstehenden Abbildungen erkennen kann, waren jetzt

- nicht nur die wertvollsten Teile des südlich gelegenen Grundbesitzes der STAMAG verkauft,
- sondern darüber hinaus auch noch der restliche Teil dieses Grundes entwertet, da für ihn keine eigene Zufahrt mehr vorhanden war – aus der „Donaustadtstraße“ wird keine Zufahrt bewilligt - ,
- mithin also ein Großteil der stillen Reserven des Unternehmens aufgelöst.
- Doch das „Beste“ kommt zuletzt:
Wie man der Abb. 23 entnehmen kann, hatte Wander – wie ja vorauszusehen war – nur ein Bruchstück des erworbenen Grundes für einen Fabriksbau gebraucht und konnte daher nun ihrerseits die erworbenen Gründe vermarkten.
- Um die Wirtschaftlichkeit der Transaktionen zu beurteilen, könnte man bspw. für einen bestimmten Zeitpunkt der (geschätzten) Wertsteigerung der verkauften Gründe die (aus Indices errechnete) Wertsteigerung der Vermehrung des Betriebsvermögens gegenüberstellen, die sich aus Grundverkäufen und Ablöse (für Malzextrakt-Lieferungen) ergeben hat. Ohne mir jetzt die Mühe einer rechnerischen Beweisführung zu machen, halte ich die Wirtschaftlichkeit für schlecht.

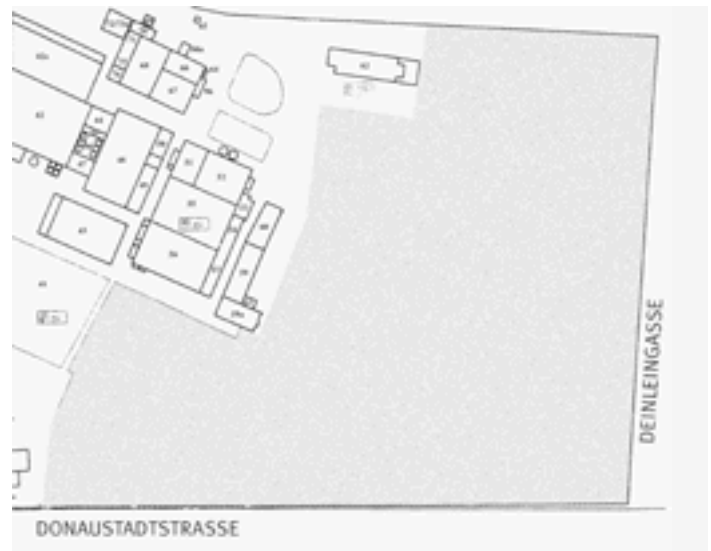


Abb. 22 Der südliche Grundbesitz der STAMAG vor den Gesprächen mit Wander



Abb. 23 Der südliche Grundbesitz der Stamag nach den Verkäufen an Wander



7.6 IN EIGENER SACHE

An anderer Stelle machte ich den Viererzug als „letzte Instanz“ für das Desaster der Grundverkäufe verantwortlich, obwohl keiner der Beteiligten mehr lebt und dazu Stellung nehmen könnte. Ich muß mich daher nicht nur fragen, warum ich mich mit einer von Faktum zu Faktum steigenden Verbitterung in dieses Thema verbissen habe, sondern warum ich trotz der erwähnten Umstände ein Urteil fällte.

Ich finde beim besten Willen keine andere Erklärung als die, daß anscheinend meine mütterlichen Gene durchschlugen; hatten doch die AHAMMER ihren Besitz „am KOGL“ mindestens 300 Jahre lang – weiter zurück reichen die Matrikel der Pfarre Altmünster nicht – von Sohn zu Sohn vererben können (7), und mir, wenn schon nicht Grund und Boden, so offensichtlich eine starke Beziehung dazu hinterlassen.

8 EPILOG

Wie schon im Text angedeutet, ist mir die Arbeit an diesem Teil der Chronik schwerer gefallen als erwartet. Da waren einmal die Hürden meines Alters zu überwinden, zum Beispiel das früher nicht gekannte Suchen nach den richtigen Worten – im wahrsten Sinn des Wortes („Worte“ versus Wörter) - und der passenden Ausdrucksweise. Aber Mängel in Stil und Grammatik werden den Leser bei diesem Thema ohnedies nicht stören. Das verschlechterte Gedächtnis hat auch nicht gerade zu einem flüssigen Ablauf beigetragen.

Großes Kopfzerbrechen bereitete mir aber ein anderer Umstand. Ich hatte anfänglich nur daran gedacht, einen Ausgleich zwischen Chronik und Biographie finden zu müssen, bis ich erkannte, daß die behandelte Periode ja facettenreicher ist: Es ist die Periode, während der ein neuer Eigentümer die Geschicke des Unternehmens bestimmte. Dieses Beziehungsgeflecht brachte es nun mit sich, daß im Text immer wieder kritische Passagen über den Eigentümer oder dessen Repräsentanten vorkommen. Das erfordert meiner Meinung nach eine Klarstellung. Die Kritik war nie persönlich gemeint und sollte in diesem Sinn auch immer nur sachlich verstanden sein.

Die Geschicke des Unternehmens wären anders verlaufen und diese Biographie wäre nicht geschrieben worden, wäre Dr. KARLMANN MM nicht 1952 in die Firma eingetreten.

Er ist am 25. 2. 2001 gestorben.



KARLMANN MM

Nun leg' ich meine Feder hin,
und sag' dem Werk Ade.