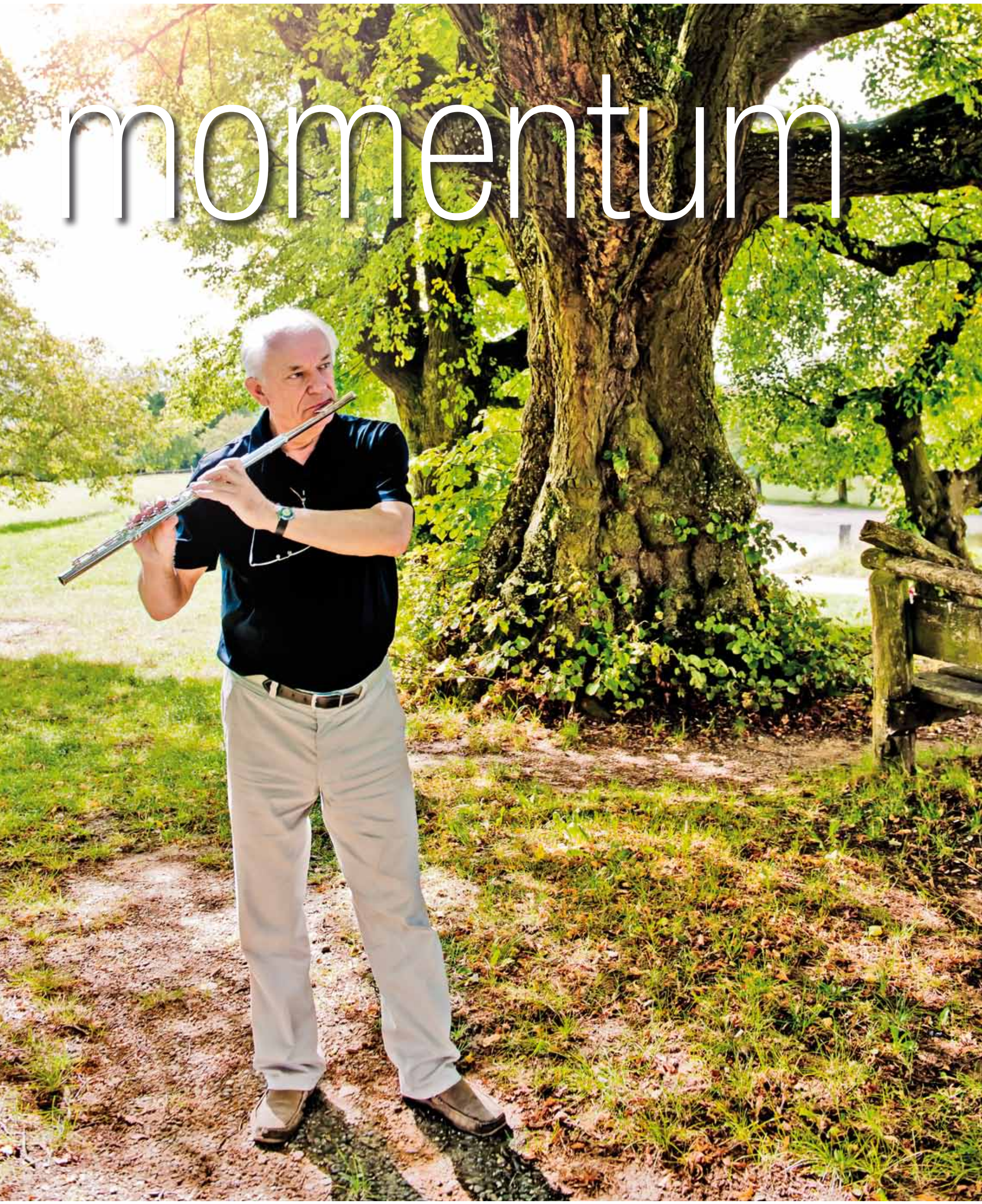
JUBILÄUMSZEITUNG ZUM 160-JÄHRIGEN BESTEHEN DER C. HAFNER GMBH + CO. KG

160 JAHRE C. HAFNER GOLD- UND SILBERSCHEIDEANSTALT

momentum



160 Jahre C. HAFNER

DIE WELT IN GOLD

Liebe Leserin, lieber Leser

Unser Unternehmen, die C. HAFNER GmbH + Co. KG feiert ihr 160-jähriges Bestehen. Ein Anlass für Bilanzen und Prognosen, aber nicht nur: Wir haben uns entschlossen, Sie, verehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner, in den Mittelpunkt dieses Firmenjubiläums zu stellen. Wir möchten Ihnen danken: für die Zusammenarbeit, für Ihr Vertrauen und vor allem: für die Inspiration! Denn eines ist sicher: Ohne Kunden ist kein Unternehmen das, was es ist. Kein Absatz ohne Nachfrage, keine Innovation ohne Suche nach Produkten und Lösungen, keine Synergien ohne vertrauensvolle Zusammenarbeit.

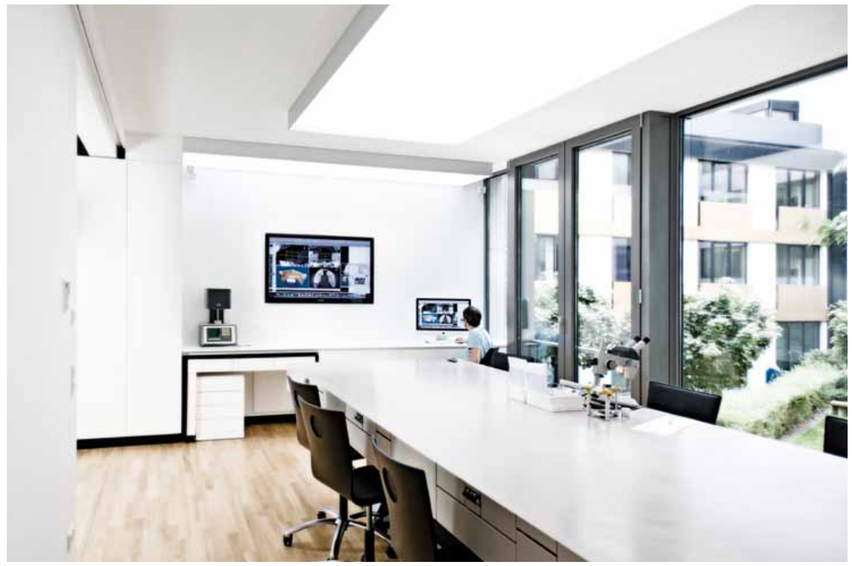
„momentum“ ist deshalb mehr geworden als „nur“ eine Jubiläumszeitung. Sie ist eine Hommage an unsere Kunden in ihren unglaublich komplexen und faszinierenden Geschäftswelten. Ein Kaleidoskop der deutschen und internationalen Industrie- und Kulturlandschaft, ein Spiegelbild unseres Gesundheitssystems, unserer Finanzwelt, aber auch ganz allgemein unserer Gesellschaft. Mit einem gemeinsamen Nenner: **Edelmetall!**

Wir haben uns auf eine Reise zu Persönlichkeiten und Unternehmen begeben, die Sie interessieren werden: Weil sie Dinge aus tiefer Überzeugung tun, weil sie gewohnte Gleise verlassen, weil sie voller Leidenschaft sind und weil sie sich in ihrer Arbeit der höchsten Qualität verpflichtet fühlen. Sie haben uns Einblicke gewährt, die wir nicht erwartet hatten, und uns Impulse („momentum“) gegeben, die wir an Sie weitergeben möchten.

Wir danken Ihnen allen, verehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner, für ein wertvolles Miteinander und wünschen Ihnen für die Zukunft das Allerbeste – zunächst aber eine anregende und erkenntnisreiche Lektüre!

Herzlichst

Birgitta Hafner und Dr. Philipp Reisert



Andreas Kunz ist ein Mensch, der dem Zufall nur ungern etwas überlässt, der die Dinge gerne unter Kontrolle hat. Und er ist ein Design-Enthusiast. Sein Berliner Labor spricht Bände. Moderne Architektur, große Räume, viel Glas. Alles definiert, auch die Position der Blumenvase. Man spürt, dass sie dort stehen muss, dass es keine Alternative gab. Erster Verdacht: Feng Shui, doch Kunz ist kein Typ für fremde Philosophien. Kunz ist Rationalisierer. Seine Überzeugungen entstehen durch Beobachtung und Erkenntnis, alles ist logische Konsequenz. Sein Labor eine persönliche Quintessenz.

DAMENSCHNEIDER ODER GOLDSCHMIED

Die Weichen wurden früh gestellt. Schon mit fünfzehn macht Kunz einen Berufseignungstest. Sein Vater, von Beruf Schreiner, hilft mit Anregungen und Ideen. Damenschneider oder Goldschmied sind im Gespräch. Beides erfordert Kreativität und handwerkliches Geschick und beides bringt Andreas Kunz mit. Aber er ist nicht überzeugt. Wie kreativ bin ich, was sind meine Stärken? Kunz ist analytisch und selbstkritisch. Dann ein Zufall: Kunz macht ein Praktikum in einem Dentallabor. Er spürt sofort: Das will ich machen. Kunz liebt das Handwerk, aber noch mehr die Technik.

Nach seiner Ausbildung arbeitet er längere Zeit angestellt bei einem Zahnarzt. Es läuft gut, Kunz erhält immer mehr Aufträge, gibt Fortbildungskurse und bildet auch sich selbst fort. Er ist gefragt und spürt: Es muss ein eigenes Labor werden. Gespräch mit dem Zahnarzt, der zieht mit, Aufhebungsvertrag, Gewerbeanmeldung. Andreas Kunz Zahntechnik nimmt Gestalt an und der Zahnarzt bleibt als Kunde erhalten. Dann geht es Schlag auf Schlag. Die Aufträge werden mehr, Andreas Kunz braucht Mitarbeiter, doch die Profitabilität geht dabei zurück. Für einen wie Kunz ein nicht akzeptabler Zustand. Optimierung der Prozesse heißt deshalb die Devise. Wenn schon Philosophie, dann lieber „Kaizen“, die japanische Lehre von der ständigen Verbesserung. >>

Andreas Kunz Zahntechnik, Berlin

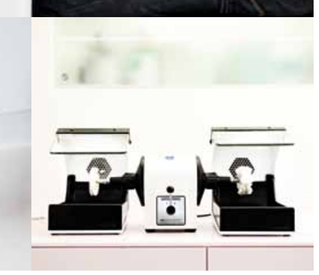
VIRTUOSE VIRTUALITÄT

Die digitalen Technologien halten immer stärker Einzug in der Dentaltechnik. Einer, der sie virtuos einsetzt, ist Andreas Kunz. Porträt eines Zahntechnikers, für den computergestützte Navigation und Prozesseffizienz Schlüsselwörter sind.

160 JAHRE C. HAFNER GOLD- UND SILBERSCHEIDEANSTALT

DICHT AM PATIENTEN

Der Prothetik-Spezialist Andreas Kunz spricht gerne von Indikationen. Um was geht es bei diesem Patienten, was ist das konkrete Ziel? Fragen, die für ihn elementar sind. Es muss erst mal Klarheit her. Sucht der Patient den „American look“, das perfektionierte Gebiss, oder eher das natürliche? Kunz: „Die Nähe zum Patienten ist mir extrem wichtig. Patienten kommen grundsätzlich zu mir ins Labor und werden ausführlich analysiert.“ Dafür ist Kunz auch optimal vorbereitet. Mit einem Fotostudio, das einem professionellen Fotografen zur Ehre gereichen würde, wird die Physiognomie des Patienten vermessen und dokumentiert. Kunz schafft „Richtlinien“, wie er selbst sagt, „natürliche Parameter“, nach denen er später arbeitet. Der Weg wird vorgeplant, nichts dem Zufall überlassen.



Mit ein Grund, weshalb Kunz seine Patienten von Anfang bis Ende einer Behandlung begleitet – und die kann sich schon mal über zwei Jahre hinziehen. Während dieser Zeit gibt es keine Wechsel, kein Switchen zwischen Kollege Müller und Kollege Meier. Kontinuität und der Aufbau von patientenspezifischem Wissen stehen im Vordergrund.

ZAHNTECHNIK IM DREIDIMENSIONALEN RAUM

Kunz hat den Prozess weitgehend digitalisiert. Denn wenn der Scanner schon mal Daten generiert hat, macht es natürlich Sinn, mit ihnen weiterzuarbeiten. Kunz setzt deshalb auf eine 3-D-Planungssoftware, mit der die gesamte Implantatversorgung virtuell auf dem Computer durchkonzipiert wird. Das kostet, so Kunz, zunächst mehr Zeit, ermöglicht aber ein absolutes Begreifen des dreidimensionalen Raums und bringt am Ende sehr viel mehr Präzision und vor allem mehr Sicherheit. Wenn Daten dann noch für die Frästechnik genutzt werden, kommen auch wieder Zeit und Effizienz ins Spiel. Kunz lässt bei einem großen Labor fräsen und ist sich sicher: „Die Technologien helfen uns, schneller zu arbeiten. Das ist wie mit den Robotern in der Industrie. Zunächst hat man Angst, aber sie ist unbegründet. Die digitale Welt ist überall und sie ist auch gut. Entscheidend ist auch hier die Indikation: Wenn ich das Navi nutze, um den Bäcker um die Ecke zu finden, ist das unsinnig. Es geht also um die Frage: Wann und wozu brauche ich die Technik?“ Für Kunz ist sie dafür da, höchste Qualität in adäquater Zeit zu erzielen. Also wenig Zeit. „Die Zahnheilkunde ist heute viel zu teuer, eine Arbeit kostet schnell über 8.000 Euro. Und das ist nur so, weil so viel Mannstunden drinstecken. Die Prozesse müssen also einfacher und die Arbeit dadurch günstiger werden.“

DICHT AM ZAHNARZT

Nicht nur die Nähe zum Patienten, auch die enge Kooperation mit dem Zahnarzt ist für Andreas Kunz elementar. „Der Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt ausschließlich an der Zufriedenheit der Patienten. Wenn die Patienten zufrieden aus der Praxis gehen, braucht der Zahnarzt kein Marketing.“ Kunz wird noch deutlicher: „Ein cleverer Zahnarzt ruft bei mir an und lässt sich den Prozess genau erklären, wenn er eine komplizierte Arbeit plant. Er profitiert von meinem Wissen und hat dann auch Erfolg und damit die Zufriedenheit des Patienten. Und der zufriedene Patient bringt in der Regel auch wieder einen neuen Patienten mit. Je enger die Kooperation, desto besser das Ergebnis für alle Beteiligten – Labor, Zahnarzt und Patient.“

Um selbst im Zentrum des Geschehens zu bleiben, vertraut Andreas Kunz nicht nur auf die Qualität seiner Arbeit, sondern er bewegt sich intensiv in Netzwerken: „Netzwerke sind wahnsinnig wichtig.“ Sie ergeben sich vor allem durch seine Fortbildungstätigkeit, bei der er der Fachwelt sein Wissen im Rahmen von Kursen und Vorträgen zur Verfügung stellt. Gut acht verschiedene Programme im Bereich von Planung, Implantologie und prothetischen Konzepten, die sowohl für Beginner als auch Fortgeschrittene ausgerichtet sind, laufen parallel zu seiner Labortätigkeit.

ZUKUNFT ZAHNTECHNIK

Kunz ist sich sicher, die Zukunft der Dentaltechnik ist und bleibt digital: „Die jungen Leute wollen heute Jobs, bei denen sie mit dem Computer umgehen können. Das wird sich – neben fallenden Preisen – positiv auf die Akzeptanz der digitalen Technologien auswirken. Aber: Das Handwerk zu beherrschen, bleibt entscheidend.“ <<

R. Götze GmbH & Co. KG, Berlin

GOLDMARIE

Der Ankauf von Altgold und anderen Reminiszenzen aus Edelmetall ist ein Geschäft mit wechselnden Kursen und bunten Schicksalen. Es erfordert nicht nur Erfahrung, sondern auch Fingerspitzengefühl. Ulrike Biermann hat eine Menge davon.

Eigentlich heißt die Firma „R. Götze". Sagt aber kein Mensch. Zumindest nicht in Berlin. Wer in der Hauptstadt schlicht nach „Götze" fragt, bekommt in der Regel eine brauchbare Auskunft. Denn Götze ist bekannt in Berlin – und zwar bei ausgesprochen unterschiedlichen Zielgruppen. Fest steht: Götze „macht in Edelmetall" und hat eine lange Vorgeschichte. Sie beginnt 1921. In diesem Jahr nämlich nimmt Richard Götze die Geschäftstätigkeit als Gold- und Silberscheideanstalt auf. Wenig später treten die beiden Söhne ins Unternehmen ein. Man fertigt unter anderem auch Drähte und Bleche, bis in den Kriegswirren beide Söhne ums Leben kommen. Der eine stirbt an unbekanntem Ort, der andere ist auf dem Firmengelände verschollen. Es ist das Ende einer bewegten Vorgeschichte und der Edelmetallscheidung zugleich. 1979 dann der Wandel: Der Vater von Ulrike Biermann erwirbt das Unternehmen von der Tochter des Gründers und schafft die Grundlagen für das, was es heute ist: ein Ankauf von Altgold und ein Handel mit Goldschmiedebedarf. Allerdings nicht irgendeiner – Götze ist eine Institution.

GLANZ OHNE GLORIA

Angekauft wird in den altehrwürdigen Räumen alles, was nicht niet- und nagelfest ist. Nur aus Edelmetall muss es sein. Wie skurril die angekauften Objekte sind, davon geben einige Sammelstücke Zeugnis, die Ulrike Biermann in Vitrinen aufbewahrt: Eine kunstvolle Ente aus goldenen Löffeln ist dabei, ein kleiner güldener Bierkrug, bizarre Gegenstände mit Geschichten. Der weitaus umfänglichere Teil ist jedoch das, was die meisten im kleineren oder größeren Umfang auch zu Hause haben: den alten Ring von Oma, ein Goldkettchen, vielleicht eine alte Uhr. Dinge, die der Mode unterworfen sind und ihre Zeit hinter sich haben. Weniger ästhetisch doch ebenso kostbar ist Zahngold, im Jargon: „Rotgold" – wegen des Blutes, das mitunter noch an ihm klebt ...

Doch Götze bedient auch den gewerblichen Bereich. Goldschmiede zum Beispiel, die ihre „Feilung" bringen, also Edelmetallspäne, die bei der Bearbeitung entstehen, oder Reststücke von Blechen und Drähten. In den Achtzigern handelte Ulrike Biermanns Vater sogar noch mit Computerschrott, da ging es um die wertvollen Goldkontakte. Ganze Lkw-Ladungen mit Elektronikbauteilen wurden dann zur Scheideanstalt transportiert. Doch das ist Vergangenheit. Heute konzentriert sich Ulrike Biermann auf das Kerngeschäft Altgold und eben alles, was sich im Umkreis der Schmuckherstellung so ergibt und gefragt ist. >>

Geprüft werden die Echtheit des Goldes und sein Wert durch die Feingehaltermittlung. Das machen Ulrike Biermann und ihr 6-köpfiges Team mit einer speziellen Prüfsäure. Je nachdem ob sich die Oberfläche des Prüfstrichs auflöst oder bestehen bleibt, hat man es mit der einen oder anderen Legierung zu tun. Der jeweilige Wert wird dann hochgerechnet auf das gesamte Gewicht und der Gegenwert dem Kunden in bar ausbezahlt.

VERTRAUEN IST GUT – TRANSPARENZ IST BESSER

Integrität ist in dieser Branche denn auch alles. Die studierte Betriebswirtin Ulrike Biermann – seit 1983 im Unternehmen und seit 2004 in der Geschäftsleitung – verdient sich ihre Reputation täglich aufs Neue. „Bei uns ist alles ganz sauber und korrekt", sagt die dritte Tochter von insgesamt sieben Geschwistern, „zum Beispiel die Goldschmiede, die ihr Bruchgold bringen: Wir handeln nicht das eine gegen das andere, sondern es läuft alles übers Geld. Das ist transparent und nachvollziehbar. Cash and carry." Dass Götze nicht gerade den Ruf hat, den günstigsten Preis der Stadt zu machen, daraus macht Ulrike Biermann keinen Hehl: „Die Konkurrenz ist groß und es findet sich immer einer, bei dem noch ein paar Euro mehr gehen." Doch sie hält an ihrem Kurs fest. Schließlich zeugt ein geradliniger Preis auch von Seriosität – er lässt wenig Spielraum für Interpretationen. Ulrike Biermanns Kunden schätzen diese Politik, sie haben Vertrauen und sind treu.

VON HARTEN JUNGS UND WEINENDEN FRAUEN

So verschieden die Kunden sind, so unterschiedlich sind auch ihre Biografien. Ulrike Biermann blickt täglich hinter menschliche Fassaden und weiß Geschichten zu erzählen. Zum Beispiel von einem frühen Kunden des Vaters, der Platin und Kobalt in Hutnadeln umschmolz und so über Landesgrenzen transportierte. Die Leute haben Fantasie. Die meisten jedoch bezahlen vom Erlös einen Urlaub, ein neues Schmuckstück, das Auto oder eine neue Einrichtung. Zumindest die auf der Sonnenseite des Lebens. Es gibt aber auch die anderen: Menschen, die vom Erlös lebensnotwendige Medikamente kaufen. Oder jene Frauen, die ihre Eheringe verkaufen und weinend bei Götze von der Vergangenheit Abschied nehmen. Es sind Begegnungen mit den Härten des Lebens, in denen es Ulrike Biermann schwerfällt, Distanz zu wahren. Und es sind Momente, in denen sie auch mal nicht ganz so korrekt abrechnet wie sonst – zugunsten ihrer Kunden.

Dass beim täglichen Umgang mit großen Werten die Sicherheit ein Thema ist, verwundert nicht. So wurde der Vater in der Vergangenheit schon mehrmals überfallen und auch Ulrike Biermann musste das schon miterleben. Ruhig bleiben heißt dann die Devise, keine Konfrontation eingehen, tun, was verlangt wird. Die einzige Sicherheitsmaßnahme ist denn auch ein schneller Warenumschlag mit entsprechender Logistik: Wenn wenig im Haus ist, läuft man nicht Gefahr, Risiken für den Schutz eingehen zu wollen. Die Berlinerin bleibt gelassen, schließlich könnte sie sich eine andere Aufgabe sowieso nicht vorstellen. Denn „Götze" ist für die resolute Geschäftsfrau mit dem großen Herz kein Job, sondern eine Leidenschaft. Götze ist, was Ulrike Biermann daraus gemacht hat: Finanzplatz, Fachhandel, Denkmalschutz und Sozialstation. Ein echtes und wertvolles Stück Berlin. <<

Jörg Heinz GmbH & Co. KG, Neulingen

WECHSEL WELTEN

Wer bei der Herstellung von hochwertigem Schmuck ausschließlich an gutes altes Handwerk denkt, hat ein einseitiges Bild vor Augen. Wären die Kreationen von Jörg Heinz nicht so gefragt – die hochmoderne Produktionsstätte ließe sich bedenkenlos für den Bau von Weltraumsatelliten einsetzen.

Das Gebäude begrüßt mit moderner Architektur, langen Fluchten und einem unaufdringlichen Grau – akzentuiert vom tiefen Rot der Marke Jörg Heinz. Keine der üblichen Vitrinen mit auf Seide drapierten Exponaten, keine antiken Goldschmiedewerkzeuge oder Ähnliches, wie man es kennt. Man vermutet Software, ein Architekturbüro oder einen Designvertrieb. Erste Bilanz: auffallend anders.

Der Eindruck setzt sich fort. Zum Beispiel im großzügigen Besprechungsraum, der sich erneut durch Abwesenheit von Schmuck auszeichnet. Nicht ganz: An der Wand erste Fotografien von Schmuckstücken – mit einer auffälligen Gemeinsamkeit: Sie sind überwiegend kugelförmig. Auf der Stirnseite des Raumes schließlich ein Podest mit einer ebensolchen steinbesetzten Schmuckkugel mit drehbarem Kern – jedoch in vergrößerter Dimension. Es ist ein Muster zur Verdeutlichung der Funktionen und komplexen Mechanismen, die den Schmuck von Jörg Heinz ausmachen. Wenig später ein Blick in die Produktionsräume: groß, hell, extrem aufgeräumt und so sauber, dass man bedenkenlos seine Mahlzeit vom Fußboden zu sich nehmen würde.

OHNE DICKKOPF GÄB'S JÖRG HEINZ NICHT

Jörg Heinz ist ein auffallend ruhiger Mann mit grauem Vollbart und ein Traum von einer Fisherman's-Friend-Werbefigur. Was er nicht nötig hat. Denn Jörg Heinz blickt auf eine echte Karriere zurück. Angefangen hat sie mit einer Ausbildung zum Juwelengoldschmied, dann folgten ein Designstudium und ein mehrjähriger Auslandsaufenthalt in Dänemark. Heinz begegnet der skandinavischen Schmuckkultur und seiner späteren Frau Irene, kehrt 68 zurück nach Deutschland und gründet eine Firma im Haus seiner Eltern. Zunächst entwickelt er Perlenschmuck, hauptsächlich Unikate und kleine Serien. Doch es ist kein leichtes Brot in dieser Zeit. Die Schmuckindustrie in Pforzheim boomt, die Konkurrenten sind übermächtig – innovativer Schmuck, der mit Konventionen bricht, ist kaum gefragt. >>

Doch Jörg Heinz lässt sich nicht unterkriegen. Er hat eine Idee und er weiß, dass sie gut ist. Es ist die Geburtsstunde der Wechselschließe, eines modularen Schmuckkonzepts, das es in dieser Form noch nicht gibt. Konkret: Anstatt die Schmuckkette hinter dem Hals mit einer herkömmlichen Öse zu verschließen, verlegt Heinz den Verschluss kurzerhand nach vorn in den Anhänger selbst – der Verschluss wird so zum eigentlichen Schmuckobjekt. Vergleichbar mit der Kupplung einer Modelleisenbahn werden die Enden der Ketten im Anhänger mittels einer einfachen Druck- und Drehbewegung verriegelt. Die Idee ist genial: Nicht nur, dass das Handling ausgesprochen praktisch ist, das Konzept ermöglicht überdies, die Anhänger zu variieren. So lässt sich eine Kette mit verschiedenen Anhängern kombinieren oder umgekehrt ein Anhänger mit verschiedenen Ketten. Es entsteht ein Spiel mit Formen und Materialien, eine Art Baukasten aus Perlen, Gold, Platin, Edelsteinen, Korallen oder Edelstahl. Ganz wie Heinz will und Frau lustig ist.

Doch so bestechend die Idee ist, Heinz erfährt das Schicksal aller Pioniere. Das Produkt kommt irgendwie zu früh, die Anfangszeit erfordert penetrantes Klinkenputzen und geduldige Überzeugungsarbeit. Von Nachfrage erst mal keine Spur. Es ist seinem, wie er selbst sagt, „Dickkopf“ zu verdanken, dass die Idee zum Erfolg wird. Jörg Heinz setzt ein Schneeballsystem in Gang, Stück für Stück. Der Rest ist Geschichte.

MADE IN REGIO

Überzeugungsarbeit dieser Art ist heute nicht mehr zu leisten, denn längst ist die Marke Jörg Heinz eine feste Größe, ein „Player“ in der Schmuckbranche geworden und die Herausforderungen der Gegenwart haben sich verändert. So muss Martin Heinz, Geschäftsführer und ältester Sohn von insgesamt drei Geschwistern, die heute alle im Unternehmen tätig sind, seinerseits die Herausforderungen der Zeit bewältigen. Und davon gibt es viele. Angefangen von den zahlreichen Nachahmern ihres Schmucks über immer neue Verlockungen des Luxussegments bis zur Bedienung des fortwährenden Innovationshungers in Gestalt der Frage „Was haben Sie Neues?“ gibt es viele Baustellen. Martin Heinz hält es da mit seinem Vater: In der Ruhe liegt die Kraft. Und so heißt die Devise: Nicht den Trends hinterherrennen, sondern lieber welche schaffen. Das geht am besten, wenn man das tut, was man am besten kann, und wenn man authentisch bleibt.

Für Martin Heinz bedeutet das vor allem, den Finger auf der Technologie zu behalten. „Eine Fertigung in Fernost ist für uns nicht realistisch. Die Entwicklungsarbeit erfordert eine permanente Präsenz und Kontrolle, da helfen auch E-Mail und Skype nicht. Wir erfahren bei der Entwicklung unseres Schmucks unheimlich viel über die Hände, wir begreifen ihn, die Haptik ist uns sehr wichtig. Aus diesem Grund geben wir nur etwas nach außen, wenn es jemand besser macht.“ Dass das selten der Fall ist, ahnt man spätestens, wenn man einen Blick in die Fertigung geworfen hat und sich genötigt sieht, seine visuellen Erwartungen in Bezug auf eine „Manufaktur“ zu korrigieren. Die Produktion wartet mit allem auf, was man üblicherweise von Herstellern der Präzisionstechnik kennt: modernste und teilweise individuell entwickelte Dreh- und Fräsautomaten, Laserschneide- und Schweißmaschinen, eine eigene Galvanik und natürlich eine Datenschnittstelle zum Design. Letzteres ist ohne Computer nämlich nicht mehr denkbar. Von der ersten Idee bis zur produktionsoptimierten Ausarbeitung entstehen die Schmuckstücke oftmals per CAD – ein Prozess, der sich mit der Automobil- und Konsumgüterindustrie vergleichen lässt.
Doch überflüssig ist die Handarbeit indes nicht, denn gerade sie bürgt für die hohe Fertigungsqualität. So montieren und veredeln die Goldschmiede und Edelsteinfasser jedes Schmuckstück von Hand und geben ihnen den berühmten letzten Schliff. Eine perfekte Symbiose von Hightech und Handwerk also. Nicht nur „made in Germany“, sondern „made in Regio“ nennt Martin Heinz das. Möglichst alles, inklusive der Lieferanten, kommt von hier – und das soll auch so bleiben.

WE ARE FAMILY

Jörg Heinz sieht es denn positiv, dass die ganze Familie heute im Unternehmen ist. „Wenn man mal anderer Meinung ist, kann man sich streiten, ohne dass der andere einen gleich verklagt“, sagt er lachend und fügt hinzu, „Rendite ist nicht alles. Wir leben hier in dieser Firma, nicht selten auch am Wochenende. Wir identifizieren uns mit dem, was wir tun, und es ist schön, wenn die Firma von der Familie fortgeführt wird.“ Das tut sie mit großem Erfolg. <<

J. R. Lafin Flötenkopfstücke

SWINGING GOLD

Jörg Rainer Lafin im badischen Dreiländereck beherrscht eine Kunst, die eigentlich nicht beschreibbar ist, weil man sie hören muss: J. R. Lafin bringt Edelmetall zum Schwingen. Eine Reise in die Welt der Musik und der Herstellung der weltbesten Flötenkopfstücke.

Es ist eine Geschichte, die chronologisch erzählt werden muss. Sie beginnt in einer Zeit jenseits von MTV, Castingshows und iPods: Jörg Rainer Lafin lauscht in seiner Jugend in den 50er- und 60er-Jahren den Klängen von Radio Bremen und dem Norddeutschen Rundfunk. Er ist fasziniert von klassischer Musik, großen Komponisten, bedeutenden Konzerten und mächtigen Dirigenten. Eine Welt, aus der sich früh eine einzelne Schwingung hervortut und sein Gehör im Sturm erobert: Der Klang der Querflöte, sanft und durchdringend zugleich, wird in diesen Tagen zum bestimmenden Klang seines Lebens.

VOM HANDWERK ZUR KUNST UND ZURÜCK

Die Kombination ist ungewöhnlich: Jörg Rainer Lafin beginnt als junger Mann das Spiel der Querflöte und erlernt den Beruf des Schreiners. Er muss mit den Händen arbeiten, wie er sagt, und liebt es, wenn sich Materialien formen und Gestalt annehmen. Ironie des Schicksals: Ausgerechnet die Liebe zum Handwerk, die seinen späteren Beruf prägen wird, entpuppt sich in diesen jungen Jahren als Problem. So stellt Lafin bald fest, dass die Tätigkeit als Schreiner nicht nur kräftige Hände verlangt, sondern eben auch formt – und sich damit negativ auf die Beweglichkeit seiner Finger auswirkt. Die Qualität des Spiels leidet. Tödlich für einen Flötisten. Lafin trifft eine Entscheidung zugunsten der Musik und beginnt ein Musikstudium in Berlin. Querflöte natürlich – und bereits während des Studiums gelingt ihm das schier Unmögliche: Er wird Gast-Flötist bei den Berliner Philharmonikern. Später dann, von 1965 bis 1982, ist er erster Piccoloflötist im Radio Sinfonieorchester Berlin. Er spielt unter allen großen Dirigenten, von Karl Böhm bis Herbert von Karajan. Vor allem von Karajan hat es ihm angetan. Nicht nur, dass dieser ihn häufig für Aufnahmen und Konzerte verpflichtet – seine magische Ausstrahlung und seine Fähigkeit, mit wenig Bewegung Energie zu übertragen, schlagen Lafin in seinen Bann.

DAS SCHICKSAL HEISST ALBERT COOPER

Es ist eine wahrhaft schicksalhafte Begegnung. Der berühmte Flötist James Galway kommt nach Berlin – mit einer Albert-Cooper-Flöte im Handgepäck. Lafin ist begeistert vom Klang des „Cooper-Kopfs“ und beschließt, den führenden Flötenbauer jener Zeit, der seine Kopfstücke in einer winzigen Hütte in London baut, zu besuchen und bei ihm das Handwerk des Flötenbaus zu lernen. Cooper willigt ein und nicht nur das: Er beschenkt Lafin mit einem Flötenkopfstück, dem Geheimnisträger des großartigen Klangs. Lafin ist sich sicher: Es muss eine Bedeutung haben! >>

Wenig später erhält Lafin von Cooper als Einziger neben der amerikanischen Firma Brannen Brothers eine Lizenz zum Nachbau und arbeitet jahrzehntelang an der Verbesserung, bis er schließlich vom Cooper-System abweicht und ein eigenes, noch klangvolleres System entwickelt. Es ist das spezielle Teil in der Mundplatte, der sogenannte „Kamin“, der die Luft konzentriert und den Lafin in feinmechanisch präziser Handarbeit konstruiert hat. Kein noch so intelligentes Bearbeitungszentrum, keine 8-Achsen-Fräsmaschine ist imstande, diese Qualität zu erreichen. Nach seiner Überzeugung ist es praktisch nicht zu kopieren. „Sonst hätten es die Koreaner längst auf den Markt gebracht“, ist sich Lafin sicher.

GEHEIMNIS KLANGFARBE

So geheimnisvoll die Entstehung des Klangs ist, so hörbar ist seine Wirkung. Konzertsäle sind im Vergleich zu früher größer geworden. Zweitausend bis dreitausend Gäste finden dort heute Platz. „Es ist die Projektion des Klangs, die die Kopfstücke auszeichnen – selbst im Pianissimo erreicht und durchdringt der Klang den ganzen Raum. Das ist wie bei einem Schauspieler: Er muss in der Lage sein, gleichermaßen laut wie leise zu sprechen“, erklärt Jörg Rainer Lafin. Der Unterschied zum Cooper-Kopf? Lafin-Köpfe weisen eine wärmere Klangfarbe auf. Dass diese Wärme gefragt ist, belegt die Tatsache, dass die weltbesten Flötisten und Orchester von den New Yorker Philharmonikern bis zum Philadelphia Orchestra mit Lafin-Kopfstücken spielen. Und dies mit zunehmender Tendenz. Zumeist beginnt ein einzelner Flötist mit dem Spiel auf einem Lafin-Kopfstück und irgendwann zieht der Rest nach.

Bei aller Magie und Aerodynamik spielt aber auch das Edelmetall eine gewichtige Rolle. So bildet 22-karätiges Gold den wärmsten Klang und wird neben 14- und 18-karätigem Gold von Lafin am häufigsten eingesetzt. „Es ist die strukturelle Dichte des Metalls und der Anteil Gold, der den Klang beeinflusst.“ Den Werkstoff Platin schätzt Lafin hingegen weniger, obwohl er ihn auf Wunsch verbaut: „Platin hat zuviel ‚Power‘.“

TÄGLICHES SPIEL

Nicht selten meiden Menschen in ihrem Privatleben, womit sie beruflich zu tun haben. Nicht so Jörg Rainer Lafin. Seine Liebe zur Querflöte und zum Spiel hat der Lörracher trotz der handwerklichen Auseinandersetzung mit dem Instrument nie verloren. Auch heute noch spielt er täglich. Er identifiziert sich mit dem Produkt und kann es nur dann verbessern, wenn er mit ihm in enger Verbindung bleibt.

Damit sein Wissen und seine Kunst nicht verloren gehen, hat Jörg Rainer Lafin vorgesorgt und eine Lizenz an Brannen Brothers in Boston vergeben, um ein „Brannen-Cooper and Lafin-Headjoint“ herzustellen und damit die Nachfolge zu sichern. Bleibt also nur noch die Frage, welche Werke Franz Schubert und Johann Sebastian Bach – beides Lieblingskomponisten von Jörg Rainer Lafin – wohl geschaffen hätten, wenn ihnen ein Kopfstück von Lafin zur Verfügung gestanden hätte. Auch dies wird ein Geheimnis bleiben. <<

Schroeder + Bauer GmbH + Co. KG, Bauschlott

IMMER SCHÖN IM TAKT

Manche Produkte scheinen nicht zu existieren, weil man sie nicht kennt. Stanzteile von Schroeder + Bauer sind solche Produkte. Sie sorgen in der Automobil- und Industrieelektrik vor allem für eine zuverlässige Stromführung – und damit für ein Höchstmaß an Sicherheit.

Wenn ein Auto sich überschlägt und der Airbag nicht zündet, weil der elektrische Kontakt seinen Dienst versagt, ist das unter Umständen tödlich. Damit so etwas nicht passiert, gibt es Hightech-Unternehmen wie Schroeder + Bauer, die Firma mit den vier „P“: People. Passion. Precision. Products.

Schroeder + Bauer ist eines der weltweit führenden Unternehmen in der Stanztechnik. Dass dem so ist, begreift man beim Besuch der Bauschlotter Firma nicht sofort. Denn Geschäftsführer Frank Bauer ist kein Freund von Weihrauch und verbalen Superlativen. Wie viel Know-how in diesen Hallen steckt, erfährt man eher nebenbei. Zum Beispiel, dass in praktisch jedem Pkw auf unseren Straßen Stanzteile von Schroeder + Bauer stecken, dass bestimmte Technologien nur Schroeder + Bauer beherrscht oder dass die Konstruktionsabteilung mit hochkarätigen Spezialisten ihres Fachs besetzt ist. Alles scheint irgendwie selbstverständlich.

SCHNELLER, WEITER, HÖHER

In den 40 Jahren seit Bestehen konnte sich denn auch so einiges entwickeln. Zwar ist der Stanzvorgang prinzipiell gleich geblieben, doch die Rahmenbedingungen haben sich verändert. Der Automationsgrad ist deutlich gestiegen und die Personalkosten sind entsprechend gesunken. Es gibt modernere Legierungen, die Stanzgeschwindigkeiten sind wesentlich höher und die Toleranzen, also die Grundpfeiler der Präzision, deutlich geringer geworden. Auch erfolgen mehr Montagearbeiten im Prozess. Was das bedeutet, demonstriert Frank Bauer anhand eines Produktbeispiels, bei dem nicht nur gestanzt wird, sondern gleichzeitig umgeformt und vor allem eine Schraubenmutter vollautomatisch eingepresst wird. Wie das geht, bleibt natürlich ein Geheimnis. Vor allem deshalb, weil man es sowieso nicht sieht. Frank Bauer lacht: „Wie unsere Technik funktioniert, kann man eigentlich nie zeigen, weil sie nur dann arbeitet, wenn das Stanzwerkzeug geschlossen ist.“ Was auch nicht wirklich ein Problem ist. Entscheidend ist, dass die Teile, die am Ende vom Band fallen, genau das leisten, was der Kunde erwartet. Zum Beispiel: absolute Teilegleichheit. Denn der Folgeprozess, also die Weiterverarbeitung in der nächstgrößeren Einheit, erfolgt fast immer automatisiert. Da ist für Töpfchen und Kröpfchen kein Platz. Die Funktionalität der Teile muss hundertprozentig gewährleistet sein, damit der Prozess störungsfrei abläuft. Tut er das nicht, steht beim Daimler oder eine Ebene tiefer das Band still. Den Rest mag man sich nicht ausdenken.

TIER 3

Schröder + Bauer operiert auf „Tier 3“, manchmal 2. Was mit Rennpferden nichts zu tun hat. „Tier“ ist das englische Wort für „Rang“ und beschreibt im Automobilsektor eine Wertschöpfungskette, hinter der sich das Prinzip des Systemlieferanten verbirgt. Tier 3 liefert an Tier 2, Tier 2 an 1 und der an Audi. Einer verbaut die Teile des anderen, das Vorprodukt wird immer komplexer und irgendwann wird der komplette Außenspiegel mit Blinker, Heizung und Sensoren im Fahrzeug montiert. Bis man drin sitzen und durch die Toskana fahren kann, ist das ein ziemlich komplexer Prozess. In dem übrigens nicht jeder mitmischen darf: Der Mitgliedsausweis für den exklusiven Club sind DIN-Zertifizierungen, mit denen die Firmen nicht nur grundlegende Kompetenzen ausweisen, sondern vor allem die notwendige Prozessstabilität. Frank Bauer hat den Ausweis und mischt mit. >>

muss eigentlich zwingend das Know-how des Schroeder + Bauer-Teams in die Teilekonzeption und anschließend in die Werkzeugentwicklung einfließen. Erst dann kann gebaut und gestanzt werden.

PROZESSORIENTIERTES ENGINEERING

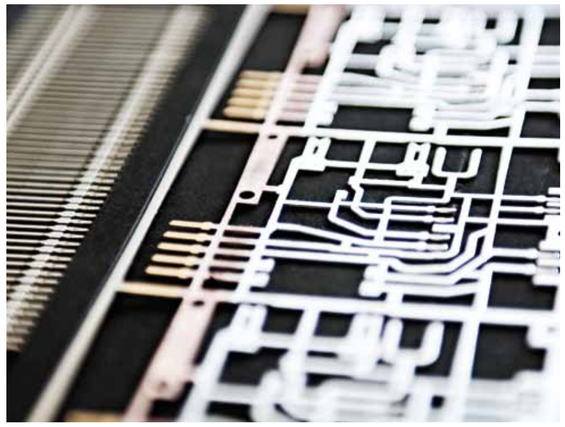
Was kryptisch klingt, ist Frank Bauers Spezialität. Der Begriff signalisiert, dass eben nicht nur produziert, also gestanzt, sondern vor allem entwickelt wird. Will heißen, dass die Leistung von Schroeder + Bauer schon am vorderen Ende des Prozesses beginnt. Anders gesagt: Wer ein komplexes Teil benötigt, marschiert nicht mit einer fertigen Zeichnung zu Frank Bauer, um es produzieren zu lassen, sondern lässt sich klugerweise frühzeitig beraten. Das Ziel ist klar: Nicht nur die Funktionalität des Teils spielt eine Rolle, sondern vor allem seine kosteneffiziente Herstellung. Damit die gewährleistet ist,

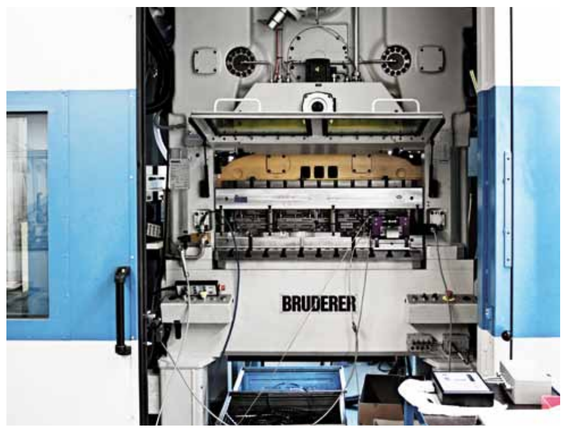
RÄDCHEN OHNE RUH, DREH DICH IMMERZU

Allein die Zu- und Abführung des Materials ist eine Wissenschaft für sich, in der Frank Bauer ein immenses Wissen aufgebaut hat. Bauer betreibt es über eine eigene Geschäftseinheit mit dem Namen „Noxon“. Die Ab- und Aufwickel-Maschinen sorgen dafür, dass die sogenannten „Coils“, also die Blechstreifen, gleichmäßig der Stanzmaschine zugeführt oder – bei vorgestanzten Bändern, die in einem zweiten Arbeitsgang weiterverarbeitet werden – wieder aufgewickelt werden. Spulenhöhenverstellungen, automatisches Verpacken der Spulen, Eliminierung der Coil-Krümmung, exakte Teilezählungen und kurze Umrüstzeiten sind nur einige der Themen, mit denen man sich hier befasst. Nicht zu vergessen die Beschichtung. Da die Teile überwiegend stromführend eingesetzt werden, sind Beschichtungen, beispielsweise mit Edelmetallen, ein wichtiger Schritt, um die Leitfähigkeit der Metalle zu erhöhen. Die Beschichtung erfolgt extern und ganz unterschiedlich, mal im Vorfeld, also „pre-plated“, oder abschließend, „post-plated“ genannt. In diesem Fall gehen die fertig gestanzten Teile ins Bad und erhalten ihre Teil- oder Komplettbeschichtung.

BRAIN POWER

Frank Bauer ist Techniker, aber kein Technokrat. Die Kompetenz und das Wissen seiner Mitarbeiter, also der Faktor „Mensch“, sind für ihn der eigentliche Schlüssel zum Erfolg. „People“ nennt Bauer das. Das Thema ist denn auch Bestandteil der Unternehmenskommunikation: Der Kunde soll wissen, dass die Lösung nicht per Knopfdruck oder aus dem Regal kommt, sondern von führenden Spezialisten entwickelt wird. Intelligent und kostenoptimiert. Die Kosten sind gleichzeitig auch die Herausforderung für die Zukunft. Während sich die Technik schon am oberen Ende bewegt, können die Investitionen für die Kunden niemals niedrig genug sein. Frank Bauer sieht's gelassen, denn er weiß, dass er sich auf sein zweites „P“ verlassen kann: „Passion“, die Leidenschaft. <<





Da Vinci Dental/Creativ, Meckenheim

DENTALTECHNIK AUF SEELENEBENE

Achim Ludwig und Massimiliano Trombin sind zwei Zahntechniker, für die eine Schublade noch gefunden werden muss. Sie arbeiten nach einem einfachen und erfolgreichen Prinzip: Das Beste ist gerade gut genug.

Bereits in den ersten beiden Sekunden, wenn man den Türgriff noch in der Hand hält, beschleichen einen Zweifel, ob man den richtigen Hauseingang erwischt hat: kühle Laboroptik, Weißkittel, technisches Equipment, Neonleuchten – Fehlanzeige! Das Dentallabor Da Vinci empfängt den Besucher mit stilvollen Antiquitäten, Ölgemälden in goldenen Rahmen, Stuckdecken, viel Holz und ausgesprochen warmem Licht. Hätte es zu Zeiten Leonardo Da Vincis, dem großen italienischen Bildhauer und genialen Erfinder des 15. Jahrhunderts, schon Dentallabore gegeben – sie hätten nicht anders ausgesehen. Auf jeden Fall fühlt man sich sofort wohl und man spürt schnell: Hier läuft ein anderer Film.

ALLES, BLOSS KEIN PARTNER

Massimiliano Trombin und Achim Ludwig sind zwei Menschen, wie sie unterschiedlicher nicht sein könnten. Der eine waschechter Italiener, braun gebrannt, schwarze Haare, dunkle Augen, extrovertiert. Der andere eher ruhig, freundlich, besonnen, langer Pferdeschwanz, eine Art moderner Philosoph. Erster Eindruck: unvereinbar! Doch weit gefehlt. Wir erleben eine lehrbuchmäßige symbiotische Beziehung, wie sie faszinierender nicht sein könnte.

Die Story beginnt 1993. Zwei angestellte Laborleiter, der eine am Hauptsitz, der andere in einer Niederlassung des gleichen Unternehmens, lernen sich kennen auf einer Paris-Reise, die der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern spendierte. Man tauscht sich aus, spricht auch über Selbstständigkeit und ist sich einig: irgendwann ein eigenes Labor – aber bloß kein Partner! Der Alltag kehrt zurück, die Unzufriedenheit mit der täglichen Situation wächst und vor allem immer schneller: Enormer Zeit- und Kostendruck verlangen Kompromisse und Abstriche in der Qualität der zahntechnischen Arbeit, der Patient zieht, so empfinden es die beiden, täglich den Kürzeren. Handwerkliches Ethos und fatale Realität prallen aufeinander – Dentaltechnik in der Krise. Ein schöner Beruf wird grausam erlebt, der Frust ist groß und irgendwann sind beide unten. Trombin und Ludwig schmeißen hin. Es ist die Geburtsstunde von Da Vinci Dentaltechnik. >>

ÄSTHETIK IST NICHT BEGREIFBAR

Wer nun glaubt, dass die Träume zweier Idealisten am Ausgangspunkt enden, irrt gewaltig. Zu groß war das berufliche Ethos, zu mächtig und fordernd das Vorbild Leonardo da Vincis, das die beiden sich gegeben haben, zu dicht gewoben die Philosophie. Und die liest sich so: „Wir sind Zehnkämpfer, Statiker, Mediziner, Bildhauer, Maler, Unternehmer, Psychologen und noch ein paar Dinge mehr", erklärt Achim Ludwig, „wir operieren in unserer täglichen Arbeit auf der Seelenebene. Ästhetik hat eine psychologische Funktion, auch wenn dies nur eine empirische Erkenntnis ist. Wer die Ästhetik von der Gesundheit trennt, begeht einen verhängnisvollen Fehler. Wir haben den klaren Auftrag, Menschen zu heilen."

Ludwig wird noch deutlicher: „Ästhetik ist nicht mit Kosmetik zu verwechseln! Wer sich die Brüste vergrößern und die Lippen aufspritzen lässt, hat ein Problem mit sich selbst. Da braucht es eigentlich erst mal eine Anamnese." Das ist in der Dentaltechnik anders. „Im Prinzip sind wir Zahnfälscher", ergänzt Massimiliano Trombin, „die Natur ist unser Lehrmeister, weshalb wir nicht nach einer bestimmten technischen Philosophie arbeiten, sondern wir versuchen, die Natur zu reproduzieren. Wir setzen auf eine naturkonforme Aufwachstechnik, die nicht nur funktional, sondern eben auch ästhetisch ist. Wir vereinbaren in unserer Arbeit Funktion und Kunst."

„NEIN" ZU SAGEN, WAR DAS SCHWIERIGSTE, ABER ES GEHT

Dass eine solche Philosophie vom Zahnarzt mitgetragen werden muss, ist klar. Und dass nicht alle Zahnärzte mitziehen, auch. „Am Anfang war es nicht leicht, ‚nein' zum Zahnarzt zu sagen, wenn eine Arbeit ‚quick und dirty' werden sollte. Wir sind die Experten. Wenn eine Arbeit nicht unseren Vorstellungen von Qualität und Patientengesundheit entspricht, sind wir sehr zurückhaltend und lehnen ab. Das wird akzeptiert und hat sich bewährt." Mit ein Grund, weshalb die Da Vincis den Patienten direkt im eigenen Labor beraten. „Wir arbeiten seit über 16 Jahren mit genau zwei Dentalwerkstoffen: mit Keramik und hochwertigen Goldlegierungen als Gerüstwerkstoff. Spar-Legierungen und Nichtedelmetalle werden bei uns nicht eingesetzt. Sie lösen Allergien aus und schwirren durch den Körper, kein Mensch weiß, was sie bewirken."

Das hat natürlich seinen Preis, doch der Patient akzeptiert ihn, so Trombin: „Es gelingt uns, den Patienten deutlich zu machen, dass sie in ihre eigene Gesundheit investieren. Wir machen ihnen begreiflich, dass sie ein erstklassiges Produkt erhalten, und dann ist der Preis auf einmal kein Problem mehr. Die meisten überlegen dann gleich, wie sie an das Geld kommen, z. B. Sparguthaben auflösen, zur Bank gehen oder die Oma um Unterstützung bitten. Sie begreifen, dass es nicht zu unserem, sondern zu ihrem Vorteil ist."

LERNEN DURCH LEHREN

Von Anfang an war für die Da Vincis klar: Nur wer permanent lernt, bleibt am Ball und das geht am besten durch die Lehre. Mit Da Vinci Creativ wurde deshalb ein zweites Unternehmensstandbein geschaffen, das sich ausschließlich der Vermittlung der sogenannten „Majesthetik-Lehre" widmet. Im eigens geschaffenen Schulungslabor „Forum für dentale Kunst" vermitteln die beiden ihre Erfahrungen, Fachwissen und eben auch ihre Philosophie. Das mittlerweile recht umfangreiche Kursprogramm wird von Kollegen aus der ganzen Welt in Anspruch genommen. Im angenehmen Ambiente der nicht gerade alltäglich gestalteten Begegnungsstätte gelingt es den Da Vincis wie auch den Kursteilnehmern, sich geistig von den täglichen Zwängen frei zu machen und sich für neue Impulse zu öffnen – wechselseitig, denn auch die beiden Seminarleiter lernen von ihren Schülern.

PARTNERSCHAFT MACHT DAS EGO KLEIN UND DIE HERZEN WEIT

Klare Vorstellungen, reichlich Neugierde, eine Spur Exzentrik und vor allem Mut, um die ausgetretenen Wege zu verlassen, sind das typische Markenzeichen von Da Vinci. „Früher war alles mehr Kopfsache, heute ist das Ganze etwas tiefer in den Bauch gerutscht und von Intuition geprägt", sagt Ludwig, „entscheidend ist jedoch, dass wir uns in den wichtigen Fragen immer absolut einig sind. Der eine wandert durch die Berge, der andere durch die Felder, aber am Ende kommen wir immer zusammen." <<

160 JAHRE C. HAFNER GOLD- UND SILBERSCHEIDEANSTALT

Jörg Kaiser Schmuck, Bischweier

FORM FOLLOWS KAISER

Bei der Schmuckmanufaktur Jörg Kaiser geht es nicht nur um Schönheit, sondern auch um Technik und Funktion. Um neue Wege in der Schmuckgestaltung. Eine Geschichte von einem, der auszog, Schmuck nicht nur schöner, sondern auch vielseitiger und tragbarer zu machen.

Jörg Kaiser im badischen Bischweier ist jemand, der nicht lange über die Bedeutung von Schmuck philosophiert. Er hat eine ebenso präzise wie pragmatische Definition. Jörg Kaiser postuliert Funktion und Originalität: „Ein schönes Schmuckstück muss vor allem tragbar sein, muss sich gut anfühlen. Eine Frau, die meine Schmuckstücke trägt, soll sich damit identifizieren, sie schön finden. Sie muss aber nicht ergründen, warum sich meine Ringe so sanft ineinanderbewegen, der Ohrschmuck so leicht ist und die Ketten so flexibel sind.“ Seine Frau Martina, die ihn in der kaufmännischen Unternehmensführung unterstützt, fügt hinzu: „Technik ist für uns kein Selbstzweck. Sie hat eine dienende Funktion, sie ordnet sich unter. Je einfacher die Technik, desto besser.“ Ähnlich beim Design. Denn Schmuck von Jörg Kaiser meidet kurzlebige Trends und setzt auf Reduktion, klassisch-moderne Linien. Über lange Jahre soll man an ihm Freude haben und er soll vielseitig tragbar sein. Was voraussetzt, dass er sich nicht zu sehr in den Vordergrund spielt. Präsenz ja, doch Konkurrenz zur Mode sind ihm fremd. So weit die Philosophie.

ALLES SCHÖN, ABER ZU SCHWER

Wie so oft liegen die Wurzeln in der Vergangenheit. Und wie viele andere Schmuckkarrieren auch beginnt die von Jörg Kaiser in der „Goldstadt“ Pforzheim – jenem Mekka des Schmucks, in dem die Dichte an Werkstätten und Kreativen besonders hoch ist. Genau 26 Jahre ist es her, dass Jörg Kaiser den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt hat. Zunächst als Modellgoldschmied in verschiedenen Pforzheimer Firmen beschäftigt, hantierte er vor allem mit gegossenem Schmuck – eine im Schmuckbereich damals wie heute häufig eingesetzte Technik. Mit Nachteilen: Gegossener Schmuck wird naturbedingt schwer, Variationen von Größen und Weiten sind aufwendig, da für jede Variation neue Modelle und Formen erstellt werden müssen. Von individuellen Kundenwünschen ganz zu schweigen. Was Jörg Kaiser immens störte. Sein Vorbild war die Automobilindustrie: ein Modell. Viele Varianten. Rationelle Herstellung. Er begann zu experimentieren mit feinsten Edelmetallblechen und Rohren, aus denen er, wie beim Automobil, komplexe Formen schuf: spannungsreich, in konstanter Qualität und vor allem individuell auf den Menschen abgestimmt, der ihn trägt. Sowohl im Design als auch im Tragekomfort.

PERFEKTIONIST VON ANFANG AN

Jörg Kaiser spielt die klassischen Themen, also Ringe, Halsschmuck, Ohr- und Armschmuck. Verarbeitet werden ausschließlich hochwertige Materialien wie Gold 750 und Platin 950. Immer im Fokus: Funktionalität, Originalität und Tragekomfort. Bei den Creolen bedeutet das vor allem geringes Gewicht: „Nicht mehr als 6 Gramm darf eine Creole wiegen“, sagt Kaiser, denn das Ohrläppchen ist ein empfindsames und vor allem äußerst individuelles Körperteil. Aus diesem Grund lassen sich die Kaiser'schen Creolen auch auf die unterschiedlichen Dicken des Ohrläppchens einstellen. Sie sind technische Meisterwerke, deren bis zu 12 Einzelteile sich mit beeindruckender Präzision bewegen. Und zwar bis zu 3.000 Mal ohne Qualitätsverlust – drunter würde Kaiser es nicht machen. Und es wäre auch nicht Jörg Kaiser, wenn die Creolen nicht mit einem gut hörbaren „Klick“ verriegelt würden. Schließlich möchte Frau sicher sein, dass ihr Schmuck nicht verloren geht. Wertsicherung nennt man das. >>

Wer so viel Komfort und Sicherheit verspricht, muss sich seiner Sache natürlich sicher sein. Für Jörg Kaiser ist es deshalb wichtig und selbstverständlich zugleich, den Schmuck auch am eigenen Leib zu spüren. So kommt es vor, dass er seine Creolen hin und wieder selbst trägt, natürlich nur zu Hause. Stellt sich beim Tragen auch nur das geringste Unwohlsein ein, wird nachgebessert. Was für alle Schmuckstücke von Jörg Kaiser gilt, denn genauso hoch sind seine Anforderungen an Ketten und Schnüre. Flexibel müssen sie sein, damit sie sich dem Körper wie selbstverständlich anpassen. Wie er das macht, ist übrigens ein gut gehütetes Geheimnis. Nicht anders bei den Schließen. „Wenn man einen Halsschmuck anlegt, hat man zwei Hände zur Verfügung, bei einem Armreif nur noch anderthalb. Eine Frau möchte ihren Schmuck aber alleine anziehen können." Leichtes An- und Ablegen, ein angenehmes Tragegefühl und die Variation einzelner Elemente sind immer wieder typische Merkmale von Jörg Kaiser Schmuck.

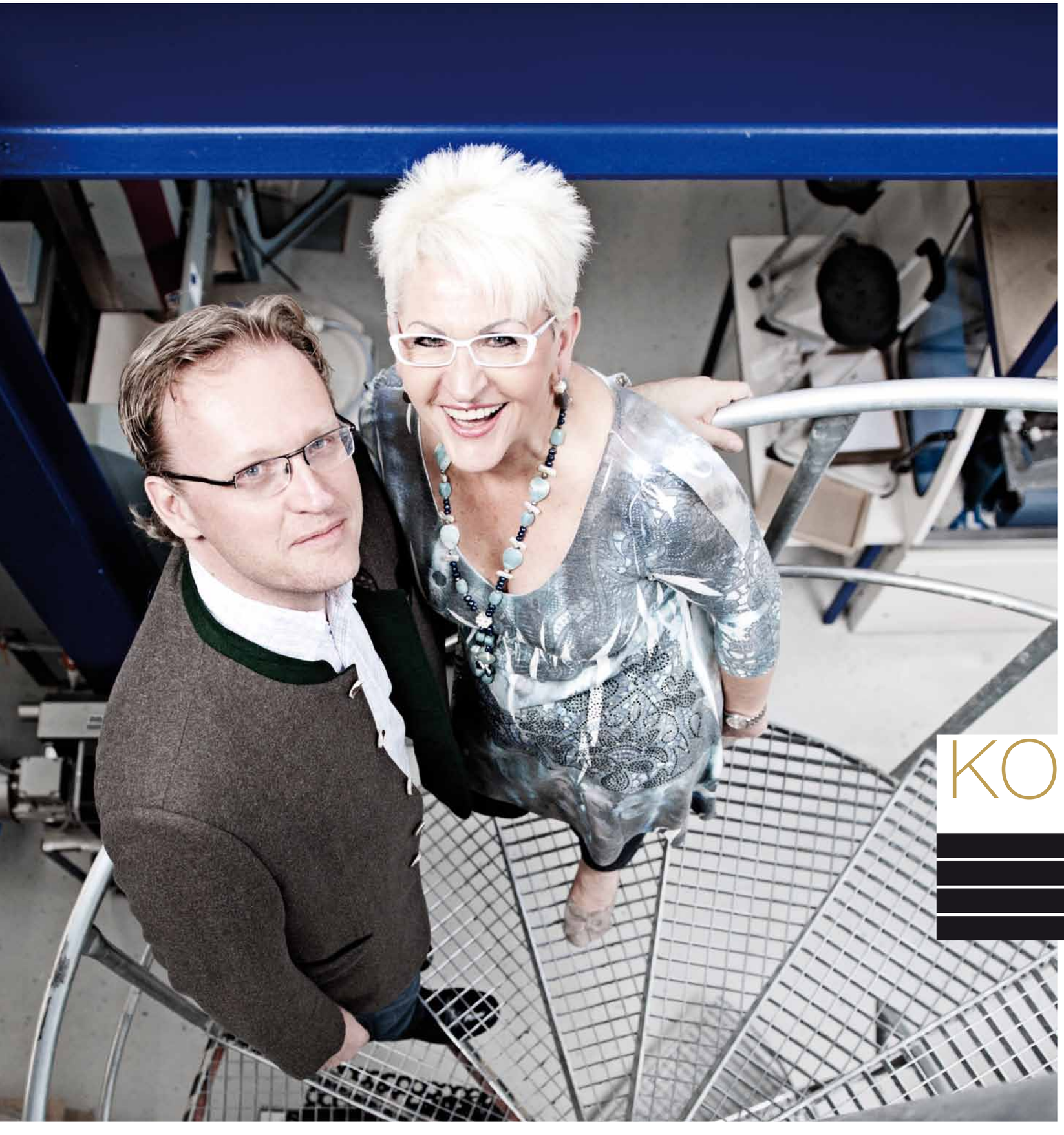
Bei so viel Perfektionismus wird auch die Festigkeit irgendwann zum Thema. „Wenn ich ein kostbares Schmuckstück in Gold oder Platin kaufe, möchte ich nicht, dass es Schaden nimmt und dann an Reiz und Wert verliert." Kaiser arbeitet intensiv an der Widerstandsfähigkeit seiner Schmuckstücke und testet die von ihm geformten Edelmetallbleche ausgiebig. Sollte das Stück eines Kunden dann doch mal eine kleine Beule bekommen, zieht er sie mit einer speziellen Technik wieder raus. Service wird großgeschrieben.

Sein bekanntester Schmuck ist übrigens der „Ring im Ring", also ein Außenring, der sich sanft und geschmeidig um einen Innenring bewegt und sich so in idealer Weise der Anatomie der Hand anpasst. Er wurde 1998 mit dem „Roten Punkt für hohe Designqualität des Designzentrums NRW" geadelt. Für Kaiser damals ein Meilenstein, denn danach entwickelte sich die Frage „Was kann der Schmuck?" zur meist gestellten Frage seiner Kunden. Was wenig überrascht, denn jedes Stück hat seine originäre Besonderheit. Jörg Kaiser fühlt sich in dieser Nische pudelwohl. Bis heute.

INSPIRATION KUNDE

Mit der Anlehnung an die Automobilbranche verwundert es kaum, dass Kaiser die besten Ideen nicht etwa vor einem weißen Blatt Papier kommen, sondern eher beim Autofahren oder wenn Ruhe einkehrt. Aber auch der Markt ist eine Inspiration. Und den kennt Jörg Kaiser genau, schließlich hält er einen engen und direkten Draht zu seinen Juwelieren und Goldschmieden, die er immer wieder persönlich besucht. „Mit meinen Kunden verbindet mich oft ein freundschaftliches Verhältnis, ich war und bin immer offen und dankbar für ihre Anregungen, Kritiken und Wünsche, die für mich eine willkommene Herausforderung darstellen. Das schafft Nähe und Vertrauen".

Als Arbeitgeber und Ausbilder beschäftigt sich Jörg Kaiser auch mit dem Nachwuchs: „Wer als Goldschmied oder Schmuckgestalter heute Erfolg haben will, muss mit Disziplin durchführen, woran er glaubt. Er muss seinen Weg gehen, geradlinig und eigenständig." Jörg Kaiser ist ihn gegangen. <<



B. H. Mayer's Kunstprägeanstalt, Karlsfeld

KOPF ODER ZAHL

Münzen sind Kleinkunstwerke und gelten als harte Währung. Je nach Art. Bei B. H. Mayer's Kunstprägeanstalt in Karlsfeld werden sie seit Generationen geprägt und in die ganze Welt verkauft. Als Sammelobjekte, aber auch als Investment.

Alexander Wegner ist ein echter Bayer. Nicht nur wegen seines Dialekts oder weil sich sein Betrieb vor den Toren Münchens befindet. Er trägt einen Janker und begrüßt mit festem Händedruck. Wie man sich einen Bayer eben so vorstellt. Wegner ist in der Firma, die seine Eltern vor über 40 Jahren gegründet haben, quasi aufgewachsen. „Eigentlich habe ich jeden Tag hier verbracht", lacht der 39-Jährige. Den Eintritt in die Firma der Eltern hatte er allerdings für später geplant, wollte nach der Banklehre und dem BWL-Studium zunächst als Unternehmensberater tätig werden. Aber, wie so oft im Leben, hat es sich anders ergeben. Der Vater war im fortgeschrittenen Alter und bei schlechter Gesundheit und stellte die Nachfolgefrage. Alexander Wegner zögerte nicht lange und nahm das Ruder in die Hand. Eine Interimslösung kam nicht infrage.

FREUNDLICHE ÜBERNAHME

Eigentlich waren und sind es zwei Unternehmen: die Firma der Eltern, also die „Münz-Prägstatt", und die Firma B. H. Mayer's Kunstprägeanstalt, ein Wettbewerber – wenn auch mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Herrn Mayer lernte Wegner allerdings erst Ende der 90er-Jahre auf einer Messe kennen. Die Kunstprägeanstalt war eher auf kleinere Stückzahlen und künstlerische Produkte spezialisiert, die Münz-Prägstatt auf größere, jedoch keine Massenproduktion. Man kam ins Gespräch, erwog zunächst eine Kooperation sowie eine Kapitalbeteiligung, bis Alexander Wegner schließlich 1998 die B. H. Mayer's Kunstprägeanstalt übernahm. Beide Unternehmen blieben vorerst eigenständig, bevor sie wenig später in einem neuen Gebäude in Karlsfeld ihr gemeinsames Domizil errichten. Die Münz-Prägstatt führt Alexander Wegner übrigens gemeinsam mit seiner Mutter Maria Wegner.

VON SAMMLERN UND ANLEGERN

Die beiden Betriebe, meist B. H. Mayer genannt, weil der Name bei Zentralbanken und Finanzministerien gut eingeführt ist, bedienen heute Kunden, die unterschiedlicher nicht sein könnten. Zum einen die Sammler. Allein in Deutschland gibt es 5–6 Millionen Münzen- und Medaillensammler. Aber auch USA und Japan sind große Sammlermärkte. Ihre Motivation ist immer die gleiche: Sie sammeln, weil sie sammeln müssen. Vergleichbar mit den Philatelisten beobachten sie den Markt auf der Suche nach Exemplaren, die ihre Kollektion bereichern könnten. Die Themen sind bunt: Von politischen oder Sportereignissen über Könige, Schiffe und Feldherren, wird alles gesammelt – und bedient. Hergestellt werden die Sammelmünzen und Medaillen häufig auch aus Nichtedelmetallen, wie zum Beispiel Kupfer. In weiteren Arbeitsgängen und durch galvanische Sonderbehandlungen oder Bedruckungen werden sie veredelt, was je nach Land und Vorlieben recht unterschiedlich ausfallen kann. So steht Amerika auf klassische Gold- und Silbermünzen wie vor 2.000 Jahren, Russland hingegen liebt die Farbe, je bunter, je lieber, gerne auch mit Swarovski-Steinen. >>

160 JAHRE C. HAFNER GOLD- UND SILBERSCHEIDEANSTALT

Seit gut zwei Jahren tut sich für B. H. Mayer allerdings noch ein zweiter Markt auf. Mit steigender Tendenz: Investmentmünzen. Der Grund ist einfach: Finanzkrisen, Bankenkollapse und sonstige Entgleisungen des Kapitalmarkts führen dazu, dass Menschen ihr Geld wieder anfassen wollen. Das geht mit einer Münze recht gut, denn sie ist im Unterschied zu Saldenlisten und Kontoauszügen meist aus Gold, Silber, Platin oder Palladium. Ihren Wert bestimmt in erster Linie das Edelmetall – und der errechnet sich aus Gewicht und Feingehalt. Hinzu kommen ein geringer Aufschlag für die Prägekosten sowie ein Aufschlag auf den Metallwert durch das jeweilige Ausgabeland. Im Gegensatz zu den Sammelmünzen fällt der ideelle Wert allerdings kaum ins Gewicht.

MADE IN GERMANY

Auch die handwerkliche Qualität erweist sich mitunter als Preistreiber. Zum Beispiel bei einer „Dschingis-Khan-Münze", die Alexander Wegner für die Zentralbank der Mongolei hergestellt hatte. Die Münze war durch ein unabhängiges Grading-Institut auf die höchste Qualitätsstufe gesetzt worden und erzielte daraufhin noch einmal einen Aufschlag von 100 Dollar – nur aufgrund der hervorragenden Prägequalität, B. H. Mayer sei's gedankt. Ansonsten gelten die Gesetze der freien Marktwirtschaft: Wert entsteht nur da, wo Nachfrage ist oder wo geringe Auflagen entsprechende Begehrlichkeiten wecken. So hat die Bundesbank vor der Einführung des Euros genau eine Million D-Mark-Münzen in Gold aufgelegt, die heute ein Vielfaches ihres Goldwertes erzielen – allein aufgrund der Limitierung.
Die Fertigung, in der solch hohe Qualität entsteht, erinnert denn auch an die Zulieferbetriebe der Automobilbranche: Moderne Hochgeschwindigkeitsfräsen, Dreh- und Stanzautomaten und hydraulische Pressen prägen im wahrsten Sinne des Wortes die Produktionslandschaft. Wobei auch das Handwerk noch seinen Platz hat. So werden die eigentlichen Motive noch überwiegend von Stahlgraveuren in die Werkzeuge eingebracht. Ein Prozess, der mitunter einige Schleifen erfordert. Bis beispielsweise der Kunde mit dem Gesichtsausdruck einer Person, die auf der Münze abgebildet werden soll, vollständig zufrieden ist, sind oft viele Arbeitsgänge und Abstimmungen erforderlich.

MÜNZEN ALS GESCHICHTSBUCH

Wer auf eine so lange Tradition und Geschäftstätigkeit zurückblickt, kann natürlich einiges vorweisen. So kamen die Medaillen zu den Olympischen Spielen von 1936 und das Notgeld im Zweiten Weltkrieg aus dem Hause B. H. Mayer. Auch eine Dali-Edition wurde produziert. Die Münz-Prägstatt hat sie in enger Zusammenarbeit mit dem Künstler in den 80er-Jahren entworfen. Heute beauftragt die Reserve Bank of New Zealand

eine Münze für den Rugby World Cup 2011 oder gekrönte Häupter bestellen Gedenkmünzen anlässlich eines bevorstehenden Thronjubiläums. Ansonsten gilt: Was die Menschheit beschäftigt, landet früher oder später auf einem Prägestempel bei B. H. Mayer. Zum Beispiel Päpste: Erst der Verstorbene, dann der Nachfolger. In dieser Reihenfolge natürlich.

Mit Belegmustern, wie sie andere Firmen in Vitrinen präsentieren, kann Alexander Wegner nicht dienen: „Wenn beispielsweise eine Serie mit 10.000 Exemplaren aufgelegt wird, darf ich nicht 10.001 Exemplare produzieren und eins für mich behalten. Um also ein Exemplar zu bekommen, muss ich es offiziell erwerben oder darauf hoffen, dass mir jemand eins schenkt", schmunzelt Alexander Wegner. Was ihn aber nicht all zu sehr kümmert. Er freut sich an einigen Medaillen, die er zu Hause aufbewahrt – und ansonsten über das, was täglich in der Firma entsteht. Wenn dann noch ein König abdankt, ist das Glück perfekt. <<

DIE WELT IN GOLD

Edelmetall Kreativhalbzeuge

Die kreative Plattform. Kreativhalbzeuge von C.HAFNER sind für Goldschmiede, Designer oder Unikathersteller ein ideales Ausgangsprodukt. Mit ihren vielfältigen Formen, Farben und Strukturen ermöglichen sie Schmuckschaffenden die Konzentration auf das Wesentliche – die Kreation.

Edelmetall Halbfabrikate / Kreatives Halbzeug

Edelmetall Halbzeuge

Umformungs- und Oberflächentechnik in höchster Qualität. Von Standardprodukten über Sonderformen bis hin zu hochkomplexen technischen Vorprodukten bieten wir edelmetallverarbeitenden Unternehmen ein breites Produktspektrum für unterschiedlichste Anwendungen. Durch die enge Kooperation zwischen unseren Entwicklern und Anwendungstechnikern und unseren Kunden gewährleisten wir einen hohen Innovationsgrad.

Rohre / Bleche / Draht / Guss

Edelmetall Dentaltechnologie

Edelmetalllegierungen für prothetische Versorgungen sind das Kerngeschäft des Dentalsektors von C. HAFNER. Hohes Entwicklungs- und Produktions-Knowhow, Beratungsleistungen durch Anwendungstechniker und ein bundesweit agierender Vertrieb unterstützen Zahnärzte und Dentallabore bei der optimalen Versorgung von Patienten. Mit wertvollen Service- und Zusatzleistungen erweitern wir die Wertschöpfung von Dentallaboren, wie zum Beispiel mit Dienstleistungen zur Beherrschung digitaler dentaler Prozesse.

Legierungen / Galvanoforming / Digitale Lösungen

Edelmetall Handel

Optimiertes Bestandsmanagement. Für die Abdeckung Ihres Edelmetall-Bedarfs sind wir Ihr zuverlässiger Partner. Im Rahmen unseres Handelsgeschäfts liefern wir Edelmetalle und decken den physischen Bedarf in unterschiedlichen Lieferformen.

Gewichtskonto / Granulat / Barren

Edelmetall Veredelungen

Für die perfekte Oberfläche. Oberflächentechnik von C. HAFNER steht für die Umsetzung selbst individuellster Anforderungen sowie die Einhaltung höchster Standards. Wir bieten qualitativ hochwertige Veredelungen von technischen Komponenten bis zu klassisch dekorativen Anwendungen.

Gold / Silber / Palladium / Rhodium / Bronze / Nickel, elektrolytisch und chemisch

Edelmetall Recycling

Bare Münze für alte Werte. Ob Gold, Silber, Palladium oder Platin: Das hochmoderne Edelmetall-Recycling von C. HAFNER steht für exakte Analysen und optimale Edelmetall-Rückgewinnung. Eine präzise und schnelle Abwicklung sowie unsere innovative Umwelttechnik sind Ausdruck unseres hohen Standards.

Gold / Silber / Palladium / Platin

Als führendes Traditionsunternehmen liefern wir seit 160 Jahren Edelmetalle an Industrie und Handwerk. Europaweit. Wir bieten das komplette Programm von der Oberflächenveredelung über Halbzeuge und Gusslegierungen bis hin zum Edelmetall-Recycling und -Handel – auf technisch höchstem Niveau.

160 JAHRE C.HAFNER GOLD- UND SILBERSCHEIDEANSTALT

C. HAFNER GmbH + Co. KG, Gold- und Silberscheideanstalt, Bleichstraße 13–17, 75173 Pforzheim, Deutschland
Telefon: +49 7231 920-0, Telefax: +49 7231 920-207, info@c-hafner.de, www.c-hafner.de

Fotografie: *Bernd Kammerer, www.berndkammerer.de*
Konzept + Realisation: *camp3 | Marketing . Kommunikation . Design, www.camp3.de*