

Albert Konanz (1915–1993)

Eine südwestdeutsche Unternehmerkarriere im Wirtschaftswunder

Albert Konanz hatte mit seinem 1942 nach fünf Studiensemestern an der Technischen Hochschule in Karlsruhe abgeschlossenen Maschinenbaustudium das Fundament zu seinem späteren Wirken als Erfinder und Unternehmer gelegt. Sein Spezialwissen gründete auf dem systematischen Besuch von Vorlesungen und Seminaren bei den Professoren Kirschbaum und Plank, erster Mitbegründer der Verfahrenstechnik, zweiter Nestor der Klimatechnik; beide Ordinarien sollten später in ihren Disziplinen Weltruf erlangen. Freilich war 1942 in den Wirren des Krieges die berufliche Zukunft eines jeden Jungakademikers erst einmal höchst ungewiss. Dennoch, für Albert Konanz stand der Berufswunsch fest, er wollte Hochschulprofessor der Verfahrenstechnik werden, umso mehr er sichtlich überdurchschnittlich begabt ein mit der Note „sehr gut“ versehenes Prädikatsexamen erreicht hatte. Nach Kriegseinsätzen in Norwegen und Russland verdankte er es seinem Mentor Kirschbaum, dass er – unter Berücksichtigung seiner verfahrenstechnischen Spezialkenntnisse – im September 1943 von der Front abkommandiert worden war zu den mit dem Chemischen Apparatebau befassten Cantzler-Werken nach Düren. Nach der Absolvierung eines Praktikums und anschließender Konstruktionstätigkeit gelang ihm dort, 29-jährig, nach kaum einjähriger Betriebszugehörigkeit bereits der Aufstieg in die Chefetage, als Assistent des Betriebsleiters Dr. Cantzler.

DIE BETRIEBLICHEN ANFÄNGE

Bei Kriegsende in das unzerstörte Heidelberg zurückgekehrt, seine Frau Anneliese erwartete ihn dort, beide hatten 1943 gehei-

ratet, traf er auf den mittlerweile von den Amerikanern geschlossenen, unweit in Walldorf angesiedelten Metallwarenbetrieb seines Schwiegervaters Josef Reiert. Jener Betrieb war wie eine Vielzahl anderer auch, 1921, und damit inmitten der so genannten Scheinblüte gegründet worden. Jene nur kurzzeitige Belebung der Konjunktur während der Scheinblüte war Ausdruck eines kriegsbedingt immensen Nachholbedarfs der Bevölkerung, der Aufschwung endete jäh mit der Inflation 1923, Verarmung der Mittelschichten und allerten Massenkonkurs waren die Folge. Im Automobilssektor beispielsweise überflutete seinerzeit eine Kleinautowelle den deutschen Markt. Zu den etwa drei Dutzend Anbietern aus der Kaiserzeit waren Anfang der 1920er Jahre nicht weniger als 131 Automobilfirmen hinzugekommen – am Ende der 1920er Jahre hatten gerade einmal 17 dieser Automobilfirmen dem gnadenlosen Verdrängungswettbewerb standgehalten, selbst die ältesten und renommiertesten Vertreter ihrer Branche, in Untertürkheim Daimler und in Mannheim Benz, opferten 1926 ihre Selbstständigkeit und beschlossen eine Fusion. Umso erstaunlicher war es, dass der kleine Walldorfer Metallwaren-betrieb des Josef Reiert die Wirtschaftskrise der 1920er Jahre überstanden hatte, zumal dessen Produkte – Töpfe, Pfannen und sonstiges aus Aluminium gestanztes Kochgeschirr – vor Nachahmung keineswegs schützten. In der Zeit der gelenkten Kriegswirtschaft ab 1939 war der Betrieb mit seinen damals 30 Arbeitern und Angestellten mit der Herstellung von Dichtungen, so genannten Simmeringen befasst, die insbesondere beim Motorenbau Verwendung fanden.

Da nun Ende 1945 die Wiederinbetriebnahme der Walldorfer Produktionsstätte durch

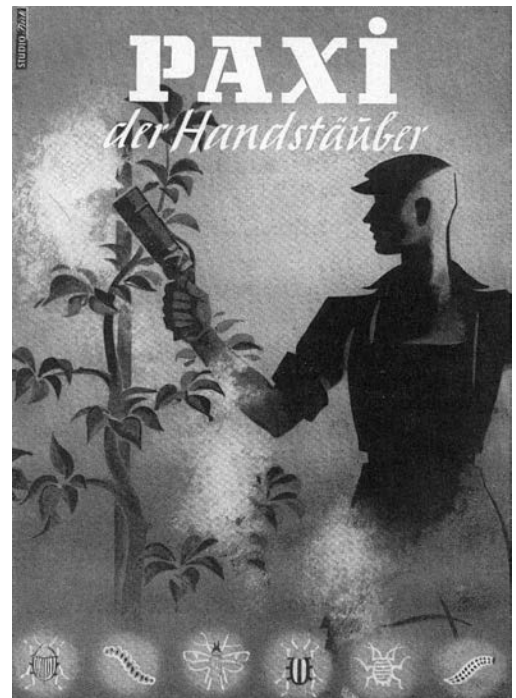


Prospekt der Firma Reiert aus den späten 1940er Jahren

den Gründer selbst, Josef Reiert, nicht mehr in Betracht kam, da er nach 1933 aus Gründen der Material- und Auftragsbeschaffung der Partei beigetreten war, rückte Albert Konanz als Treuhänder und Geschäftsführer an dessen Stelle. Noch war mit dieser Personalentscheidung nur an eine Interimslösung gedacht. Zum einen hatte die Hochschule Albert Konanz bei seinen Promotionsbestrebungen rein formal Steine in den Weg gelegt, weshalb er die Realisierung seines eigentlichen Berufswunsches erst einmal zurückstellte, aber entscheidender noch, er war schon nach kürzester Zeit als Geschäftsführer unentbehrlich geworden, zumal ein hinreichend qualifizierter Vertreter überhaupt nur sehr schwer zu finden gewesen wäre und zudem viel zu teuer war. So fabrizierte der Walldorfer Betrieb wie schon in den 1920er Jahren wieder Töpfe, Pfannen und sonstiges Kochgeschirr. Solange die Bevölkerung die wenigen am Markt angebotenen Waren gerne mit der alten, im Wert mittlerweile stark gefallenem Reichsmark bezahlte, florierte der Absatz. In Walldorf legte die Beschäftigung bis 1948 auf 200 zu, was immerhin eine Versechsfachung seit der Wiederinbetriebnahme Ende 1945 bedeutete.

Mit der Währungsreform 1948 füllten sich allerorten über Nacht die Schaufenster,

alles, was an Waren bis dahin freilich gesetzswidrig zurückgehalten worden war, gelangte in die Auslagen. Schwarzmarkt, Bewirtschaftung und Preisbindung verschwanden. Qualitätsprodukte waren fortan besonders gefragt, weshalb auch im Walldorfer Unternehmen Ansätze zur Erweiterung der Produktpalette gemacht wurden. Schon 1947 war mit der Hinzunahme des Großküchenschirrs „Paxi“ und des handlichen, gegen Kartoffelkäfer in Anschlag gebrachten Schädlingsbekämpfungsgerätes „Paxi“ die Produktpalette erweitert worden. Später 1950 kamen zusammenklappbare Sportkinderwagen hinzu, die jedoch, wegen ständig eingehender Reklamationen, durch die heute noch bekannten Korb-Varianten ersetzt wurden, selbst Puppenwagen fertigte der Betrieb. Dennoch, trotz dieser tatsächlich ja mehr improvisierten denn ingeniösen Produktdiversifikation ging der Umsatz spürbar zurück, und bis 1952, binnen gerade einmal vierer Jahre, war die Zahl der Beschäftigten um 80, also um 40 Prozent, auf nur noch 120 geradezu abgestürzt.

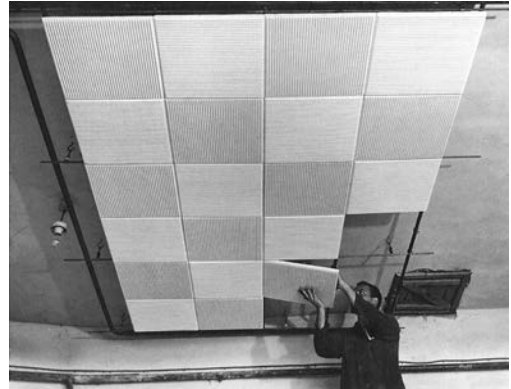


Kartoffelkäfer-Zerstäuber der Firma Reiert, circa 1950

INGENIEUR UND ERFINDER

Albert Konanz erkannte zu Anfang der 1950er Jahre, dass die Nachfrage nach den in Walldorf gefertigten Produkten bislang in der Hauptsache vom großen Nachholbedarf der Bevölkerung gespeist worden war, der jetzt allmählich versiegt. Waren bis dahin die Gewinne dem Betrieb förmlich zugeflossen, so mussten nun Marktlücken erkannt und mit größtmöglicher Originalität besetzt werden. Albert Konanz studierte die Lektüre „Sich selbst Rationalisieren“, hieraus ein Zitat: „Heute kommt nicht der Mensch am besten vorwärts, der etwas bestimmtes gelernt hat, sondern der es gelernt hat, sich schnell die benötigten Kenntnisse anzueignen, sich schnell die benötigten Fähigkeiten anzueignen. Nicht der kommt heute vorwärts, der in umständlicher Weise in bestimmte Gebiete mit aller Gründlichkeit eingeführt wurde, sondern wer das wesentliche einer Situation zu erfassen vermag, was die Situation von ihm verlangt, einen Blick für günstige Gelegenheiten hat, der in der Lage ist, sie zu sehen, sie zu finden und nicht zuletzt sie auszuwerten.“ Dies war die Unternehmermentalität, die jener bundesrepublikanischen Gründerzeit zugrunde lag, und die auf der Grundlage von Währungsreform, Marshallplan, sozialer Marktwirtschaft und des großen Einsatzwillens der Arbeitnehmerschaft das Wirtschaftswunder der 1950er und 1960er Jahre zustande brachte.

Albert Konanz kam bei seinen Bestrebungen zum Umbau des ins Wanken geratenen Walldorfer Metallwarenbetriebes auf seine verfahrenstechnisch-thermodynamischen Spezialkenntnisse zurück. Elektrisch betriebene Heizungen wie gleichermaßen auch Kühlaggregate befanden sich zu jener Zeit, die Entwicklung hin zu leistungsfähigen und kostengünstigen Produkten betreffend, noch ziemlich in den Anfängen. Und so konstruierte er mit dem „thermal-boy“ ein Raumheizgerät, welches alternativ auch als Tee- oder Servierwagen eingesetzt werden konnte. Während dieser erste wirklich ernst zu nehmende, weil Neuland erschließende Schritt der betrieblichen Neuausrichtung wegen geringer Nachfrage noch scheiterte, brachte die an-



Montage der von Albert Konanz entwickelten Deckenstrahlungsheizung

schließende Entwicklung, die einer elektrischen Deckenstrahlheizung, einen ersten, richtungsweisenden Erfolg. Auf diese Erfindung erhielt Albert Konanz 1953 ein persönliches Patent. Die Deckenstrahlungsheizung, die auf die Beschickung gewerblich genutzter Gebäude hinzielte, brachte dem Käufer zum einen zusätzliche Stellflächen beziehungsweise minderte bei der Neuerrichtung von Fabrikationsstätten den Platzbedarf, und daneben sparte man unter Einbeziehung des damals neuartigen Niedrigtemperaturprinzips Energie und somit Kosten. Der Betriebsinhaber Josef Reiert hatte diese erste Kurskorrektur weg vom Kochgeschirr anfangs noch mit größter Skepsis belegt, er begriff diese Veränderungen als Experiment mit höchst ungewissem Ausgang, selbst Patentprozesse mochte er nicht ausschließen. Erst als Lizenzvergaben der Deckenstrahlungsheizung nach Frankreich, der Schweiz und Österreich zusammen 250 000 Mark einbrachten und nach dem Willen von Albert Konanz der ganze Betrag dem Betrieb zum Zweck weiterer Produktentwicklungen zur Verfügung stand, äußerte Josef Reiert leise Zustimmung.

DER GROSSMANN-METHODIKER

Als Geschäftsführer hielt Albert Konanz seinerzeit gemeinsam mit seiner Frau Anneliese zwanzig Prozent der Anteile des Betriebes, der mittlerweile zur GmbH umgegründet worden war. Er war rein formal betrachtet Angestellter seines Schwiegervaters,

tatsächlich aber, im betrieblichen Alltag, und mehr noch mit dem Blick auf die nötige Produktumstellung und somit Zukunftssicherung des Betriebes, musste er sich als Unternehmer fühlen. So suchte er 1954 die Annäherung an Dr. Gustav Großmann, einen in München ansässigen, in Fachkreisen zu jener Zeit ebenso bekannten wie erfolgreichen Management- und Motivationstrainer. Er ließ sich anfangs die Kursunterlagen mit dem Titel „Sich selbst rationalisieren“ sowohl für Angestellte wie für Unternehmer zuschicken. Als Lizenznehmer entrichtete er ein Monatsgehalt in Höhe von 500 Mark, bei der Bearbeitung der Kursunterlagen kam er letztendlich auf die „Version für Unternehmer“ zurück. Die Systematik der als Fernstudium angelegten Großmann-Methode beruhte in Art der Selbstanalyse auf einer privaten und beruflichen Lebensplanung, die den Tag, den Monat, das Jahr bis hin zu einem Sieben-Jahres-Zyklus berücksichtigte. Ziel war die stete Nutzung und Förderung seiner individuellen Stärken und die Umpolung der Schwächen und Unzulänglichkeiten. Anfang 1955 hatte Albert Konanz das Kursprogramm bewältigt, er berichtete nach München: „Ich bin glücklich über diese Erfolge, die ich ohne die Großmann-Methode nie oder viel schwerer erreicht hätte.“

UNTERNEHMER IM JUNGEN NACHKRIEGSDEUTSCHLAND

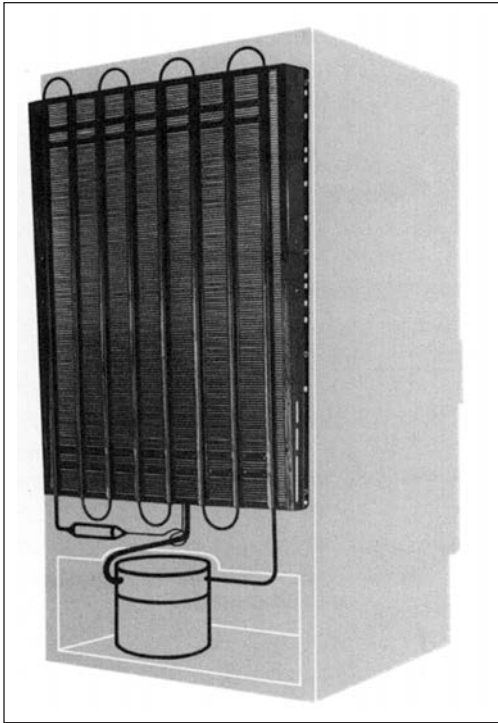
Jetzt in der Mitte der 1950er Jahre – also unmittelbar nach der Erfindung und Vermarktung der gewerblichen Deckenstrahlungsheizung und quasi als Modifikation derselben – rückte die Entwicklung eines kompakten Flachheizkörpers in den Blickpunkt, für den Albert Konanz ebenfalls ein Patent erhielt. Jener Radiator wurde mit einem nach ganz spezifischem Muster gefertigten Jalousieblech verschweißt, wodurch die spezifische Wärmeabgabe weit über der anderer, bis dahin zumeist aus Eisenguss gefertigter, großvolumiger Modelle zu stehen kam. Mit diesem Produkt wurde auf die Beschickung der Wohnungswirtschaft gezielt, da die schwierige Wohnungssituation auch in den 1950er Jahren noch andauerte, umso mehr zusätzlich Millionen von Flüchtlingen und Heimatver-



Zeitgenössische Kühlschrankschrankwerbung der Firma Bosch, 1950er Jahre

triebenen aus den Ostgebieten hinreichend mit Wohnraum versorgt werden mussten. Hatte der Staat mit dem 1. Wohnungsbaugesetz von 1950 noch ausschließlich den sozialen Wohnungsbau gefördert, so trat mit dem 2. Wohnungsbaugesetz von 1956 eine Regelung in Kraft, die zusätzlich den privaten Eigenheimbau berücksichtigte. Die Marktlücke, die der aufwändigere Eigenheimbau gerade auch bei der Bestückung mit Heizungsanlagen in Aussicht stellte, während der soziale Wohnungsbau aus Kostengründen zumeist nur Ofenheizung zuließ, hatte Albert Konanz rechtzeitig erkannt. Monatlich annähernd 300 Heizkörper produzierte ab der Mitte der 1950er Jahre der Walldorfer Betrieb. Mit diesem Produkt des Flachheizkörpers war die Basis zur weiteren betrieblichen Expansion gelegt, die Lizenzannahmen aus der Deckenstrahlungsheizung hatten die Mittel für die hierzu nötigen Entwicklungsarbeiten verschafft.

Dem kompakten Haushaltskühlschrank beziehungsweise dessen industrieller Großserienfertigung begegnete Albert Konanz erstmals 1954 anlässlich einer Geschäftsreise in den Vereinigten Staaten. Dort war jenes Aggregat bereits in praktisch in jedem Haushalt gebräuchliches Massenprodukt, wohingegen man hierzulande bei der Suche nach Kühlanlagen am ehesten noch auf platz-



Schematische Zeichnung eines Kühlschranks-Kondensators

raubende, laut surrende Kompressoranlagen in Großküchen stieß. Lediglich drei Prozent der bundesrepublikanischen Haushalte verfügten in der Mitte der 1950er Jahre über Haushaltskühlschränke. Albert Konanz erkannte eine weitere Marktlücke, da seine Jalousiebleche im Grunde nichts anderes als die Arbeit eines jeden Wärmetauschers verbesserten, gleich, ob gekühlt oder geheizt wurde, womit man natürlich auch beim Kühlschrank-Kondensator den Zweck erfüllte. Ende der 1950er Jahre in einer Auflage von monatlich etwa 20 000 Stück beschickte Albert Konanz bald zu 80 Prozent die im Inland mit der Herstellung von Kühlmöbeln aller Art befassten Unternehmen. Zusätzliche Erlöse erbrachten auch hier Lizenzvergaben in das europäische Ausland. Bereits gegen Ende der 1950er Jahre, also inmitten des Aufbruchs im Wirtschaftswunder, war der frühere Hersteller von Kochgeschirr, Schädlingsbekämpfungszerstäubern und Puppenwagen und jetzige Produzent von Flachheizkörpern und Kühlschrank-Kondensatoren zum größten Walldorfer Unternehmen aufgestiegen.

DER WEG ZUM GROSSUNTERNEHMEN

1962 bemühte sich der Betrieb um den Ankauf zusätzlicher Gewerbeflächen, da die Nachfrage beständig, beinahe ungezügelt zugelegt hatte. Während letztlich alle Bemühungen im direkten Umfeld am Standort Walldorf scheiterten, führten Konsultationen mit dem benachbarten Hockenheim zum Erfolg, weil dort gerade ein weitflächiges Gewerbegebiet erschlossen wurde. Auch genügend Arbeitskräfte stellte Hockenhems Oberbürgermeister Dr. Buchter in Aussicht. Immerhin, in den 1960er Jahren zu Zeiten eines bereits ausgesprochenen Arbeitskräftemangels kamen auf einen Arbeitslosen bis zu dreißig offene Stellen, was Umsicht, ja sogar geradezu Weitsicht bei der anstehenden Arbeitskräfterekrutierung erforderte. Später einmal sollten 40 Prozent Gastarbeiter im Betrieb arbeiten. 1965 konnte der Hockenheimer Produktionsstandort zusätzlich in Betrieb genommen werden, die J. Reiert Aluminium- und Metallwarenfabrik GmbH wurde zu den jetzt weit überregional ausgerichteten Thermal-Werken umfirmiert.

Während der anschließenden Jahre gelang den Thermal-Werken der Aufstieg zu einem der bundesweit führenden Unternehmen seiner Art. Längst reichte die Produktpalette über die Kondensatoren und Radiatoren hinaus. 1963 hatte die Fertigung von Klimaanlagen für PKW begonnen, Opel rüstete damit seine Flaggschiffe Kapitän, Admiral und Diplomat. Bald gewann man in Untertürkheim Daimler-Benz und in München BMW hinzu, immerhin jeweils drei Viertel ihres Bedarfs bezogen beide aus Hockenheim. Mit Groß-



Die Hockenheimer Thermal-Werke, Winterlandschaft

klimaanlagen der Thermal-Werke wurden die Dächer von Supermärkten bestückt. Und zuletzt, als Reaktion auf die Ölkrise, hielt man aus Abluft gespeiste Wärmerückgewinnungsanlagen für die Großindustrie bereit.

Abermals – jetzt in der Mitte der 1970er Jahre – war man an die Auslastung der Produktionsanlagen gestoßen. Obwohl in Hockenheim noch unbebautes Gelände zwecks Betriebserweiterung zur Verfügung stand, sprach gegen die Nutzung desselben eine aus der Warte von Albert Konanz ganz grundsätzliche Überlegung; bei mehr als 2000 Beschäftigten trat ein erweitertes Mitbestimmungsmodell in Kraft, was, so sah er es, den unternehmerischen Handlungsspielraum schmälerte. Ein Ausweg wurde in der Angliederung zweier Tochterfirmen gesehen. So waren bald in der Hockenheimer Nachbarschaft die Fulton-Werke mit der Herstellung von Pkw- und Omnibus-Heizungswärmetauschern befasst, während die Millex-Werke in Irland, wo in dieser Zeit besonders günstige Ansiedlungsbedingungen herrschten, mittelgroße Wärmetauscher fabrizierten.

MEINUNGSAUSTAUSCH MIT BUNDESKANZLER SCHMIDT

Ende der 1970er Jahre führten der Ölschock und damit die Kaufkraftumlenkung zugunsten der OPEC-Staaten, Währungsturbulenzen und eine verstärkte internationale Konkurrenzlage zur Krise der so genannten altindustrialisierten Standorte. Die Debatte um den Rang des Umweltschutzes bestärkte die Einschätzung, dass sich die Wachstumsraten der „fetten Jahre“ des vom Ausland ungläubig bestaunten Wirtschaftswunders kaum mehr wiederholten. Der weithin verwurzelte Denkstil, der Prosperität praktisch als Dauer-einrichtung apostrophierte, auch er geriet ins Wanken. Eine heftige Kontroverse über den Nutzen der Kernenergie und die Entsorgungsproblematik überspannte das Land. Erneut und intensiver noch wurde die Kulturleistung der Technik in Frage gestellt. Kurzum, ein neues Kapitel in der bundesrepublikanischen Wirtschaftsgeschichte hatte begonnen.

Unter dem Eindruck jener schwierigen Wirtschaftslage verfasste Albert Konanz einen

BRIEFING

Unternehmer und der Bundeskanzler



Jeder Unternehmer, der unter dem öffentlichen Joch von Steuern und Bürokratie ächzt, hat sich schon gewünscht, mit „denen in Bonn“ einmal Tacheles zu reden. Albert Konanz, geschäftsführender Gesellschafter der Thermal-Werke im badischen Walldorf, tat es, indem er über mm der Bundesregierung seine Zurückhaltung bei Investitionen und Neueinstellungen erläuterte (mm 4/78). Was der Chef des 1850-Mann-Unternehmens als Gründe für den vielgeschmähten Attentismus der Wirtschaft anführte, war vielen aus der Seele gesprochen.

Als „manager magazin“ daraufhin Klaus Bölling vorschlug, am Falle Konanz den Bundeskanzler um eine „Antwort an einen Unternehmer“ zu bitten, stießen wir offene Türen auf. Den Kanzler, so hieß es, beschäftige die Frage der zögernden und wenig unternehmerischen Haltung vieler Firmenchefs ohnehin seit langem. Trotz Afrika-Reisen und Wirtschaftsgipfel nahm sich Schmidt deshalb Zeit zu einer Antwort an Albert Konanz, stellvertretend für die ganze Unternehmerschaft (Seite 16).

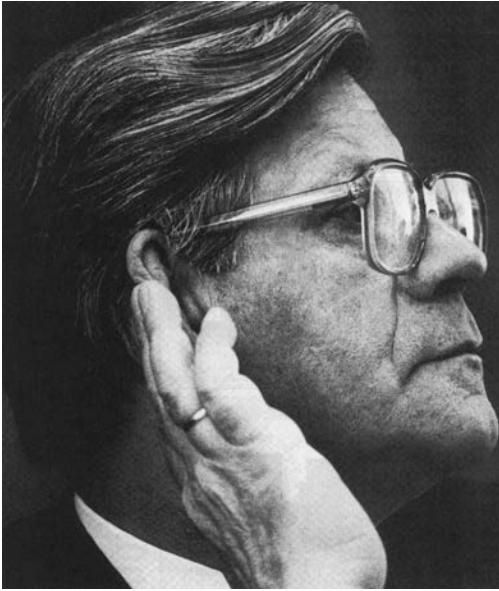
Darin verbreitet Kanzler Schmidt keine Durchhalteparolen. Er packt vielmehr Konanz & Co. am unternehmerischen Portepée: „Die Erschließung von Märkten, die Entwicklung neuer Produkte und neuer Verfahren sind die eigentliche unternehmerische Aufgabe – nicht Aufgabe des Staates. Die Marktrisiken müssen vom Unternehmen abgeschätzt und getragen werden.“

Leo Brawand

mm 8/78

manager magazin, Heft 8/1978

Artikel, den das „manager magazin“ in Heft Nr. 4 des Jahrgangs 1978 unter dem Titel „Von Boykott ist keine Rede“ veröffentlichte. Hierin benannte er die Gründe, die Unternehmen an



Bundeskanzler Helmut Schmidt, 1978

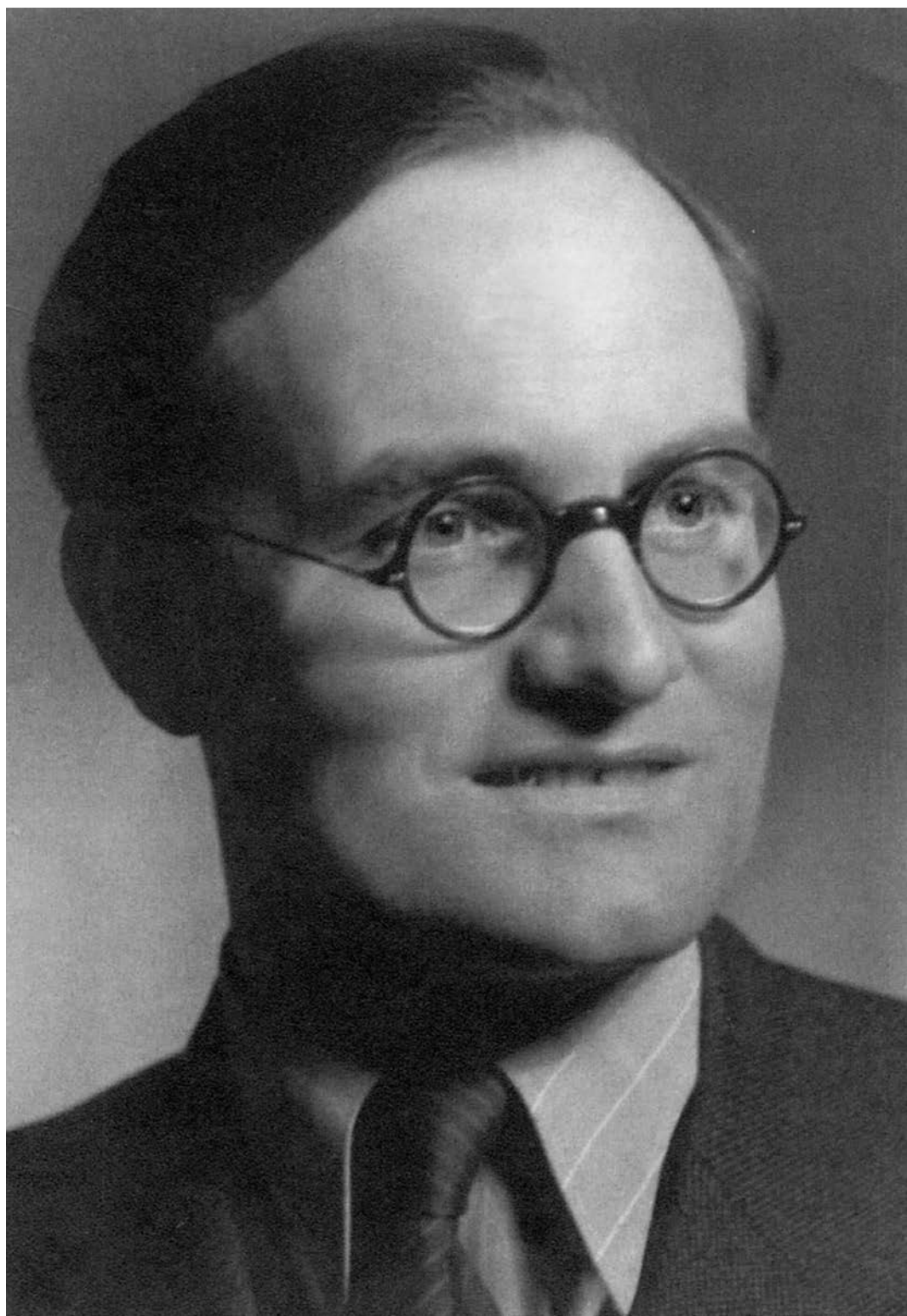
ihrer betrieblichen Expansion hinderten. Demzufolge gebe es vor dem Hintergrund vorhandener Überkapazitäten, dem Ende des Nachholbedarfs des Wirtschaftswunders, internationaler Konkurrenz und zu hoher Arbeitskosten Zwänge zur Rationalisierung, die gleichzeitig zur Freisetzung von Arbeitskräften führten, da der Markt stagniere. Hinzu komme die Konfrontation der Unternehmen mit hohen Zusatzkosten, welche Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Kündigungsschutz und Sozialpläne bewirkten, und Zurückhaltung bei der Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte mit sich brächte. Auch das Mitbestimmungsgesetz führe bei nicht wenigen Unternehmen bei der Einstellung von Arbeitskräften zur Zurückhaltung, da ab 2000 Beschäftigten die dann vorgeschriebene paritätische Mitbestimmung mit der Einbindung betriebsfremder Gewerkschaftsfunktionäre in den Aufsichtsrat der Geschäftsführung den Handlungsspielraum beschneide. Und nicht zuletzt bereitete auch die Entwicklung neuer Produkte Schwierigkeiten, da sich nach einer für die USA vorliegenden und so auch für die Bundesrepublik maßgeblichen Studie lediglich drei von einhundert Innovationen am Markt durchsetzten, und es fünf bis sieben Jahre dauere, bis das Produkt erste Gewinne abwirft. Das Risiko für

neue Produkte sei größer geworden und zwingt die Unternehmen im Großen und Ganzen zur Beibehaltung ihrer Produktpalette.

Mit seiner kritischen Bestandsaufnahme äußerte Albert Konanz die Einschätzung eines Großteils der bundesrepublikanischen Unternehmerschaft, weshalb Bundeskanzler Helmut Schmidt in der Ausgabe 8/1978 des *manager* magazins hierzu persönlich Stellung bezog. Zustimmung wollte er ihm hinsichtlich seiner gesamtwirtschaftlichen Einschätzung des Strukturwandels, den die Politik beispielsweise mit Konjunkturprogrammen ohnehin nur begleiten könne, während die eigentliche Gestaltung des Wirtschaftslebens die Summe des Handels der Unternehmen darstelle. In puncto Sozialpolitik allerdings wollte er Albert Konanz nicht folgen, Kanzler Schmidt merkte an: „Dieser soziale Grundkonsens unserer Gesellschaft hat uns die Erschütterungen besser überstehen lassen als viele andere Länder. Ich verkenne nicht, daß das sein Preis hat. Aber wir alle müssen auch den Nutzen sehen.“

RÜCKZUG INS PRIVATE

Thermal, Fulton und Millex standen im Zenit ihrer Entwicklung, als Albert Konanz 1980, mittlerweile 65-jährig, den Rückzug aus den Unternehmungen beschloss, an denen er jeweils einen 50-prozentigen Geschäftsanteil hielt. Dreieinhalb Jahrzehnte hatte er die Geschicke des anfangs kleinen, mit der Produktion von Aluminiumgeschirr befassten Betriebes gelenkt. 1980 – mit insgesamt weit über 2000 Beschäftigten – wurde im Schwerpunkt die Automobilindustrie beliefert, die bekanntlich besonders schwierig zu erfüllende Qualitätsanforderungen stellte. Worauf beruhte die Karriere des Unternehmers Albert Konanz? Vielleicht unterstützten seine konservative Grundüberzeugung und seine persönliche, ja geradezu pietistisch anmutende Bescheidenheit den Erfolg, maßgeblich für sein Lebenswerk aber war sein erfinderisches Talent und ein quasi unbändiger Wille zum Erfolg. Einerseits verfügte der Ingenieur Albert Konanz über innovatives und kreatives Potenzial, wie seine Erfindungen und Entwicklungen zeigten. „Mein Mann war innerlich



Albert Konanz, Aufnahme aus den 1950er Jahren

immer bei der Arbeit. Wenn er etwas geträumt hatte, ist er nachts aufgestanden und hat es aufgeschrieben. Das war tatsächlich so. Er hat Tag und Nacht gearbeitet. Während ich mit meinen Eltern im Wald spazieren ging, saß er oft zu Hause mit seinem Rechenapparat und hat Kalkulationen durchgeführt. Besonders die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten bereiteten meinem Mann große Freude.“ Mit diesen Worten schildert Anneliese Konanz den Arbeitsethos ihres Gatten Albert Konanz. Zudem war er als Unternehmer Strategie, dessen Systematik der Betriebsführung, wie er selbst ja anmerkte, auf der Großmann-Methode gründete und danach stets Erfolg brachte.

1984 veräußerte Albert Konanz seine Geschäftsanteile. Er war jetzt ganz Privatmann und widmete mit Leidenschaft sein Interesse der Genealogie – bis tief in das Mittelalter hinein bis zum Jahre 1401 verfolgte er die Geschichte seiner Vorfahren, die in der Mitte des 18. Jahrhunderts nach seiner Heimatstadt Bretten gekommen waren. 1985, am 22. Februar, feierte er in Heidelberg in aller Stille seinen 75. Geburtstag. Die Rhein-Neckar-Zeitung bezeichnete ihn in einem Artikel als „eine der herausragenden Unternehmer-

persönlichkeiten des Rhein-Neckar-Raumes“. Im selben Jahr wurde der Walldorfer Standort der Thermal-Werke geschlossen, mit Sorge betrachtete er die weitere Entwicklung. Albert Konanz starb 78-jährig inmitten der Weihnachtszeit am 28. Dezember 1993. 1995 gingen die Thermal-Werke in Konkurs.

Literatur

Harald Berlinghoff/Wolfram Förster. Albert Konanz (1915–1993). Ingenieur – Erfinder – Unternehmer. Lebenswege im Südwesten 2. Mannheim 2003. Pylon Verlag, 136 S., reich illust. ISBN 3-9803632-7-0, ISSN 4-455-3865.

Hinweis

Im Pylon Verlag werden von berufenen Autoren Biografien jedweder Art im Rahmen einer Auftragsarbeit geschaffen. Kontakte unter Tel. 07 21/9 68 42 12.

Anschrift des Autors:
Wolfram Förster
Mallenweg 12
76229 Karlsruhe