

# „Wir setzen auf Kundennähe und schlanke Strukturen“



Lesen Sie alle Interviews online

**Alexander Wilden**, Vorsitzender der Geschäftsführung der schwartz GmbH und alleiniger Inhaber der schwartz Gruppe, spricht im Interview mit der PROZESSWÄRME über Erfolgsrezepte des Unternehmens, Wachstumsmärkte und konjunkturelle Risiken.

**Herr Wilden, die Firma schwartz ist ein sehr wachstumsstarkes Unternehmen. Worauf führen Sie den Erfolg der vergangenen Jahre zurück?**

**Wilden:** In externer Hinsicht auf die Nähe zu unseren Kunden und das stets offene Ohr unserer Mitarbeiter für die Fragen und Aufgabenstellungen unserer Kunden.

Intern gesehen sind unsere schlanken Strukturen und die kurzen Entscheidungswege unser Erfolgsrezept. Denn nur dadurch sind wir in der Lage, sehr schnell auf die gegebenen und sich ändernden Marktsituationen reagieren zu können.

Es sind in beiden Fällen die individuellen Lösungen, die wir unseren Kunden bieten, und die Innovationskraft des Unternehmens, die uns nach vorn gebracht haben.

**Welche Ziele wollen Sie langfristig erreichen?**

**Wilden:** Im Rahmen des automobilen Leichtbaus ist unsere Vision als der Wärmebehandlungspartner zu gelten, der seinen Kunden für alle Aufgaben im Stahl- und Aluminiumbereich sowie im Bereich neuer Materialien die entsprechenden Lösungen und Entwicklungen anbieten kann.

**Ihr Unternehmen ist auf die Produktion von Wärmebehandlungsanlagen für Presshärten spezialisiert. Wollen Sie das Produktportfolio zukünftig erweitern?**

**Wilden:** Diese Erweiterung haben wir bereits vollzogen bzw. bauen sie weiter aus. Wir bearbeiten bereits seit vielen Jahren andere Materialien als Stahl und werden auch zukünftig die angrenzenden Bereiche mit inkludieren.

**Was ist die größte Herausforderung für Ihr Unternehmen?**

**Wilden:** Jede Herausforderung ist für sich individuell und erfordert eine spezielle Lösung. Da gibt es kein Patentrezept. Bisher haben wir aber für jede Herausforderung die passende Lösung gefunden. Deswegen sind wir so erfolgreich.

Unsere größte Herausforderung ist qualifiziertes Personal im Generationenwechsel an die Notwendigkeiten

des Unternehmens heranzuführen. Wir haben im Laufe der Unternehmensgeschichte ein unglaublich großes Know-how angesammelt, von dem mit altersbedingtem Ausscheiden der Mitarbeiter aus dem Unternehmen nichts verloren gehen soll.

**Wie wichtig ist ein Markenname für den Produkterfolg im Investitionsgütermarkt?**

**Wilden:** Der Markenname steht immer für das Unternehmen und seine Kernkompetenzen. Da gibt es grundsätzlich keinen Unterschied zwischen dem Investitionsgütergeschäft und dem Konsumgütergeschäft. Auch wenn die Gewichtung des Markennamens im Konsumentenbereich größer ist, weil in dem Bereich die Kaufentscheidungen viel impulsiver und meist auch auf emotionaler Basis getroffen werden. Schließlich geht es um wesentlich geringere Summen.

Denken wir an Nutella oder Maggi oder schwartz. Der Markenname löst – egal in welchem Geschäft – immer eine gewisse Assoziation hinsichtlich der Qualität des Produktes und seiner Eigenschaften aus und ist Grundlage für die Kaufentscheidung.

**Welche Exportmärkte sind für Sie von besonderer Bedeutung?**

**Wilden:** China, das EU-Ausland und Nordamerika. In dieser Reihenfolge. Weil in diesen Exportmärkten die meisten Automobilzulieferer und -hersteller beheimatet sind.

Vor allem in Europa – und da schließe ich Deutschland natürlich mit ein – ist die meiste Wachstums- und Innovationskraft im Bereich Automotive zu finden.

**Wie haben sich die Anforderungen der Kunden in den vergangenen Jahren verändert?**

**Wilden:** In den vergangenen Jahren ist vor allem der vom Kunden erwartete Zeitrahmen zwischen der Aufgabenstellung und der Lösung immer kürzer geworden. Zudem geht der Trend dahin, dass die Kosten für die Entwicklung

## ZUR PERSON

### Ausbildung und Beruf:

1985:	Schulabschluss Mittlere Reife
1985–1988:	Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Otto Junker GmbH, Lammersdorf
1988–1990:	Controller bei der Otto Junker GmbH
1990–1991:	Fachabitur
1991–1996:	Studium der Betriebswirtschaftslehre an der FH Aachen mit Abschluss Dipl. Kfm.
1996–2001:	Kaufmännischer Leiter bei Otto Junker in Chicago/USA
2001–2010:	Kaufmännischer Leiter bei der schwartz GmbH, Simmerath
2003–2007:	Studium des Wirtschaftsrechts an der FH Köln mit Abschluss Dipl.-Wjur.
Seit 2011:	Alleiniger Geschäftsführer der schwartz GmbH
Ab 2014:	Mehrheitsgesellschafter der schwartz GmbH
Ab 2017:	Alleiniger Inhaber der schwartz Gruppe und Vorsitzender der Geschäftsführung der schwartz GmbH

zunehmend vom Endprodukt auf die Zulieferer verschoben werden.

Im After-Sales-Bereich wollen die Kunden sich zum Großteil keine Ersatzteile mehr selber auf Lager legen, sondern erwarten diese Lagerhaltung von uns. Daraus erwächst auch die Erwartung, dass die Ersatzteile unmittelbar lieferbar sind.

Die Nachfrage nach verschiedenen Dienstleistungen rund um das Kernprodukt – in unserem Fall die Anlagen – steigt ebenfalls.

Man erwartet also ein Mehr an Zusatzleistungen über die eigentliche Produkterstellung hinaus.

Diesem Bedarf unserer Kunden kommen wir natürlich nach. Nur wenn wir uns auf die Bedürfnisse unserer Kunden einstellen, können wir dauerhaft am Markt erfolgreich bleiben.

### **Glauben Sie, dass der Aufschwung auch im laufenden Jahr 2018 stabil bleibt?**

**Wilden:** Ich glaube nicht nur, dass er stabil bleibt, sondern, dass er in 2018 weiter zunimmt. Die Indikatoren sagen für das kommende Jahr 2019, dass er auch noch weiter zunimmt.

### **Wo sehen Sie konjunkturelle und branchenspezifische Risiken?**

**Wilden:** Die geopolitischen Entwicklungen und denen der weltweiten Finanzmärkte bergen konjunkturelle Risiken. Günstiges Geld treibt ja auch immer irrationale Blüten.

Branchenspezifische Risiken sind die sich aktuell anbahnenden ideologischen und politischen Sachverhalte, die dann negative Auswirkungen auf die Branche haben können.

### **Wie beurteilen Sie die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen in China?**

**Wilden:** Weiterhin positiv wachsend. Deshalb haben wir auch in den letzten zwei Jahren drei Servicestandorte in China gegründet, um den Marktanforderungen gerecht zu werden.

### **Beeinträchtigt der Fachkräftemangel das Wachstum Ihres Unternehmens?**

**Wilden:** Aufgrund unseres Bekanntheitsgrades in der Region sowie überregional haben wir in den letzten Jahren unseres Wachstums kein Problem adäquates Personal zu rekrutieren.

Wir tun aber auch selber eine Menge zur Ausbildung entsprechenden Personals. Wir haben allein im Jahr 2017 insgesamt elf Lehrlinge, davon fünf duale Studenten, beschäftigt.

### **Welche Technologien werden Ihre Branche künftig prägen?**

**Wilden:** Die technologische Entwicklung in der Kraftfahrzeugindustrie und die damit verbundene Entwicklung der zum Einsatz kommenden Werkstoffe.

**Was kann Industrie 4.0 im Thermoprozess-Anlagenbau bewirken?**

**Wilden:** Die zur Verfügung stehenden Informationen können dazu genutzt werden, die Ausfallzeiten durch frühzeitiges Erkennen, von z. B. Verschleiß, zu verhindern und somit die Verfügbarkeit der Anlage erhöhen.

Die lückenlose Produktverfolgung trägt außerdem zu einer gleichbleibend erhöhten Qualität der Produkte bei.

**Welche Bedeutung hat Forschung und Entwicklung für Ihr Unternehmen?**

**Wilden:** Forschung und Entwicklung hat in unserem Unternehmen eine vorrangige Stellung. Nur indem man Innovationen in Kombination mit Geschwindigkeit bis zur Marktreife paart, kann man dauerhaftes Wirtschaftswachstum generieren.

**Welchen Beitrag kann die Thermoprosesstechnik dazu leisten, die Klimaziele umzusetzen und Emissionen zu begrenzen?**

**Wilden:** Aus der Kontrolle der Zusammensetzung und der Temperatur der Abgase erfolgt deren Verbesserung. Zudem können Wärmeenergien der Anlage genutzt werden. Auch über den Einsatz von Hybridsystemen im Bereich der kombinierten Beheizung aus Gas und Strom können Emissionen reduziert werden.

**Welche Charaktereigenschaften sind Ihnen wichtig?**

**Wilden:** Da gibt es eine ganze Reihe wichtiger Charaktereigenschaften. Eine Aufzählung wäre niemals vollständig. Besonders wichtig sind mir aber die grundlegenden Werte wie Ehrlichkeit, Geradlinigkeit, Zielstrebigkeit und Verlässlichkeit.

**Wann denken Sie nicht an Ihre Arbeit?**

**Wilden:** Eigentlich nie. Ich bin nicht nur im Büro oder auf Geschäftsreise Unternehmer, sondern immer. Wenn man für die Arbeitsplätze so vieler Menschen verantwortlich ist, schaltet man nie ab. Die Verantwortung gegenüber meinen Mitarbeitern und deren Familien ist einfach zu groß. Das empfinde ich aber keinesfalls als Belastung, sondern als Ansporn.

**Herr Wilden, vielen Dank für das Gespräch.**

Foto: FH Aachen / Arnd Gottschalk

*„Forschung und Entwicklung hat in unserem Unternehmen eine vorrangige Stellung“*