

# flugtage



lebenslust >  
**Agrarflug  
Helilift**

stil >  
**SØR**  
**Rusche GmbH**



Ralph  
Weidling.  
43.

**Geschäftsführer.  
Weicon.**

**Münster.**

## 06/festverbunden

Eine durchaus Aufmerksamkeit erregende Produktmischung, die von der Weicon GmbH & Co. KG kommt: Kleb- und Dichtstoffe für den industriellen Einsatz, Schmierfette sowie technische Sprays – aber eben auch Abisolierwerkzeuge. Letztgenanntes beruht auf Unternehmenstradition. Weicon, im münsterischen Stadtteil Coerde angesiedelt, hatte 1947 als reiner Werkzeugbauer angefangen. Und die besonders innovativen Zangen sind, wegen ihres Erfolgs, davon übrig geblieben. Mit 85 Prozent vom Umsatzanteil sind die chemischen Produkte aber das Hauptstandbein des mittelständischen Betriebs, der vornehmlich den technischen Fachhandel beliefert. Weicon erweitert derzeit den bestehenden Standort des Unternehmens um einen Neubau, der im Februar nächsten Jahres fertig gestellt sein soll. Eine weitere Niederlassung befindet sich in Dubai. Geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens ist Ralph Weidling – hier im Interview:



aktiva: Weicon produziert und vertreibt über 300 verschiedene Produkte. Steht das nicht dem heute vielgepriesenen Spezies-tentum entgegen?

Weidling: Nein. Wir ziehen gerade aus dieser Produktvielfalt unsere Stärke. Durch dieses Komplett-sortiment sind wir nämlich unabhängig von einzelnen Sparten und ihrem jeweiligen wirtschaftlichen Zustand. Unsere Kunden, die ebenso vielfältig ausgerichtet sind wie wir, schätzen es sehr, dass sie ihren Bedarf komplett über uns abdecken können. Die technischen Abteilungen der Unternehmen benötigen so nur einen einzigen Ansprechpartner für ihre Bedürfnisse.

aktiva: Lassen sich Innovationen planen?

Weidling: Sie direkt zu planen ist kaum möglich. Aber ein Unternehmen kann die Rahmenbedingungen für Innovationen so gestalten, dass die Innovationsfähigkeit wächst. Die Innovationen, die immer wieder aus un-

serem Haus kommen, entstammen aus der sehr engen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, einer daraus resultierenden sehr genauen Marktkenntnis und einem guten Marketing. Oftmals sind es dann nur Kleinigkeiten, die aus einer Idee ein erfolgreiches Produkt werden lassen. Beispielsweise dann, wenn wir unseren Sekundenkleber mit einer Verpackung in Stiftform – diese sieht aus wie eine kleine Rakete – ummanteln. Sie ist gut zu handhaben und der Klebstoff tropft nicht nach. Oder auch dann, wenn wir einen speziellen Oberflächenschutz als Erster überhaupt als Spray anbieten. Manchmal frage ich mich auch, warum die anderen da nicht drauf kommen.

aktiva: Weicon pflegt eine sehr ausgeprägte Messepräsenz ...

Weidling: Allein in diesem Jahr sind wir bei 31 internationalen und regionalen Industrie-, Gewerbe- und Branchenmessen vertreten.

aktiva: Aus welchem Grund so viele?

Weidling: Für uns bieten solche Messen die allerbesten und unterm Strich auch günstigsten Kontaktmöglichkeiten. Gerade bei den internationalen Messen lernen wir Exportpartner kennen, die wir in derart geballter Form, selbst im jeweiligen Land vor Ort, nicht treffen könnten. Messen eröffnen uns zudem die besten Erfolgskontrollen.

aktiva: Kontrolle ist ein gutes Stichwort: Wie schaffen Sie Vertrauen in Ihre Produkte?

Weidling: Durch Qualitätszertifikate und Produktbescheinigungen. Auf ISO- und DIN-Normenkontrollen verzichten wir ganz bewusst, weil sie nichts bringen, unnötig viel Geld kosten und sie inzwischen auch niemanden mehr interessieren. Wir lassen vielmehr unsere Produkte durch den TÜV und andere Fachaufsichten auf Sicherheit und Anwendbarkeit hin zertifizieren. Wir haben beste Erfahrungen damit gemacht, das Produkt bewerten zu lassen – und nicht die Organisation hier im Haus. Denn wenn wir die nicht im Griff hätten, könnten wir ohnehin keine guten Produkte herstellen.

aktiva: Familienunternehmen – was bedeutet das für Sie?

Weidling: Ein Familienunternehmen zu sein

bedeutet eine ganz besondere Prägung für unsere gesamte Mannschaft. Teil dieses Familienunternehmens zu sein schafft offenkundig eine hohe Motivation bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Besonders wichtig ist es uns, dass ihnen die Arbeit Spaß macht. Nur so, durch dieses familiäre Betriebsklima, kommt es immer wieder zu guten Ideen und herausragendem Einsatz. Weicon stützt sich auf eine äußerst geringe Fluktuation im Personalbereich. Uns verlassen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eigentlich nur, wenn sie in den Ruhestand gehen.

aktiva: Hat der familiäre Charakter Ihres Unternehmens auch Auswirkungen auf den Umgang mit Kunden und Lieferanten?

Weidling: Ja. Es gibt langjährige Bindungen, die auch über den geschäftlichen Rahmen hinausgehen. Das ist zwar aufwändig, bindet viel Zeit – aber es lohnt sich.

aktiva: Woher nehmen Sie Ihr Know-how für die zahlreichen Geschäfte von Weicon im Ausland?

Weidling: Auch für mich persönlich steckt in diesen Auslandsgeschäften ein ganz besonderer Reiz. Ich bin sehr interessiert an anderen Kulturen. Dies führt dazu, dass wir sehr offen auf unsere Exportpartner zugehen und uns gerne in ihren Heimatländern umsehen. Und wenn wir bei diesen Reisen ein Potenzial erkennen, dann greifen wir zu. Durch das Internet ist es heutzutage ja nicht mehr allzu schwer, sich entsprechend zu informieren. Am liebsten wäre ich noch öfter in fernen Ländern unterwegs. Denn vom Schreibtisch aus lässt sich heute kein Geld mehr verdienen.

aktiva: So einfach, wie es klingt, kann es aber doch nicht sein ...

Weidling: Im Detailsicher nicht. Aber: Gespräche vor Ort sind und bleiben das Wichtigste. Und: Nicht zu zögerlich sein, sondern einfach machen. Wenn ich langwierig jedes Für und Wider abwäge, ist die Chance schnell vertan. Wir halten es im Ausland so: dort erst einmal klein anfangen, die Entwicklungen beobachten und dann erst wachsen. Mit diesen Schritten, mit einem überschaubaren Risiko haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht.

aktiva: In wie vielen Ländern haben Sie diese erfolgreichen Schritte inzwischen vollzogen?

Weidling: In 64 Ländern sind wir mit unseren Produkten auf dem Markt.

aktiva: Welchen Umsatzanteil erzielt Weicon auf Auslandsmärkten?

Weidling: Der Exportumsatz liegt bei annä-

hernd 30 Prozent. Unser Ziel ist es, diesen Anteil auf etwa 50 Prozent zu steigern.

aktiva: Gibt es in den ausländischen Märkten denn noch diesen bewundernden und anerkennenden Blick auf „Made in Germany“?

Weidling: Den gibt es nach wie vor. Deutsche Produkte, insbesondere im technischen Bereich, geben meiner Beobachtung nach im Ausland immer noch den Standard vor. So schlecht, wie in Deutschland derzeit die deutschen Produkte geredet werden, werden sie im Ausland nicht empfunden. Und sind sie auch nicht.

aktiva: Profitieren Sie von diesem Qualitätsvorsprung?

Weidling: Ja, aber nicht nur im Ausland. Sowohl dort als auch hier im Inland, erzielen wir Jahr für Jahr ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich. Ich empfinde das als sehr gesundes Wachstum.

aktiva: Was wäre ungesund?

Weidling: Da wir in den allermeisten Bereichen sowohl in der Produktion als auch im Vertrieb spezialisiertes Personal haben, das ja auch entsprechend aus- und fortgebildet werden muss, könnten wir ein größeres Wachstum qualitativ gar nicht handhaben.

aktiva: Jetzt expandieren Sie hier am Standort in Münster!

Weidling: Und Sie können sich vorstellen, dass dies, speziell für uns als chemischer Betrieb, hier bei uns in Deutschland mit den zahlreichen Auflagen alles andere als problemlos ist.

aktiva: Sie bleiben aber hier in Münster?

Weidling: Die Wurzeln des Unternehmens liegen hier und die Mitarbeiter leben in der Region. Als Unternehmer sehe ich die große Verantwortung, ihnen Sicherheit für ihren Arbeitsplatz und für das ihnen lieb gewonnene Lebensumfeld zu geben. Dabei geht es, unsere Lieferanten mitgerechnet, um mehrere hundert Familien. Das sind wichtige Bindungen, die nicht zerschlagen werden sollten.

aktiva: Ihre Pläne mit Weicon: Sehen wir das Unternehmen irgendwann einmal an der Börse?

Weidling: Nein, mit Sicherheit nicht. Weicon bleibt ein Familienunternehmen. Unsere Zukunft steckt in unserem Neubau. Wenn dieser fertig ist und wir nicht mehr aus allen Nähten platzen, haben wir höhere Lagerkapazitäten, können mehr und deshalb preiswerter produzieren lassen.

Warum ...

... klebt „Sekundenkleber“ eigentlich nicht in der eigenen Flasche?

ANTWORT:

Weil sich der Kleber in einer Flasche aus Polyethylen – einem nicht ohne aufwändige Vorbehandlung zu verklebenden Kunststoff – befindet. In diese spezielle Flasche gelangt von außen keine Luft in das Innere. Das ist deshalb wichtig, weil Sekundenkleber in Verbindung mit Luft polymerisiert und unter einem entsprechenden Anpressdruck auf die zu verklebenden Teile aushärtet.

Das genaue Gegenteil ist bei den sogenannten „anaerob aushärtenden“ Klebern – zum Beispiel Schraubensicherungen – der Fall. Hier kommen Flaschen aus luftdurchlässigem Material zum Einsatz. Das ist extrem wichtig, da die Klebstoffe bei der praktischen Anwendung ohne Sauerstoff/Luftzufuhr (anaerob) aushärten. Dieser „Effekt“ in der Flasche würde die Haltbarkeit der Produkte von circa 24 Monaten auf nur wenige Tage beschränken und wäre wenig verbraucherfreundlich.

## mehrwert ...

### Net-Link:

[www.weicon.de](http://www.weicon.de)  
(Unternehmensgeschichte, Produktpalette)

### Spezialauftrag:

Der spektakulärste Weicon-Auftrag: Ölplattformen auf den Weltmeeren sichern. Und zwar immer dann, wenn Langtransporte von Amerika nach Europa, von Afrika nach Asien anstehen. Um überhaupt transportfähig zu sein, müssen die Standbeine der Plattform hochgezogen werden. Dabei entsteht ein gefährlicher, etwa vier Zentimeter breiter Zwischenraum zwischen Standbein und dessen Führung, der die Ölplattform beim Transport instabil werden lässt. Weicon hat extra für diesen Auftrag in der eigenen Entwicklungsabteilung getüftelt. Die Lösung: Der Zwischenraum wird mit Kunststofffolientaschen ausgeschlagen und mit einem Weicon-Dichtstoff ausgegossen. Nach dem Transport können die befüllten Taschen in einem Stück entfernt werden. Das Weicon-Verfahren, im Gegensatz zur bisherigen Standbeinsicherung mit Holz- und Stahlplatten, spart den vornehmlich US-amerikanischen Ölfirmen viel Geld – pro Transport mehrere Millionen Dollar. Und: Versicherungen übernehmen inzwischen nur noch dann eine Gewährleistung für Ölplattformumzüge, wenn die Transportunternehmen das Weicon-System verwenden.

Sparkassen-Leasing: neue Perspektiven



## Die Freiheit, Pläne zu verwirklichen

Sie wollen günstig und unkompliziert einen Neuwagen erwerben? Oder Ihren gesamten Fuhrpark managen lassen? Dann führt an den Experten der Sparkasse kein Weg vorbei. Gerne erstellt Ihnen Ihr Berater ein individuelles Angebot. Nähere Infos gibt's auch unter der Hotline 02 51/5 98- 2 24 01. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**