

*1. Auflage 2009, 5000 Stk.*

*Alle Rechte vorbehalten.*

*Nachdruck, auch auszugsweise, verboten.*

*Der englische Teil wurde durch folgende Firma übersetzt:*

*Easytrans24.com*

*Bei den Mühren 69a, 20457 Hamburg*

*T: +49 (0) 40 360 90 000*

*F: +49 (0) 40 360 90 133*

*info@easytrans24.com*

*www.easytrans24.com*

## **Inhalt**

S. 7	Vorwort
S. 9	21.August 1956
S. 13	Die Geschäftsidee
S. 15	Die Selbstständigkeit
S. 18	Indien-Reise 1980
S. 20	17.Dezember 2008
S. 21	Beginn des Großhandels
S. 24	Unser heutiger Firmenstandort
S. 26	23.Dezember 2008
S. 29	Melanies Geburt
S. 30	10. Januar 2009
S. 32	Bau der Lagerhallen
S. 33	Wichtige Firmenfeiern
S. 36	Ab 2004
S. 37	Gründe des Erfolges
S. 39	Probleme
S. 40	Arbeitsabläufe
S. 42	Die Messe
S. 44	Einkaufsreise Okt. 2008
S. 46	Nachbearbeitung der Reise
S. 47	Ich, nicht der Unternehmer, der Mensch
S. 51	Oktober 2008, privater Neubeginn
S. 54	Schlusswort
S. 57	Kreise
S. 61	Bilder

30 Jahre IKO

30 Jahre IKO

30 Jahre IKO

## **Vorwort**

30 Jahre IKO-----Anlass für meine sehr persönliche Firmenbiographie. 52 Jahre alt, die beste Tochter der Welt, 2 gescheiterte Ehen hinter mir, sitze ich in Shanghai, heute am 16. November 2008 und habe den Kopf voller Gedanken der Erinnerung an 30 Jahre gelebte Geschenkartikel. Viele Kunden gaben positives Feedback zu meinen jahrelangen, ebenfalls sehr persönlichen Rundschreiben, was mich ermuntert die Firmengeschichte ebenso zu verfassen.

Mein Dank gilt an erster Stelle meiner Tochter Melanie, und dann allen, die ich auf diesem Weg in 30 Jahren getroffen habe und die mir durch Anregung und Inspiration geholfen haben, diesen Weg zu gehen. Diejenigen die mir Steine in den Weg schmissen, ermunterten mich zu größerer Anstrengung, daher auch denen meinen Dank.

Viel hat sich in den letzten 5 Jahren nach der grandiosen 25 Jahr Feier geändert, im Besonderen mein Privatleben und meine Art mit Mitmenschen, Geschäftspartnern und Kunden umzugehen. Bei denen, denen ich Unrecht tat, die ich falsch beurteilte oder behandelte, möchte ich mich heute entschuldigen.

30 Jahre IKO, der größte Teil meines bisherigen Lebens.



30 Jahre IKO

30 Jahre IKO

30 Jahre IKO

## 21. August 1956

Geboren wurde ich im August 1956 als Sohn eines Dipl. Ing. und einer MTA, wuchs die ersten 7 Jahre in einer kleinen Mietwohnung auf, das erste Auto, einen alten gebrauchten VW-Käfer bekamen meine Eltern als ich wohl 4 Jahre alt war. Als ich 7 war zogen wir um in das erste kleine gemietete Reihenhaus, aus dem Käfer wurde ein DKW 1000 S und wir bekamen den ersten schwarz/weiß Fernseher. Als ich 10 Jahre alt war zogen wir in das von meinen Eltern gebaute Haus.

Ich beendete dort die Grundschule, wurde in den wenigen Monaten dort viel verprügelt und lernte mit dem Fahrrad schnell davon zu fahren. Ich bekam die Befürwortung fürs Gymnasium, ein streng geführtes Jungengymnasium in Troisdorf. In der Quarta blieb ich wegen Latein 6 unwiderrufflich sitzen, trotz ansonsten normaler Noten. Im Wiederholungsjahr wurden dann alle anderen Noten schlecht, ich konnte ja schon Alles. Latein schaffte ich immerhin auf eine 4. Der wichtigste Satz den ich mir aus der Zeit behielt: et licet Jovi, non licet Bovi. (Was der Jupiter darf, darf der Ochse noch lange nicht). Mein Vater lag zu der Zeit sterbenskrank im Krankenhaus, meine rote Cordhose, die ich damals trug, wechselte ich bei Krankenbesuchen immer vor dem Krankenhaus, meine schulterlangen Haare duldeten mein Vater schweren Herzens. Meine Mutter meldete mich, ohne das Wissen meines Vaters, im Februar des Schuljahres in der Realschule in Porz, heute zu Köln gehörend, an. Im April verstarb mein Vater, ich war 14 Jahre alt und hatte auf der Realschule unheimliche Rückstände gegenüber dem Gymnasium, konnte ein wenig Latein, was man auf der Realschule nicht brauchte. Der sehr frühe Tod meines Vaters brachte mich dazu in den kommenden Monaten das erste Mal in meinem Leben gründlich zu lernen und ich beendete die 8. Klasse der Realschule mit sehr guten Noten, bereitete aber meiner Mutter zunehmend Erziehungsprobleme. Kam wohl nicht damit klar, dass sie mich einerseits wie einen Erwachsenen behandelte wenn es um finanzielle Entscheidungen in der Familie ging, ich aber abends früher als mancher Freund zu Hause sein musste. Auch die ersten Mädchenfreundschaften mögen zu diesen Pubertätsproblemen beigetragen haben.

Bereits als 13-jähriger arbeitete ich in den Sommerferien auf dem

Bau, finanzierte mir damit Rennräder, und arbeitete fortan in allen großen Ferien, meistens auf dem Bau. Eine komische Erfahrung mit 13 immer von Gastarbeitern gefragt zu werden: Du Schwester, du Mutter, ficki ficki, lecki lecki. Der wichtigste Satz auf der Innenseite der Baustellenklotür damals: „3 Minuten scheißt ein Tier, 5 Minuten der Polier, doch ein guter Arbeitsmann der scheißt so lang er sitzen kann.“ Ich wurde 15, 9.Klasse Realschule, kaufte mir das 1. Mofa, damals führerscheinfrei und fuhr mit wallend langen Haaren durch die Gegend. An Wochenenden zog es mich auf Kirmesplätze und ich jobbte auf einem Autoskooter, sehr zum Missfallen meiner Mutter. Sie hielt mich für so schwer erziehbar, dass sie mich BAföG gefördert auf dem damals größten Internat Deutschlands, in Eringerfeld, ca. 300 KM fern meiner Heimat anmeldete, wohin ich im selben Jahr am 1. November „abgeschoben“ wurde. Die Internatszeit wurde in den nächsten 1,5 Jahren der reine Horror. 4er Zimmer, ich immer der Arsch, hatte mich noch nie im Leben geprügelt, konnte nicht zuschlagen, wurde laufend verprügelt und gedemütigt. Wurde z.B. nachts um 12 Uhr geweckt, musste in die Mitte des Zimmers treten, Hose runter ziehen und „Hänschen klein“ singen. Denselben Mitschüler, Karlheinz Feldkamp, genannt Kalle, musste ich dann Gulaschsuppe im Tauchsieder kochen. Ließ mich in ein anderes Zimmer verlegen, dort wurde ich wenigstens geduldet, nicht zuletzt, weil ich mit meinem dort gekauften alten Mofa im Nachbarort kistenweise Lambrusco besorgte. Wir tranken dann abends immer reichlich bis zum Suff und putzten morgens mit den Resten die Zähne. Ich machte trotzdem eine erstaunlich gute mittlere Reife und erhielt die Befürwortung für die 11. Klasse des Gymnasiums. Mein Leben außerhalb der Internatsverpflegung bestritt ich mit Mathe-Nachhilfe, die ich sehr erfolgreich erteilte und die mir von dem mir sehr gewogenen Mathelehrer durch einen Befähigungsschein ermöglicht wurde. Auch der Konsum von Drogen wie Hasch, Gras ect. wurde damals zur Gewohnheit. Meine 1. „richtige“ Freundin hatte ich im selben Jahr und fuhr wohl etliche 1000 KM ohne Führerschein mit dem geliehenen Auto von einem Mitschüler. Sie war 15, ich war 17.

Am Ende der 11. Klasse erkannte ich, dass ich wohl versetzt würde, aber jeden Anschluss verpasst hatte. Ich ließ mich freiwillig 1 Jahr zurückstufen und besuchte nochmals die 11. Klasse. Es war das Jahr der Einführung des Kurssystems an Gymnasien in Nordrhein-

Westfalen. Das kam meinen mathematischen Fähigkeiten sehr gelegen. Ich managte meine Pflicht- und Wahlfächer derart geschickt, dass die Schule kein Problem mehr darstellte. Im selben Schuljahr lernte ich eine Mitschülerin der gleichen Klassenstufe kennen, die ich mit auf eine der samstags nächtlichen Partys auf den Dörfern des Umlandes, es war Stirpe, ich glaube in der Nähe von Lippstadt, einlud. Ich hatte bereits meinen eigenen VW Käfer und verdiente sehr gut mit Nachhilfe im Einzelzimmer der Oberstufe. Am Sonntag nach dieser Samstagnacht lud ich Sie zum Frühstück ein und fortan waren wir, zum Entsetzen der Heimleiterin, ein Paar. Wir kamen in Klasse 12, Unterprima, legten unsere Kurse zusammen, ich finanzierte durch die Nachhilfe eine Wohnung im Nachbarort, wo wir täglich im Rahmen der Freizeit, 3 - 4 Stunden verbrachten. Alkohol und Drogen, die meiner Freundin natürlich missfielen, waren kein Problem mehr und tabu. Ein Wechsel vom internatsinternen zum externen Schüler wurde von der Heimleitung abgelehnt. Wir hätten dann nur noch in der Wohnung gewohnt. So kam ich, mich auf ein Gesetz berufend, dass Ehepaare nicht unzumutbar getrennt leben dürfen, auf die Idee, meine Freundin nach 1 Jahr intensiver Freundschaft zu heiraten. Wir heirateten im April 1975 in den Osterferien, sehr zum Entsetzen meiner Mutter, die Schwiegereltern standen der Heirat wesentlich offener gegenüber. Wir heirateten in den Osterferien standesamtlich, die kirchliche Trauung folgte im Mai des gleichen Jahres im Kloster Maria Laach. Aus den Osterferien kehrten wir, Schüler der 12. Klasse, meine Gattin gerade 18 Jahre alt, ich 19, als Ehepaar zurück. Es war das Jahr als 18-jährige volljährig wurden, die Regierung wollte mehr Wählerstimmen. Wir durften trotzdem nicht in unserer Wohnung wohnen, sondern erhielten in einem Gebäude der sehr jungen Mitschüler ein Erzieher-Zimmer mit eigener Dusche, eigener Toilette und eigenem Hausschlüssel und lebten unkontrolliert weitere 15 Monate im Internat bis zum Abitur, welches ich immerhin mit 2,1 abschloss. Mein Berufsziel war Jurist, es gab damals jedoch viel zu viele Jurastudenten und mein Schwiegervater inspirierte uns Heilpraktiker zu werden. „Köhnlechner“ war gerade „Mode“. Wir meldeten uns zum Heilpraktiker Studium in Saarbrücken an. Da dies erst 11 Monate später begann, überbrückte ich die Zeit mit Staplerfahren im Bimsbausteinewerk meines Schwiegervaters. Nachdem ich etliche Tonnen Steine von Hand wieder aufgegriffen hatte, perfektionierte ich meine Fahrkünste rasch und fuhr 6 Tage die

Woche im Schnitt 10 bis 12 Stunden pro Tag und sparte so in einem Jahr über 20 000 DM. Kurz vor Beginn des Studiums kauften wir einen neuen gelben Manta B mit schwarzer Motorhaube, suchten und bezogen unsere kleine Studentenwohnung in Saarbrücken. Neben dem Studium jobbte ich jeden morgen von halb vier bis acht auf dem Gemüsegroßmarkt in Saarbrücken bei einer kleinen Champignon-Firma, die ich bald mehr oder weniger selbstständig führte, die beiden schon alten Inhaber besorgten nebenbei LKW-Züge mit Tomaten, Melonen, Knoblauch und anderen südfranzösischen Produkten, die ich morgens ebenfalls auf dem Großmarkt verkaufte, an die Amis, Metro, Karstadt und andere Großhändler auslieferte. Wir waren finanziell nicht schlecht gestellt, ich war immer bestrebt Geld zu verdienen. Wir hatten einen der ersten Videorecorder, damals Betamax. Feierten mit Kommilitonen Essensfeste in unserer Wohnung und ich lernte schon damals den heutigen Professor Allousie, von ihm wird später zu reden sein, kennen, der als angehender Arzt bei uns Auberginen syrischer Art zubereitete und mit dem ich im Selbstversuch Blutegel ansetzte. In den letzten Semestern arbeiteten wir nebenbei wechselweise halbtags in einer sehr angesehenen Praxis in Saarbrücken.

## Die Geschäftsidee

Zu dieser Zeit besuchten wir die Saarmesse in Saarbrücken, es war wohl Frühjahr 1978. Wir kauften am Stand der Firma Mieke Gewürze für unseren Studentenhaushalt und waren sehr begeistert. Wir erhielten eine Versandpreisliste mit Sammelbesteller-Rabatten und bestellten für Kommilitonen mit. Da mir aus dem Champignon-Handel eine Gewürzhändlerin vom Saarbrücker Wochenmarkt und deren absurden Preise bekannt waren, glaubte ich mit Gewürzen auf dem Markt gutes Geld verdienen zu können. Dies wohlgernekt alles neben Studium und Arbeit in der Praxis.

Im Dez. 1978 kaufte ich einen alten, kleinen Anhänger, einen R4 und baute daraus einen Marktstand. Anfang 1979 meldete ich das Gewerbe an, die Firma IKO. IKO entstand aus Iris, Klaus, Otte, heute danach gefragt, sage ich, es steht für Import Klaus Otte.

Der erste Wochenmarkt war ein Fiasko, keiner wollte die preiswerten abgepackten Gewürze, alle kauften die erheblich übersteuerten Gewürze, die der Nachbarstand lose in offenen Säckchen aufgestellt feilbot. Ich stellte ebenfalls sofort auf lose Ware um und die Kunden begannen den Preisunterschied zu erkennen und die Umsätze wurden besser.

Kräuter Mieke nahm aromatisierte Tees, welche gerade Trend wurden, mit ins Programm und auch wir nahmen Tee mit auf und firmierten fortan als IKO-Teeversand und bauten 3 mal die Woche in der Mittagspause einen Teeverkaufsstand vor der Mensa der Uni Saarbrücken auf, neben einem Mitbewerber den wir erheblich mit den Verkaufspreisen unterboten. Wir verkauften 100g Aromatee für 4.10 DM, Mitbewerber und Teeläden für 4.80 bis über 5.- DM. Eine eigene Teeversandliste wurde gedruckt, von mir in nächtelanger Arbeit mit Fußmaschine rückendrahtgeheftet und jeder Kunde erhielt diese Broschüre incl. Staffelpreisliste von 100g, 250g, 500g und kg. Rabatte gaben wir bei größeren Sammelbestellungen. Wir gingen auf Wochenendmärkte und Sonntagsflohmärkte. Koordinierten dies mit Studium und Praxisarbeit. Es brachte keinen wirklichen Gewinn da ich alle Gewinne investierte. Den Tee packten wir nachts im Keller der Studentenwohnung, mieteten eine Garage hinzu, kauften Teegeschirre und Kräuterteetassen bei Tilia und Glunz ein und erweiterten das Programm.

Den Gewürzeinzelhandel gab ich an einen Großhandelskunden ab, den ich bereits mit Gewürzen belieferte, da sich in meinen Augen der Gewürzgeruch, der im selben Auto transportierten Gewürze, negativ auf den Tee auswirkten, ich war inzwischen durch Studium aller vorhandener Lektüre über Tee Zum Tee-Experten herangewachsen.

Den Gewürzgroßhandelskunden belieferte ich noch jahrelang tonnenweise mit Gewürzen, vorzugsweise mit eigenen Mischungen, die ich in einer großen Gewürzmühle produzieren ließ.

## Die Selbstständigkeit

Als das Studium kurz darauf abgeschlossen war, standen wir vor der Frage: Eine eigene Praxis eröffnen oder den Handel weiter betreiben, von dem wir uns bereits ernähren konnten. Ich entschied mich aus nachfolgend beschriebenen Grund für den Handel.

Zu uns in die Praxis kamen auch viele Patienten im Endstadium von Krankheiten, die mit keinen Mitteln mehr zu heilen waren und wir mittels erbrachter Therapien nur Sterbehilfe leisteten. Den Patienten ging es wohl subjektiv immer besser, änderte am klinischen Befund aber nichts und sie verstarben trotzdem. Dann sollte ich diese „Leistung“ in Rechnung stellen, das konnte ich nicht.

Schon lange hatte ich den Opel Manta verkauft, aus dem Erlös weitere Ware angeschafft und einen uralten Hanomag Transporter erworben, der bald darauf durch einen Toyota Hiace ersetzt wurde. Nach dem Entschluss, ausschließlich Händler zu sein, kam ein Toyota Lite-Ac für meine Frau dazu. Wir fuhren mit getrennten Ständen täglich auf Wochenmärkte, Jahrmärkte, Krammärkte, Stadtfeste, Weihnachtsmärkte und 3 mal die Woche an die Uni.

Durch das Verteilen der Teeversand-Preislisten wuchs der Teeversand langsam aber kontinuierlich. Von Wochenmärkten zurück, schrieb ich Rechnungen, damals auf Schreibmaschine, den ersten Teeversandkunden kennen wir noch heute, 30 Jahre her. Nachts packten wir Teetüten, Etiketten von Hand geschrieben, zehntausende für über 100 Sorten Tee. Der bestverkaufte Tee damals war Mango IKO und Vanille Classic, 2 Eigenkreationen, welche wir auf Märkten probeausschenkten und dafür morgens bis zu 10 Liter Tee vorbereiteteten.

Wir lebten sehr sparsam, hatten nur 2 Lieferwagen und von mir selbst konstruierte und gebaute Marktanhänger als Verkaufsstände, schmale lange Anhänger mit angeschraubten Schirmständern, so dass unsere Marktschirme bei Sturm nicht wegflogen. Für die Beleuchtung hatte ich die ersten erhältlichen Honda-Generatoren. Alle Gewinne wurden stets investiert, da wir nur arbeiteten, hatten wir gar keine Zeit Geld auszugeben.

Die ersten Monate holte ich den Tee immer bei Mieke in Leipheim,



fand dann jedoch heraus, dass dieser von der Firma Wollenhaupt aus Hamburg stammte und versuchte dort selber zu beziehen, was erst nach langen Verhandlungen gelang. In der Folge fuhr ich mehrmals monatlich nach Hamburg, über 1400 KM hin und zurück, abends los um 23 Uhr, morgens 8 Uhr geladen, danach zu Fa. Becken, ebenfalls Tee-Firma, um die Sorte Tropenfeuer zu laden, hatte damals nur Becken, war geschützt, sowie dort Tee-Dosen und Zubehör wie Tee-Netze zu kaufen. Anschließend zur Firma Glunz, um Teegeschirre, Kräuterteetassen ect. zu laden. Am gleichen Tag wieder zurück ins Saarland, auf dem Rückweg über Bremen Honig bei Firma Sommer laden. Ich arbeitete in dieser Zeit jede Woche durchschnittlich 2 Nächte durch, ich brauchte nicht viel Schlaf, der Erfolg beflügelte.

Die Studentenwohnung wurde zu klein, wir suchten im ganzen Saarland, möglichst Uni-Nähe ein Haus zu mieten, in dem wir auch genug Lagermöglichkeit hatten. Fanden dies schließlich nach langer Suche in Blieskastel. Ein schmuckes Einfamilienhaus mit 7 Zimmern, Küche, Bad, großer Keller und Garage im Keller, die wir ebenfalls nur als Lager nutzten. Das Esszimmer und das Gästezimmer des Hauses dienten ebenso als Lager.

Für den ersten 4-Wochen Weihnachtsmarkt in Kaiserslautern hatte ich eine Holzhütte selbst gebaut, der Weihnachtsmarkt war schlecht, kaum Gewinn, aber ein wichtiger neuer Schritt. Neben uns stand jemand der Bienenwachskerzen, selbst gefertigt, mit gutem Erfolg verkaufte. Ich kaufte von ihm bananenkistenweise Kerzen, preisausgezeichnet mit 30% Rabatt und wir hatten auf unseren Märkten sehr gute Erfolge damit, passte ja gut zu Tee. Als ich größere Mengen abnahm und bessere Preise verhandeln wollte war der Verkäufer leider oder zu unserem Glück stur. Ich machte mich sachkundig, engagierte einen Imker der mir zeigte wie man Kerzen dreht, fand Imkereiprodukte-Großhändler die Waben verkauften, fand Bindegarnfabrik die Dochte auf Rollen herstellte, machte unzählige Brennversuche um herauszufinden welche Kerzenstärke welchen Docht benötigt. Ich erstellte Tabellen, welche Platten wie geschnitten, wie hintereinander gerollt, mit welchem Docht zu verarbeiten waren. Schon auf dem kommenden Stadtfest in Saarbrücken, wohlgermerkt im Hochsommer, verkaufte ich die erste eigene Kerzenproduktion leer. Ein Teekunde

an der Uni zeigte sich interessiert, in Heimarbeit ebenfalls Kerzen zu produzieren. Es wurden Stücklöhne pro Kerze festgelegt und dieser Student hatte dann wieder Freunde oder Bekannte, die ebenfalls produzierten. Wir verkauften über Jahre mehrere Tonnen pro Jahr dieser handgefertigten Kerzen.

Ehe ich auf die für IKO so wichtigen Kerzen zurückkomme möchte ich noch von der ersten Indienreise vor 29 Jahren erzählen.

## Indien-Reise 1980

Damals da war eine Reise nach Indien noch eine Weltreise. Billigster Flug mit Aeroflot, man nannte die russische Airline auch Aeroschrott. Flugdauer mit Umsteigen in Moskau und 3 weiteren Zwischenlandungen, unter anderem in Taschkent, bis Calcutta 36 Stunden, heute geht das wohl in 12 Stunden.

In Calcutta gelandet, der Flughafen ca. halbe bis  $\frac{3}{4}$  Stunde außerhalb der Stadt, umlagert von Taxifahrern, die einem das Gepäck aus der Hand rissen, solange bis man endlich einem folgte. Preis 40 Dollar, damals sehr viel Geld, der Dollar stand, so ich mich erinnere bei 2.40 DM. Nach 20 Minuten sagte der Fahrer: „40 Dollar each“, wir waren zu dritt, meine Frau, meine noch 1.5 Jahre jüngere Schwägerin und ich. Ich machte dem Fahrer klar, er solle zur nächsten Polizei fahren, da ging es dann für 40 Dollar. 3 Wochen später auf dem Rückweg hat dieselbe Fahrt 2 Dollar gekostet, incl. Trinkgeld.

Mit dem Taxi in Calcutta am Hauptbahnhof angekommen gingen wir ins Bahnhofsrestaurant und wollten essen. An die Ratten, die unter den Tischen langliefen, konnten wir uns schwerlich gewöhnen. Die Speisekarte war sehr umfangreich und ich gebe diese hier gerne wieder: Chicken, Chicken with rice and Curry, Chicken without rice and Curry. Die Auswahl war leicht zu treffen, wir entschieden uns für Chicken. Danach wollten wir Zugfahrkarten nach Benares (Varanssie) kaufen. Spätestens da wurde uns klar, wie es in Indien zugeht. Wir standen 3 Stunden am Schalter an, um zu erfahren, dass der nächste für uns buchbare Zug in 5 Tagen fahren würde. Den Bahnhofsvorsteher um Hilfe bittend gelang es uns dann einen sogenannten Indrailpass zu erhalten und konnten tatsächlich noch in der gleichen Nacht weiterreisen.

Wir waren ausgestattet mit 20 000 DM in Reisechecks und kauften während der 3 Wochen vor allen Dingen Mughel paintings, Pluderhosen, passende Shirts, marbel-boxes und bidis. Auch eine original Rikscha musste ich unbedingt erstehen. Wir wohnten meist in Tourist-Bungalows, die dann zur Verfügung waren, wenn keine Regierungsreisenden diese ausgebucht hatten. Auch nächtigten wir

in Schlafsälen mit 20 und mehr Reisenden incl. Ratten und Mäusen. Hotelzimmer mit halbwegs westlichem Standard leisteten wir uns nicht. Kulturelle Höhepunkte der Reise waren das Tatch Mahal und andere Sehenswürdigkeiten in Benares und Delhi.

Ich könnte ein halbes Buch über diese Reise schreiben, wie der Pass meiner Schwägerin geklaut wurde, welche Mühe einen neuen zu besorgen, über Durchfallerkrankungen, Geschäftsgebaren der Inder etc. Schließen will ich diese Exkursion mit der Beschreibung der Freude, als wir endlich wieder lebend, mit Unmengen Gepäck in Frankfurt, incl. Rikscha, landeten. Der Verkauf der Einkäufe war ein großer geschäftlicher Erfolg, im Besonderen der Gemälde, welche ich auf Holzplatten aufzog, um die Rikscha dekoriert auf Märkten feilbot, zu ca. einem 10tel der sonst verlangten Preise, so dass ich an guten Tagen bis zu 20 Stück davon verkaufen konnte. Auch verkaufte ich diese importierten Produkte an Kollegen, ebenfalls ein Anfang des Großhandels, der Gewürzgroßhandel funktionierte ja bereits. Der wirkliche Einstieg aber war die Bienenwachsproduktion. Diesen Beginn möchte ich nachfolgend aufzeichnen.

\*\*\*\*\*

Heute ist der 17. Dezember 2008. Habe die letzten 2 Wochen in Deutschland 14 Stunden täglich gearbeitet und die Messe München weitestgehend vorbereitet, Melanie hat, um mich zu entlasten, richtig reingehauen. Ich sitze wieder in Shanghai im 27. Stock, es ist ein klarer kalter Wintertag. Ich werde Weihnachten hier verbringen, wengleich es in China keinen Weihnachtsfeiertag gibt, wohl aber Weihnachtsdekoration in allen Kaufhäusern und Geschäften. Werde pünktlich zur Messe München wieder in Deutschland sein und auf dem Rückflug die letzten neuen Muster mitnehmen. Melanie hat gestern den ersten Lastzug nach München gefahren und baut bereits mit 4 Mitarbeitern den Stand auf, dekoriert wird ab dem 28. Dezember.

\*\*\*\*\*

## **Beginn des Großhandels**

Auf dem ersten Stadtfest in Neunkirchen, wir wohnten noch in Blieskastel in dem gemieteten Haus, hatten einen leerstehenden Laden als Lager dazu gemietet, lernte ich Gerlinde und Willi kennen. Sie handelten an Wochenenden mit Kakteen, Willi arbeitete hauptberuflich in einer Kakteenfirma. Sie standen mit dem Stand neben mir. Am ersten Abend nach dem Markt, es war nach 24 Uhr, lud Willi mich zum Pizzaessen ein. Ich lehnte ab, ging nie auswärts essen, er bestand darauf und wir gingen noch in eine Pizzeria. Am 2. Abend des Stadtfestes, es war nach 1 Uhr morgens, das Gleiche. Wollte wieder ablehnen, zumal ich ja nun hätte zahlen müssen .

Es endete wie am 1. Abend und ich zahlte. Ab diesem Abend trafen wir uns häufiger und es entstand eine bis heute währende Freundschaft. Willi könnte mein Vater sein, ist 20 Jahre älter. Da er schweißen konnte, was ich nicht kann, schweißte er mir oft nach Feierabend, nach meinen Vorstellungen, zusammen steckbare Puppenbühnen für den Marktstand. Zu den Puppen kommen wir noch. Auch verkaufte ich Kakteen auf Flohmärkten, die ich bei ihm abnahm, mit großem Erfolg, da ich unschlagbare Preise hatte, bei einer 100er Kalkulation.

Der größte Verdienst von Willi und damit der Beginn des Großhandels in großem Ausmaß war seine Idee, ich solle die Bienenwachskerzen auf deutschen Floristenbörsen anbieten, von denen es damals min. 10 Veranstaltungen als Direktverkauf 2 mal jährlich gab. Er ermunterte mich 3 Kisten Kerzensortimente zusammenzustellen und er nahm diese auf die nächste Börse nach Nürnberg mit. 10 Minuten vor offizieller Börseneröffnung rief er mich an und teilte mir mit, er habe die Kerzen verkauft, 500 DM. Dies überzeugte und ich selber meldete mich auf den Blumenbörsen an. Auf der ersten Börse verkaufte ich nur die Bienenwachskerzen, sah dort aber, dass andere Anbieter Waren anboten, die ich ebenfalls im Lager hatte, Tassen, Fensterbilder, Puppen, etc.

Sofort bot ich auf den kommenden Börsen auch diese feil und verkaufte, da meine Preise erheblich günstiger waren, mit großem Erfolg. Auf jeder Börse wurde mein Lieferwagen und Anhänger nahezu leer, die

Kasse gefüllt, wenngleich auch mit relativ wenig Profit. Jedoch wuchs so der Stamm derer Blumenläden, die tel. nachbestellten, über ganz Deutschland rasant, es war die Zeit, da Blumenläden nur so aus dem Boden schossen.

Großen Erfolg hatte ich vor allen Dingen mit dem Verkauf von Porzellanpuppen und Stoffpuppen Oma und Opa. Die ersten 24 Porzellanpuppen hatte ich bei Glunz in Hamburg gekauft, alle auf einem Weihnachtsmarkt in Saarlouis an einem Tag verkauft, am Kerzenstand. Stoffpuppen Oma und Opa waren ebenfalls von Glunz. Schnell fand ich heraus, dass diese Oma und Opa aus Thailand kamen von der Firma KASMA. Ich brachte einen Herrn Shah, indischer Importeur aus Alsbach zu KASMA an den Messestand in Frankfurt und importierte über diesen Inder die ersten 2400 Paare. Später brachte ich die Fa. Wurm und den Chef von Kasma zusammen. Der Chef und Inhaber von KASMA, Herr Kantavanich hat sich mir gegenüber dafür immer erkenntlich gezeigt. Damals gab es Lieferzeiten von bis zu 9 Monaten, ich erhielt die Ware aber bereits nach 4 Monaten, da ich kleiner Händler, dem sehr reichen Herrn Kantavanich sympathisch war und er mir auf Fax: please help me, immer zur Seite stand. Zu dieser Zeit hatte ein 40ft. Container durchaus einen Wert von 80 bis 100 Tsd. Dollar. Da diese ersten Importe anfänglich über Akkreditive abgewickelt wurden, das Geld bis zu 6 Monaten (Warenerhalt) gebunden war, hatte ich auch entsprechende Finanzierungsprobleme. Mein Steuerberater und inzwischen auch sehr langjähriger Freund, half mir die Bank zu wechseln und auch diese Probleme zu lösen.

Da die Porzellanpuppen seinerzeit hauptsächlich aus Taiwan kamen, flogen wir zur Messe nach Taipei und orderten mehrere Container Puppen, kalkulierten diese knapp und verkauften zu Preisen weit unter den üblichen. Dies brachte uns viele Kunden und reichlich „Freunde“ bei den Mitbewerbern, namentlich verzichte ich diese aufzuführen, welche ihrerseits verhinderten, dass wir einen Standplatz auf der Frankfurter Messe erhielten oder schon damals wie heute versuchten Einfluss auf Lieferanten zu nehmen, IKO nicht zu beliefern. Zu etwa gleicher Zeit ließ ich in Taiwan auch Verdunster produzieren, zu einem viertel des hiesigen Großhandels-Marktpreises, welche ich selbst an andere Importeure mit großem Erfolg verkaufte.

Dies war die Zeit zu der ich mich auf Messen wie Frankfurt, Nürnberg, Köln, München und Stuttgart bewarb. Frankfurt 10 Jahre Absagen, siehe oben, Nürnberg nach Warteliste Standplatz bekommen, Stuttgart und München sofort jedoch nur 9 qm, welcher nach langen Gesprächen über Jahre wuchs bis auf heute 450qm. Der Fa. Kohl gilt mein ausdrücklicher Dank, wuchsen wir doch zusammen und hatten immer ein ausgezeichnetes Verhältnis.

Ich schreibe aus der Erinnerung, ohne Manuskript und dem Erfassen von Daten nach Jahren, schreibe aus dem Zusammenhang, so denke ich, es wird langsam Zeit Blieskastel, die 2. Adresse im Saarland zu verlassen. Über Monate versuchte ich ein Haus im Saarland zu kaufen, in dem auch unser damals noch recht bescheidener Betrieb unterzubringen war. Es war das Jahr, als Altkanzler Helmut Schmitt Betrieben 10% Investitionszulage gewährte. Ich nutzte diese, meinen ersten fabrikneuen Mercedes Benz T Modell, schneeweiß, Diesel, 5- Ganggetriebe, damals 1000 DM Aufpreis, zu kaufen. Der 5. Gang war Unsinn, da im Anhängerbetrieb nicht zu gebrauchen. Ich tauschte diesen Wagen nach einem Jahr und kaufte einen silbernen 230 T, einen wesentlich stärkeren Benziner. Neue Toyota Lieferwagen kaufte ich jedes Jahr und verkaufte die einjährigen an Kunden. Ich bekam seinerzeit bereits gute Rabatte bei Toyota. Im Folgenden möchte ich Ihnen jedoch ersparen aufzulisten welche Autos ich wann kaufte, war halt ein Auto-Narr und somit über Jahre bester Kunde der Mercedes Niederlassung.



## Unser heutiger Firmenstandort

Die Suche nach einem geeigneten Haus endete in Neunkirchen an der heutigen Adresse. Ein altes, verfallenes, halbwegs preiswertes Haus, gerade bezahlbar mit Kredit. Hunderte Stunden Eigenarbeit, um das Haus im 1. und 2. Stock bewohnbar zu machen, Keller und Erdgeschoss dienten als Lager. Diese Zeit war wohl die härteste meines Lebens: kaum Schlaf, Großhandel, Markthandel, Verbrauchermessen, Umbau, Warenbeschaffung, gemietetes Einzelhandelsgeschäft im Winter (Eisdiele).

Zu dieser Zeit, wir wohnten erst kurz in Neunkirchen, wurde meine Frau schwanger. Jahre zuvor hatte mir ein Arzt, nach einer langen Operation meiner Frau, 2 Stunden lang erklärt, dass wir kein Kind haben könnten. Dies war der Grund jahrelanger Unterstützung der SOS-Kinderdörfer mit großzügigen Spenden, bis zu dem Tage einer sehr herben Enttäuschung, über die von der Idee her großartige Idee Hermann Gmeiner's. Umso größer unsere Freude über die Schwangerschaft. Es war wenige Wochen vor den Weihnachtsmärkten. Auf dem Saarbrücker Weihnachtsmarkt am 1. Advent hatte ich 4 Stände stehen, Zwei- Tagesmarkt, morgens ab 4 Uhr Aufbau, abends 10 Uhr Abbau, nachts 4 Stände nachfüllen, morgens 6 Uhr wieder Aufbau. Ich baute die Stände, insgesamt über 30 Meter selber auf, Verkäufer arbeiteten an 3 verschiedenen Ständen tagsüber, ich am 12-Meter Stand alleine.

Am Montagmorgen nach diesem Weihnachtsmarkt machte ich im Wohnzimmer Abrechnung, als ich starke Herzschmerzen und fürchterliche Beklemmungsängste bekam. Eigendiagnose: Herzinfarkt, ich fühlte mich dem Ende nah. Notarzt, Krankenwagen, Transport ins Krankenhaus Neunkirchen zu Prof. Börner, Innere. Diagnose nach 2 Stunden intensiver Untersuchung. Kein Herzinfarkt, Hyperventilationssyndrom. Der Prof. legte mich in ein Privatzimmer, ich schlief 8 Stunden aus und fuhr wieder nach Hause, hatte schließlich nächsten morgen um 6 Uhr Weihnachtsmarkt in St. Wendel. Die ganze Woche jeden Tag einen anderen Markt, ab Freitag 3-Tagesweihnachtsmarkt in Neunkirchen. Dort brach ich

Samstagabend erneut zusammen, wurde wieder ins Krankenhaus gefahren, Gerlinde machte meinen Stand weiter. Am gleichen Nachmittag war meine Frau im Haus blutend zusammengebrochen, wir verbrachten, ohne es zu wissen, die gleiche Nacht im gleichen Krankenhaus. Meine Frau hatte das Kind verloren, dessen Herz noch nie geschlagen hatte, wie die Ärzte feststellten. Der zuvor behandelnde Frauenarzt, ich bitte um Entschuldigung, war eine Null. Am Sonntag war ich wieder auf dem Markt. Zu dieser Zeit war ich seit meinem 14. Lebensjahr Raucher, die vergangenen Jahre Kettenraucher. Ich zog im Dezember die Arbeit bis zum Ende durch, hyperventilierte noch mehrmals und hatte oft Todesängste. Bis zu diesem Zeitpunkt trank ich seit meiner Heirat keinen oder so gut wie kein Alkohol, war ja ständig mit Lieferwagen und LKW unterwegs, der 2. Mercedes war längst in Zahlung gegeben um LKW anzuschaffen. Auf meine Schilderung der Todesängste und dem Umstand, nachts nicht schlafen zu können, meinte der mich behandelnde Arzt, ich solle doch abends ein Bier trinken, davon könne man besser schlafen. Ich mochte kein Bier und fragte ob, es auch ein Piccolo sein könne, er bejahte. Was daraus geworden ist, ist vielen von Ihnen bekannt. Jeden Abend Champagner oder Sekt, anfangs Piccolo, dann 1 Flasche, bald auch mehr.

\*\*\*\*\*

Heute am 23. Dezember 2008 bin ich in Shanghai, gleich gibt es Abendessen, habe seit 14. November an 36 Tagen ohne medikamentöse Hilfe keinen Tropfen Alkohol getrunken und fühle mich ausgezeichnet. Nach Tagen der Entwöhnung ohne Schlaf kann ich wieder prima einschlafen und fühle mich so ausgeglichen und entspannt wie seit vielen Jahren nicht mehr. Melanie sei Dank, da sie mir den Aufenthalt ermöglicht und die Firma zur Zeit weiterführt, stehe lediglich in mail und tel. Kontakt mit ihr, um wichtige Fragen zu klären, aber keine Tagesarbeit. Werde am 30.12. zu den Messen pünktlich zurück sein.

\*\*\*\*\*

Entschuldigen Sie den Zeitsprung in die Gegenwart, kommen wir zurück zu dem Dezember. Ich nahm mir vor am 11. Jan., dem Anreisetag in den Skiurlaub zusammen mit Willi und Gerlinde ins Grödnertal, das Rauchen aufzuhören. Vor der Pension, abends angekommen, rauchte ich meine letzte Zigarette und war fortan Nichtraucher, in den kommenden Jahren militanter Nichtraucher. Mein Gewicht war besser als jede Aktie, binnen kurzer Zeit von 84 kg auf 110 kg. Nach dem 2-wöchigen Urlaub ging das Leben seinen gewohnten Arbeitsgang mit durchschnittlich 12 bis 14 Std. täglich, nur 7 Tage die Woche. Am 1. Messesamstag der SAARMESSE, morgens um 6 Uhr, vor dringlicher Fahrt zur Messe, zeugte ich auf Nachdruck meiner Frau unsere Tochter Melanie, dies, das Datum erinnere ich genau, war vor knapp 23 Jahren. Die ersten 6 Monate der Schwangerschaft waren häufig geprägt von der Angst, es könne wieder was schief gehen. Meine Frau fuhr keine Märkte mehr, kümmerte sich um den Teeversand, was von zu Hause aus ging. Ab Oktober des Jahres hatten wir ebenfalls wieder die Verkaufsstelle in der Stadt. Da die Verkäuferin, obwohl Festgehalt plus Provision, auf Ihre Mittagspause bestand, musste meine Frau hochschwanger die Mittagspause im Laden stehen, sie passte kaum noch hinter die Theke. Sinnigerweise machte der Laden gerade in der Mittagszeit hervorragende Umsätze, da die Angestellten der umliegenden Banken und Büros ebenfalls Mittagszeit hatten. Ich selbst fuhr während dieser Zeit unsere angestammten Märkte, bestückte nachts den Laden und erledigte den Großhandel. Bereits sehr frühzeitig, wohl im 2. Jahr der Firmengeschichte hatte ich mich um den ersten Computer bemüht und war an den Programmierer geraten, der noch heute für uns tätig ist. Walter hatte damals ein Programm für Rechtsanwaltsabrechnungen, welches er nach meinen Vorgaben so „umstrickte“, dass es anfänglich für den Teeversand, später auch für den Großhandel praktikabel war, mit fortlaufenden Änderungen der jeweiligen Entwicklung angepasst.

So hatten wir sicherlich das erste, oder eines der ersten, Programme mit sofortiger Verknüpfung Rückstandsliste Kunden bezogen, sofortige Bonitätsprüfung, automatisiertes Mahnwesen, Reservierungsbearbeitung etc.

Die Umsätze stiegen kontinuierlich, der erste Katalog war lange

gedruckt. Mit unserem Geld, in Form von Akkreditiven, eine eigene Produktion von Stoffpuppen, Hexen, Clowns und Marionetten in Thailand begonnen und über Jahre erfolgreich geführt. Mit der Managerin der Fabrik bin ich noch heute eng befreundet, obwohl wir seit vielen, vielen Jahren keine Geschäfte mehr zusammen machen, uns aber regelmäßig zu gemeinsamen Essen in Frankfurt oder in Bangkok treffen, anlässlich der Frankfurter Messe oder unseres 6 Std. Stoppover auf dem Weg nach China. Den Warenbedarf der Fa. IKO deckte ich zu dieser Zeit in Thailand, Taiwan und Hongkong durch Eigenimporte ein. Tee, Bienenwachs und Honig waren noch deutsche Produkte. Da ich aber schneller verkaufte, als die Warenbeschaffung auf Grund langer Lieferzeiten möglich war, kaufte ich auch sehr große Mengen bei einem heutigen Kollegen zu und uns verbindet auch heute noch ein zwar konkurrierendes aber sehr freundschaftliches Verhältnis, so dass wir auch heute noch häufiger länger miteinander telefonieren und uns bei Treffen auf Messen und in China austauschen.

## **Melanies Geburt**

Eine Jahreszahl, an die ich mich sehr genau erinnere, 1987, der 11. Januar, morgens 5 vor Sieben. Melanie wird geboren, knapp vier Kilo, ich zu dieser Zeit 110 kg, da war die Fa. IKO bereits 8 Jahre alt. Mit Melanies Geburt änderte sich viel. Ihre Mutter kümmerte sich die folgenden 4 Jahre ausschließlich um Melanie und den Haushalt. Melanies Mutter war dieserzeit, wie auch Freunde von uns auf dem ÖKO-Tripp: selbstgebackenes Brot, Bio-Gemüse, Bio-Obst, kein Fleisch. Dies sicherlich der Grundstein einer guten Ernährung des Kindes, vielleicht auch ein Grund dafür, dass sie nicht besonders groß geworden ist. Normalerweise liegt die Größe der ausgewachsenen Kinder zwischen der Größe der Eltern, Melanie erreicht so gerade die Größe Ihrer Mutter.

\*\*\*\*\*

Zeitsprung: heute schreiben wir den 10. Januar 2009, 10 Uhr Ortszeit in Shanghai, 3 Uhr Nachts in Deutschland. Ich schreibe mal wieder, bin nach der Messe München wieder nach China geflogen, bleibe bis Christmasworld Frankfurt. Melanie wird morgen 22 Jahre alt und wird noch dieses Jahr Geschäftsführerin von IKO, als Anerkennung für ihre langjährigen Leistungen und Würdigung ihrer Arbeit. Privat ist viel passiert, dies werde ich am Ende der Firmengeschichte zusammenfassen. Trinke nach wie vor keinen Tropfen Alkohol an jedem Tag den ich in China verbringe. Kümmere mich um Einkauf, neue Muster und die Zukunft.

\*\*\*\*\*

Nach Melanies Geburt stellte ich den ersten festen Mitarbeiter ein, den selben jungen Mann meines Alters, der als Student Tee bei mir kaufte, Bienenwachskerzen drehte, andere Heimarbeiter abwickelte, nach seinem Studium als Ingenieur bei IBM arbeitete und nun bei IKO anfang. Er kümmerte sich bis zu seinem Ausscheiden, 6 Jahre später, weiterhin um die Märkte, den Versand und die Messen wie IPM, Mustermarkt Stuttgart und München. Zu dieser Zeit änderte sich mein Beruf. Ich war vorwiegend für Büro zuständig, geschädigt durch das Marktleben, konnte ich keine Menschenansammlungen ertragen, Warenbeschaffung, Verwaltung, Asienreisen, Bau der ersten eigenen 1200 qm großen Lagerhalle mit Kommissionierteil, stetigen Erweiterung des Computer-Programms, Anlernen von Mitarbeiterinnen im Büro, die häufiger wechselten, vielleicht, weil meine Ansprüche zu hoch waren. An das inzwischen erneut umgebaute Haus mit Büro, seinerzeit noch im Haupthaus direkt neben Schlafzimmer, wurden Bürogebäude und Musterzimmer angebaut. Das heutige Chefbüro diente zuerst als Lager, später ebenfalls als Musterzimmer und Lager, 2 Jahre lang auch im Erdgeschoss als Pferdestall. Die Umsätze stiegen kontinuierlich, es wurden regelmäßig Kataloge gedruckt. Container lud ich grundsätzlich selber mit den ersten Lagerarbeitern oder Aushilfen und Freunden aus. Gepackt wurde an 7 Tagen in der Woche, häufig sprang auch die kleine Melanie im Lager mit rum und versuchte bereits im Kindergartenalter mit zu kommissionieren.



## Bau der Lagerhallen

Die erste Halle, zur Bauzeit überdimensioniert, abbezahlt in sehr kurzer Zeit, wurde zu klein, Außenlager mussten angemietet werden, lange Verhandlungen mit der Stadt ermöglichten den Zukauf eines angrenzenden Grundstücks und die Planung und den Bau der 2. Halle. Alle Hallenplanungen habe ich selbst gemacht, alle Bühneneinbauten selbst entworfen, Lagerkonzepte entwickelt und Computerprogramme erdacht, die einfache Lagerhaltung und Kommissionierung ermöglichten, ebenerdige Rampen zur schnellstmöglichen Containerentladung entworfen ect.

Mit Fertigstellung der 2. Halle, bereits zu Beginn 2-geschossig, begann Ibro, unser noch heutiger Vorarbeiter bei uns. Viele politische Klimmzüge waren nötig den Ex-Jugoslawen mit Familie in Deutschland halten zu können. Um die Hallengeschichte geschlossen abzuschließen fahre ich mit dieser fort. Nach dem Bau der 2. Halle, kaufte ich eine wenige hundert Meter entfernte alte Halle dazu, Bühnen wurden sofort zu Beginn, als Halle noch leer war, eingebaut und die Außenanlage befestigt, unser noch heutiges Außenlager für Saisonartikel, Groß-Kommissionen, Messestandeinlagerung, Anhängerabstellplatz, Sondercontainer etc.

Für den Bau der 4. Halle, unsere größte, erwarb ich ein über 10 Meter höher gelegenes Nachbargrundstück der Halle 1, welches noch mit einer alten Halle bebaut war. Nach Abriss dieser Halle ließ ich den Höhenunterschied ausbaggern und durch mehrere hundert LKW abtransportieren um ebenerdig diese 4. zweigeschossige Halle erstellen zu können. Die letzte Halle, die heute Halle 1 und 2 verbindet, unterkellert, plus 2 Geschosse, wurde vor knapp 7 Jahren erstellt. Zur gleichen Zeit wurde das Musterzimmer baulich 2 mal erweitert, das Angestelltenbüro modernisiert, das damalige Gästehaus eingerichtet, das Chefbüro baulich erweitert und komplett modernisiert. Damit war der heutige Immobilienstand erreicht. Büros und Lagerhallen waren nun mit kürzest möglichen Wegen ausgestattet, zur schnellstmöglichen Auftragsmittlung und Versand, zum Großteil am Tage des Auftragsesinganges. Personell wird das durch Arbeitszeitkonten gewährleistet, in Spitzenzeiten arbeitet das Lager 10 Stunden täglich.

## Wichtige Firmenfeiern

Die ersten Jahre des Aufbaues beschrieb ich recht umfassend die Jahre danach vergingen mit stetigem Wachstum bis zur 25-Jahr Feier. Ich erinnere mich an mehrere große Feiern, die erste war die 10-jahres Feier. An der Stelle, an der das heutige Musterzimmer steht, stand ein Partyzelt, im Hof zwei je 6 Meter große Marktanhänger mit je einem Buffet, ein konventionelles und ein Biobuffet, entsprechend unserer damaligen Ernährung. Melanie war gerade 2 Jahre alt. Zur Eröffnung des Buffets spielte die Musik „in the air tonight“ von Phil Collins. Interessant war die Tombola, auf der ausgerechnet Eckhard Wurm eine 1-wöchige Hüttenwinterreise nach Wörgel in Österreich gewann. Diesen 1-wöchigen Urlaub verbrachten wir dann auch mit dem Inhaber der Fa. Wurm und seiner damaligen Freundin, noch heutigen Frau Sabine, zur Winterzeit in Österreich in 2 kleinen Holzhütten, neben einer Skipiste in Wörgel. Wir führten in dieser Zeit sehr interessante Gespräche über Beruf und Ehe, bei Wurms stand die Hochzeit an, sowie soziale Themen. Das Wort „tradiert“, welches ich danach häufig verwendete „lernte“ ich auf einem solchen Spaziergang erst kennen.

Es folgten in den kommenden Jahren viele Hausmessen, jeweils im Juni, die nächste große Feier war die 20 Jahr-Feier. Anlässlich dieser Feier, im Juni 1999, räumten wir die Halle 1 leer, dekorierten tagelang, Bühne wurde aufgebaut, im damaligen Lagerzelt eine Großküche eingerichtet, zusätzliche Stromleitungen vom Stromversorger verlegt, um den Energiebedarf der Veranstaltung zu decken. Am Tage der Veranstaltung kamen gegen Mittag 2 Übertragungswagen des Saarländischen Rundfunks, die ebenfalls Unmengen Strom brauchten. Die 20-Jahrfeier wurde vom Saarländischen Rundfunk als Benefiz-Veranstaltung zu Gunsten SOS-Kinderdörfer übertragen, knapp 500 Kunden und Gäste anwesend, ich erinnere 6 oder 7 bekannte Sänger und 1 Gruppe traten auf. Höhepunkt des Abends, Georg Mc Crae mit Rock your Baby.

Der saarländische Innenminister war den ganzen Abend Gast mit seiner Gattin und auch der heutige Innenminister Müller, der damals noch in den Startlöchern stand, kam vorbei. Nach der Sendung, durch die saarlands bekanntester Moderator, Manfred Sexauer, führte, ging

es zum Buffet im angrenzenden Zelt. In der Küche von Spitzenköchen eines befreundeten Hoteliers zubereitet, angerichtet auf insgesamt 36 Metern, so dass es kein Anstehen gab. Perfekt.

Danach ging die Party richtig los, alle Künstler traten erneut auf, einzeln, miteinander, auch ihnen war der Spaß anzumerken. Mehrere Bänke gingen unter der Last der darauf Tanzenden zu Bruch. Georg Mc Crae, mit dem ich befreundet bin, ließ es sich nicht nehmen, am späten Abend auf die Bühne zu treten mit den Worten: For my best friend in Germany, Klaus ..... und dann a capella „you are so beautiful“ zu singen. Das ging ans Herz. Auch die SOS Kinderdörfer, denen ich viele Jahre spendete, profitierten an dem Abend und erhielten 50 000 Euro. Die bis dahin größte Feier der Firma IKO und schwerlich zu toppen. Im Jahr drauf im Juni veranstalteten wir die Hausmesse in dem Kurort Bad Kreuznach. Das Kurhotel Bad Kreuznach gehörte derzeit meinem Freund, der auch schon die Gastronomie der 20 Jahrfeier ausgerichtet hatte. Das Hotel war komplett gebucht für 4 Tage incl. der 102 Zimmer, welche am Samstagabend alle belegt waren, so dass wir in den Privaträumen der Familie Loncar schlafen mussten. Die Tagungsräume waren als Musterzimmer dekoriert. 2 Abendveranstaltungen rundeten das Programm ab, 3 Tage schlief ich nicht, Anstrengung pur, aber sehr erfolgreich, montags versagte meine Stimme gänzlich. Es war die Zeit des Verkaufserfolges der Weihnachts-Polyfiguren, die wir aus eigener Produktion zu absolut unschlagbaren Preisen verkauften und nicht genug liefern konnten. Der Höhepunkt der Tombola war die Verlosung eines neuen Ford Fiesta, den die Fa. Texflor gewann. In den folgenden 4 Jahren gab es keine Hausmesse oder Großveranstaltung mehr bis zur 25 Jahr Feier im Januar 2004. Anlässlich der Messe München buchte ich den Palazzo Witzigmann, eine Gala-Dinner-Show, für einen Abend komplett mit 480 Sitzplätzen. Die Einteilung der Tischordnung nahm ich in Plänen vorweg. Ein zusätzlicher Tisch musste eingerichtet werden. Der Abend war an Glanz und Perfektion nicht zu übertreffen. Vor der Show verzichtete ich auf eine langweilige Rede, stattdessen präsentierte ich das Beste, was ich je produziert habe, meine damals noch 16 jährige Tochter Melanie, die auf die Bühne ging und vor über 480 Gästen frei ohne

zu stocken über viele Minuten sprach. Eine sehr große Akzeptanz bei den Kunden über die Rede, machte mich zum einen als Vater natürlich stolz, zum anderen, und dies erheblich wichtiger, zeigte mir auf, dass unsere Kunden Melanie als Geschäftspartner, obwohl noch so jung, akzeptieren können. Dies war der Grundstein zu dem Umstand, dass ich dieses Jahr, nach 30 Jahren stetiger Arbeit, meiner Tochter Melanie die Firma IKO überschreibe.

Nach Melanie trat Frau Hildegard Schneider-Verch mit einer durch starke Emotionen geprägten Rede auf, eine gute Kundin und Freundin unseres Hauses. Auch Herr Peter Korch, ehemaliger Leiter der Werbeabteilung der Messe Frankfurt, ließ es sich nicht nehmen wohlwollende und komplizierte Worte auszusprechen. Als letzter, vor dem Beginn der Show, erschien mein bester Freund Rainer, ebenfalls sichtlich nervös und unter dem Einfluss von „beruhigendem“ Alkohol stehend, auf der Bühne und schenkte mir statt einer Rede, ein für mich geschriebenes Lied, welches er von Robby, Mitglied der ehemaligen Band Rothschild und Tillermann, vortragen ließ. Wie ich sicher weiß, rührte dies nicht nur mich zu Tränen und das ganze Prunkzelt war in tief bewegter Stimmung, als die sensationelle Show mit hervorragendem Menü begann. Selbst Herr Witzigmann persönlich war an dem Abend anwesend, ich glaube die Tat eines Münchner Freundes. Vielen von Ihnen ist der Abend, wie uns auch, in unvergessener Erinnerung. Die 3-Tagesmesse in München dieses Wochenendes war die beste Messe der Firmengeschichte. Gleichzeitig zeigte diese Veranstaltung jedoch auch schon das Ende der 1. Ehe auf, dazu jedoch später.

Damit sind die großen Feiern der Firma beschrieben.

## **Ab 2004**

Der Umsatz von IKO stieg kontinuierlich von Anbeginn, von Jahr zu Jahr, bis zum 25-jährigen Jubiläum im Jahr 2004, danach 3 Jahre des Einbruchs, ausgelöst durch verschiedene Faktoren. Zum ersten die allgemeine Lage, der wir jedoch noch im Jahr 2004 erfolgreich trotzten, zum 2. die Krebserkrankung von Melanies Mutter und das Scheitern unserer 1. Ehe im Jahr 2004, zum dritten meine eigene Krebserkrankung im Jahre 2005. Zu 2. und 3. mehr im später folgenden privaten Kapitel. Zum 4. auch beeinflusst durch die durchaus falsche Entscheidung von mir, nur noch 4 Messen im Jahr zu beschicken; Messe München Januar und Juli, sowie Ambiente und Tendance in Frankfurt. Der Erfolg fußte in der Firmenstruktur, der Organisation, dem Einkauf in Asien ohne Agenten, dem Vorteil der eigenen Lagerhallen und des hohen Eigenkapitals, welches über Jahre Warenfinanzierung ohne Bank möglich machte, sowie natürlich der bekannten Kalkulation von IKO, die jedoch nur in Folge der zuvor relevanten Parameter funktionieren konnte.

## Gründe des Erfolges

Ebenfalls entscheidend waren 4 Verbindungen in Asien; ganz am Anfang die Investition von Kapital, in Form von erbrachter Vorkasse in Thailand und der Freundschaft zur Managerin, der durch uns gewachsenen Fabrik mit der Produktion von Hexen, Stoffpuppen, Clowns und Marionetten. Dem folgte sehr früh der Wechsel der Produktion von Porzellanpuppen von Taiwan in die Freihandelszone nach Shenzhen im Süden Chinas, direkt hinter der Grenze zu Hongkong, wo ich zusammen mit einem taiwanesischem Manager eine Puppenproduktion als 1. Deutscher betrieb, die ich nach wenigen Jahren, wohl wiederum als erster nach Nanjing, wesentlich und weiter nördlich, und daher preiswerter, in China verlegte. Für Poly und Keramik war mein Freund Oliver, ehemaliger Englischlehrer in China, danach bei einer Fabrik als Verkäufer, da gute Englischkenntnisse, arbeitend, zuständig. Er baute wiederum zum großen Teil mit dem Kapital von IKO in Form von Akkreditiven, eine zuerst kleine, dann jedoch auf 700 Mitarbeiter wachsende Fabrik auf, die zum allergrößten Teil für IKO produzierte, wiederum zum Großteil nach unseren Vorlagen. Diese Verbindung ist nun bald 20 Jahre alt und wir sind über diese Zeit wahre Freunde im westlichen Sinne geworden. Ebenfalls prägend, wiederum für Poly, Keramik und sonstige Sonderartikel die Verbindung zu Diana, einer ehemaligen Mitarbeiterin und Verkäuferin, ebenfalls einer chinesischen Fabrik. Unsere geschäftliche Verbindung ist nun über 11 Jahre alt und Diana ist unsere Mitarbeiterin in China, die über 60 Fabriken kontrolliert, sowohl hinsichtlich der Produktion, als auch in Bezug auf neue Muster. Der Umstand, dass ihr Freund in Holzartikeln sehr erfahren ist, half in den vergangenen Jahren genauso. Diana ist jedoch noch für eine weitere Geschichte entscheidend verantwortlich, welche zum Ende beschrieben werden soll.

Die Artikel die über die vielen Jahre den Weg des Erfolges begründeten waren Gewürze, Tee, Teezubehör und Bienenwachskerzen sehr zu Beginn, gefolgt von Porzellanpuppen, Clowns, Marionetten, Plüschartikel, Keramik, Porzellan und anschließend Polyartikel, Glaswaren und Metallartikel, ganz einfach die gesamte Palette eines

Geschenkartikelsortimentes. Über 300 Artikel fertigen wir jedes Jahr ausschließlich im Kundenauftrag, welche niemals an Messeständen zu sehen sind. Das Handling dieser Aufträge ist ausschließlich Melanies Aufgabe, da Sie mit e-mail und der damit verbundenen Computertechnik wesentlich vertrauter ist als ich.

## **Probleme**

Bis zu dem Zeitpunkt, an dem Melanies Mutter, meine erste Frau, die Familie verließ, lief alles geregelt Bahnen, ohne unüberwindbare Probleme. Die Scheidung war ein 1.5 Jahre andauerndes belastendes Problem mit vielen angedachten Varianten und Lösungsvorschlägen, sowie unendlichen Verhandlungen. Um den Erhalt der Firma IKO für Melanie zu gewährleisten musste ich Kredite aufnehmen, verkaufte allen entbehrlichen Luxus und hatte dies bis Ende 2007 finanziell überwunden. Da freute ich mich zu früh. Im Sept 2007 pfändete das Finanzamt 960 000 Euro freitags nachmittags halb zwei. Mein Steuerberater hatte in den Jahren 2000 bis 2004 Mietereinbauten, welche die Firma IKO in den von meiner Frau angemieteten Hallen getätigt hatte, einem BGH-Urteil folgend, sofort abgeschrieben. Unser Finanzamt hatte dies leider nicht anerkannt. Der nun laufende Prozess vor Gerichten wird ca. weitere 7 Jahre dauern. blieb das Problem der Finanzierung, unserer Bank sei Dank, montags war es geregelt, wir haben erneut Ziele, dürfen wieder Kredit abzahlen.



## Arbeitsabläufe

Beschreiben möchte ich noch einige Abläufe bei IKO, die sich gegebenenfalls von denen anderer Mitbewerber unterscheiden.

Die Auftragsabwicklung: Wir erhalten Aufträge auf Messen, im Musterzimmer oder auf Grund der Kataloge. Aus einer Not an Personalmangel geboren schreiben die Kunden am Messestand ihre Aufträge selber. In meinen Augen deshalb gut, nicht nur weil wir unnötige Personal- und Übernachtungskosten reduzieren, sondern vor allen Dingen, weil unser Kunde, der ja in der Regel mindestens zu zweit an den Stand kommt, selbst entscheidet, was er ordern möchte, ohne das ihm jemand dabei Ware aufdrängt. Wir arbeiten auf großen Messen wie München mit bis zu 450 qm Messestand mit 3 – 4 Leuten am „Counter“, 1 bis 2 Mitarbeiter bereiten Getränke und belegen in 3 Tagen in München 2000 Brötchen, vorzugsweise mit dem Mango-Käse, für viele Kunden jahrelanges beliebtes Brauchtum. Die Mitarbeiter haben es einmal geschafft an einem einzigen Messetag 120 Flaschen Champagner auszuschenken. Die Abwicklung der Messeaufträge benötigt maximal 2 – 3 Wochen, täglich eingehende Aufträge, so diese bis 12 Uhr mittags eingehen, verlassen in aller Regel unser Haus am selben Tag. Aufträge werden im Büro in Form von Rechnung und/oder Lieferschein erfasst, diese gehen laufend ans Lager, dort wird sofort gepackt. Rechnungen/Lieferscheine sind sortiert nach Lagerorten, Kommissionier- bzw. Kistenlager, so dass die Wege der Mitarbeiter kürzest möglich sind. Der Versand erfolgt als Paletten-Ware per Spedition Anterist & Schneider, bundesweit ist dies Schenker, als Paketware mit DPD. Mit DPD arbeite ich, abgesehen von 2 kurzen Unterbrechungen, seit 25 Jahren zusammen. Mit A&S seit Dez. 2007, jedoch mit dem Verkaufsleiter ebenfalls seit unzähligen Jahren, er war zuvor Verkaufsleiter bei Dachser, unserem vorherigen Spediteur.

Ankommende Container wurden über unzählige Jahre von meinem Freund Uwe in Hamburg abgewickelt. Er war in 2 verschiedenen Firmen tätig. Seit 2007 hat dies jedoch, der Kosten wegen, ebenfalls A&S übernommen, da auf Grund von Maut und Entfernung über

Antwerpen billiger realisierbar. Uwe und ich sind nach wie vor gute Freunde.

Messebau: Zu den Zeiten von nur 4 Messen jährlich mieteten wir zu jeder Messe Traversen-Gerüst und Lichtanlage, Regalbau und Deko schon immer durch uns. Lassen Sie mich den Messebau anhand der Januar Messe 2009 vom 2. bis 4. Januar in München beschreiben.

## Die Messe

Richten und Vorsortieren des Standequipments in der Lagerhalle, Außenlager, einpacken der Muster im Musterzimmer, Transport in die Halle, verladen der ersten Lastzugladung.

Noch vor Weihnachten fuhr Melanie unser eigenes 40 Tonnen Gespann, bestehend aus 450 PS Iveco, Großraumfahrererkabine mit 5 Sitzplätzen, 7.20 Meter Aluaufbau mit Hebebühne und 7.4 Meter langem Großraumanhänger, zusammen erlaubte max. 18.75 Meter lang, über 100 cbm Ladevolumen, begleitet von 4 Mitarbeitern, nach München. Fahrtzeit 7-8 Stunden, mit vorgeschriebenen Pausen, 450 KM. Abfahrt morgens um 5 Uhr in Neunkirchen. In München angekommen, abladen, Anhänger wird mit mitgeführtem Elektrostapler entladen, die meisten Teile palettiert auf 2.4 Meter Höhe gepackt, alleine die Regalbretter wiegen 6 Tonnen. Danach Teppich legen, Gerüstbau. Übernachten im Hotel, nächsten morgen Regalbau, Lampen hängen, Elektroverkabelung, Trennvorhänge, Brettereinbau. Am selben Tag Rückfahrt nach Neunkirchen. Sonntag 28.12. Fahrt mit LKW, Sondergenehmigung nötig da Sonntag, erneut nach München. Melanie fährt Lastzug begleitet von Ihrem Freund, der ebenfalls fahren darf, wir Drei haben alle C und CE Führerschein, Vorarbeiter nur C, also ohne Anhänger. Außerdem Sprinter lang, hoch, als 6-Sitzer. Ab Montag 29.12. entladen der 18 Paletten Musterkisten, Regale abwaschen und dann endlich Dekobeginn. 30.12. wiederum Deko, abends fahren die Mitarbeiter, die nicht in München bleiben wieder zurück nach Neunkirchen. Ich war über Weihnachten seit Anfang Dezember in China, landete 30.12. morgens 5.30 Uhr in Frankfurt, danach nach Neunkirchen ins Büro und am 31.12. morgens 4 Uhr nach München mit PKW. 31.12. wird Messeaufbau fertiggestellt. Melanie, Ihr Freund, 2 Mitarbeiter und ich bleiben Sylvester in München und feiern dort ins NEUE JAHR. Am 1. Januar anbringen fehlender Preisschilder am Messestand, 2 Mitarbeiter und ich je 6 Stunden. Am 2., 3. und 4. Jan ist Messe, von IKO 5 Personen am Stand, 3x Counter, 2x Service, Getränke und Brötchen. Sonntag 4. Jan. kommen 6 Mitarbeiter um 16.30 Uhr am Messestand an, haben noch Sprinter voll Ware für 2 ausländische Kunden dabei, hat Vorarbeiter

samstags gepackt, nachdem die Kunden auf Messe bestellt hatten. Einpacken und Abbau des gesamten Standes in der gleichen Nacht, ich schlafe derweil, bin eingeteilt am nächsten Morgen mit Sprinter und den übermüdeten Mitarbeitern, die zurück nach Neunkirchen sollen, zurück zu fahren. Abbau-Ende morgens 8 Uhr. Lastzug beladen für Messe Hamburg. Für den Teil des Messestandes, der zurück nach Neunkirchen geht, da in Hamburg nur 160 qm, kommt ein Sattelzug um 9 Uhr an Messe München an und wird beladen. Melanie und 4 Mitarbeiter gehen 11 Uhr schlafen bis nächsten morgen 4 Uhr, Melanie fährt dann Lastzug 750 KM von München nach Hamburg, dort am Folgetag Aufbaubeginn. Wir, die nach Neunkirchen gefahren sind, laden 2 Stunden nach unserer Ankunft den Sattelzug ab, der ebenfalls von München eintrifft. So einfach ist das. Bleibt mir noch die Beschreibung einer Einkaufsreise:

In den vergangenen 30 Jahren war ich über 60 mal in Asien, in der Regel mind. 2 mal jährlich 3-4 Wochen je Reise. Melanie seit ihrem 6. Lebensjahr immer dabei. „The youngest buyer, with the longest experience.“

## Einkaufsreise Oktober 2008

Ein halbes Jahr vor der Reise Flüge gebucht, Hotelzimmer Canton Messe reserviert, da immer knapp. 2 Monate vor Reiseantritt VISA für China beantragt, unzählige Einladungen, Formulare, Hotelnachweise ect. nötig. Seit der letzten Reise stapeln sich in unserem Büro Muster, die nach China mit müssen. 2 Tage vor der Reise beginnt das Packen der Muster, unsere privaten Koffer packen wir in aller Regel wenige Stunden vor Abflug. Es ist jedes Mal dieselbe nervende Hektik, geloben jedes Mal Besserung, klappt nie. Abflug Frankfurt ist 14 Uhr. Um 10 Uhr Abfahrt in Neunkirchen, Mitarbeiter fährt uns, wegen den knapp 100 Kg Gepäck, die wir zu zweit dabei haben, verstaute in 2 Koffern, 2 Trolley's und 3 Riesenkisten, des Volumens wegen mit Sprinter. Wir fliegen mit Thai Air über Bangkok nach Xiamen. Einchecken am Flughafen nach 1.5 Stunden Fahrzeit, wir fliegen First Class um das Gepäck gratis mitnehmen zu können und nachts schlafen zu können, da ebene Betten in First. Tickets besorgen wir sehr vergünstigt, weit unter Tarif. Nach dem Check-in kommt die Passkontrolle, dann in die Lounge, wo ich mir die nötige „Bettschwere“ antrinke. Pünktlicher Abflug, noch ein paar Gläschen vor dem Essen, welches ich bereits verschlafe. 11 Stunden Flug bis Bangkok, davon 10 Stunden geschlafen. In Bangkok 4 Stunden Aufenthalt, ebenfalls in vorzüglicher Lounge, ich dusche dort, bin fit. Weiterflug nach Xiamen, ebenfalls mit Thai Air. Ankunft Xiamen 15 Uhr Ortszeit, Einreiseformalitäten, Zoll, 3 Karren voll Gepäck. Wir werden abgeholt von einem Fahrer mit Kleinbus unserer Fabrik, 1.5 Stunden Fahrt nach Quanzhou ins Hotel, welches wir nach 26 Stunden Gesamtreisezeit erreichen. Einchecken, am gleichen Abend Meeting wegen mitgebrachter Muster. Um 23 Uhr gehen wir schon ins Bett. Nächster Morgen 8 Uhr Frühstück, 8.30 Abfahrt zur Fabrik. So geht das jeden Tag. Muster besprechen, Nachfolgeaufträge platzieren, neue Muster aussuchen, Preise verhandeln, bis zu halbe Stunde je Artikel, manchmal dauert es auch nur 5 Minuten. Verpackungseinheiten definieren, Art. Nr. und EAN-Code vergeben, fotografieren und Bestellmenge festlegen. Jeder Artikel wird sofort bestellt. Auftragsformulare mit Kopien werden geschrieben. 4 Tage bleiben wir in Quanzhou, dann

Fahrt mit Honda Civic nach Dehua, 3-4 Stunden Fahrt, einen Großteil fahre ich selber, höchstinteressant in China, die Mille Miglia ist eine Rentnerausfahrt dagegen. Je 10 KM müsste ich in Deutschland den Führerschein mindestens 20 mal abgeben. In Dehua nur Hotels, die für uns sehr ungewöhnlich sind, was Sauberkeit, Service und Essen angeht. 4 Tage Dehua mit unserer Mitarbeiterin Diana und ihrem Freund. 30 Fabriken, jedesmal 3-6 Stock zu Fuß treppauf, treppab. Von Dehua nach Huangyan, 4 Tage Fabrikbesuche, Aufträge usw. Dann nach Ningbo, Fabrikbesuch, am gleichen Tag nach Shanghai. Gesamtfahrstrecke bis jetzt knapp 1000 KM. 2 Tage Shanghai, darauf komme ich noch, zurück nach Ningbo, von dort nach Yiwu, Besuch einer Messe, ohne Erfolg, von Yiwu Flug nach Guangzhou, 1 Stunde Taxi zu Shangri-La Hotel neben Messegelände, einchecken, gleicher Tag noch 2 Meetings, 10 Tage Arbeit von morgens 8 Uhr bis spät abends vor uns. Unzählige Treffen mit Fabrikmanagern, Verhandlungen, 5 Tage Messebesuch tagsüber, Messegelände 6x so groß wie Frankfurt, unzählige KM jeden Tag. Auf der Messe selber ordern wir so gut wie nichts, alles zu teuer, da vorwiegend Exporteure oder Fabriken mit erheblich zu hohen Kostenstrukturen und Preisen, oberhalb unserer Verkaufspreise, dies wohl der Grund dafür, dass wir immer Kunden von uns treffen, die weiterhin bei uns kaufen. Die letzten 3 Tage muss ich täglich in eine internationale Klinik, Thrombosegefahr, Infusionen und Untersuchungen, eine Socke hatte ein Fußgelenk zu lange abgeschnürt. Ging gut. 28. Okt. Chinareise erledigt. Melanie fährt mit gecharterter Limousine und 50kg Gepäck nach Hongkong, fliegt am gleichen Tag nach Bangkok, nachts Rückflug nach Deutschland, kommt morgens 6 Uhr in Frankfurt an und wird von einem Mitarbeiter abgeholt.

Ich fliege am gleichen Tag nach Shanghai, bleibe weitere 6 Tage und komme am 3. Nov. zurück.

Einige Muster hat Melanie im Gepäck, der überwiegende Teil kommt erst im Dezember in 2 Containern an, die wir in China bereitgestellt haben, einige Muster, ca. 20 Kisten, kommen per Luftfracht.

## **Nachbearbeitung der Reise**

Melanie muss die Muster verwiegen, die Artikel im System anlegen, Preise, Frachten, Zolltarifnummern, Zollsätze hinterlegen. Später werde ich dann die Preise kalkulieren. Verträge müssen, so nicht bereits von China aus geschehen, angezahlt werden. Bis zur Messe ist es nicht mehr lange hin, Muster müssen häufig angemahnt werden. Das Tagesgeschäft läuft währenddessen kontinuierlich weiter, in China bearbeiten wir täglich die vom Büro übersandten mails, in der Regel abends, wir haben ja 6 bzw. 7 Stunden Vorlauf. Diese Reise ist exemplarisch für die 2 Reisen eines Jahres, jeweils im April und Oktober, dazwischen die Messen, Vorbereitung, Nachbereitung und Vorbereitung der nächsten Reise. So gehen die Jahre schnell ins Land, so vergehen 30 Jahre, ohne dass man es wirklich realisiert.

30 Jahre IKO, das Leben des Klaus Otte.

## **Ich, nicht der Unternehmer, der Mensch**

Klaus Otte, wer ist Klaus Otte, wer bin ich? An dieser Frage habe ich im Nov., Dez. 2008 und Jan. 2009, während ich dies schrieb gearbeitet. Mein Leben bestand zum allergrößten Teil aus Arbeit, die ersten Jahre beschrieb ich ausführlich, kaum Urlaub, wenn dann nur kurz und dies meist mit befreundeten Kunden, also auch im Urlaub Geschäft. Überhaupt besteht der Freundeskreis nur aus Kunden und Dienstleistern, wie Handwerkern, Spediteuren, etc. Privatleben fand immer im Büro statt. Im Haus gingen immer Bürogespräche weiter. Melanies Kindheit war geprägt durch die Firma, sie wuchs ab dem 6. Lebensjahr in der Firma auf. Als dann ausreichend Kapital vorhanden war, gab es sehr wohl auch Jahre mit übertriebenem Luxus, entsprechenden Urlauben etc. Urlaub bestand aus 1 - 2 Stunden Sport täglich, ansonsten ausschlafen.

In meiner Kindheit, Jugend war ich nicht im Stande mich zu prügeln, zu Beginn der Selbstständigkeit äußerst kundenfreundlich, vielleicht zu sehr. Es folgten Jahre, geprägt durch den Erfolg, in denen ich zu arrogant war, eine Form des Selbstschutzes, es kam ja nicht auf einen Kunden mehr oder weniger an, wir hatten mehr als genug, eher zu wenig Ware. Dabei war ich bestimmt oft ungerecht, ich entschuldige mich, wie bereits Eingangs, gerne und ehrlich erneut dafür.

Nach dem Scheitern der ersten Ehe setzte ein Umdenken ein, Klaus Otte hat sich geändert, in den letzten Monaten noch erheblich mehr. Ich war immer großzügig, habe Gelder verliehen, die ich nie wiederbekam, habe unzählige Prozesse geführt, die meisten gewonnen und oft doch kein Geld bekommen. Habe die Mitarbeiter immer weit über Vergleich bezahlt, aber auch weit mehr gefordert. Dies wahrscheinlich eines meiner Grundprobleme. Habe im November eine SMS bekommen, die genau dies trifft: „Love means to love and to be loved, to give and to be given. Love is not only thing between two person, but also to love the families.“ Dies steht im Gegensatz zu meiner Erfahrung, siehe zum Beispiel den Film Lovestory. Kernaussage: Liebe ist ein Geben und kein Erwarten. Ich habe gerne mit Freude und viel gegeben, aber im Herzen auch immer erwartet und war dann oft deprimiert und



enttäuscht, wenn dem eben nicht so war. Nach außen hin erscheine ich hart, aber wohl kaum einer weiß, wie es innen aussieht, wie viel ich geheult habe, wie oft ich trotz allem Erfolges, Geldes, Macht tief unglücklich war. Habe sehr wohl in vielen Briefen versucht mich auszudrücken, aber dennoch falsch gehandelt. Meiner Tochter Melanie verdanke ich sehr viel, mehr Liebe und Zuwendung konnte ich Ihr nicht geben, habe Sie niemals geschlagen, immer gelobt, war ihr bestimmt, ohne Eigenlob, ein guter Vater. Sie hat es mir gedankt, ist beruflich heute besser als ich, da sie mit Computern, Internet und mails besser und erheblich schneller umgehen kann als ich. Habe ihr jedoch 30 Jahre Erfahrung voraus, welche in manchen Situationen von Vorteil ist. Auch Melanie und ich haben manchmal Probleme, dann, wenn ich erneut etwas erwarte, vielleicht meine Schuld. Ab dem 30. Lebensjahr habe ich, ich beschrieb es bereits, angefangen Alkohol zu trinken, grundsätzlich nur abends, während Messen ab 17 Uhr, zu Hause ab 18 Uhr. Bin 22 Jahre lang betrunken zu Bett gegangen, um überhaupt schlafen zu können. Habe so gut wie nie tagsüber getrunken, höchstens im Urlaub, nie harten Alkohol, nur Sekt oder ersatzweise Wein. War nie ausfallend, nie aggressiv, bin nur eingeschlafen, dies auch während Abendessen mit Freunden bei Tisch. Habe mit 30 das Rauchen aufgehört, war vehementer Nichtraucher, leider mit 48 wieder angefangen. Mein Gewicht war bis 110 kg angestiegen, habe mit 46 Jahren bei 110 kg mit Schwimm – und Lauftraining begonnen, konsequent 2 Jahre lang, jeden Tag, auch während Messen und in China. Wiege heute 68 kg, gehe jeden Morgen auf die Waage und halte mein Gewicht. Geheiratet habe ich das 1. Mal mit 19, bis das der Tod Euch scheidet, hatten wir beide bejaht, ich glaubte daran. Für alle Freunde und Kunden führten wir eine Musterehe, dem war leider nicht so. Melanies Mutter erkrankte an Krebs, nach dem Abschluss der Behandlung fuhr sie in Kur zu Anthroposophen, dort, so glaube ich heute, begannen Veränderungen. Im selben Jahr schenkten mir meine Tochter und Frau zum Geburtstag einen Flugschein, wir gingen zusammen in die Flugschule, in der Zeit veränderte sich Melanies Mutter immer mehr, ich habe Mutmaßungen, aber eben nur diese. Dies war im Spätsommer, Herbst und Winter 2003. Im Januar 2004 dann die 25 Jahr-Feier. Ich dachte oft daran diese abzusagen, unsere Ehe funktionierte nicht

mehr, meine Frau hatte sich von mir abgewandt und war fast nur noch am Flughafen. Einen Tag vor der China-Reise im April teilte sie Melanie und mir mit, dass sie nicht mitfliegen würde. Als wir zurückkamen zog sie aus, fortan lebte sie getrennt von uns. Eine fürchterliche Zeit begann, war noch mehr besoffen als früher, Melanie holte mich oft abends aus dem Büro und brachte mich nach Hause, morgens war ich jedoch immer wieder um 6 Uhr im Büro. Mein Freund Rainer kümmerte sich ebenfalls sehr um mich in dieser Zeit. 6 Monate nach der Trennung wurde mir meine 2. Frau kennengelernt. Der vorige Satz ist richtig und bewusst so gewählt. Wir zogen 3 Monate später zusammen, 1 Monat später erfuhr ich, dass ich Prostatakrebs hatte. Es folgte Total OP im März 2005. Behandelt und operiert wurde ich von dem eingangs erwähnten Syrer, der schon in der Studentenwohnung bei uns kochte, inzwischen einer der weltweit anerkanntesten Prof. der Urologie.

Seiner Operationskunst verdanke ich ein NEUES LEBEN. Meine damalige Bekannte, die 14 Monate später meine 2. Frau wurde, hat mir in dieser Zeit über eine fürchterliche Krisen hinweggeholfen, bin dafür auch heute noch dankbar. Als wir uns kennenlernten war sie 22, ich 48. Die Ehe mit ihr dauerte 2 Jahre und 3 Monate, bis ich diese beendete. Ich will über beide Ehefrauen nicht schlecht schreiben. Es war mein Leben, bis zur Trennung von meiner 2. Frau. Ich habe nie eine Frau geschlagen und während der Beziehung nie betrogen. War wohl während meiner 1. Ehe einmal verliebt in eine andere Frau, aber es ist „Nichts“ passiert und ich selbst habe es öffentlich gemacht. Die Biographie schrieb ich in der Ich-Form, da ich der Macher war, trotzdem hat natürlich Melanies Mutter Anteil an dem Erfolg und sie hat Melanie geboren und 4 Jahre lang ausschließlich betreut und durch Zuwendung und Anregung Melanies Fähigkeiten stark gefördert. Auch dafür bin ich dankbar. Melanie und ich haben keinen Kontakt mehr zu ihrer Mutter, ich wünsche mir jedoch für meine Tochter, dass es mal wieder funktioniert. Mit meinem Krebs habe ich Riesenglück gehabt, bin zu dem Arzt gegangen, mit dem ich schon als Student kochte und Blutegel ansetzte, er ist heute weltweit hoch anerkannter Prof. der Urologie. Er hat mich so operiert, dass ich heute keinerlei Folgen der OP, ich betone keinerlei Folgen, spüre. Ihm gilt oft mein Dank, ich glaube Sie verstehen wann.

Während des Scheiterns der 1. Ehe war ich oft sehr depressiv, hatte keinen Lebenswillen mehr. Die Liebe zu Melanie und meine Verantwortung ihr gegenüber haben einen Schritt verhindert, den im November 2008 ein Mitarbeiter leider ging, ebenso haben mir lange Gespräche mit einem Freund aus Hamburg, sowie mein Freund Rainer geholfen, der mir auch praktische Lebenshilfe zu teil werden ließ. Melanie war zu dieser Zeit mehr tolerant, als ein Vater dies von seiner Tochter erwarten darf. Oft hat sie mich auch abends aus dem Büro geholt und nach Hause gebracht. Ja, Melanie, das ist eine Tochter wie sich ein Vater nur erträumen kann. Ein besonderes Ereignis im Oktober 2008 während der Einkaufsreise mit Melanie hat mein Leben grundlegend geändert, dies schreibe ich zum Abschluss gerne nieder.

## Oktober 2008, privater Neubeginn

Oktober 2008, Melanie und ich auf Einkaufsreise in China. Zu ihrem besseren Verständnis, muss ich erst einmal erklären, was man in China unter „Karaoke“ versteht, bzw. wie ich es kennengelernt habe. Bereits zu den Zeiten nach Melanies Geburt, als ich alleine nach China reiste, oder zweimal in Begleitung eines Freundes, boten uns Fabrikanten abends Karaoke-Besuche an, die recht eindeutig waren. Karaoke bedeutet zum einen tatsächlich das, was auch wir darunter verstehen, zum anderen aber auch das, was man bei uns Etablissement nennt. Diese Einladungen habe ich niemals angenommen, immer abgelehnt und nie eine Asiatin angefasst. Später reiste ich immer in Begleitung von Frau und Kind, da blieben diese Angebote aus. Auf der Reise im Oktober 2008 bot mir der Freund von Diana nachts an ein Mädchen aufs Zimmer zu senden da ich ja Single sei. Ich lehnte dies dankend ab. Wohl dies brachte Diana am nächsten Tag auf die Idee, mich Ihrer besten Freundin vorzustellen und sie besprach dies mit Melanie. Nun kommt dem einen oder anderen Leser wohl der Gedanke, warum ich dies hier alles in Shanghai schrieb. Wir kamen abends gegen 17 Uhr in Shanghai an, bezogen unser Zimmer. Um halb 6 trafen wir uns an der Rezeption, wollten Abendessen gehen. Dianas Freundin, hochangesehene Rechtsanwältin in Shanghai, geschieden, 39 Jahre alt, 12 jähriger Sohn, erschien. Leider nicht mein Typ, Chinesen sind nun mal nicht blond. Wir fuhren zu fünft zum Abendessen in ein gutes Restaurant, Diana, ihr Freund, ihre Freundin, Melanie und ich. Ich war recht unhöflich, unterhielt mich während des Essens meist mit Diana und Melanie und schaute ab und an nach links neben mich, wo Mrs. Li Qinni, ihr englischer Name Cacy, saß. Nach dem Essen wollte ich, wie es sich für uns gehört bezahlen, dies ging leider nicht, Cacy erledigte als Frau diese Rechnung, wir wären ihre Gäste in Shanghai. Diana schlug vor anschließend noch in ein Pub mit Livemusik zu gehen, was wir auch machten. Wir tanzten ein paar Mal, dann bat ich Cacy mit mir rauszugehen, bei der lauten Musik konnte man sich nicht unterhalten. Wir gingen vor die Tür, hatten 2 Stunden ein tolles Gespräch, welches wir im Hotel bis morgens 3 Uhr fortsetzten. Am nächsten Abend gingen wir wieder alle zusammen Essen und danach folgte ein Gespräch fast

die ganze Nacht. Es war bewegend, interessant und auch irgendwie aufregend. Ich versprach Cacy sie wiederzusehen. Am nächsten morgen mussten wir Shanghai verlassen. Vom Ende der Chinareise schrieb ich bereits. Am 28. Okt flog ich zurück nach Shanghai, Melanie nach Deutschland. Unzählige SMS hatten die 10 Tage zuvor Shanghai und Guangzhou miteinander verbunden. Ich zog wieder in das Hotel in Shanghai, wenige Meter von Cacy's Appartement entfernt, blieb 6 Tage. Tagsüber arbeitete Cacy in ihrem Job als Anwältin, von morgens 8 bis abends 7, ich ging Geschäften nach. Es entwickelte sich etwas, was beim ersten Treffen fern jeder Idee stand. Da ich wusste, das eine neue dauerhafte Beziehung nur ohne Alkohol funktionieren kann, trank ich keinen Tropfen Alkohol in Shanghai, „keinen Tropfen an jedem Tag, an dem ich mit Dir zusammen bin“, habe ich Cacy von mir aus versprochen und mich bis heute daran gehalten, es funktioniert. War Anfang November nur wenige Tage in Deutschland und flog wieder nach Shanghai, viele Tage. Kam Anfang Dez. für wenige Tage zurück nach Deutschland, um gleich den nächsten Flugtermin zu buchen. War über Weihnachten in China, gleich nach Messe München wieder nach China. Habe alles hier in China niedergeschrieben, Melanie hält mir den Rücken frei und gönnt mir diese Auszeit. Cacy und ich haben mehrere hundert Stunden sehr offen und intensiv miteinander geredet, was umso schwieriger, aber auch interessanter ist, da wir dies in Englisch tun. Cacy kann kein Deutsch, ich kein Chinesisch. Ist daher umso interessanter, da wir uns oft erklären, was wir meinen, da die Übersetzung von Englisch zu Chinesisch oft eine andere, manchmal sogar gegensätzliche Bedeutung hat, wie zu Deutsch. Wohne seit Ende November mit in ihrem 100 qm Appartement im 27. Stock in Shanghai. Habe gelernt sonntags in die Kirche zu gehen und habe angefangen beten zu lernen. Kann schon alleine einkaufen, alleine Blumen ordern und alle Dinge des täglichen Lebens auch ohne Sprachkenntnisse mit Freundlichkeit und Handzeichen regeln. Unsere fantastische Beziehung, das Aufeinandertreffen von Asien und Europa, hat in meinen Gedanken sehr viel verändert, philosophiere öfters, was mir vorher eher fremd war. Auf Grund meiner auch privaten Freundschaft zu Diana und Oliver kenne ich chinesische Besonderheiten, die es mir ermöglichen,

mich in China entsprechend der Landestradiation zu benehmen. Es ist in den Monaten eine große Liebe gewachsen und wir wollen heiraten, ganz schlicht, alleine, ohne Zeremonie. Wir wollen beide ein neues Leben, so wie wir es gemeinsam träumen, was auf Grund unserer Lebensumstände wirtschaftlich zum Glück möglich ist. Cacy hat einen Sohn, ich habe eine Tochter, wir arbeiten daran eine glückliche Familie zu werden und hoffen 10 Jahre später von einer überaus erfolgreichen chinesisch-deutschen Beziehung schreiben zu können. Mein Dank gilt allen Kunden, Geschäftspartnern, Dienstleistern, meinem Steuerberater, meinem Rechtsanwalt, meiner Hausbank, meinen Freunden und auch im Besonderen allen Mitarbeitern, viele von ihnen identifizieren sich mit IKO, sehen IKO als Ihre Heimat und Familie an.

Meine 30 Jahre IKO wird Melanie fortführen, ich werde nur noch an 2. Stelle des Unternehmens, des Familienunternehmens IKO, stehen. Ich wünsche meiner Tochter Melanie von ganzem Herzen Gesundheit, Glück und berufliche Zufriedenheit, verbunden mit der Hoffnung, dass die Kunden mit Melanie dauerhaft gute Geschäfte tätigen können.

Shanghai 20.01.2009

## **Schlusswort**

Es ist heute der 9. März, sieben Messen liegen hinter uns, war in München, Frankfurt und Leipzig selbst mit dabei. Cacy und ich werden noch diesen Monat in Shanghai heiraten. Habe heute die letzte Überarbeitung des Textes abgeschlossen und werde diesen nach Deutschland senden. Auf den Messen haben wir viele Sonderaufträge erhalten, die ich hier täglich mit den Herstellern bespreche. Außerdem fliegen wir zu verschiedenen Fabriken. In Deutschland laufen die Vorbereitungen zur Hausmesse auf Hochtouren, dieses Buch soll, nachdem ich es jetzt noch ins Englische übersetzen muss, im April mit den Einladungen zur Feier versandt werden. Melanie trifft am 10. April zur Einkaufsreise in China hier ein. Trinke nach wie vor keinen Alkohol, nur in Deutschland getrunken, an den Tagen an denen ich ohne Cacy war. Wir waren 19 Tage während der Frankfurter Messen zusammen in Deutschland, auch dann keinen Tropfen Alkohol ---- es funktioniert. Tägliche, lange Gespräche verändern meine Gedanken auch heute noch. Beide glauben wir, auf Grund unserer Erfahrungen, bis ans Ende unseres Lebens zusammen ohne Streit in Harmonie leben zu können und alle aufkommenden Probleme mit dem Partner an der Hand zu lösen. Dieses Versprechen erneuern wir täglich.

Denke an dieser Stelle an einen Text, den ich einmal schrieb und der abschließend mit abgedruckt wird.

Danke, auf ein Wiedersehen, Tschüss

**Klaus Otte**

*30 Jahre IKO*

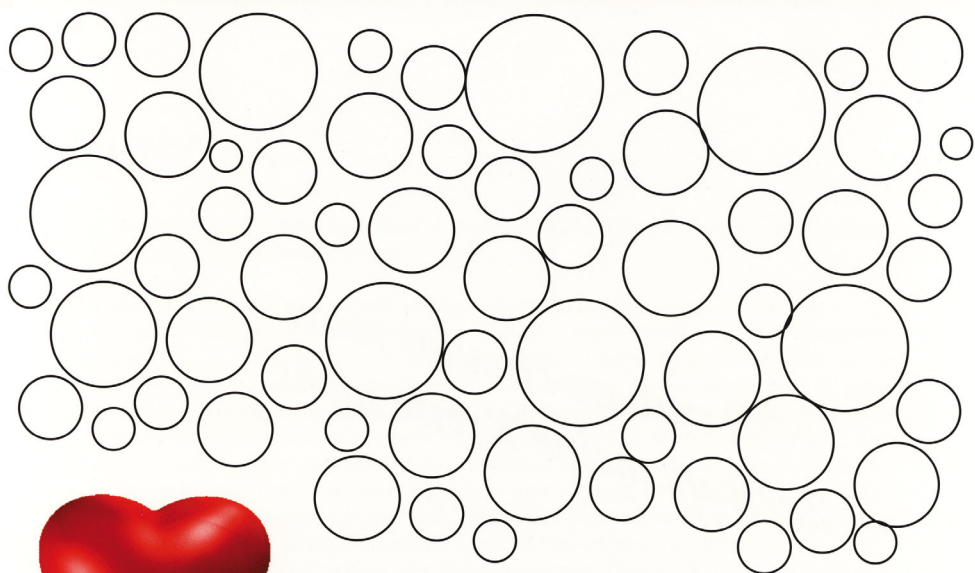
*30 Jahre IKO*

*30 Jahre IKO*

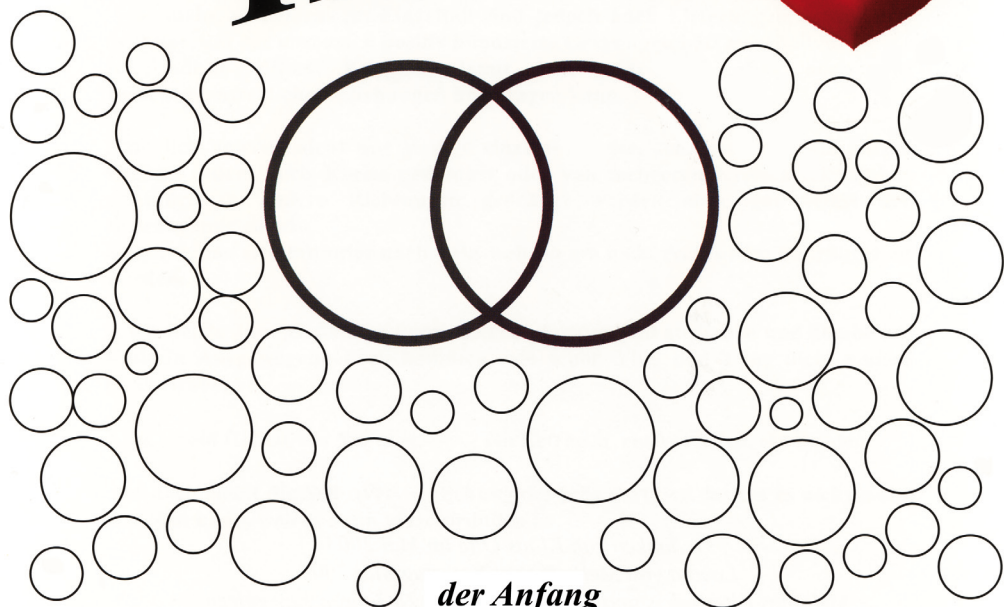




Klaus Otte



# **Kreise**



*der Anfang*

*Noli turbare circulos meos*  
*Zerstöre meine Kreise nicht*

*Gedanken von Klaus Otte im Mai 2003*  
*Layout von Melanie zum Vatertag Mai 2004*  
*Melanies Eltern, Iris und Klaus leben nach 28 Jahren Ehe getrennt*

# *Kreise*

... die Freiheit des Einzelnen darf so weit gehen, dass sie die Freiheit des Nächsten nicht einschränkt, bzw. verletzt...

Jeder Mensch darf einen Kreis um sich ziehen in dem er für sich definiert: Freiheit, Erwartungen, Hoffnung, Liebe, das Maß des Ertragbaren, Wünsche,..... eben alles, was er beansprucht. Dieser Kreis kann von jedem beliebig aufgebaut und beliebig groß sein. Beginnt dieser Kreis jedoch einen anderen Kreis einzuengen, zu drücken, zu deformieren oder zu zerteilen, so muss der bedrängte Kreis so es der bedrängende ja nicht von alleine merkt sagen, dass sein Kreis in Gefahr gerät erdrückt zu werden. Der bedrängende Kreis kann sich dann verkleinern oder er muss beharren und riskiert, dass der bedrängte Kreis sein Minimum erreicht hat und sich eine neue Position sucht in den Kreisen des Sozialgefüges oder wenigstens seiner inneren Einstellung und Ruhe wegen. Dies funktioniert vergleichbar der Bannkreise von Tieren. Dies ist anwendbar in allen Bereichen des Lebens, auch des Geschäftslebens, und kann nur zu friedlichen Lösungen führen. Wir können von jedem Kreis alles erbitten so es unser Kreis definiert, es muss nur in Einklang zu bringen sein mit dem, was der andere Kreis zu geben vermag.

Aus dem Geschäftsleben:

Ich kann jeden Geschäftspartner mit dem Preis so weit drücken, bis er Nichts mehr verdient. An dieser Stelle, bzw. kurz vorher wäre der Lieferant gut beraten nicht mehr zu liefern. Im Einzelfall sind jedoch auch Lieferungen unter Preis denkbar, um das ansonsten positiv bilanzierte Gesamtgeschäft zu erhalten. Ich wählte dieses Beispiel, damit jeder für sich dies auch auf zwischenmenschliche Beziehungen übertragen kann.

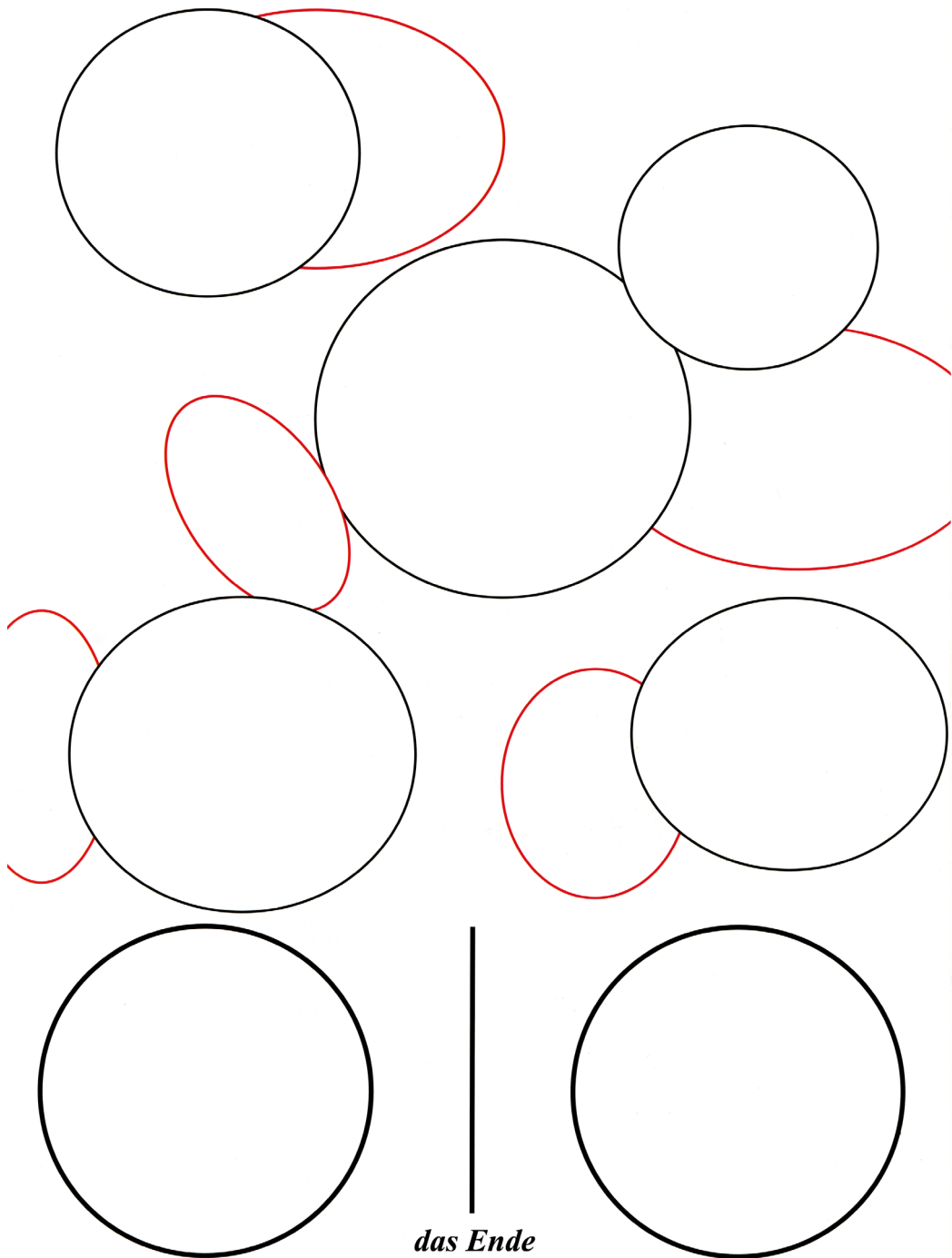
Natürlich agieren nicht nur wenige einzelne Kreise, sondern es ist ein wirres Gefüge, indem auch Kreise geschubst oder von mehreren Kreisen leicht aber sicherlich in andere Richtungen gedrängt werden ohne gar selbst der Bedrängende zu sein.

So muss man sich mitunter nach links wehren um nicht rechts zum Bedränger zu werden.

... ich werde diese Gedanken kontinuierlich formen und ausbauen und glaube am Ende in Ausgewogenheit zu kommen, wie schon Ying und Yang nicht anders beschrieben...

Alles ist ein Geben, ein Nehmen, ----> ein Ertragen, ein Verteilen, ein Dulden,

und doch endet die Selbstverwirklichung des Ichs dort, wo das Du es nicht mehr ertragen kann, weil es dann verschwunden ist.



*das Ende*





**IKO Hauptbetrieb  
- IKO main warehouse**



**Büro und Musterzimmergebäude  
- office and showroom complex**

*IKO*

**Hauptpreis der  
„IKO 21-Jahr-Feier“  
- First price at the  
„IKO 21-year-anniversary“**



**Party „IKO 20 Jahre“ mit George Mc Crae  
- party „IKO 20 years“ with George Mc Crae**





**Das Puppenkarussell,**  
 Lange Zeit treuer  
 Begleiter auf vielen Messen  
**- the doll carussell**  
 long time a faithful  
 attendant on many fairs



**Messe Dekoration 1995 als „Eye Catcher“**  
**- booth decoration 1995 as „eye catcher“**





**Messestand Dekoration - booth decoration**



**Messe Frankfurt - at Frankfurt fair**



**Die 25-Jahr-Feier  
im Witzigmann Palazzo**



**The 25-year anniversary party  
at Witzigmann Palazzo**



# IKO

Import – Klaus Otte

Maikesselkopf 23  
6680 Neunkirchen/Saar  
Telefon: (06821) 42527  
Telefax: (06821) 42528



508



507



700  
Stuhl



506



501

702  
Sofa



501



506



408  
Papa

Erster Katalog  
- First catalogue

# Einige Kataloge, die im Laufe der Jahre erschienen - Some catalogues which appeared during the years





