

Anton Tielke GmbH &amp; Co. KG

# Bodenständig und erfolgreich

Was haben Heizkörper, Handwaschpasten-Dosen und Geldkassetten-Einsätze gemeinsam? Sie alle waren der Ursprung für die Anton Tielke GmbH & Co. KG in Attendorn. Denn die Experten für Kunststoffspritzguss mit eigenem Werkzeugbau hatten ihre Wurzeln einst in der Verarbeitung von Stahlblech – und das schon vor mehr als 80 Jahren. Mittlerweile führt Diplom-Ingenieur Ingo Rüggeberg (50) in dritter Generation das Familienunternehmen, das sein Opa einst gegründet hat.

Text: Katja Sponholz | Fotos: Carsten Schmale

» Anton Tielke, der Vater von Rüggebergs Mutter Ingeborg, war in den 1930er Jahren aus dem Siegerland nach Attendorn gekommen, um hier sein unternehmerisches Glück zu suchen. „Eigentlich hat mein Großvater Heizkörper und Tanks gefertigt“, berichtet sein Enkel. Dass sich sein Unternehmen danach jedoch zum Kunststoffspezialisten entwickelte, sei „ein zufälliges Nebenprodukt“ gewesen. Denn damals habe es noch

gusseiserne Speichenhandräder an den Heizkörpern gegeben, die die Angewohnheit gehabt hätten, dass sie die Wärme gut leiteten und dabei selbst hohe Temperaturen entwickelten. „Überlegen Sie sich mal etwas, damit ich mir nicht jedes Mal beim Regulieren der Heizung die Hand verbrenne!“, habe ein Kunde den Unternehmer aufgefordert. Und das tat dieser auch: Bei der Suche nach Werkstoffen, die nicht heiß wurden, stieß





*Geschäftsführer Ingo Rüggeberg leitet das Unternehmen in dritter Generation.*

er auf Kunststoff. Und so nahm die Geschichte des Familienbetriebs ihren Lauf.

Ingo Rüggeberg selbst hat in dem Unternehmen in doppelter Hinsicht laufen gelernt: als Kind, weil er mit seinen Eltern direkt auf dem Firmengelände wohnte, und auch beruflich. „In diese Welt mit Begeisterung für Kunststoff bin ich gleitend hineingewachsen“, blickt er zurück. Mit zwölf Jahren habe er zum ersten Mal auf einem Gabelstapler gesessen, mit 13 an der Spritzgießmaschine herumgeschraubt. Kein Wunder, dass er sich entschied, Maschinenbau mit Fachrichtung Kunststofftechnik zu studieren. Und wenn er während des Studiums finanziell klamm war, hieß es nur: „Brauchst du Geld? Dann geh nach nebenan – arbeiten...!“

Seinen Großvater allerdings habe er leider nie kennenlernen können: Anton Tielke ist 1968 verstorben – so plötzlich, dass dessen Tochter Ingeborg Hals über Kopf in die Firma einsteigen musste. Als die Metallverarbeitung ein großes Invest in neue Technologien erfordert hätte, entschied sie, sich auf den Bereich Kunststoff zu konzentrieren. „Damals fand man uns sehr häufig – ohne zu wissen, dass es uns gibt“, erzählt Ingo Rüggeberg. Denn bis 1982 produzierte Tielke die Dosen für die Handwaschpasten der Firma Reinol. Zweites Standbein wurde die Fertigung von Geldkassetten-Einstätzen – bis zum Anfang der 80er Jahre. „Heute würde man sagen, dass wir Globalisierungsoffer wurden“, erklärt der Diplom-Ingenieur und geschäftsführende Gesellschafter. Denn die Blech-Kassetten wurden ab dann in Italien und Spanien hergestellt – und die Einsätze dafür schließlich genauso.

Jahrelang lief das Unternehmen als Nebenerwerbsbetrieb, geführt von Rüggebergs Mutter, während der Vater in der Automobilbranche arbeitete. Als Ingeborg Rüggeberg-Tielke im Jahr 1997 schwer erkrankte, übernahm ihr Sohn kurzfristig den

Betrieb – mit gerade einmal 25 Jahren. Sechs bis acht Mitarbeiter habe es damals gegeben. Der Umsatz habe etwa 600.000 DM betragen. Für den jungen Mann sei sofort klar gewesen: „Wenn ich hier mein Geld voll verdienen will, muss ich die Firma auf eine größere Basis stellen.“

Das habe er dann schrittweise getan – und dabei viele Höhen und Tiefen erlebt. Bis zum Jahr 2000 habe Tielke eine rasante Entwicklung hingelegt. Vor allem deshalb, weil man viele Projekte für die Automobilindustrie realisiert habe. Doch dass damit auch starke Abhängigkeiten einhergegangen seien, habe dem Unternehmen nicht gutgetan. Als es immer neue Anforderungen gab und von den Sauerländern mehr Dienstleistungen gefordert wurden, die mit dem Personal und Equipment einfach nicht zu stemmen waren, sah sich Ingo Rüggeberg 2001 gezwungen, das Unternehmen quasi neu zu erfinden. So wurde der Werkzeugbau ein wichtiges Standbein; zudem stellte sich die Firma vom Angebot her breiter auf. Auch das Spektrum für die Kundenstruktur wurde vielfältiger, ebenso wie die Branchen, für die man fertigte.

„Wir haben uns überall hin entwickelt, wo technisch anspruchsvolle Teile gebraucht wurden“, blickt der Geschäftsführer zurück. Dazu zählen Branchen wie Elektro-Maschinenbau, aber auch Heizung und Sanitär: „Jeder, der ein Kunststoffteil haben möchte, kann es auch bekommen!“ Mittlerweile zählt das Warenwirtschaftssystem ein Sortiment von rund 3.500 Produkten, das sich ständig erweitert. Vom kleinsten Teil in der Größe einer Reißzwecke, einem Stopfen für eine Laborpipette, bis zum knapp ein Meter langen und 1,3 Kilogramm schweren Steuerungsrahmen für eine Maschinensteuerung.

Zum Angebot zählen auch Verschlusselemente aus LDPE (Polyethylen). Sie dienen unter anderem der Abdeckung empfindlicher Bohrungen und Rohre sowie dem Schutz beliebiger Innen-



*Der eigene Werkzeugbau ist ein eminent wichtiger Bestandteil der Anton Tielke GmbH & Co. KG.*

und Außengewinde – etwa gegen Feuchtigkeit, Transport- und Lagerschäden sowie Staub und andere Verschmutzungen. Auch Kunststoff-Metall-Verbindungen sind eine Spezialität des Unternehmens. Denn eine besondere Herausforderung bei der Entwicklung neuer Teile ist häufig die Optimierung von Bauteilgewicht und mechanischen Eigenschaften. Dabei kann oftmals das Umspritzen von Guss- und Stanzteilen das gewünschte Ergebnis erzielen. Kunststoff-Metall-Verbindungen dienen dann der Verringerung des Stückgewichts bei ausreichender Festigkeit sowie der Verbesserung der mechanischen Oberflächeneigenschaften.

Speziell in der jüngsten Vergangenheit hat der Ingenieur zudem die Kapazitäten im Werkzeugbau vergrößert. So gehört Bremecker, eine Tochterfirma für Werkzeugbau, seit fünf Jahren zum Firmenverbund. Ihr Kerngeschäft sind Spritzgießformen für Kunststoff und Keramik, die aus Stahl oder Aluminium gefertigt werden. Vor einem Jahr kam noch die SKP Tielke GmbH hinzu, die sich auf Produkte für die Bauwerksanierung spezialisiert hat, sogenannte Schlag- und Tagespacker. Doch ganz gleich, um welchen Arbeitsbereich oder welchen Auftrag es sich handelt: Spezielles Prozess-Know-how bildet bei Tielke die Grundlage für innovative und durchaus auch ungewöhn-

liche Lösungen. Vom Konzept, Produkte von einer allerersten Idee mit zu entwickeln, bis zu dem Angebot, als verlängerte Werkbank zu fungieren. Dementsprechend breit ist die Skala, um in ein Projekt einzusteigen. Sie reicht von jenem Kunden, der mit drei Strichen auf einem weißen Blatt und nur einer vagen Vorstellung kommt, bis zum anderen Ende, wenn jemand sagt: „Ich habe ein Werkzeug, ich habe Material, ich habe Verpackungen. Aber meine Maschine ist kaputt. Kannst du mir die Teile fertigen?“ Alles, was dazwischen liegt, „kann man bei uns bekommen“, verspricht Ingo Rüggeberg.

In kürzester Zeit kann das Unternehmen unter anderem 2K- und Hybridstrukturen vom Design bis zur Serienreife realisieren. Der Zwei-Komponenten-Spritzguss, also die Herstellung von Teilen aus unterschiedlichen Kunststoffen in einem Arbeitsgang, zählt zu Tielkes Kernkompetenzen. Mit dieser Technologie lassen sich spezielle Wünsche an Farbgebung, Design und Haptik umsetzen. Die Kunden können sich jedoch nicht nur auf individuelle Lösungen verlassen, sondern auch noch auf etwas anderes, das in dieser Branche von besonderer Bedeutung ist: Diskretion. „Das ist ein ganz wichtiges Thema in unserem Geschäft“, berichtet der Chef. Es gebe auch Kunden, die untereinander Wettbewerber seien – aber es werde nie jemand erfahren, was wie für wen produziert werde.

Und mit seinem Angebot, seinem Konzept und seiner Geschäftsphilosophie hat er Erfolg: Mittlerweile ist die Zahl seiner Mitarbeiter auf 35 angewachsen, der Umsatz betrug im vergangenen Jahr 3,8 Mio. €. Doch wie für viele andere Unternehmer wird es auch für Ingo Rüggeberg zunehmend schwieriger, das entsprechende Personal zu finden – vor allem Verfahrensmechaniker. Die etwa 14 Auszubildenden in der Region, die es pro Lehrjahr gebe, seien oft sofort vom Markt, weil sie sich lieber für größere Unternehmen in der Umgebung entscheiden würden. „Bei uns müssen sie sofort mit ins wirkliche Leben, flexibel sein und ein breites Spektrum bespielen.“ Während bei anderen Firmen alles in Eigenfertigung laufe und standardisiert sei, könne es bei Tielke passieren, dass das Lohnwerkzeug zunächst überhaupt nicht passe und man sehen müsse, wie man es an die Maschine adaptiert bekomme. „In großen Betrieben kommen dann ein Schlosser, ein Elektriker, ein Werkzeugmacher und vielleicht noch zwei Meister dazu. Bei uns wird gesagt: Hier hast du das Werkzeug, mach mal!“ Solch eine Arbeitsweise sei nicht unbedingt für jeden geeignet. Auch ein eigenes E-Auto, um zur Berufsschule zu fahren, oder ähnliche Angebote kann Ingo Rüggeberg seinen Azubis nicht bieten. Dafür etwas anderes: „Wir sind eine große Familie. Nicht nur die Beschäftigten, sondern auch ihre Angehörigen.“

Vielleicht sind es auch deshalb keine Umsatz- oder Mitarbeiterzahlen, die sich der Geschäftsführer als Unternehmensziele auf die Fahnen geschrieben hat. „Meine Wünsche für die Zukunft will ich nicht am Wachstum festmachen“, sagt er. Eher wolle er das, was er als Basis habe, konsequent weiterentwickeln und festigen. „Sicherlich wird es aufgrund von Marktanforderungen irgendwann einfach notwendig sein, ein gewisses Wachstum zu generieren“, räumt er ein. „Aber nicht um jeden Preis, sondern organisch und gesund.“ ■