

Westerwald extra

Fotos, Videos, Berichte auf www.rhein-zeitung.de/westerwald-extra

Goerg & Schneider siedelt nach Boden um

Gründungsfirmsitz in Siershahn wird nach 95 Jahren verkauft – Gute Ausbildung sorgt für exzellente Fachkräfte

Von unserem Redaktionsleiter Markus Müller

Westerwald. Gleich zwei einschneidende Vorgänge prägen in diesem Jahr das Westerwälder Familienunternehmen Goerg & Schneider: Nach 95 Jahren in Siershahn, wo das Tonbergbauunternehmen am 1. September 1924 gegründet wurde, wird mit dem Bau eines neuen Büro- und Verwaltungsgebäudes der Firmsitz nach Boden verlegt. Und mit dem 32-jährigen Florian Goerg ist die vierte Generation in die Unternehmensleitung eingetreten. Das Geschäft von Goerg & Schneider konzentriert sich auf die selektive Gewinnung von Roh-tonen und -kaolinen und deren Aufbereitung und Weiterverarbeitung zu Schamotte und keramischen Massen.

Wie die Seniorchefs Martina und Hartmut Goerg berichten, läuft das Geschäft mit dem Ton gut. Durch zusätzliche junge Mitarbeiter ist der Platz im Siershahner Stammhaus nunmehr zu klein geworden. Da in Boden nicht nur eine Lagerstätte betrieben wird, sondern dort ohnehin das Zentrallabor und die Produktionsanlagen untergebracht sind, habe man sich entschlossen, dort auch die Verwaltung anzusiedeln. „Und das Gebäude in Siers-



Senior- und Juniorchef Hartmut (rechts) und Florian Goerg begutachten mit Anlagefahrer Valerian Schneider die gerade produzierten Hubel in der gerade angesagten Farbe.

Fotos: Markus Müller

Neben Roh-tonen und keramischen Massen ist Schamotte im Programm

Was ist eigentlich Schamotte? Um es einfach zu sagen: gebrannter Ton. Zur Herstellung der Schamotte werden mehrere Tone geschnitzelt, mit Wasser angefeuchtet und in einer Presse zu einem plastischen Strang geformt. Nach dem Schneiden in 15- bis 20-Kilo-Portionen stapelt eine automatische Setzanlage die Batzen auf Ofenwagen. Der Brand erfolgt nach der Trocknung in einem gasbeheizten modernen Tunnelofen. Die Rohware (Batzen) wird auf der Basis definierter Tonmischungen und ergänzender Homogenisierung in einem Doppelwellenmischer zunächst in einem Doppelkanaltrockner bei 200 Grad Celsius getrocknet. Der Brand erfolgt in einem Tunnelofen. Dieser erlaubt je nach Qualität und gewünschten Eigenschaften der



Produktionsleiter Michael Kiefl zeigt die Schamottebatzen im Tunnelofen.

Rohschamotte unterschiedliche Brenntemperaturen mit einer maximalen Brenntemperatur von 1350 Grad. Die gebrannten Stückschamotte-Batzen werden in einem Walzenbrecher vorgebrochen und anschließend in einer Prallmühle, gefolgt von einer Ringwalzenmühle, gemahlen. Die anschließende Siebung klassiert die Schamotten in verschiedene Korngrößen, wie die Fraktionen 0 bis 0,5 oder 0 bis 1 Millimeter. Mahlschamotten sind ein Halbfabrikat, sie können nicht allein verwendet werden. Sie sind Bestandteil von Gießmassen in der Sanitär- und Steingutkeramik, von halbnass aufbereiteten baukeramischen Massen (für Platten und Fliesen) oder von Massen für großformatige Keramiken. *mm*

hahn konnten wir schon verkaufen, auch wenn unser neuer Firmsitz bei Boden noch im Bau ist“, freut sich Martina Goerg. Einerseits – denn andererseits blicken sie und die langjährigen Mitarbeiter schon jetzt mit Wehmut auf den traditionellen Firmsitz zurück. „Aber wer in der jetzt vierten Generation erfolgreich wirtschaftet, darf nicht nur zufrieden auf die Vergangenheit zurückblicken“, macht die Diplom-Betriebswirtin deutlich: „Man will auch seinen Mitarbeitern und Kunden mit ruhigem Gewissen eine gute Zukunft versprechen.“ Dazu gehört für sie und ihren Mann Hartmut, der Diplom-Wirtschaftsingenieur ist, nicht nur in der Region ein attraktiver Arbeitgeber für 90 Mitarbeiter, darunter 14 Keramikingenieure und -techniker, zu sein. Auch die Ausbildung in gleich

fünf Berufen ist Chefsache: Industriekaufmann/-frau, Industriemechaniker/Fachrichtung Betriebstechnik, Industriekeramiker/Anlagentechnik, Elektroniker/Betriebstechnik und Prüftechnologie/Keramik. Wie gut das in dem Unternehmen läuft, machen die IHK-Prüfungsbesten deutlich, die 2015, 2016 und 2018 ausgezeichnet wurden.

Dazu kommt, dass die Firma nicht nur die Auszubildenden übernimmt, sondern ihnen auch die Weiterbildung ermöglicht. Um genügend Nachwuchs gewinnen zu können, haben die Goergs schon vor rund 15 Jahren damit begonnen, aktiv Fachkräftegewinnung zu betreiben. Dazu zählt, sich auf Ausbildungsmessen als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren und Kontakt zu den Schulen zu halten. Familienfreundliche Arbeitszeit-

gestaltung mit Teilzeitmöglichkeiten sowie einer Ferienbetreuung für Mitarbeiterkinder trägt mit dazu bei, dass es bei den Mitarbeitern kaum Fluktuation gibt, und dass der Enkel dem Opa in den Betrieb folgt. Genug zu tun gibt es: „In fünf Gewinnungsbetrieben im Westerwald und im Taunus wird Ton und Kaolin gefördert“, berichtet Hartmut Goerg. „Sehr wichtig ist für uns aber auch, langfristig Reserven zu haben.“

Der Rohstoff wird in Aufbereitungsanlagen zum Beispiel zu Mahltonen, Schamotte oder keramischen Massen verarbeitet. Insbesondere mit Letzteren hat sich Goerg & Schneider auch bei Künstlern und Hobbytöpfern einen Namen gemacht. Mittlerweile gibt es die Zehn-Kilo-Hubel einzeln in den unterschiedlichsten Qualitäten und Farben auch im Werksverkauf.

Der gute Ton gehört zu seinem Kerngeschäft

Mit Florian Goerg (32) tritt Urenkel eines der Gründer in Firma ein

Mit dem Eintritt von Florian Goerg in die Firmenleitung ist nunmehr die vierte Generation im Westerwälder Familienunternehmen Goerg & Schneider am Start und wird auch den Umzug von Siershahn nach Boden begleiten. Zurzeit durchläuft er als Assistent der Geschäftsführung sämtliche Firmenbereiche. Zum Jahresbeginn hat er die Produkt- und Verkaufsleitung für den Bereich Mahlton/Massen und Schamotte übernommen. Florian (32) und sein jüngerer Bruder Frederik sind als Gesellschafter ins Unternehmen eingetreten, als sich die Großeltern als Gesellschafter zurückgezogen haben. Während Frederik Goerg in seinem Fachgebiet Physik zurzeit an der ETH in Zürich promoviert, hat sich Florian schon 2012/2013 dazu entschieden,

ins elterliche Unternehmen einzusteigen. Wir haben ihn zu seinem Werdegang, seiner Motivation für den Eintritt in die Firma und seine Pläne und Projekt mit Goerg & Schneider befragt:

Herr Schneider, was hat denn dazu geführt, dass sie jetzt ins Familienunternehmen eingestiegen sind? Ich bin ja praktisch mit dem Unternehmen aufgewachsen. Schon in den Schulferien konnte ich in verschiedene Bereiche reinschnuppern und erste Erfahrungen sammeln. Dass mir strategische Aufgaben und vertriebsbezogene Themen Spaß machen, habe ich recht schnell festgestellt. Dadurch konnte ich schon recht früh ein Signal an meine Eltern und die Gesellschafter senden, dass ich Interesse an einer Zukunft im und mit dem Unternehmen habe.

Dennoch haben Sie nach dem Abitur zunächst eine Banklehre absolviert. Wie ging es dann weiter?

Ja, mir war es wichtig, vor dem Eintritt in unsere Firma noch andere Dinge kennenzulernen, bevor ich mich langfristig ans Unternehmen und damit natürlich auch an die Region binde. Dazu gehörte, im Ausland Erfahrungen zu sammeln und andere Branchen kennenzulernen. Ich habe an den Universitäten Köln und Santiago de Chile Wirtschaftswissenschaften studiert und diese mit dem M.Sc. Business Administration erfolgreich abgeschlossen. Chile deshalb, weil mich Südamerika schon immer gereizt hat. Dort habe ich auch ganz schnell Spanisch gelernt.

Wo haben Sie ihre ersten beruflichen Erfahrungen außerhalb des Familienunternehmens gesammelt? Das war unter anderem auch im Ausland, allerdings nicht so weit weg wie Chile, sondern bei einem börsennotierten dänischen Industriekonzern. Nach Stationen in der Strategieabteilung und im Business Development des Geschäftsberei-

ches Railway verantwortete ich hier zuletzt die Leitung des Bereichs Verkauf und sammelte dabei erstmals auch Erfahrungen mit Mitarbeitern im Alter von knapp 30 bis über 60 Jahren, für die ich verantwortlich war. Zudem war ich vorher bei Siemens in Projekten und bei der DZ-Bank im Investmentbanking tätig.

Welche ihrer Erfahrungen werden Ihnen die Arbeit im eigenen Unternehmen leichter machen?

Der Finanzbereich liegt mir genauso wie der Verkauf. Zudem bin ich gerne mit Menschen im Gespräch. Das kann ich sicher im Rahmen meiner Vertriebs- und Marketingtätigkeit im Unternehmen gut ausleben.

Wo setzen Sie neue Schwerpunkte im Unternehmen?

Dazu gehören für mich zum Beispiel die Digitalisierung und auch der Einsatz von den Sozialen Medien im Marketing. Das habe ich



Hartmut und Martina Goerg freuen sich, dass mit Sohn Florian die vierte Generation in der Geschäftsführung von Goerg & Schneider an den Start geht.

schon mit der neuen Internetseite www.toepferglueck.de umgesetzt, mit der wir klassische und moderne Töpferkenntnisse und -techniken vermitteln wollen. Durch die Instagramplattform können wir auch jungen Mitarbeitern neue und zu ihnen passende Entwick-

lungsmöglichkeiten bieten und sie dadurch hoffentlich längerfristig an uns binden. Weitere Ideen werden demnächst folgen. Aber eine Konstante bleibt: Der gute Ton aus dem Westerwald ist unser Kerngeschäft.

Die Fragen stellte Markus Müller.