



Henri Bentback 1930-1970

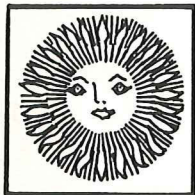


Leben als Aufgabe

*Ein Rückblick auf meine 40jährige
Tätigkeit im Dienste der Deutschen
Bauwirtschaft*

1930-1970

von Henri Benthack



Aus dem Inhalt

Seite 7

Geburt, Schule, Militärzeit, Kaufmannslehre.
Im Dienste des Im- und Exportes in Hamburg und an der Goldküste West-Afrikas, meine erste Ausreise auf kleinem Schiff, ein großes Wagnis.
Heimkehr und Wiederausreise, die zweite für dieselbe Firma. Meine Tätigkeit in Übersee an der Goldküste und im Togoland.

Seite 10

Gründung der Firma und Übernahme der Generalvertretungen diverser Portland-Zementwerke, Kundenwerbung.

Seite 11

Übernahme der Generalvertretung der Portland-Zementwerke Gebr. Seibel, Erwitte in Westf.
Eigener Baustoffhandel.

Seite 14

Ende der zehn Gründungsjahre September 1939.

Seite 14

1939—1949, die verlorenen zehn Jahre.

Seite 15

1949—1959, die zehn Jahre des Wiederaufbaues.

Seite 20

1959—1969, die goldenen 60er Jahre.
Gründung der Frischbeton GmbH. & Co.
Gründung der Niederlassung Henri Benthack, Neumünster. Gründung der Kieswerke Groß-Vollstedt GmbH & Co.

Seite 24

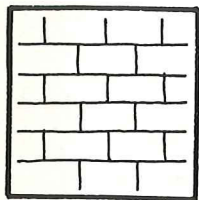
Anbruch der 70er Jahre der Bewährung der Firmen Henri Benthack Hamburg und Neumünster.

Seite 25

Meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Seite 28

Schlußwort.



Zum Geleit

Meinem 70. Geburtstag folgte gegen Ende des gleichen Jahres der Tag, an dem ich auf ein 40jähriges Wirken in meiner Firma zurückblicken konnte.

Zu beiden Anlässen erfuhr ich an mir die bekannte Wahrheit: Was man sich in der Jugend wünscht, hat man im Alter in der Fülle.

Als Kaufmann bin ich gewohnt, Bilanz zu ziehen über den geschäftlichen Ablauf eines Jahres. Dieser Gepflogenheit treu bleibend, habe ich anlässlich meines 25jährigen Firmen-Jubiläums 1955 festgestellt, daß die Wiederaufbaujahre erfolgreich genutzt worden sind. Inzwischen sind weitere 15 Jahre vergangen, und ich ziehe wieder Bilanz. Die letzten zehn Jahre zähle ich zu den goldenen 60er Jahren.

Meine Freunde legten mir nahe, die Geschichte meines Lebens bzw. den Werdegang der Firma aufzuzeichnen. Mein 70. Geburtstag und das darauf folgende 40jährige Firmen-Jubiläum erschienen ihnen dazu als ein geeigneter Anlaß. Nach anfänglichen Bedenken setzte ich mich im Sommer und Herbst dieses Jahres schließlich hin und begann zu schreiben. Unter der Feder regte sich, was längst dahin gesunken. Ereignisse und Gestalten tauchten wieder auf, die den Inhalt meines Schaffens und Strebens bestimmten.

„**Leben als Aufgabe**“, unter diesem Motto mögen die nachfolgenden Blätter Zeugnis ablegen von einem Dasein, das beständiger Kampf war, ein Kampf, der durch Höhen und Tiefen führte und das Leben fast einer ganzen Generation widerspiegelt.

Ich habe in den nachfolgenden Aufzeichnungen Streiflichter persönlich gefärbter Art über das Geschehen im Beruf und in der Familie im leichten Fluß der Gedanken wiederzugeben versucht.

Erinnerung ist unser schönstes Gut! So widme ich denn in Dankbarkeit diese Aufzeichnungen allen lieben Freunden und Geschäftspartnern, die mich auf der langen Wanderfahrt durchs Leben begleiteten, im Sinne eines Wortes von Matthias Claudius:

„Ich entschuldige mich über meine Werke nicht.
Ich bin kein Gelehrter
und habe mich nie für etwas ausgegeben.
Und ich habe nichts Großes bringen wollen,
sondern nur etwas Kleines.“

Das aber habe ich nach meinem besten Gewissen getan.

Hamburg-Ramelsloh, im Dezember 1970



Am 3. November 1900 wurde ich als zweiter Sohn des Mühlenbesitzers August Benthack in Firma Chr. Benthack, Mühlenbetrieb, in Winsen a. d. Luhe geboren. Mein Vater entschied nach meiner Konfirmation, daß der älteste Sohn die Mühle übernehmen und ich weiter die Schule besuchen sollte.

Im Frühjahr 1918 fand die Musterung des Jahrgangs 1900 statt. So wurde ich direkt von der Oberrealschule Altona-Ottensen nach Erhalt des Prima-Reifezeugnisses zum Wehrdienst beim Reserve-Feld-Artillerie-Regiment Alten Grabow eingezogen. Im Spätherbst 1918, wir bekamen den letzten Frontschliff im Feldrekruten-Depot 6 bei Brain le conte, wurde mein Jahrgang zum Teil fürs Feld freigegeben. Ich gelangte nicht mehr zum Fronteinsatz, aber machte den gesamten Rückmarsch von Charle-roi bis Köln zu Fuß mit.



Entlaust, untersucht und entlassen in die Heimat, entschied mein Vater, nachdem auch mein Bruder gesund von der Westfront heimgekehrt war: Werde Kaufmann, zum Studieren habe ich kein Geld mehr, der Krieg ist verloren und mit ihm mein ganzes Barvermögen, das ich in Krieganleihen angelegt habe.

So absolvierte ich dann eine zweijährige kaufmännische Lehre in der Im- und Exportfirma Gustaf Schönfeld & Co., Hamburg, Königstraße, im Streitshof.

Die damals noch gültige Wahrheit, daß Lehrjahre keine Herrenjahre sind, habe auch ich 1919/20 erfahren. Betriebsferien und sonstige Freizeiten und Vergünstigungen, die wir heute im Lehrlingswesen als selbstverständlich empfinden, gab es damals noch nicht.



Mein Lehrvertrag lautete wie folgt:

GUSTAF SCHÖNFELD & CO.
 FÜRSTENAMME:
 ZINERVA
 CODES:
 A. I.
 ABC & A. SO.
 H. N. NEUER ANGLIO-ESPANOL.
 RUSINO.
 EVERA BODVA SCHNET.
 FAVATEL.

FERNLEHRSCHULE GRUPPE 1. 492.
 HAMBURG 30.
 KÖNIGSTRASSE 14-16.
 6. Mai 1919

Herrn Aug. Benthack, WINSEN

ABTEILUNG:
 (IN DER ANZAHL ZU WIEDERHOLEN)

Wir engagieren Ihren Sohn Henry von 1. Mai ds. J. für zwei aufeinander folgende Jahre als Lehrling und verpflichtet sich derselbe, alle ihm aufgetragenen Arbeiten aufmerksam und gewissenhaft zu besorgen, sowie allen unsern Anweisungen Folge zu leisten.

Wir hingegen übernehmen die Verpflichtung, Ihren Sohn mit allen kaufmännischen Vorkenntnissen nach Maßgabe unseres Geschäfts bekannt zu machen und ihn, soweit dies in unsern Kräften steht, zu einem tüchtigen Kaufmann heranzubilden.

Wir gewähren Ihrem Sohn im ersten Jahr ohne Vergütung von zweihundert Mark, im zweiten Jahr dreihundert Mark p. Jahr. Die Auszahlung dieser Vergütung erfolgt in vierteljährlichen Raten.

Wir behalten uns eine sofortige Kündigung dieses Engagements Verhältnisses vor, im Falle sich Ihr Sohn einer groben Pflichtverletzung oder Nachlässigkeit schuldig macht, oder wenn wir die Ueberzeugung gewinnen, dass Ihr Sohn sich für unser Geschäft nicht eignet.

Sie verpflichten sich während der Dauer seiner Lehrzeit Ihren Sohn standesgemäß zu unterhalten und ihm auch Mittel zu seiner Ausbildung in Sprachen zur Verfügung zu stellen.

Wir hoffen, dass diese Abmachung einen für beide Teile befriedigenden Verlauf nehmen möge und zeichnen in der Erwartung Ihrer Bestätigung

hochachtungsvoll
 Gustaf Schönfeld

Es war eine sehr harte Lehre. Zu meiner Zeit verließen 14 Volontäre und Lehrlinge ohne Erfolg die Firma. Ich zählte zu den zwei Lehrlingen, die kurz nach dem Krieg die Lehre bei dieser Firma erfolgreich beendeten. Meinem Lehrherrn Gustaf Schönfeld verdanke ich eine strenge, aber doch gerechte Ausbildung, die mir im späteren Leben als Kaufmann in Übersee und beim Aufstieg zum selbständigen Kaufmann sehr zustatten kam. Mein Lehrherr bestimmte für mich eine Sonderausbildung in der englischen Sprache durch den Lehrer der „HAPAG“, Mr. Johnson. Zu damaliger Zeit mußten Konsulats-Rechnungen für die Kunden in Übersee mit Kopiertinte geschrieben werden. Aus diesem Grunde wurde von vielen Lehrlingen die Absolvierung eines Schönschreibkurses verlangt. Mir wurde dieser Kursus erlassen. Trotzdem gelang mir erst am Ende des 2. Lehrjahres die Meisterleistung, sechs Kopien aus der Kopiermaschine einwandfrei zu erzielen.

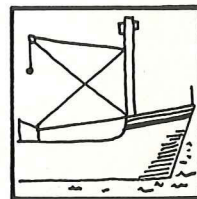
Zu einem rechten Exportkaufmann gehört es nun einmal, daß er hinausgeht nach Übersee, um die Welt kennenzulernen.

Wir „Alten“ neigen dazu, die Vergangenheit rückschauend in hellstem Licht zu sehen. Dennoch darf ich wohl mit Recht bekennen, daß ich mich mit Eifer und Fleiß meiner Lehre hingab. Ich wußte, worum es ging, und daß das Vorwärtkommen (von unten herauf) nur bei einer soliden Grundlage möglich ist.

Mit einem guten Lehrzeugnis der Firma Gustaf Schönfeld & Co., nahm ich meine Tätigkeit bei der Im- und Exportfirma Carl Happe & Co., Hamburg, und später bei der Firma George Grant & Co., GmbH., als Ein- und Verkäufer, Fakturist und Englisch-Korrespondent auf.

Für die letztere Firma reiste ich mit dem Küstendampfer „Assenie“ nach deren Niederlassungen in Axim und Sekondi. Zu meinem Aufgabenbereich gehörte die Überprüfung der Stores und Niederlassungen im West-Apolonian-Distrikt Axim, Dixcove, Attuaboe und Halfassenie und die Abfertigung der ein- und ausgehenden Dampfer der Holland-West-Afrika-Linie, für welche die Firma George Grant & Co., die Vertretung von Axim bis Halfassenie hatte.

Mit dem umgebauten FM-Boot (flachgehendes Minensuchboot) „Assenie“ verließ ich Hamburg via Cuxhaven. Als Superkargo, das heißt als bevollmächtigter Frachtbegleiter, hatte ich zwar die Kosten der Überfahrt ge-



spart und bekam darüber hinaus sogar noch ein kleines Entgelt, doch merkte ich bald, daß ich auf diesem Schiff einem wahren Höllentanz ausgeliefert war. Die anderen Fahrensleute und der Kapitän nannten mich allgemein den „Superkargo-Klabautermann“.

Von Cuxhaven kommend steuerten wir Dover als ersten Hafen an, um dann weiter Portland — zur Ergänzung der Kohlenbunkerung — anzulaufen, denn von dort sollte es direkt durch die Biskaya am Cap Finistere vorbei nach Vigo gehen. Doch der Mensch denkt — und Gott lenkt! Er lenkte uns bei Windstärke 8 bis 9 aus der Biskaya zurück zum Nothafen Falmouth.

Der zweite Versuch gelang bei langer Ozeandünung. Vigo wurde erreicht und die Überquerung der Biskaya mit diesem kleinen Schiff, welches nur das Patent auf große Küstenfahrt besaß, ausgiebig gefeiert.

Weiter ging es nach Lissabon zur Ergänzung der Verpflegung, dann herüber zu den Kanarischen Inseln nach Santa Cruz-Teneriffa. Nach einem wunderschönen Aufenthalt von drei Tagen steuerten wir Casablanca und Dakar als erste Häfen Afrikas an, einige Tage später erreichten wir Grand-Bassam und dann Freetown-Sierra-Leone.

Endlich — nach ca. acht Wochen Überfahrt — kamen wir in Axim an. Überall an der Goldküste erlebten wir einen großen Empfang.



Der Einsatz des Schiffes als Coastalsteamer wurde mir übertragen, da ich auch die Agentur-Geschäfte für die Holland-Westafrika-Linie von Axim bis Halfassenie zu erledigen hatte. Neben dieser interessanten Tätigkeit kaufte ich im Mphong-Distrikt (nördlich Sekondi) große Partien Kakao auf (very good fermented quality) für die Firma van Houten, Holland.

Meine Hauptaufgabe aber bestand darin, von den vielen Chiefs (Häuptlingen) Konzessionen zum Fällen von Mahagoni-Bäumen (standing-trees) zu erlangen und das Schlagen, den Transport und die Verschiffung zu leiten. Dabei hatte ich das Vergnügen, mit 100 Kontrakt-Boys aus Liberia in den Urwald im Koforidua-Distrikt zu gehen. Besonders schwierig war der Transport der großen Herzstücke (curls) zu den creeks. In der Regenzeit wurden die geschlagenen Stämme zur Küste geflößt, wo sie verladen wurden.

Ein Erlebnis aus dieser Zeit ist mir noch in besonderer Erinnerung. Zweimal war ich im Urwald während der Nacht Großangriffen der gefährlichen schwarzen Ameisen ausgesetzt. Meine Boys konnten in letzter Minute um unser Lager zur Abwehr einen Feuerring legen und somit Schlimmeres verhüten. Nach Rückkehr aus dem Urwald erkrankte ich schwer an Malaria.

Im April 1924 kehrte ich mit dem Fracht- und Passagier-Dampfer „Wadai“ in die Heimat zurück und blieb bis September 1927 in Hamburg, wo ich weiter als Export-Kaufmann tätig war. Dann ging ich wiederum für die Firma George Grant & Co. nach Sekondi an der Goldküste als Travelling-Agent.



Mit dem Frachtschiff „Wiegbert“ kehrte ich im Mai 1929 von meiner zweiten Überseetätigkeit zurück und bewarb mich alsdann bei diversen Im- und Exportfirmen für einen ähnlichen Posten als Travelling-Agent. Nach vielen Bewerbungen erhielt ich von einer renommierten Firma in Hamburg das Angebot, mit einer Musterkoffer-Ausrüstung versehen, alle größeren Firmen in Afrika aufzusuchen. Es wäre eine interessante Reise geworden, wofür ich seinerzeit ein Gehalt von 50 Pfd. pro Monat plus 1/8 % Turnover-Commission, außerdem Medical Attendance, Lodging etc. free erhalten hätte. Da ich die gleiche Position bei meinem letzten Aufenthalt an der Goldküste/Togoland bekleidete, fiel die Wahl auf mich.

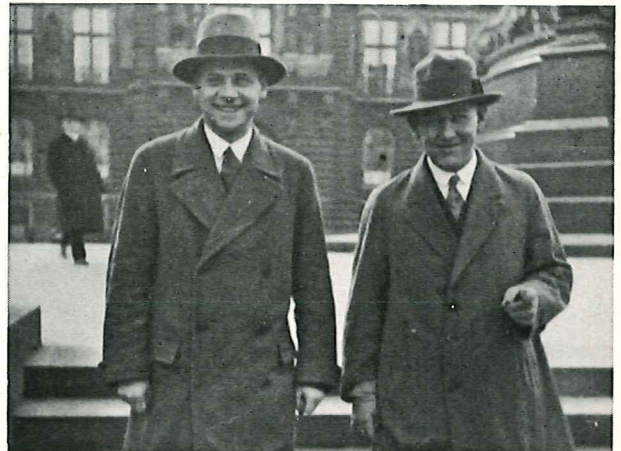
Aber ich konnte das verlangte Tropenfähigkeits-Attest nicht beibringen, da ein sehr schwerer Malaria-Rückfall zunächst überwunden und auskuriert werden mußte.

So nahm ich denn schweren Herzens Abschied von meiner langjährigen Tätigkeit als Übersee-Kaufmann.

Ich fand in den Tropen neben der interessanten Tätigkeit, den Urwald, die Palmen, die Mädchen, das Meer. Die Liebe und Existenz fand ich nicht, die warteten noch auf mich in der Hansestadt Hamburg an der Elbe.

Es sah nicht gut aus mit meiner Gesundheit, doch Prof. Mühlens vom Tropeninstitut Hamburg hatte gerade zur rechten Zeit die neuen Medikamente Plasmochin und Atebrin erhalten, durch welche ich gerettet wurde.

Nachdem meine Gesundheit wieder völlig hergestellt war, entschloß ich mich mit meinem Afrika-Kollegen Herbert



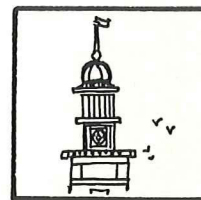
Braun, den ich 1927/29 in Sekondi an der Goldküste kennengelernt hatte, mich mit Baustoffvertretungen selbständig zu machen. Am 1. Oktober 1929 gründeten wir die Firma Herbert Braun & Co., Hamburg, und übernahmen die Generalvertretung der Paderborner Portland-Zement-Werke „Atlas“ für Hamburg und Nordwestdeutschland.

Dieses Zementwerk gehörte nicht dem Zementverband an. So hatten wir die Chance, billiger als die Syndikatshändler den Zement anzubieten. Durch diesen Preisvorteil gelang es uns verhältnismäßig schnell überall ins Geschäft zu kommen und allmählich einen großen Kundenkreis zu werben. Ende des Jahres 1930 waren wir bereits die größten und erfolgreichsten Vertreter des Werkes. Ca. 4800 t Zement-Auftrag für den Karstadt-Neubau durch die Firma Gustav Schibli in Bremen war der Rausreißer im Jahre 1930. Im Dezember 1930 trennte ich

mich freundschaftlich von der Firma Herbert Braun & Co. und gründete am 15. Dezember 1930 die Firma Henri Benthack, Baustoffe, Hamburg, Mönckebergstraße 18, Domhof.

Seltsam die Fügung, die mich von Winsen a. d. Luhe über Hamburg nach Afrika und wieder zurück nach Hamburg geführt hatte; wahrlich seltsam der Weg, den ich vom Export-Kaufmann zum selbständigen Baustoff-Kaufmann in Hamburg zurücklegte.

Alles ist Vorbestimmung! Wenn dem aber so ist, dann sollen wir — und dies ist die Summe meiner Lebenserfahrungen — dem uns zubestimmten Schicksal nicht widerstehen, sondern ihm freundlich entgegenkommen. Von nun an ist die Geschichte meines Lebens untrennbar verbunden mit der Geschichte meiner Firma, und ich will versuchen aufzuzeichnen, wie ich die mir zuteil gewordene Aufgabe erfüllt habe.





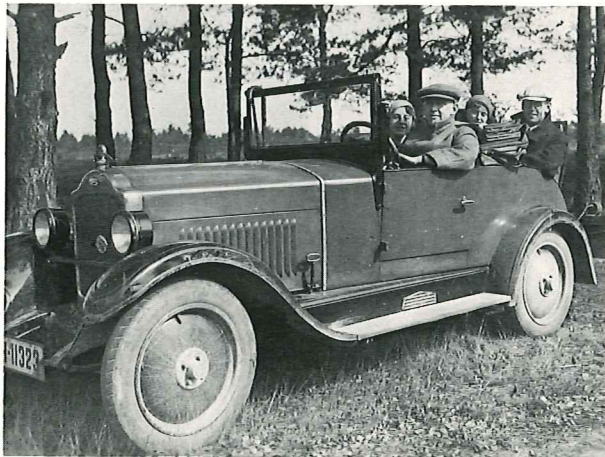
Leben als Aufgabe

1930-1939

Mein Anfangskapital bestand aus einem unbeugsamen Optimismus, einem mit großer Energie geladenen Willen und — ich bin ehrlich genug, es einzugestehen — aus einem bißchen Glück in schwierigen Situationen.

Ich war jung, ledig aller Sorgen und Verpflichtungen und unerschütterlich davon überzeugt, daß ein Mensch, auch wenn er arm wie eine Kirchenmaus ist, das werden kann, was er werden will.

Nach der Trennung von der Firma Herbert Braun & Co. blieben mir die Generalvertretung der Paderborner Portland-Zementwerke Atlas, außerdem ein 4/20er Opel, sowie die Kontoristin Fräulein Timplan.



Mit dem 4/20er Opel besuchte ich die Baugeschäfte in meiner Heimat der Lüneburger Heide, im Alten Land, in Bremen, Bremerhaven, in Schleswig-Holstein und auch die Hoch- und Tiefbauunternehmen in Hamburg, die Reichsbahndirektion Altona und die Neubäuämter, sowie die Betonwarenwerke in Hamburg und Nordwestdeutschland.

Ich war mir der Schwere meiner Aufgabe wohl bewußt. Als Nichtfachmann mußte ich mich zunächst einmal mit

den Eigenschaften des Betons, der Zemente etc. vertraut machen. In dem Laboratorium der von mir vertretenen Paderborner Portland-Zementwerke Atlas erhielt ich die fehlenden Kenntnisse.

Aber das Glück dieser Alleinvertretung dauerte nur bis April/Mai 1931, da dieses Werk vom westfälischen Zementsyndikat aufgekauft wurde, so daß meine Generalvertretung verloren ging. Ich hatte zwar noch große Jahresabschlüsse vorsorglich mit der Kundschaft und dem Reichsbahn-Neubauamt Bergedorf getätigt, doch bangte ich um meine zukünftige Existenz. Ich wußte nicht, was nach Abwicklung dieser Aufträge kommen sollte.

Da besuchte mich im Juni 1931 der Generaldirektor der Portland-Zement- und Kalkwerke „Sachsen-Anhalt“, Herr Oels, nachdem er erfahren hatte, daß die Paderborner Portland-Zementwerke Atlas vom westfälischen Zement Syndikat aufgekauft worden waren und dadurch die Generalvertretung der Fa. Henri Benthack frei war, und erteilte mir die Generalvertretung seines Werkes. Von nun an bezog ich ganze Schiffsladungen von ca. 300 t, die in Harburg, am Kai Blohmstraße (dem Sitz meiner späteren Harburger Niederlassung) gelöscht wurden.

Oft schon hatte ich in dieser Zeit die Firma Dyckerhoff & Widmann im Barkhof besucht — doch leider immer ohne Erfolg. Damals war Herr Dipl.-Ing. Loeffel der Direktor und Leiter der Niederlassung Hamburg. Da bot sich eine Gelegenheit, die Gesamtlieferung für den Schuppen 58/59 zu erhalten. Dieses war im Jahre 1931. Doch das Außenministerium in Berlin entschied seinerzeit, den Import von belgischem Zement für Bauten im Hamburger Freihafengebiet freizugeben, ich glaube es war der Thouron-Zement, Vertreter Conrad C. Wittenburg, Hamburg, der den Auftrag des günstigeren Preises wegen erhielt. Man vertröstete mich auf später, für ein ähnliches Bauvorhaben den Zement zu liefern.

Wie bereits erwähnt, bezog ich jetzt sowohl per Waggon als auch per Schiff Zement der Portland-Zement- und Kalkwerke „Sachsen-Anhalt“ und im Sommer 1931 sagte Herr Dipl.-Ing. Wilcke zu Herrn Oering. Horstmann: „Lassen Sie ihn doch mal eine Ladung liefern. Der Oberbaurat Blunck der Reichsbahndirektion Altona hat vor, für ein hochwertiges Ingenieur-Bauprojekt — Brückenbau — die Verwendung des ‚Sachsen-Anhalt‘-Zementes freizugeben.“ Herr Horstmann fragte mich darauf: „Wann kann denn die Ladung hier wohl eintreffen?“

Ich sagte: „Mit versicherter Lieferfrist in ca. drei Tagen.“ (Während dieser Unterhaltung hatte ich immer nur an einen Waggon gedacht.) „Sagen Sie, kommt denn das Schiff so schnell von Nienburg/Saale nach unserem Betonwerk in Hamburg-Moorfleet?“ Ich stottert nur: Eine Schiffsladung braucht natürlich drei bis vier Tage länger. Darauf die Antwort von Herrn Horstmann: „Na, dann rufen Sie die Ladung man ab.“

Seit dieser Zeit gehört gerade die **Firma Dyckerhoff & Widmann** zu den ältesten und treuesten Kunden meiner Firma. Ich gedenke an dieser Stelle der ehemaligen Direktoren: **Herrn Dipl.-Ing. Wilcke und Herrn Dr. Lange**, mit denen ich besonders enge Geschäftsverbindungen unterhielt, in großer Dankbarkeit und Anerkennung ihrer hervorragenden Leistungen.

Das gleiche gilt für die **Firma Christiani & Nielsen, Hamburg**. Wie oft hatte ich die Firma im Kontor des Chile-Hauses besucht, bis ich durch Vermittlung der Prokuristin, Fräulein Sattler, Herrn Direktor Blunck meinen Zement-Vortrag halten konnte. Auch hatte ich zuvor guten Kontakt zu Herrn Obring, Ilse aufgenommen. Aber meine Zement-Offerte für ein großes Bauvorhaben im Freihafen führte dazu, daß die Herren des Zement-Verbandes einen Sonderpreis ausnahmsweise für dieses Bauvorhaben bewilligten, so daß ich auch diesmal den Auftrag nicht bekam. Wiederum wurde ich auf ein späteres Bauvorhaben vertröstet.

Für die neuen großen Afrika-Dampfer Windhuk und Ubena mußte der Hafen vor dem Petersen-Kai ausgebaut und vertieft werden. Demzufolge war der Petersen-Kai vorzuschuhlen und zu verstärken. Hierfür erhielt ich von der Firma Christiani & Nielsen den Auftrag, normalen und hochwertigen Zement in ganzen Schiffsladungen zu liefern, da die Betonpfähle auf dem Schuppen an Ort und Stelle des Baues hergestellt wurden.

Mein Bankkonto hatte ich zu dieser Zeit bei der Darmstädter & Nationalbank (Danatbank). Ich vergesse nie den schwarzen Freitag im Sommer 1931 als ich am Timmendorfer Strand im Hamburger Fremdenblatt die Schlagzeilen las, daß die Danatbank die Zahlungen eingestellt hatte. Aus diesem Grunde konnte ich die Dokumente für eine Schiffsladung Zement nicht aufnehmen, und mußte erst einmal „zum Kassieren“ fahren und mir das restliche Geld anderweitig leihen. Doch zum Glück wurde die Bank vom Reich aufgefangen, und somit blieb mir mein Guthaben erhalten.

Ich bangte wiederum um meine Existenz, doch ging der Kelch an mir vorüber.

Neben den beiden ältesten Kunden im Hoch- und Tiefbau möchte ich auch die zwei ältesten Baugeschäfte namentlich aufführen, die seit ca. 40 Jahren zu meinen treuesten Kunden gehören, die Firmen

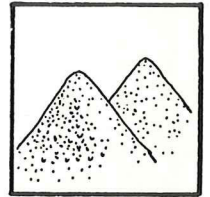
M. H. Hauschildt, Jork, und
Max Bruns, Hamburg-Billstedt.

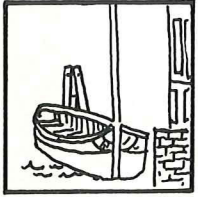
Zwar würde ich gern fortfahren, **alle treuen Kunden** des Hoch- und Tiefbaues, der Baugeschäfte, Betonwarenerwerke und Transportbetonwerke namentlich aufzuführen, doch würden die Blätter meiner Memoiren dann Buchform annehmen. An dieser Stelle also nochmals **allen Kunden meinen herzlichen Dank für das Vertrauen, das sie meiner Firma im Laufe der vielen Jahre entgegengebracht haben.**

Ende des Jahres 1931 wurden auch die Portland-Zement- und Kalkwerke „Sachsen-Anhalt“, Nienburg/Saale, vom Zement-Syndikat aufgekauft, und wieder einmal mußte ich mich nach anderen Möglichkeiten umsehen, meine Firma zu sichern. Zwar bezog ich zu diesem Zeitpunkt auch schon größere Mengen Zement vom Norddeutschen Zement-Verband Hamburg, doch langte das Kapital zur Finanzierung solcher großen Transaktionen noch nicht aus.

Anfang Januar 1932 fuhr ich allein ins westfälische Zement-Industriegebiet, um eine neue Zement-Vertretung zu erwerben.

Den Herren Gebrüder Seibel der Portland-Zementwerke Gebrüder Seibel, Erwitte, imponierten meine großen, verlustfreien Umsätze mit den Paderborner Portland-Zementwerken „Atlas“ und den Portland-Zement- und Kalkwerken „Sachsen-Anhalt“, so sehr, daß sie mir nach zweitägigen Verhandlungen (14. u. 15. Januar 1932) den Allein-Vertrieb für Nordwestdeutschland übertrugen. Mit





dieser Vertretung, die ich auch heute noch mit Genehmigung des Zementkontors Unterelbe inne habe, begann eine erfolgreiche und freundschaftliche Geschäftsverbindung, die für den weiteren Aufstieg meiner Firma von ausschlaggebender Bedeutung war.

An dieser Stelle möchte ich einfügen, daß sich in meinem Leben Privates und Geschäftliches stets auf das Glückliche verbunden haben. Ganz besonders kam dies bei der Wahl meiner ersten Angestellten, Fräulein Timplan, zum Ausdruck. Sie erwies sich als außerordentlich tüchtig im Geschäft, und wie es nun einmal in einem 2-Mann-Betrieb ist, kamen wir uns bald auch menschlich näher. Im Juni 1935, als die Firma soweit auf sicheren Füßen stand, heirateten wir. Und im April des folgenden Jahres wurde unsere Tochter Sigrid geboren. Das Stadtkontor verlegten wir nach der Hochzeit in unsere Wohnung am Schwanenwik und so waren wir Tag und Nacht für die Kundschaft

zu erreichen. Durch die ununterbrochene Mitarbeit bis zum heutigen Tage hat sich meine Frau unschätzbare Verdienste für den Aufbau der Firma erworben. Es erscheint fast überflüssig zu erwähnen, daß sie als Generalbevollmächtigte mein ganzes Vertrauen genießt. Frei und offen gestehe ich, daß es mir mit ihrer Hilfe gelang, das Firmenschiff über vier Jahrzehnte sicher um alle Klippen zu steuern.

Auch die Portland-Zementwerke Gebrüder Seibel wurden zwangsweise syndiziert, doch bekam ich für die Aufgabe der Generalvertretung vom Westfälischen Zement-Verband eine hohe Entschädigung, durch die ich die Möglichkeit erhielt, meinen selbständigen Baustoffhandel über die Grenzen von Hamburg auszudehnen. So belieferte ich in der Folgezeit z. B. viele staatliche Bauten in Bad Zwischenahn, Fahrenkrug und Flensburg für die Bauunternehmung Carl Brand, Bremen.



Als erstes Grundstück erwarb ich das Haus Bismarckstraße 109, welches ich zu einem Mehrfamilienhaus umbaute.

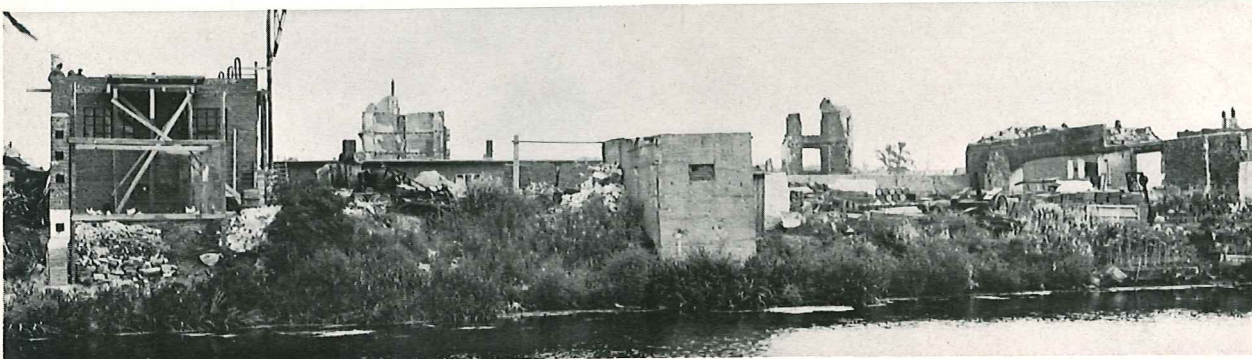
1938 konnte ich durch den Kauf eines Motorschiffes von 330 t einen Jugendtraum von mir erfüllen. Meine kleine Tochter taufte dieses erste Schiff auf den Namen „Sigrid“.



Zu Beginn des Jahres 1939 waren wir alle glücklich und zufrieden, aber schon bald wurde die politische Lage in Europa gespannt. Nach der Einigung mit Chamberlain und Daladier auf dem Obersalzberg war eine Unruhe im Volk: Bleibt der Friede erhalten oder gibt es Krieg?

Anfang September 1939 kam es dann zu kriegerischen Auseinandersetzungen mit Polen, und damit begann der furchtbare 2. Weltkrieg, der in der Mitte meines Lebens dem Vaterland so schwere Wunden schlug, die Generationen brauchen, um geheilt zu werden.

Damit enden die Betrachtungen und Rückblicke der ersten zehn Jahre des Aufbaues meiner Firma, und nun beginne ich mit der Schilderung der Ereignisse der verlorenen zehn Jahre.



1939-1949

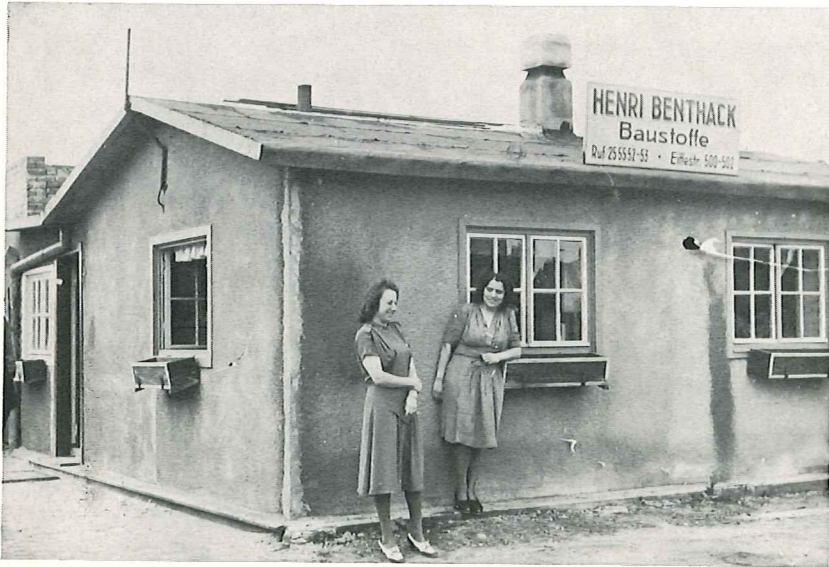
Innerhalb von ca. fünf Tagen waren alle Lastzüge mit Fahrern zum Wehrdienst eingezogen. Nur ein Platzvice blieb untätig auf dem Lagerplatz in der Eiffestraße zurück. Ich erfuhr, daß eine Exportpartie von Lkw, die für die Türkei bestimmt waren, bei MAN ohne Reifen ab Werk zu kaufen waren. Reifen wurden „besorgt“, und ich konnte einen Lkw für mich abholen. Auch gelang es mir, die von der Wehrmacht wieder abgestellten zwei Anhänger zurückzukaufen. So wieder ausgerüstet wurde ich als „wehrwirtschaftlicher“ Betrieb anerkannt, und begann sofort und verstärkt, mich um die Belieferungen mit Zement und Baustoffen der Bauten für die Wehrmacht erfolgreich zu bewerben, eine Tätigkeit, die sich steigerte mit dem Bau der Luftschutzbunker, der Bunker Fink I, II und III, der MAN-Hallen und Bauten der Sonder-Bauleitung Unterelbe (Elbe II).

Durch meine Zugehörigkeit zum Ring der Baustoffhändler war ich an den Zementlieferungen der Hafeneinfahrt Wilhelmshaven und der Befestigungsbauten auf und um Helgoland beteiligt.

1941 erhielt ich auf Bezugschein den zweiten Lkw, einen „Saurer“ mit Holzkohlenantrieb und einen kleinen „Framo“ $\frac{3}{4}$ -t-Lieferwagen.

Der große Bombenangriff auf Hamburg im Sommer 1943 vernichtete mein Kontor, das ich inzwischen vom Schwanenwik in die Mönckebergstraße verlegt hatte, vollkommen, sowie den gesamten Lagerbetrieb mit den Gebäuden in der Eiffestraße. Vorsorglich hatte ich meinen Fahrern, die außerhalb der Stadt in Lurup wohnten, gestattet, die Fahrzeuge in der Nacht mit nach Hause zu nehmen, dadurch wurden wenigstens die Motorwagen gerettet.





Sofort begann ich mit dem Aufräumen und stellte ein Behelfsheim als Kontor auf. Auch ein Baustoff-Schuppen wurde wieder errichtet, sehr stabil aus Beton und Eisenträgern, der heute noch zum Teil steht.

So gebrochen im Betrieb und an Leib und Seele erlebte ich die Kapitulation von Hamburg, den Einmarsch und die Besetzung Hamburgs durch die britische Armee.

Jetzt begann das traurigste Kapitel in meinem Leben und im deutschen Volk. Außer der Zerschlagung der Wehrmacht begann die Knechtung und Spaltung des deutschen Vaterlandes.

Es begann die Zeit von „Nimm und Gib“, von Kompensationen. Ich kompensierte für meine kleine Gefolgschaft — acht Mann — zusätzlich Brot, Mehl, Heringe, Kartoffeln und Gemüse ohne Bezahlung. Diejenigen, die das miterlebten und vielleicht diese Zeilen lesen, wissen, welches Risiko ich nicht nur für mich und meine Familie, sondern für alle im Kontor und draußen im Betrieb lief. 1946 erhielt ich die Nachricht, daß das Motorschiff „Sigrid“ in Stettin entschädigungslos an die Russen übergeben worden war. Ich habe bis heute keinen Pfennig für diese Reparationsleistung erhalten.

In solchen turbulenten Zeiten, die niemand wieder erleben möchte, verliert selbst der kühlste und kühnste Rechner den Kopf. Aber auch diese Klippe wurde überwunden, und danach regte sich eine enorme Energie zum Wiederaufbau; denn 1948 ging das Gerücht der Währungs-

reform um, und am 20. Juni 1948 wußten wir, wie arm wir geworden waren.

Wenn ich heute darüber nachdenke, wie wir alle mit unserem Kopfgeldbetrag wieder anfangen mußten, so hatten wir den Erfolg des Wiederaufstieges in jenen schweren Jahren doch wohl dem ehemaligen Wirtschaftsminister Professor Erhard zu verdanken.

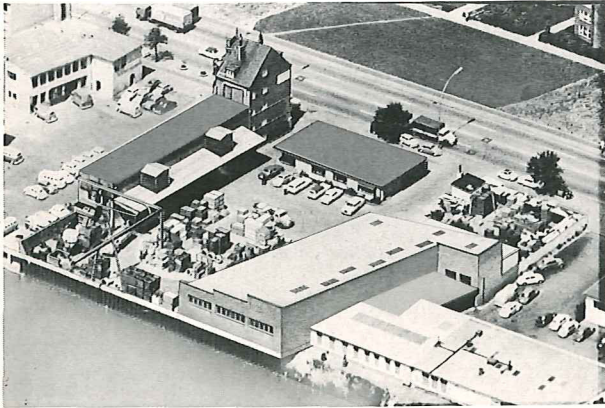
Nachfolgend schildere ich den dritten Abschnitt meiner 40jährigen Berufslaufbahn, die Wiederaufbaujahre.

1949-1959 Wiederaufbaujahre

Die Fesseln der Zwangswirtschaft wurden aufgehoben. Am Tag nach der Währungsreform konnten alle Baustoffe wieder frei gehandelt und bezogen werden. Unsere kleinen Lagerbestände, die wir über die Währungsreform gerettet hatten, wurden zu festen D-Mark-Preisen verkauft, und so war es möglich, allen Angestellten am Monatsschluß das Gehalt in harter D-Mark auszuzahlen.

Ich möchte heute in Dankbarkeit der treuen Siedlerkundschaft gedenken, die von ihren ersten D-Mark-Lohngeldern bei mir Dachpappe und andere Baustoffe zum Ausbau ihrer Behelfsheime in bar kauften. So fing das Wirtschaftsrad sich auf allen Gebieten stärker zu drehen an; das vielzitierte deutsche Wirtschaftswunder war geboren. Neue Volkswagen für den Chef und dann auch für die Angestellten wurden gekauft, neue Lastzüge, Schreibmaschinen und Büroeinrichtungen angeschafft. In allen Lebensbereichen zeichnete sich der wirtschaftliche Aufschwung ab; es lohnte sich wieder, sonnenabends einen Bummel durch die Innenstadt zu machen. In den Gaststätten konnte man speisen, wie einst im Mai 1935.

Meinen 50. Geburtstag feierten wir im Büro in der Eiffestraße mit belegten Brötchen und mehreren Lagen „Lütt un Lütt“. Auch der blaue Dunst von guten Zigarren und Zigaretten fehlte nicht mehr.



Im Wirtschaftsjahr 1951, die Firma hatte kaum wieder etwas Speck angesetzt (wie man sagt), erhielt ich einen starken Rückschlag durch Zahlungseinstellung von zwei sehr großen Kunden. Über diese schwierige Lage halfen mir mein Vater, meine Hausbank, sowie die Herren Gebrüder Seibel hinweg, so daß ich das angeschlagene Firmenschiff auch durch diesen Sturm steuern konnte.

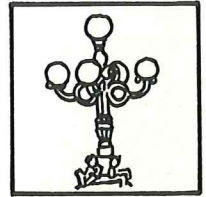
Ein neuer Entwicklungsabschnitt begann mit der Aufnahme der Silozementlieferungen im Jahre 1951. Ich denke heute noch an die entscheidende Sitzung im Ratsweinkeller, wo der Obmann der unterelbischen Zementindustrie, Herr Direktor Sicks, der Leiter des Zement-Kontors Unterelbe, Herr Rehder, der erste Vorsitzende des Verbandes Norddeutscher Baustoffhändler, Herr Bode, und ich vom Zementausschuß, über den Einsatz der ersten Silozementzüge verhandelten. Zur Debatte stand, ob Silozementzüge von der Zementindustrie selbst (wie es in West- und Süddeutschland der Fall war) oder vom Handel beschafft werden sollten. Auf die Frage von Herrn Sicks, ob denn überhaupt schon ein Baustoffhändler einen solchen Zug bestellt hätte, antwortete ich, daß mein erster Zug bereits in vier Wochen geliefert würde. Herr Sicks sagte darauf zu Herrn Rehder: Damit ist die Entscheidung gefallen, das Silozementgeschäft mit Spezialtransportzügen bleibt hier in Nordwestdeutschland beim Handel.

Es war eine Entscheidung von weitreichender Bedeutung für alle Kollegen im Norddeutschen Verbandsgebiet herbeigeführt.

Später sagte Herr Rehder oft zu mir: „Das war ein großes Geschenk an den Handel.“

Der Handel zog daraus die richtigen Konsequenzen und in kurzer Zeit drängte der Silozementbezug den Papiersackbezug auf ca. 25 Prozent des Gesamtbedarfs an Zement zurück.

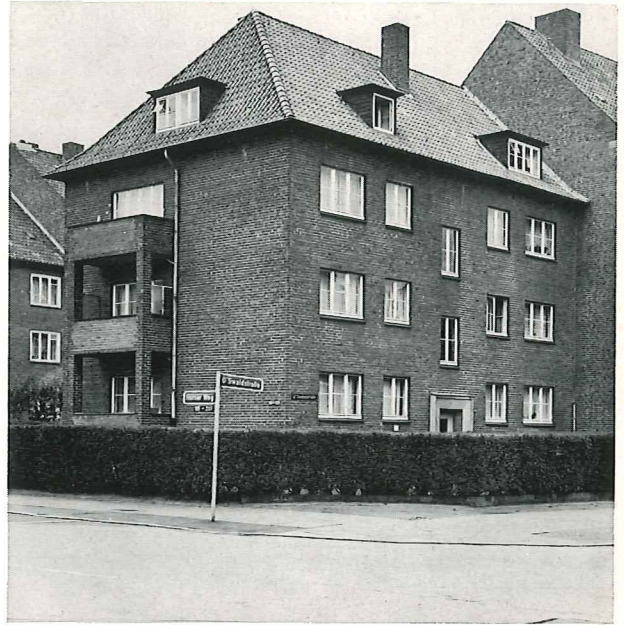
Zu meiner Bestellung eines ersten Silozementtransportzuges, die die für den Handel so günstige Entscheidung auf der erwähnten Sitzung herbeiführte, kam es folgendermaßen: Herr Dr. Lange von der Firma Dyckerhoff & Widmann forderte mich schon 1951 auf, die Belieferung seiner großen Baustellen, Philips und Lombardsbrücke, mit Silozement vorzunehmen. Ich entschied mich sofort, einen solchen Zug zu bestellen, so daß ich als erster Baustoffhändler in Hamburg und Nordwestdeutschland Silozement an Baustellen und Betonwarenwerke liefern konnte. Durch diesen schnellen und richtigen Entschluß hatte ich eine enorme Umsatzsteigerung auf dem Zementsektor zu verzeichnen.



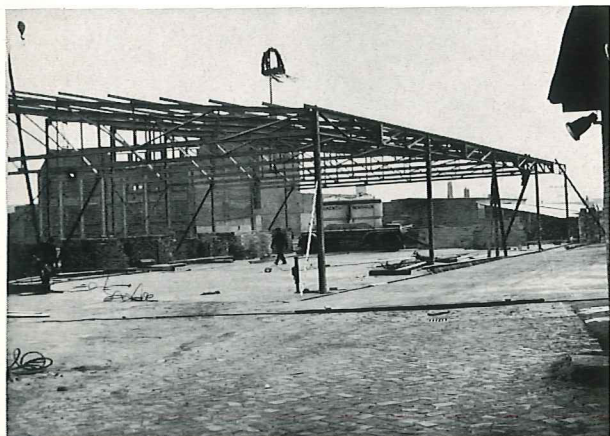
Inzwischen wurden weitere Grundstücke erworben. In der Eiffestraße 500/504, in Harburg die Blohmstraße 39 mit Wasser- und Gleisanschluß, in Altona die Fischersallee 37, sowie die O'Swaldstraße 29. 1958 konnte ich die



Grundstücke Lauenburgstraße 1 und Stapelholmerstraße 1 bis 3 erwerben und errichtete dort drei große Wohnhäuser.



Zum 25jährigen Bestehen der Firma wurden das Kontorgebäude und die Lagerhallen, sowie die Kaimauer mit Umschlagsanlage in der Eiffestraße neu gebaut bzw. fertiggestellt.



Das Vertrauen, das ich mir in der Bauwirtschaft im Laufe der Jahre errungen hatte, drückte sich in meiner Wahl in den Vorstand des Verbandes Norddeutscher Baustoffhändler, in den Zementausschuß und in der Wahl in den Vorstand des Vereins Hamburger Baustoffhändler aus.

In diesem stolzen Bewußtsein beging ich das 25jährige Geschäftsjubiläum am 15. Dezember 1955. Ein Weg war zurückgelegt, der durch Höhen und Tiefen führte und die ganze Kraft und Geschicklichkeit der Geschäftsleitung erforderte.

So war der Wiederaufbau der Firma praktisch abgeschlossen und der Weg frei für neue Planungen und Entwicklungen.

Um einen Eindruck von der heutigen Größe der Firma Henri Benthack, Baustoffgroßhandel, Hamburg, zu geben, sei erwähnt, daß sich der Gesamtumsatz in diesem Jahr auf ca. 30 Mill. DM beläuft. Für die Belieferung der Baustellen im Streckengeschäft und vom Lager stehen in Hamburg und der im letzten Jahr gegründeten Niederlassung Neumünster nachfolgend aufgeführte Silo-, Pritschen- und Kipperfahrzeuge zur Verfügung:

Silo-Fahrzeuge

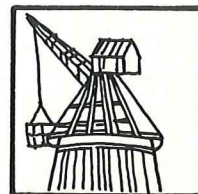
Lkw 7	Nutzlast 19,80 t	HH - NK 70 HH - LM 968
Lkw 11	Nutzlast 19,95 t	HH - PA 921 HH - LP 435
Lkw 12	Nutzlast 19,85 t	HH - RX 769 HH - LC 249
Lkw 14	Nutzlast 24,40 t	HH - WV 831 HH - LW 821
Lkw 18	Nutzlast 20,00 t	HH - RX 251 HH - LC 609
Lkw 19	Nutzlast 20,00 t	HH - RX 465 HH - LX 265
Lkw 21	Nutzlast 24,40 t	HH - XS 601 HH - LT 731
Lkw 22	Nutzlast 24,40 t	HH - EU 483 HH - LZ 987
Lkw 23	Nutzlast 24,40 t	NMS - M 254 NMS - M 230
Lkw 24	Nutzlast 24,40 t	NMS - N 321 NMS - N 328
Lkw 25	Nutzlast 24,00 t	HH - NZ 695 HH - LY 645
Lkw 26	Nutzlast 24,00 t	HH - KZ 343 HH - LM 583

Pritschen-Fahrzeuge

Lkw 8	Magirus 11/12,6 t	HH - VD 1422
	Hänger 8,5 t	HH - LS 497
Lkw 10	Magirus 4,80 t	HH - HX 236
Lkw 15	Magirus 13,75 t	HH - PL 1255
	Hänger 11,30 t	HH - LA 910
Lkw 16	MAN 8,50 t	HH - DV 290
	Hänger 9,00 t	HH - LC 512
Lkw 17	Magirus 13,76 t	HH - MV 422
	Hänger 11,35 t	HH - LE 153

Kipper-Fahrzeuge

Lkw 9	Magirus 8,50 t	HH - AK 1989
	Hänger 10,80 t	HH - LJ 711
Lkw 20	Magirus 7,00 t	NMS - S 877
	Hänger 8,50 t	NMS - S 878
Lkw 27	Henschel 11,50 t	NMS - AZ 85
	Hänger 11,45 t	NMS - AZ 84
Lkw 28	Henschel 11,50 t	NMS - AN 61
	Hänger 11,45 t	NMS - AN 62

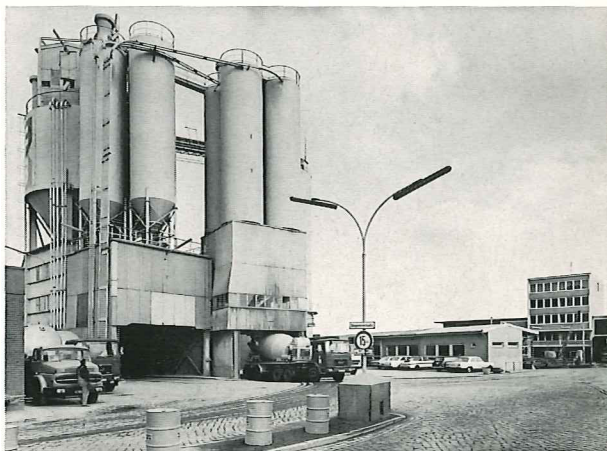




Die Firma bzw. Henri Benthack erwarb durch Prüfung vor der Handelskammer die Genehmigung zum amtlichen Güternahverkehr.

Im Laufe des Jahres 1956 erhielt ich vom früheren Gründer und Teilhaber der Transportbeton GmbH., Herrn Erckens, das Angebot, mich an der Gründung eines Transportbetonwerkes zu beteiligen. Nach Rücksprache mit einigen meiner langjährigen Kunden über eine solche Beteiligung lautete deren energische Antwort: „Den Beton machen wir selbst!“ Daraufhin nahm ich Abstand von diesem Projekt. Aber einige Zeit später, nachdem der Transportbeton sich blendend eingeführt hatte, versuchte ich, das Versäumte nachzuholen, und gemeinsam mit anderen Gesellschaftern ein modernes Werk zu gründen. Mein erster Versuch, 1958 mit ca. zehn Baustoffhändlern ein Werk aufzubauen und auch Verhandlungen mit Herrn Schumacher und Herrn von Bülow schlugen fehl.

Doch trotz dieser Startschwierigkeiten fand ich Partner, die mit mir die Frischbetonwerk GmbH. gründeten und damit begannen für mich und meine Firma die goldenen sechziger Jahre.



1959-1969

Herr Dr. Petersen war der einzige von den zehn Baustoffhändler-Firmen, der das Werk auch mit mir allein gegründet hätte. Ich schlug vor, einen weiteren Gesellschafter mit aufzunehmen, und so wurde Ende des Jahres 1958 die Frischbetonwerk GmbH & Co. gegründet. Diesen dritten Gesellschafter, Herrn Dr. Salb, vom Bankhaus Mertz & Co., hatte ich ein Jahr zuvor durch Vermittlung eines Kunden, des Herrn Nietzwecki, kennengelernt. Mit Herrn Dr. Salb und einem dritten Teilhaber errichtete ich schon 1957/58 gemeinsam in der v.-Sauer-



Straße mehrere Wohnblocks. Die 1958 neu gegründete Firma „Frischbeton“ erwarb das an der Norder-Elb-Seite gelegene Grundstück der ehemaligen Schiffswerft Kiehn. Im Verlauf des Aufbaus des Werkes trat als vierter Gesellschafter noch die Firma Dammann & Co. dem Frischbeton-Werk bei. Ich wurde als ehrenamtlicher Geschäftsführer für den Aufbau bestimmt, doch wurden die großen Aufträge gemeinsam vergeben. Es gelang in der sehr kurzen Zeit, vom Januar bis zum April 1959, das Werk soweit zu erstellen, daß am 22. April 1959 die ersten Frischbetonauslieferungen den Betrieb verlassen konnten.

Für die Gründung und den Aufbau des Frischbetonwerkes bewilligten die Gesellschafter für mich eine Studienreise in die USA. Mit 14 Baustoff-Kollegen aus der Bundesrepublik informierte ich mich über Fortschritte auf dem Frischbetonsektor. Der nachstehende Artikel einer Zeitschrift in Dallas/Texas sagt alles hierüber.



—Star-Telegram Photo.

GERMANS WELCOMED — Mayor Thomas A. McCann, center, helps Mr. and Mrs. Henri Benthack of Hamburg, Germany, get the proper tilt to the western hats they were presented here Monday.

German Visitor Says Homeland Will Be Rebuilt in Five Years

One of the leaders in West Germany's building industry estimated here Monday that in another four or five years the post-World War II rebuilding job in his nation will be completed.

"But when that job is done there will be plenty of other work awaiting the German building industry," said Henri Benthack, owner of a Hamburg building supply firm.

There are many old buildings that must be torn down and replaced with modern structures and there also is a pressing need

for a vast highway and bridge building program, Benthack said.

Benthack, accompanied by his wife, is one of a party of 11 German builders and concrete contractors touring the United States.

They stopped in Fort Worth Monday for a look at Fort Worth Sand & Gravel Company's ultra-modern Ridglea plant. At noon they were guests of company officials at a luncheon in Western Hills Hotel.

Hosts were Charles Marshall, executive vice president, and

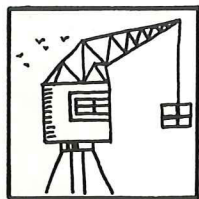
George Meihaus, vice president of Texas Industries, of which Fort Worth Sand & Gravel is a subsidiary.

Also present were Mayor Thomas A. McCann, who gave the Germans honorary citizenship cards and gold keys to the city, and Tom Peters, who presented each of the visitors a western hat.

Benthack, acting as spokesman for the group, said that without American help the Germans would never have been able to rebuild as quickly as they did after the war.

He expressed thanks for that and for the hospitality extended to his group since they began their U. S. tour.

The gravest national problem confronting his nation, said Benthack, is that of reunification of East and West Germany. He expressed doubt that the two nations will ever be one again.



Greetings

Be it hereby known that

HENRI BENTHACK

has, on this day, been made an

Honorary Citizen

of

Dallas, Texas

*and under this charter shall hold and enjoy
a place of high esteem in the minds and hearts
of the people of this City.*

February 21, 1960



W.D. Horton
Mayor

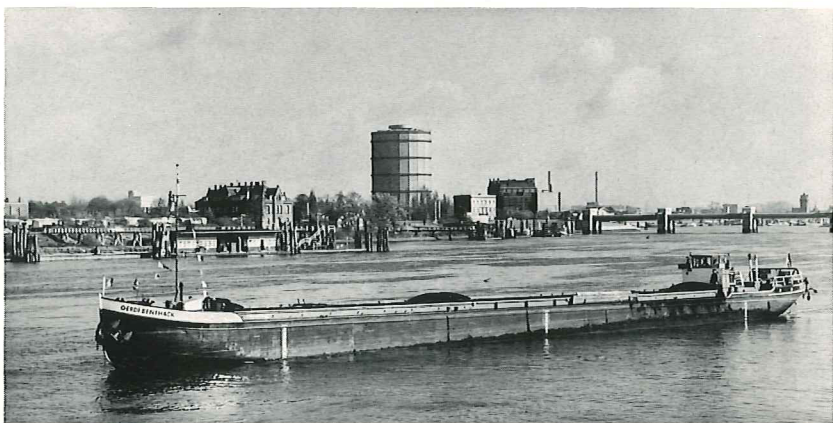
Harold E. Benthack
Secretary

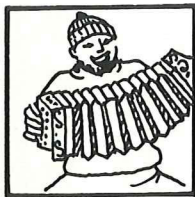
In den verfloßenen Jahren wurde das Werk weiter modernisiert, ein zweites Werk auf dem gleichen Platz errichtet und vor einigen Jahren das Frischbetonwerk Sophie Martens aufgekauft. Alle drei Werke zusammen haben heute eine Leistung von ca. 400 000 cbm Beton-Herstellung pro Jahr. Die Anlieferung erfolgt durch ca. 60 Mischerfahrzeuge mit zehn Betonpumpen.



Mit der Fertigstellung bzw. Inbetriebnahme des Frischbetonwerkes und später des Betonwerkes Sophie Martens ergab sich die günstige Gelegenheit für den Antransport der Kiesel- und Sandmengen per Schiff von den Kieswerken am Elbtravekanal. Demzufolge baute ich meine Schiffsabteilung wieder auf und befinden sich im ständigen Einsatz die Motorschiffe:

Henri Benthack	330 t
Gerdi Benthack	370 t
Sigrud Benthack	460 t
Chr. Aug. Benthack	480 t





Das Frischbetonwerk lief nun schon zehn Jahre zur vollsten Zufriedenheit. Ich hatte das Bedürfnis, wieder ein Projekt in Angriff zu nehmen, denn wie heißt es doch in dem Sprichwort: „Wer rastet, der rostet!“

So erwarb ich 1969 ein 5000 qm großes Grundstück von der Stadt Neumünster und gründete die selbständige Niederlassung Henri Benthack, Neumünster. Die Niederlassung wurde mit Silozementzügen, Kipperfahrzeugen und für den Lagerbetrieb mit Gabelstaplern ausgerüstet.

Mitarbeiter in Neumünster



Verleihungs-Urkunde



Der Güteschutz Kies und Sand Schleswig-Holstein e. V.

verleiht hiermit
auf Grund der Gütezeichen-Sagung, der „Grundsätze und Richtlinien für die Gütesicherung von Betonzuschlagstoffen“ und der „Besonderen Bedingungen für die Verleihung und Führung des Gütezeichens“ der Firma

Henri Benthack, 235 Neumünster, Friedr.-Wöhler-Str. 18
Kieswerk Großvollstedt
das vom RAL (Auschuß für Lieferbedingungen und Gütesicherung beim Deutschen Normenausschuß) anerkannte und unter der Nr. 822642 beim Deutschen Patentamt zum warenzeichenrechtlichen Schutz eingetragene

Gütezeichen „Güteschutz Kies und Sand“
für nachstehende Erzeugnisse

Einzelkörnungen 0/3, 3/7, 7/15 und 15/30 mm

Mit der Verleihung des Rechts zur Führung des Gütezeichens ist die
Verpflichtung verbunden, die
Innehaltung der vorgeschriebenen Gütebedingungen zu gewährleisten

Ort: Kiel Datum: 11. Nov. 1970

Güteschutz Kies und Sand Schleswig-Holstein e. V.

Vorsitzender

Geschäftsführer

Über die Niederlassung Neumünster erwarb ich 1969 von mehreren Landwirten in Groß-Vollstedt die Schürfrechte zur Ausbeutung für Kiesel und Sand auf einer Fläche von ca. 50 ha. In erprobter Partnerschaft gründeten Herr Dr. Salb und ich daraufhin im Dezember 1969 die Kieswerke Groß-Vollstedt GmbH. & Co. Schon am 26. Juni 1970 nahm das Werk seinen Betrieb auf. Es sei mir gestattet, hier eine Beurteilung des Werkes in der Zeitschrift „Die Bauwirtschaft“ vom 9. Juli 1970 anzufügen:

170 Tonnen Kies stündlich . . .

fördert das neue Kieswerk Groß Vollstedt in Schleswig-Holstein

Vor einigen Tagen hat das größte Kieswerk Schleswig-Holsteins, die „Kieswerk Groß Vollstedt GmbH & Co.“, seine Produktion – 170 Tonnen Material stündlich – aufgenommen. Diese von Kaufmann Henri Benthaek und Bankier Dr. Hans Salb, beide Hamburg (die bereits Firmengründungen auf dem Wohnungs- und Transportsektor vorgenommen haben) geplante und in Betrieb genommene Kies-Wasch- und Klassieranlage ist die größte Kompletanlage in der Bundesrepublik, die nach dem Baukastensystem innerhalb von nur einer Woche montiert wurde (Hersteller: Maschinenfabrik Bavaria, Neu-Ulm). Das von den Firmengründern unter Pacht genommene Gelände hat eine Größe von 60 ha; ca. 15 Mill. t Rohmaterial können ausgebaut werden, das ergibt einen Ausbaueiszeitraum von rd. 40 Jahren. Da der Bedarf an Betonzuschlagstoffen in der letzten Zeit immer größer wird, die bekanntesten Vorkommen in Schleswig-Holstein in etwa 20 bis 25 Jahren ausgebaut sind und bereits heute große Mengen Kiesel aus Dänemark eingeführt bzw. mit Saugbaggerschiffen aus der Ost- und Nordsee gefördert werden, kommt dieser Anlage eine besondere Bedeutung zu. Der Verkauf des Materials wird über die Baustoffbehandling Henri Benthaek in Neumünster erfolgen.

Arbeitsweise der Anlage

Die Gewinnung und Förderung des Rohkesses erfolgt mit Frontladern. Über einen Vorkunker, welcher mit zwei Vibrationsaufgebern ausgerüstet ist, wird das Aufgabeförderband kontinuierlich beschickt. Der Rohkiesstrom wird dann unter Beibringung mit Flächstrahlröhren bei 60 mm und 30 mm klassiert.

Die aus diesem Sieb anfallenden drei Fraktionen werden wie folgt abgezogen: 60 mm bis 150 mm in der Korngröße bedingt durch einen 150-mm-Rost über dem Vorkunker; die Fraktion 30 mm bis 60 mm wird über Gutförderer getrennt aufgehäuft.

Der Kornbereich 0 mm bis 30 mm geht zusammen mit dem Brausewasser auf ein nachgeschaltetes Doppelschwinggrob- sieb. Hier wird unter relativ hohem Wasserzusatz und Wasserdruck bei 3 mm und 1 mm getrennt. Dieses Sieb ist konstruktiv so

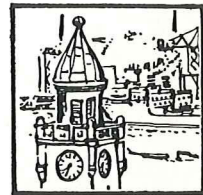
ausgelegt, daß je nach Bedarf 0-mm- bis 1-mm- und 1-mm- bis 3-mm-Produkte als auch 0 mm bis 3 mm erzeugt werden können. Eine Umstellung auf die neue DIN für Zuschlagstoffe ist durch Umspannung auf 4 mm bzw. 2 mm jederzeit auf einfache Weise möglich.

Unter dem letztgenannten Schwinggrob- sieb das Kernstück der Aufbereitung, eine kombinierte Sand-Schwertwascheinrichtung angeordnet. Das diesem Maschinenzugrunde liegende Konstruktionsprinzip ist das, zwei Maschinen verschiedener Funktionen auf einer Welle, einem Antrieb und in einem gemeinsamen Tragg zu bauen. Aus der Sandabfuhr dieses Trages wird die Feinfraktion, also entweder 0 mm bis 1 mm oder 0 mm bis 3 mm aus dem Wasch- und Klassierwasser abgetrennt. Über Becherkranz auf ein Förderband abgekörtelt und ebenfalls auf Halde gefahren. In diesem Maschinenteil kann durch Veränderung des Wasserstromes und der Wasserhöhe durch Abschäumen noch ein weitgehender Feinklassierereffekt im Sinne einer Produktverbesserung erreicht werden. Die Fraktion 1 mm bis 3 mm wird, sofern sie hergestellt wird, aus dem Zwischenstück des Vibrationssiebes über Rutsche auf das zugehörige Haldeband abgezogen.

Der Siebrückstand aus dem Oberdeck, also die Fraktion 3 mm bis 30 mm, wird der Schwertwäsche aufgegeben, über einen Becher und einem Schöpfkranz aus dem Tragg gefördert und auf ein senkrecht abgeordnetes Steillörderband abgezogen. Dieses außerordentlich intensiv gewaschene und aufgeschlossenen Kieselgut wird auf einem dritten Schwinggrob- sieb bei 7 mm bis 15 mm getrennt. Auch hier erfolgt die Klärtung unter Wasserzusatz. Um die im Läuterprozeß in der Schwertwäsche noch freiwandernden Anteile kleiner als 3 mm aus dem Produkt 3 mm bis 7 mm herauszuheben zu können, ist unter dem 7-mm-Deck nochmals eine 3-mm-Bespannung mit Beibringung angeordnet; dadurch ist es möglich, ein praktisch unterkornfreies Produkt 3 mm bis 7 mm zu erzielen. Das unter dem 3-mm-Deck anfallende Klassierwasser mit restlichen Kornanteilen unter 3 mm wird im geschlossenen Kreislauf auf die Sandfangabteilung zurückgeführt.

Die aus diesem Siebprozeß anfallenden Produkte 3 mm bis 7 mm, 7 mm bis 15 mm, 15 mm bis 30 mm werden ebenfalls über Gutförderer auf Halde gefahren. (Die Anlage ist für eine Kapazität von 100 cbm/h ausgelegt)

In Ergänzung des obigen Berichtes sind für die technische Vervollständigung des Werkes noch folgende Anlagen erstellt worden: Ein Babbittless-Brecher mit einer Leistung von 45 t/h wurde dem Werk wegen des hohen Anteils an Kiesel, größer als 60 mm, angeschlossen. Der hohe Sandanteil machte die Vorschaltung einer Trockenkiesaufbereitungsanlage mit einer reinen Kiesel-Korn-Leistung von 60 cbm/h erforderlich. Für die Herstellung eines normengerechten Sandes (0—3 mm Korngröße) mußte außerdem noch eine Feinstsandabschlammung vorgenommen werden. Dadurch erhielten wir den Güteschutz für alle Auslieferungen an Kies und Sand. Ein zufriedenstellender Erfolg, wenn man bedenkt, in welcher kurzer Zeit das Werk zu der heutigen Leistung gebracht wurde. Der Aufbau eines ähnlichen Werkes mit gleicher Leistung ist für das Frühjahr 1971 vorgesehen.



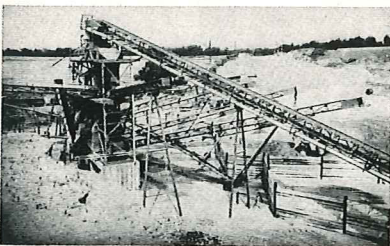
So war denn das Jahr 1970 herangekommen. Ein sehr gewichtiger Anlaß zu einer Bilanz. Erlebtes und Errungenes zog an meinem Auge vorüber. Wenn auch nicht alle Blütenräume gereift waren, und ich nie zu den Leichtzufriedenen zählte, so durfte ich mir doch bescheidenweise zugestehen, daß ich vorwärtsgekommen war. Glück riefen sich die Menschen in der Scheidestunde des Jahres zu.

Arbeit und glückliches Vollbringen des weiteren Werkes, Ausbau und Festigung des Erreichten, das war mein Anliegen, meine Bitte an das Jahr 1970, an die kommenden 70er Jahre der Bewährung der Firma.

Die Feder möchte ich nicht aus der Hand legen, ohne auch der Toten zu gedenken, mit denen ich jahrzehntelang beruflich eng zusammenarbeitete und die mir stets freundschaftlich verbunden waren. Ganz besonders möchte ich nennen:

Herrn Direktor Dr. Lange
Herrn Direktor Blunk
Herrn Carl Seibel
Herrn Franz Seibel
Herrn Obering. Hansmeier
Herrn Dipl.-Ing. Wilcke
Herrn Max Bruns
Herrn Ernst Bode

Von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die heute in meinen Firmen tätig sind, halten einige schon seit vielen Jahren treu zu mir. Hervorheben möchte ich Herrn Menzel, der nunmehr 32 Jahre bei mir in der Eiffestraße





unermüdllich tätig ist, Fräulein Witt, die über 25 Jahre eng mit meiner Familie und der Firma verbunden ist, sowie Herrn Hoffmann, der seit 23 Jahren unerschütterlich im Baustofflager der Firma seinen Mann steht. Ihnen und allen anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die seit Jahren treu und gewissenhaft und mit Freude ihrer Arbeit nachgehen, ob im Kontor, im Lager oder im Fuhrbetrieb, möchte ich an dieser Stelle meinen herzlichsten Dank aussprechen. Ich glaube, daß immer ein guter Kontakt zwischen ihnen und mir bestand. Da ich selbst mich aus kleinsten Anfängen emporgearbeitet habe, kann ich mich auch heute noch gut in die Lage eines jeden meiner Mitarbeiter einfühlen.

Mitarbeiter der kaufmännischen Abteilungen

mit einer Firmenzugehörigkeit von

über 25 Jahren	geb.	Eintritt
Hildegard Witt	14. 10. 19	7. 11. 45
<hr/>		
über 15 Jahren		
Alwin Hoffmann	31. 1. 12	1. 12. 47
Erwin Wuttke	20. 2. 32	1. 1. 55
<hr/>		
über 10 Jahren		
Ingrid Rughase	6. 12. 36	21. 3. 56
Karla Grimm	6. 12. 15	1. 7. 56
Klaus Lühmann	28. 8. 35	1. 8. 56

Hans-Joachim Steffen	14. 11. 27	1. 4. 57
Karl Grimberg	25. 7. 25	14. 12. 60
Ursula Peters	9. 3. 40	1. 4. 60

über 5 Jahren

Heino Benecke	25. 11. 37	1. 7. 63
Herbert Balz	11. 6. 41	1. 4. 64
Dieter Dreyer	16. 1. 41	15. 7. 65
Rudolf Winkler	29. 3. 13	1. 10. 65

unter 5 Jahren

Herta Hopp	29. 3. 23	2. 1. 66
Marianne Engelbrecht	12. 10. 28	24. 6. 66
Gisela Blümel	28. 1. 29	18. 10. 66
Jörg Northe	18. 4. 38	1. 1. 67
Manfred Ludwig	7. 8. 46	21. 9. 67
Brigitte Thun	28. 5. 46	1. 7. 68
Hannelore Barten	27. 10. 37	8. 1. 68
Edith Hoffmann	7. 3. 19	1. 2. 69
Gerhard Petersen	5. 7. 33	4. 3. 69
Brigitte Helmich	31. 3. 41	5. 3. 69
Uwe Petersen	21. 11. 41	1. 4. 69
Erich Raube	13. 2. 08	16. 7. 69
Helga Moss	9. 11. 47	1. 10. 69
Rolf-Dieter Schulz	10. 2. 52	15. 10. 69
Walter Mayer	15. 2. 35	1. 4. 70
Erika Utesch	10. 3. 26	1. 6. 70
Hildegard Rogatzki	17. 2. 12	1. 7. 70
Heidi Ehrhardt	6. 2. 52	17. 8. 70
Ingrid Fischbuch	19. 7. 44	8. 10. 70



Mitarbeiter des gewerblichen Betriebes

mit einer Firmenzugehörigkeit von

über 25 Jahren	geb.	Eintritt
Martin Menzel	31. 10. 07	25. 7. 38

über 15 Jahren	geb.	Eintritt
Johann Witt	27. 12. 11	25. 5. 54

über 10 Jahren	geb.	Eintritt
Wolfgang Del Monego	7. 11. 26	3. 3. 55
Karl-Heinz de Boer	28. 6. 22	22. 5. 58
Herbert Lippach	25. 5. 16	7. 4. 59
Hans Treubmann	29. 1. 20	11. 8. 60

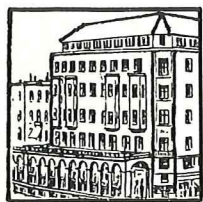
über 5 Jahren	geb.	Eintritt
Gerhard Meissner	1. 8. 23	24. 10. 62
Günther Lipkow	26. 7. 36	29. 11. 63
Helmut Ludwig	16. 3. 39	17. 3. 64
Josef Rother	1. 11. 26	6. 5. 64

Henry Heidorn	28. 12. 14	1. 10. 64
Lotte Kruse	8. 2. 30	2. 8. 65

unter 5 Jahren

Gerd Pape	10. 3. 41	11. 7. 66
Reinhard Küchhold	11. 9. 43	2. 5. 67
Walter Brückler	2. 7. 31	15. 8. 67
Manfred Thiel	27. 6. 48	1. 8. 68
Severino Prado	27. 7. 33	3. 2. 69
Fernando Rodriguez	12. 9. 43	2. 8. 69
Hans Jörg Gäde	4. 4. 39	15. 8. 69
Heinz Becker	4. 7. 30	22. 10. 69
Heinz Meyer	3. 3. 22	6. 2. 70
Heinz Warnick	28. 10. 41	18. 2. 70
Gerhard Prühs	30. 4. 41	18. 4. 70
Horst-Günther Eick	11. 4. 40	24. 4. 70
Ovidio Ganete Blanco	25. 11. 36	8. 5. 70
Gerhard Schuldt	14. 2. 37	23. 7. 70
Günter Koopmann	5. 11. 31	21. 8. 70
Günter Weinert	24. 8. 43	21. 9. 70
Friedrich Konopka	7. 1. 49	30. 9. 70
Bruno Huttenburg	25. 4. 15	29. 10. 70
Gerhard Diemann	17. 1. 40	2. 11. 70





Mitarbeiter in Neumünster

Foto siehe Seite 23

	geb.	Eintritt		
Benno Petersen	6. 2. 25	15. 8. 69	Burghard Sigmund	15. 12. 37 20. 5. 70
Kurt Teipelke	17. 10. 33	2. 10. 69	Bernd Rüdiger Koch	14. 7. 41 15. 6. 70
Alfred Hartwich	26. 11. 28	11. 11. 69	Jörg Wriedt	9. 6. 41 24. 6. 70
Wilhelm Rosenfeldt	14. 9. 36	1. 4. 70	Walter Scheunemann	20. 2. 47 14. 8. 70

Mitarbeiter im Kieswerk Groß-Vollstedt

Helmut Qualmann	18. 7. 13	1. 3. 70	Helmut Rudolf	20. 7. 26	8. 5. 70
Wilhelm Gnewuch	7. 3. 22	12. 3. 70	Lothar Ohlendorf	19. 6. 36	27. 7. 70
Friedrich Reimers	13. 12. 36	1. 4. 70	Günter Röhr	26. 3. 53	15. 10. 70
Rudolf von Alwörn	27. 10. 35	5. 5. 70	Peter Ketelsen	25. 12. 48	19. 11. 70



Schlußwort

Meine Hoffnung, für die kommende Generation einen Nachfolger zu bekommen, bleibt offen. —

Vorläufig stehen meine Frau und ich allein verantwortlich noch auf der Kommandobrücke und halten das Firmenschiff weiter auf festen und sicheren Kurs, hervorragend assistiert von meinen langjährigen Prokuristen, Handelsbevollmächtigten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und unterstützt mit Rat und Tat von guten Geschäftsfreunden, wofür ich allen meinen aufrichtigen, ja herzlichen Dank sage!

Soll ich heute, nach allem, was die Firma und ihre Beteiligungen erreicht haben, Abschied nehmen von verantwortlicher Tätigkeit? Nein, vielleicht in drei bis fünf Jahren. —

Ich stehe am Gartenzaun meines Heidehauses in Ramelsloh; es ist Spätherbst, rotglühend geht die Abendsonne im Westen unter, die letzten Strahlen erleuchten noch die Gipfel der mächtigen Kiefern. Während mein Blick hinweggeht über die Wälder, über die Felder, über meine geliebte Heide, empfinde ich so recht die Wahrheit des Liedes:

„Was vergangen, kehrt niemals wieder —,
aber ging es leuchtend nieder,
leuchtet's lange noch zurück!“

