

Erfolge und Enttäuschungen: 1976–1989

Der Anruf – Neues Kapitel Siebdruck – Die Nancy-Mission – Frischer Schwung in der Maschinenfabrik – Zuwachs durch ALFRA – Stoßdämpfer für Mercedes – Die GTU oder: Letzter Versuch mit Polyester – Einstieg in die Umwelttechnik – Die Fischmastfabrik oder: Des Adligen leere Versprechungen – Aller schlechten Dinge sind drei

Im Sommer 1976 klingelte in der Firma Thieme das Telefon. Am anderen Ende der Leitung war Dr. Otto Deutelmoser, Vorstand der Baden-Württembergischen Bank. Thieme kannte ihn gut. Schon in den 1960er Jahren, als Deutelmoser noch Direktor der Freiburger Commerzbank gewesen war, hatte Deutelmoser ihm immer wieder mit günstigen Krediten geholfen. Danach hatte Deutelmoser bei verschiedenen anderen Banken in leitender Position gearbeitet, ehe er Mitte der 1970er Jahre zur Baden-Württembergischen Bank gewechselt war. Stets war Thieme ihm gefolgt und hatte die Bank, zu der Deutelmoser gewechselt war, jeweils zu seiner Hausbank gemacht. Was Deutelmoser sagte, hatte daher bei Thieme und Bader, dessen Vorgesetzter er in den 1960er Jahren gewesen war, Gewicht.

Ein Anruf, nichts weiter, aber doch so wichtig für die Firma: In Bietigheim-Bissingen, eröffnete Deutelmoser, gebe es einen Hersteller von Siebdruckmaschinen namens ZEICO. Er sei finanziell sehr angeschlagen, was seiner Meinung nach daran liege, dass diese Firma nicht wirklich etwas von Maschinenbau verstehe. Thieme solle sie sich doch einmal etwas genauer anschauen. Möglicherweise könne er ja die Maschine bauen, und das vermutlich besser als ZEICO. In Thiemes Kopf begann es zu arbeiten: Vielleicht war dies das eigene Produkt, von dem er seit längerem träumte, erst recht nach dem

gescheiterten Projekt mit den Lebkuchenmaschinen. Vielleicht war dies die Gelegenheit, die man beim Schopfe packen musste.

Nur wenige Tage nach dem Anruf von Deutelmoser fuhren Thieme und Bader nach Bietigheim, um die Firma näher zu inspizieren. Die Entscheidung fiel nicht schwer: „Ich hab’ mir das angeschaut und hab’ gewusst: Diese Maschine können wir bauen“, erinnert sich Thieme. Innerhalb von wenigen Tagen nach dem Besuch war der Entschluss gefasst, die Produktionsanlagen zu erwerben. Man kaufte sie der Baden-Württembergischen Bank ab, in deren Besitz sie mittlerweile übergegangen waren. Der Verkauf der Maschinen blieb allerdings zunächst in den Händen von Zeiler, dem alten Firmeninhaber.



WERNER THIEME IN SEINEM BÜRO ANFANG DER 1980ER JAHRE. AN DIESEM SCHREIBTISCH ERREICHTE IHN 1976 AUCH DER ANRUF VON HAUSBANKIER OTTO DEUTELMOSER, DER DEN GANG DER FIRMENGESCHICHTE IN EINE NEUE RICHTUNG LENKTE.

Ein neues Kapitel der Firmengeschichte war aufgeschlagen. Ahnte man, dass der Kauf der ZEICO die Maschinenfabrik entscheidend voranbringen würde? Die Maschinenfabrik hatte neuen Schwung durchaus nötig. Die Fertigung von Maschinenteilen auf der Basis von Lohnaufträgen erwies sich als immer problematischer, da die Kunden von Thieme – einem allgemeinen Trend folgend – zunehmend dazu übergingen, komplette Maschinen anstelle von Einzelteilen oder Baugruppen nachzufragen. Der Umsatz im Maschinenbereich war folglich in den frühen 1970er Jahren, mit Ausnahme des recht erfolgreichen Jahres 1974, weitgehend stagniert; seit 1970 wurde der größere Teil des Umsatzes in der Kunststofffabrik getätigt. Die Maschinenfabrik konnte also frisches Blut in Form eines neuen Produkts gut gebrauchen.

Allerdings: Wie bei Markteintritten üblich, gab es zunächst Anlaufschwierigkeiten. Zuerst galt es, aus den Produktionsteilen und -zeichnungen, die Thieme und Bader nach Freiburg gebracht hatten, eine komplette, funktionsfähige Maschine zu bauen. Was lag näher, als sich eine Maschine von ZEICO, die bereits in Betrieb war, genauer anzuschauen? Also wurde Karl Kölblin von der Konstruktionsabteilung der Maschinenfabrik mit der Mission betraut, nach Nancy zu fahren, wo die erste Maschine von ZEICO stand. Mit dem entsprechenden Wissen im Gepäck reiste er wieder nach Teningen zurück und konnte jetzt die entscheidenden Tipps geben, worauf man beim Bau der Maschine zu achten habe. Zwei Jahre später war die Firma am Ziel: 1978 präsentierte Thieme auf einer Messe in Paris der Fachwelt stolz die erste eigene Siebdruckmaschine.

Doch die Konstruktion der Maschine war nicht die einzige Herausforderung. Auch der Vertrieb musste neu organisiert werden, nachdem sich innerhalb eines Jahres herausgestellt hatte, dass die



AUS DEN ANFÄNGEN DER SIEBDRUCKÄRA: DER THIEME-HALBAUTOMAT TYPE 3000 ENDE DER 1970ER JAHRE.

Zusammenarbeit mit Zeiler nicht funktionierte. Der Verkauf wurde deshalb kurzerhand in eigene Regie überführt. Während der Vertrieb in Deutschland durch Vertragshändler erfolgte, fand man in der Firma Du Buit in Paris und der Firma Mahler in London zwei gute Vertretungen für den französischen beziehungsweise britischen Markt. Bald folgten weitere Vertretungen in Finnland, Schweden und Dänemark.

Allmählich kam der Motor ins Laufen. Thieme war zwar der jüngste und kleinste Anbieter von Siebdruckmaschinen auf dem europäischen Markt, der von Firmen wie der schwedischen Svecia und der italienischen Sias dominiert wurde, die über langjährige Erfahrung auf dem Siebdruckgebiet verfügten. Thieme wurde daher an-

fänglich als Kopierer verlacht. Doch allmählich machte sich Thieme bei der Hauptkundschaft im grafischen Gewerbe einen guten Namen: Die Qualität der Maschinen, die Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit der Firma, der gute Service – all das lernte die Kundschaft zu schätzen. Fast zwangsläufig stiegen die Umsätze im Maschinenbereich wieder: von 1.526.000 Euro im Jahr 1976 auf 6.754.000 Euro im Jahr 1985, eine Steigerung um fast 250 Prozent.

Ein weiterer wichtiger Schritt folgte 1986: Man hatte erfahren, dass die Druckmaschinenfabrik Albert-Frankenthal AG ihre Siebdruck-Tochterfirma ALFRA in Würzburg verkaufen wollte – eine gu-



ALLE JAHRE WIEDER, SO AUCH 1982, PRäSENTIERT(E) THIEME SEINE SIEBDRUCKMASCHINEN AUF DER BRANCHENMESSE DRUPA IN DÜSSELDORF.

te Gelegenheit für Thieme, das eigene Sortiment und den Kundstamm zu erweitern. Nach langen Verhandlungen gelang es Thieme, das Siebdruckprogramm der ALFRA für 400.000 DM zu erwerben. Jetzt hatte man ein breites Programm von acht verschiedenen Maschinentypen, das erstmals auch zwei Vollautomaten umfasste. Außerdem bot Thieme zwei Trockner und eine Rakelschleifmaschine

an. Durch die Übernahme von ALFRA stiegen die Umsätze im Maschinenbereich ein weiteres Mal um drei Millionen Euro. Auch wenn für Thieme das „goldene Zeitalter“ im Siebdruckbereich erst noch bevorstand: Der Einstieg in den Siebdruckmarkt war innerhalb eines Jahrzehnts geglückt.

Inzwischen hatten sich auch in der Kunststofffabrik entscheidende Veränderungen ergeben. Das Polyurethan-Geschäft hatte im Laufe der 1970er Jahre die Herstellung von GFK-Polyester schrittweise an Bedeutung übertrumpft. 1982 betrat die Kunststofffabrik in der Polyurethanproduktion ein neues Terrain: Sie ergänzte ihr Programm um die Herstellung von energieabsorbierenden Schäumen (PUR-EAS). Das ermöglichte die Fabrikation von energieabsorbierenden Teilen (EA-Teile). Insbesondere die Automobilindustrie hatte daran großes Interesse. So konnten EA-Teile in den Stoßdämpfer eingebaut werden, um die Aufprallwucht bei Zusammenstößen zu verringern. In der Tat gelang es Thieme, auf diesem wichtigen Markt Fuß zu fassen: Man belieferte mit Dynamit Nobel und Peguform zwei wichtige Systemzulieferer von Mercedes. Bald waren, was freilich kaum einer wusste, auf Deutschlands Straßen zahlreiche Mercedes-Fahrzeuge unterwegs, deren Stoßdämpfer mit einem Kunststoffkern von Thieme ausgestattet waren.

Dennoch startete Thieme auch in der Polyesterproduktion in den 1980er Jahren noch einmal ein letztes größeres Projekt. Es nahm seinen Ausgang im Industriegeschäft, bei dem Thieme im Zuge seiner Bemühungen, von Graf unabhängiger zu werden, im Laufe der 1970er Jahre nach und nach hatte Fuß fassen können. So hatte man beispielsweise mit dem Einverständnis von Graf Großbehälter an die BASF verkauft. Warum sollte man also nicht auch im GFK-Bereich eines Tages vollkommen unabhängig werden? Es bedurfte jedoch ei-