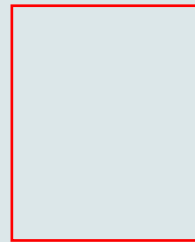


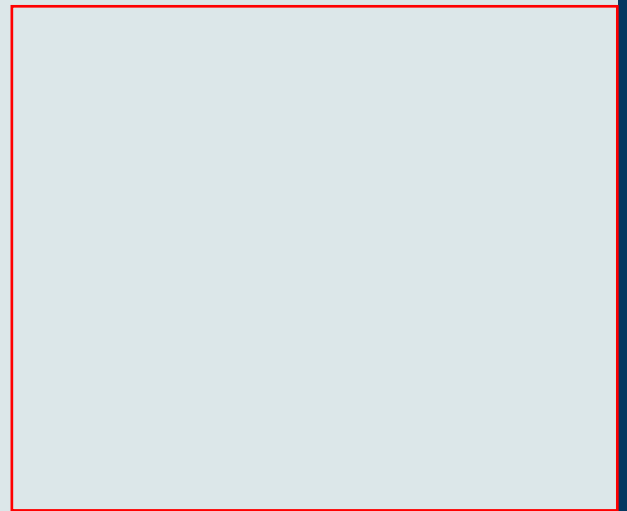
Für jeden Geschmack

Die 1934 als »DOWA Suppenextrakte GmbH« gegründeten Wachter GmbH Nahrungsmittelwerke, Schwaig, profilieren sich heute durch ein breites Angebot an Basis- und Convenience-Produkten in der Großverpflegung für Krankenhäuser, Altenheime, Betriebsgastronomie, Bundeswehr, Studentenwerke und Caterer. Das Sortiment umfasst über 300 Produkte von »süß« bis »würzig«. Schwerpunkte sind Suppen, Soßen, Brühen und Desserts, speziell auch für Diabetiker. Für alle Produkte gelten hohe Qualitätsrichtlinien: »Basis für Bestes« ist nicht nur Slogan, sondern Firmenphilosophie. Im Zuge ständigen Wachstums investierte das Unternehmen bereits vor der »Wende« in den Produktionsstandort Radebeul bei Dresden und richtete dort einen qualifizierten Außendienst - nahezu alle Berater sind gelernte Köche - mit Fuhrpark ein. Am Stammsitz wurden mit einer neuen Firmenzentrale der elektronische Datenaustausch, Einkauf, Lagerhaltung, Produktionsplanung und -steuerung optimiert. Die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 erfolgte im Hinblick auf das ausgebaute Qualitätsmanagement bereits Ende 1996. Wachter setzt auf engen Kundenkontakt und Servicequalität durch zeitnahe Erfüllung individueller Wünsche. Dazu zählen flexible Gebindegrößen, Produktabwandlungen oder Neuentwicklungen ab einer bestimmten Abnahmemenge. Gemäß dem Erfolgsrezept vieler Familien-Unternehmen, Tradition und kontinuierliche Erneuerung zu verbinden, gilt die stetige Vergrößerung als Chance, um im Markt zu bestehen. Darunter versteht Geschäftsführer Horst Ganzer nicht nur die Sortimentserweiterung, sondern auch die gezielte Kooperation mit Mitbewerbern, die ergänzende Produkte anbieten. Als Alternative stehen jedoch auch Übernahmen an: »Die Zusammenführung qualitativ

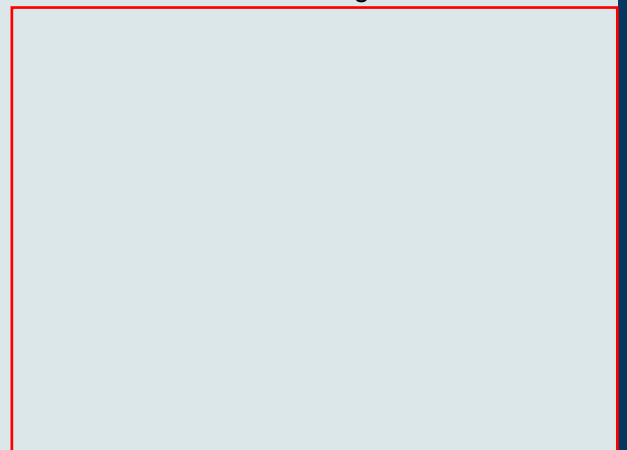
Wachter



Horst Ganzer



Abfüllanlage



Grundmischungen

hochwertiger Produkte und der Vertrieb aus einer Hand erscheinen uns als richtiger Weg.« Akquisitionen werden sozialverträglich gestaltet: »Wir sichern Arbeitsplätze und bauen Kapazitäten aus, da wir auf gesundes Wachstum in fassbaren Dimensionen setzen und nicht auf Expansion um jeden Preis.« Wachter präsentiert ab April unter dem Titel »Topfgucker« auch eine eigene Zeitschrift für Mitarbeiter und Kunden. Der Umsatz stieg seit 1988 von 6 Mio. DM auf zuletzt 19 Mio. DM.

www.wachter-nahrungsmittel.de/

unternehmermagazin 4/1999

50jähriges Jubiläum

Die 1955 von Karl-Friedrich Wagner und Hans-Wilhelm Renkhoff zur Fertigung von Leichtmetall-Jalousien gegründete WAREMA Renkhoff GmbH, Marktheidenfeld, wurde 50 Jahre alt. Nach dem frühen Unfalltod seines Partners übernahm Hans-Wilhelm Renkhoff 1958 die alleinige Geschäftsführung. Unter seiner Leitung wuchsen Umsatz, Gewinn und Mitarbeiterzahl stetig. Heute ist das Familienunternehmen mit über 2.200 Mitarbeitern einer der größten Arbeitgeber der Region. Der Jahresumsatz der Gruppe lag 2004 bei 248 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote stieg auf 48,6 %. Im Zuge des Generationswechsels trat Angelique Renkhoff-Mücke 1998 nach Tätigkeit in der Geschäftsführung eines mittelständischen Handelsunternehmens in den Betrieb ein und wurde 2001 zur Vorstandsvorsitzenden der WAREMA Renkhoff Holding AG berufen. Hans-Wilhelm Renkhoff übernahm 1999 den Vorsitz im Aufsichtsrat. Seit 2002 verfolgt die aus fünf Firmen bestehende Gruppe unter dem Dachnamen WAREMA als europäischer Marktführer für Problemlösungen des technischen Sonnenschutzes eine gemeinsame Strategie, die sich auf die

Warema

Angelique Renkhoff-Mücke

Automatische Verschattungssysteme

Kernkompetenzen konzentriert. Zur Produktpalette zählen Raffstores, Jalousien, Rolladen und Markisen, Steuerungen, Kunststoffteile sowie ein eigener Werkzeug- und Maschinenbau. Zuletzt kam es zu einer Anpassung des Arbeitszeitmodells, das auch Mehrarbeit ohne Lohnausgleich zulässt. Die Einführung von Gruppenarbeit wurde seit 2004 systematisch ausgebaut, um mehr Produktivität, Qualität und Flexibilität zu erreichen.

Eine der jüngsten Entwicklungen ist die Lichtlenk-Jalousie für den Innenbereich, die als erste geräuschgedämmte Jalousie mit Standard-Motoren bestückt werden kann. Zudem wurde eine neue Befestigungstechnik entwickelt, die mit einem Führungsschienenhalter zur vereinfachten Montage von Raffstores bestmögliche Dichtheit zum Baukörper erreicht. In Anbetracht einer Exportquote von 11,6 % gewinnt die Ausweitung des Auslandsgeschäfts bei stagnierendem Inlandsmarkt an Bedeutung.

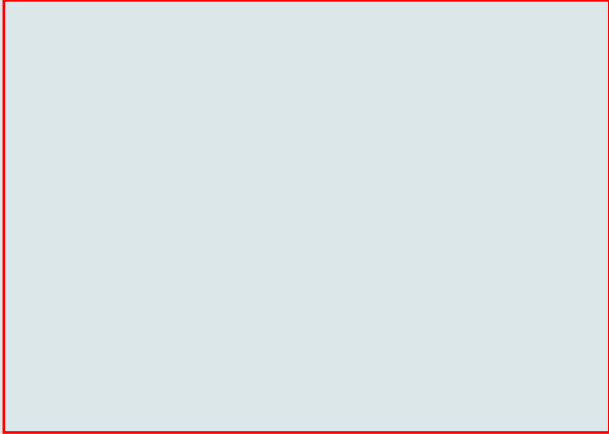
<http://www.warema.de/>

unternehmermagazin 10/2005

250-jähriges Jubiläum

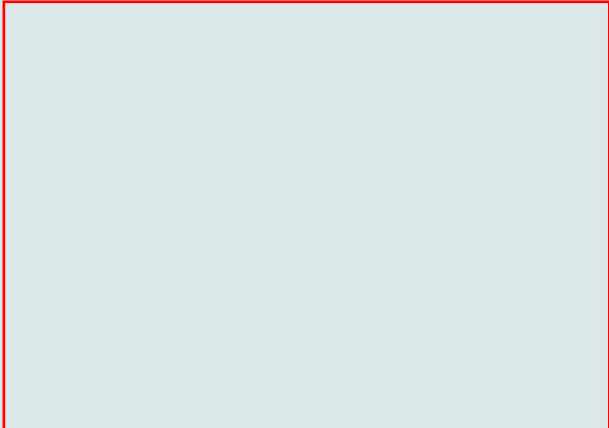
Die Warsteiner Brauerei, Warstein, beging im September ihr 250-jähriges Firmenjubiläum mit einem zehntägigen Brauerfest und einer großen Internationalen Montgolfiade. Das 1753 von Konrad Cramer gegründete Familienunternehmen ist heute nach einem viertel Jahrtausend Deutschlands größte Privatbrauerei. Das Stammhaus entstand 1803 durch Johannes Vitus Cramer. 1896 legte der 22-jährige Albert Cramer nach Erhalt seines Meisterdiploms an der Brauereifachschule in Worms mit dem Bau einer hochmodernen Brauerei den Grundstock für alles Weitere.

1928 wird unweit der Brauerei die



Sonderanfertigung

Warsteiner



Warsteiner - Südhaus

Kaiserquelle entdeckt, deren Wasser wesentlich weicher und damit deutlich besser ist als das übrige Wasser der Region. 1953 übernehmen die Söhne Paul und Josef anlässlich des 200-jährigen Jubiläums die Brauerei. 1960 steigt Warsteiner mit einem Ausstoß von 100.000 Hektolitern im Jahr zur Großbrauerei auf. 1972 sind es bereits 500.000 Hektoliter. In der Folgezeit bezieht das expansive Unternehmen die neue Waldparkbrauerei. Bis 1984 vervierfacht sich der Ausstoß. »Warsteiner Premium Verum« wird damals bereits in über 40 Länder exportiert. 1985 wird Albert Cramer Alleininhaber und geschäftsführender Gesellschafter. Bald darauf werden 6 Millionen Hektoliter im Jahr verkauft. 1993 steigt die Kapazität auf acht Millionen Hektoliter. In Argentinien wird die Brauerei C.A.S.A Isenbeck gebaut. Das Geschäftsjahr 2002 stellte nicht ganz zufrieden, obwohl die Erlöse bei einem Absatzrückgang von 3,9 % um 0,5 % auf 450,1 Mio. Euro wuchsen. Der Brutto-Gesamtumsatz erreichte 587 Mio. Euro. Zur Gruppe gehören die Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG, die Paderborner Brauerei Haus Cramer KG, die Miller Brands Germany GmbH, die König Ludwig GmbH & Co. KG Schloßbrauerei Kaltenberg sowie Brauereien im Ausland. National wurden 3,91 Mio. Hektoliter abgesetzt, ein Rückgang um 8,9 %. Der Export belief sich auf 737.000 Hektoliter (plus 7,6 %). Der Gruppen-Gesamtumsatz lag bei 7,03 Mio. Hektolitern. Ziel bleibt, die Premiumführerschaft der Marke Warsteiner auszubauen. Laut Albert Cramer werde man weder die Fehler der ehemals großen Biermarken aus München, Frankfurt, Dortmund und Berlin machen und Richtung Konsumbier abdriften, noch werde man das Premiumsegment internationalen Bieren oder einer sich in ausländischer Hand befindlichen Marke überlassen. In diesem Sinne sei man auch bereit, kurzfristig Hektoliterverluste hinzunehmen. Neben der Kooperation mit der niederländischen Royal Grolsch wurden mit der Efes-

Warsteiner - "Formel 1" - Sponsoring

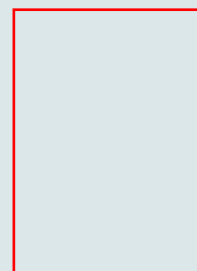
Getränkegruppe in Russland und der Mauritius Breweries Limited (MBL) Partner gefunden, die in Kompetenz und Anspruch optimal passen. Durch Lizenzvergaben an Efes und MBL strebt Warsteiner eine Expansion im Osten an. Daneben wolle man in der Region des Indischen Ozeans neue Märkte erschließen.

unternehmermagazin 9/2003

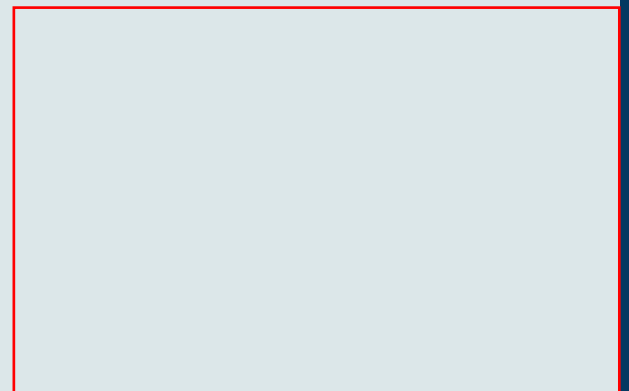
Marktposition behauptet

Die WeberHaus GmbH & Co. KG, Rheinau-Linx, trotz der rückläufigen Branchenkonjunktur. Die Auslastung der beiden Produktionsstandorte Rheinau-Linx und Wenden im Sauerland ist mit einem Auftragsbestand über derzeit acht Monate für 2003 gesichert. 2002 erwirtschaftete das Hausbauunternehmen mit 782 errichteten Einheiten einen Umsatz von 147 Mio. EUR, ein Minus von 6,3 % im Vorjahresvergleich. Als Grund wird die allgemeine Flaute im Bausektor genannt, die sich unter anderem an zuletzt drastisch gesunkenen Baugenehmigungen zeigt. Nach dem bereits erfolgten Abbau von Überkapazitäten wird 2003 ein Umsatzplus von rund 4 % erwartet. Gegenwärtig werden 1.050 Mitarbeiter beschäftigt. Der Fertighaus-Spezialist wird sich künftig im In- und Ausland verstärkt um den Ausbau bestehender sowie um die Erschließung neuer Märkte bemühen. In Deutschland werden noch Potenziale in Bayern und Norddeutschland gesehen. Seit Oktober 2002 ist das Unternehmen in Frankreich mit der WeberHaus S.a.r.l. in Straßburg vertreten. Eine Vertriebsmannschaft mit französischen Bauberatern bearbeitet den Großraum Genfer See bis Metz. Ergänzend hierzu soll der Markt in der Schweiz - WeberHaus ist dort seit Jahren in Zürich präsent - durch gezielte Ausweitung des Vertriebsnetzes noch tiefer bearbeitet werden. Auch das

WeberHaus



Hans Weber



Engagement in Österreich wird intensiviert. Ein weiteres ausbaufähiges Geschäftsfeld wird in den Bereichen Anbau und Aufstockung gesehen. Hier wurden bereits einschlägige Projekte realisiert.

Im Kerngeschäft der Fertighausproduktion hat sich der Trend zu hochwertigen Objekten verstärkt. Der durchschnittliche Vertragswert pro Haus steigt seit Jahren kontinuierlich an. Dadurch ging der Umsatz in diesem Segment weniger zurück als die Zahl der gebauten Häuser. Die Nachfrage nach Twin-Häusern wird als stabil bezeichnet. Die preiswerten Lösungen zum Selbstausbau haben sich nach eigener Aussage ebenfalls deutlich besser als der Branchenschnitt behauptet, nicht zuletzt durch Sondereditionen: Die Favoriten der Bauherren werden in Serie gefertigt, wodurch die Kosten wesentlich sinken. Die Einsparung gibt TwinHaus an die Bauherren weiter. Hinzu komme die Vorreiterrolle in Sachen Energie sparendes Bauen. Die vor Jahresfrist in Kraft getretene Energieeinsparverordnung habe gezeigt, dass gerade Häuser in Holzbauweise in der Einhaltung strenger Umweltvorschriften überlegen seien.

Die Häuserpalette wird durch Beteiligung an renommierten Forschungsprojekten in der technischen Ausstattung, in der ökologischen Ausrichtung und im Hinblick auf architektonische Ansprüche ständig weiterentwickelt. Neu vorgestellt wurde das erste Allergikergerechte Öko-Haus, das bereits vom Institut für Umwelt und Gesundheit (IUG) zertifiziert wurde. Neben dem Stammwerk in Rheinau-Linx gibt es ein Produktionswerk in Wenden-Hünsborn (Sauerland) sowie Montagestützpunkte in Isseroda bei Erfurt und Wernigerode im Harz. In über 60 Vertriebsstellen in Deutschland sowie weiteren in Österreich und der Schweiz können sich Bauherren 85 Ausstellungshäuser im Original anschauen. Vertreten ist jede Preisklasse, vom Ausbauhaus für rund 100.000 EUR bis zur Villa im Wert von über 2 Mio. EUR.

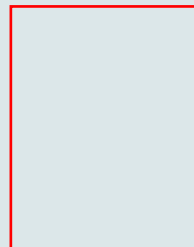
<http://www.weberhaus.de/>

Starkes Ergebnis

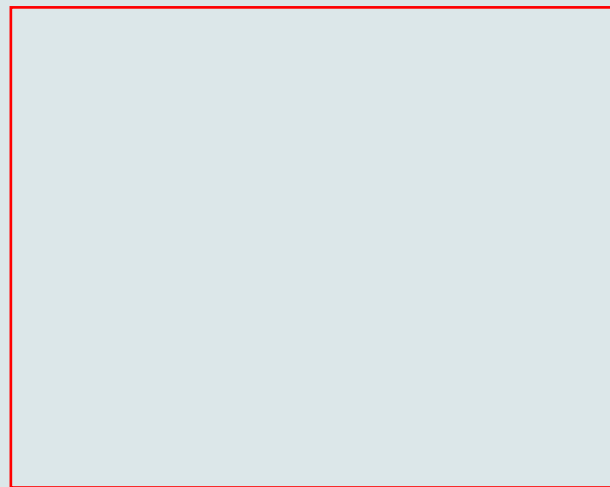
Die Gerry Weber International AG, Halle/Westfalen, hat ihre Marktposition weiter ausgebaut. Der Umsatz wuchs in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahrs (November-Juli) gegen den Branchentrend erneut um fast 10 % auf 386,3 Mio. DM. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 22 % auf 21,6 Mio. DM. Die Exportquote lag bei 41 %. Die Investitionen nahmen um 146 % auf 13,8 Mio. DM zu. Sie gelten vor allem dem hochmodernen neuen Rohwarenlager in Brackhagen. Für das ganze Geschäftsjahr wird ein Gesamtumsatzplus von 12 % auf rund 580 Mio. DM erwartet. Das Ergebnis vor Steuern soll um 27 % auf rund 47 Mio. DM zulegen. Die Dividende ist auf Vorjahresniveau geplant.

Die Order für die neue Frühjahr/Sommer-Kollektion 2000 stiegen um 8,5 %. Alle fünf Marken, deren Stil exakt nach Kundengruppen ausgerichtet sind, verbuchten Zuwächse: Die Hauptmarke »Gerry Weber« legte in den ersten drei Quartalen mit einem Umsatz von 213,6 Mio. DM um fast 7 % zu und trägt mit 55 % zum Gesamtumsatz bei. Der Ordereingang von 164,6 Mio. DM entspricht einem Plus von 10 %. Die Kollektion »für die erfolgsorientierte Frau« wurde um eine Stricklinie erweitert. Eine Hosenlinie soll folgen. Die jugendliche »Taifun«-Kollektion erreichte bei einer Bestellzunahme um 4 % auf 61,5 Mio. DM Umsätze von 84,5 Mio. DM (+ 9,7 %). Erheblich gestiegen ist das Interesse an der Marke »Samoon« für Frauen mit großen Konfektionsgrößen, die eine Umsatzsteigerung um 13,1 % auf 43 Mio. DM zeigte (Ordereingänge: + 6,7 %). Die jüngste Marke - speziell für den Freizeitbereich - war ganz besonders gefragt. »Court One« verbuchte mit einem Umsatzplus von 96 % auf 23,5 Mio. DM ein Rekordergebnis. Die Ordereingänge für die Frühjahr/Sommersaison 2000 belaufen sich

Gerry Weber



Gerhard Weber



Firmensitz in Halle/Westfalen

auf 18,1 Mio. DM. Beim internationalen Exklusiv-Label Aigner kletterte der Ordereingang um fast 30 % auf 16,9 Mio. DM. Die Gründe liegen in der erstmals präsentierten sportiven Lifestyle-Kollektion. Zudem belebte sich das Fernostgeschäft nach der Asienkrise deutlich. Hier wird mit weiter steigender Nachfrage gerechnet. Im dritten Quartal wurden erstmals Verträge über Lizenzen im nicht-textilen Bereich geschlossen. Demnächst kommen unter dem Label »Gerry Weber« auch Schuhe und Brillen ins Programm. Mit der Lizenzvergabe wird das Produktangebot verbreitert, ohne selbst zu produzieren. Die Lizenznehmer bringen ihr produktspezifisches Wissen ein und tragen das unternehmerische Risiko. Gerry Weber koordiniert und steuert die Marken. Lizenzgespräche werden auch über Taschen und Parfum geführt. Zuletzt wurde die Gerry Weber Service International GmbH gegründet. Sie soll im nächsten Geschäftsjahr die Neustrukturierung des Unternehmens übernehmen. Ziel ist, die Organisation zu komprimieren. Die Geschäfts- und Zentralbereiche gehen in eigenverantwortliche Leitung über. Damit werden die Marken im Hinblick auf Design, Produktmanagement und Verkauf verselbständigt. Die Bereiche Technik, Warenmanagement, Logistik und Organisation werden übergreifend zusammengefasst. Im November eröffnet in Bielefeld das erste »House of Gerry Weber«. Zur Übernahme der Einzelhandelsaktivitäten des Geschäfts wurde die Gerry Weber Retail GmbH gegründet. Das Konzept des Stores, alle Marken unter einem Dach anzubieten, wird als Franchisesystem betrieben. Mit der Gerry Weber France entstand eine neue Vertriebsgesellschaft zur strategischen Bearbeitung des attraktiven Auslandsmarkts. Aktuell wird in Paris ein erster Gerry Weber Store eröffnet.

<http://www.gerryweber-ag.de/>

unternehmermagazin 10/1999

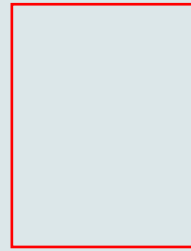
125 Jahre hoch exklusiv

Die 1878 von dem gelernten Uhrmacher Gerhard Diedrich Wilhelm Wempe in Elsfleth an der Weser gegründete Gerhard D. Wempe KG, Hamburg, beging ihr 125-jähriges Firmenjubiläum. Zu diesem Termin übernahm Urenkelin Kim-Eva Wempe das Tagesgeschäft von Vater Hellmut Wempe. Beide hatten das 1907 nach Hamburg verlegte Familienunternehmen ab 1994 als persönlich haftende Gesellschafter geführt, nachdem Kim-Eva Wempe 1984 eingetreten war und den Wareneinkauf, die internationale Ausrichtung sowie die Marketingstrategie seither wesentlich prägte.

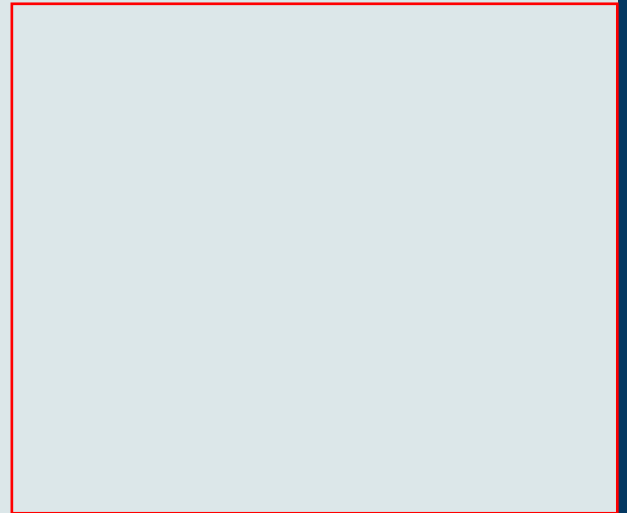
Nach dem Tod Gerhard D. Wempes übernahm sein Sohn Herbert 1921 die Geschäftsleitung und erzielte 1929 bereits mit mehreren Geschäften einen Umsatz von 3 Mio. Mark. 1938 kaufte er die Chronometerwerke Hamburg, die 1905 von großen deutschen Reedern aus Hamburg und Bremen gegründet worden waren. Der schwierige Wiederaufbau nach dem zweiten Weltkrieg erfolgte quasi von Null auf. 1953 besaß Wempe wieder fünf Geschäfte in Hamburg. Hellmut Wempe war 1951 eingetreten und übernahm 1963 die Geschäftsführung.

Um absolute Qualitätsansprüche zu wahren, wurde die Standortwahl spezifiziert: nach Möglichkeit denkmalgeschützte Häuser in besten Innenstadtlagen, eine Mindestschaufensterlänge von 8 Metern und ein unverwechselbares Ambiente - angelehnt an die Firmenfarben Rot, Anthrazit, Ecu und Gold. 1997 wurde die größte Reparaturwerkstatt eines europäischen Einzelhändlers für Uhren und Juwelen eingerichtet. Im Hamburger Stammhaus »Gülden Gerd« sind 42 Uhrmacher tätig, die auf rund 100.000 verschiedenartigste Teile zurückgreifen. Insgesamt werden rund 520 Mitarbeiter beschäftigt. Mit dem Handel von Uhren und Juwelen, der Herstellung und dem Verkauf

Wempe



Kim-Eva Wempe



Wempe - Sonderserie zum Firmenjubiläum

von Schiffschronometern sowie mit der Anfertigung exquisiter Juwelen in eigenem Atelier wurden im letzten Geschäftsjahr 170,4 Mio. EUR umgesetzt.

Seit 1966 eröffnete Feinuhrmacher und Juwelier Wempe 20 Niederlassungen in deutschen Großstädten sowie auf Sylt. Außerdem gibt es eine Schiffsboutique auf der MS Europa. Die internationale Expansion begann 1980 mit einer Dependence in New York. Paris, Wien, London und Madrid folgten. Für jede Uhrenmarke gibt es einen Spezialisten, der turnusmäßig beim Hersteller geschult wird. Reparaturen dauern in der Regel nur 21 Tage inklusive Versand. 2002 wurden im Stammhaus über 13.000 Grundüberholungen hochwertiger mechanischer Uhren aller Marken ausgeführt.

Im Jubiläumsjahr hat Wempe zusammen mit Schweizer und Deutschen Manufakturen acht Armbanduhren in streng limitierter Auflage entwickelt. Dabei handelt es sich nicht um Modifikationen bekannter Modelle, sondern um technische bzw. optische Welt-Neuheiten. Die 3.775 Stücke haben einen Gesamtwert von rund 21,8 Mio. EUR - eine in der Firmenhistorie einzigartige Kollektion. Generell verkauft werden unter anderem die Marken A. Lange & Söhne, Audemars Piguet, Breguet, Cartier, Jaeger-Lecoultrre, Patek Philippe, IWC und Rolex.

Analog dazu gibt es eine Schmuck-Kollektion im Gesamtwert von 8,2 Mio. EUR. Ausschließlich verwandt wird 18 Karat Gold und fast nur lupenreine Diamanten G (Top Wesselton/feines Weiß). Wempe ist eine der ganz wenigen europäischen Top-Adressen, die an der Perlenbörse in Tokio Zugang haben.

www.wempe.de

unternehmermagazin 4/2003

Prämiertes Verfahren

Die 1992 von Michael Wendt gegründete Wendt Maschinenbau GmbH & Co. KG, Georgsmarienhütte, beschäftigt heute 65 Mitarbeiter, die mit modernsten technischen Anlagen für Kunden aus der Nahrungsmittel-, Papier-, Kalksandstein-, Keramik-, Gummi-, Kunststoff-, Automobil-, und Möbel-Industrie tätig sind. CNC-Fräs- und Drehzentren ermöglichen die Anfertigung komplizierter Kurven, Nuten, Kammern und Werkzeuge. In der Umwelttechnik werden unter anderem Luftwäscher für Bio-Filter-Anlagen, stationäre Abfallpressen und Zerreißanlagen produziert. Wendt ist offizieller Partner von FANUC-Robotics. Robotertechnologie wird auch für Eigenentwicklungen eingesetzt. Zuletzt wurde für die Möbelindustrie ein Patent mit Marktchancen in ganz Europa entwickelt, das den „Niedersächsischen Innovationspreis »98« der »Karl-Möller-Stiftung« erhielt. Die neue »Surface-Refine-Procedure« arbeitet Fräsflächen auf MDF-Platten in einem Arbeitsgang unter Druck und Wärme an der Kante oder in der Fläche nach und erzeugt so eine glatte, hochverdichtete Oberfläche, die eine sofortige Lackierung, Ummantelung oder Beschichtung erlaubt und zeitintensive Nacharbeiten wie Schliff, Isolierung und Grundierung überflüssig macht. Der Kleber in der Platte wird durch eingebrachte Wärme reaktiviert. Vorstehende Fasern werden in die Platte gedrückt, verschmolzen und geglättet. Bei Folienbeschichtungen wird ein Markieren hochstehender Fasern in der Folie verhindert. Das Verfahren ist sehr effektiv und kann mit der Vorschubgeschwindigkeit der mechanischen Bearbeitung ausgeführt werden.

www.wendt-maschinenbau.de

unternehmermagazin 3/1999

Wendt

"Surface-Refine-Procedure"

[weiter >>>](#)