

Damals wie heute nimmt die Nürnberger Firma mit ihren Beschichtungen eine technologische Spitzenstellung ein

100 Jahre GfE: Wie der Stahl verbessert wurde

Der Stahl ist wohl das wichtigste Material der Industrialisierung. Ohne Stahl hätte es keine Maschinen gegeben, mit denen Tuch hergestellt werden konnte, keine Dampflokomotiven und Schiffe, mit denen das Tuch und andere Güter hinaus in die Welt geschickt wurden. Doch Stahl, so erkannte man im Laufe der Jahre, ist nicht gleich Stahl. Und so suchte die Industrie nach neuen Möglichkeiten, diesen Werkstoff zu verbessern – härter und gleichzeitig flexibler zu machen, fester und auch korrosionsbeständiger. Ein Stoff, der dies vermochte, war Vanadium. Darauf basiert der Erfolg eines Nürnberger Unternehmens, das sein 100-jähriges Bestehen feiern kann: die Gesellschaft für Elektrometallurgie (GfE).

VON ANJA KUMMEROW

Wissenschaftler begannen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, sich intensiver mit Vanadium zu beschäftigen. Erstmals wurde Vanadium 1903 in England bei der Stahlproduktion verwendet. Henry Ford begann 1905 in den USA verstärkt damit, es beim Bau von Automobilen einzusetzen. Zu diesem Zeitpunkt war auch in der Industrieregion Nürnberg/Fürth, in der mit dem Adler die erste Eisenbahn Deutschlands fuhr, das Potenzial von Metall-Legierungen längst erkannt worden. Genauer gesagt war es der junge Chemiker Jakob Forchheimer. 1906 gründete er die „Chemische Fabrik Fürth GmbH“.

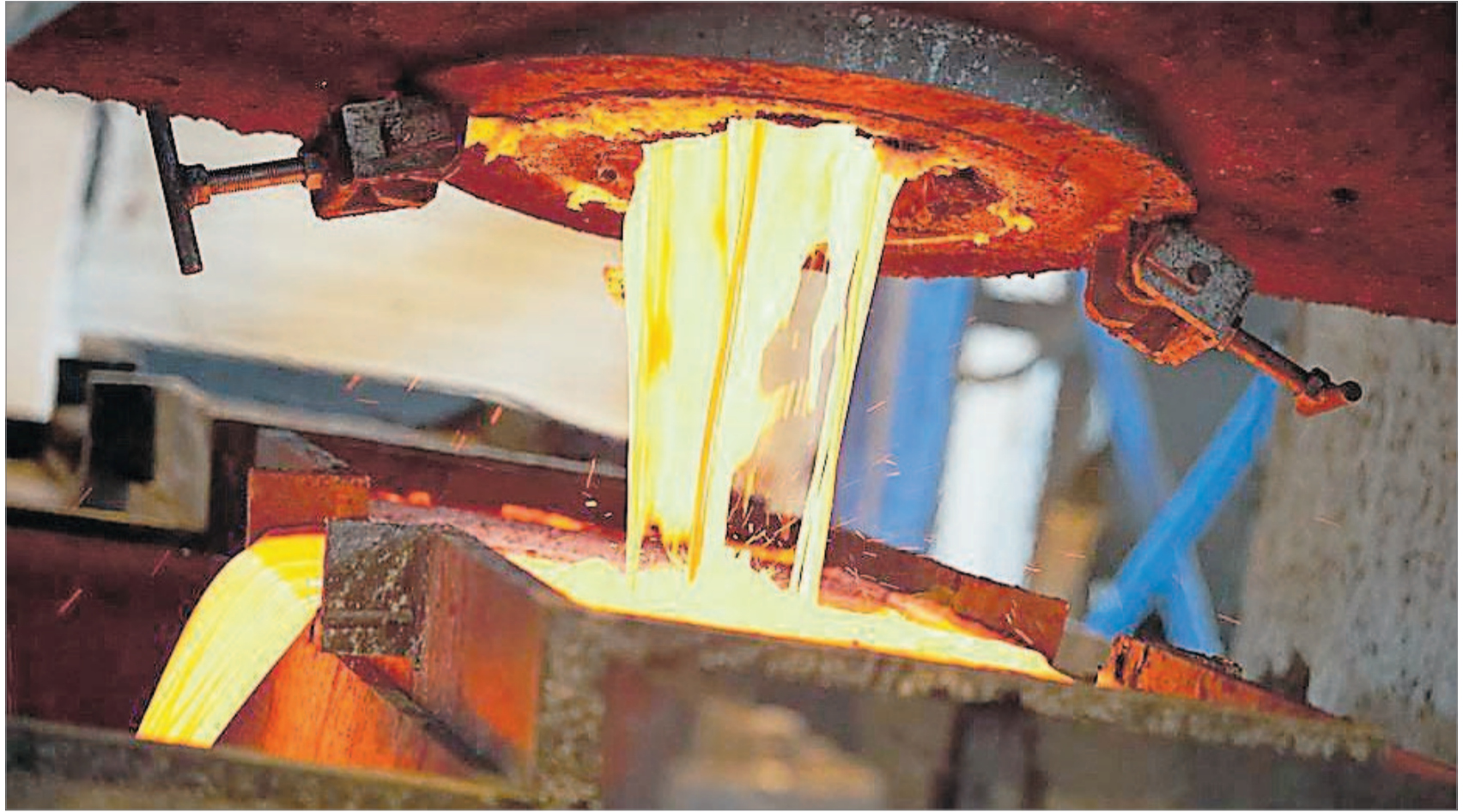
Dass Forchheimer mit seiner Idee recht hatte, zeigten schon die darauffolgenden Jahre: Um 1910 galt das Deutsche Reich als der mit Abstand größte Stahlproduzent Europas. Hier wurde mehr Stahl produziert als in Frankreich und England zusammen. Nur die USA stellten mehr her. Größere Stahlmengen bedeuteten aber auch, dass mehr Stahl-Legierungen benötigt wurden.

Wechselvolle Geschichte prägte das Unternehmen

Noch war die Technologie wenig ausgereift, doch die Marktchancen für einen Hersteller von Ferrolegierungen waren schon erkennbar – vor allem von einem Geschäftspartner Forchheimers: Paul Grünfeld. Er entschloss sich, sein Geld mit Forchheimers Wissen zusammenzubringen, um den großen Bedarf an Ferrolegierungen – allen voran Vanadium und Chrom – in Deutschland zu decken. So wurde am 1. August 1911 der Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft für Elektrometallurgie mbH (GfE) mit Sitz in Nürnberg geschlossen.

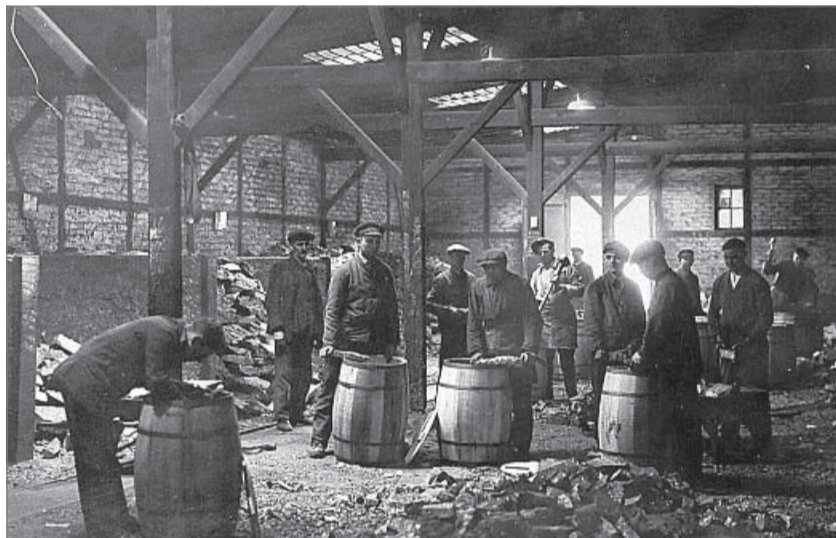
Die 100-jährige Geschichte des Unternehmens ist eng mit politischen Ereignissen und den jeweiligen Konjunkturzyklen verbunden. So waren die Produkte der GfE – trotz Rohstoffknappheit – im Ersten Weltkrieg sehr gefragt. Nach dessen Ende aber brachen die staatlichen Aufträge für die Rüstungsindustrie weg. Das bekam auch die GfE als klassischer Zulieferbetrieb zu spüren. Zeitgleich gab es Nachholbedarf im zivilen Sektor.

In den 20er Jahren gelang es der GfE – trotz des harten internationalen Wettbewerbs – zu expandieren. Kurz darauf erfolgte ein großer Einschnitt: Die Weltwirtschaftskrise führte dazu, dass amerikanische Unternehmen ihre Investitionen abzogen. Viele



Mit Vanadium-Stahllegierungen fing bei der GfE vor 100 Jahren alles an. Bis heute ist die Produktion von Vanadium ein wichtiges Geschäftsfeld.

Fotos: GfE



Arbeiter verpacken im Ofenhaus Vanadium. In den „goldenen 20er Jahren“ fallen zwar die Rüstungsaufträge weg, dafür gibt es Nachfrage aus dem zivilen Sektor.



Die Belegschaft der Zentralen Forschung um 1960. Dank ihrer zahlreichen Innovationen konnte die GfE immer eine technologische Spitzenstellung einnehmen.

Märkte brachen ein – darunter auch jener für Ferrolegierungen.

In dieser Zeit kam es auch zu gravierenden Veränderungen der Eigentumsverhältnisse der GfE, an deren Ende Forchheimer elf und Grünfeld 89 Prozent der Anteile hielt. Das Überleben sicherte der GfE das Geschäft mit der Sowjetunion, das Grünfeld während einer Moskareise eingefädelt hatte. Dort war man gerade erst mit dem Aufbau der Schwerindustrie beschäftigt. Die anderen Ferrolegierungsproduzenten misstrauten der sowjetischen Zahlungsmoral, so dass die GfE auf diesem riesigen Markt konkurrenzlos war. Dieser äußerst glückliche Umstand sicherte der GfE das Überle-

ben. Mit der Machtübernahme der Nazis 1933 endeten diese Geschäftsbeziehungen. Das NS-System verbot den Handel mit den Kommunisten. Zeitgleich zog in Deutschland die Binnenkonjunktur an und glich das verlorene Geschäft teilweise aus.

In dieser Zeit verkaufte Forchheimer seine restlichen Anteile an Grünfeld – der ebenfalls jüdischer Abstammung war. Forchheimer emigrierte 1934 nach Kanada, wo er zehn Jahre später starb. Grünfeld erlag schon 1937 überraschend einem Herzanfall. Die GfE gehörte nun offiziell dessen Frau Margarete. Die Firmenleitung übernahm der ältere Sohn Herbert. Doch im Rahmen der Zwangsarisie-

rung wurde das Unternehmen 1938 schließlich von den „Vereinigten Stahlwerken“ sowie den „Reichswerken Hermann Göring“ übernommen.

Nach einem langwierigen Rückgabeverfahren nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges übernahmen die Gründersöhne Herbert und Ernst Grünfeld im Oktober 1949 die GfE schließlich wieder. Um das Jahr 1950 herum erhielten sie die vollständige Erlaubnis, zur alten Produktpalette zurückzukehren. In den folgenden Jahrzehnten wuchs das Unternehmen stetig: Zwischen Mitte der 60er Jahre und Ende der 80er Jahre konnte die Produktionsmenge verzehnfacht werden.

Doch Ende der 70er Jahre schlitterten die Stahlhersteller in Europa und den USA in eine große Krise, die Anfang der 80er Jahre auch die FerrolegierungsHersteller einholte. Das Jahr 1990 stellte schließlich eine Zäsur dar: Eine erneute Stahlkrise zog herauf, auch ausgelöst durch das Angebot aus dem früheren Ostblock. Arbeiteten 1990 etwa 550 Menschen für die GfE in Nürnberg und Düsseldorf, wohin der Hauptsitz verlegt worden war, wurden zwei Jahre später an beiden Standorten nur noch etwa 160 Menschen beschäftigt. Im gleichen Jahr wurde der Hauptsitz nach Nürn-

berg zurückverlegt und das Unternehmen in den Folgejahren massiv umstrukturiert. Weltweit sank die Zahl der Mitarbeiter seit 1991 von 4000 auf 1700. Doch seit der Jahrtausendwende konnte die GfE strategisch wichtige Zukäufe tätigen, die schließlich dazu führten, dass das Unternehmen 2006 ein Teil der AMG Advanced Metallurgical Group mit Hauptsitz Amsterdam wurde.

Produkte aus Nürnberg stecken in Katalysatoren und Flugzeugturbinen

Die Produkte aus Franken kommen heute in Flugzeugturbinen, in Industrie- und Automobilkatalysatoren, in Wasserstoffspeichern oder bei Flachglas- und Brillenbeschichtung zum Einsatz. GfE-Geschäftsführer Ernst Wallis fühlt sich der Firmenhistorie verpflichtet: „Die GfE ist mit Stahl groß geworden. 1911 war das eine Zukunftstechnologie. Inzwischen befasst sich GfE vorrangig mit Beschichtungswerkstoffen und mit Legierungen. Beschichtungswerkstoffe werden für die Photovoltaik eingesetzt und Nürnberger Legierungen finden sich in Flugzeugtriebwerken wieder. Für die Zukunft heißt das: CO₂-Reduzierung und Brennstoffeinsparung.“

Cross-Mentoring-Programm fördert den Nachwuchs im Unternehmen

Eine Erfolgs-Partnerschaft auf Zeit

VON USCHI ASSFALG

Ebru Cibura strahlt. Die junge Bereichsleiterin von Barthelmeß Display & Decoration will ihre Persönlichkeit weiter stärken. Und sie ist sich ganz sicher, dass Ulrike Sippel sie dabei nach Kräften unterstützen wird: „Das Mentoring ist eine einmalige Gelegenheit, sich von echten Praktikern und Machern den Spiegel vorhalten zu lassen und seine eigenen Stärken und Schwächen zu erkennen.“ Cibura und Sippel sind ein Tandem – ein Team, das sich im Rahmen des Cross-Mentoring-Programms gefunden hat. Dieses Programm bietet 30 Mentees die Gelegenheit, fast ein Jahr lang – bis Juli 2012 – vom Erfahrungs- und Wissensvorsprung ihrer Mentoren zu profitieren.

Vor fünf Jahren hat Susanne Bohn, die Firmen bei größeren Umstrukturierungen berät, das Programm zur Personalentwicklung aufgelegt. Und dafür haben sich nach ihren Worten von Anfang an namhafte Unternehmen in der Region beteiligt, unter anderem Datev, die GfK, Nürnberger Versicherung und Rödl & Partner. Damit Mentor und Mentee so zugeordnet werden können, dass sie auch

wirklich gut miteinander klarkommen, versucht sich Bohn ein möglichst klares Bild von den jeweiligen Persönlichkeiten zu machen. Dabei helfen ein differenzierter, von den Beteiligten auszufüllender Profilbogen und ein intensives Telefongespräch mit jedem Einzelnen. In einer Konferenz mit Vertretern der beteiligten Firmen werden auf der Basis von Bohns Vorschlägen dann die Mentoring-Tandems festgeschrieben.

„Ich muss das Rad nicht selbst neu erfinden“

Ulrike Sippel war mit der Auswahl bisher hochzufrieden. Die Geschäftsführerin von BW Bildung und Wissen Verlag und Software im Südwestpark ist von Anfang an als Mentorin in Bohns Cross-Mentoring-Programm engagiert. Sie sieht die Partnerschaft auf Zeit als Gewinn für beide Seiten. „Ich gebe nicht nur Wissen und Erfahrung weiter; ich lerne auch selbst immer wieder neu dazu.“

Damit ein Mentee vorankommt, braucht es nach Meinung der erfahrenen Mentorin eine klare Zielvereinbarung. Der Mentee müsse eine konkrete Vorstellung von dem haben, was er

wolle. Dann könne man gemeinsam nach Wegen suchen, um das zu erreichen. „Wichtig ist eine wohlwollende und neutrale Begleitung.“

Die Mentoring-Tandems treffen sich durchschnittlich alle 14 Tage. Im Rahmen des Programms gibt es zudem fast jeden Monat eine Veranstaltung. 2200 Euro zahlen die Unternehmen je Mentee für das Programm. Cibura empfindet diese Investition in ihre Person und die Unterstützung während des Programms als eine große Ehre und Auszeichnung.

Christian Lang weiß es ebenfalls zu schätzen, dass sein Arbeitgeber, Fürst Personaldienstleistungen, in dieser Form in seine Weiterbildung investiert. Sein Mentor ist Karsten Zech, Geschäftsführer der Franken-Schotter Vertriebs GmbH in Treuchtlingen. Er hat sich in langjähriger Praxis das Wissen und Fingerspitzengefühl dafür angeeignet, wie man auf jeden einzelnen Mitarbeiter richtig eingetht und wie man sie – und damit das Unternehmen – auch auf schwierigen Wegen weiterführt. Das ist die Chance für Lang, aus Fehlern und Erfolgen seines Mentors zu lernen: „Ich muss also das Rad nicht immer wieder selbst neu erfinden.“

Ratenkredite

Konditionen für 10.000 Euro Konsumentenkredit (eff.) in % p.a.

Anbieter	Laufzeit in Monaten		Zinsen**	Kundentelefon
	36	60		
Sparda-Bank Nürnberg	4,33	5,85	668,24	01801/76 03 33
C&A Bank	5,74	5,88	885,68	01805/77 20 77 44
ING-Diba	5,95	5,95	918,44	069/50 50 01 06
DKB Deutsche Kreditbank	5,95	5,95	918,44	01803/12 03 00
Hypovereinsbank	5,99*	7,99*	924,56*	01803/30 11 00
PSD Bank Nürnberg	6,06	6,06	935,36	0800/2 38 55 55
Degussa Bank	6,49	6,49	1.001,60	069/36 00 38 86
Norisbank	6,90	5,90	1.064,96	01803/12 50 00
Ziraat-Bank Nürnberg	8,06*	8,96*	1.243,88*	0911/27 74 98 00
Audi-Bank direct	8,29*	9,19*	1.279,52*	01803/22 42 74
Schlechtester Anbieter	10,05*	11,32*	1.551,32*	...

*bonitätsabhängig; ** bei 10.000 Euro Kreditsumme, 36 Monate Laufzeit

Quelle: biallo.de