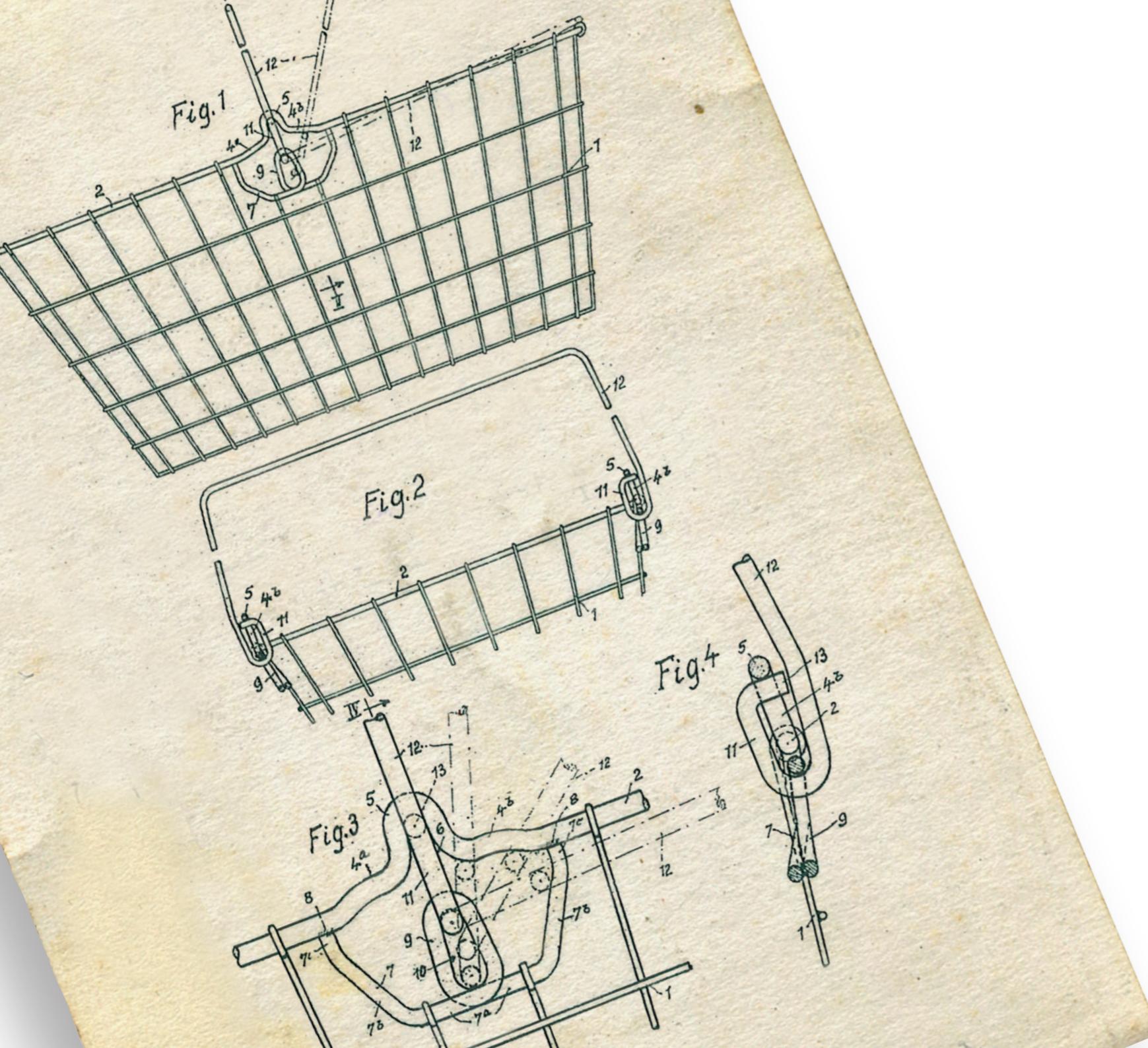


**wanzl**

---

**WANZL STORYS**



Wenn Sie dieses Buch in Ihren Händen halten, zählen Sie zu den Menschen, die wir „Freunde des Hauses“ nennen und die der Marke Wanzl in besonderer Weise verbunden sind.

Aber kennen Sie auch die Historie unseres Unternehmens, wissen Sie, wie alles angefangen und sich über Jahrzehnte hin entwickelt hat? Sind Ihnen die teilweise skurrilen Fügungen des Schicksals bekannt, die unser Unternehmen geprägt haben?

In unseren Episoden aus über sechs Jahrzehnten gewinnen Sie Einblick, welche Werte wir leben, wie wir Partnerschaft und Verlässlichkeit interpretieren, was wir unter Innovationskraft und Qualität verstehen und wie wichtig uns unsere Kunden und Mitarbeiter sind.

Nehmen Sie sich also ein wenig Zeit und tauchen Sie ein in unsere Kurzgeschichten. Wir sind überzeugt, Sie lernen unser Handeln und unsere besondere Wanzl-DNA auf diese Weise genau kennen.

Ich wünsche Ihnen nun gute Unterhaltung!

Gottfried Wanzl | Vorsitzender des Aufsichtsrats

|    |  |   |    |
|----|--|---|----|
| 06 | Sich von Waagen zu Wagen wagen.<br>Start in die Selbstständigkeit                                  | Wanzl und der göttliche Funke.<br>Weitere Internationalisierung in Australien                 | 28 |
| 08 | Geburt einer Marke.<br>Innovationskraft von Anfang an  | Kreativität statt Krise.<br>Investition in das Wanzl Creative Center                          | 30 |
| 12 | 2,5 Millionen für eine besondere Mahlzeit.<br>Mit Bescheidenheit zum Erfolg                        | Produkttest à la Afrika.<br>Qualität hält stand   | 32 |
| 14 | Mit dem Einkäufer ins Bett.<br>Seit Bestehen auf der EuroShop                                      | Hommer noh a Geld?<br>Verantwortungsvolles Wirtschaften                                       | 34 |
| 18 | Neue Wände zur Wende.<br>Gewinn von Marktanteilen  | Gemeinsam durchs Feuer.<br>Loyalität in schwieriger Zeit                                      | 36 |
| 24 | Wie Wanzl im Dauerlauf<br>den Flughafen Hongkong eroberte.<br>Fuß fassen auf dem asiatischen Markt | Eine Familie, drei Generationen,<br>ein Arbeitgeber: Wanzl.<br>Ein verlässlicher Arbeitsplatz | 40 |

# Sich von Waagen zu Wagen wagen.



Is am 05. Mai 1947 Rudolf Wanzl senior in seine Selbstständigkeit startete, lautete die Firmenbezeichnung im Handelsregister „Werkstatt für Waagenbau und Reparaturdienste“. Das war damals eine kluge Entscheidung, denn durch den direkten Kontakt zur vorwiegend aus Metzgereien bestehenden Kundenklientel war in diesen Zeiten der „Naturalrabatt“ Garant für ein gesichertes Auskommen der zu ernährenden Familie.

Während die großen Hersteller von Waagen immer mehr das Wirken der kleinen und noch jungen Firma erschwerten, war es einer glücklichen Fügung zu verdanken, dass die Familie nahtlos in ein vollkommen neues und noch nicht besetztes Geschäftsfeld wechseln konnte. Die in Augsburg ansässige NCR Nationalregistrierkassengesellschaft suchte einen Lieferanten, der für einen Muster-Supermarkt Einkaufskörbe aus Metall fertigen sollte. Der NCR-Direktor Wegner hatte Rudolf Wanzl junior in sein Herz geschlossen und für kurze Zeit sogar im Unternehmen angestellt. Aber Rudolf Wanzl spürte, dass er nicht für das Angestelltensein geboren war.

---

Dennoch fand er in Direktor Wegner einen Mentor, der ihm neben diesem Erstauftrag viele neue, wichtige Geschäftskontakte vermittelte und in ihm die Leidenschaft für das Selbstbedienungsgeschäft weckte.



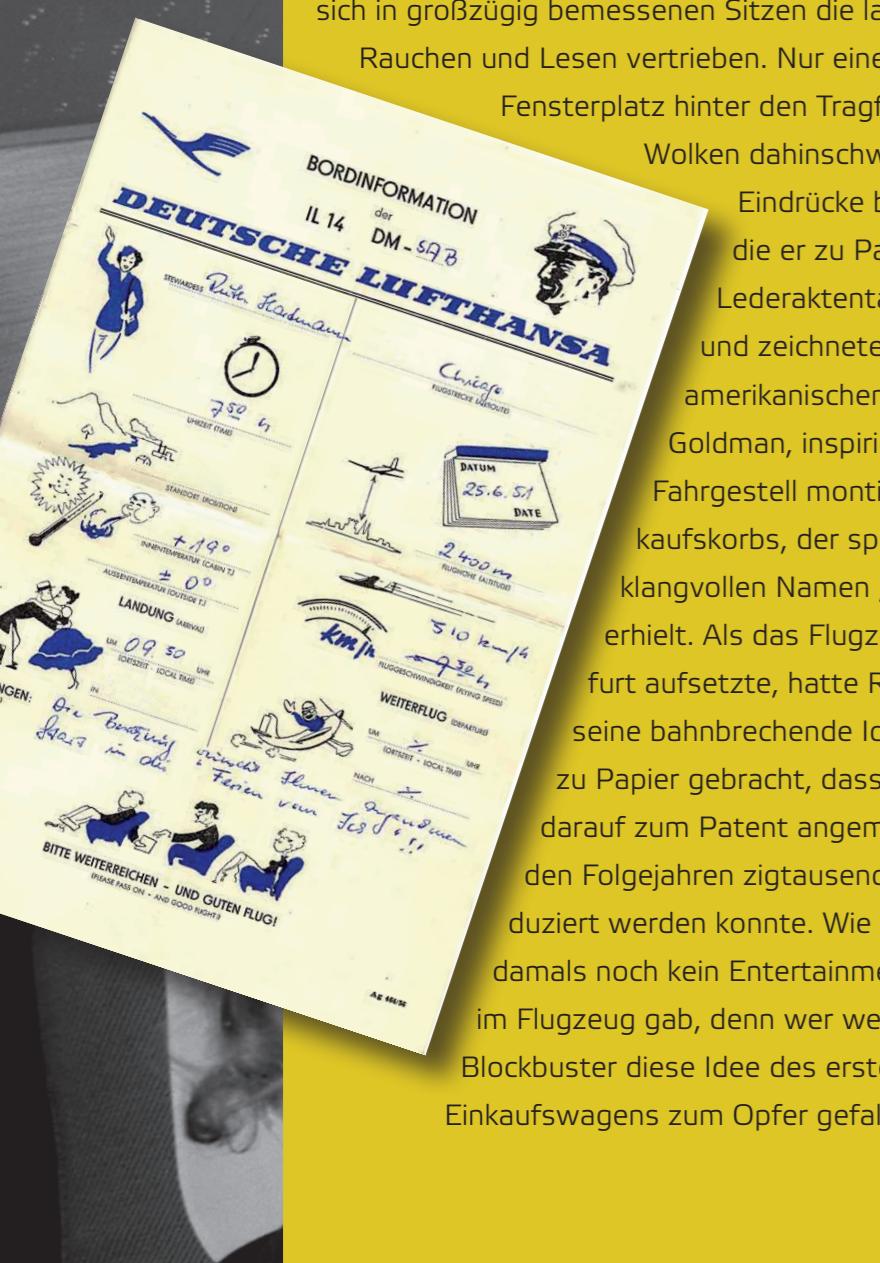
*1949 eröffnet der  
erste Selbstbedienungs-  
laden Deutschlands in  
Hamburg mit  
20 Einkaufswagen und  
40 Einkaufskörbchen  
aus Leipheim.*

---

Rudolf hatte also frühzeitig gewagt, von den Waagen Abstand zu nehmen, um Wagen zu bauen. Dieses Wortspiel sei erlaubt, denn daraus entstand ein Global Player ...

Reihe 14, Fensterplatz links:  
Geburt einer Marke.





Fliegen war 1951 noch ein Abenteuer, vor allem auf Langstrecken über den Atlantik. Die wuchtigen Propellermotoren waren in der Kabine nicht zu überhören, ihre Vibrationen waren ständige Begleiter der Passagiere, die sich in großzügig bemessenen Sitzen die lange Flugzeit durch Essen, Trinken, Rauchen und Lesen vertrieben. Nur einer der Passagiere, er saß an einem Fensterplatz hinter den Tragflächen, wollte nicht tatenlos über den Wolken dahinschweben. Zu viele in Amerika gewonnene Eindrücke beschäftigten ihn und setzten Ideen frei, die er zu Papier bringen musste. Er griff nach seiner Lederaktentasche, nahm einen großen Block heraus und zeichnete auf, wozu ihn das Treffen mit dem amerikanischen Pionier der Selbstbedienung, Sylvan Goldman, inspiriert hatte: die erste Skizze des auf einem Fahrgestell montierten Einkaufskorbs, der später den klangvollen Namen „Concentra“ erhielt. Als das Flugzeug in Frankfurt aufsetzte, hatte Rudolf Wanzl seine bahnbrechende Idee bereits so zu Papier gebracht, dass sie kurz darauf zum Patent angemeldet und in den Folgejahren ztausendfach produziert werden konnte. Wie gut, dass es damals noch kein Entertainmentprogramm im Flugzeug gab, denn wer weiß, welchem Blockbuster diese Idee des ersten fahrbaren Einkaufswagens zum Opfer gefallen wäre ...



**1951. Der erste Einkaufswagen „Concentra“ mit festem Korb wird patentiert. Das Unternehmen beschäftigt jetzt 50 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 750.000 DM.**



**D**as Unternehmen musste 1972 dringend größere Räumlichkeiten bekommen, um die vielen Aufträge erfüllen zu können. Mit dem neu errichteten Werk 2 war Wanzl nun in der Lage, die vollen Auftragsbücher zuverlässig und in der

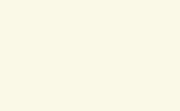
gewohnten Qualität abzuarbeiten. Doch aus heiterem Himmel forderte die damalige

Hausbank aus Augsburg die Rückzahlung des Baukredits. Sie drängten Rudolf Wanzl dazu, das Werk zu verkaufen und innerhalb von sechs Wochen den Kredit zu tilgen. Mit dem Rücken zur Wand entschied Wanzl, auf die örtliche Sparkasse Günzburg zuzugehen, legte offen die Situation dar und erhielt umgehend die Zusagen, dass man helfen werde. Kurz vor der Bewilligung des Kredits erschienen der Bankdirektor und sein Vertreter in der Privatwohnung der Wanzls. Es war Mittagszeit, die Mutter von Rudolf hatte gerade gekocht, und die ganze Familie saß um den Küchentisch. Man lud die beiden Herren ein, Platz zu nehmen, servierte ihnen Brotsuppe und anschließend Stampfkartoffeln mit Grieben, Zwiebeln und Knoblauch. Noch am gleichen Tag wurde der Kredit bewilligt und das Unternehmen konnte aufatmen. Einige Zeit

später klärte der Sparkassendirektor auf, warum die Bewilligung so unkompliziert und schnell vonstatten ging: „Wenn eine Familie so zusammenhält und so bescheiden zu Mittag isst, kann überhaupt nichts schiefgehen.“ Wer hinter der willkürlichen Rückzahlungsforderung wirklich steckte, blieb bis heute ungeklärt. Mit dem Kredit konnte Wanzl seinen Wachstumskurs und die ersten Expansionen in neue Märkte erfolgreich fortsetzen. Und Stampfkartoffeln gibt es auch heute noch im Hause Wanzl!

---

**Ende der 60er-, Anfang der  
70er-Jahre steigern  
400 Mitarbeiter den  
Umsatz auf über  
16 Mio. DM – möglich auch  
durch die neuen Produk-  
tionsflächen in Leipheim.**



## 2,5 Millionen für eine be

## sondere Mahlzeit.



*MIT DEM EINKÄUFER  
INS BETT.*

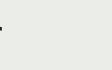


**D**ie EuroShop war schon vor Jahrzehnten die internationale Leitmesse der Branche. Und auch das damals junge Unternehmen Wanzl zeigte auf der ersten Messe 1966 in Düsseldorf Präsenz, um Aufträge zu generieren und Kontakte zu knüpfen.

Zu dieser Zeit war jeder Messebesuch auch ein enormer Kostenfaktor, deshalb war das gesamte Wanzl-Team in einer einfachen Pension untergebracht. Hier teilten sich immer zwei Mitarbeiter ein Zimmer und frisch gemacht wurde sich auf Etagenböden, die von allen gemeinsam genutzt wurden.

Kurz vor Ende des ersten Messetags machte der Einkäufer einer großen schwedischen Möbelkette auf dem Wanzl-Stand seine Aufwartung.

Damals war die Atmosphäre der Messe noch sehr familiär. Man war „unter sich“ und entsprechend persönlich blieben die Gespräche. Deshalb offenbarte der Besucher, dass er verzweifelt sei, da er kein Hotelzimmer finde und nicht wisse, wo er übernachten könne. Umgehend machte man ihm das Angebot, ein eigenes Pensionszimmer zu räumen und den eigenen Mitarbeiter im Zustellbett bei Kollegen unterzubringen. Compliance war in diesen Zeiten zum Glück noch kein Thema und so nahm der Einkäufer mit erleichtertem Lächeln dieses fürsorgliche Angebot an. Er bezog das Pensionszimmer und schloss ganz sicher die Wanzls in seine Träume mit ein.



*Wanzl nimmt seit 1966 ununterbrochen an der EuroShop teil. Auf der Leitmesse der Branche präsentiert Wanzl bis heute Innovationen für den Handel.*

The image shows a section of the Berlin Wall, characterized by its grey concrete surface and dark, vertical metal reinforcement bars. A vibrant, abstract mural is painted across the wall, featuring large, stylized eyes in shades of blue, grey, and black. The eyes have thick black outlines and small black pupils. Above the eyes, there is a complex, multi-layered composition of red, yellow, and blue brushstrokes. Superimposed on this mural are two large, bold, white 3D-style text elements. The top text reads "NEUE WÄNDE" and the bottom text reads "ZUR WENDE". Both texts are rendered in a blocky, geometric font with a white fill and a thick blue outline. The overall effect is a powerful visual metaphor, where the 'old wall' of the past is being replaced by the 'new walls' of the future.

NEUE WÄNDE

ZUR WENDE

**1990 steigerte Wanzl den Umsatz um rund 30 %. Ab 1991 kamen die Niederlassungen in Tschechien, Polen und Ungarn dazu.**

ass Rudolf Wanzl ein Unternehmer mit Weitblick war, hatte er über Jahrzehnte eindrucksvoll bewiesen. Seine Devise lautete: „Alles, was verdient wird, investieren wir in Boden, Stein, Erde.“ Diesem Grundsatz folgend fand drei Monate vor dem Mauerfall, im Juli 1989, der erste Spatenstich für das Werk 4 statt, ein Großprojekt von gewaltigem Ausmaß. Das Glück des Tüchtigen war Rudolf Wanzl hold: Im Oktober 1990 wurde zeitgleich mit der deutschen Wiedervereinigung das Werk mit neuem Versand und erweiterten Produktionsflächen eröffnet. Viel Zeit zum Feiern gab es jedoch nicht, denn der Bedarf an Einkaufswagen und Shopelementen in den neuen Bundesländern war enorm. Supermärkte schossen wie Pilze aus dem Boden, anfangs oft provisorisch: Auf grünen Wiesen wurden Zeltkonstruktionen als Einkaufsmärkte errichtet, auf Paletten

Kassentische aufgebaut und alle neuen Märkte mit großen Mengen Einkaufswagen bestückt. Endlich bekamen die Menschen im Osten Deutschlands all das geboten, was im Westen längst Gewohnheit geworden war. Um termingerecht liefern zu können, hieß es bei Wanzl: „Alle Mann ans Band!“ Sonntage wurden zu Arbeitstagen und aus Verwaltungsmitarbeitern fleißige Helfer in der Produktion. Und so mancher Außendienstmitarbeiter musste seine erfolgreich abgeschlossenen Aufträge mit einem sonntäglichen Einsatz am Band „büßen“. Hier begegnete er jedoch niemand Geringerem als der Unternehmerfamilie selbst. Alle packten mit an! Zum großen Glück boten die neuen Hallen ausreichend Platz und genügend Ressourcen, um die Fülle an Aufträgen pünktlich und in der gewohnten Wanzl-Qualität ausliefern zu können. Die Weitsicht des Firmengründers, der Zufall des richtigen Zeitpunkts und die über Monate andauernde Solidarität der Mitarbeiter waren Garant dafür, dass die Marktanteile von Wanzl in den Jahren nach der Wende kontinuierlich wuchsen. Mitarbeiterzahl und Umsatz stiegen rapide an und Wanzl etablierte sich zu einem der größten Arbeitgeber der Region.







**WIE WANZL IM DAUERLAUF  
DEN FLUGHAFEN HONGKONG EROBERTE.**



Der Flughafen Hongkong sollte 1998 durch einen neuen ersetzt werden. Im Zuge dieses Bauprojekts wurde auch die Bestückung aller Terminals mit fahrbaren Koffertrolleys ausgeschrieben – eine große Chance für Wanzl, in Asien weiter Fuß zu fassen. Wanzl bekam einen Termin, sich bei den Planern des Flughafens vorzustellen und Gottfried Wanzl entschied – nach dem Grundsatz: „Traue niemandem außer dir selbst“ – einen Prototypen des Kofferkulis als Sperrgepäck mit auf die Reise zu nehmen. Gesagt, getan: Er und sein Vertriebsleiter gaben das äußerst wichtige Gepäckstück unter den ungläubigen Blicken des Servicepersonals am Check-in-Schalter auf.

Da sich in Hongkong auf die Schnelle kein Taxi fand, das genügend Platz für den Koffertrolley bot, war ein Fußmarsch bis zur Ablegestelle der Fähre nach Hongkong Island angesagt – bei 42 Grad im Schatten und einer Luftfeuchtigkeit von knapp 100 Prozent! Schwitzend bewachte das Wanzl-Team seinen Prototypen auf der Fähre, der die Reise bis dahin gut überstanden hatte. Allerdings konnte niemand ahnen, dass die Feuertaufe in Kürze deutlich heftiger ausfallen würde. Warum das?

Nun, sie hatten in der gebotenen Eile leider die falsche Fähre bestiegen, die weit vom eigentlichen Ziel festmachte – und der Termin stand kurz bevor! „Taxi können wir vergessen, wir laufen!“ Schon rannten zwei Männer in Businesskleidung, einen Kofferkulit vor sich her schiebend, über holprige Straßen und Wege, vorbei an Händlern, frei laufenden Haustieren und geschäftigen Menschen. Außer Atem und schweißgebadet traf das Läuferduo pünktlich an der Zieladresse ein. Erleichtert schoben sie den Kofferkulit in den Konferenzraum.

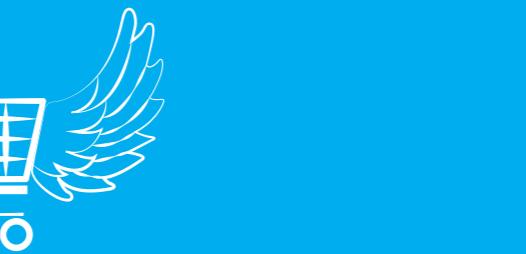
Das rollende Sperrgepäck in der Hand des Juniorchefs machte bleibenden Eindruck: Zwei Jahre nach dem Termin erhielt Wanzl den Auftrag über 9.000 Kofferkulis für den neuen Hongkong Airport, der heute weltweit der größte Fracht- und zweitgrößte Passagierflughafen ist.



*Ende der 90er-Jahre weitet Wanzl die Aktivitäten in Asien aus: 1998 gründet das Unternehmen eine Niederlassung in China und ab 2000 werden im eigenen Werk in Shanghai Einkaufswagen produziert.*



# WANZL UND DER GÖTTLICHE FUNKE.



Australien. Koalas, endlose Küsten und Kängurus waren schon da – jetzt fehlten noch die richtigen Einkaufswagen. So war es naheliegend, dass sich Gottfried Wanzl, oberster Vertriebschef und Vorsitzender der Geschäftsleitung, zusammen mit seinem Finanzchef aufmachte, um Down Under zu erkunden. Natürlich stieß die kleine Delegation bei ihren Storechecks auch auf Märkte, die über keine Wanzl-Einkaufswagen verfügten. Und obwohl ein australisches Sprichwort besagt „Es ist ein albern Schaf, das dem Wolf beichtet“, blieb den australischen Wettbewerbsprodukten keine andere Wahl: Sie zogen das Interesse der Wanzl-Gesandtschaft auf sich, um preiszugeben, was in ihnen steckte. Im Untergeschoss einer großen Einkaufsmall, am Sammelpunkt der in der Tiefgarage verstreuten Einkaufswagen, steuerte Gottfried Wanzl auf einen Wagen zu, kniete sich zu Boden und prüfte ihn mit gekonnten Griffen: fühlte die Schweißnähte, registrierte die Verarbeitung der Griffe, drehte den Wagen auf die Seite, testete die Lagerung und Leichtgängigkeit der Rollen. In die Selbstvergessenheit der technischen Diagnose polterte eine raue Stimme: „Hey, Mate, what are you doin’?“ Ein Security-Mitarbeiter des Supermarktes stürzte auf die kleine deutsche Delegation zu, vor der sich beschützend der australische Vertreter aufbaute: „Das ist der bekannte Herr Wanzl aus Deutschland – the GODFATHER of EINKAUFWAGEN!“ Verdutzt blieb der Mann stehen und fokussierte den am Boden knienden Godfather. Der stand auf, klopfte sich den Staub ab, ging dem Aufpasser entgegen und streckte die Hand aus. Dieser ergriff sie mit festem Druck und mit freundlichem Lächeln. Gott sei Dank!

*Seit Ende der 80er-Jahre exportiert Wanzl Einkaufswagen nach Australien. Ab 2002 führt das Unternehmen eine eigene Niederlassung in Down Under.*



# KREATIVITÄT STATT KRISE.



*2010 kamen zu den bestehenden Unternehmensbereichen Retail Systems, Shop Solutions, Logistic + Industry und Hotel zwei neue dazu: Airport und Access Solutions.*

Noch bevor 2008 die Bankenkrise mit der Pleite der amerikanischen Großbank Lehman Brothers ihren verhängnisvollen Lauf nahm, hatte Wanzl mit einem Neubau an der Firmenzentrale in Leipheim begonnen. Zuvor hatten zwei strategische Mitbewerber Konkurs angemeldet und ihre Werke geschlossen. Große Sorgen machten sich in der Geschäftsleitung breit, und auch bei den Mitarbeitern: War es überhaupt zu verantworten, in diesen äußerst unsicheren Zeiten eine solche Investition zu tätigen? Die Zeichen standen auf Sturm, 2009 erreichte diese Krise ihren Höhepunkt und legte sich lärmend über die Weltwirtschaft – keine idealen Rahmenbedingungen ...

Doch auch in diesen schwierigen Zeiten bewies die Geschäftsleitung Weitblick und Mut. Sie entschloss sich, anstelle der Tiefgarage zusätzliche Ausstellungsräume für

den Ladenbau im geplanten Creative Center zu schaffen. Eine Entscheidung, die sich auszahlen sollte: 2010 war die globale Wirtschaft wieder im Aufschwung und der Bau fertig. Wanzl konnte mit den repräsentativen Räumen, in denen Historie, Produktvielfalt und Innovationen auf drei Ebenen ausgestellt werden, das gesamte branchenübergreifende Produktportfolio vorstellen. Die Sortimentsvielfalt machte bei Kunden aus nah und fern Eindruck und so ging das Unternehmen gestärkt aus der Krise hervor.

Heute ist diese stetig wechselnde Ausstellung nicht mehr wegzudenken. Hier werden neue Entwicklungen und Geschäftsfelder präsentiert und anschaulich gemacht, dass die Kreativität und Ingenieurskraft von Wanzl weit über das eigentliche Kernprodukt, den Einkaufswagen, hinausgeht. Und wer's nicht glaubt, fahr hin und sieh selbst ...



# PRODUKT-

# TEST À LA AFRIKA.

Um erfolgreich Geschäfte auf dem afrikanischen Kontinent zu machen, bedarf es neben Geduld und Hartnäckigkeit vor allem einer großen Portion an Improvisationstalent und Bereitschaft zu unkonventionellen Handlungen. So musste Wanzl in Südafrika Skepsis bezüglich der Belastbarkeit des Kunststoffeinkaufswagens aus dem Weg räumen – und das schnell. Der Leiter Export dachte nicht lange nach: Schwups – landete er mit Schwung im Wagen! Eigentlich hätte diese Beweisführung mit einem ausgewachsenen Mann von gut 85 Kilogramm ausreichen müssen, aber weit gefehlt:



Eine der anwesenden Kundinnen tat es ihm unverzüglich nach und fühlte sich sichtlich wohl im deutschen Kunststoffgefäß. Eifrig wurden Fotos geschossen und die Qualität des Wanzl-Einkaufswagen dokumentiert. Bis heute hat sich dieses besondere Verfahren als „Einkaufswagen-TÜV Afrika“ etabliert. Doch auch andere Nationen starteten den Versuch, Wanzl-Produkte auf Herz und Nieren zu prüfen, zum Beispiel die Schweiz: Ingenieure beluden einen Wanzl-Einkaufswagen mit dem Gewicht eines Elefanten und ließen ihn mit 120 Stundenkilometern gegen die Wand donnern. Er hielt auch diesen und allen weiteren Belastungstests stand. „Stunt“ der Dinge: Die Wanzl-Qualität hält!

---

*In einer durchschnittlichen Lebensdauer von 15 Jahren legt ein Wanzl-Einkaufswagen ca. 360.000 km zurück. Das entspricht der Entfernung von der Erde zum Mond.*





„Hommer noh a Geld?“ \*

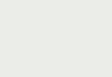
\* „Haben wir noch Geld?“

**B**is ins hohe Alter und längst aus der aktiven Geschäftsleitung ausgeschieden war Rudolf Wanzl im Unternehmen präsent. Er lief durch den Betrieb und freute sich immer wieder aufs Neue über sein Lebenswerk, die Gespräche mit langjährigen Mitarbeitern oder dem ein oder anderen Lieferanten oder

Kunden, der ihm bei seinen Streifzügen über den Weg lief. Und jeden Abend pflegte er ein festes Ritual: Pünktlich um 18.30 Uhr erschien

Rudolf Wanzl im Büro des Finanzchefs Derks, grüßte freundlich und setzte sich unaufgefordert an den kleinen Besprechungstisch. „Läuft alles? Gibts was Neues?“, so begann der abendliche Kurzdialog, der stets mit dem Satz endete: „Jetzt muss ich nach Hause, meine Frau hat gekocht!“ Sagte es, stand auf, um dann in der geöffneten Türe kurz zu verharren: „Hommer noh a Geld?“ Ein Nicken und Lächeln von Herrn Derks genügte und er machte sich auf seinen Nachhauseweg. Bis morgen!

*Rudolf Wanzl lebte  
bis kurz vor seinem  
Tod mit 86 Jahren  
für seine Firma –  
insgesamt rund  
64 Jahre lang.*



GEMEINSAM  
DURCHS FEUER.



**W**enn mitten in der Nacht das Telefon läutet, bedeutet dies in den meisten Fällen nichts Gutes. So erging es Gottfried Wanzl am 11. Februar 2012, als ihm eine aufgelöste Stimme meldete: „Schaut aus dem Fenster! Das Werk 4 brennt gerade ab!“ Ging hier das Lebenswerk der Familie in Flammen auf? Ein gewaltiges Feuer loderte über dem Galvanikgebäude und hüllte das Umfeld in Rauchschwaden.

In dieser Schicksalsnacht traf Gottfried Wanzl am Werkstor auf unzählige Feuerwehrfahrzeuge, verlegte Schlauchleitungen und gleißendes Scheinwerferlicht. Der Lärm der dröhnen Feuerlöschpumpen wurde nur durch die schneidenden Frequenzen der Funksprüche und lauten Kommandos der Feuerwehr unterbrochen. Mitglieder der Geschäftsleitung eilten mit den Führungskräften der Feuerwehr durch die noch nicht vom Brand betroffenen Hallen, um sich einen Überblick zu verschaffen. Gott sei Dank! Die Brandschutzvorrichtungen hielten stand, die Feuerwehrleute arbeiteten hervorragend und der Brand weitete sich nicht auf die anliegenden Hallen aus. Und noch wichtiger: Alle, Mitarbeiter und Helfer, blieben mit großem Glück unverletzt.

Als zwei Tage später die letzten Glutnester erloschen waren, wurde das ganze Ausmaß der Zerstörung transparent. Über 40 Millionen Euro Schaden hatte das Feuer angerichtet und neben den Baulichkeiten einen wichtigen Lebensnerv der Produktion zerstört. Konnten die Lieferaufträge noch eingehalten werden? Und was passiert mit den Arbeitsplätzen, sind die in Gefahr?

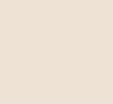
Was nun geschah, war einzigartig. Eine Welle der Hilfsbereitschaft und Solidarität landete an, Lieferanten boten ebenso ihre Hilfe an wie verständnisvolle Kunden und sogar Mitbewerber. Am beeindruckendsten war allerdings die Reaktion aller Mitarbeiter, die auf unter-

schiedlichste Weise halfen, wieder auf die Beine zu kommen. Fast alle Liefertermine und Warenzusagen konnten eingehalten werden, die Aufräum- und Wiederaufbauarbeiten gingen schnell und unbürokratisch voran und führten zu einer sehr raschen Normalisierung des Betriebsablaufs.

Das Wort „Danke“ hat seit diesem denkwürdigen Tag eine neue Bedeutung im Hause Wanzl erlangt.

Und im Unglück hat sich gezeigt, dass man buchstäblich auch gemeinsam durchs Feuer gehen kann.

**Rund 300 Rettungs-kräfte von 18 Feuerwehren, THW und BRK waren bei bis zu -20° C vor Ort. Letzte Glutnester wurden erst fünf Tage nach Brandausbruch gelöscht.**





Wie die Gründerfamilie Wanzl selbst, die über Generationen hinweg das Unternehmen prägt, schreibt auch Familie Miller ein Stück lebendige Firmengeschichte. Vater Xaver (78), Sohn Xaver junior (52) und Enkel Christian (26) der Kirchheimer Familie sind in unterschiedliche Zeiten und Umstände hineingeboren und haben doch eines gemeinsam: Sie verbrachten und verbringen ihr Arbeitsleben bei Wanzl. Wie kam es dazu? Zufälle, Zusammenhalt und Wanzl als Garant für eine sichere Arbeitsstelle – alles spielt zusammen. Am 19.04.1960 fing der Senior der Familie in Kirchheim in der ehemaligen „Käsküche“ einer Molkerei an, die kurzerhand als Werkstatt umfunktioniert wurde. Auf engstem Raum sorgten zwölf Mitarbeiter dafür, dass Metalldraht perfekt gelötet wurde und nach der Bearbeitung im traditionellen Hartlötverfahren mit Silberlot unzerstörbar war. Im Laufe der Jahre, in denen sich Wanzl stetig weiterentwickelte und expandierte – bis zum heutigen hoch automatisierten Werk 3 in Kirchheim, prägte stets ein großer Zusammenhalt das Arbeitsleben. Zum einen natürlich, weil im kleinen Dorf Kirchheim jeder jeden kannte. Zum anderen, weil auch die Millers es schätzten,

dass Rudolf Wanzl mit Leidenschaft und ohne Pause 365 Tage im Jahr für das Unternehmen lebte. Es war nicht ungewöhnlich, erzählen Xaver senior und junior, dass Rudolf Wanzl mit einem neuen Material in der Werkstatt auftauchte: „Ich habe da eine Idee ...!“ Auch wegen dieses Innovationsgeistes und der Herausforderungen, die dieser mit sich bringt, ist Xaver Miller junior seit 1979 dem Unternehmen treu geblieben – heute als Abteilungsleiter. Da Wanzl immer für einen sicheren Arbeitsplatz steht, war er froh, dass auch sein Sohn Christian 2007 bei Wanzl ins Berufsleben startete. Und Christian hält heute ebenso seinen Meisterbrief in der Hand wie der

---

**Verantwortung gegenüber Mit-**

**arbeitern, Partnern**

**und Kunden ist seit**

**1947 gelebte**

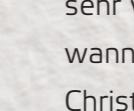
**Philosophie bei**

**Wanzl. Hierfür wurde**

**das Unternehmen**

**bereits mehrfach**

**ausgezeichnet.**





Wir freuen uns darauf,  
die Wandel-Geschäfte  
zu fortzuschreiben und  
mit gleicher, typischer  
Wandel-Spirit unseres Kunden,  
Lieferanten und Mitarbeiter  
zu sein. Ein verlässlicher Partner  
stellt für neuen Lösungen  
Überraschung...

Wanzl Metallwarenfabrik GmbH  
Rudolf-Wanzl-Straße 4  
89340 Leipheim

Phone +49 (0) 8221 / 729-0  
Fax +49 (0) 8221 / 729-1000

[info@wanzl.de](mailto:info@wanzl.de)  
[www.wanzl.com](http://www.wanzl.com)

