

Maschinen von Ekato rühren weltweit mit

Südbadener Familienunternehmen stieg trotz schwerer Krise und einem Zerwürfnis der beiden Gründersöhne zum Weltmarktführer für Rühr- und Mischtechnik auf

VON LINA PANITZ

Schopfheim – Die Fußballweltmeisterschaft hat den Boom von Flachbildfernsehern verstärkt. Davon profitiert auch die Ekato Group, der Weltmarktführer für Rühr- und Mischtechnik.

Flüssigkristalle werden in Flachbildschirmen benutzt. Diese Kristalle aus Silizium entstehen im flüssigen Zustand. Damit die Keime beim Züchten nicht kaputt gehen, müssen sie mit einem sehr großen Rührgerät mit abgerundeten Kanten langsam bewegt werden. Hier kommt Ekato ins Spiel. Der Mittelständler liefert solche Spezialmaschinen an den Pharma- und Chemiekonzern Merck. Die Darmstädter wiederum beliefern alle Hersteller von Flachbildschirmen weltweit. „Das ist das Spannende an unserem Geschäft. Wir stellen Dinge her, die jedem mittelbar oder unmittelbar im täglichen Leben helfen“, sagt Geschäftsführer und Gesellschafter Erich Kurt Todtenhaupt. Ver-

braucher wissen jedoch meist nicht, dass Ekato am Produkt beteiligt war, weil die Südbadener im Verborgenen agieren. Fast alles

Macher im Mittelstand

muss auf irgendeiner Produktionsstufe gerührt oder gemischt werden. Zentis bearbeitet seine Marmelade mit Ekato-Geräten, L'Oréal rührt seine Creme gegen Hautalterung „Oil of Olaz“ damit. Auch bei Bayer-Antibiotika und Zahnpasta von Procter & Gamble ist die Firma aus Schopfheim beteiligt.

Insgesamt beliefert das Familienunternehmen heute über 3000 Kunden, hauptsächlich aus der Chemie- und Pharmaindustrie. Die Südbadener erfüllen 500 Geheim-

haltungsabkommen und verfügen über 25 Patente. „Meist dürfen wir sagen, für wen wir arbeiten, aber nicht was wir liefern“, sagt Todtenhaupt, der das Unternehmen in zweiter Generation führt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr übersprangen die Spezialisten für Rühren und Mischen erstmals

die 100 Mio. Euro Schwelle beim Umsatz. Mit 105 Mio. wurde der Vorjahreswert um zehn Prozent übertroffen. „Der Gewinn liegt im oberen einstelligen Prozentbereich. Unser Ziel sind mehr als zehn Prozent“, sagt der 62-Jährige.

In den kommenden fünf Jahren will der Weltmarktführer jährlich um zehn Prozent wachsen. Die wichtigsten Märkte für den Mittelständler mit 600 Mitarbeitern weltweit sind neben Europa und den USA auch Japan und China. Mittlerweile kommen 80 Prozent des Umsatzes aus dem Ausland.



Gründersohn Erich Kurt Todtenhaupt

Das war nicht immer so. 1933 gründete Erich Kurts Vater Erich Karl Ekato als „One-Man-Show“. Als das Laborausrüstungsunternehmen, für das er als technischer Angestellter arbeitete, Pleite ging, fragten Kunden, ob er

begonnene Projekte nicht zu Ende bringen könnte. Er konnte und gründete gleich seine eigene Firma. „Mein Vater war ein typischer Pionierunternehmer mit kreativer und innovativer Ausrichtung“. Mit immer neuen Ideen gelang ihm der Ausbau zum Industrieunternehmen. Nach dem Zweiten Weltkrieg belieferte er fast alle Chemie-, Pharma- und Farbenunternehmen in Deutschland. Die Maschinen und Rührgeräte wurden immer größer. Als das Chemiegeschäft in Deutschland stagnierte, begann Ekato mit der Auslandsexpansion. Den Gang in die „Höhle des Lö-

wen“, in die USA, wagten die Südbadener erst Ende 80-er, Anfang der 90-er Jahre. Dort sitzen mit Lightnin Mixers, Chemineer und Philadelphia Mixers die größten Wettbewerber. „Damals waren die beiden größten Konkurrenten 30-

Erich Karl Todtenhaupt gründete 1933 das Laborausrüstungsunternehmen „Ekato“ in Düsseldorf. Ekato ist ein Kunstwort aus den Anfangsbuchstaben seines Namens. Erster Jahresumsatz waren 1800 Reichsmark, davon 700 Gewinn. „Eine solche Quote haben wir nie wieder erreicht“, sagt Sohn Erich Kurt Todtenhaupt heute. Dennoch wuchs das kleine Unternehmen, das während des Zweiten Weltkrieges nach Schopfheim in Südbaden umsiedelte, sehr schnell. In den 50-er und 60-er Jahren baute der Gründer es zum

mal so groß wie wir, heute sind wir größer.“

Fast wäre die Expansion von Ekato zum Weltmarktführer schief gegangen. „2000 tat jeder in der Gruppe so ein bisschen was er wollte. Das Geschäft dümpelte vor

Das Unternehmen

Industrieunternehmen um. 1960 machte der Spezialist für Rühr- und Mischtechnik einen Jahresumsatz von einer Mio. Euro und war deutscher Marktführer. Weil das Chemiegeschäft zu Hause rückläufig war, nahmen sie ausländische Kunden ins Visier. 1980 erreichte Ekato mit einem Umsatz von 30 Mio. Euro die Marktführerschaft in Europa, seit Anfang des neuen Jahrtausends steht das mittelständische Unternehmen an der Weltspitze. Ekato beschäftigt über 600 Mitarbeiter und hat 2005 erstmals über 100 Mio. Euro umgesetzt. lip

sich hin.“ Erich Kurts Bruder Peter, mit dem er seit den 70ern die Geschäfte gleichberechtigt leitete, wollte aussteigen. Es gab unterschiedliche Vorstellungen über den Ablösepreis, das Unternehmen rutschte in eine Krise. 2003 ging es dann wieder aufwärts. Der Bruder wurde ausbezahlt und der Streit wurde geschlichtet. Todtenhaupts Partner in der Geschäftsführung wurde Helmut Gänser, der bereits seit über 20 Jahren im Unternehmen arbeitet. „Seit der Zeit läuft die Firmengruppe in einer ganz anderen Weise.“

Todtenhaupt will aber noch einen Schritt weiter gehen. „Aus meiner Sicht muss man Führung und Eigentum trennen“. Daher will er aus der GmbH in den nächsten Jahren eine Aktiengesellschaft machen. „Wir wollen die typischen Wachstumsprobleme von Familienunternehmen vermeiden.“ Daher habe er schon heute mit Gänser ein Verhältnis wie Vorstand und Aufsichtsratschef.