

Der Meister der Spültechnik

◆ Karl Winterhalter, Gründer der Winterhalter Gastronomie: mit 95 Jahren jede Woche ins Geschäft

VON DANIELA BOSCH

Fing mit Waffeleisen an: Karl Winterhalter. Bilder: Winterhalter



Er ist Mister Spültechnik. Bei bester geistiger und körperlicher Gesundheit feierte Karl Winterhalter, der gebürtige Endinger und Sohn einer Gastwirtfamilie am 24. November seinen 95. Geburtstag. Zweimal die Woche fährt der Grandseigneur der deutschen Spültechnik, wohnhaft im schönen Wasserburg am Bodensee, immer noch selbst die 17 Kilometer nach Meckenbeuren ins Geschäft. In einem Familienunternehmen den persönlichen Kontakt zu den Mitarbeitern zu pflegen, ist für „den Senior“ (wie sie ihn liebevoll nennen) sehr wichtig. „Erfolg hat man nie alleine“, so seine Lebensphilosophie, für seine eigene Familie und die Familie seiner Mitarbeiter. „Ich freue mich einfach immer, wenn ich alle sehe. Ich bin schließlich nicht umsonst so alt geworden“, meint Karl Winterhalter lächelnd. Und Sohn

„Erfolg hat man nie alleine.“

KARL WINTERHALTER, GRÜNDER UND SENIOR DER WINTERHALTER GASTRONOM

Jürgen Winterhalter (62) schätzt die Gegenwart seines Vaters gerade für die Stimmung im Unternehmen sehr hoch und ist froh, wenn sein Vater das noch so lange wie möglich machen kann.

Angefangen hat Karl Winterhalter nach dem Krieg mit Waffeleisen, Heizgeräten und der „Backhexe“, einem Elektro-Ofen für den Haushalt. Seine Frau Gerda und er führen damit übers Land und haben die Geräte an Bauern verkauft. Auf einer Haushaltsmesse sah er dann zum ersten Mal eine Spülmaschine. Von da an ließ ihm die Spültechnik nicht mehr los. „Es fällt mir schwer, einzelne große Highlights meiner beruflichen Karriere zu nennen“, so der Senior weiter. „Es ist vielmehr die Summe vieler kleiner Erfolge und das kontinuierliche und gesunde Wachstum des Unternehmens, was letztlich zu seiner jetzigen Größe und Bedeutung geführt hat“.

Solides Wirtschaften, immer nur dann zu investieren, wenn man es auch bezahlen konnte und andererseits die Erträge im Unternehmen zu lassen, beschert Winterhalter heute eine ausgezeichnete Eigenkapitalstruktur und beste Voraussetzungen für Enkel Ralph Winterhalter (28). Karl und Jürgen Winterhalter sind sich einig: Die dritte Generation mit Ralph wächst genauso hinein wie damals die zweite. Das frühe Kennenlernen von Betriebsabläufen, das Gespür genau

das zu entwickeln, was die Kunden brauchen, sowie der persönliche Kontakt zum Markt und zu den Mitarbeitern, sollen das Familienunternehmen auf Erfolgskurs halten.

„Und wenn ich sehe, was in unserem Entwicklungslabor momentan an neuen Produkten entsteht, bin ich sehr zuversichtlich, dass die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens weitergeschrieben wird. Dazu kommt ein tolles Team von Mitarbeitern, die fest zum Unternehmen stehen. Für einen Firmengründer ein angenehmes, ja sogar stolzes Gefühl“, freut sich Karl Winterhalter.

Zu seinem persönlichen Fitness-Rezept gehört sein täglicher Spaziergang. Als Geistesstraining löst er immer noch gerne Kreuzworträtsel. Er achtet bewusst auf seine Gesundheit und das tägliche Glas Wein gehört zum Tagesritual. Eng mit Branche und Markt verbunden liest er mit Begeisterung die Gastronomie- und Hotellerie Magazine und Fachzeitschriften, besucht immer noch gerne Messen und Fachausstellungen und hält den Kontakt zu „alten“ Geschäftspartnern, Kunden sowie Mitarbeitern. Auf die Frage, wie es ihm geht, antwortet der Senior immer sehr charmant und froh gestimmt: „Ich bin zufrieden“.

Technisches Talent

Schon in der Kindheit und Jugend entdeckte er seine technischen Talente und baute sein eigenes Spielzeug. Nach der Schule und einem kleinen Abstecker in eine Endinger Autowerkstatt, die eine wahre Fundgrube für den leidenschaftlichen Techniker war, bestand er 1931 seine Abschlussprüfung in der Staatlichen Uhrmacherschule in Furtwangen. Danach begann der Feinmechaniker sein Studium in Elektrotechnik am Staatstechnikum in Karlsruhe und durch die Freundschaft mit einem Kommilitonen landete er schließlich in der Zeppelinstadt Friedrichshafen bei Dornier im „Musterbau“, wo er für die Deutsche Luftwaffe arbeitete.

Seine wichtigste Erfindung war damals das Phantomgerüst, mit dem die Verkabelung von Flugzeugen schneller und einfacher wurde und das die Flugzeugindustrie nachhaltig geprägt hat. Hierfür erhielt Karl Winterhalter 1943 eine Erfindungsprämie von 700 Reichsmark. Das war damals viel Geld, das er sofort anlegte, und das zusammen mit dem vom Erstgehalt (165 Mark) abgeschlossenen Bausparvertrag das Startkapital für die Familie, das eigene Haus in Windhag mit erster kleiner Produktionsstätte war.

Nach dem Krieg begann der Tüftler, aus Kriegsschutt Petroleumlampen, Bügeleisen, Schnellkochtöpfe, Waffelei-

Der Chef auf einer Spülmaschine in den 70ern.



sen, Kaffeemühlen, elektrische Heizöfen mit Schutzrippen und vieles mehr herzustellen. Frau Gerda überwachte die pünktliche Erledigung der Aufträge und sorgte für Töchterchen Gerlinde (geboren 1939) und Sohn Jürgen (geboren 1944). Trotz Währungsreform und schwerer Zeiten brachte 1949 die „Backhexe“ endlich den Durchbruch. Zu Winterhalters Kunden zählten mehr und mehr Gastronomen. Er besuchte Messen im nahen Friedrichshafen, wie auch in München, Köln, Frankfurt und Bozen. 1954

auf der Freiburger Verbrauchermesse entdeckte er die erste Geschirrspülmaschine. Kurze Zeit später entstand die Skizze des ersten Winterhalter Geschirrspülers GS 60 auf einem Stück Packpapier.

Laut Gemeinderatssitzungsprotokoll von Meckenbeuren 1956 stellte der Bürgermeister fest, dass „die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse des Herrn Winterhalter sehr geordnet“ seien, dass es sich „um einen fleißigen Unternehmer“ handle, der „einen soliden Betrieb aufgebaut“ habe und somit „einer Ansiedlung nichts im Wege stehe“. Der Prototyp der Winterhalter Geschirrspülmaschine GS60 wurde 1957 vorgestellt. Von sechs Maschinen im Anfangsjahr steigerte man sich 1960 schon auf 563 produzierte und verkaufte Exemplare.

Für Karl Winterhalter liegt das Geheimnis seines Geschäftserfolgs in der Konzentration auf die Zielgruppe. „Jedem Kundenwunsch, ganz egal ob dieser aus München, Hamburg oder Berlin kam, sind wir nachgegangen. Sehr wichtig war für mich immer der permanente Austausch mit den Gastronomen und Hoteliers. So konnten wir uns mehr und mehr spezialisieren, und zu dem Profi in der gewerblichen Spültechnik entwickeln, der wir heute sind“, so Winterhalter. Seit der Unternehmensgründung im Jahr 1947 beschäftigt sich Winterhalter nunmehr seit fast 60 Jahren mit dem Thema gewerbliches Spülen. Vom mittelständischen Familienbetrieb hat es sich zum international tätigen, inhabergeführten Industrieunternehmen entwickelt. Mit fast 900 Mitarbeitern, 16 Vertriebsniederlassungen und über 50 Generalvertretungen werden heute gewerbliche Spülssysteme in die ganze Welt geliefert. Produziert wird in Deutschland und der Schweiz.

KÖPFE

KARL-HEINZ HAHN Teure Honer-Affäre

In der Honer-Affäre, der bislang spektakulärsten Wirtschafts- und Bankenaffäre auf der Baar, ist ein Urteil gegen den damals verantwortlichen Vorstandschef der Sparkasse Donaueschingen gefallen. Der heute 59-jährige, im September 1998 abgelöste Direktor Karl-Heinz Hahn muss der Bank eine Million Euro Schaden ersetzen, der ihr durch sein Handeln im Zusammenhang mit der Pleite des Mercedes-Autohauses Honer entstanden ist. Die Sparkasse hatte über 20 Millionen Mark Kreditausfälle durch den Konkurs des Autohauses Honer im Jahre 1997 erlitten. Den Vorständen Karl-Heinz Hahn und Siegfried Bäuerle, aber auch Abteilungsverantwortlichen wurde vorgeworfen, Hinweise auf die drohende Zahlungsunfähigkeit nicht gewürdigt oder gar verschleiert zu haben. (sk)

JÜRGEN SCHMID Messe-Chef muss gehen

Die Messe Friedrichshafen trennt sich von ihrem Geschäftsführer Jürgen Schmid, der im Juli 2002 von der Messe Stuttgart an den Bodensee gekommen war. Der Aufsichtsrat verlängerte Schmidts Vertrag nicht und stellt ihn ab 1. Januar für die restlichen sechs Monate frei. Offiziell wurde man sich über die Vertragsverlängerung und die Neuaufteilung der Geschäftsbereiche nicht einig. Doch es ist ein offenes Geheimnis, dass Schmid zur Last gelegt wird, nicht genügend neue Messen an Land gezogen zu haben. Schmid will die Trennung von einem Anwalt prüfen lassen. (sk)

ANZEIGE

Stuttgart
Sa./So. 3./4. März 2007

Friedrichshafen
Sa./So. 19./20. Mai 2007

horizon
die messe für studium und qualifizierte aus- und weiterbildung

www.horizon-messe.de

Eine Veranstaltung der:
Scope
messestrategie gmbh

Kraggenhölzstraße 29
68165 Mannheim
Fon 0621/122 998-30
Fax 0621/122 998-50
info@scope-messestrategie.de
www.scope-messestrategie.de

Das Laptop als Werbeplakat

◆ Individuelle Notebook-Gestaltung holt Regionalsieg in Gründerwettbewerb

Tuttlingen (sk) Markus Teufel, Gründer und Geschäftsführer der Tuttlinger Firma Teutu Notebookdesign, ist im Bundeswettbewerb „Die überzeugendsten Geschäftsidee“ Regionalsieger für das Gebiet Schwarzwald-Baar-Heuberg. Er nimmt damit in Berlin an der deutschlandweiten Auswahl teil. Der Wettbewerb ist eine Aktion der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung (FAS) und des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK).



Teutu-Gründer Markus Teufel.

Teufel hat die Deckel von Firmen-Notebooks als Werbepattform entdeckt und verpasst ihnen das Design der jeweiligen Firma. Teufels Idee leuchtet ein: Ob auf Messen, in Flughafen-Terminals, bei Firmenpräsentationen oder TV-Auftritten: Der aufgeklappte Deckel ist stets die sichtbarste Fläche der mobilen PCs. „Insbesondere im persönlichen Beratungsgespräch ist dies oft die tren-

nende Wand“ zwischen Verkäufer und Kunde“, so Teufel. Firmen hätten durch das Deckel-Design die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter mit einem effektiven Marketing-Instrument auszustatten.

Das sei weit mehr als ein Marketing-Gag. Schließlich hätten fast alle neuen Notebooks nur ein einziges Unterscheidungsmerkmal: den Preis. „Durch das Partner-Programm von Teutu Notebookdesign können sich Notebookhersteller, Systemhäuser und Computerhändler vom Wettbewerb abheben und ihren Kunden einen echten Zusatznutzen bieten“, so Teufel. Eine erste Kooperation mit einem Hersteller gibt es bereits.

Im Jahr 2006 wurden alleine in Deutschland rund sieben Millionen Notebooks verkauft. Die Wachstumsrate liegt bei 20 Prozent pro Jahr. Teutu Notebookdesign plant für die Zukunft, jedes tausendste Gerät mit einem solchen Branding auszustatten.

Im Internet:
www.teutu.de