



Kommerzialrat Karl Wiefler und Ehefrau Bea Wiefler



Volker Klostermann und Ehefrau Erika Klostermann

INTERVIEW MIT KOMMERZIALRAT KARL WIEFLER & VOLKER KLOSTERMANN

ERFOLGREICH IN DIE ZUKUNFT PARTNER SEIT JAHRZEHNENTEN

Seit wann sind Sie Partner von WENZEL und warum sind Sie es geworden?

Wiefler: Seit 1973/1974, genau kann ich das leider nicht mehr rückverfolgen. Damals wurden, vorwiegend erst in den Messräumen, später auch im Fertigungsbereich die traditionellen Grauguss/Stahl-Basisplatten aber auch andere Hilfsmittel wie Messbalken, Ebenheits- und Winkelnormalien wegen Korrosionsbeständigkeit und Temperaturstabilität durch Naturhartstein ersetzt.

Klostermann: Die Klostermann GmbH hatte schon Anfang der 90er Jahre einen Namen im Markt der Koordinaten-Messtechnik. Partner war zu der Zeit ein amerikanischer Hersteller, der schon sehr bald in einen Messtechnik-Konzern integriert wurde. Von da an gingen die Uhren anders, nicht so, wie ich mir das für einen kontinuierlichen Erfolg vorgestellt hatte. Zu dieser Zeit traf ich Werner Wenzel und wir beide erkannten schnell, dass es viele gemeinsame Vorstellungen und Werte gab, die es zu realisieren galt. Nach etwa sechs Monaten des näheren Kennenlernens und fünf verkauften Messmaschinen, haben wir am 01.02.1993 einen Vertriebsvertrag unterzeichnet.

Wann haben Sie Ihr erstes KMG von WENZEL verkauft und was ist daraus geworden?

Wiefler: Die erste 3D-Mess- und Anreiß-Maschine vom Typ RS (Rollenlagerung seitlich) bestellte Herr Dr. Weinberger, seinerzeit QS Leiter bei Steyr Daimler Puch, 1978/79, nach einem gemeinsamen Besuch im Hause WENZEL. Die Maschine wurde, meines Wissens, später in ein anderes Werk von Steyr Daimler Puch übersiedelt. Parallel war auch eine gleiche Maschine (ebenfalls in orangener Farbe) für Opel Rüsselsheim gefertigt worden. Diese oder die Steyr Daimler Puch Maschine ging viele Jahre später zur Überholung zu WENZEL zurück.

Klostermann: Die erste Koordinaten-Messmaschine, eine LH 108, wurde 1992 an die Grunewald GmbH in Bocholt verkauft. Sie hat über viele Jahre ihre Dienste geleistet, wurde zwischenzeitlich immer wieder modernisiert und im letzten Jahr durch eine größere WENZEL-Portal-messmaschine ersetzt.

Welche Vorteile sehen Sie bei der Zusammenarbeit zwischen einem Hersteller und einem unabhängigen Haus wie dem Ihren?

Wiefler: In erster Linie sehen wir unseren Vorteil in der

Flexibilität, da wir vor Ort sowohl in der Pre-Sales- als auch After-Sales-Phase schnell auf alle Kundenwünsche eingehen können. Zum Zweiten können wir durch die geografische Kundennähe bei Problemen schneller eingreifen. Wir bieten alle Serviceleistungen, Präventivmaßnahmen, Software Updates u.v.a.m. teilweise auch kostenlos an. Schulungen und Bedienungsanleitungen bieten wir an mehreren Orten, auf Kundenwunsch auch in der Sprache des Kunden.

Klostermann: In der Regel lernen wir unsere Kunden schon in einer frühen Projektphase kennen. Man kommt mit einer Messaufgabe auf uns zu und sucht nach optimalen Lösungen, die wir gemeinsam erarbeiten. Aus dem großen Produktspektrum und mit unseren Erfahrungen, auch als Anbieter messtechnischer Lohndienstleistungen, wird eine Maschine ausgesucht, mit der sich die erarbeiteten Lösungen realisieren lassen. In enger Zusammenarbeit zwischen WENZEL und unserem Unternehmen werden Marktentwicklungen der Kunden analysiert und mit passenden Produkten in den Vertrieb gebracht. So liegt der Vorteil für beide Parteien auf der Hand. WENZEL kann sich um seine Kernaufgaben kümmern, die Herstellung hochwertiger Messgeräte. Und wir sind der Partner für den Kunden und den Hersteller gleichermaßen.

Wie empfinden Sie das Verhältnis zwischen WENZEL und Ihrem Haus?

Wiefler: Das Verhältnis zwischen WENZEL und Gruber ist über fast vier Jahrzehnte geprägt von einer, jetzt auch generationsübergreifenden, persönlich sehr tiefen Freundschaft und daher auch absolut friktionsfrei, herzlich bis familiär.

Klostermann: Es ist ein herausragendes Merkmal, auf fast drei Jahrzehnte erfolgreicher Zusammenarbeit zurückzublicken. Partnerschaftliches Verhalten, schnelle Entscheidungen und kurze Wege sind wesentliche Elemente unserer Zusammenarbeit, die in allen Ebenen der Unternehmen praktiziert werden. Und der wichtigste Punkt in all den Jahren war das uneingeschränkte Vertrauen zueinander!

An welches Ereignis denken Sie besonders gerne zurück, wenn Sie an das Haus WENZEL und die Gründer Werner und Helga Wenzel denken?

Wiefler: Im Hause WENZEL wurden immer tolle Feste mit vielen Partnern und persönlichen Freunden z. B. Prof. Braun, seinerzeit Direktor des Neu-Technikums Buchs, ver-

anstaltet. Wir durften auch öfter mit unserer kleinen Tochter Claudia dabei sein. Im Neu-Technikum hat Herr Bebié, der Gründer des Softwarehauses Metromec, sein Studium absolviert. Herr Braun bestellte für das Neu-Technikum eine WENZEL LH-Maschine mit Metromec Software. Bei allen Messen, egal ob in Zürich die Microtechnik, später in Sinsheim und Stuttgart die Control, aber auch die EMO in Paris, sprach Herr Wenzel immer großzügige Einladungen aus.

Klostermann: Gern erinnere ich mich an Ereignisse, die meine Frau und ich gemeinsam mit Helga und Werner Wenzel feiern konnten. Es waren Geburtstage, Firmenjubiläen und immer wieder Einweihungen neuer Gebäude. Persönliche Sympathien und der Wille zu gemeinsamen Erfolgen haben uns verbunden. Auch ein gemütliches Beisammensein mit Abendessen und anschließender Weinprobe in der Villa Marburg anlässlich des Verkaufs unserer 200. Messmaschine im Jahr 2003 ist uns in netter Erinnerung.



Partner seit Jahrzehnten



„Das Verhältnis zwischen WENZEL und GGW Gruber ist über fast vier Jahrzehnte geprägt von einer, jetzt auch generationsübergreifenden, persönlich sehr tiefen Freundschaft.“

Karl Wiefler, Gründer der GGW Gruber & Co. GmbH

Was waren aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen in der Partnerschaft?

Wiefler: Leider, leider kam es nach dem Tod von Werner Wenzel 2006 zu internen Spannungen, die ich bei vielen meiner Besuche in Wiesthal vergeblich zu glätten versuchte. Erst nach etwa sechs Monaten kehrte wieder Ruhe ein und seither konzentrierte man sich wieder mehr auf das Arbeiten, was sich sehr deutlich an den Leistungen in der letzten Zeit auszeichnete.

Klostermann: Die Weltwirtschaftskrise 2009 ging an uns allen nicht spurlos vorbei. Die Verkäufe brachen ein. Wir haben die Köpfe zusammengesteckt, gemeinsam Strategien entwickelt, den Markt weiterhin zu bearbeiten, um in besseren Zeiten wieder „ernten“ zu können. Diese gemeinsamen Anstrengungen haben dazu geführt, dass wir allesamt gestärkt daraus hervorgegangen sind.

Was waren die größten gemeinsamen Erfolge?

Wiefler: Die größten Einzelerfolge waren sicher die erste verkaufte LHF 30-60-25 für Kunde FACC, die erste LH 22-30-12 für Kunde KBA, die erste RAF 30-60-20 für

Kunde ÖBB, die RAF mit RUF für Kunden MAGNA und der erste Computertomograph für unsere Tochterfirma WILDHI Precision. Alle, außer der CT, sind Sondermaschinen und wurden damals noch den jeweiligen Werkstückgrößen der Kunden angepasst.

Klostermann: Der größte gemeinsame Erfolg war und ist es, die bestehende Partnerschaft über 26 Jahre zu leben. Mit Stolz und Freude blicken wir auf eine große Stückzahl gemeinsam verkaufter Messmaschinen zurück. Es gibt z. B. einen Kunden, der in den letzten Jahren 14 Messmaschinen von WENZEL über uns gekauft hat.

Bei Ihnen und bei WENZEL ist inzwischen die 2. Generation „am Ruder“. Wie funktionieren solche Partnerschaften über Generationen hinweg?

Wiefler: Die Betriebsübergabe an die (eine) neue Generation oder an einen Nachfolger ist mit einem länger anhaltenden Prozess verbunden, der allen Beteiligten Respekt, Disziplin und Toleranz abverlangt.

Wichtig erscheint mir neben einer, von mehreren Seiten zusätzlich und daher objektiv beurteilten peniblen Vorberei-

Das Team von GGW Gruber





Das Team von Klostermann

tung, dass die „Vorgeneration“ in das neue Firmengeflecht eingebunden wird und dadurch dieses wertvolle Knowhow nicht verloren geht.

Nur so ist auch gewährleistet, dass die Tradition die das Unternehmen erfolgreich gemacht hat, bestehen und die Kontinuität erhalten bleibt, was sowohl für die Kunden, die Lieferwerke, als auch - und das ist sehr wichtig, für die Mitarbeiter des Unternehmens wesentlich ist.

Klostermann: Es erfüllt mich mit besonderer Freude, dass die Zusammenarbeit zwischen den Häusern WENZEL, GGW Gruber und Klostermann auch in der 2. Generation hervorragend funktioniert und weiter ausgebaut und gefestigt wird. Die Schlüsselantwort ist aus meiner Sicht eine gemeinsame Wertebasis und das Verständnis für den Gegenüber. Wenn man es schafft, die Werte der Gründer, die sich seit der ersten Stunde der Zusammenarbeit als erfolgreich erwiesen haben, auf die nachkommende Generation zu übertragen, dann entsteht ein stabiles Fundament.

Wie sehen Sie die Zukunft in der Messtechnik?

Wiefler: Die Zukunft der Messtechnik sehe ich positiver denn je. Durch die ständig steigenden Anforderungen an die Präzision im Fertigungsbereich, zusammen mit der Reduzierung aller Fertigungstoleranzen, müssen zwangsweise dazu auch die Messsysteme in der Lage sein, diese Genauigkeiten messbar umzusetzen. Parallel dazu wird auch der Wunsch nach Reduktion der Messzeiten von Kundenseite immer lauter. Um diesem Trend in Zukunft stärker Rechnung zu tragen, wird der Weg mehr und mehr zu berührungslosen, optischen Messsystemen gehen.

Klostermann: Durch die immer kürzer werdenden

Entwicklungszyklen ist ein Trend zu schnelleren und aussagekräftigeren Messergebnissen entstanden. Die Qualität der hergestellten Produkte wird immer hochwertiger, die Toleranzen immer geringer, ob in der Automobilindustrie, der Medizin, der Raumfahrttechnik oder bei Dingen, die wir täglich benutzen. Ich bin sicher, die Messtechnik wird sich im Bereich der Sensorik, der Automatisierung und der Genauigkeiten weiterentwickeln und an Bedeutung weiter zunehmen.

Wie wird sich das auf die Partnerschaft auswirken?

Wiefler: Die Partnerschaft zwischen Hersteller, Vertrieb und Service wird sich weiter vertiefen und sollte zu einer Win-Win-Situation führen, an der wir es auch als unsere Aufgabe sehen, die Wünsche des Kunden an den Systemhersteller weiterzuleiten. Die enge Zusammenarbeit mit unserer Partnerfirma WILD HI Precision einerseits und der Technischen Universität andererseits, kann uns dabei in Zukunft, auch im Zusammenhang mit Industrie 4.0, wertvolle Hinweise bringen.

Klostermann: Auch in Zukunft ist es extrem wichtig für uns, ganz dicht am Kunden zu sein. Und die daraus gewonnenen Erkenntnisse mit dem Hersteller der Messtechnik zu teilen, um zeitnah die richtige Antwort auf die vielen Fragestellungen zu finden. Die Kommunikation untereinander wird „frequenter“ werden, um sich aufzeichnenden Trends rasch anzupassen. Der schnelle Blick auf die aktuellen Aufgabenstellungen, gepaart mit einem dynamischen Unternehmen WENZEL, welches daraus die passenden Produkte auf die Straße bringt, wird aus meiner Sicht ein Garant für eine erfolgreiche Weiterentwicklung sein.