



Für beide Seiten das Beste

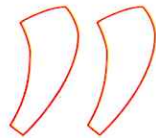
von **Helmut Angeli** Der Kögenger Werkzeugmaschinenhersteller matec wird von einem indischen Unternehmen übernommen. Eine Meldung, die alle überrascht hat, und auch eine Meldung, die auf den ersten Blick nicht ganz nachvollziehbar ist. Wir sprachen deshalb mit Firmengründer Erich Unger über seine persönliche Sicht der Dinge, über seine Motivation und die Zukunft ‚seines‘ Unternehmens.

Erich Unger ist Kopf, Herz und das Gesicht von matec. Was ist denn vorgefallen, dass er nun matec verkauft?

Ich bin jetzt in einem Alter...

...bei Männern darf man ja durchaus nach dem konkreten Alter fragen...

...wenn's schon konkret sein soll: Ich bin 57 Jahre alt und ich habe keinen Nachfolger. Das ist eine Konstellation, die früher oder später zu einem vergleichbaren Ergebnis hätte führen müssen. Das dies zum jetzigen Zeitpunkt passiert, ist ganz einfach dem Umstand geschuldet, dass sich gerade eine außerordentlich günstige Situation für alle Beteiligten ergeben hat. Die Bharat Fritz Werner Ltd. hat schon vor drei Jahren mit matec über eine mögliche Zusammenarbeit gesprochen. Diese Gespräche sind durch die Krise im interna-



tionalen Werkzeugmaschinenbau etwas in den Hintergrund geraten und zum jetzigen Zeitpunkt wieder aktualisiert worden. Die Entscheidung ist kein Schnellschuss, sondern der Schlusspunkt eines seit längerem andauernden Prozess. Aber lassen Sie mich auf die eigentliche Motivation zurückkommen. Für mich ist matec letzten Endes viel mehr als ein Unternehmen, das ich gegründet und bekannt gemacht habe und das Werkzeugmaschinen - und wie ich meine sehr gute Werkzeugmaschinen - baut.

Für mich ist matec auch der Beweis, dass man durchaus erfolgreich sein kann, wenn Kundennutzen als oberste Priorität die Ausrichtung des eigenen Unternehmens bestimmt. Als ich mich selbstständig gemacht habe, war die Überlegung, dass es einen wirtschaftlich sinnvollen Weg zwischen Standard- und Sondermaschinen geben muss, einer der bestimmenden Faktoren. Wir haben seitdem in vielen Fällen gezeigt, dass dies möglich ist. Heute sind wir in der Lage, die konkrete Problemstellung unserer Kunden konsequent in ein maßgeschneidertes Maschinenkonzept umzusetzen, ohne die Komponenten jedes Mal auf kundenspezifische Vorgaben trimmen zu müssen.

„Wir sind und bleiben ein deutsches Unternehmen, mit einem deutschen Management und unsere Produkte sind „Made in Deutschland.“

...dann müsste es doch umso schwerer sein, ein solches Unternehmen zu verkaufen...

Natürlich ist das schwer, aber es ist ja nicht so, dass hier eine beliebige Ware verkauft wird. Das Unternehmen matec wird in gleicher Art und Weise auf dem Markt agieren, wie eh und je. Und der Geschäftsführer heißt nach wie vor Erich Unger. Das einzige, was sich im ersten Schritt ändert, sind die Gesellschafter. Wobei ich auf Wunsch von Bharat Fritz Werner, kurz BFW, auch künftig noch Anteile halten werde.

Das Interesse von BFW galt doch nicht irgendwelchem matec-Immobilienbesitz oder Produktionsmitteln, BFW war aus strategischen Überlegungen auf der Suche nach einem innovativen und technologieorientierten Partner. Ich wiederum war immer offen für einen Partner, der mit uns eine langfristige Zusammenarbeit anstrebt und der uns neue Möglichkeiten eröffnet. Ich mag die neudeutschen Begrifflichkeiten nicht besonders, aber hier ist eine echte Win-Win-Situation gegeben.

Dann lassen Sie uns doch einmal auf BFW eingehen. Der Namens- teil Fritz Werner ist ja hierzulande nicht ganz unbekannt und lässt eine gewisse Affinität zu Werkzeugmaschinen vermuten...

...die auch gegeben ist. Und die ist beileibe nicht nur auf den angesprochenen Namensteil beschränkt, der im Übrigen aber schon auf die Wurzeln hinweist. BFW ist die Fortführung der ehemaligen Fritz Werner Aktivitäten in Indien und heute der vielleicht sogar größte indische Werkzeugmaschinen-Hersteller. Das Produktportfolio reicht dabei von relativ einfachen vertikalen und horizontalen Bearbeitungszentren bis hin zu hochmodernen 5-Achsen-Zentren in unterschiedlichen Baugrößen. Dazu kommt noch eine Baureihe von vertikalen Drehmaschinen und echter Sondermaschinenbau. Insgesamt baut man dort deutlich mehr als 1.000 Maschinen im Jahr, wobei diese Maschinen zu einem hohen Anteil an indische Kunden verkauft werden.

Dieses Maschinenprogramm ist aber nur ein Teil der Aktivitäten. In guter Tradition von Fritz Werner kann BFW eine ganze Reihe von automatisierten Fertigungslösungen für Nissan, Toyota, Suzuki und wem noch immer vorweisen. Momentan sind in dem Unternehmen allein 590 Ingenieure beschäftigt, das belegt die Ausrichtung des Unternehmens.

Sie sprachen von einer Win-Win-Situation. Woran lässt sich dies festmachen?

Für uns werden sich positive Auswirkungen dahingehend er-



geben, dass uns mit dem indischen Markt künftig eine Region offen steht, die wir bislang nicht bearbeitet haben. Für Bharat Fritz Werner ist matec ein erster Schritt auf den europäischen Markt. Mittelfristig will BFW zu den weltweit größten Werkzeugmaschinenherstellern aufschließen und da sind Übernahmen von Firmen wie unserer sicherlich sehr hilfreich. Außerdem bekommen sie Zugang zu einer Technologie, die sie in dieser Form bislang nicht im Angebot hatten.

Kann man davon ausgehen, dass das Wissen von Erich Unger um den Bau von Werkzeugmaschinen auch in die Produktpalette von BFW einfließt?

Das wird sicher so sein und ist so auch gewollt. Auf der anderen Seite gibt es einige Maschinenmodelle bei uns, die man – Stichwort HVE – durchaus auch in Serien bauen könnte.

Was wird sich eigentlich bei matec ändern?

Mit dem Wissenstand von heute sage ich: Nichts. Wir sind und bleiben ein deutsches Unternehmen, mit einem deutschen Management, und unsere Produkte sind „Made in Deutschland“, wenn man so will sogar „Made in Schwaben“. Und es wird sich auch nichts für unsere Lieferanten und vor allem auch nichts für unsere Kunden ändern - nicht in der Abwicklung der Bestellungen und nicht am Service. Wir wären doch alles andere als gut beraten, wenn wir unser erfolgreiches Unternehmenskonzept über den Haufen werfen würden. Das wäre doch ausgesprochen kontraproduktiv.

Ich bin der Überzeugung, dass matec auch in Zukunft in guten Händen ist. Bei BFW gelten noch die Wertvorstellungen und Tugenden, die den deutschen Werkzeugmaschinenbau groß und erfolgreich gemacht haben. Ich freue mich ehrlich auf die Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen bei BFW und glaube fest daran, dass diese Entscheidung für matec – aber auch und vor allem für unsere Kunden – rundum das Beste ist. ■

**www.matec.de
Halle 12, Stand A04**