

Geschichte eines Weltmarktführers

Alles begann mit einer typischen Ingenieur-Leistung. Ein technisches Problem wurde durch eine Innovation gelöst, und die Lösung erwies sich als so gut, dass daraus ein erfolgreiches Unternehmen entstand. Mit einer Absaugvorrichtung für Späne und Sägemehl legte der Schreiner Karl Meissner zusammen mit dem Kaufmann Paul Wurst im Jahr 1912 den Grundstein für die heutige M+W Group.

Karl Meissner besitzt eine kleine Schreinerei im damaligen Stuttgarter Vorort Weilimdorf. Paul Wurst vertreibt elektrische Motoren, von denen er einen in Meissners Betrieb liefert. Dieser ist jedoch nicht zufrieden, weil herumirrende Holzspäne immer wieder den Motor blockieren. Die Reinigung erfordert viel Zeit, in der die Produktion still steht. Statt zu resignieren, überlegt sich Meissner, wie er die Holzpartikel daran hindern kann, durch die Werkstatt zu fliegen. Mit Wursts Hilfe konstruiert er eine Vorrichtung über der Hobelmaschine, welche die Späne sofort in einen Behälter absaugt. Diese Maschine funktioniert so gut, dass nicht nur Meissners Hobel nun effizienter läuft, sondern auch mehrere seiner Schreinerkollegen einen solchen Apparat haben wollen. Karl Meissner und Paul Wurst sind zu ihrem Glück so umsichtig gewesen, das Patent für die Vorrichtung sofort anzumelden: Der „Spänefänger Ideal“ geht in Produktion. Nur wenige Monate später haben sie bereits ein gutes Dutzend der Maschinen an andere Schreinereien geliefert und stellen drei Mitarbeiter ein, die sich nur noch mit dem Spänefänger Ideal befassen.

Zwei Jahre nach der Erfindung des Spänefängers Ideal bricht der Erste Weltkrieg aus. Die beiden Firmengründer werden zum Militär eingezogen, ihr Geschäft steht vier Jahre lang still. Glücklicherweise kommen beide wohlbehalten nach Hause zurück und nehmen nach Kriegsende sofort die Geschäfte wieder auf. Der ursprüngliche Firmensitz lag nicht weit entfernt von der heutigen Zentrale der M+W Group in Stuttgart-Weilimdorf. Meissner und Wurst beginnen schon bald, ihre Produktpalette auszubauen. Neben dem Spänefänger Ideal stellen sie nun auch Staubabsauger und Ventilatoren her. Eines haben alle ihre Apparaturen gemeinsam: Sie arbeiten mit Luft. Das Unternehmen entwickelt sich so mehr und mehr zu einem Lüftungsspezialisten, da das Absaugen von Luft aus Gebäuden auch die Zulieferung frischer Luft von außerhalb notwendig macht. Unter anderem stellt Meissner + Wurst die Trocknungsanlagen für Brauereien her, welche die notwendigen großen Mengen an Heißluft in die Mälzereien blasen können.

Advertisement Poster
"Spänefänger Ideal"
Werbeplakat
„Spänefänger Ideal“

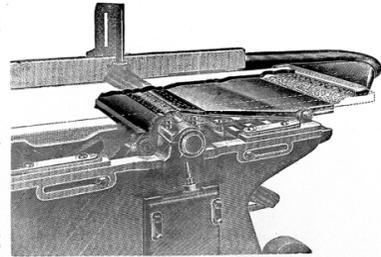
History of a Global Market Leader

It all started with a typical engineering achievement. The solution to a problem, developed by a pair of tinkerers, was so good it became the foundation for a business. With an extraction system for wood chips and sawdust, the carpenter Karl Meissner and the businessman Paul Wurst laid the cornerstone for the M+W Group.

Spänefänger „Ideal“
D. R. P. a.

für kombinierte Abricht- und Dicktebelmaschinen.

*Unbedingtes
Freihalten aller
rotierender Teile
von Staub, Spänen
und dergl. und da-
her lange Lebens-
dauer der Lager-
stellen.*



*Absolute Garantie
für Reinhaltung,
hauptsächlich der
Arbeitstische,
sowie der ganzen
Maschine.*

Ist an jeder kombinierten Abricht- und Dicktebelmaschine in kürzester Zeit anzubringen.

Keine beweglichen Teile, daher kein Kraftverbrauch.

Die Anordnung vorstehenden Spänefängers darf an keiner kombinierten Abricht- und Dicktebelmaschine fehlen, da die Späne nicht mehr auf die Arbeitstische fallen und das zeitraubende Fortschaffen derselben daher in Wegfall kommt. Ein weiterer Vorteil dieser Vorrichtung besteht noch darin, dass die pneumatische Absaugung ohne irgend welche Abänderung angebracht werden kann, wie aus obiger Abbildung ersichtlich ist.

Darf in keiner Weise mit schon bestehenden und angepriesenen Vorrichtungen verglichen werden.

— In ganz kurzer Zeit viele Anlagen geliefert. —

KOSTENANSCHLÄGE UND REFERENZEN STEHEN GERNE ZU DIENSTEN.

Meissner & Wurst □ **Feuerbach-Stuttgart**

Telephon 197. Bismarckstrasse 20.

— Umseitig einige Zeugnisse. —



Left:
Karl Meissner
Right:
Paul Wurst

Die dazugehörigen Ventilatoren haben einen Durchmesser von bis zu sieben Metern. Dementsprechend hoch sind die Produktionshallen der Firma, die zum Teil erhalten sind. Der Fertigungsbereich von M+W Products zeugt bis heute davon. Die Deckenhöhe stammt aus Zeiten, als hier noch Riesenventilatoren gebaut wurden.

Spezialist für Lüftungs- und Klimaanlage.

Der Zweite Weltkrieg stellt erneut einen Einschnitt in der Firmengeschichte dar. Der blechverarbeitende Betrieb produziert in diesen Jahren alles mögliche, von Bunkerbelüftungen über Blechkoffer für das Militär bis hin zu Küchengeräten wie Töpfe und Kasserollen. Nach Kriegsende widmet sich Meissner + Wurst bald wieder seinen damaligen Kernkompetenzen. In Zeiten des Wiederaufbaus und Wirtschaftswunders werden Lüftungsanlagen nötiger gebraucht als je zuvor. Im 50. Jubiläumjahr, 1962, zählt das Unternehmen bereits zu den größten Anbietern von Lüftungs- und Klimaanlage in Deutschland. Es hat 500 Mitarbeiter, der Jahresumsatz liegt bei 20 Millionen DM. Außerdem stellt Meissner + Wurst für Volkswagen Lackieranlagen her. Der Autokonzern ist jahrzehntelang einer der wichtigsten Kunden.

In jenem Jubiläumjahr wird in den USA eine Erfindung zum Patent angemeldet, die zu einem entscheidenden Wendepunkt in der Firmengeschichte der Stuttgarter werden soll. Der erste Reinraum mit geregelttem Luftstrom war in den Sandia National Laboratories in New Mexico entwickelt worden. In der Zeit des Kalten Krieges – im Oktober 1962 steht die Menschheit während der Kubakrise am Rande eines nuklearen Weltkrieges – wird dieser vom US-Militär zur Entwicklung und Produktion von Zündern für Atomsprenkköpfe benötigt. Wenig später werden sie im Weltraumprogramm der NASA eingesetzt, als der Wettlauf zum Mond beginnt. Zu dieser Zeit, Mitte der 60er-Jahre, werden die Stuttgarter auf die Reinen Räume aufmerksam.

Karl Meissner had a little cabinetmaker's shop in Weilimdorf, which was then still an independent town near Stuttgart, Germany. Paul Wurst sold electric motors, one of which he delivered to Meissner's shop. However, Meissner was not satisfied because the flying wood chips kept blocking the motor; and cleaning it took a long time during which production stood still. Meissner did not give in and thought about how to prevent the wood particles from flying around the workshop. With the help of Wurst, he designed a device located above the lathe, which would immediately suck the wood chips into a container. The machine worked very well: not only did Meissner's lathe now run with high efficiency, but several of his cabinetmaker colleagues also wanted to have such a device. Luckily, Karl Meissner and Paul Wurst had the foresight to patent the device immediately and the production began. Just a few months later, they had already delivered a good dozen of the machines to other cabinetmakers and hired three employees who were put solely in charge of the "Ideal wood-chip catcher."

Experts for air conditioning and climate control.

Two years following this invention, World War I broke out. The two company founders were drafted into the military; their business stood idle for four years. Luckily, both made it back home safe and sound and started the business up again right after the end of the war. Meissner + Wurst soon began to expand its product range. In addition to the "Ideal wood-chip catcher," it now built vacuum cleaners and fans, too. All devices had one thing in common: they worked with air. The company thus increasingly developed into a ventilation specialist, because sucking the air out of buildings also makes it necessary to provide fresh air from outside. Among other things, Meissner + Wurst produced drying systems for breweries that could blow adequately large volumes of hot air into the malt works. The fans needed for that had diameters of up to seven meters.

Geschichte eines Weltmarktführers

Der Vertriebsleiter Joseph Westermayr erkennt sofort das geschäftliche Potenzial, das darin liegt und überzeugt die Geschäftsleitung, die immer noch in Händen der Gründerfamilien liegt, sich intensiv mit Reinräumen zu beschäftigen. Wieder ist es eine Kombination aus Weitblick und Bereitschaft, sich als erster auf etwas Neues einzulassen, was dem Unternehmen neue Erfolge bringen wird.

Einstieg in die Reinraumtechnik.

Durch die Kombination der neuen Reinraumtechnik mit der vertrauten Lüftungs- und Klimatechnik entwickelt sich M+W auf dem Sektor zum Branchenführer in Deutschland. Dabei legt sich das Unternehmen nicht auf einige wenige Märkte fest, die es beliefert. Offen für alle möglichen technischen Probleme beim Bau von komplexen Gebäuden, engagiert sich M+W auch im Kraftwerksbau. Als in den 60er- und 70er-Jahren in Deutschland die ersten Kernkraftwerke gebaut werden, liefert das Unternehmen für die AKWs Biblis, Gundremmingen und Neckarwestheim die nötigen Kühl- und Klimaanlageanlagen.

Und noch eine weitere Erfindung aus den USA wird die Geschichte von M+W maßgeblich beeinflussen: 1959 wird der erste funktionierende integrierte Schaltkreis (Mikrochip) von Texas Instruments für das US-Militär gebaut. Als Mitte der 70er-Jahre elektronische Schaltkreise zusehends auch industriell eingesetzt werden, beginnt der Aufstieg der Halbleiterindustrie. Diese benötigt zur Herstellung der Mikrochips Reinräume, und da die Produktion mit dem einsetzenden Siegeszug des Personal Computers immer umfangreicher wird, werden weltweit mehr und mehr Reinräume benötigt. Ausgestattet mit dem notwendigen technischen Know-how, das von Auftrag zu Auftrag immer größer und vielfältiger wird, errichten die Ingenieure und Techniker von M+W mit der Zeit nicht nur die Reinräume in den Produktionsanlagen, sondern bauen den Halbleiterproduzenten die kompletten Fabs (Fabriken) in Europa und in Übersee. Das Stuttgarter Familienunternehmen hat sich bereits zu Beginn der 90er-Jahre zu einem Global Player gewandelt – lange bevor dieser Begriff gebräuchlich wird. 1987, zum 75-jährigen Bestehen, kann M+W bereits stolz auf 700 Mitarbeiter und einen Umsatz von 150 Millionen Mark verweisen.

History of a Global Market Leader

World War II was another break point in the history of the company. In those years, the sheet metal operation produced all kinds of things – from bunker ventilation systems and metal cases for the military to kitchen utensils such as pots and casseroles. After the end of the war, however, Meissner + Wurst soon returned to their core expertise. In the time of reconstruction and the economic miracle in Germany, ventilation systems were needed more than ever. During the 50th anniversary year, 1962, the company was already one of the largest providers of ventilation and air-conditioning systems in Germany. It had 500 employees and annual sales of 20 million deutschmarks (about 10 million euros). In addition, Meissner + Wurst also produced painting systems for Volkswagen. For decades, the automobile manufacturer was one of Meissner + Wurst's most important customers.

In the company's anniversary year, a patent was registered in the USA for an invention that would mark a decisive turning point in the history of M+W. The first cleanroom with a regulated airflow had been developed at Sandia National Laboratories in New Mexico. At the time of the Cold War – in October 1962, the human race stood on the brink of a nuclear world war during the Cuban missile crisis – the US military needed cleanrooms for the development and production of detonators for atomic warheads. Not much later, cleanrooms were used for the space program at NASA, as the race to the moon began. It was at that time, in the mid-1960s, that the Stuttgarters became aware of cleanrooms. The sales manager, Joseph Westermayr, immediately recognized the business potential they represented and convinced the management to tackle cleanrooms intensively.

Entering into cleanroom technology.

By combining the new cleanroom technology with the familiar ventilation and air-conditioning technology, M+W developed into the leader in this sector in Germany. And the company did not restrict itself to the few sectors it was supplying. Open to all kinds of technical problems in the construction of complex buildings, M+W even got into nuclear power plant construction. When the first nuclear power plants were being built in Germany in the 1960s and 1970s, M+W provided the necessary

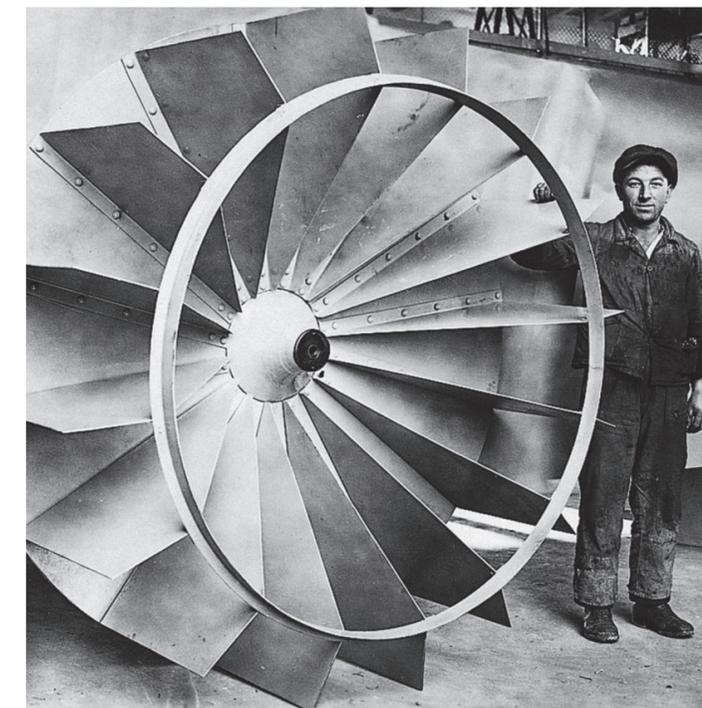
1989 beginnt mit einem Großauftrag des Chip-Herstellers TSMC in Taiwan das Geschäft in Asien. Wieder wagt das Unternehmen einen Schritt auf unbekanntes Terrain in einen noch größeren Markt. Wieder wird dieser Pioniergeist mit Erfolg gekrönt. Es folgen Aufträge in Singapur, Malaysia, China, Thailand, auf den Philippinen und Australien. Bald beschränken sich die Anlagen, die von M+W errichtet werden, nicht mehr auf die Halbleitertechnik. Komplexe Fabriken und Forschungseinrichtungen aller möglichen Richtungen werden von den Anlagenbauern geplant, errichtet und zum Teil auch während des Betriebs gewartet und das Personal geschult. Innerhalb von weniger als 20 Jahren hat sich das Unternehmen von einem Zulieferer technischer Komponenten zum Anlagenbauer und Generalunternehmer entwickelt. Heute gilt M+W Group auch in Asien als führende Hightech Engineering and Consulting Company. Das Unternehmen ist in zehn Ländern Asiens präsent, die 3.100 Mitarbeiter erwirtschafteten 2011 einen Umsatz von 1,1 Milliarden Euro.

Der Anfang in den USA während der 90er-Jahre erweist sich als schwer, da die Produzenten zunächst auf einheimische Geschäftspartner bauen. Das Know-how und die Zuverlässigkeit von M+W, kombiniert mit einem unerschrockenen Optimismus, erweist sich aber einmal mehr als Erfolgsgarant. Was mit einem Team von wenigen Mitarbeitern begann,

cooling and air conditioning systems for the Biblis, Gundremmingen, and Neckarwestheim power plants.

Yet another invention from the USA was to have a decisive influence on the history of M+W: in 1959, the first functioning integrated circuit (microchip) was built by Texas Instruments for the US military. As electronic chips began to be increasingly used in industrial applications in the mid-1970s, there was a boom in the semiconductor industry. Cleanrooms were needed for production of the microchips, and, because production increasingly expanded with the victorious march of the personal computer, more and more cleanrooms were needed – worldwide. Equipped with the necessary technical know-how, which grew and expanded with each new contract, the engineers at M+W gradually not only began to produce the cleanrooms in the production systems but even to build complete factories for the semiconductor producers in Europe and abroad. At the start of the 1990s, the Weilimdorfer “family company” had transformed into a global player – long before the term became popular. In 1987, for the 75th anniversary, M+W could already proudly claim 700 employees and sales of 150 million marks (75 million euros).

With a big order from the chip manufacturer TSMC in Taiwan, business



Left: Air extraction equipment in a carpentry.
Right: Employee shows the scale of a big fan.
Links: Luftabsaugungsanlage in einer Schreinerei.
Rechts: Arbeiter neben einem großen Ventilator.

Geschichte eines Weltmarktführers

wird zu einer Erfolgsgeschichte, an deren Ende heute M+W U.S., Inc. steht. Im Jahr 2011 zählt das Unternehmen als Hightech-Anlagenbauer in den USA zu den Marktführern mit fast 620 Millionen Euro Umsatz und rund 1.800 Mitarbeitern, die an 13 Standorten in ganz Nordamerika tätig sind. Die Geschäfte, die M+W heute weltweit betreibt, kann man nahezu in gleichen Teilen auf die Triade aus Europa, Asien und Amerika aufteilen.

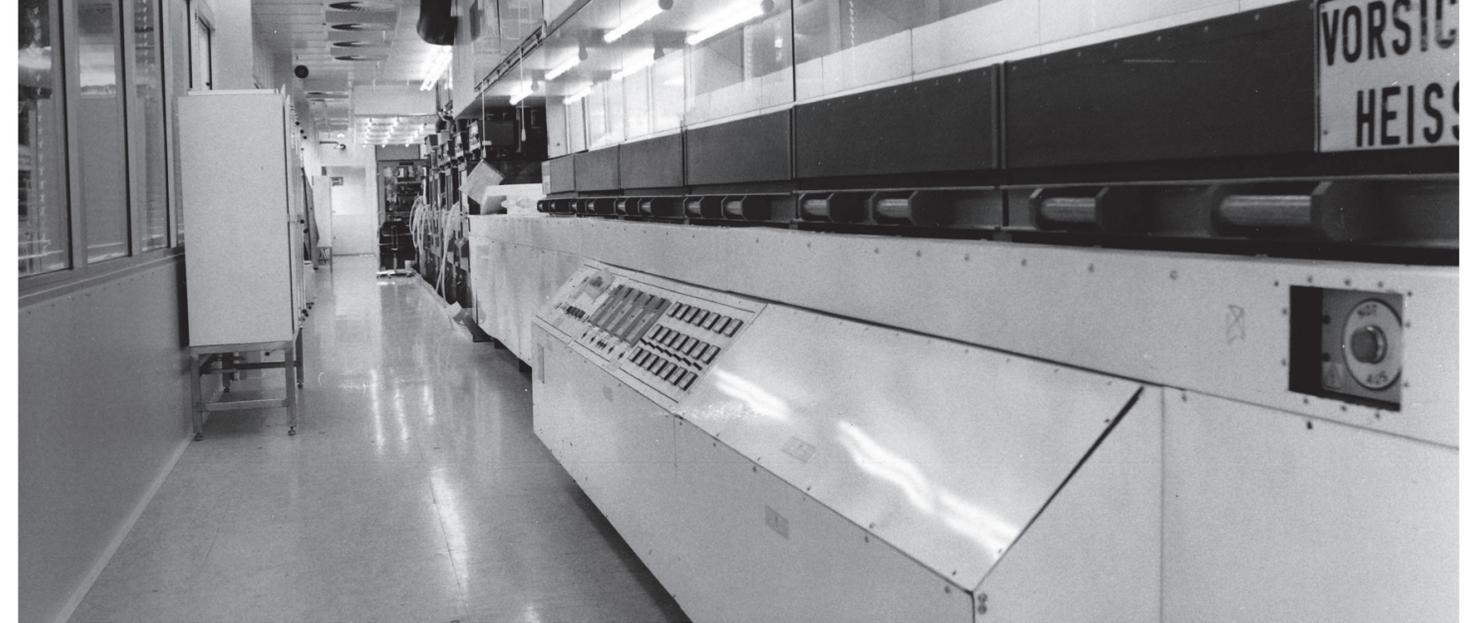
Heute arbeiten bei M+W Group Ingenieure, Techniker und Wissenschaftler unterschiedlichster Disziplinen, die ihr Wissen in die Planung, die

History of a Global Market Leader

with Asia began in 1989. Once again, the company dared to enter unknown territory and an even larger business area. And once again, this pioneering spirit was crowned with success. Contracts followed in Singapore, Malaysia, China, Thailand, and the Philippines, as well as Australia. Soon the systems built by M+W were no longer restricted to semiconductor technology. The systems engineers handled complex factories and research facilities of all kinds: providing the planning, construction, and, to a great extent, service during operation, as well as training the personnel. Today, M+W is viewed as the leading high-tech engineering and consulting com-



Clean Work Benches,
late 1960s.
Reine Werkbänke, späte
1960er Jahre.



M+W cleanroom
equipment at Institute
of Microelectronics,
Stuttgart, Germany,
1986.
Reinraumanlage von
M+W am Institut für
Mikroelektronik,
Stuttgart, 1986.

Standortsuche und den Bau komplexer Industrieanlagen in verschiedenen Projekten gleichzeitig einbringen können.

Vom Mittelständler zu einem weltweit führenden Ingenieurtechnikspezialisten.

Neben der Halbleiter- und Photovoltaikindustrie wurden seit 2008 durch Diversifizierung zahlreiche Kunden in weiteren Industriezweigen gewonnen. Das Unternehmen ist heute in Märkten wie Batterietechnik, Biotechnologie, Pharmazie, Chemie, Nahrungsmittel, Kosmetik, Medizintechnik, Automotive, Raumfahrt, IT und Telekommunikation sowie Hightech-Forschung präsent. Ein weiterer Schritt der Diversifizierung ging in Richtung des Energie- und Umweltmarktes. Hier wurden ebenfalls die Erfahrungen genutzt, die bereits aus dem Anlagenbau vorhanden waren, aber auch beim Bau der 1998 als „Green Building“ eingeweihten Konzernzentrale gemacht wurden. Nach wie vor beliefert das Unternehmen seine Kunden auch mit innovativen Hightech-Komponenten und -systemen aus dem Bereich der technischen Gebäudeausrüstung. Diese werden von M+W Products in Stuttgart und Shanghai entwickelt und produziert. Bis heute erstellt M+W Reinräume, die für jedes Projekt maßgeschneidert sind. Diese halten nicht nur Partikel ab, sondern regeln auch die Luftfeuchtigkeit oder die Temperatur, was in komplexen Produktionsabläufen, etwa bei der Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien, von entscheidender Bedeutung ist.

pany in Asia. The company is represented in ten countries, and its 3,100 employees generated sales of 1.1 billion euros last year.

In the 1990s, M+W also got a foothold in America. The beginning in the USA was difficult, because the manufacturers relied on domestic business partners. However, the know-how and reliability of M+W, combined with bold optimism, were once again the recipe for success. What began with a team of just a few employees also turned into a success story in America: M+W U.S., Inc. is now a market leader in high-tech systems engineering, with more than \$ 1.1 B in sales and about 1,800 employees working at 13 locations all over North America. The businesses operated by M+W across the globe today can be divided up nearly equally into the triad of Europe, Asia, and the USA.

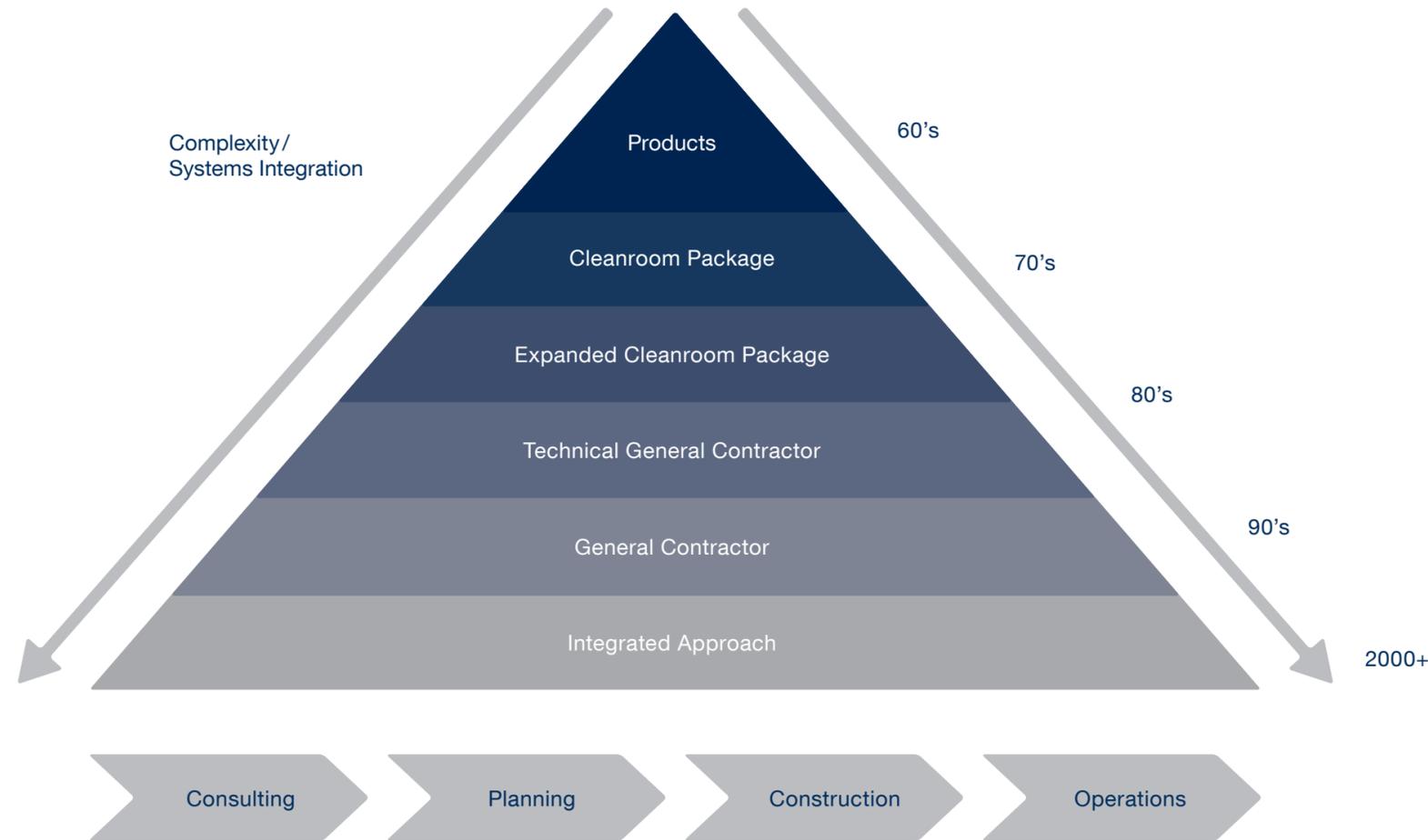
From a medium sized company comes a world leading cleanroom specialist.

M+W currently employs engineers and scientists from a wide range of disciplines and who can contribute their knowledge in the planning, site search, and construction of complex industrial systems in various projects simultaneously.

As a result of diversification, leading companies requiring complex systems in industrial sectors outside the semiconductor industry have also become

Vom Komponentenhersteller zum Systemintegrator

From a product supplier to an integrated solutions provider



Geschichte eines Weltmarktführers

Heute teilt M+W Group seine Geschäfte weltweit in vier Säulen auf: Advanced Technology Facilities, Life Science and Chemicals, Energy and Environment Technologies und Hightech Infrastructure. Der Schwerpunkt der Leistungen umfasst das Management von komplexen Investitionsprojekten, die Entwicklung von ganzheitlichen Automatisierungslösungen für die Prozess-, Automobil- und Fertigungsindustrie sowie die Umsetzung anspruchsvoller Produktionsprozesse für verschiedenste Branchen. Zu den wichtigsten Prestigeprojekten gehören u.a. die Konzeptionierung und Realisierung der ersten Forschungszentren für die neue 450 mm Halbleitertechnologie in den USA und Europa sowie die Realisierung der weltweit größten Photovoltaikfabrik in Asien, der ersten multifunktionalen Biotechnologie-Produktionsstätte in Deutschland und des größten Data Centers in der Region Middle-East.

Innerhalb von 100 Jahren ist aus dem Unternehmen Meissner und Wurst, das mit der Produktion von einem Dutzend „Spänefänger Ideal“ an den Start ging, ein global agierendes Ingenieurtechnikunternehmen für die



History of a Global Market Leader

customers of the M+W Group. Today, the company has customers in the areas of biotechnology, pharmacy, food, cosmetics, medical technology, automotive, and other process industries. Another step toward diversification was the entry into the energy and environmental market. The company continues to provide its customers with innovative high-tech components. They are developed and produced by M+W Products in Stuttgart and Shanghai. To this day, M+W continues to produce cleanrooms that are customized for each project. They do more than just keep out particles but also control humidity or temperature with extreme precision, which is of decisive importance in complex production processes.

Today, the worldwide business of M+W consists of four pillars: Advanced Technology Facilities (semiconductors and photovoltaics), Life Science and Chemicals, Energy and Environment Technologies, and High-Tech Infrastructure. Key aspects of our services include the management of complex projects, the development of integrated automation solutions for process-, automotive- and other industries as well as the implementation



Left: M+W Engineers at the drawing board, 1970.
Right: Laboratory Measurement in the cleanroom, class 10, M+W Technology Center, Stuttgart, Germany, 1990.
Links: M+W Ingenieure am Zeichenbrett, 1970.
Rechts: Labormessung im Reinraum, Klasse 10, im Technologiezentrum von M+W, Stuttgart, 1990.

Geschichte eines Weltmarktführers

Planung und den Bau von Hightech-Produktionsanlagen, Infrastruktursystemen und Forschungseinrichtungen geworden, das im Jahr 2012 rund 2,4 Milliarden Euro Umsatz machte und rund 7.700 Mitarbeiter beschäftigte. M+W Group zählt heute zu den Top 100 der deutschen Weltmarktführer.

History of a Global Market Leader

of challenging production processes for various industries. Among the most prestigious projects are the design and build of the first research centers for the new 450 mm semiconductor technology in the US and Europe as well as the realization of the world's largest photovoltaic factory in Asia, the first multifunctional biotechnology production facility in Germany and the biggest data center in the Middle-east region.

Within 100 years, the company Meissner + Wurst – which began with the production of the “Ideal wood-chip catcher” – has transformed into a globally active engineering company for the design and building of high-tech facilities, infrastructure systems and research establishments. With approximately 7,700 employees, the company had sales in 2012 of 2.4 billion euros. Today, M+W Group is ranked among Germany's top 100 world market leading companies.



Controlled environments with precision climate-control systems from M+W. Kontrollierte Prozess-Umgebungen mit Präzisions-klimageräten von M+W.

100 Years of M+W Group: Highlights

1962



50 year jubilee as a mid-sized component supplier with 560 employees and a revenue of 10 million euro.

1987



75 year jubilee as a renowned cleanroom specialist in Europe with 700 employees and revenues of 75 million euro.

1989



Semiconductor facility in Taiwan as the first large project in Asia.

2003



Lead contractor for nano-technology research at State University of New York, SUNY.

2006



First turnkey order from First Solar in Germany, followed by multiple projects in Malaysia, USA and Vietnam.

2008



First major contracts for nutritional facilities in China and Singapore.

2009



Turnkey project for a medical device facility in Vietnam.

2010



EPC contract for a 300,000 tons/year mechanical biological waste treatment facility in the UK.

2011



Major order for a large scale automotive parts facility in India.

2012



100 years jubilee with more than 7,000 employees and revenues of 2.5 bn euro.

1912



Karl Meissner and Paul Wurst set up the company in Stuttgart, Germany, filing their first patent for a wood chip extractor.

1972



Supplier of all airflow equipment for largest nuclear power station of its time in Biblis, Germany.

1988



First order for a semiconductor facility in Russia for Angstrom.

1998



First major contract to build large scale facilities for flat panel display production.

2004



Large biotech process facility for ROCHE in Penzberg, Germany.



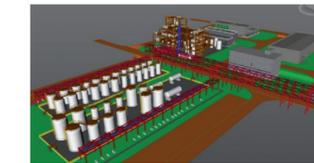
Mega data center for Digital Realty Trust in Singapore.



Most advanced and innovative biomedical R&D campus for a global market leader in China.



Implementation of a semiconductor cleanroom laboratory for Masdar Institute in Abu Dhabi, UAE.



EPCM contractor for a new fine chemical plant in China.



Selected to lead infrastructure and facility development for next generation 450 mm wafer platform.



1912 – 1962

M+W Group operates a machine factory, producing splint extraction systems and other ventilator products.



1962 – 1987

M+W Group as a pioneer in cleanroom technology and equipment supplier for Semiconductor, Pharma, R&D and Energy.



1987 – 2008

Rapid globalization and set up of new segments such as Life Science, PV, Automation, IT, Flat Panel, Energy, Space & Security.



since 2008

Global expansion (Mexico, Russia, Abu Dhabi, Saudi Arabia, Vietnam, Indonesia) and development of new industrial segments, including multiple smaller acquisitions.

1912
100 Years
2012

Firmenbezeichnungen

Im Laufe seiner 100-jährigen Geschichte hat das Unternehmen mehrere Umfirmierungen erlebt, die sich auch in der Logo-Gestaltung widerspiegeln. In diesem Buch werden die Firmenbezeichnungen „Meissner + Wurst“, „M+W“ und „M+W Group“ verwendet. In den historischen Abschnitten wird überwiegend von „Meissner + Wurst“ bzw. „M+W“ gesprochen, in den Abschnitten mit aktuellem Bezug hingegen von der „M+W Group“ bzw. „M+W“.

Company Names

Throughout its 100 year history, the company has undergone several name changes, the design of the logo has also been adapted. In this book, the company names “Meissner + Wurst,” “M+W” and “M+W Group” are synonymous. For most of the historical referencing we use “Meissner + Wurst” and “M+W”, for more present sections “M+W Group” or “M+W”.

Die Entwicklung des Logos



Development of the Logo



Aufstieg zum Industrieunternehmen

„Das Team von Meissner + Wurst war super. Wir haben zusammengehalten.“ Fritz Godel's Augen strahlen, wenn er von den ehemaligen Kollegen erzählt, mit denen er sich immer noch gerne trifft. Für den früheren Geschäftsführer steht fest, dass die große Kollegialität einer der Gründe für den Erfolg der Firma war.

„Wir haben auch schwierige Aufträge zusammen gemeistert. Die Kollegialität war einmalig.“ Der gebürtige Weilimdorfer kann einiges aus der Firmengeschichte berichten. Die Hälfte der 100 Jahre, die 2012 gefeiert wurden, hat der 81-Jährige miterlebt. 50 Jahre Berufsleben bei einer Firma: Das kann heute kaum noch jemand vorweisen.

„Ich war noch nicht ganz 14 Jahre alt, als ich zu Meissner + Wurst kam. Heute würde man das wahrscheinlich Kinderarbeit nennen“, erinnert sich Godel. Geboren wurde er 1931 im damals noch nicht zu Stuttgart zählenden Weilimdorf. Dieses wurde später in den 30er-Jahren zu Stuttgart eingemeindet. „1944 musste ich zum Kriegseinsatz, daraus ist dann eine Lehre geworden.“

The Rise to an Industrial Enterprise

“The team at Meissner + Wurst was great. We stuck together.” Fritz Godel's eyes shine when he talks about his former colleagues with whom he still likes to meet up. For the former manager, one thing is certain: the great team spirit at the company was one of the reasons for its success.

“Together, we also mastered even the difficult challenges. The team spirit was unique.” The Weilimdorf native has a lot of stories from the company's history. The 81-year-old experienced half the 100 years that were celebrated in 2012. 50 years of professional life at one and the same company: that's something you don't come across very often today.

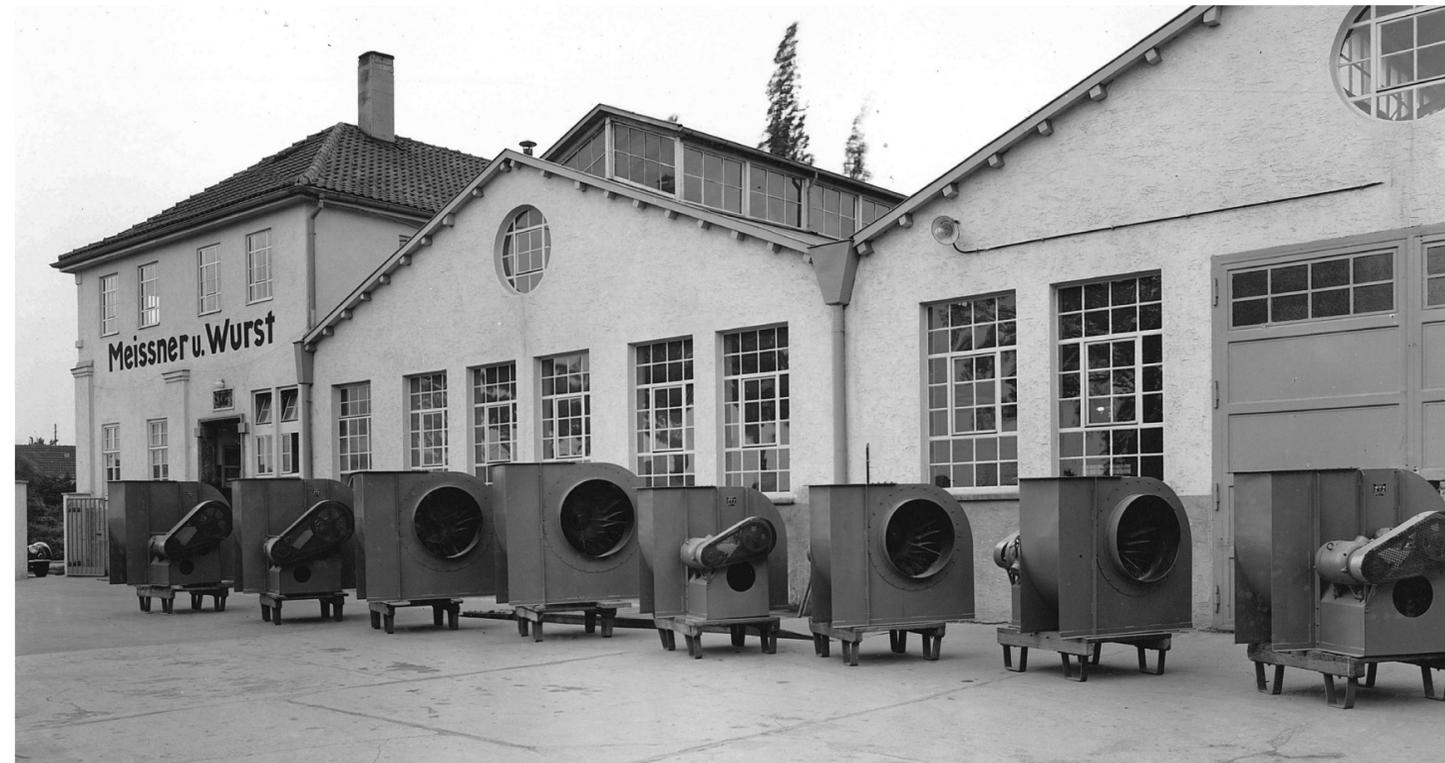
“I wasn't even 14 years old when I started at Meissner + Wurst – today, they'd probably call that child labor,” recalls Godel. He was born in 1931 in Weilimdorf, which was not yet part of Stuttgart at that time. It was annexed to Stuttgart later in the 1930s. “In 1944, I was deployed in the war effort, which is how I got my apprenticeship.”



Fritz Godel

Meissner + Wurst ist zu der Zeit zum größten Teil eine produzierende Firma und hat rund 100 Mitarbeiter. Anlagenbau wird betrieben in den Bereichen Absaugungsanlagen, Luftheizungs- und Holztrocknungsanlagen. 1944 hat der Krieg Stuttgart erreicht. Im Juli kommt es zu mehreren verheerenden Luftangriffen alliierter Bomberverbände. Nahezu die gesamte Stuttgarter Innenstadt wird von Luftminen und Phosphorbomben verwüstet, auch in den Teilorten im Norden fallen Bomben auf die hier angesiedelte Industrie. Meissner + Wurst bleibt von größeren Schäden verschont. Dann kommt das Kriegsende, die Besetzung durch die Siegermächte. „Allen stellte sich die Frage: Geht es weiter und wenn ja, wie? Zunächst lief gar nichts. Die Firmenleitung hatte schnell erkannt, dass ein großer Bedarf im privaten

At that time, Meissner + Wurst was mostly a manufacturing company and had around 100 employees. They focused on systems engineering in the areas of extraction solutions, air heating, and wood-drying systems. In 1944, the war reached Stuttgart. In July, there were several devastating bombing raids by Allied aircraft. Nearly the entire Stuttgart inner-city area was destroyed by aerial mines and phosphorous bombs; bombs also fell in parts on the northern industrial areas where Meissner + Wurst is located though we were spared any great damage. Then the war came to an end, and the Allied occupation began. “Everybody was asking the question: can we possibly move on – and, if so, how? At first you couldn't do anything. Company management quickly realized that there was a great need in private house-



Series of large ventilators waiting for transport, 1950s. Serie von Großventilatoren vor dem Versand, 1950er Jahre.



Ventilation system for an assembly hall, VW Wolfsburg, Germany, 1957. Klimatisierung einer Montagehalle, VW Wolfsburg, 1957.

Aufstieg zum Industrieunternehmen

Bereich bei Herden, Öfen, Stahlgeschirr, Blechbedachungen und im landwirtschaftlichen Bereich bestand. Also betätigte man sich auf diesem Gebiet“, erinnert sich Fritz Godel. Das Rohmaterial war noch vorhanden. „Dabei entstand ein schwunghafter Handel mit Naturalien, Textilien und Rohmaterial.“ Vielfach wird Ware gegen Ware bezahlt. „Wir haben für eine Wurstfabrik die Lüftungen gebaut und dafür Würste bekommen. Da hat auch die Belegschaft davon profitiert. Für die Würste konnten wir wieder Blech eintauschen. Das war die Währung. Die wurde übrigens korrekt verbucht: Wir haben einfach den Warenwert angegeben.“

Die ersten Möbelfabriken beginnen zu produzieren. Diese brauchen Absauganlagen von Meissner + Wurst für die Holzspäne. Und diese fallen zur Zeit des einsetzenden Wirtschaftswunders zuhause an. „Da wurde noch viel mehr mit Vollholz gearbeitet als heute.“

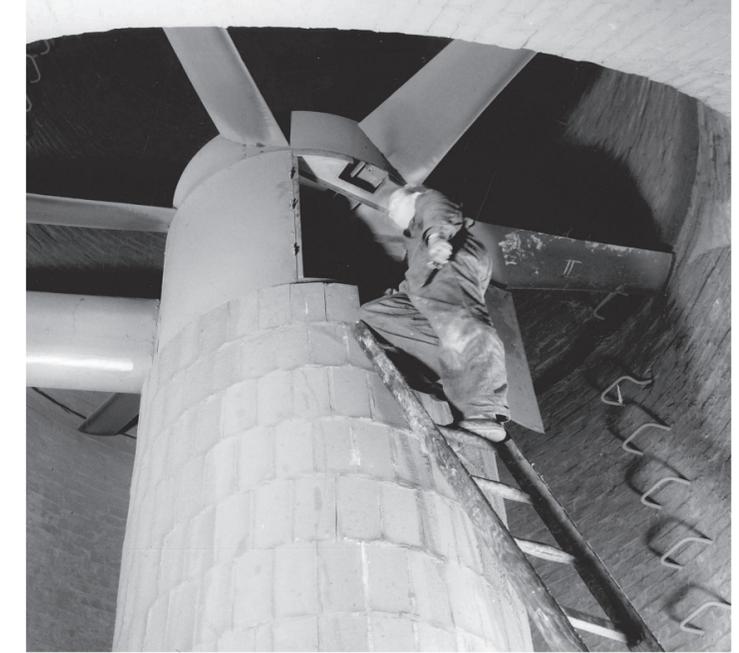
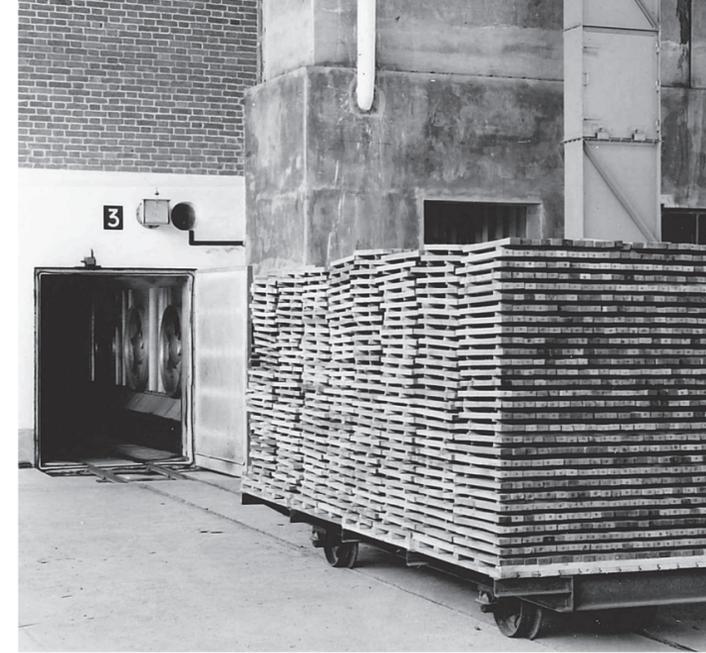
In vielen Firmen geht man 1945 daran, das Inventar zu retten, bevor es als Reparationsleistung konfisziert wird. Auch bei Meissner + Wurst wird dafür gesorgt, dass die kostbaren Maschinen nicht verloren gehen. Zur

The Rise to an Industrial Enterprise

holds for stoves, furnaces, steel cookware, metal roofing materials, as well as in the agricultural area. So that's what we did,” recalls Fritz Godel. The raw materials were still available. “There was a lively trade in agricultural produce, textiles, and raw materials.” Often the goods were bartered. “We built the ventilation systems for a sausage factory and were paid in sausages – and, of course, the employees also got their share. We were able to trade the sausages for more sheet metal. That was the currency. And, by the way, it was all recorded correctly. We simply entered the value of the goods in the books.”

The first furniture factories began manufacturing. They needed extraction systems from Meissner + Wurst for wood shavings and there was a great need for wood with the onset of the economic miracle. “Back then, a lot more work was done using wood than today.”

In many companies, the main job in 1945 was to save the inventory before it was confiscated as reparation payments. Meissner + Wurst, too, made sure that precious machinery was not lost. The commercial



Left: Wood drying machinery for Gardino, Torino, Italy, 1959. Right: Roof extraction for VW factory, Wolfsburg, Germany, 1957. Links: Holz Trocknungsanlage für Gardino, Turin, 1959. Rechts: Axialventilator in einem Kamin der Gießerei, VW Wolfsburg, 1957.



Paintwork Facility for VW, Wolfsburg, Germany, 1950s. Lackieranlage für VW, Wolfsburg, 1950er Jahre.

kaufmännischen Lehre, die Fritz Godel begonnen hat, gehören auch die Stationen Lager und Fertigung. Der Lehrling Godel erlebt deshalb hautnah mit, wie die französische Besatzungsmacht daran geht, die Maschinen abmontieren zu lassen, um sie wegzuschaffen. Die Belegschaft hält jedoch kaltblütig dagegen. „Da ist getrickst worden, was ging“, erzählt Godel verschmitzt. Während die zuständigen Offiziere ihren Feierabend antreten, tauschen die Leute von Meissner + Wurst funktionierende Maschinen gegen defekte aus. Von Nacht- und Nebel-Aktionen könne nicht gesprochen werden. „Das war am helllichten Tag. Die kaputten Maschinen stammten aus zerbombten Firmen. Da haben wir die Seriennummern ausgetauscht. Die beschlagnahmten Maschinen sind noch monatelang in Hamburg im Hafen gestanden, die funktionierenden sind von uns abtransportiert und irgendwo im Strohgäu versteckt worden.“

Langsam kommt die Nachfrage auf dem Bausektor in Schwung. Die Bauindustrie braucht Ventilatoren für Ziegeleien und Sägewerke, die Möbelindustrie Absaug- und Holz Trocknungsanlagen. „So haben aus der Gefangenschaft heimkehrende M+W-ler wieder Arbeitsplätze bekommen. In der Zeit kamen auch die ersten Heimatvertriebenen zu uns“, sagt Fritz Godel.

Die Fertigung von Komponenten und deren Verkauf an Anlagenbauende Firmen nimmt weiterhin einen breiten Rahmen ein. „Es war aber schon abzusehen, dass man sich entscheiden muss, Komponentenproduzent zu bleiben oder als Anlagenbauer tätig zu werden. Man hat sich

apprenticeship, which Fritz Godel had begun, also included the areas of warehousing and production. So the apprentice experienced firsthand how the French occupation forces began to disassemble the equipment to carry it off. However, the employees were as hard as nails in their resistance. “We used every trick in the book,” smiles Godel. When the responsible officers called it a day, the people at Meissner + Wurst replaced functioning machines with defective ones – not exactly a covert operation. “It was done in broad daylight. The broken machines came from bombed companies. We just switched the serial numbers. The confiscated machinery sat on the docks in Hamburg for months; we moved the functioning units and hid them somewhere outside of Stuttgart.”

Little by little, demand began to rise in the construction sector. The construction industry needed fans for brickworks, sawmills, and the furniture industry needed extraction and wood-drying systems. “That's how the Meissner + Wurst employees coming back from prisoner-of-war camps got work again. That was also the time when the first displaced persons came to us,” remembers Fritz Godel. The production of components and their sale to companies that were building systems continued to expand. “But you could already see that we would have to decide whether to remain a component builder or start building systems ourselves. We chose the latter – especially after the graduate engineer Dr. Otto Brust joined us in 1946. The company owes the great growth in systems engineering in the 1950s to him,” says Fritz Godel.

Aufstieg zum Industrieunternehmen

für Letzteres entschieden, zumal Ende 1946 der Diplom-Ingenieur Dr. Otto Brust zu uns gestoßen ist. Ihm verdankt die Firma im Anlagenbau Anfang der 50er-Jahre ihren großen Aufschwung“, so Fritz Godel.

Neue Aufgabengebiete werden die Oberflächentechnik für die Automobilindustrie, Klimaanlage für die Textilindustrie und Klimaanlagen insgesamt. 1956 wird beim Bau der Stuttgarter Liederhalle der erste Auftrag mit einem Wert von mehr als einer Million Mark hereingeholt. „Wir entwickelten und lieferten Lackieranlagen für VW und andere Automobilproduzenten in Australien, Ägypten, Irland und der Schweiz.“ Der erste große Anlagenkunde wird VW, für den ganze Hallenbelüftungssysteme entwickelt, konstruiert und montiert werden. In Wolfsburg haben die Stuttgarter sogar ein ständiges Büro. „Der Ingenieurstab wuchs dadurch stark an. Einer dieser Mitarbeiter war Joseph Westermayr, der später die Nachfolge von Otto Brust antrat. Ein Bayer, der sich bei uns wohlfühlte.“

Für Klöckner Humboldt Deutz werden Anlagen in Ägypten und dem Iran aufgebaut. Selbst ein Intermezzo in der Lebensmittelproduktion kann Meissner + Wurst vorweisen. „Wir haben eine Nudeltrocknungsanlage für

The Rise to an Industrial Enterprise

New business areas included finishing equipment for the automotive industry, climate control systems for the textile industry, and air-conditioning systems overall. In 1956, for the construction of the Liederhalle convention center and concert hall in Stuttgart, we got our first order valued at over one million deutschmarks (about 500,000 euros). “We developed and delivered painting systems for VW and other automobile manufacturers in Australia, Egypt, Ireland, and Switzerland. The first large systems customer was Volkswagen, for which we developed, designed, and assembled the entire production hall ventilation systems.” The Stuttgarters even had a permanent office in Wolfsburg. “As a result, the engineering staff grew in leaps and bounds. One of them was Joseph Westermayr, who later succeeded Otto Brust. A Bavarian, who felt at home with us.”

Systems were built in Egypt and Iran for Klöckner Humboldt Deutz. And Meissner + Wurst can even look back on a stint in food production. “We built a noodle-drying system for Barilla. In the company, they called it the Macaroni Moloch! But that was it for food – in the 1960s, we took great strides in surface treatment which resulted in a massive need for capital.” As the first nuclear power plants began to be built, Meissner + Wurst also



Rain-proof sound damping equipment for nuclear power plant, Biblis, Germany, 1971. Schalldämpfer-Diffusor mit Regenhaube für das Kernkraftwerk in Biblis, 1971.

Barilla gebaut. Die hieß in der Firma nur der Macaroni-Moloch.“ Allerdings bleibt es dabei. In den 60er-Jahren gibt es große Fortschritte in der Oberflächenbehandlung. „Das hatte einen hohen Kapitalbedarf zur Folge.“ Als zur gleichen Zeit die ersten Kernkraftwerke geplant werden, gelingt es Meissner + Wurst, in diesem Bereich Fuß zu fassen. „Das lag uns mehr.“ Die Lüftungsspezialisten von Meissner + Wurst sind gefragt, wenn es um die Kühlung der Reaktoren geht. Die Oberflächentechnik wird aufgegeben.

succeeded in getting a foothold there. “That was more our genre.” The ventilation specialists at Meissner + Wurst were asked about the cooling systems in nuclear power plants.

Air handling equipment for nuclear power plants.

Meissner + Wurst built the entire cooling and ventilation systems for the nuclear power plants, especially the so-called “spider” beneath the reactor, which is the most important cooling unit in the entire system. Meissner + Wurst also participated in building the nuclear power plants in Biblis, Neckarwestheim, and Gundremmingen. Soon the business went international. Technicians from Stuttgart traveled as far away as Iran. At the end of the 1970s and the start of the 1980s, nuclear power plant construction began to wind down in Germany. Neckarwestheim II was the last project the company took part in. But at that time, Meissner + Wurst was already well known among clients for their cleanroom technology. “Our competition did not even notice it at first,” recalls Godel. It was not until 1984 that the competition began to take notice when Philips caused a big stir with an order in Eindhoven for 85 million deutschmarks (about 43 million euros). “We did such good work in Eindhoven that Philips did not want to switch to another vendor.”

Lüftungsanlagen für Kernkraftwerke.

Meissner + Wurst baut die gesamte Kühlung und Lüftung der Kernkraftwerke, vor allem die sogenannte „Spinne“ unter dem Reaktor, die wichtigste Kühlung des ganzen Systems. Die AKWs in Biblis, Neckarwestheim und Gundremmingen werden mit Beteiligung des Unternehmens gebaut. Dieses Geschäft wird bald international. Bis in den Iran reisen die Techniker aus Stuttgart. Ende der 70er-, Anfang der 80er-Jahre geht es mit dem Bau von Kernkraftwerken in Deutschland zu Ende. Neckarwestheim II ist das letzte, an dessen Bau die Firma noch beteiligt ist. Doch zu dieser Zeit ist Meissner + Wurst bereits stark in der Reinraumtechnik präsent. „Unsere Konkurrenz hat das anfangs gar nicht bemerkt“, erinnert sich Godel. Erst als 1984 der Großauftrag von Philips in Eindhoven über 85 Millionen Mark für Furore in der Branche sorgt, werden die Wettbewerber hellhörig. „In Eindhoven hatten wir aber so gut gearbeitet, dass Philips nicht zu einem anderen Anbieter wechseln wollte.“



Air-conditioning for Liederhalle Stuttgart, 1956. Klimaanlage für die Liederhalle Stuttgart, 1956.

Aufstieg zum Industrieunternehmen

Bei der Konkurrenz gibt es jedoch hervorragende Mitarbeiter. Einer, dessen Ruf bis zu Fritz Godel dringt, arbeitet bei einem Heizungsbauer. „Die hatten von IBM einen großen Auftrag bekommen. Ich hab’ mich gewundert, dass eine Heizungsfirma einen Auftrag für eine Klimaanlage bekommt“, erinnert er sich. Auf seine Frage, wie denn das Projekt vorangehe, habe ihm ein Kollege von jener Firma gesagt, da gebe es einen, der dafür Sorge, dass es hervorragend laufe. „Der heißt Laub, hat er gesagt. Und ich habe geantwortet, sag’ ihm, er soll anrufen, wenn es ihm dort nicht mehr gefällt.“ Fähige Leute bei der Konkurrenz abzuwerben, sei in der Branche verpönt gewesen. „Ich habe mich deshalb im Hintergrund gehalten, als es Helmut Laub ein halbes Jahr später bei seiner Firma nicht mehr gefallen hat“, erzählt er lachend. Erst an Laubs erstem Arbeitstag habe er diesen gesehen. Ihm übergab er die Federführung beim Bau des Breuningerlandes Sindelfingen. Klima, Lüftung und Abzug wurden dort von Meissner + Wurst installiert. „Das hat er spitze gemacht.“ Weitere große Projekte folgen, darunter die Reinraumproduktion bei Philips in Eindhoven, die unter Helmut Laub’s Leitung erstklassig abgewickelt wurde.

„Ich habe mir gesagt, wenn du 55 Jahre alt bist, schaust du dich nach einem Nachfolger um“, sagt Fritz Godel. Die Suche findet unter den eigenen Mitarbeitern statt. Aus einem werden zwei potenzielle Kandidaten für seinen Posten. Jürgen Gießmann und Helmut Laub übernehmen von ihm die Geschäfte. „Ich habe keine Beratertätigkeit danach angenommen, obwohl ich es hätte können. Aber ich wollte Gießmann und Laub nicht kontrollieren.“ Fast 50 Jahre nach seinem Eintritt in die Firma als Lehrling, geht Fritz Godel in den Ruhestand. Zu dem Zeitpunkt zählt die Belegschaft 800 Mitarbeiter in Deutschland, bei seinem Eintritt 1944 waren es 108. „Mein letztes Gehalt datiert vom 31. Januar 1994. 100 Jahre Meissner + Wurst, davon 50 Jahre mit Fritz Godel.“

The Rise to an Industrial Enterprise

However, the competition had outstanding employees, too. One of them, whose reputation reached Fritz Godel, worked at a heating systems company. “To see a heating company get a contract for an air-conditioning system was unusual,” he remembers remarking to himself. When he asked how the project was going, a colleague from the company told him they had a guy who was making sure it was going outstandingly. “His name is Laub,” he said. Godel answered, “tell him to call me if he doesn’t like it there anymore.” Headhunting capable people from the competition was taboo in the industry at the time. “So I kept in the background until, half a year later, Helmut Laub decided he was no longer happy there,” Godel says with a smile. It was not until Laub’s first day at work that Godel finally met him. He handed him the reins for the Breuningerland Sindelfingen project. Air-conditioning, ventilation, and exhaust systems were installed there by Meissner + Wurst. “He did a great job.” Other large projects followed – amongst others the cleanroom production at Philips in Eindhoven – in which Helmut Laub did a first-rate job on all.

“I said to myself, when you’re 55 years old, start looking for a successor.” The search took place within the company, and eventually two candidates were selected for his job. Jürgen Gießmann and Helmut Laub took over the business from him. “I did not take on any consulting work after that, even though I could have. But I did not want to be checking up on Gießmann and Laub.” Nearly 50 years after he joined the company as an apprentice, Fritz Godel retired. At that time, the company had 800 employees in Germany; when he was hired in 1944, there were 108. “My last paycheck was dated January 31, 1994. 100 years Meissner + Wurst, including 50 years with Fritz Godel.”

TROCKENES HOLZ
kein Problem mehr

mit
Meissner & Wurst
Hochleistungs-
Holztrocknungs-
Anlagen

MEISSNER & WURST Inh. G. Schütt & P. Wurst Stuttgart-Weil im Dorf
Spezialfabrik lufttechnischer Anlagen

TROCKENE WÄSCHE
Bei jeder Witterung

schnell einwandfrei billig

trocknen unsere neuen
Hochleistungs - Trockenapparate
für Ein- und Zweikammerbetrieb

MEISSNER & WURST
INH. G. SCHÜTT u. P. WURST - SPEZIALFABRIK FÜR LUFTTECHNISCHE ANLAGEN
STUTTGART - WEIL IM DORF - FERNSPRECHER 831 43 / 44

Product brochures from the 1950s and 1960s. Produktbroschüren aus den 50er- und 60er-Jahren.