

KALTENBACH

Aus Lörrach in die Welt

Lörracher Hefte Nr. 15, hg. v. Markus Moehring und Valentin Kaltenbach

 **KALTENBACH**



Inhalt

Vorwort der Herausgeber <i>Valentin Kaltenbach</i> <i>Markus Moehring</i>	Seite 2
KALTENBACHS Beitrag zur Entwicklung von Lörrach <i>Markus Moehring</i>	Seite 4
Die KALTENBACH-Geschichte Unternehmergeist in vier Generationen <i>Wolfgang Göckel</i>	Seite 8
Am Start: Julius Kaltenbach	Seite 10
Voller Ideen: Hans Kaltenbach	Seite 22
Klare Richtung: Dieter Kaltenbach	Seite 38
Neue Strategie: Valentin Kaltenbach	Seite 46
Die Dieter Kaltenbach-Stiftung <i>Beatrice Kaltenbach-Holzmann</i>	Seite 62
Verein zur Förderung der beruflichen Bildung bbv <i>Valentin Kaltenbach</i>	Seite 70
Impressum	Seite 76

Titelseite:

*Die Originalzeichnung des KALTENBACH-Rollis
stammte aus der Feder von Hans Kaltenbach.*

Bild links:

*Hochregallager an der Schwarzwaldstraße
in Lörrach*

KALTENBACH – aus Lörrach in die Welt

Das Buch zum 125. Firmenjubiläum

Wir leben gegenwärtig in einer wirtschaftlichen Umbruchzeit. Die traditionellen Industrieländer verlieren ihre jahrzehntelange wirtschaftliche Dominanz. Immer mehr sogenannte Schwellenländer erleben eine kaum vorstellbare Wirtschaftsentwicklung und finden zunehmend Anschluss an den Weltmarkt. Diese Entwicklung hat auch Auswirkungen auf Kaltenbach.

Zum einen ist es eine Chance auf neue Märkte. Die Firma Kaltenbach begleitet beispielsweise den Aufschwung in Südamerika, Russland und Indien in hohem Maße. Ein Drittel unseres Umsatzes entfällt mittlerweile auf diese Regionen.

Zum anderen hat dieser weltweite Strukturwandel den internationalen Konkurrenzdruck nachhaltig erhöht. Zukünftig erwarte ich unregelmäßigere und kürzere Konjunkturzyklen.

125 Jahre Kaltenbach gibt uns die Gelegenheit, die gegenwärtige Situation mit der anhaltenden Euro- bzw. Staatsschuldenkrise in einen größeren Rahmen einzuordnen. Gerade die Firma Kaltenbach hat in ihrer Geschichte viele Krisen erlebt, die schmerzlich waren, die sie jedoch immer wieder durch neue Ideen und Produkte gemeistert hat. Es gab abrupte Änderungen wie die von der Glasbläserei zum Maschinenbauunternehmen und es gab graduelle Anpassungen wie die der letzten 20 Jahre, vom reinen Maschinenbauer zum Systemlieferanten.

Insofern gibt die Beschäftigung mit der Geschichte der Firma Kaltenbach eine gewisse Zuversicht. Wenn wir weiterhin den Anspruch haben, den wirtschaftlichen Strukturwandel aktiv mitzugestalten und Entwicklungen nicht nur hinterherzulaufen, dann sehe ich die Firma Kaltenbach auf einem guten Weg. Ich bin sehr dankbar, dass unsere Belegschaft diesen Weg mitgeht, auch wenn er nicht immer einfach ist.

Die Gründung der Dieter Kaltenbach Stiftung mit dem Zentrum für Spielen und Gestalten steht in engem Zusammenhang mit der positiven Geschäftsentwicklung in den 1960er und 70er-Jahren. Auch hier ist ein aus meiner Sicht positiver „Strukturwandel“ vollzogen worden. In den vergangenen Jahren hat die Stadt Lörrach das Zentrum für Spielen und Gestalten immer stärker in ihre sozial- und jugendpolitischen Aktivitäten integriert, wofür ich an dieser Stelle meinen herzlichen Dank zum Ausdruck bringen möchte.

Positiv mit dem Thema Strukturwandel umzugehen, war auch die Motivation für die Gründung des Vereins zur Förderung der beruflichen Bildung bbv. Demographischer Wandel und Fachkräftemangel betreffen den sozialen Strukturwandel, dessen positive Bewältigung für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit eines Industriestandortes von zentraler Bedeutung ist. Der Verein zur Förderung der beruflichen Bil-

derung bbv zeigt, wie wichtig es ist, dass Politik, Verwaltung und heimische Wirtschaft in engem Kontakt zueinander stehen. Für die Zukunft wünsche ich mir, dass wir diese vertrauensvolle Zusammenarbeit weiter fortsetzen können.

Ich würde mich freuen, wenn die vorliegende Publikation dazu anregt, das aktuelle Wirtschaftsgeschehen in Deutschland – ins-

besondere den Strukturwandel – unter neuen Gesichtspunkten zu betrachten. Sie zeigt, wie wichtig es ist, unternehmerische Chancen und Risiken in Balance zu halten. Doch zunächst wünsche ich uns allen viel Freude beim Lesen.

Valentin Kaltenbach
Unternehmer

Das Buch zur Ausstellung

Die Buchreihe „Lörracher Hefte“ beleuchtet das reiche geschichtliche und kulturelle Erbe von Lörrach und der Region. Band 15 stellt anlässlich des 125. Jubiläums die Entwicklung der Firma Kaltenbach vor. Diese ist weit über die engere Unternehmensgeschichte hinaus von großem öffentlichen Interesse. Das Unternehmen spiegelt in vielfacher Weise die regionale Wirtschaftsgeschichte in ihren unterschiedlichen Phasen. Zusätzlich prägte die Firma über Jahrzehnte hinweg mit einigen ihrer Produkte ein Stück Alltag der Bevölkerung. Und schließlich leistet das soziale Engagement des Familienunternehmens einen nachhaltigen Beitrag zum sozialen und kulturellen Leben der Region.

Ein Ziel der Buchreihe besteht auch darin, mit mehr Wissen um die Vergangenheit dazu beizutragen, dass aktuelle Entwicklungen und künftige Entscheidungen vor dem Hintergrund historischer Entwicklungen gesehen werden können. Gerade die Geschichte eines Unternehmens zeigt, wie nahe Vergangenheit und Zukunft beieinander liegen. Denn in der Regel braucht ein Unternehmen beides: die Pflege des Gewachsenen und die Kraft, auf immer neue Herausforderungen innovativ zu reagieren.

Markus Moehring
Museumsleiter

KALTENBACHS Beitrag zur Entwicklung von Lörrach

Markus Moehring

Vor allem zwei Faktoren prägten Lörrachs Entwicklung vom dörflichen Marktflecken im Mittelalter zur wichtigsten Stadt im deutschen Teil des Dreiländerecks. Nach der Zerstörung von Burg Rötteln 1678 erhielt Lörrach Stadtrechte, wurde Verwaltungsmittelpunkt der badischen Oberlande und bekam zunehmend wichtige Zentrumsfunktionen für den nach der Stadt benannten Landkreis. Noch wichtiger für seinen rasanten Bevölkerungsanstieg war die wirtschaftliche Entwicklung. Lörrach und das Wiesental wurden im 19. Jahrhundert zu dem mit Abstand wichtigsten industriellen Ballungsraum in Südbaden.

Als Julius Kaltenbach seine Fabrik für Werkzeugmaschinen in Haagen 1887 gründete, lebten in Lörrach rund 6000 und in Haagen 1100 Einwohner. Als mit Hans Kaltenbach 1922 die zweite Generation die Verantwortung für die Firma übernahm, hatte sich Lörrachs Einwohnerzahl allein in der Kernstadt mit 11.000 Personen fast verdoppelt, außerdem gehörten nun auch fast 4000 Einwohner im inzwischen eingemeindeten Stetten zur Stadt. Als Dieter Kaltenbach 1953 die Geschäftsführung übernahm, zählte Lörrach mit inzwischen drei Ortsteilen 25.000 Einwohner, davon über 16.000 in der Kernstadt.¹ Heute führt Valentin Kaltenbach sein Unternehmen in einer Stadt, die durch weitere

Eingemeindungen und Personenzuzug auf die Zahl von 50.000 Einwohnern zugeht. Industriebetriebe wie Kaltenbach und ihr Arbeitsplatzangebot waren es, die die rasante Entwicklung von Lörrach und der Region ermöglichten. Und umgekehrt war es die Entwicklung von Lörrach und der Region, die diesen Industriebetrieben die notwendige Infrastruktur und eine Auswahl an Arbeitskräften bot. Mit der Spezialisierung der Firma erweiterte sich auch deren Einzugsbereich. Rund ein Viertel der Mitarbeiter lebte Anfang 2012 in Lörrach, fast 60 % im übrigen Landkreis und gut 15 % außerhalb der Landkreisgrenzen.²

Zunächst war es die Textilindustrie, die die Industrialisierung von Lörrach und dem Wiesental prägte. Zahlreiche Textilfabriken siedelten sich hier an, insbesondere die schon vor über 250 Jahren gegründete Stoffdruckerei KBC dominierte die Stadt und war ihr wichtigster Arbeitgeber. Sie entwickelte sich im 19. Jahrhundert zum größten Betrieb Badens und ist heute eine der ältesten noch produzierenden Fabriken Mitteleuropas.³ Während man das Markgräfler Hügelland als „Rebland“ bezeichnete, stand für das Wiesental der Begriff „Webland“ bis zum Untergang der meisten Textilbetriebe in der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts.

Der Textilindustrie folgten andere Industriezweige. So begann 1880 Philippe Suchard

zunächst in leerstehenden Textilfabrik-Hallen, Schokolade im Wiesental zu produzieren. Seit 1901 wird seine in Lörrach produzierte Schokolade unter der Bezeichnung ‚Milka‘ verkauft. Wenige Jahre nach Philippe Suchard gründete Julius Kaltenbach 1887 seine Fabrik für Werkzeugmaschinen. Auch hier war es kein Zufall, dass die Fabrikgründung im stark industrialisierten Wiesental erfolgte. Ein Maschinenbauer und Schlosser fand hier wichtige Kontakte zu potentiellen Kunden in unmittelbarer Umgebung. Außerdem hatten Industrielle den Bau einer leistungsstarken Eisenbahnlinie ermöglicht, deren Vorteile auch Julius Kaltenbach von Anfang in Lörrach zu nutzen wusste. Dennoch spielte auch die Landwirtschaft noch bis weit in das 20. Jahrhundert eine nicht zu unterschätzende Rolle in der Region. So lieferte Kaltenbach nicht nur zeitweise eigene Produkte an bäuerliche Betriebe, sondern schätzte auch die Qualität der landwirtschaftlich geprägten Firmenmitarbeiter.⁴

Ein anderer Metallbetrieb war in Lörrach schon vor dem Bau der Eisenbahn entstanden und befand sich daher nicht in unmittelbarer Nähe der Gleise: die 1850 gegründete Maschinenfabrik Kern. Die lange von ihr genutzten Gebäude wurden inzwischen für das Areal am heutigen Meeraner Platz abgerissen. Eine andere wichtige Lörracher Fabrik im Metallbereich entstand dagegen erst 18 Jahre nach Kaltenbach: die Lörracher Zweigniederlassung von A. Raymond, die wegen ihres Druckknopf-Patents in der Bevölkerung „Chnopfi“ genannt wurde. Der Hersteller von Schnellbefestigungselementen ist heute ein wichtiger Zulieferer der Automobilindustrie.⁵



Der „Kaltenbach-Rolli“ veranschaulicht in der Drei-Länder-Ausstellung des Lörracher Museums den Alltag im Baden der Nachkriegszeit. (Bild: Museum am Burghof/Axel Hupfer)

Seit 125 Jahren profitiert Lörrach von der Treue der Firma Kaltenbach zu ihrem Standort. Alle Fabrikneubauten und -erweiterungen erfolgten auf Lörracher Gemarkung. Auch als Kaltenbach Tochterunternehmen gründete oder Firmen strategisch zukaufte, stand Lörrach als Hauptsitz der Firma nie in Frage. Grundlage der Entwicklung blieb vielmehr zu jedem Zeitpunkt die enge Verbindung des mittelständischen Unternehmens zur Region und ihrer Bevölkerung.

Auffallend sind die zahlreichen Beiträge der Firma, die auch im Bewusstsein vieler Lörracher die Geschichte der Stadt prägten. Exemplarisch dafür steht der „Kaltenbach-Rolli“, der deshalb auch in der Dauerausstellung zur Drei-Länder-Geschichte im Lörracher Museum permanent ausgestellt ist. Er steht für mehrere historische Sachverhalte. Mit ihm verbunden sind zum einen Erinnerungen an das sogenannte „Hamstern“, den Kampf gegen den Hunger nach dem Ende des 2. Weltkriegs: Mit ihm transportierten Hunderte in der Region Lebensmittel nach Hause, die sie bei Bauern eingetauscht hatten. Das Quietschen seiner unbereiften Eisenräder nannte die Autorin Hilde Ziegler ein prägendes Geräusch, das im kollektiven Gedächtnis zu dieser Zeit eingeschrieben sei. Auch in anderer Be-

ziehung steht der „Rolli“ für die Wirtschaft und den dadurch geprägten Alltag vor der Einführung der D-Mark: Das für seinen Bau notwendige Holz wurde teilweise eingetauscht und dann überaus materialsparend verbaut; auch seine Eisenteile stammten teilweise von Metallresten, die in Gräben und Bunkern des „Westwalls“ verbaut waren. Schließlich erinnert der „Rolli“ an die Kreativität eines Unternehmers, der in den schwierigen Jahren der Nachkriegszeit erfolgreich nach Wegen suchte, die Bedürfnisse der Bevölkerung und das Überleben seiner Firma miteinander in Einklang zu bringen.

Vom sozialen Engagement Kaltenbachs profitiert die Bevölkerung wie von kaum einer anderen Firma in Lörrach. Mit dem Zentrum für Spielen und Gestalten betreibt die Dieter Kaltenbach-Stiftung eine Institution, die für alle Interessierten offen ist und mit ihrem Kreativangebot und ihrer Sozialarbeit in weitem Umkreis ohne Vergleich ist. Auch der Verein zur Förderung der beruflichen Bildung bbv, von Dieter Kaltenbach gegründet und bis heute von der Firma gefördert, ist eine in ihrer Art und Größe einzigartige Einrichtung zur Förderung und Vermittlung von Menschen, denen der Zugang zum Ausbildungs- bzw. zum Arbeitsmarkt zunächst schwerer fällt.

Für Lörrach ist die lange Geschichte der Firma Kaltenbach ein Glücksfall, der weit über die hier bereit gestellten Arbeitsplätze und die Einnahmen aus der Gewerbesteuer hinausgeht. Das liegt vor allem an der Haltung und dem Weltbild der Unternehmerfamilie, die in guten wie in krisenhaften Zeiten mit vollem Verantwortungsgefühl hinter ihrer Firma stand und ihr so die Möglichkeit gab, auf die immer neu-

en Herausforderungen zu reagieren. Dies gilt bis heute im zunehmend globalisierten Markt. Dabei blieb das Engagement der Familie nie nur auf die Firma begrenzt. Es diente stets und sehr gezielt auch dem Wohl der Allgemeinheit und dem Ziel, mit den ihr gegebenen Möglichkeiten einen Beitrag zu einer lebenswerteren Gesellschaft zu leisten. Es galt von Anfang an und gilt bis heute: Bei allen Herausforderungen, die die Firma einforderte, sollte sie doch stets und vor allem den Menschen dienen.

Anmerkungen:

- 1) Zur Bevölkerungsentwicklung siehe Unser Lörrach Bd 7 (1976), S. 50.
- 2) Mitteilung der Personalabteilung der Firma Kaltenbach vom Januar 2012: 83 Mitarbeiter wohnten in Lörrach, den Ortsteilen bzw. im direkten Umland, 192 Mitarbeiter im übrigen Landkreis, 51 Mitarbeiter außerhalb des Landkreises.
- 3) Vgl. Gedruckte Träume. 250 Jahre KBC Lörrach = Lörracher Heft 6 (2003)
- 4) Valentin Kaltenbach erinnert sich an die in der Firma geschätzte „Schaffigkeit“ der landwirtschaftlich geprägten Mitarbeiter aus Erzählungen seines Vaters Dieter Kaltenbach.
- 5) Vgl. Hugo Ott, Lörrachs Weg zur Industriestadt, in: Lörrach (Stadtchronik), 1982, S. 283-389.

Profiltec Spezialmaschinen GmbH ● ● ● ● ● ● ● ●

KALTENBACH GmbH + Co. KG ● ● ● ● ● ● ● ●

Verein zur Förderung der beruflichen Bildung bbv ● ● ● ● ● ● ● ●

*Dieter Kaltenbach Stiftung
Zentrum für Spielen und Gestalten* ● ● ● ● ● ● ● ●

Luftbild: Erich Meyer, Hasel



Die KALTENBACH-Geschichte

Unternehmergeist in vier Generationen

Wolfgang Göckel

KALTENBACH stellt Anlagen her, die Metall sägen, bohren, brennen, strahlen und noch einiges mehr können – mit über 500 Mitarbeitern im Stammhaus Lörrach und in neun Tochterunternehmen, technisch führend in der Welt. Unternehmer aus vier Generationen haben das Familienunternehmen geprägt und zu heutiger Stärke geführt. Der Gründer ist Julius Kaltenbach. Gehen wir 125 Jahre zurück, finden wir ihn in einer Werkstatt in Haagen.

Julius Kaltenbach – der Sprung in die Selbstständigkeit

Die Geschichte von KALTENBACH beginnt früh im Jahr 1887 in einer Schlosserei in Haagen. Julius Kaltenbach – er ist 29 Jahre alt – hat die Werkstatt gekauft, weil er fortan auf eigene Rechnung arbeiten will. „Julius Kaltenbach, Haagen (Baden) – Spezialität Werkzeugmaschinen“ nennt er seine Firma.

Wieviel Geld er einsetzt und welche Geschäfte er sich ausrechnet, wissen wir heute nicht mehr. Jedenfalls bringt er Unternehmergeist mit, weite Kenntnis über Maschinenbau – und Julius Kaltenbach kann einen Betrieb organisieren. Dazu hat er vielleicht am meisten in Berlin gelernt, an seinem letzten Arbeitsplatz vor der Selbstständigkeit: Länger als drei Jahre arbeitete er im Bezirk Friedrichshain als Maschinenbaumeister bei G. Kärger – Fabrik für Werkzeugmaschinen A.G., die Drehbänke, Fräsmaschinen und Hobelmaschinen für die Metallbearbeitung gefertigt hat. Als Akkordarbeiter ließ er sich 1883 auf die Lohnliste setzen; später übertrug ihm der Betrieb die Prüfung der fertigen Maschinen.

Julius Kaltenbach hat bei G. Kärger imponiert, wissen wir von seinem Bruder Adolf. Vermutlich wollten seine Chefs ihn in Berlin halten, doch er wird sich ins Markgräflerland zurückgesehnt haben, in die Landschaft seiner Kindheit und Jugend, zu seinen Verwandten, zu alten Bräuchen, dem alemannischen Dialekt, den vertrauten Liedern – Julius Kaltenbach ist ein leidenschaftlicher Sänger und hat auch rund um Berlin Sängervereine besucht. Das Dorf Niederweiler bei Müllheim, in dem er aufgewachsen ist, kann einem Maschinenbauer wie Julius Kaltenbach allerdings keine Perspektive bieten. Aber im Wiesental steigt aus vielen Fabrikschornsteinen Rauch. Hier werden Drehbänke und andere Werkzeugmaschinen gebraucht.

Seine erste eigene Werkstatt in Haagen liegt unten am Kanal, am „Diich“; neben der Brücke führen Stufen zum Wasser hinunter, die Frauen waschen hier Kleid und Tuch. Oberhalb der „Wöschli“ strömt das Wasser an der Spinnerei Haagen vorbei, unterhalb treibt es die Räder des Zweigwerks in Röttelnweiler an – dies sind zwei mögliche Kunden für Kaltenbachs Ma-



In Niederweiler ist Julius Kaltenbach aufgewachsen. Hier hat sein Vater Fritz Kaltenbach in dritter Generation Brauerei, Gaststätte und Landwirtschaft betrieben.



Seinen ersten Betrieb richtet Julius Kaltenbach im Erdgeschoss dieses Hauses in Haagen ein. Die Brücke über den Kanal gibt es noch heute, aber das Grundstück ist neu überbaut.



Julius Kaltenbach (links) 1886 bei einem Sängerfest im brandenburgischen Neu-Ruppin. Ein Jahr später kehrt er aus Berlin ins Markgräflerland zurück und macht sich selbstständig.

Julius Kaltenbach



Julius und Bertha Reinert mit ihren Söhnen Hans (links) und Julius jun. (rechts), fotografiert um das Jahr 1905.

Firmengründer Julius Kaltenbach (1858-1931) wuchs im Dorf Niederweiler bei Müllheim auf. Sein Vater Jakob Friedrich („Fritz“) Kaltenbach betrieb dort in dritter Generation die Bierbrauerei Niederweiler mit Gastwirtschaft – ein „Gasthaus zur Alten Brauerei“ gibt es noch heute. Seine Frau Anna Maria (geb. Schmidt aus Zienken) starb 1874 bei der Geburt des dreizehnten Kindes. Da war Julius, der Drittlteste, 16 Jahre alt. Er konnte bei einem Mechaniker in Basel in die Lehre gehen, arbeitete als Geselle an verschiedenen Orten und ließ sich 1883 in Berlin-Friedrichshain als Akkordarbeiter auf die Lohnliste der Firma G. Kärger, Werkzeugmaschinen A.G., setzen. Seine drei Jahre bei Kärger haben Eindruck hinterlassen. Als in den 1890er-Jahren sein 13 Jahre jüngerer Bruder Adolf ebenfalls nach Berlin ging und bei G. Kärger Arbeit suchte, wurde er sofort gefragt, ob er der Bruder von Julius Kaltenbach sei. Er bestätigte es, worauf der Firmenchef – so erzählte Adolf später – antwortete: „Ja, wenn Sie so tüchtig sind wie ihr Bruder, der als Ingenieur bei mir gearbeitet hat, dann bleiben Sie bei mir.“

Tüchtig war Julius Kaltenbach ohne Zweifel und ehrgeizig genug, um sich mit 29 Jahren in Haagen selbstständig zu machen. Von der Werkstatt unten am Kanal waren es nur wenige Schritte das Bord hinauf zum „Gasthaus zur Linde“ der Familie Reinert. Dort lernte er die elf Jahre jüngere Bertha Reinert (1869-1957) kennen. Sie heirateten 1892 in Haagen und richteten sich in Lörrach, im Neubau an der Schwarzwaldstraße, die Wohnung über der Werkstatt ein. Bertha Kaltenbach hatte einen großen Haushalt zu führen. Unter dem Dach schliefen von auswärts kommende Gesellen und Lehrlinge. Die eigene Familie wuchs um die Söhne Julius (geboren 1893) und Hans (1897). 1926 übernahmen sie den Betrieb. Am 9. Februar 1931 starb Julius Kaltenbach in Lörrach. Er ist als findiger, unermüdlicher Unternehmer und als liebenswürdiger Mensch in Erinnerung geblieben.

schinen, die nächstgelegenen. Haagen ist ein altes Bauerndorf, inzwischen jedoch auch Fabrikort und bemüht, sich in neuen Zeiten einzurichten. Fünf Jahre zuvor hat die Gemeinde eine neue Schule gebaut, jetzt kümmert sie sich um eine sichere Versorgung mit Trinkwasser. Julius Kaltenbach notiert als ersten großen Auftrag, eine Wasserleitung von Haagen nach Röttelnweiler zu verlegen.

Schlosserarbeiten werden zum täglichen Geschäft gehört haben. Im zweiten Jahr fertigt Julius Kaltenbach eine erste Drehbank. Er baut auch Fräsmaschinen für die Metallbearbeitung und Maschinen zum Stumpenwickeln: Schweizer Unternehmer haben in Lörrach lange Zeit Zigarren hergestellt. Überhaupt sind es zum allergrößten Teil Unternehmer und Financiers aus der Schweiz und aus Frankreich gewesen, die ein beschauliches Wiesental ins Zeitalter der Fabriken überführt haben. Zu Julius Kaltenbachs Anfängen legen sie weiter nach: 1890 zum Beispiel beginnt der Zürcher Alfred Maeder in Tumringen die Seidenweberei. Als Julius Kaltenbach sich wenig später in seinem neuen Domizil an der Güterstraße in Lörrach einrichtet, wird er je nach Wetterlage eine neuere Schweizer Gründung sogar gerochen haben: Ph. Suchard fertigt Schokolade in der ehemaligen Bischofschen Fabrik, wo zuvor Seidenbänder gewoben worden sind.

Umzug nach Lörrach – Raum für größere Geschäfte

1891 ist das Jahr dieses Umzugs nach Lörrach, das fünfte seiner Selbstständigkeit. Julius Kaltenbach bringt aus Haagen seine frisch angetraute Ehefrau Bertha mit, eine Tochter der



Familie Reinert aus der „Wirtschaft zur Linde“. Die neue Adresse lautet Güterstraße 45, das ist heute die Schwarzwaldstraße 17 und – wenig verändert – das Haus Wein-Speck an der Ecke Markus-Pflüger-Straße, 200 Meter Fußweg zum Rathaus.

1891 steht Kaltenbachs Neubau noch recht einsam auf der grünen Wiese. Lörrach hat sich talaufwärts kaum bis zur Luisenstraße ausgedehnt (die es damals noch gar nicht gibt); Villa Favre (an ihrer Stelle steht heute das Rathaus) und Kirche St. Bonifatius markieren den Rand der Bebauung. Wir sehen das auf einem alten Übersichtsplan der Gemarkungen Lörrach und Stetten, akkurat gezeichnet im Jahr 1893 im „Technischen Bureau für Katastervermessung u. Feldbereinigung“ – darauf als neuer Bau das Haus Kaltenbach im Gewann „Im Alten“.⁽¹⁾

Julius Kaltenbach hat den Bauplatz mit Bedacht gewählt. In einer Zeit noch ohne Lastkraftwagen schauen Unternehmer zuvorderst auf die Eisenbahn, die das Wiesental ins dichter werdende europäische Schienennetz einknüpft. Schon die Eröffnung der Wiesentalbahn, drei Jahrzehnte zuvor, im Juni 1862, verdankte Lörrach hiesigen Industriellen. Wer lange vor dem Bahnbau seine Fabrik errichtet hatte, mochte nun einen unglücklich langen Transportweg vom Bahnhof zum Fabrikort beklagen, wie es die Herren von Koechlin, Baumgartner & Cie. getan haben. Julius Kaltenbach

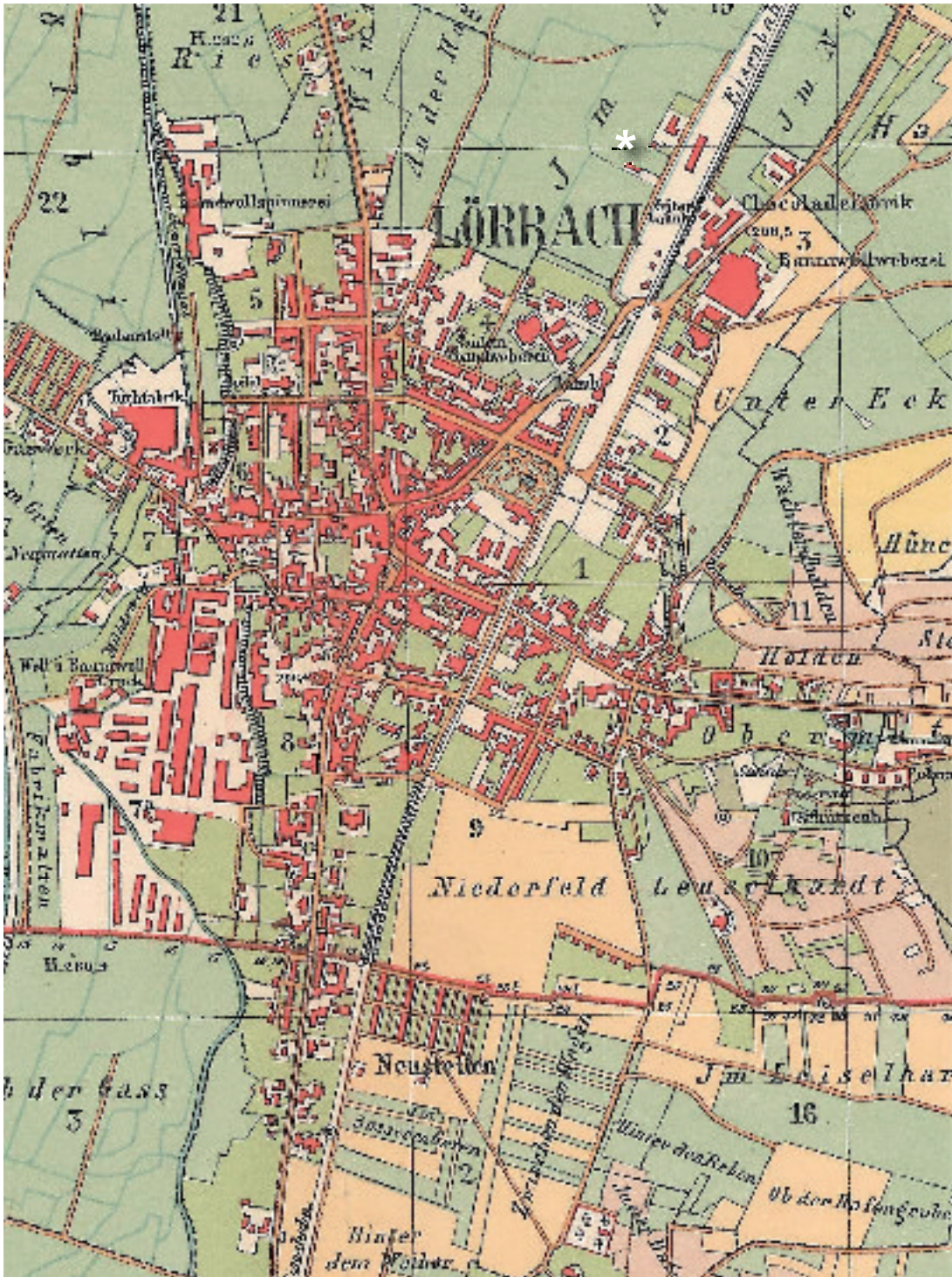
Briefkopf und Visitenkarte nach 1900, worauf sich KALTENBACH einiges größer zeigt als tatsächlich gebaut.

Um 1900 vom Hünerberg aus fotografiert: links oben das freistehende KALTENBACH-Gebäude, im Vordergrund die Mechanische Weberei Wilhelm Conrad mit der Direktorenvilla dahinter und rechts einem Arbeiterwohnhaus (Laborantenhaus). In der mehrgeschossigen Fabrik (Bildmitte) stellt Suchard Schokolade her. (Bild: Museum am Burghof, Inv.-Nr.: Fo 332)



„Jul. Kaltenbach. mech. Werkstätte“: das zweite Domizil an der Güterstraße (heute „Wein-Speck“ an der Schwarzwaldstraße), mit Büro und Werkstatt im Erdgeschoss, darüber Privatwohnung und Magazin, unter dem Dach Zimmer für Arbeiter und Lehrlinge.





*
 Ein Stadtplan von 1893 zeigt, dass Julius Kaltenbach zwei Jahre zuvor seinen neuen Betrieb jenseits der bisherigen Siedlungsgrenze und direkt neben dem Güterbahnhof erbaut hat.
 (Bild: Stadtarchiv Lörrach)

hingegen arbeitet nahe am Gleis, Wind aus Ost drückt den Rauch der Dampflok bis an seine Fenster. Vor seiner Tür, auf der Güterstraße, ziehen Ochsenkarren und Pferdegespanne Waren aller Art zur Güterhalle der Bahn und frisch Angeliefertes zurück in die Stadt. Güterhalle und Dienstwohnungen der Großherzoglichen Eisenbahnverwaltung sind die Kaltenbach nächsten Gebäude. Noch weiter außerhalb der Stadt findet sich lediglich der neue Friedhof, 1864 vom heutigen Hebelpark ins Gewann Hartmatten verlegt.

Während der Geschäftsjahre in Haagen hat Julius Kaltenbach einen Ortswechsel sorgsam abwägen und mit Lörrachs Bürgermeister Johann Josef Grether besprechen können. Über mehr als drei Jahrzehnte hinweg, bis 1906, hat der Bierbrauer Grether im Rathaus an der Wallbrunnstraße das Sagen gehabt und darauf geachtet, dass die kleine Stadt sich einigermaßen geordnet ausbreitet und nicht gänzlich überrollt wird von der Industrialisierung. Das Wachstum ist schier nicht zu fassen: 1885 leben rund 6.800 Menschen in Lörrach, 1890 schon 8.120 und 1895 mehr als 9.000! Die Fabrikanten brauchen immer mehr Hände. Der Stadt platzen die Nähte, Bürgermeister und Gemeinderäte schneiden Lörrach ein weiteres Kleid und investieren: Zum Beispiel sichern sie 1887 die Wasserversorgung mit Tiefbrunnen und kaufen 1891 das vom Basler Civilingenieur Gruner errichtete Gaswerk auf – bald beleuchtet auch Lörrach einige Straßen und Plätze mit den neuartigen Gaslaternen.

Die Industrie-Baumeister Grießer-Sutter aus Lörrach haben für Julius Kaltenbach die Pläne des Neubaus gezeichnet, sicher genau

nach seinen Vorstellungen. Das Großherzogliche Bezirksamt erteilt im Frühjahr 1891 die Baugenehmigung, und schon im Herbst 1891 ist das Haus fertig zum Einzug. Der Eingang liegt an der Stirnseite zur Güterstraße, darüber ist „Jul. Kaltenbach. mech. Werkstätte“ auf die Fassade geschrieben. Vom Flur mit dem Treppenhaus führen Türen rechts zum Büro, links zu einem Magazin und geradeaus zur großen Werkstatt. In der Werkstatt ist Platz für zwei Hobelmaschinen vorgegeben, für drei Leitspindelbänke, eine Kopfbank, zwei Bohrmaschinen, eine Holzdrehbank und eine Esse. Am Ende der Halle wird ein Lokomobil mit fünf PS aufgestellt, eine Dampfmaschine; sie treibt über Transmissionsriemen die Maschinen an. In Haagen hatte Julius Kaltenbach noch Hand oder Fuß gebraucht. Um 1900 wird er die Dampfmaschine durch einen Elektromotor ersetzen, in Lörrach eine Premiere; Strom kann das eben fertig gewordene Wasserkraftwerk Rheinfeldern liefern.

Die Familie Kaltenbach wohnt im 2. Stock in vier Zimmern mit Küche. Daneben, über der Werkstatt, liegt ein weiteres Magazin. Ganz oben, unter dem Satteldach, können Gesellen und Lehrlinge wohnen. Bertha Kaltenbach kümmert sich um Kost und Logis.

Wir nehmen das weitere Bauen an diesem zweiten Standort vorweg. Ein nach 1900 verwendeter Briefkopf zeigt KALTENBACH massiv erweitert. Das Bild darf Kunden durchaus imponieren; vermutlich hat Julius Kaltenbach solch üppigen Ausbau auch im Sinn, jedoch nur zum Teil verwirklicht. Tatsächlich erweitert er sein Wohn- und Geschäftshaus in kleinen Schritten, die wir beim Durchblättern der

im Stadtarchiv Lörrach aufbewahrten Bauakte verfolgen können. Zuallererst kommt 1892 ein Schuppen mit zwei kleinen Schweineställen und einer Jauchegrube hinzu. 1899 erhält die Werkstatt einen Anbau, es entstehen nach und nach Lagerhaus und Lagerschöpfe. 1900 ist Julius Kaltenbach damit beschäftigt, Schäden eines Brandes im Lagerhaus zu beheben. Seinen Bauantrag, auf der anderen Seite der Güterstraße ein drei Stockwerke hohes Wohnhaus errichten zu dürfen, wird 1897 vom Bezirksamt genehmigt. Doch Julius Kaltenbach führt den Plan nicht aus.

Landmaschinen werden zweites Standbein

Sein neuer Betrieb läuft im Herbst 1891 an. Julius Kaltenbach stellt ihn sofort auf ein zweites Bein, dafür hat er in Lörrach mehr Platz als in Haagen. Mit einem Inserat am 30. Oktober 1891 informiert „Jul. Kaltenbach, Mechaniker“ die Leser des Oberländer Boten, dass in seinem Lager, gegenüber der Güterhalle Lörrach, von nun an Göpel, Dreschmaschinen, Rübenschneider, Futterschneidmaschinen, Maschinenmesser und anderes zu Fabrikpreisen zu kaufen seien. „Göpel“ sei erläutert: Das war auf Bauernhöfen ein Antrieb für Dreschmaschinen, wozu Pferde oder Ochsen eingespannt wurden und im Kreis um den Göpel herumgingen.

Warum sich Julius Kaltenbach – mit Erfolg – auf die Landwirtschaft einlässt, ist nicht überliefert. Wahrscheinlich hat ihm sein eigentliches Metier, der Bau von Werkzeugmaschinen, nicht genügend Entwicklungschancen geboten. Zwar benötigt eine wachsende Zahl an Fabriken immer mehr zuliefernde Handwerksbetriebe, auch für Drehbänke oder

Schlepprechen – ein Erfolg mit 34 Zinken

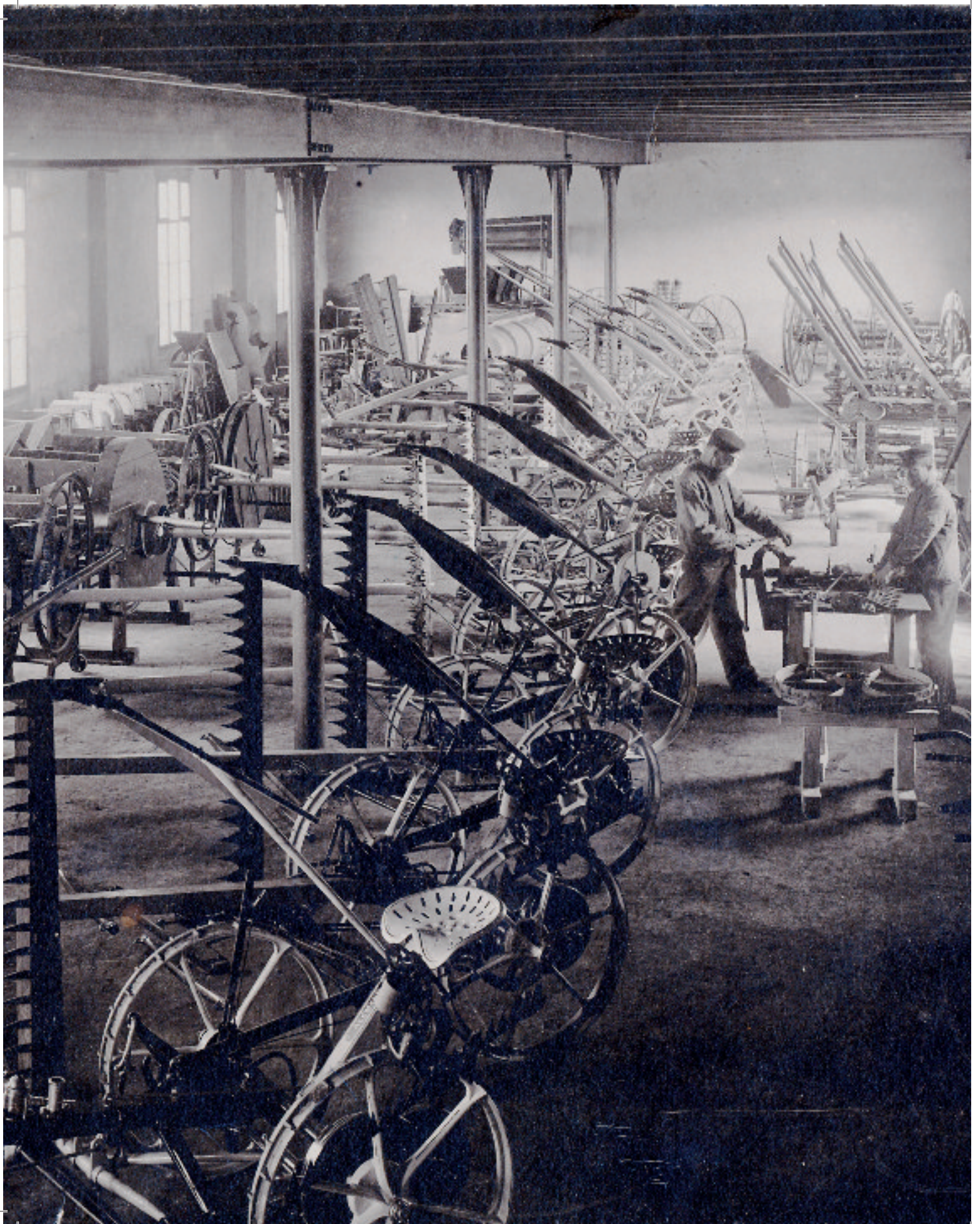


KALTENBACHs Schlepprechen ist überlegen: ein Inserat aus den 1920er-Jahren.

Julius Kaltenbach war als Verkäufer seiner Werkzeugmaschinen oft auf Reisen. In Vorarlberg sah er, wie die Bauern beim Heuen und der Getreideernte breite Rechen aus Holz hinter sich herzogen – augenscheinlich ging das leichter und schneller als mit allen Rechen, die Kaltenbach bis dahin kannte. Er fragte sich bis zum Erfinder durch, einem Lehrer namens Engler, kaufte einen Rechen und einigte sich mit ihm über die Verwertung der Idee. Im eigenen Betrieb hat Julius Kaltenbach diesen hölzernen Rechen zu einem Schlepprechen aus Metall weiterentwickelt. Auf vielen Höfen wurde er zum ersten industriell hergestellten

Werkzeug. Die Bauern zum Kauf zu bewegen, fiel allerdings nicht immer leicht. Die Geschichte einer Verkaufsfahrt ins Elsass hat sich über die Generationen erhalten. Julius Kaltenbach hatte in Lörrach den Wagen mit Schlepprechen vollladen lassen und im Elsass nun größte Mühe, auch nur einen einzigen an den Mann zu bringen: Die Bauern probierten, fragten, zögerten. Kurzentschlossen verschenkte er die gesamte Ladung. Dass sein Schlepprechen dort auf den Feldern überzeugte, zeigte ihm die rasch aufkommende Nachfrage aus dieser Region.

Den Schlepprechen und das Herstellungsverfahren entwickelten Julius und später sein Sohn Hans Kaltenbach immer weiter. Der Rechen wurde in verschiedenen Modellen verkauft: als Wiesentäler, Rheintäler, Schwarzwälder, Oberländer, Flachländer, Niederländer und als Kinderrechen, von 1,20 bis 1,80 Meter Breite und mit bis zu 34 Zinken bestückt. Landmaschinenhändler übernahmen deren Verkauf. Auch als der Patentschutz abgelaufen war und Nachahmer auf den Markt drängten, blieben diese Rechen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Oberitalien gefragt. Über sechs Jahrzehnte hinweg hat KALTENBACH Schlepprechen produziert. Mit dem Aufkommen von Mähdruschern und Ladewagen verloren sie ihre Bedeutung.





Bei der großen Gewerbeausstellung 1900 in Lörrach zeigt Julius Kaltenbach vor der Hebelschule, was sein Betrieb zu bieten hat – von der Obstpresse über Holzbandsägen bis zur Mähmaschine. (Bild: Verlag Waldemar Lutz – Bilder aus Alt-Lörrach)



Julius Kaltenbach (*) nach 1900 bei einem Ausflug des Lörracher Gewerbevereins nach Kandern, zu erkennen zwischen Kupferschmied Julius Rehfuß (links) und Malermeister Emil Mutter. (Bild: Verlag Waldemar Lutz – Bilder aus Alt-Lörrach)

(Bild linke Seite) Mähmaschinen und anderes landwirtschaftliches Gerät: ein Blick ins Magazin des Betriebs an der Güterstraße.

für eine Fräsmaschine, wie sie KALTENBACH beispielsweise 1897 für 1.645 Mark an die Spinnerei und Weberei Steinen geliefert hat. Doch Julius Kaltenbach findet für den Maschinenbau nur schwer versierte Mitarbeiter. Auch das Akquirieren der Aufträge ist nicht leicht, obwohl Kaltenbachs Absatzgebiet über Lörrach und das Wiesental weit hinausreicht: Es umschließt das Rheintal vom Bodensee bis Mannheim, ebenso – und besonders wichtig – große Teile der deutschen und französischen Schweiz, selbstverständlich das nach 1870/71 zu Deutschland geschlagene Elsass und angrenzende Regionen Frankreichs. Julius Kaltenbach ist oft auf Reisen, aber andere Maschinenbauer ebenso. Konkurrent am eigenen Ort ist die Maschinenfabrik Kern, 40 Jahre früher gegründet und erheblich größer als KALTENBACH.

Der zweite Geschäftszweig ist klug gewählt. Julius Kaltenbach ist vertraut mit Obst- und Weinbau und aller Arbeit auf einem Hof; sein Vater war in Niederweiler zugleich Bierbrauer, Wirt und Bauer. Wie in seiner Kinderzeit ist Landwirtschaft am Ausgang des 19. Jahrhunderts fast ausschließlich Handarbeit. Kaltenbach bietet mechanische Hilfen an. Bald übersteigen die Erlöse für Landmaschinen jene für Drehbänke und andere hochwertige Werkzeugmaschinen.

Wie vielseitig Handel und Fertigung bei KALTENBACH werden, ist im Sommer 1900 bei der Lörracher Gewerbeausstellung anzuschauen. Sie wird zum großen Triumph für den hiesigen Gewerbe- und Kunstgewerbeverein. Während vier Wochen kommen mehr als 60.000 Besucher, die Bahn setzt Sonderzüge ein, Tag für Tag beschreibt das Oberbadische Volksblatt

im Detail die Angebote der Fabrikanten, Händler und Handwerker. Sie präsentieren in Hebelpark, Turnhalle und rund um die Hebelschule stolz allen Fortschritt – zum Beispiel Bügeleisen, die mit Strom warm werden und nicht mehr nur von heißen Kohlen. Julius Kaltenbach zeigt unter einem provisorischen Dach seine Landmaschinen, die mühselige Arbeit auf dem Bauernhof spürbar erleichtern. Es sind Obstpressen und Obstmühlen, Holzbandsägen, Schleifsteine („Kaltenbach's Scharfmacher“), Ackerwalzen, Schlepprechen, Mähmaschinen.

Vieles für die Sparte Landwirtschaft stellt KALTENBACH selbst her – in erster Linie Holzbandsägen, Schlepprechen, Schleifböcke und Obstkeltern. Nichts anderes hat KALTENBACH zu Julius' Zeiten zahlreicher produziert als Schlepprechen. Kurz nach der Jahrhundertwende, anlässlich einer Gewerbeausstellung in Straßburg, hat die Firma den Verkaufserfolg einmal anschaulich beschrieben: KALTENBACH habe bereits so viele Schlepprechen gefertigt, dass sie aneinandergereiht von Lörrach bis Straßburg reichten! In den 1920er-Jahren, als die Fabrikationsanlage für Schlepprechen noch wesentlich verbessert werden kann, soll eine Jahresproduktion von 40.000 Stück gelungen sein.

An die Schlepprechen knüpft eine Episode an, die beispielhaft zeigt, wie genaues Hinschauen, glückliche Einfälle und gewiss auch Zufälle an der Firmengeschichte mitgeschrieben haben. Beim Herstellen der Zinken gibt es kurze, spitze Reststücke – als Abfall zu schade. Julius Kaltenbach lässt sie in die Holzwalzen seiner Obstmühlen nageln und verkauft die nun als Igelobstmühlen. 1912 hat



Seine Holzbandsägen, weit herum im Einsatz, koppelt Julius Kaltenbach auch an Traktoren.

der Großherzogliche Landwirtschaftsinspektor C. Bach in Emmendingen in einem Gutachten den Kauf empfohlen, weil das Obst bei diesen Kaltenbach'schen Obstmöhlen besser zerkleinert werde und deshalb mehr Most ergebe.

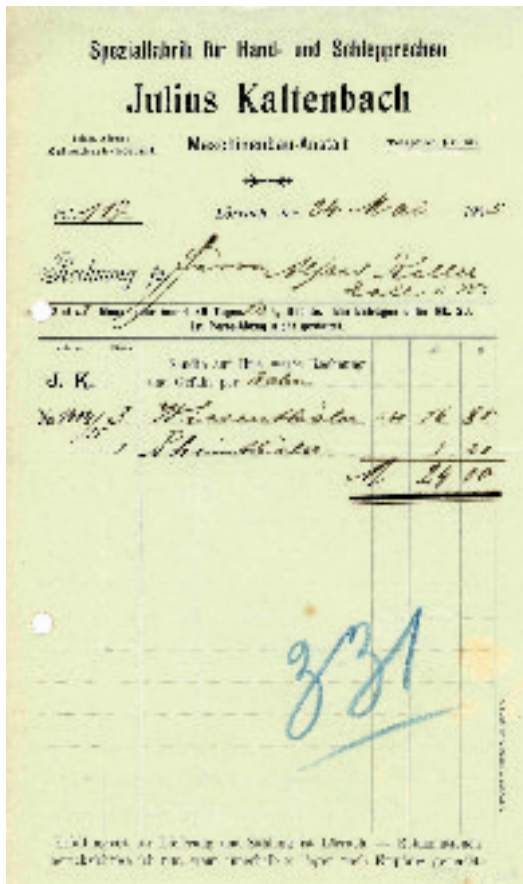
Julius Kaltenbach übernimmt auch Vertretung und Kundendienst anderer Hersteller wie McCormick (USA), dessen Mähmaschinen er in Lörrach lediglich noch zusammenbaut. 1899 hat er – so lesen wir es in einem Notizbuch – für eine solche Mähmaschine 285 Mark vom Landwirt verlangt; eingekauft hatte er sie für 245. Was für die Mähmaschine und für alle andere Ware an Zoll zu zahlen ist, welche Material- und Arbeitskosten für jede einzelne Maschine anfallen: Dieses und alle Gewichte, Maße, sämtliche Kalkulationen, Preise und Hunderterlei mehr hat Julius Kaltenbach in

Notizbücher eingetragen und über die Jahre aufbewahrt.

1912 erhebt das Badische Bezirksamt Lörrach die Beschäftigtenzahlen bei den damals 35 Industriebetrieben in der Stadt ⁽²⁾. KBC ist mit 859 Männern und Frauen mit weitem Abstand der größte. KALTENBACH meldet 13 Arbeiter und 2 unter 16-Jährige, wahrscheinlich die Lehrbuben. Zwei Jahre später unterbricht der Erste Weltkrieg jäh den anhaltenden Aufschwung der Wirtschaft. Auch der Industrie in Lörrach fehlen bald Rohstoffe, die Belegschaften schrumpfen, investiert wird nur das Nötigste. Wie stark KALTENBACH betroffen ist, wissen wir nicht genau. An den Folgen des Krieges leidet auf jeden Fall der Verkauf. Das Elsass gehört nach Kriegsende wieder zu Frankreich. Die Schweiz erhöht die Zölle.



JULIUS KALTENBACH
MASCHINENFABRIK
LÖRRACH (BADEN)

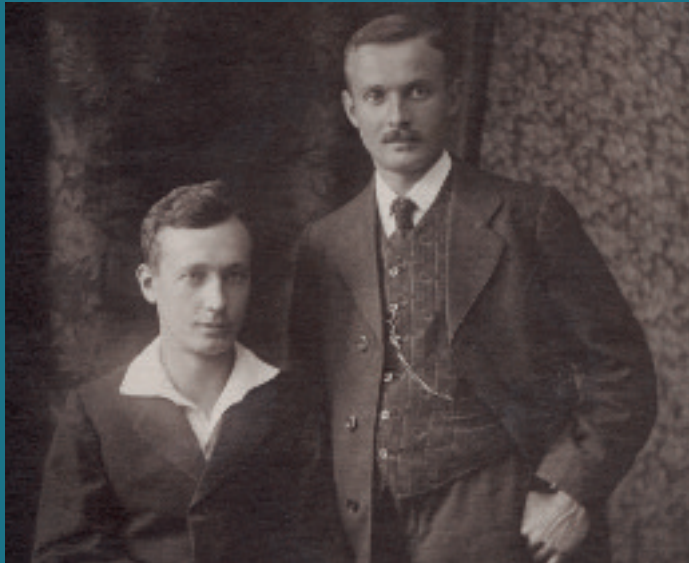


Mit der Bahn zum Kunden nach Zell geschickt:
3 Wiesenthaler und 1 Rheinthalere Rechen, wofür Kaltenbach
1905 laut dieser Rechnung genau 24 Mark berechnet hat.
(Bild: Museum am Burghof, Inv.-Nr.:ALöVII 179)

1897 hat Julius Kaltenbach eine solche Fräsmaschine mit
Zubehör für 1.645 Mark an die Spinnerei und Weberei Stei-
nen verkauft.

(Bild linke Seite)
Aus dem Hause KALTENBACH:
Herkunftsnachweis auf den Werkzeugmaschinen.

Hans Kaltenbach



Seine technische Begabung wird Hans Kaltenbach (1897-1953) seinem Vater Julius verdankt haben, die künstlerische Ader wohl seiner Mutter Bertha. Schon als Junge bastelte er ein Karussell für die Kinder der Nachbarschaft, baute Drachen zuhause und nach eigenen Plänen Saalflugzeuge mit Gummimotoren; Musik blieb ihm zeitlebens unverzichtbar, er zeichnete und malte. An die Schule – sie ist ihm wegen unberechenbarer, auch prügeln der Lehrer lange Zeit ein Greuel gewesen – schlossen sich die Mechanikerlehre im väterlichen Betrieb an und 1916 zwei Jahre in Uniform mit Stellungskämpfen und Schlachten in Frankreich. Hans Kaltenbach hat den Weltkrieg mit Glück überlebt und selten darüber gesprochen – sicher haben die Erlebnisse sein weiteres Leben mitgeprägt.

Die Maschinenbauschule in Esslingen schloss er als Ingenieur ab. Die Studienzeit wurde zur Suche nach neuen Werten.

Ihn zog die Bewegung des Wandervogels an; das Liederbuch „Zupfgeigenhansel“ und die Gitarre gehörten von da an zur Grundausrüstung seines Lebens. Auch die Begegnung mit der Anthroposophie fiel in diese Zeit. Vor dem Eintritt ins väterliche Unternehmen wanderte er 1921 durch Deutschland,

Die Brüder Hans (links) und Julius jun. Kaltenbach übernehmen zu Beginn der 1920er-Jahre Verantwortung im Unternehmen.

arbeitete in Betrieben des Maschinenbaus und hielt mit Stift und Pinsel beeindruckende Bauwerke wie die Marienkirche in Danzig fest.

Fast drei Jahrzehnte, in denen Hans Kaltenbach die Firmengeschichte fortgeschrieben hat, bezeugen seinen Erfindergeist und immer aufs Neue sein Bestreben, wahre Lebensbedürfnisse zu befriedigen – zwei Stichwörter dafür sind Mostmax und Kaltenbach-Rolli. Weltwirtschaftskrise, das von ihm verabscheute NS-Regime, Krieg und Notzeiten legten ihm schwere Prüfungen auf. Für vier Monate, bis November 1939, wurde er ein zweites Mal Soldat. Er kannte sich entlang der Grenze so gut aus, dass er gelegentlich Freunden und Bekannten in der Dunkelheit den Weg in die Schweiz zeigen konnte. Als sein ältester Sohn Dieter bereits zur Wehrmacht eingezogen war und der jüngere Martin den Stellungsbefehl erhielt, wagte er selbst zusammen mit Martin den Grenzübertritt, wurde aber von Schweizer Behörden zurückgeschickt.

Zwei Ehen ging Hans Kaltenbach ein, mit Lise Maurer – daraus stammten die Kinder Dieter, Ursula und Martin – und mit Else Kaiser. Er arbeitete rastlos, auch als sich eine schwere Krankheit ankündigte. 1953 ist Hans Kaltenbach gestorben, erst 56 Jahre alt.

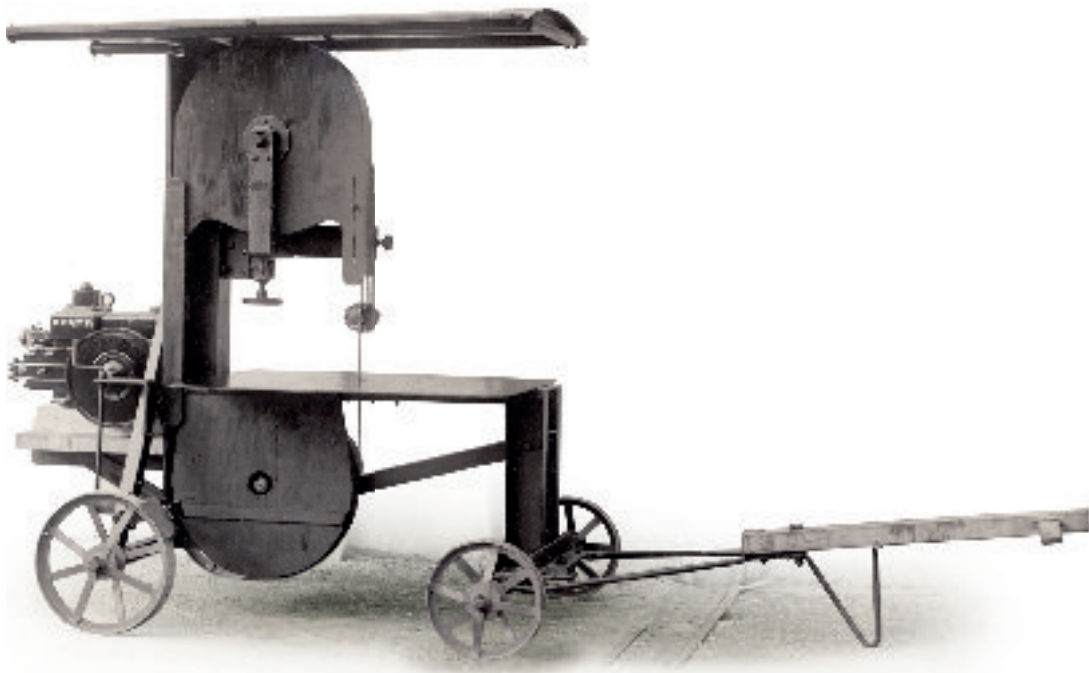
Hans Kaltenbach – die zweite Generation übernimmt

Als der Krieg endet, ist Julius Kaltenbach 60 Jahre alt. Paul Hütter aus Haltingen – von ihm wird noch zu lesen sein – lernt ihn im Oktober 1921 als freundlichen und netten alten Herrn kennen, der ihn und seinen Vater anhört und den Paul bereitwillig als Lehrling annimmt. Zwar ist Paul Hütter recht klein, doch Julius Kaltenbach stört das nicht – im Gegenteil: Ihm seien die Kleinen sowieso lieber als die großen „Schlackel“, versichert er.

Julius und Bertha Kaltenbach haben selbst zwei Söhne, Julius jun. und Hans. Beide wachsen im Betrieb auf und gehen hier in die Lehre; eine Drehbank ist Hans Kaltenbachs Gesellenstück. Beide werden einberufen und kommen – zumindest körperlich unversehrt – aus dem Ersten Weltkrieg wieder heraus. 1922 kehrt

Hans Kaltenbach nach Studium und einer Zeit des Wanderns nach Lörrach zurück und tritt ins Unternehmen ein. Bei KALTENBACH übernimmt die zweite Generation Verantwortung – Julius jun. als Kaufmann und Maschinentechner, der vier Jahre jüngere Hans als Maschinenbau-Ingenieur. Gemeinsam mit dem Vater tragen sie den Betrieb 1923 über Inflation und Währungsreform hinweg. 1926 schließlich übergibt Julius Kaltenbach seinen Söhnen das Unternehmen. Es firmiert für kurze Zeit als „Gebrüder Kaltenbach“.

Sie teilen sich die Aufgaben. Julius jun. kümmert sich um Handel und Reparatur von Landmaschinen, bald auch von Automobilen (BMW), Waschmaschinen (Miele) und Traktoren (Massey Ferguson). Hans Kaltenbach widmet sich der Produktion. 1928 trennen sie die Geschäftsbereiche und führen sie in



*Holzbandsäge auf
Rädern und mit Dach,
gebaut um die Jahr-
hundertwende.*

eigenständigen Firmen weiter. Die Geschichte der Julius Kaltenbach Landmaschinen KG wird 1974 mit Julius jun. Kaltenbach enden: Lörrach taugte für seine Zwecke nicht mehr als Standort; die Bauern konnten inzwischen auch beim Schmied im Dorf oder der Zentralgenossenschaft einkaufen. Die andere Firma hingegen hat Zukunft: Hans Kaltenbach fügt der KALTENBACH-Geschichte wichtige Kapitel hinzu – darunter einige der farbigsten, die seine Zeitgenossen verblüffen konnten.

Hans Kaltenbach hat nach und nach moderne Technik wie das Elektroschweißen und neues Material wie den Formstahl ins Unternehmen eingeführt – manche Veränderung, das wissen wir von Paul Hütter, ist zwischen Vater Julius und Sohn Hans strittig gewesen. Werkzeugmaschinen sind seit den Kriegsjahren nicht mehr gebaut worden, doch 1925 kann Hans Kaltenbach an die Tradition anknüpfen: Opel in Rüsselsheim bestellt bei KALTENBACH zwei Schmelzsägemaschinen, um Ränder der Tiefziehbleche ohne Deformation abtrennen zu können: Als erster in Deutschland stellt Opel Karosserien mit Tiefziehblech her. Hans Kaltenbach gelingt – aus den Holzbandsägen heraus – eine neuartige Konstruktion mit so hoher Schnittgeschwindigkeit, dass Sägen eine wie mit der Schmirgelscheibe geglättete Kante hinterlässt.

„Sägmitlust“ – die ersten Metallsägen

Das ist der Beginn des Metallsägenbaus; mit seinen Modellen „Sägmitlust“ betritt KALTENBACH den Markt. Dazu hat Hans Kaltenbach ein Hartkant-Sägeband entwickelt, das nur in der Schneidkante gehärtet wird; es ist erheb-

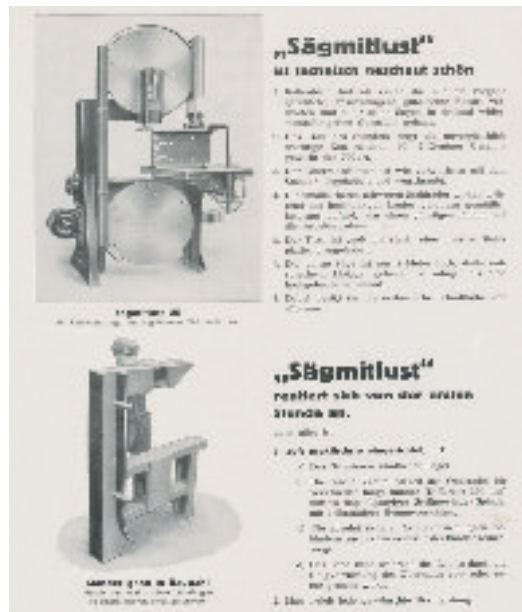
lich günstiger als bis dahin aus USA importierte Sägebänder. Hartkant-Sägeband und ein Schleif- und Härte-Automat zur Pflege der Bänder werden patentiert, beide Neuerungen stellt KALTENBACH in Serie her. Die Produkte überzeugen Industrie und Handwerk. Auch Unternehmen in Frankreich, Schweden und England bestellen Metallbandsägen aus Lörrach.

In der Folge konstruiert Hans Kaltenbach auch besondere Modelle für Gießereien sowie schwere Maschinen für Walz- und Presswerke zum Sägen von Aluminiumblöcken. Er gewinnt in wichtigen Branchen den Ruf eines außergewöhnlich kreativen Konstrukteurs. Kunden tragen Probleme an ihn heran, die er mit speziellen Sägen löst: Die größte hat zwei Meter Rollendurchmesser und vier Tonnen Gewicht. Für eine 1931 einsatzbereite Hochleistungs-Metallbandsäge System Kaltenbach (HMSK) findet sich BMW als erster Kunde. Der Motorrad- und Flugmotorenhersteller in München ist mit der aufgekauften Marke Dixi gerade in die Automobilproduktion eingestiegen. KALTENBACH muss im Gegenzug ein Auto abnehmen. Hans Kaltenbach überredet seinen Meister Paul Hütter dazu, sein englisches Motorrad für einen Wagen von BMW aufzugeben.

BMW ist für die HMSK-Modelle eine erstklassige Referenz. Doch dieses Geschäft läuft erst nach 1933 richtig an, als die Wirtschaft wieder auf Touren kommt. Nachdem im Oktober 1929 der New Yorker Börsenkrach – der Schwarze Freitag – die Finanzwelt erschütterte, rutschten wichtige Industrienationen in eine tiefe Depression. Aufträge brachen weg, auch in Lörrach dünnten Betriebe ihre Belegschaft



(Bild links)
„Mostmax“ mit Obstkeltern und Gefäßen wird zwischen den Kriegen ausgiebig beworben und ein großer Erfolg.



(Bild rechts)
Verkaufsprospekt „Sägmilch“ für die Ende der 1920er-Jahre entstehende Modellpalette der Metallbandsägen.

aus, manche mussten Konkurs anmelden, einige konnten sich in Minimalbesetzung gerade noch über die Weltwirtschaftskrise hinwegretten – so wie KALTENBACH, das 1928 sechzig Mitarbeiter gezählt hat, 1933 gerade noch sieben. Auch KALTENBACH ist kurz vor dem Ruin gestanden.

Mosten mit Kaltenbach – das Mostmax-Programm

Dann geht es wieder aufwärts, der Betrieb stockt sein Personal auf und erntet den Erfolg für fortwährend verbesserte Produkte wie die Obstkeltern. Julius Kaltenbach hat sie schon früh gefertigt. Hans Kaltenbach entwickelt daraus 1925 sein Mostmax-Programm mit Geräten für die Familie, für den Bauernhof wie die gewerbliche Mosterei. Er ist überzeugt von der Reformbewegung. Sie hat sich Mitte des 19. Jahrhunderts verbreitet, strebt nach einer der Natur näheren, gesunden Lebensweise und

hat nach dem Ersten Weltkrieg neuen Auftrieb erhalten. Hans Kaltenbach will nicht nur, dass die Menschen mit Mostmax einfach und billig Süßmost gewinnen. Er wünscht sich, dass die gesamte Familie zusammenkommt und beim Mosten den Zusammenhalt stärkt.

In den 1930er-Jahren vervollständigt Hans Kaltenbach das Programm und schützt mit Patenten besondere Merkmale und ebenso den Namen Mostmax. „Mostmax sichert den Obstsegen“ verspricht seine Werbung. Jetzt stehen auf einer lang gewordenen Liste aller Geräte auch die emaillierte Mostmax-Kanne fürs Aufbewahren und die vollmechanische Groß-Hydra für die Süßmost-Industrie. Für eine intensive Werbung in Zeitungen und Zeitschriften, auch für einen Stand auf der Leipziger Messe, skizziert Hans Kaltenbach pffiffige Reklame. Der Geschäftszweig blüht. Als „Mostmax-Fabrik“ exportiert KALTENBACH besonders stark in die Schweiz und sogar nach Finnland und Übersee.

*Die Mostpresse
„Mostmax“ mit Most-
aufbewahrungsgefäß
wurde 1927 gebaut.*





Verschiedene Künstler der Region erstellten Werbematerial für KALTENBACH. Das abgebildete Plakat stammt von Wilhelm Heim.



Emaillierte Süßmostaufbewahrer.

Für zwei zu klein – Umzug hinaus ins Grüne

In diesem Jahrzehnt vor dem Zweiten Weltkrieg wird es eng bei KALTENBACH. Auf dem Betriebsareal tauschen die Brüder die Plätze, und trotzdem sieht Hans Kaltenbach für seine Firma ohne eine Erweiterung keine Perspektive. Als Firmengründer Julius Kaltenbach 45 Jahre zuvor seinen Umzug von Haagen hierher an die Güterstraße – inzwischen die Schwarzwaldstraße – vorbereitete, sorgte er zwar für üppige Landreserve. Doch 1913 bekam er auf einer Wiese im Westen einen Nachbarn, der empfindlich ist gegen Arbeitslärm und sich nun gegen Ausbaupläne von KALTENBACH wehrt: die Privatklinik Dr. Böhler, seit 1925 in Trägerschaft des Ordens der Barmherzigen Schwestern vom hl. Vinzenz von Paul – das St. Elisabethen-Krankenhaus.

Hans Kaltenbach gibt den Plan auf, zum Krankenhaus hin ein neues Gebäude zu errichten und dafür eine Holzhalle abzureißen – sie hatte als Flugzeughalle während des Ersten Weltkriegs auf Gemarkung von Efringen-Kirchen gestanden. Stattdessen verkauft er Holzhalle und Grundstück an das Krankenhaus und erwirbt von Tumringer Bauern zu günstigem Preis Matten neben dem Grütt. Das wird der Platz für den zweiten Umzug in der Firmengeschichte. Auch der führt also auf weitherum unbebautes Land, erneut neben die Schienen der Wiesentalbahn und ebenso an die Schienen der hier abzweigenden Gewerbebahn.

Hans Kaltenbach konstruiert die drei Hallen selbst. Sie sollen optimale Arbeitsbedingungen bieten und zugleich seinen Vorstellungen von Ästhetik und Harmonie genügen – deshalb folgen die Maße dem Goldenen Schnitt, haben

Tore Rundbogen und entspricht die Neigung des Daches der eines griechischen Tempels. Das Bauamt widerspricht zunächst einer Ausrichtung der Hallen von Ost nach West, die bestmöglich Tageslicht einlassen soll. Hans Kaltenbach protestiert im Rathaus, zur Rückenstärkung bringt er acht Beschäftigte mit – und hat Erfolg. 1938 ist sein Neubau am Ende der Gewerbestraße fertig. Die Hans Kaltenbach Maschinenfabrik siedelt um und erneuert zugleich die Produktion: Der Maschinenpark wird auf Einzelantrieb umgestellt und – mit einer Neuentwicklung von Hans Kaltenbach – stufenlos regelbar; neue Sägemaschinen eignen sich fürs Durchtrennen verschiedener Materialien.

Wieder sind Kriegsjahre zu überstehen

Für das NS-Regime hegt Hans Kaltenbach nicht die geringste Sympathie – das wissen nicht nur seine Mitarbeiter, es spricht sich bis zur Gestapo herum, die ihn im Auge behält. Hans Kaltenbach will den Betrieb über einen absehbar gewordenen Krieg hinwegretten, aber nicht an Rüstungsaufträgen mitarbeiten. Deshalb ist KALTENBACH vor dem Krieg auf Geschäfte mit namhaften Industriebetrieben bedacht, um hohe Kompetenz im Maschinenbau zu belegen. Tatsächlich wird das Unternehmen als „Kriegswichtig“ eingestuft. Als das Deutsche Reich am 1. September 1939 mit dem Überfall auf Polen den Zweiten Weltkrieg auslöst, zeigt Hans Kaltenbach seinem Meister Paul Hütter eine Liste mit 30 Namen, die er schon Wochen zuvor, streng geheim, hat anlegen müssen: Diese Mitarbeiter sind – vorerst jedenfalls – „u.k.“ gestellt, also unabkömmlich für den Kriegsdienst.



Hans Kaltenbach (rechts) 1929 mit seinen Mitarbeitern im Hof des Betriebs an der Güterstraße.



1938 ist KALTENBACH an die Gewerbestraße umgezogen, nicht viel später ist dieses Bild entstanden. Auch das Rundtor der Halle zeigt den besonderen Gestaltungswillen von Hans Kaltenbach. (Bild: Liselotte Müller)

Doch schrumpft der Betrieb in den Kriegsjahren. Zunehmend arbeiten Frauen anstelle eingezogener Männer, und KALTENBACH bekommt Kriegsgefangene aus Russland zugeteilt: ein Kommando mit zehn Mann, hat Paul Hütter in seinen Lebenserinnerungen notiert.⁽³⁾ Die Einstufung „Kriegswichtig“ steht immer wieder in Frage und 1944 auf der Kippe: Da wird Hans Kaltenbach nach Berlin bestellt, das Rüstungsministerium fordert ein technisches Meisterstück für ein Geheimprojekt – die Vergeltungswaffe V2. Ihm gelingt die Konstruktion eines Planetengetriebes. KALTENBACH wird deshalb nicht geschlossen und bekommt für die Produktion sogar eine neue Drehbank aus der ebenfalls noch bestehenden Maschinenfabrik Kern zugestanden. Aber das Ende des „Dritten Reichs“ ist absehbar. Als die Drehbank Ende 1944 geliefert wird, lässt Hans Kaltenbach sie sogleich in einem großen Loch verschwinden: Er will sie für wieder bessere Zeiten aufbewahren.

Seine Söhne Dieter und Martin haben während des Krieges zeitweise im Betrieb gearbeitet. Der jüngere, Martin – er studierte später Medizin –, beginnt 1944 eine Schlosserlehre. Einer seiner ersten Aufträge lautet, vor der Hallentür und möglichst nah an seinem Schraubstock ein „Einmannloch“ zu graben. Er springt jedes Mal hinein, wenn er Flugzeugmotoren hörte; er bleibt auch unverseht, als ein Jagdflieger einen Güterzug auf dem Gewerbeleis ins Visier nimmt und den Lokführer tödlich trifft.

1944 sind die rund 60 Beschäftigten von morgens sechs bis abends sechs im Betrieb, sie kommen jede Woche auf 60 Arbeitsstunden. Martin Kaltenbach hört niemanden darüber klagen. Die Belegschaft – so nimmt er an – ist

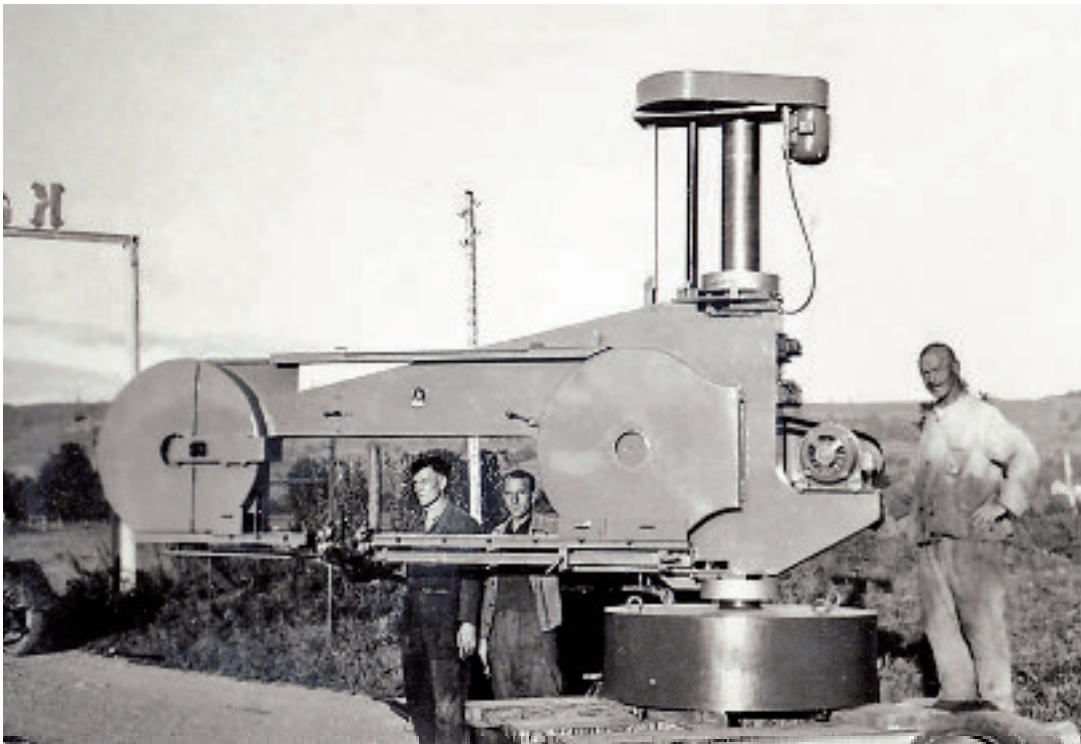
sich im Klaren darüber, dass jede noch so harte Fabrikarbeit gegenüber dem Kriegsdienst ein Privileg ist.

Notwendigerweise kreativ: die Nachkriegszeit

Lörrach hat 1945 – bei 20.000 Einwohnern – fast 1.300 Kriegstote zu beklagen. Aber nur vereinzelt sind Gebäude von Granaten und Bomben beschädigt. Wie das Leben weitergeht, regeln ab April die französischen Besatzer. Im Juli erfassen sie in Betrieben erstmals alle Maschinen und Lagerbestände. Jene Betriebe laufen bevorzugt weiter, die für Frankreich Wichtiges herstellen können. Wenn Gesellschaftskapital in Schweizer oder französischer Hand liegt, bleibt ein Unternehmen von Demontage verschont.

Bei KALTENBACH werden auf Beschluss der französischen Militärregierung Werkzeugmaschinen abtransportiert. Erst danach lässt Hans Kaltenbach die Kern'sche Drehbank aus ihrem Versteck heben und nimmt sie zunächst an sicherem Ort in Betrieb. Als die Franzosen das Avis de Déblockage ausstellen, eine Freigabe für den Betrieb, darf die Firma mit dem wenigen, was geblieben ist, ganz offiziell wieder arbeiten. Doch bis 1949 bleibt in der französischen Besatzungszone die gesamte Wirtschaft der Kontrolle der Militärregierung unterstellt. Material ist nur schwer zu beschaffen und eigentlich alles kontingentiert – eine Zeit notwendiger Kreativität: Zum Beispiel stellt Meister Paul Hütter die Elektroden fürs Schweißen aus Bindedraht her, den er aus einem Luftschutzbunker mitbringt.

Hans Kaltenbach hat das Kriegsende als Befreiung herbeigesehnt und sich früh über die folgende Zeit Gedanken gemacht. Deshalb hat



Hans Kaltenbach konstruiert noch vor dem Zweiten Weltkrieg zahlreiche Spezialausführungen der Metallbandsäge – hier eine fertige Maschine mit stolzen Mitarbeitern. Links im Bild gerade noch zu erkennen: ein Teil des Schriftzugs „Kaltenbach“ über der Betriebszufahrt. (Bild: Liselotte Müller)



KALTENBACH hat mit dem Rolli ein wichtiges Transportmittel der Nachkriegszeit geschaffen.

Erste Kaltkreissäge
KKS 350 (Bj. 1951)
zum Sägen von
Stahlprofilen.



er bereits fertige Pläne für ein Produkt, das genau in diese Notzeit hineinpasst und das wichtigste Transportmittel in Lörrach wie im weiten Umland sein wird: den Kaltenbach-Rolli, einen bis zu drei Zentner tragenden Handwagen. Mit ihm ziehen die Menschen zum Hamstern los – vom Hamsterpanzer spricht man – und bringen Kartoffeln, Mehl, Holz und vieles mehr heim; Geschäftsleute verteilen mit dem Rolli ihre wenigen Waren. Die Maße sind so gewählt, dass der Wagen gerade durch die Türen der Bahnwagen passt. Wer diesen Rolli für 25 Reichsmark kaufen will, dessen Namen setzt Hans Kaltenbachs Sekretärin auf eine Warteliste. Bis zur Währungsreform, im Juni 1948, werden über 20.000 gebaut und bekommen den Brennstempel „Rolli Patent Kaltenbach“. Der Hebelbund wird Hans Kaltenbach 1952 für seine große Leistung zu Notzeiten, besonders den Rolli, den Hebelbund verleihen.

Die Reichsmark ist wenig wert, zu kaufen gibt es so gut wie nichts. So wie jeder Mann und jede Frau, wie jede Behörde auch, so tauschen die Betriebe Waren und Leistungen – Kompensation nennt man das. Wie andere Betriebe überlässt KALTENBACH seinen Mitarbeitern mitunter selbst Gefertigtes: den Kaltenbach-Rolli vor allem, den der Mitarbeiter gegen jenes eintauscht, was die Familie dringendst benötigt. Für Bauern baut KALTENBACH größere Rollis, die vor Zugtiere gespannt werden; als Gegenleistung nimmt das Unternehmen Lebensmittel und Holz. Wie Betriebe improvisieren, mit welchem Unternehmergeist und welcher Schläue sie über die Runden kommen, hat Paul Hütter am Beispiel der Bandsägen und Kaltenbach-Rolli festgehalten.



Hans Kaltenbach (links) wird 1952 der Hebelbund verliehen – einem Unternehmer, der konstruiert und gebaut hat, was in Notzeiten helfen konnte.

Vor allem die ersten drei Nachkriegsjahre sind Zeiten großer Not und des Hungerns. Auch bei KALTENBACH kommen Mitarbeiter unterernährt und ausgemergelt zur Arbeit. Die Besatzer schreiben 48 Wochenstunden vor – so viele sind nicht zu schaffen. Neue Lehrlinge, 14 Jahre alt, scheinen körperlich zwei Jahre zurück und zu schwach für die Arbeit; deshalb nimmt Hans Kaltenbach bald nur noch 15- oder 16-Jährige in Ausbildung. Einmal am Tag wird den Mitarbeitern Getreidesuppe geschöpft. Den Roggen dafür baut die Familie Kaltenbach auf eigenem Land an. Mitarbeiter und Bekannte erhalten etwas Land, auf dem sie für die eigene Küche Kartoffeln und Gemüse anbauen.

Zum Hunger der Nachkriegszeit gesellt sich bei vielen eine Sehnsucht nach geistiger Weite. Hans Kaltenbach verwandelt den Versammlungsraum des Betriebs zur Aula, so wie vor dem Krieg, lässt die 1942 übertünchten Wandmalereien freilegen und lädt mit großem Enthusiasmus zu Vorträgen, zu Eurythmie und Konzerten ein. An Weihnachten 1945 zum Beispiel ist in der Aula das Oberuferer Weihnachtsspiel zu erleben.

Improvisieren ist alles



Paul Hütter war Meister bei KALTENBACH und gerade in schwierigen Zeiten ein findiger Mitarbeiter. Er schrieb später seine Erinnerungen nieder. Das Bild zeigt ihn in den 1950er-Jahren. (Bild: Hütter, Haltingen)

Während 125 Jahren KALTENBACH haben viele Mitarbeiter Wesentliches zum Erfolg beigetragen. Einer von ihnen war Paul Hütter aus Haltingen, ein eminent wichtiger Mann für Hans Kaltenbach – Lehrling seit 1921 und als Meister bis 1947 im Unternehmen. In seinen Lebenserinnerungen hat Paul Hütter beschrieben, wieviel Organisationstalent gleich nach Kriegsende erforderlich war, um Holzbandsäge oder Kaltenbach-Rolli produzieren zu können und dem Betrieb über die Runden zu helfen. Hier einige Auszüge:

„Auf dem Acker eines Verwandten lagen breitgestreut sog. Sauschwänze. Das waren Rundeisen von 20 mm Durchmesser mit Ringschlaufen und unten Betonsteinen. Das waren für mich zu Hause ideale Bausteine. Die Stäbe brannte ich ab und brachte sie in den Betrieb. Herr Kaltenbach wusste dann auch sofort, wozu sie brauchbar sind. Er hatte bei einem Schrotthändler einen großen Haufen Panzer-Kupplungen gekauft. Das waren breitflächig verzahnte Ringscheiben von ca 500 mm Durchmesser, außen etwa 20 mm breit – Naben mit Speichen hinein und das Bandsägenrad war geboren! Das Material für die Sägenständer war auch gleich beschafft, und zwar aus Panzersperren.“ Diese Panzersperren lagen, so Paul Hütter weiter, zu Hunderten im Kanderthal, gefertigt aus starken Winkelleisen. Der französische Kommandant überließ ihm zunächst zehn Panzersperren. Als Hans Kaltenbach selbst bei ihm vorsprach, dabei französisch parlierte, erhielt er eine noch weit größere Anzahl. „Die so entstandenen Holzbandsägen hat Herr Kaltenbach ausschließlich an Landwirte in weitem Umkreis, selbst auch in den Schwarzwald gegen Lebensmittel und Buchenholz als Kompensationsgeschäft verkauft. Mit den Lebensmitteln konnte er dann die Belegschaft durchhalten. Mit dem Buchenholz hat er die Produktion der ‚Rolli‘ gesichert. Innerhalb von etwa zwei Jahren wurden einige Tausend hergestellt, welche ihren Eigentümern in schwerer Not sehr geholfen haben.“

Vom Sparherd zur Glashütte – Produkte der Nachkriegsjahre

In diesen Jahren des Durchhaltens und mühsamen Neubeginns erleben die Mitarbeiter ihren Chef Hans Kaltenbach erfinderisch wie eh und je. Er fertigt Schubkarren mit tief sitzender Last. Er baut einen Sparherd, der so raffiniert konstruiert ist, dass er mit einem Minimum an Holz die Kochplatten erhitzt. Interessenten lassen sich auf eine Liste setzen. Etwa 200 Sparöfen fertigt KALTENBACH aus gesammeltem Schrott und alten Lagerbeständen.

Hans Kaltenbach entwirft und fertigt einen Holzbaukasten, der kindliche Phantasie beflügeln kann. Er nennt ihn „Dynostat“ und verbindet nicht nur im Namen Dynamik und Statik. Bei den vielen kleinen Bauteilen gibt es nur wenige rechte Winkel; damit entstehen gerade nicht die nur zweckmäßigen, schachtelförmigen Häuschen oder rechtwinkligen Tore – Bauen ist auch Kunst!

Weil die Wohnungsnot immer größer wird, entwirft Hans Kaltenbach Einfamilienhäuser aus Holz, zwei Stockwerke hoch mit Balkon und Terrasse; er will sie komplett mit Inneneinrichtung anbieten. Serienmäßig und günstig zu bauende Holzhäuser sind Hans Kaltenbachs Alternative zu großen Wohnblocks. Ein Haus setzt er neben dem Betrieb auf eine Lokomotiv-Drehscheibe und führt es der Sonne nach. Doch das „Leichte Blockhaus, System Kaltenbach“ genügt nicht den baupolizeilichen Vorschriften. Drei sind da bereits gebaut. Eines steht heute noch auf dem Gelände des früheren Werk 1 in der Gewerbestraße.

Ab 1945 arbeitet der Firmenchef außerdem an einem besonders ehrgeizigen und gewagten

Projekt – es ist so diffizil, dass erst im Dezember 1949 zur Einweihung geladen werden kann: KALTENBACH eröffnet eine Abteilung „Glashütte“. Sie soll in erster Linie das Mostmax-Programm mit Gefäßen bis zu fünf Litern komplettieren; die bisher angebotenen emaillierten Mostmax-Kannen haben sich als nicht ideal erwiesen. Hans Kaltenbach holt Schlesier nach Lörrach, die sich aufs Glasmachen verstehen, und investiert in einen Siemens-Martin-Ofen. Als alle Hürden überwunden sind, entstehen bei KALTENBACH Viertelegläser, Bierhumpen und ein ganzes Sortiment weiterer Trinkgläser, ebenso Krüge, Schalen, Teller, Butterglocken. Alles Glas hat einen leichten Grünton, der vom Eisenoxid des Quarzsandes aus dem Kandertal herrührt. Obwohl es nach dem Krieg an Glasgefäßen mangelt und diese Ware von KALTENBACH gefallen kann – die Glashütte ist wirtschaftlich kein Erfolg. Die Menschen greifen lieber zum vermeintlich edleren entfärbten Weißglas, das auch maschinell geblasen wird.

Der Aufschwung kommt – und die Metallkreissäge

Erst ab 1948 können sich die Menschen zwischendurch richtig satt essen; ab Oktober zieht die französische Militärregierung auch keine Lebensmittel mehr für die Heimat ab. Bereits der Sommer hat für an Mangel gewohnte Lörracher Überraschungen geboten: Gleich nach der Währungsreform lohnten sich wieder Blicke in Schaufenster, und mit der neuen D-Mark ließ sich lange Vermisstes einkaufen. Pro Kopf wurden zunächst 40 und zwei Monate später weitere 20 D-Mark verteilt, und 60 D-Mark erhielt KALTENBACH für jeden Mitarbeiter.

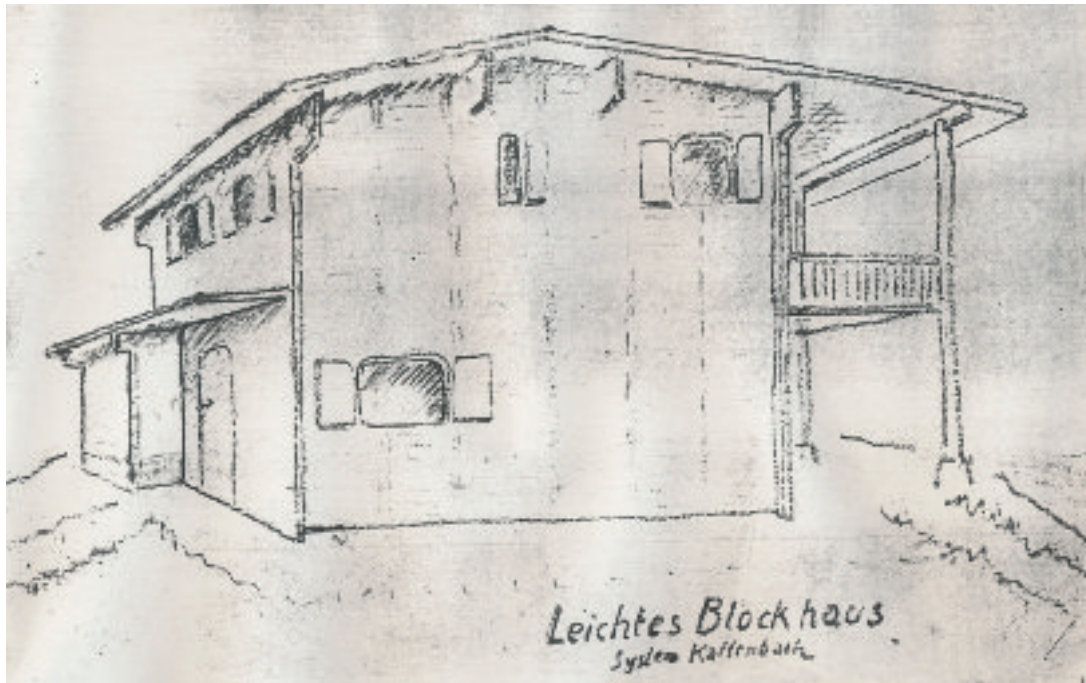


Ab Winter 1949 arbeiten auch Glasbläser in den Hallen von KALTENBACH. Doch die Glashütte wird ein Verlustgeschäft und bald wieder geschlossen.

Deutschland macht sich nach der Währungsreform auf den Weg zum Wirtschaftswunder. Die Industrie ersetzt ihre durch Demontage verlorenen Maschinen, technische Neuerungen sind willkommen. Eine erste aus dem Haus KALTENBACH ist 1950 eine Spezial-Fräsmaschine, mit der Aluminium-Walzblöcke in einem einzigen Arbeitsgang auf zwei Seiten plangefräst werden können: Sie ist 20 Meter lang und angetrieben von 200 PS – für lange Zeit bleibt sie die größte von KALTENBACH gebaute Maschine.

Im gleichen Jahr konstruiert Hans Kaltenbach auf Anregung eines Kunden eine Gehrungs-Metallkreissäge für das Bearbeiten von Stahlprofilen und Rohren, ausgestattet mit von unten kommendem Sägeblatt. Damit ist eine entscheidende Weiche umgestellt: Nach sechs Jahrzehnten der Bandsägen-Fertigung setzt KALTENBACH nun auf die Kaltkreissäge, deren Vorteile KALTENBACH im Wettbewerb zu spüren bekommen hat. Ihre Schnitte sind genauer und die Leistung ist höher, weil die Schneide aus leistungsfähigerem Schnellstahl besteht und nicht aus Werkzeugstahl wie bei der Metallbandsäge. Erst viele Jahre später werden neue Technologien der Metallbandsäge wieder zu einem Aufschwung verhelfen.

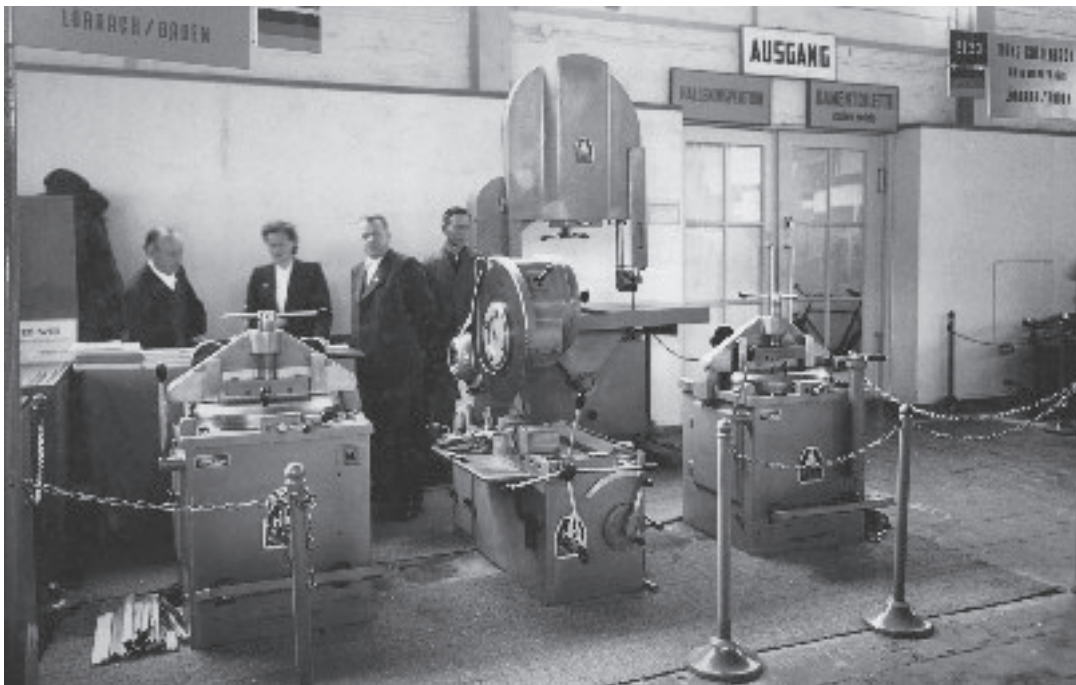
Ein Blockhaus in Serie mit Balkon und Terrasse, wie Hans Kaltenbachs Skizze zeigt: Das ist seine Antwort auf den Wohnungsnotstand nach dem Krieg.



Nur wenige Blockhäuser können gebaut werden. Dieses steht noch heute auf dem Areal des ehemaligen Werk 1. (Bild: Wolfgang Göckel)



Dynostat: Hans Kaltenbach entwirft in der Nachkriegszeit einen Holzbaukasten, mit dessen Teilen Kinder phantasievoll und nicht nur rein praktisch gestalten.



Bei der Hannover-Messe zeigt Hans Kaltenbach (links im Bild) erstmals Metallkreissägen. Die neuartige Konstruktion überzeugt und rückt bei KALTENBACH ins Zentrum der Produktion.



Ein Sparherd (heute im Firmenmuseum), gebaut mit dem wenigen in der Besatzungszeit zu beschaffenden Material. In der besonderen Konstruktion von Hans Kaltenbach kann die Verbrennungsluft vorgewärmt werden, es genügt zum Kochen ein Minimum an Holz. Etwa 200 werden verkauft.

Dieter Kaltenbach



*Dieter und Christine Kaltenbach, 1986 auf Reisen in Japan.
(Bild: Christine Kaltenbach)*

Dieter Kaltenbach (1923-1996) verbrachte Kindheit und frühe Jugend im elterlichen Haus am Priesterrain in Stetten – glückliche Jahre, in denen er mit seiner Schwester Ursula und Bruder Martin im Kreis der Familie aufwuchs. Vater Hans Kaltenbach gab seinen Kindern wertvolle Anregungen für ihr ganzes Leben. Dieter besuchte die Rudolf Steiner Schule in Basel, bis im Krieg die Grenze geschlossen wurde; im Hans-Thoma-Gymnasium legte er das „Notabitur“ ab. 1942 wurde er als Soldat zu den Pionieren eingezogen, 1945 geriet er in Gefangenschaft und konnte auf abenteuerliche Weise fliehen. Dieter Kaltenbach lernte Schlosser im väterlichen Betrieb, studierte in Karlsruhe ein Jahr lang Maschinenbau und musste schon 1953 – da starb der Vater nach schwerer Krankheit – die Verantwortung für die Firma übernehmen. Er war wie sein Vater ein universell, auch musisch begabter Mensch, der die Firma neu ausrichtete und weltweit zum Erfolg führte. 1960 heiratete er in zweiter Ehe Christine Leber. Sein Sohn aus erster Ehe und gemeinsame fünf Kinder wuchsen in einem hellen Haus mit großem Garten wohlbehütet auf. Dieter Kaltenbach war ein fürsorglicher Vater. Er vermittelte ihnen

durch sein Vorbild an christlicher Menschenliebe, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Verantwortungsgefühl, Fleiß und Naturverbundenheit, hohe Werte für ihr ganzes Leben. Neben dem Unternehmen und der Sorge um seine Mitarbeiter war ihm die Familie das Wertvollste. Mit ihr reiste er viel und wanderte – auch mit den Aller kleinsten im Kinderwagen ging es über Stock und Stein.

1965 gründete er die Dieter Kaltenbach-Stiftung, die anfänglich besonders Kinderheime unterstützte; später entstand der Spiel- und Werkplatz, das spätere Zentrum für Spielen und Gestalten. 1976 schuf er den Verein zur Förderung der beruflichen Bildung Lörrach (bbv) für Menschen, die keine Lehrstelle fanden, und ebenso den Verein für Jugend- und Berufshilfe (VJB).

Dieter Kaltenbach war in Lörrach eine angesehene Persönlichkeit und sein Rat erwünscht – zum Beispiel im Rotary Club, auch in der Evangelischen Kirche; viele Jahre lang ist er Kirchenältester der Matthäus-Pfarrei gewesen. 1979 erhielt er die Ehrennadel des Landes Baden-Württemberg, 1989 das Bundesverdienstkreuz am Bande und 1995 den Hebel dank deshalb, weil – so Hebelbund-Präsident Gerhard Leser – Dieter Kaltenbach wisse, dass Leben aus mehr bestehe als Erfindungen und wirtschaftlichem Erfolg. Am 28. Dezember 1996 ist er ganz plötzlich und überraschend an Herzversagen gestorben. Seine Ehefrau Christine Kaltenbach ist Gesellschafterin des Unternehmens und begleitet mit großem Interesse das Geschehen bei KALTENBACH. In der Dieter Kaltenbach-Stiftung ist sie nach vielen Jahren im Vorstand heute im Beirat tätig. Oberbürgermeisterin Gudrun Heute-Bluhm hat sie – stellvertretend für die Familie Kaltenbach – im Januar 2012 mit dem Markus-Pflüger-Preis der Stadt Lörrach ausgezeichnet.

Hans Kaltenbach entwirft eine erste Modellpalette der Metallkreissägen. Sein Sohn Dieter Kaltenbach übernimmt Konstruktion und Bau. 1952 läuft die Serienfertigung der Reihen SKL, KKS und HDM an. KALTENBACH zeigt sie im Herbst des Jahres auf der Europäischen Werkzeug-Maschinenausstellung in Hannover und bringt Aufträge zurück nach Lörrach.

Dieter Kaltenbach – die Konzentration auf die Kaltkreissäge

Hans Kaltenbach, bereits schwer erkrankt, hat mit seinen Ideen die neue Ausrichtung der Maschinenfabrik vorgezeichnet. Bevor er im Juni 1953 stirbt, gibt er die Geschäftsführung an die nächste Generation, an seinen Sohn Dieter weiter. Der ist 30 Jahre alt, hat nach seiner Rückkehr aus dem Krieg im Familienunternehmen das Handwerk des Schlossers gelernt und einiges mehr: Der Vater führte den Sohn in seine Entwurfs- und Versuchstechnik ein und schulte ihn – am Zeichentisch wie in der Werkstatt – mit Aufgaben für Versuchs- und Sondermaschinen. Das anschließende Studium des Maschinenbaus an der Technischen Hochschule Karlsruhe hat Dieter Kaltenbach nach einem Jahr abgebrochen, um in Lörrach seinem Vater zur Seite zu stehen.

Ohne kräftige Korrekturen ist das Unternehmen nicht mehr wirtschaftlich zu führen. Die neue Perspektive, von Vater und Sohn noch gemeinsam entworfen: KALTENBACH konzentriert alles Entwickeln und Produzieren auf Kaltkreissägen. Sogar Schlepprechen und Mostmax-Geräte, Produkte mit langer Tradition, allerdings massiv geschwundener Nachfrage, werden schrittweise aus dem Programm ge-

nommen. Die Glashütte gibt es schon seit 1950 nicht mehr. Ihr Misserfolg ist ein wesentlicher Grund dafür, dass KALTENBACH im besonders kritischen Jahr 1953 einen Vergleich mit Gläubigern schließen muss. Die Kosten werden auf ein Minimum gedrückt, wozu die Belegschaft auf 35 Mitarbeiter verkleinert wird – von ihnen sind mehr als die Hälfte Lehrlinge. Es ist ein Neustart, bei dem Dieter Kaltenbach der Kaufmännische Leiter Willy Haerdle und der Betriebsleiter Karl Neumeister zur Seite stehen.

Der neue Kurs ist einzig auf wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtet, denn nur so wird KALTENBACH auch der Verantwortung für die Mitarbeiter gerecht. Seine Ideen, wie gesellschaftliches Leben mitzugestalten und Menschen zu fördern seien, verwirklicht Dieter Kaltenbach – im Unterschied zu seinem Vater – außerhalb des Betriebs. Dafür wird er 1965 die Dieter Kaltenbach-Stiftung gründen und acht Jahre später das Zentrum für Spielen und Gestalten einrichten. Ein zweiter Eckpfeiler seines sozialen Engagements wird der Verein zur Förderung der beruflichen Bildung bbv. Über beide Einrichtungen ist in diesem Lörracher Heft Genauerer zu lesen.

Beim Wirtschaftswunder mit dabei

Das für KALTENBACH so schwierige Geschäftsjahr 1953 ist eines der ersten von zehn, während derer Deutschland einen vorderen Rang in der Weltwirtschaft erobert. Das Familienunternehmen aus Lörrach spielt bei diesem rasanten Aufbau eine zwar kleine, aber vielbeachtete Rolle. Seine Kaltkreissägen überzeugen beim Preis und mit ihrer grundlegenden technischen Lösung, dem KALTENBACH-Prinzip: Bereits bei der Konzeption der Grundmaschine

Das Werk 1 an der Gewerbestraße, auf diesem Bild aus den 1960er-Jahren noch nicht komplett ausgebaut. Links die Schienen der Gewerbebahn, die oben in die Wiesentalbahn einfädelt. Östlich (rechts) von Werk 1 ist noch freies Feld – dort wird ab 1970 Werk 2 entstehen, der Standort heute.





1962 feiert Dieter Kaltenbach (vorne, links der Mitte) mit seinen Mitarbeitern das 75-Jahr-Jubiläum.



ist das Spannen des Materials, seine Zu- und Abfuhr und das Umrüsten für Schrägschnitte berücksichtigt; das Sägeblatt liegt in einem Schwenklager. Bei den kleinen und mittleren Maschinen wird das Sägeblatt von unten zum Material geführt, bei den großen Maschinen von oben.

Kaltkreissägen aus Lörrach werden in erster Linie für den Metallbau und Industriebau eingesetzt; vor allem darauf ist das Produktionsprogramm bis in die 1970er-Jahre ausgerichtet. Nach und nach erweitert KALTENBACH den Kundenkreis um Betriebe des Maschinen- und Anlagenbaus sowie deren Zulieferer. Dafür werden neue Modelle und Baureihen entwickelt, und Transport- und Messsysteme ergänzen das Angebot. Um Kunden optimale Lösungen bieten zu können, geht KALTENBACH Partnerschaften mit anderen Herstellern ein. Die Maschinenfabrik Behringer steuert bei Bedarf Metallband-

sägen und Metallbügelsägen bei, die Firma Gustav Wagner Bohrmaschinen, die Firma Remmert automatische Rohmateriallager.

Werk 2 – KALTENBACH wächst mit dem Erfolg

KALTENBACH wächst schnell. Aus 35 Mitarbeitern beim Neubeginn 1953 werden 140 im Jahr 1962 – da feiert Dieter Kaltenbach mit der Belegschaft das 75-Jahr-Jubiläum im großen Saal des Gasthauses „Hirschen“, wo heute Karstadt steht. 1973 arbeiten 350 Männer und Frauen für das Unternehmen. 1987 – KALTENBACH ist 100 Jahre alt – sind es sogar 600 Mitarbeiter im In- und Ausland: der Höchststand in der Unternehmensgeschichte.

Der Platz genügt nie lange. 1953, beim Gesundheitscrash, hat KALTENBACH einen Teil des Betriebsareals und der Hallen verkauft. Bereits 1955 wird ein Neubau unum-

Die halbautomatische
Kreissäge HDM 500
zum Sägen von Stahl-
trägern wurde 1961
gebaut.



Eine erste Tochter in Bedford



Manfred Sänger fuhr als Lehrling nach England und übernahm 1978 die Geschäftsführung bei Kaltenbach Ltd. in Bedford.

KALTENBACH vertreibt Maschinen und Anlagen mit über 40 Vertretungen auf allen Kontinenten. In wichtigen Märkten sind es eigene Unternehmen, die Kunden beraten und allen Service bieten – beispielsweise Kaltenbach Ltd. in Bedford, eine Fahrstunde nördlich von London.

England war 1973 das erste Exportland, in dem KALTENBACH ein Tochterunternehmen gründete. Drei marktkundige Engländer bauten die Firma auf. Dieter Kaltenbach schickte ihnen aus Lörrach einen Lehrling, der Erfahrungen im Ausland sammeln und auch die Zusammenarbeit mit dem Stammhaus erleichtern sollte: Manfred Sänger aus Hllstein. Seine Rückkehr nach Lörrach war bereits fest vereinbart, als der Firmleiter in Bedford starb. Manfred Sänger konnte noch nicht abreisen und ist letztlich auf der Insel geblieben – ab 1978 als Geschäftsführer, glücklich verheiratet mit einer Engländerin.

Die Firmengründung in Bedford hat sich für KALTENBACH gelohnt. Zuvor, in den 1960er-Jahren, hatte in England ein heimischer Maschinenhändler Sägen aus Lörrach in großer Zahl vertrieben. Zu Beginn des folgenden Jahrzehnts setzte KALTENBACH mit seinen überarbeiteten Modellen HDM 900 und 1300 neue Maßstäbe: Sägen, Messen und Materialtransport waren erheblich vereinfacht – optimale Anlagen für den Stahlbau und Stahlhandel in England, den in Europa damals wie heute gröſsten Einzelmarkt für Stahlträger.

Mit der Tochterfirma in Bedford konnte KALTENBACH Vertrieb wie Service neu gestalten und ausbauen. Längst ist KALTENBACH unumstritten Marktführer in England bei Anlagen für Stahlbau wie Stahlhandel und hat auch viele große Bearbeitungsstraen eingerichtet. Kaltenbach Ltd. zählt 25 Mitarbeiter.

gänglich, und in den 1960er-Jahren werden nach und nach weitere Hallen für Montage und Versand sowie ein Bürogebäude hinzugefügt. Damit sind die Erweiterungsmöglichkeiten an der Gewerbestraße ausgereizt. Zwar verfügt das Unternehmen noch über weiteres Land, doch bauen darf es nicht mehr. Nicht deshalb, weil mit dem Beheben der Wohnungsnot die Bebauung herangerückt ist, bis zur heutigen Kolpingstraße. KALTENBACH muss sich neu orientieren, weil ein großer Teil der Reservefläche zum Wasserschutzgebiet bestimmt wird.

KALTENBACH springt 1970, nach einem mit der Stadt verhandelten Gelandetausch, von der westlichen auf die östliche Seite der Bahnlinie, errichtet dort das Werk 2 und verdoppelt damit nahezu die Produktionskapazitäten. 1974 stockt das Unternehmen im Werk 2 sein Bürogebäude auf, erweitert 1977 die Fertigungshalle, baut 1982 eine Montagehalle und 1986 ein Zentrallager. KALTENBACH investiert ebenso in die technische Ausrüstung. Im Werk 2 sind gleich zu Beginn erste numerisch gesteuerte Bearbeitungsmaschinen installiert worden – zur gleichen Zeit bringt KALTENBACH die ersten computergesteuerten Sageanlagen auf den Markt. Bei den Produkten wächst der Anteil der Elektronik fortwarend. Für die Betriebsabläufe erhält Elektronische Datenverarbeitung wachsende Bedeutung.

Turbulente zehn Jahre

1985 beginnen zehn Jahre der Firmengeschichte, warend derer kein Kaltenbach das Familienunternehmen leitet. Dieter Kaltenbach hat zuvor die Leitungsebene um Wolf-

gang Bohn für den kaufmännischen sowie Dr. Thomas Trümper für den technischen Bereich erweitert und sich schrittweise aus der Geschäftsführung zurückgezogen. Nun übergibt er ihnen die Geschäftsführung und übernimmt den Vorsitz im beschließenden Beirat.

Es folgen turbulente Zeiten und eine schwere Krise, die KALTENBACH nur mit tiefen Einschnitten überstehen wird. Zunächst sorgen volle Auftragsbücher noch für hohe Umsatzzahlen, auch 1987, im 100. Jahr der Maschinenfabrik. KALTENBACH baut Produktionsprogramm wie Belegschaft aus und errichtet 1987, Eröffnung war 1989, im elsässischen Burnhaupt eine Produktionsstätte für automatische Hochregallager-Systeme, die bis dahin von einem Kooperationspartner zugeliefert wurden. KALTENBACH sucht alle Chancen einer weltweiten Hochkonjunktur zu nutzen.

Im Rückblick hat sich die Produktpolitik als nicht optimal erwiesen. Ende der 1980er-Jahre rutscht zudem die Konjunktur von einem Gipfel tief ins Tal. Die Nachfrage aus Osteuropa bricht zusammen, eine starke D-Mark und abgewertete andere Währungen erschweren den Wettbewerb mit starken Konkurrenten vor allem in Italien – schwierige Zeiten für den deutschen Maschinenbau, abzulesen in den Jahreszahlen von KALTENBACH.

Die Aufarbeitung der Probleme ist mit dem Namen Albert H. Patt verbunden, einem andernorts bereits erfolgreichen Unternehmenssanierer. Dieter Kaltenbach gewinnt ihn 1990 für die Geschäftsführung der Maschinenfabrik, als Nachfolger von Wolfgang Bohn. Patt überarbeitet Organisation und Strukturen der Unternehmensgruppe. Nach einem Jahr mit

nochmals gestiegenem Umsatz und am Ende trotzdem roten Zahlen strafft KALTENBACH 1991 das Personal unter anderem im administrativen Bereich. 1992, in starker Rezession mit unerbittlichem Konkurrenzkampf, wird die noch 428 Beschäftigte zählende Belegschaft um weitere 150 Mitarbeiter verkleinert. Die Verunsicherung im Unternehmen wächst im selben Jahr noch aus anderem Grund: Es kommt ans Licht, dass der Chefbuchhalter über Jahre hinweg viele Millionen D-Mark veruntreut hat. Dieter Kaltenbach, tief enttäuscht, stellt mit eigenen Mitteln eine wieder ausreichende Kapitalausstattung sicher.

Erst 1994 beginnt sich die prekäre Lage der deutschen Investitionsgüterindustrie zu stabilisieren. Bei KALTENBACH ist im Vergleich mit 1991 der Umsatz um über die Hälfte auf 45 Millionen D-Mark eingebrochen. Seit 1992 ist alle Arbeit im Werk 2 am Blasiring konzentriert, und zur Sicherung der Existenz muss weiter rationalisiert werden. Ende 1994 kann KALTENBACH in Lörrach nur noch 280 Arbeitsplätze bieten – viele treue Mitarbeiter müssen das Unternehmen verlassen, nur diese bitteren Opfer retten anderen ihre Stelle. Der Betriebsrat, unter Leitung von Hans Heinrich Kollmann, trägt das unvermeidliche Schrumpfen mit und stimmt 1995 der Einführung eines Investivlohns zu: Weiterhin wird 40 Wochenstunden gearbeitet, aber nur 35 Stunden werden ausbezahlt; mit der Differenz – dem Investivlohn – kann das Unternehmen arbeiten und bietet als Ausgleich eine Beteiligung am Gewinn. Es ist ein wertvoller Beitrag der Belegschaft zur Existenzsicherung.

Valentin Kaltenbach



Valentin Kaltenbach und Dorothea Zipprich-Kaltenbach, 2012.

Dieter Kaltenbach wartete mit einiger Gelassenheit ab, ob sein Unternehmen von einem Kaltenbach der vierten Generation weitergeführt würde. Seine sechs Kinder sollten entsprechend der je eigenen Neigungen Ausbildung und Beruf wählen. Nur eines, der 1968 als fünftes Kind geborene Valentin, entwickelte ein Faible für Technik. Er studierte nach dem Abitur am Hans-Thoma-Gymnasium und nach dem Wehrdienst Maschinenbau in Karlsruhe und schloss 1993 in Kanada seine Diplomarbeit ab.

Noch im selben Jahr trug Dieter Kaltenbach seinem Sohn die Nachfolge im Familienunternehmen an – eine verlockende Chance für einen 25-Jährigen, jedoch verbunden mit großen Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern und Familie. Valentin Kaltenbach nahm die Herausforderung an, erwarb als Assistent des damaligen Geschäftsführers Albert H. Patt während fast drei Jahren weiteres Rüstzeug und übernahm zum 1. Januar 1996 die Führung von KALTENBACH.

Die Kaltenbach-Chefs vor ihm sind bemerkenswerte Erfinder und Konstrukteure mit oft genialen Ideen gewesen. Valentin Kaltenbach hat ebenfalls hohes technisches Verständnis mit-

gebracht und sicher stärker als seine Vorgänger betriebswirtschaftliches Denken. Die Neuausrichtung von KALTENBACH und der Erfolg gelangen ihm mit genauer Analyse und einem Denken in Systemen und Netzwerken.

Der Unternehmer ist eine Autorität ohne jedes Chefgehabe und mit offenem Ohr im Betrieb unterwegs: Da hat sich in der vierten Generation nichts geändert. Gleich geblieben ist auch der hohe Einsatz für das Unternehmen. Zur Führung gehört das Reisen an die Produktionsstandorte, zu Partnern und zu Kunden, die heute allerdings weiter über die Erdkugel verstreut sind als in jeder früheren Phase der Firmengeschichte. „Der persönliche Kontakt wird noch an Bedeutung gewinnen“, sagt Valentin Kaltenbach.

Bis zur Regelung seiner Nachfolge bleibt noch lange Zeit. Valentin Kaltenbach wünscht auch eine fünfte Generation an der Spitze des Unternehmens. Mit seiner Ehefrau Dorothea Zipprich-Kaltenbach hat er dafür recht gute Chancen geschaffen. In ihrem Haus wachsen sechs Kinder auf.

Valentin Kaltenbach – die vierte Generation mit neuer Strategie

Im Januar 1996 übernimmt mit Valentin Kaltenbach, Diplom-Ingenieur, 28 Jahre alt, die vierte Generation die Geschäftsführung. Dieter Kaltenbach stätet seinen Sohn mit der Mehrheit der Gesellschaftsanteile aus; sämtliche Anteile am Unternehmen liegen weiterhin – und bis heute – in Händen der Familie. Schon im Herbst 1993 ist Valentin Kaltenbach als Assistent von Albert H. Patt ins Familienunternehmen eingestiegen und hat unter anderem den Aufbau des Qualitätsmanagementsystems nach ISO 9001 geleitet. Patt bleibt als Generalbevollmächtigter im Haus; nach Dieter Kaltenbachs Tod im Dezember 1996 wechselt Patt als Vorsitzender in den Beirat.

Der Familientradition folgend, übernimmt Valentin Kaltenbach neben seinen Führungsaufgaben auch die Verantwortung für Entwicklung und Konstruktion neuer Produkte. Er entwirft eine frische, fürs Unternehmen revolutionäre Strategie: KALTENBACH wird seinen Kunden nicht nur das Beste fürs Sägen anbieten, sondern Maschinen und Anlagen für die komplette Bearbeitung von Stahlträgern! KALTENBACH soll sich vom Maschinenhersteller weiterentwickeln zum Systemanbieter.

Viel mehr als nur Kreissägen – Kaltenbach als Systemanbieter

Die neue Ausrichtung hat nie den Ehrgeiz gemindert, in Lörrach die weltbesten Metallsägen zu bauen. Aber heute tragen sie lediglich noch ein Drittel zum Umsatz bei – obschon KALTENBACH seit 1995 neben Kreissägen auch Bandsägen produziert. Diese Technologie hatte

sich stark weiterentwickelt. Bandsägen waren, unter anderem wegen ihres größeren Schnittbereichs, für viele Anwendungen sehr gefragt und zudem günstiger zu kaufen als Kreissägen.

Der Ausbau zum Systemanbieter hat eine kurze Vorgeschichte. Erstmals hatte KALTENBACH 1965 mehr anzubieten als rein das Sägen: In den Hallen in Lörrach entstanden Anlagen für die Zu- und Abfuhr von Profilstahl. 1989 wechselte diese Fertigung in die neue Produktionsstätte in Burnhaupt im Elsass, die bis heute eine verlängerte Werkbank für den Stammbetrieb in Lörrach ist. In Burnhaupt werden immer effizientere Transporteinrichtungen produziert: Rollenbahnen und Systeme für den Quertransport, die optimalen Materialfluss ermöglichen.

Auf dem Weg zum Systemanbieter muss KALTENBACH zusätzliches Wissen und weitere Fertigkeiten erwerben; Chancen dafür eröffnen sich in Krisenzeiten, wenn Unternehmen mit interessanten Produkten vor dem Aus stehen. 1994 erwirbt KALTENBACH die Marke Metora aus Österreich und damit die Lizenz zum Bau von Metallbandsägen. 1995 kauft KALTENBACH von der Gustav Wagner Maschinenfabrik (Reutlingen) – ein früherer Partner – den Geschäftsbereich Stahlbauanlagen mit Bohranlagen sowie Blechbearbeitungsmaschinen zum Brennen und Bohren von Blechen. 2002 übernimmt KALTENBACH in Watteringen (Niederlande) die Firma APS, einen der führenden Hersteller von Bohrmaschinen; APS war ebenfalls zuvor ein Partner, dessen Produkte KALTENBACH mit vertrieben hatte.

Den nächsten Schritt macht KALTENBACH 2009. Das Unternehmen erwirbt von der in Konkurs geratenen Gietart Machinefabriek B.V.



in Hengelo (Niederlande) das gesamte Geschäft Strahlen und Konservieren und führt es weiter als KALTENBACH Shotblast & Painting Systems B.V.; beide Unternehmen haben schon mehr als 30 Jahre zusammengearbeitet. 2010 schließt KALTENBACH mit dem Maschinenbauunternehmen inTEC (Solingen) eine strategische Partnerschaft: inTEC brachte in den Jahren zuvor seine Konservierungs- und Deckbeschichtungsanlagen in gemeinsame Projekte mit Gietart ein.

Technologisch ist KALTENBACH damit weltweit einer der führenden Systemanbieter für die Profilstahl- und Blechbearbeitung geworden. Kunden erhalten alles aus einer Hand – das Sägen und Bohren, Brennen und Ausklinken, Stanzen und Scheren, Strahlen und Konservieren. Und immer aufs Neue stellt sich im Unternehmen die Frage, welche zusätzlichen Angebote dem Kunden nützen könnten. Diese Antwort hat KALTENBACH 2011 vorgestellt: eine Roboterschweißanlage, die bei Stahlträgern das Anschweißen von Teilen automatisiert – eine Innovation, die Kunden auch deshalb nützt, weil es immer weniger gelernte Schweißer geben wird. Der Roboter ist eine Neuerung auch insoweit, als KALTENBACH bislang bei der Metallbearbeitung nur getrennt hat und mit dem Roboter erstmals zusammenfügt.

Kluge Köpfe entwickeln Neues

Auf dem Weg zum Systemanbieter hat die Entwicklungsarbeit zunehmend Gewicht bekommen. KALTENBACH muss verschiedene Technologien gleichermaßen beherrschen und sich in jedem Bereich an der Spitze behaupten. Neue Ideen und Vorschläge für Verbesserungen kommen aus allen Unternehmensbereichen.

Rund 40 Ingenieure und Techniker arbeiten in Lörrach gezielt auf Innovationen hin.

So ist jüngst auch die bislang größte Bandsäge aus dem Hause KALTENBACH entstanden. Die „KBS 2101“ nimmt es mit den stärksten Stahlträgern auf, wie sie besonders in aufstrebenden Regionen der Welt für Brückenbau, Flughäfen, Energieversorgung und andere Infrastrukturprojekte verbaut werden. Sie ist eine von sieben Neuentwicklungen die KALTENBACH im Jahr 2011 vorgestellt hat. „Soviel Innovation war nie“, betont Valentin Kaltenbach.

Komplette Anlagen für Stahlhändler und Stahlbauer

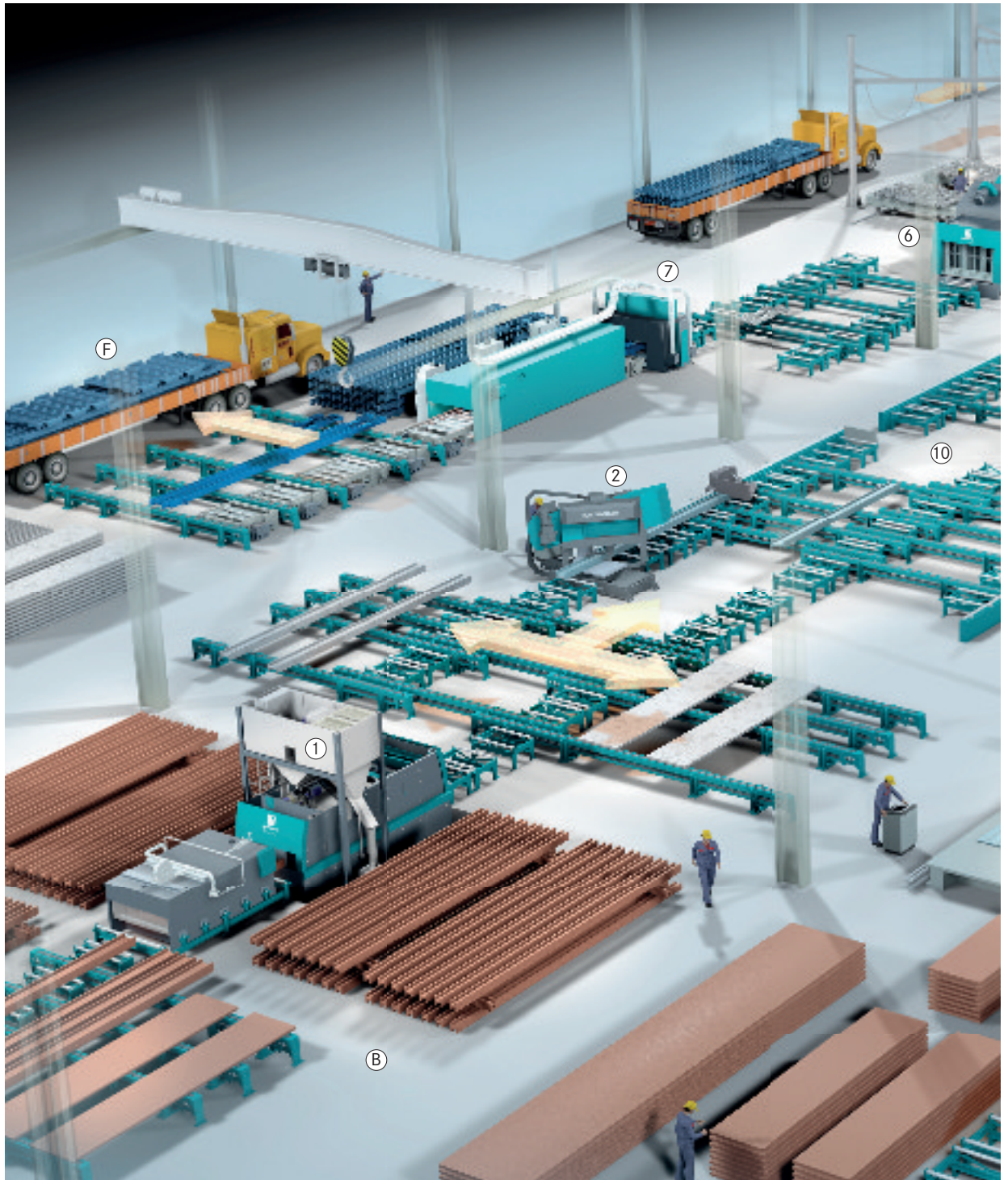
KALTENBACH liefert pro Jahr rund 500 Maschinen aus, beginnend bei einer kleinen, manuellen Tischkreissäge für rund 4.000 Euro. Das Spezialgebiet aber sind komplette Anlagen zur Profil- und Blechbearbeitung, die individuell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten werden – sie können bis zu 200 Meter lang sein und Millionen kosten. KALTENBACH schnürt zu jedem Auftrag ein Paket mit sämtlichen Leistungen, von Planung und Beschaffung bis zu Montage, Schulung des Personals und Betreuung nach Inbetriebnahme.

Solche Systemlösungen suchen Unternehmen der gesamten metallverarbeitenden Industrie und ebenso des Stahlhandels, der immer öfter bereits den Zuschnitt für seine Kunden übernimmt. Ein Blick auf einen Kunden im Stahlhandel: Für die Friedrich Hackländer GmbH (Kassel) entwickelte und installierte KALTENBACH im Jahr 2011 am Standort Kaufungen eine Anlage mit Kreissäge, Bandsäge, Säge-Bohranlage sowie Automatisierung des

*(Bild linke Seite)
Stahlbauer arbeiten mit Anlagen von KALTENBACH – auch Max Bögl: Das Bauunternehmen fertigt 2007 die Dreiländerbrücke zwischen Weil am Rhein und Huningue.
(Bild: Stadt Weil am Rhein)*

Schematische Darstellung einer Stahlbaufertigung

Mit einem lückenlosen Programm für die automatisierte Profil- und Blechbearbeitung ist KALTENBACH heute der führende Systemanbieter für den Stahlbau und Stahlhandel.





Lieferumfang
KALTENBACH

- ① Strahlen von Rohmaterial
- ② Sägen
- ③ Bohren
- ④ Klinken
- ⑤ Primer Coating (Grundieren)
- ⑥ Strahlen von Konstruktionen
- ⑦ Deckbeschichten (Endlackierung)
- ⑧ Blechbearbeitung
- ⑨ Winkelstahlbearbeitung
- ⑩ Transportsysteme

A Anlieferung von Rohmaterial
B Rohmateriallager
C Trägerfertigung

D Fertigung der Anbauteile wie Kopf- und Fußplatten
E Zusammenbau und Verschweißen der Träger- und Anbauteile (Platten)

F Abtransport der fertigen Bauteile zur Baustelle

Materialflusses: Eine 150 Meter lange Transportrollenbahn führt durch alle fünf Hallenschiffe und befördert das Material automatisch zu den Bearbeitungsstationen und zur Kommissionierung.

Beliefert von Stahlhändlern wie Hackländer, machen sich Stahl- und Anlagenbauer an die Arbeit – zum Beispiel bei Flughäfen, Brücken und Hallen, bei Telekommunikation, Kraftwerken und vielem mehr. Sie arbeiten ebenfalls mit Anlagen von KALTENBACH – beispielsweise Max Bögl (Neumarkt), eines der führenden deutschen Bauunternehmen, das ein spektakuläres Projekt im Landkreis Lörrach verwirklichte: Bögl fertigte und montierte 2007 die Dreiländerbrücke zwischen Weil am Rhein und Hüningen (Huningue). Aus 1.000 Tonnen Stahl, aus Gussteilen und Stahlbeton ist die weltweit längste freischwingende Bogenbrücke für Fußgänger und Radfahrer entstanden.

Aufstrebende Regionen im Blick

Mehr als 120.000 Maschinen und Anlagen der Marke KALTENBACH stehen weltweit im Einsatz, in etwa 100 Ländern betreut KALTENBACH Kunden. Deutschland bleibt der wichtigste Einzelmarkt. Der Anteil des Exports am Umsatz ist weiter gewachsen auf heute rund 70 Prozent.

KALTENBACH ist kein Global Player, der überall auf der Welt präsent sein kann. Die Vertriebs- und Serviceabteilungen richten das Augenmerk stark auf aufstrebende Wirtschaftsregionen mit großer Bautätigkeit. Eine von ihnen ist zur Jahrtausendwende die arabische Halbinsel geworden, wo allen voran Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate in ihre

Infrastruktur investiert und technisch höchst anspruchsvolle Projekte wie den Burj Khalifa in Angriff genommen haben: In diesem spektakulären Wolkenkratzer in Dubai, mit 828 Meter der höchste der Welt, stecken gewaltige Mengen Stahl – exakt zugerichtet auch mit Anlagen aus Lörrach. Des Baubooms wegen hat KALTENBACH 2008 in Dubai für Service und Vertrieb eine Tochterfirma gegründet, die den gesamten Nahen Osten mit den Vereinigten Arabischen Emiraten, mit Katar, Oman, Bahrain und Saudi-Arabien betreut.

Acht weitere Vertriebs- und Servicegesellschaften hat KALTENBACH seit den 1970er-Jahren aufgebaut, um nahe bei seinen Kunden zu sein: in England, der Schweiz, in Frankreich, den BeNeLux-Staaten, Österreich, Tschechien und Singapur. England machte 1973 den Anfang. Neben diesen eigenen Gesellschaften kümmern sich 40 Vertretungen in der ganzen Welt für KALTENBACH um Verkauf und Service.

Inzwischen haben sich beim Export die Gewichte zu den BRIC-Staaten verschoben, der Erfolg dort kann sinkende Umsätze in kriselnden Industrieländern zumindest teilweise ausgleichen. BRIC ist das Kürzel für Brasilien, Russland, Indien und China, die für 40 Prozent der Weltbevölkerung und über 20 Prozent der weltweiten Wirtschaftsleistung stehen. KALTENBACH hat bereits 2010 etwa 35 Prozent seiner Umsatzerlöse im Raum von BRIC erzielt und vor allem in Brasilien und dessen Nachbarn in Lateinamerika Kunden gewonnen. Dort zeigt der Schachzug Erfolg, zwei Spanier – sie haben KALTENBACH bis dahin nur in Spanien und Portugal vertreten – mit der

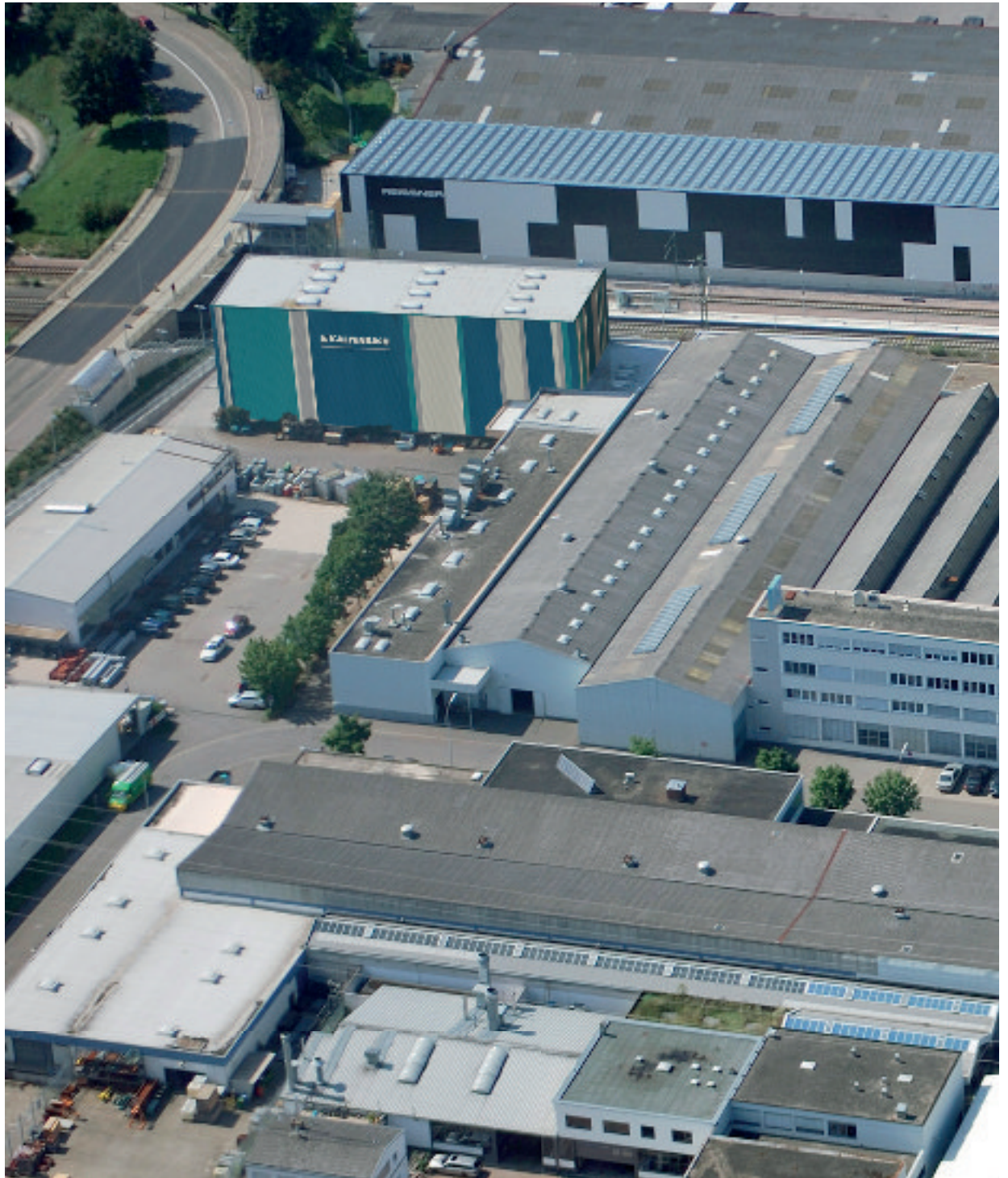


Die Geschäftsführung 2011: (von links) Uwe Reimann (Produktion), Jörg Tetling (Vertrieb), Hans Heinrich Kollmann (Qualitätsmanagement), Valentin Kaltenbach (Geschäftsführung), Jürgen Schönfeld (Entwicklung), Andreas Käußlin (Controlling), Walter Schwald (Service).



2008 hat KALTENBACH größere Produktionsflächen geschaffen. In der neuen Produktionshalle am Blasiring ist diese Portalfräsmaschine für die Komplettbearbeitung von Großteilen installiert.

*Werk 2 am Blasiring
in einer Luftaufnahme
von 2008; oben rechts,
durch die Bahnlinie
getrennt, das frühere
Werk 1, unten rechts
das Domizil des Ver-
ein zur Förderung der
beruflichen Bildung
bbv in den ehemaligen
Räumlichkeiten der
Lebenshilfe.*





Aus 52 Ländern zur Hausmesse IPS



Die IPS bietet die Gelegenheit, Neues bei der Stahlbearbeitung kennen zu lernen. Zur Hausmesse kamen 2011 rund 3.200 Besucher.

Mit der großen Hausmesse „IPS – International Partners in Steel“ beschert KALTENBACH der Stadt Lörrach Gäste aus aller Welt: 3.200 Besucher aus 52 Ländern reisten zur IPS 2011 an, in 18 Hotels buchte KALTENBACH 2.200 Übernachtungen.

Premiere war 1997 – damals mit 150 Besuchern und 5 Mitausstellern. Die achte Auflage, IPS 2011, hat unterstrichen, wie wichtig diese Messe für den Stahlhandel und den Stahlbau geworden ist. In Lörrach studierte die Branche Innovationen und Trends bei der Stahlbearbeitung, geboten von KALTENBACH und 40 Mitausstellern; Exkursionen zu führenden Stahlhändlern in der Schweiz boten Einblick in von moderner Technik geprägte Betriebsabläufe. In den Vordergrund stellte die IPS 2011 die automatische Fertigungssteuerung, mit der die Stahlbearbeitung erheblich effizienter wird. Die höchsten Ansprüche an die IPS stellt KALTENBACH selbst. Rund 80 Mitarbeiter waren 2011 eingebunden, um die Hausmesse perfekt vorzubereiten und über fünf Tage hinweg zu betreuen – auch abends beim Unterhaltungsprogramm im Rund des Spiegelzeltens. Die Gäste sollen Menschen kennenlernen, die KALTENBACH zu einem modernen Familienunternehmen mit starken Produkten machen.



Erschließung des Marktes Brasilien zu betrauen. Gleiche Sprache, ähnliche Mentalität und im Angebot deutsche Wertarbeit: Alles drei zusammen hat ihnen Türen geöffnet.

Qualität überzeugt – auch die alter Maschinen

2011 sind allein aus Lateinamerika 200 Entscheidungsträger aus der Stahlbranche nach Lörrach zur Hausmesse „IPS – International Partners-in-Steel“ gereist. Sie haben sich bei dieser Gelegenheit gerne zeigen lassen, wo KALTENBACH-Anlagen in Betrieb sind – neugierig darauf, wie Deutschland und Europa arbeiten. Bereits seit 1997 demonstriert das Unternehmen mit einer eigenen Messe, was die Marke KALTENBACH zu „Made in Germany“ beisteuert.

Wie hoch und wie geschätzt die Qualität von KALTENBACH-Produkten auch nach vielen Betriebsjahren noch ist, beweist das Schwesterunternehmen Profiltec auf der anderen Seite der Bahnlinie, dem früheren Werk 1. Profiltec saniert gebrauchte Sägen und modernisiert sie. Ihren Erfolg verdankt Profiltec einer enormen Langlebigkeit der Maschinen.

Krisen abfedern und nutzen

Der Erfolg von KALTENBACH bleibt an die Lage der Weltwirtschaft gekoppelt, an Aufbruchstimmung hier und Krisen dort. Aber das Unternehmen hat mit Rückschlägen umzugehen gelernt und die globale Krise des Finanzmarkts 2008 – sie führte 2009 zu einem erheblichen Rückgang bei Umsatz und Belegschaft – besser abgefedert als beispielsweise die Rezession 1992/93, die KALTENBACH so hart traf. Mehr noch: KALTENBACH hat die



Auch Stahlhändler wie das deutsche Unternehmen Hackländer sichern sich für das Zurichten von Profilstahl die Kompetenz von KALTENBACH in Lörrach.



Etwa 30 Mitarbeiter von KALTENBACH sind Auszubildende – im Bild die neuen des Jahres 2011.

Eine starke Belegschaft



Der Betriebsrat: (von links) Günther Jurd, Kai Sadowski, Elke Kasper, Uwe Räuber, Klaus Braun (Vorsitzender), Michael Basler, Anne Pioch, Dogan Yildiz, Oswald Strittmatter (stellvertretender Vorsitzender).

„Ein Unternehmen steht und fällt mit seinen Mitarbeitern“, stellt Klaus Braun klar und fügt hinzu: KALTENBACH könne auf eine starke Belegschaft zählen. Seit 2001 ist Klaus Braun Vorsitzender des neunköpfigen Betriebsrats. Der gelernte Maschinenbaumeister hat sich für diese Aufgabe nicht komplett freistellen lassen; er ist zugleich Umweltbeauftragter des Unternehmens, zuständig für Sicherheit und Gesundheit. KALTENBACH ist gefragt als Arbeitgeber. Der Name hat guten Klang, die Produkte sind interessant und die Arbeitsplätze auf der Höhe der Zeit – nicht nur hinsichtlich Maschinenausstattung und Ergonomie. Im Stammhaus Lörrach mit 300 Beschäftigten finden sich kaum noch Mitarbeiter ohne abgeschlossene Berufsausbildung. Die Betriebszugehörigkeit liegt mit einem Schnitt von 17 Jahren außergewöhnlich hoch. Und KALTENBACH zieht Qualität nach. Wer hier ausgebildet worden sei, könne vergleichsweise sehr viel, weiß Klaus Braun aus seiner Mitarbeit im Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer.

Bereits die Auszubildenden entwickeln ein Gefühl für Zusammengehörigkeit, das KALTENBACH auszeichnet. Sie lernen Valentin Kaltenbach bei Lehrlingsausflügen kennen, sie sitzen bei Weihnachts- und Betriebsfesten im großen Kreis zusammen und können Klaus Braun später vielleicht in seinem Urteil zustimmen: „Wir können froh sein, in einem so menschlich geprägten Familienunternehmen zu arbeiten.“

Es gab Zeiten bei KALTENBACH – vor allem das Jahrzehnt ohne die Familie an der Spitze –, da focht der Betriebsrat hart mit der Geschäftsführung. Reibungspunkte gibt es auch heute. Über die werde aber mit großem Respekt voreinander und mit viel gesundem Menschenverstand diskutiert, betont Klaus Braun. Er sitzt mit zwei weiteren Betriebsräten und Valentin Kaltenbach im Wirtschaftsausschuss zusammen. So kennen sie den Lauf der Geschäfte und Auswirkungen einer Wirtschaftskrise auf KALTENBACH – Probleme, deren Lösung das Mitwirken des Betriebsrats erfordert.

Krise gezielt genutzt: zur Entwicklung neuer Produkte, für das Erschließen des Marktes Lateinamerika und den Kauf der niederländischen Firma Gietart, mit dem KALTENBACH seine Kompetenzen um Strahlen und Konservieren erweitert hat.

Auf die Finanzkrise 2008 folgte 2011 die Krise um den Euro mit sinkendem Wirtschaftswachstum. Erneut wird KALTENBACH flexibel reagieren müssen. Bereits 2011 sind weniger Aufträge eingegangen; zudem machten Kunden wichtige Aufträge rückgängig, weil in der Krise vorsichtig gewordene Banken ihnen die Investition nicht finanzieren wollten. Auch im Jubiläumsjahr 2012 wird KALTENBACH weniger Arbeit haben und deshalb auch weniger Arbeitsplätze.

Im neuen Jahrtausend stark erweitert

1992 verkaufte KALTENBACH das alte Werk 1 westlich der Bahnlinie und konzentrierte alle Arbeit auf das Areal am Blasiring. Hier hat das Unternehmen im Jahr 2000 – in einer zuvor an den Baumarkt „Praktiker“ vermieteten Halle – ein Technologie- und Schulungszentrum eingerichtet. Darin lernen die Kunden Maschinen, Anlagen sowie Mess- und Transportsysteme kennen; hier werden ihre Mitarbeiter für den Umgang mit KALTENBACH-Technologie geschult.

Immer wieder hat KALTENBACH massiv in seinen Maschinenpark und in Informationstechnologie investiert, unter anderem 2005 die EDV auf SAP umgestellt. 2008 hat das Unternehmen mit einem Gruppenumsatz von 100 Mio € ein ausgezeichnetes Geschäftsjahr genutzt, um in Burnhaupt wie

Lörrach die Produktionsflächen zu erweitern. In Lörrach ist eine neue Pulverbeschichtungsanlage und vor allem – selbstverständlich aus Stahl – die neue Produktionshalle entstanden, 3.400 Quadratmeter groß, hell ausgeleuchtet dank der Sheddächer, energieeffizient, optimal mit Frischluft versorgt und mit inzwischen drei Photovoltaik-Anlagen – installierte Leistung 310 kWp – auf dem Dach. Damit war der Platz geschaffen für eine Erweiterung des Maschinenparks mit modernster Technologie: In Betrieb gingen eine Portalfräsmaschine sowie ein vollautomatisches Bearbeitungszentrum mit 32 Palettenplätzen und 300 Werkzeugen.

Zehn Millionen Euro hat das Unternehmen in den Jahren 2006 bis 2008 in den Standort Lörrach investiert. Vergrößerte Kapazitäten und besserer Materialfluss kommen auch dem Prinzip der synchronen Produktion zugute: In den Fließlinien der Montage wird nur das montiert, was auch verkauft ist; Überproduktion soll vermieden werden. Die Erweiterung hat außerdem den Raum geschaffen, um 2010 die Fertigung der Bohrmaschinen sowie Stanz/Scheranlagen von Wateringen in Holland nach Lörrach zu verlagern; Konstruktion, Software-Entwicklung, Montage und Vertrieb sind ebenfalls nach Lörrach umgesiedelt.

Nach Möglichkeit im eigenen Hause produzieren, auch nicht in Länder mit niedrigen Löhnen ausweichen: Das ist immer ein Grundsatz bei KALTENBACH gewesen. Der Betrieb zeichnet sich durch eine hohe Fertigungstiefe aus und kauft nur jene Teile oder Bearbeitungsschritte ein, die andere besser machen. Damit hat das Familienunternehmen breites Know-how im Herstellungsprozess versam-

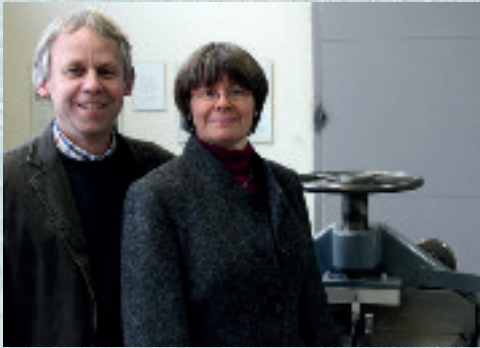
melt, was dann helfen kann, wenn KALTENBACH rasch auf neue Herausforderungen reagieren muss.

Mitarbeiter sind ein Trumpf für KALTENBACH

KALTENBACH kann sich mit dem Standort Lörrach im Konkurrenzkampf behaupten, weil neben modernen Produktionsanlagen die Mitarbeiter ein Trumpf sind. Im Jubiläumsjahr 2012 ist die Belegschaft in Lörrach rund 300 Mitarbeiter stark; sie haben 2011 etwa 60 Millionen Euro Umsatz geschaffen. Die KALTENBACH-Gruppe zählt 510 Beschäftigte und kam 2011 auf 80 Millionen Euro Umsatz. Die Mitarbeiter in Lörrach sind im Schnitt bereits 17 Jahre im Unternehmen beschäftigt. Das spricht für die Qualität der Arbeitsplätze und ein Gefühl der Zusammengehörigkeit, das immer aufs Neue gestärkt wird – bei den traditionellen Weihnachtsfeiern, bei Sommer- oder Herbstfesten und Familientagen mit mehr als 1.000 Besuchern; auch bei Jubilarfeiern oder bei den Ausflügen mit Auszubildenden, wenn Geschäftsführer Valentin Kaltenbach regelmäßig mit unterwegs ist.

In Zeiten guter Konjunktur fällt es auch KALTENBACH nicht leicht, qualifizierte neue Mitarbeiter zu finden. Umso wichtiger ist es, selbst Nachwuchs zu schulen und ins Unternehmen einzugliedern. Zur Belegschaft zählen im Jubiläumsjahr rund 30 Auszubildende: angehende Industriemechaniker, Energieanlagenelektroniker, Mechatroniker, Industriekaufleute. Bis zu drei Studierende der Dualen Hochschule Baden-Württemberg haben ihren Ausbildungsplatz bei KALTENBACH, die

Profiltec – Qualität auch Second Hand



*Michael Holzmann und Beatrice Kaltenbach-Holzmann leiten Profiltec, in der alte Maschinen von KALTENBACH komplett überholt werden.
(Bild: Andreas Holzmann)*

KALTENBACH verbessert fortlaufend seine Sägen und Anlagen, die Kunden ersetzen immer wieder Altes durch Neues. Was ausgemustert wird, landet statt auf dem Schrottplatz häufig wieder in Lörrach: bei der Profiltec Spezialmaschinen GmbH. Ihre zwölf Mitarbeiter bringen gebrauchte Maschinen auf Vordermann und verkaufen sie ein zweites Mal. Denn Qualität und Zuverlässigkeit von KALTENBACH werden gerühmt, Werkzeugmaschinen können über Jahrzehnte hinweg präzise funktionieren. Dass Maschinen aus zweiter Hand gefragt sind, wusste man bei KALTENBACH schon lange. 1996 entschieden Dieter Kaltenbach, sein Schwiegersohn Michael Holzmann und Albert H. Patt, das Überholen alter Maschinen in ein Schwesterunternehmen zu verlagern und dafür eine lange Zeit ruhende Firma wiederzubeleben: Profiltec. Geschäftsführer ist seit Beginn Michael Holzmann, seine Frau Beatrice Kaltenbach-Holzmann Hauptgesellschafterin. Rund 100 alte KALTENBACH-Maschinen – überwiegend Sägen ab Baujahr 1979 – werden bei Profiltec jedes Jahr komplett zerlegt, gereinigt, überholt, mit Neuteilen modernisiert, frisch lackiert. Michael Holzmann kauft sie von Gebrauchtmaschinen-Händlern und aus Konkursen heraus; viele sind Leasing-Rückgänger oder aber von KALTENBACH zurückgenommen, weil Kunden neue Anlagen gekauft haben. Gut 500 alte Maschinen lagern bei Profiltec. Wer günstig zu einer KALTENBACH-Säge kommen will, vielleicht nur eine Zweitmaschine braucht oder sich – als Schlosser beispielsweise – mit einer früheren, noch mechanischen Säge begnügen will, kauft hier ein. Profiltec liefert auch nach Übersee, und manchmal bringen Monteure äußerst farbige Geschichten zurück nach Lörrach: so jene von der ersten KALTENBACH-Anlage im Sudan, die mit dem Blut eines Hammels geweiht und vom Staatspräsidenten in Augenschein genommen wurde. Vor dem Start von Profiltec hat Michael Holzmann für KALTENBACH Neumaschinen entwickelt. Deshalb baut er in den Hallen von Profiltec auch Sondermaschinen, exakt nach Kundenwunsch. Es sind im Übrigen jene Hallen, die Hans Kaltenbach ab 1938 am neuen Firmensitz in Betrieb genommen und wohin er später sogar zu kulturellen Veranstaltungen eingeladen hatte. Auch Michael und Beatrice Holzmann räumen von Zeit zu Zeit eine Halle frei für Konzert, Theater oder Tanz in der Fabrik. Gleich nebenan findet man ein Museum von KALTENBACH mit Geräten und Maschinen aus der Unternehmensgeschichte.

Fachrichtungen sind Maschinenbau, Elektrotechnik und Betriebswirtschaft. Das Unternehmen pflegt zudem eine Bildungspartnerschaft: Realschüler der Freien Evangelischen Schule kommen während einer Technik-Epoche ein halbes Jahr lang jeden Donnerstag in den Betrieb. „Die jungen Leute sehen, dass sie es mit einer hochmodern arbeitenden Branche zu tun haben“, sagt Valentin Kaltenbach.

Vor neuen Herausforderungen – ein Ausblick

KALTENBACH wird nicht nachlassen bei der Ausbildung und die Fortbildung seiner Mitarbeiter forcieren. Immer größeres Know-how sammelt sich im Unternehmen, die Zusammenarbeit intern wird enger, auch die Zusammenarbeit mit Kunden. Es wird in Zukunft noch mehr Information fließen und dafür noch stärker das Internet genutzt. „Wir werden noch enger vernetzt sein: innerhalb des Unternehmens, also auch zwischen den drei Produktionsstandorten Lörrach, Hengelo und Burnhaupt; und enger vernetzt ebenso mit unseren Kunden“, erklärt Valentin Kaltenbach.

Nach der Entwicklung vom Säge-Spezialisten zum Systemanbieter, nach einem enormen Zuwachs an technischen Möglichkeiten hat bei KALTENBACH eine Phase der Konsolidierung begonnen. Wissen und Können werden gefestigt, stärker als bisher wird sich das Unternehmen auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Sollten vom Kunden neue, zusätzliche Bearbeitungstechnologien gefragt werden, wird KALTENBACH sie vornehmlich in Kooperation mit Partnern anbieten.

Beim Verkauf richtet sich das Augenmerk noch stärker auf Emerging Markets, diese rasch



*Eine große Familie:
Die Nachkommen des
1996 verstorbenen
Dieter Kaltenbach und
seiner Frau Christine
(im Bild dritte von
rechts).*

aufstrebenden Länder in verschiedenen Erdteilen. Sie bauen großteils mit Stahl ihre Infrastruktur aus: Stahl für Energieerzeugung und Energietransport; Stahl für Flughäfen, Seehäfen, Eisenbahnen, Lagerhallen und überhaupt für Logistik und Mobilität; Stahl für Wasseraufbereitung, Müllbeseitigung und für Hunderterlei mehr. KALTENBACH muss – im Gefolge seiner Kunden – mit Vertrieb und Service auf diesen Märkten präsent sein, irgendwann vielleicht selbst dort produzieren. Emerging Markets

können KALTENBACH jenen Umsatz bringen, der in hochentwickelten, aber auch von Krisen heimgesuchten Staaten wie denen Europas nicht mehr zu erzielen ist.

Lörrach bleibt in jedem Fall der starke Sitz des Familienunternehmens. Aus seiner Verwurzelung in dieser Region zieht KALTENBACH nach wie vor viel Kraft. Die Stadt, der gesamte Landkreis hat sich für Valentin Kaltenbach als ausgesprochen wirtschaftsfreundlich erwiesen: „Lörrach ist für uns ein phantastischer Standort!“

Quellen-Hinweise:

- D. Kaltenbach, 100 Jahre Maschinenfabrik Kaltenbach, in: Unser Lörrach Bd 18 (1987), S. 59 – 76.
- Jubiläumsschriften von KALTENBACH nach 75 und 100 Jahren.
- KALTENBACH-Museum, Fa. Profiltec, Lörrach
- Stadtarchiv Lörrach: Familienbuch über die Kaltenbachs
- Erinnerungen von Martin Kaltenbach und Paul Hütter

Anmerkungen

- 1) Stadtplan von 1893, Stadtarchiv Lörrach (siehe auch www.loerrach.de – Geoportal)
- 2) Abgebildet in „Lörrach – Landschaft, Geschichte, Kultur“; darin: Hugo Ott: „Lörrachs Weg zur Industriestadt“, Seite 381.
- 3) Die Akten im Stadtarchiv Lörrach geben keinen klaren Aufschluss über die Beschäftigung von Kriegsgefangenen bei Kaltenbach; im Unternehmen selbst gibt es keine Aufzeichnungen. 1949 hatte die Stadtverwaltung dem Landratsamt mitgeteilt, dass über den Weltkrieg hinweg 333 Personen

als Kriegsgefangene oder dienstverpflichtete Arbeiter in Lörrach beschäftigt gewesen seien; auf der Liste mit 25 Betrieben und Landwirten steht allerdings nicht die Maschinenfabrik Hans Kaltenbach (Stadtarchiv, Hauptamt 736). Hingegen ist das Unternehmen als eines von vielen notiert, das sich 1941, 1942 und 1943 an den Unterbringungskosten von Kriegsgefangenen im Haus Herrenstraße 8 beteiligt hat, die das Stadtbauamt regelmäßig abgerechnet hat. (Stadtarchiv, B.1.318)

Die Dieter Kaltenbach-Stiftung

Beatrice Kaltenbach-Holzmann

Dieter Kaltenbach gründete 1968 die Dieter Kaltenbach-Stiftung. In der Satzung wird das Ziel der Stiftung kurz und prägnant zum Ausdruck gebracht: „Die Stiftung soll einen Beitrag bei der Bewältigung der Aufgaben und Probleme leisten, mit denen sich die Menschen und insbesondere die Jugendlichen im Zeitalter der ständig fortschreitenden Technisierung auseinander zu setzen haben. (...) Der Zweck der Stiftung ist die Persönlichkeitsbildung.“

Dieter Kaltenbach war es ein großes Anliegen, Kindern und Jugendlichen Raum zur Verfügung zu stellen, in dem sie eigene Erfahrungen sammeln können. Mit der Gründung der Stiftung wollte er diese Ideen entwickeln und verwirklichen.

*Schlosser-
Lehrlinge bei
ihrer Fahrt
nach München
1975
(Bild: Thomas
Waldhecker)*



Dem ursprünglichen Vorstand gehörten seine Ehefrau Christine Kaltenbach und Felix Hunkler, ein Mitglied der Geschäftsleitung der Firma Hans Kaltenbach, an. Die Anbindung an das Unternehmen war von Anfang an ein zentraler Bestandteil des Konzepts.

Als engagierter Ingenieur sah Dieter Kaltenbach in der fortschreitenden Technisierung des täglichen Lebens neue Herausforderungen, die nur mit einem fundierten Basiswissen bewältigt werden können. Er empfand es als wichtig, Technik auf ihre Ursprünge und Grundideen zurückzuverfolgen. Dieses Basiswissen hat er in späterer Zeit mit dem Wort „Orientierung“ umschrieben.

Anfänglich unterstützte die Stiftung Kinderheime, vergab Stipendien an Studierende und ein Mal im Jahr fuhren die besten Schlosser-Lehrlinge eines Jahrgangs der Gewerbeschule Lörrach für eine Woche nach München, wo u.a. Besuche im Deutschen Museum und in der Oper auf dem Programm standen.

Dieter Kaltenbach erkannte früh, dass die eigentliche Prägung eines Menschen vor der Berufsausbildung bereits abgeschlossen ist. Deshalb entwickelte er die Idee eines Spiel- und Werkplatzes für Kinder im Grundschulalter.

Unterstützt wurde er dabei vom damaligen Oberbürgermeister Egon Hugenschmidt, zu



dem er ein beinahe freundschaftliches Verhältnis hatte. So konnte 1973 das erste Gebäude in Lörrach-Stetten auf dem Grund und Boden der Stadt Lörrach errichtet werden.

Dieter Kaltenbach formulierte sein Anliegen, das er mit diesem Gebäude verband, rückblickend folgendermaßen:

„Der Träger der Stiftung hat sich zum Ziel gesetzt Kindern und Jugendlichen Möglichkeiten zu bieten, sich unter fachkundiger Anleitung mit handwerklichen und künstlerischen Dingen wie Holzschnitzen, Zeichnen, Malen, Töpfern, Hüttenbau, Gartenbau, Kochen usw. zu beschäftigen. Bei der Zusammenstellung des Beschäftigungsprogramms ist man davon ausgegangen, dass die Einführung vielfacher technischer Geräte im alltäglichen Leben eine Vielzahl von Betätigungen und damit auch viele Möglichkeiten zum Sammeln von Erfahrungen grundlegender Art verlorengegangen sind. Als Beispiel sei an die Vielzahl kleiner handwerklicher und landwirtschaftlicher Betriebe, an die Familienhaushalte mit Gemüsegarten, Obstgarten, Kleintierhaltung usw., wie sie bis in die Nachkriegszeit in Funktion waren, erinnert.“⁽¹⁾

Die neugeschaffene Anlage wurde – entsprechend ihrem damaligen Namen – zum „Spiel- und Werkplatz“ von vielen Kindern aus Stetten und der weiteren Umgebung. In den Anfängen lag der Schwerpunkt bei Kindern und Jugendlichen zwischen 7 und 14 Jahren. Das zweckmäßige Gebäude umfasste einen großen Raum zum Spielen, Werken, Feste feiern, eine Töpferei, Schreinerei und eine Küche. Von 1973-1979 leiteten Helmut und Gertrud Hesse den Spiel- und Werkplatz.

Auf dem Außengelände konnten die Kinder Hütten bauen und in den Hütten auf einem Holzherd ihre Speisen zubereiten.

Getreide und Gemüse wurde mit den Kindern angebaut und geerntet. Dieter Kaltenbach konstruierte astronomische Geräte, um die Himmelsbewegungen für Erwachsene und Kinder sichtbar und begreifbar zu machen.

Jeden Tag brannte ein Feuer im Garten. In einem Wasserbecken wurden selbstgebaute Rindenschiffchen erprobt und fahren gelassen. Windräder wurden gebaut und technisch ständig verfeinert. So waren alle Naturelemente auf dem Platz erfahrbar.

1978 wurde ein weiteres Gebäude errichtet und der handwerkliche Bereich durch zusätzliche Werkstätten erweitert. Die Schreinerei wurde vergrößert, komplett hinzu kamen eine Metallwerkstatt mit Schmiede und Gießerei, ein großer Raum zum Werken und Feiern sowie eine Küche. Das Angebot umfasste handwerkliche Tätigkeiten, Malen, Handarbeiten, Musizieren. Die Anlage erhielt mit der Einweihung den Namen „Zentrum für Spielen und Gestalten“.

Mit dem neuen Gebäude begann auch die Kooperation mit der Volkshochschule der Stadt Lörrach, wobei die Veranstaltungen des Fachbereichs Gestaltung der Volkshochschule eigenverantwortlich durchgeführt wurden. Auch Erwachsene erhielten nun die Möglichkeit sich handwerklich und künstlerisch in ihrer Freizeit zu betätigen. Dieter Kaltenbach umschrieb die Zielrichtung des neuen Gebäudes wie folgt: „Das Zentrum für Spielen und Gestalten ist bemüht, seine Aktivitäten so zu gestalten, dass die Teilnehmer ihre kreativen Fähigkeiten ken-



Ermittlung der Sonnenzeit



Freude mit selbstgebauten Windrädern



Buntes Treiben beim Sommerfest mit Dieter Kaltenbach auf hohen Stelzen.

nenlernen können und dadurch eine Bereicherung ihres Lebens erfahren.“⁽²⁾

Frieder Kaltenbach, ein Verwandter von Dieter Kaltenbach und Astrid Witt waren als Leiter für die Umsetzung der Ideen des Stifters vor Ort verantwortlich.

Im Laufe der Zeit reichte der vorhandene Platz nicht mehr aus. 1986 wurde deshalb das dritte Gebäude im Norden des Geländes errichtet, wobei zwei große Mehrzweckräume mit Küche und mehrere Ateliers entstanden. Mit der räumlichen Vergrößerung ging eine Erweiterung des Aufgabenbereichs einher. Verschiedene Arbeitsgruppen wurden gegründet, z.B. für Orchesterspiel und für wissenschaftliche Interessengebiete wie Astronomie und Geologie.

Die pädagogische Leitung übernahm Dr. Inge Kayser-Wegmann. Frieder Kaltenbach leitete die Verwaltung. In der Rede zur Einweihung am 28. Juni 1986 beschrieb Dieter Kaltenbach seine Motivation wie folgt: „Viele Menschen, die sich bewusst um die Gestaltung ihrer Freizeit bemühen, geht es indessen heute weniger darum, möglichst viele Dinge von möglichst hoher Qualität zu erleben, als vielmehr um einen Ausgleich, um Ergänzung zu dem, was ihnen in der übrigen Zeit obliegt und möglich ist, in Schule, im Beruf und zu Hause.“

1986 wurde ferner ein Kinderhort eingerichtet, der den Kindern nach der Schule die Möglichkeit gab, warmes Essen, Hausaufgabenunterstützung und sinnvolle Freizeitgestaltung außerhalb des häuslichen Umfeldes, zu erhalten.

1996, nach dem Tod von Dieter Kaltenbach, übernahm seine Ehefrau Christine Kaltenbach den Vorsitz der Stiftung, Valentin

Kaltenbach trat in den Vorstand ein. 11 Jahre führte Christine Kaltenbach, gemeinsam mit der Leitung des Zentrums für Spielen und Gestalten, die Geschäfte der Stiftung. 2007 traten die Kinder Beatrice Kaltenbach-Holzmann und Sebastian Kaltenbach in den Vorstand der Stiftung ein. Andreas Käufelin wurde als Mitglied der Geschäftsleitung der Firma Kaltenbach ebenfalls in den Vorstand aufgenommen. Dem Beirat gehören von Anfang Prof. Martin Kaltenbach und Dr. Dorothee Kaltenbach an. Seit 2008 ist Joachim Sproß Geschäftsführer der Stiftung.

Heute liegen die Angebote der Dieter Kaltenbach-Stiftung in den Bereichen Jugendhilfe, Kulturarbeit und Erwachsenenbildung.

Die Leitsätze der Dieter Kaltenbach-Stiftung:

Die Stiftung:

- *bietet Raum, um sich durch Spielen, Gestalten, Erleben und Begegnen im Leben besser orientieren zu können,*
- *ist eine lebendige Begegnungsstätte und ist offen für Menschen jedweder Herkunft,*
- *hat ihren Schwerpunkt in der Arbeit mit Menschen zwischen 3 und 16 Jahren,*
- *verfolgt das Ziel, durch frühes Heranführen an Handwerkstechniken junge Menschen persönlich zu bilden,*
- *strebt ein partnerschaftliches Verhältnis mit seinen Mitarbeitern an, das durch Vertrauen, Respekt und Offenheit geprägt ist,*
- *verfolgt das Ziel, ihren Mitarbeitern attraktive Arbeitsplätze zu bieten,*
- *hat ihren regionalen Schwerpunkt im südlichen Landkreis Lörrach,*
- *arbeitet eng mit Kommunen und der Privatwirtschaft zusammen,*
- *ist bestrebt, wirtschaftlich unabhängig zu bleiben.*



Das Team der Dieter Kaltenbach-Stiftung unter der Leitung von Joachim Sproß (zweiter von links)



Mitarbeiter des Kulturparks Tutti Kiesi in Rheinfelden unter Leitung von Frieder Kaltenach (rechts)



von links: Joachim Sproß (Geschäftsführer), Beatrice Kaltenbach-Holzmann (Vorstand), Andreas Käufflin (Vorstand), Christine Kaltenbach (Beirat), Valentin Kaltenbach (Vorstand), Sebastian Kaltenbach (Vorstand)

Der Fachbereich „Gestaltung“ der Volkshochschule bietet im Semester ca. 80 Kurse für Kinder/Jugendliche und Erwachsene an. Der Kinderhort betreut täglich ca. 50 Kinder. Die Ganztagsbildung für Grundschul Kinder erfolgt in Zusammenarbeit mit der Fridolinsschule, Lörrach, der Dr. Max-Metzger-Schule in Schopfheim und der Hans-Thoma-Schule in Rheinfelden, die im Verantwortungsbereich von Tutti Kiesel liegt.

In Lörrach konzentriert sich die pädagogische Arbeit mit Jugendlichen auf die Stadtteiljugendräume Hauingen, Haagen und Brombach sowie auf die Mobile Jugendarbeit. Im Rahmen der Kinder- und Jugendarbeit werden offene Werkstätten mit Töpfern, Metallarbeiten, Holzwerken und Musik angeboten. Zudem besuchen viele Schulklassen das Zentrum für Spielen und Gestalten, um in den Werkstätten oder in den Räumen unterschiedlichste Angebote im Bereich Kreativität, Werken, Natur oder soziales Miteinander zu nutzen. Komplettiert wird das Angebot für Jugendliche mit dem Betreuten Wohnen für junge Menschen von 15 bis 20 Jahren.

In den Städten Weil am Rhein und Kandern werden Jugendräume in den Stadtteilen betreut. Die Mobile Jugendarbeit richtet sich an Jugendliche, die sich im öffentlichen Raum aufhalten. Die sozialarbeiterische Versorgung an Schulen (Schulsozialarbeit) findet in Kooperation mit dem Schulzentrum Steinen und der Grund- und Hauptschule Kandern statt.

In Rheinfelden betreibt die Dieter Kaltenbach-Stiftung, unter der Leitung von Frieder Kaltenbach, den Kulturpark „Tutti Kiesel“. Tutti Kiesel knüpft an die Ursprünge des Spiel- und



Der Nordbau der Dieter Kaltenbach-Stiftung nach der Renovierung 2010.

Werkplatzes mit Hüttenbau und kulturellen Aktivitäten und Angeboten für Kinder an.

Neben den Kooperationspartnern der öffentlichen Hand (Landkreis, Städte und Gemeinden) entstehen Kooperationen mit Wirtschaftsunternehmen aus der Region. Mit dem Unternehmen Roche Pharma AG sind im Rahmen der Vereinbarkeit Familie-Beruf neue Angebote geschaffen worden, unter anderem ist der Grundstein für ein Kinderhaus in Grenzach-Wyhlen gelegt worden. Dort werden ab 2012 (Klein-) Kinder von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterschiedlicher Unternehmen betreut.

In allen Stiftungs-Bereichen finden die Kernanliegen Spielen, Gestalten, Erleben und Begegnen in unterschiedlicher Ausprägung und Intensität statt. Die Arbeit in der Dieter Kaltenbach-Stiftung wird derzeit von 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geleistet.

Die Dieter Kaltenbach-Stiftung ist im Laufe ihrer Geschichte Teil des Kulturlebens im südlichen Landkreis Lörrach geworden und hat besonders jungen Menschen grundlegende Erfahrungsmöglichkeiten eröffnet.

Anmerkungen:

- 1) Referat, Entwicklung und Konzeption, 23.10.1990
- 2) Ebenda

Der Verein zur Förderung der beruflichen Bildung bbv

Valentin Kaltenbach

Der Verein zur Förderung der beruflichen Bildung Lörrach e.V. (bbv) hat sich zum Ziel gesetzt, die berufliche Aus- und Weiterbildung aktiv zu fördern. Im Rahmen der Bildungsmaßnahmen werden Jugendliche und Erwachsene weiterqualifiziert, um ihre Chancen im Arbeitsleben zu erhöhen. Die Vermittlung von Qualifikationen erfolgt ganzheitlich, d.h. sowohl in fachlicher, methodischer als auch in persönlicher und sozialer Hinsicht.

Der bbv ist ein seit vielen Jahren anerkanntes Ausbildungszentrum im Landkreis Lörrach. Es werden Ausbildungen, Umschulungen und Weiterbildungen in den Bereichen Metalltechnik, Elektronik, Lagerlogistik und im kaufmännischen Bereich angeboten. Die Bildungsangebote des bbv umfassen eine fachtheoretische und fachpraktische Ausbildung, eingebunden in eine sozialpädagogische Begleitung.

Leitbild

Das Leitbild des Vereins wurde von dem Gründer Dieter Kaltenbach sehr weitsichtig gefasst und ist vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels heute aktueller denn je.

Auszug aus der Satzung:

„... Das Ziel des Vereins zur Förderung der beruflichen Bildung Lörrach e.V. ist Arbeits-

losigkeit bzw. deren negative Folgen dadurch zu verhindern, dass der Eintritt in einen Beruf durch entsprechende Bildungsmaßnahmen erleichtert bzw. ermöglicht wird. Dies soll erreicht werden durch Förderung und Schaffung zusätzlicher Ausbildungsplätze sowie durch weitere Bildungsmaßnahmen, die sich im Zusammenhang mit der Betreuung arbeitsloser Jugendlicher ergeben.“

Dabei ist die Vermittlung von Schlüsselkompetenzen und Qualifikationen in den vier Dimensionen Fachlichkeit, methodisches Vorgehen, soziale Kompetenz und persönliche Kompetenz von großer Bedeutung. Hierzu zählen sowohl theoretische als auch praktische Kenntnisse und Fähigkeiten. Die praktischen Kenntnisse werden an Übungswerkstätten und an produktiven Auftragsarbeiten vermittelt.

Historie

Am 25. Mai 1976 wurde der bbv von Dieter Kaltenbach zusammen mit Unternehmern aus der Region und der Unterstützung durch das Landratsamt und Arbeitsamt Lörrach gegründet.

Der Gründungsvorstand setzte sich wie folgt zusammen: Erster Vorsitzender: Dieter Kaltenbach (Unternehmer), Stellv. Vorsitzender/Schriftführer: Wolfgang Keller (Kreisoberamts-



rat, Landratsamt Lörrach), Schatzmeister: Heinrich Höcklin (Direktor, KBC Lörrach).

Da damals die geburtenstarken Jahrgänge auf den Ausbildungsmarkt drängten, schuf der Verein als Erstes zusätzliche Ausbildungsplätze im Metallbereich. Dieter Kaltenbach gründete nicht nur den Verein, sondern stellte auch die erforderlichen Mittel wie Maschinen, Werkzeuge und Räumlichkeiten zur Verfügung.

Seine erste Heimat fand der bbv in Lörrach in der Schwarzwaldstraße 17 mit einem Ausbilder und fünf Kursteilnehmern.

1979 wurden die Räumlichkeiten im Blasiring 5-7 (ehemals Baumarkt Praktiker) bezogen.

Die Räumlichkeiten des bbv waren von 1979 bis 2008 im Blasiring 7 in Lörrach.

1983 wurden die ersten vier Auszubildende bzw. Umschüler als Industriemechaniker eingestellt.

1990 erweiterte der bbv sein Angebot mit der Ausbildung im Fachbereich Elektrotechnik.

1997 übernahm nach dem Tod des Gründers Dieter Kaltenbach sein Sohn Valentin Kaltenbach den Vorsitz im Vereinsvorstand. Als weitere Vorstandsmitglieder wurden Hans Heinrich Kollmann und Kurt Bang ernannt. Die Geschäftsführung wurde Norbert Uttner übertragen.

2005 wurde erstmals in Kooperation mit anderen Bildungsträgern wie dem VJB (Verein zur Förderung der Jugend- und Berufshilfe), dem SAK Lörrach (Sozialer Arbeitskreis), dem PVD-Lörrach (Zweckbetrieb des AGJ-Fachverbandes für Prävention und Rehabilitation) und dem JWW (Jugend - Weiterbildung - Wiedereingliederung) in Weil am Rhein mit einer sogenannten „Berufsausbildung in überbetrieblichen

Einrichtungen“ (BAE-Ausbildung) begonnen.

Begleitend zur fachlichen Ausbildung wurden nun die Teilnehmer bei Bedarf auch in sozialpädagogischer Hinsicht betreut. Speziell bei der Bewältigung von Alltagsfragen und bei eventuellen Lernschwierigkeiten konnte durch die pädagogische Betreuung wertvolle Unterstützung gegeben werden. Dieses Konzept hat sich bewährt und wird bis heute fortgeführt.

2006 wurde der bbv nach DIN ISO 9001 zertifiziert und nach AZWV (Bildungsträgerzertifizierung) zugelassen. Diese Zertifizierung war erforderlich, um den steigenden Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber gerecht zu werden. Gleichzeitig wurden durch das eingerichtete Qualitätsmanagement die Lehr- und Lernprozesse fortlaufend den sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst.

2007 hat der Verein vor dem Hintergrund des zunehmenden Fachkräftemangels das Ausbildungsangebot um die Berufe Fachlagerist und Fachkraft Lagerlogistik, Betriebstechnik, Teilezurichter, Maschinen- und Anlagenführer sowie Industriekaufleute erweitert.

2009 konnte nach umfangreichen Umbaumaßnahmen das ehemalige Gebäude der Lebenshilfe in der Robert-Bosch-Straße in Lörrach bezogen werden. Dies war durch die ständig steigende Teilnehmerzahl dringend erforderlich geworden.

2011 erfolgte durch den Aufbau einer bbv-eigenen Kantine ein weiterer Schritt zur ganzheitlichen Betreuung der Teilnehmer. Um den hohen EU-Auflagen zu genügen, erfolgte eine komplette Erneuerung der gesamten Küche. Mit dem Angebot kann den Teilnehmern die Wichtigkeit einer ausgewogenen und gesunden Er-



Die Räumlichkeiten des bbv in der Robert-Bosch-Straße 3 in Lörrach seit 2009.



Vorstand und Geschäftsführung des bbv (v.l.n.r.): Kurt Bang, Norbert Uttner, (Geschäftsführung) Hans Heinrich Kollmann und Valentin Kaltenbach.

nahrung vermittelt werden. Die bbv-Kantine ist heute Werks-Kantine für bbv-Teilnehmer sowie für Mitarbeiter und Besucher der Firma Kaltenbach. Mittlerweile werden in der bbv-Kantine täglich über 350 Essen zubereitet und zusätzlich an kleinere Schulen und Kindergärten im Landkreis Lörrach ausgeliefert.

Die Ausbildungsberufe

Entsprechend den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes im Landkreis Lörrach haben sich die Ausbildungsschwerpunkte in den zurückliegenden Jahren stetig verändert und erweitert. Begonnen hat der bbv 1976 mit der Ausbildung im Bereich der Metallbearbeitung. Heute umfasst das Aus- und Weiterbildungsangebot die folgenden Fachrichtungen:

- Industriemechaniker/in
- Maschinenbediener/in
- Teilezurichter/in
- Elektroniker/in
- Industrieelektriker/in
- Mechatroniker/in
- Fachlagerist/in
- Fachkraft für Lagerlogistik
- Koch/Köchin
- Industriekaufmann/-frau

Für alle Fachrichtungen stehen qualifizierte Ausbilder und Lehrkräfte zur Verfügung. Ein umfangreicher Maschinenpark sowie umfassende Lernmittel bilden die Grundlage für eine gute Ausbildung.

Der bbv hat ein großes Interesse, dass die Teilnehmer nach bestandener Abschlussprüfung einen qualifizierten Arbeitsplatz auf dem Ersten

Arbeitsmarkt finden. Als Hilfestellung wird vor Abschluss der Ausbildung ein Bewerbungstraining durchgeführt.

Die Vermittlungsquote in ein Arbeitsverhältnis liegt je nach Fachrichtung zwischen 70 und 90%. Seit der Gründung des bbv haben insgesamt rund 4.500 Teilnehmer die unterschiedlichsten Aus- und Weiterbildungsangebote durchlaufen. Durch das erweiterte Angebot ist die Teilnehmerzahl in den letzten Jahren stetig gestiegen. Inzwischen legen jährlich ca. 140 Teilnehmer bei der IHK Hochrhein-Bodensee entsprechende Prüfungen ab, wodurch der bbv im Landkreis Lörrach zu den führenden Ausbildungseinrichtungen zählt.

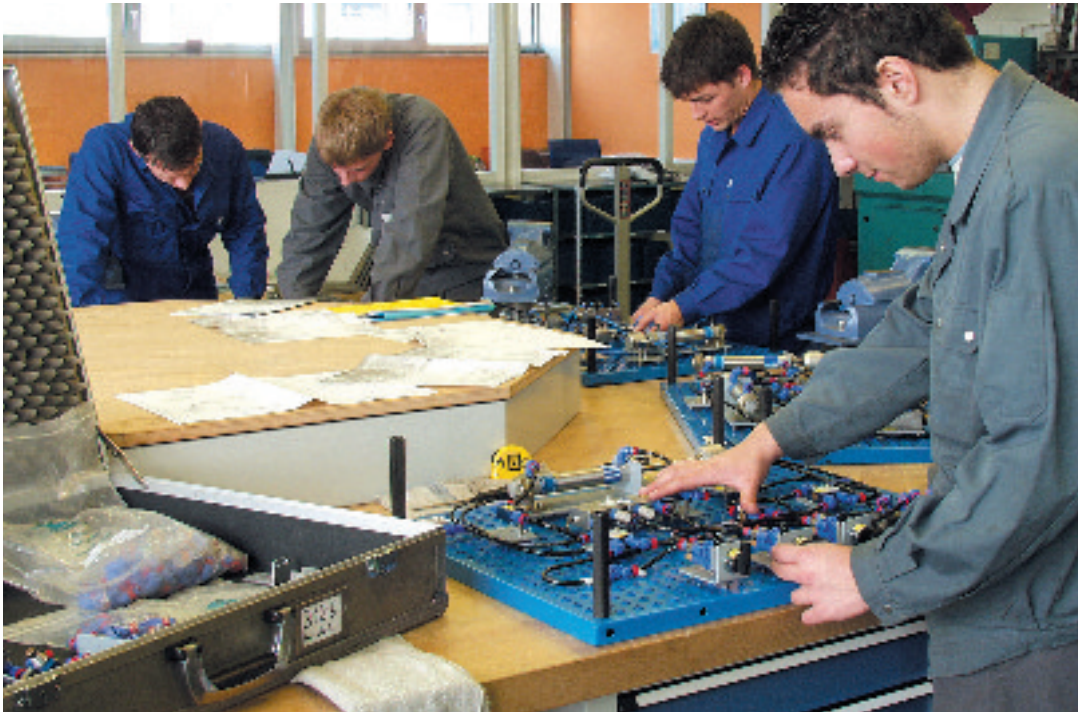
Sonstige Aktivitäten des Vereins

Außerhalb der täglichen Vermittlung von Kompetenzen unternimmt der bbv zahlreiche Aktivitäten, um die Persönlichkeitsbildung und Sozialkompetenz der Teilnehmer zu fördern. Hierzu zählen Hüttenwochenenden in den Schweizer Alpen, die bbv-eigene Weihnachtsfeier und verschiedene Ausflüge.

Darüber hinaus unterhält der bbv Kooperationen mit Schulen und Messeveranstaltern, um bereits Schülern eine Unterstützung bei der Berufsorientierung zu geben. Der Verein engagiert sich entsprechend an Veranstaltungen wie den Science Days im Europapark Rust, der Regio-Messe in Lörrach und dem Herbstlichterfest in Weil am Rhein. Mit der Freien Evangelischen Schule in Lörrach betreibt der bbv eine enge Kooperation, um den Schülern der 8. Klasse Realschule im Rahmen des Technikunterrichtes eine entsprechende Berufsorientierung zu bieten.



Die Kursteilnehmer überprüfen die Verdrahtung eines Maschinenschalt-schranks.



Auszubildende beim Aufbau von pneumatischen Schaltungen.

Impressum Katalog:

Heft 15: (2012)

Herausgeber:

Markus Moehring, Valentin Kaltenbach

Bildnachweis:

Die Rechte der Fotos und Abbildungen in diesem Lörracher Heft liegen, wenn nicht anders angegeben, bei KALTENBACH GmbH + Co. KG

Gestaltung & Satz:

CR-VISION, Lörrach

Druck:

Straub Druck + Medien AG, Schramberg

Verlag Waldemar Lutz, Lörrach 2012

© Museum am Burghof Lörrach;

Firma und Familie Kaltenbach

ISBN 978-3-922107-94-1

Weitere Informationen finden Sie unter

KALTENBACH GmbH + Co. KG

www.kaltenbach.de

Profiltec Spezialmaschinen GmbH

www.profiltec.de

Dieter Kaltenbach-Stiftung

www.kaltenbach-stiftung.de

Berufsbildungsverein bbv

www.bbv-loerrach.de

Museum am Burghof/Dreiländermuseum Lörrach

www.museum-loerrach.de



Lörracher Hefte – rote Schriftenreihe des Museums am Burghof/Dreiländermuseum Lörrach

bisher erschienen:

- Heft 1: Zwischen zwei Welten – Türkisches Leben in Lörrach (1996)*
- Heft 2: Berühmte Expressionisten – Werke aus der Sammlung des Museums am Burghof (1997)*
- Heft 3: Lörrach 1848/49 – Essays, Biographien, Dokumente, Projekte (1998)*
- Heft 5: Halt Landesgrenze! Schmuggel und Grenzentwicklung im Dreiländereck (2000)*
- Heft 6: Gedruckte Träume – 250 Jahre KBC Lörrach (2003)*
- Heft 7: Jüdisches Leben in Lörrach/Vergangenheit – Gegenwart – Zukunft (2007)*
- Heft 8: Stetten und seine Geschichte – Aufsätze und Forschungsbeiträge (2008)*
- Heft 9: entartet – zerstört – rekonstruiert – Die Sammlung „Cohen-Umbach-Vogts“ (2008)*
- Heft 10: Der Oberrhein um 1900/ Le Rhin supérieur vers 1900 (2009)*
- Heft 11: Johann Peter Hebel – Bewegter Geist, bewegtes Leben (2010)*
- Heft 12: August Babberger – Der badische Expressionist (2010)*
- Heft 13: Max Laeuger – Die Sammlung in Lörrach (2011)*
- Heft 14: Gottfried Legler – Ein Künstlerleben (2011)*
- Heft 15: KALTENBACH – Aus Lörrach in die Welt (2012)*

Herausgeber der Reihe: Markus Moehring