

„Innovation, gepaart mit Präzision und Qualität“

TRANSFER im Gespräch mit Axel Wittig, Geschäftsführer der Webo GmbH

In Zeiten, in denen die Finanzkrise die Wirtschaftswelt in Atem hielt und zahlreiche Unternehmen in die Knie zwang, wagte Axel Wittig den Schritt der Unternehmensgründung. Die von ihm gegründete Webo GmbH existiert seit 2008. Und die Erfolgsgeschichte des Werkzeugbauers macht die Frage, ob er den Schritt bereut, überflüssig. TRANSFER hat den Unternehmer zum Gespräch getroffen.

Herr Wittig, erfolgreiche Unternehmensgründungen werden heute häufig nur dann wahrgenommen, wenn sie „smart“ und „virtuell“ sind und in der new economy Dienstleistungen über das Netz anbieten, die die etablierte old economy nach und nach überflüssig machen und ersetzen. Der Weg, den Sie mit Ihrer Gründung gegangen sind, zeigt aber eins ganz deutlich: Auch die old economy hat in der 4.0-Welt das Potenzial für Innovation und Technologiesprünge. Was ist das Erfolgsgeheimnis, welche Charakteristika des Unternehmens wie auch des Unternehmers sind dafür aus Ihrer Sicht entscheidend?

Drei Dinge sind aus meiner Sicht wesentlich. Zuerst einmal muss eine Produktidee in der old economy zwingend den Link zur new economy und den dortigen Technologien vorweisen: Wir bei Webo produzieren zwar traditionelles Werkzeug, allerdings unter Einsatz hochmoderner Technologien. Das zweite wesentliche Kriterium ist die professionelle Vermarktung der Produktidee. Sei es, wenn es um die Finanzierung geht, oder aber auch am Markt, um hochqualifizierte Mitarbeiter zu bekommen. Dritte Bedingung, aber nicht minder wichtig: Dem Unternehmer muss schlicht bewusst sein, dass er in einer weniger trendigen und hippen Branche aktiv ist und er dementsprechend kreativer sein muss. Denn selbst wenn die Idee old economy ist, kann die Unternehmenskultur trotz allem new economy sein!

Sie waren im April Diskutant der Steinbeis Finanzierungs-Arena. Dort stand die Frage im Mittelpunkt, ob fehlende Finanzierungsmittel – von staatlichen wie auch privatwirtschaftlichen Förderern

– den Erfolg von Start-ups in Deutschland ausbremsen. Auf Ihren eigenen Erfolg zurückblickend, sind aus Ihrer Sicht in Deutschland die Rahmenbedingungen für ein gründerfreundliches Klima vorhanden oder sehen Sie Verbesserungspotenzial?

In Deutschland herrschen gründerfreundliche Bedingungen, das ist für mich keine Frage. Um Finanzierer oder Banken zu überzeugen, muss eine Idee schlicht so exzellent sein, dass sie für den Investor quasi risikolos ist, dann finden Sie auch finanzielle Unterstützung. Und wenn die Produktidee für die Bank nicht gleich ganz nachvollziehbar ist, dann muss sie um so mehr vom Team überzeugt sein, das hinter der Idee steht und glaubhaft macht, dass es erfolgreich sein wird. Wo wir Nachholbedarf haben, ist bei der Unterstützung des normalen Geschäfts, das weder besonders technologisch innovativ oder im Gegenzug hip ist. Denn diese ganz klassischen Unternehmen brauchen wir nun einmal auch – seien es Handwerksbetriebe, kleine Zulieferer oder Lohnfertiger. Hier sehe ich die Hausbanken in der Pflicht, mehr zu unterstützen und zu investieren.

Der Firmensitz der Webo liegt im beschaulichen Amtzell im Allgäu. Wie begegnen Sie der Herausforderung Fachkräfte in ländliche Regionen zu locken, in Zeiten, in denen junge Absolventen und Arbeitnehmer in den Ingenieursdisziplinen so gefragt sind wie aktuell der Fall?

Wir bieten einen äußerst attraktiven Arbeitsplatz, sowohl hinsichtlich der finanziellen Rahmenbedingungen als auch der sozialen Absicherungen, die wir unseren Mitarbeitern anbieten – das geht von einer sehr



Webo bietet neben dem klassischen Werkzeugbau in der Umformtechnik auch Engineering und Beratung an. Wie sieht Ihr strategischer Blick in die Zukunft aus: Lautet das Patentrezept zukünftig, dieses Verhältnis zu Gunsten der Dienstleistungen zu verschieben? Und wie reagieren Sie schon aktuell auf die Anforderungen, die Wirtschaft 4.0 mit sich bringt?

Bei Webo haben wir uns vom klassischen Werkzeugbau, also ein Werkzeugbau nach Zeichnung, gewandelt zum prozessbegleiteten Werkzeugbau. Das heißt, der Kunde kommt zu uns mit einem weißen Blatt Papier und beschreibt uns, welches Produkt er benötigt, wir entwickeln für ihn ein serientaugliches Bauteil. Das macht mittlerweile fast die Hälfte unseres Umsatzes aus. Die andere Hälfte – und das gehört dann zwangsläufig zusammen – macht die Erstellung des Werkzeugs, der Produktionsmittel aus. Ich glaube, diese Kombination der kompletten Prozessbegleitung ist das, was in Zukunft in allen Bereichen noch zunehmen wird. Wir bekommen mittlerweile immer mehr Aufträge in Form von Ideen und Konzepten, bei denen der Kunde von uns wissen möchte, wie eine konkrete Umsetzung aussehen kann. Dann gehen wir in die Entwicklungsphase, stellen Prototypen her und schließlich das Serienwerkzeug. Das liefern wir an das Unternehmen, das unsere Webo Entwicklungsidee für den Kunden schließlich in Serie produziert.

umfangreichen Unfallversicherung über die Webo-Zusatzrente bis hin zu unserem Verbesserungsvorschlagswesen, das mit einem Porsche auf Zeit winkt: Der Mitarbeiter mit dem besten Verbesserungsvorschlag des Monats fährt übers Wochenende Porsche! Daneben versuchen wir den Arbeitsalltag zu versüßen: freie Getränke, frisches Obst, zwei Kühlschränke voller Süßigkeiten als Nervennahrung. Damit wollen wir uns vom klassischen, etwas muffigen Werkzeugbau abheben und Mitarbeiter von uns überzeugen.

Der deutsche Maschinenbau gilt weltweit als Qualitätssiegel. Was sind die aktuellen Anforderungen an Ihre Branche, um von einem derart hohen Niveau weiterhin die Ansprüche der Kunden nach noch wirtschaftlicherer und kostengünstigerer Produktion zu erfüllen? Und wie kommt eine Branche mit der Anforderung nach Geschwindigkeit klar, deren hohe Qualität auch immer auf jahrelangem geduldigen Tüfteln, Verwerfen und Verbessern basiert hat?


In unserer Branche treibt eines: Innovation. Sie müssen ständig neue Produktideen haben, innovativ sein und das müssen Sie paaren mit der Präzision und Qualität, für die Deutschland bekannt ist. Und dann dürfen Sie keine Angst vor ausländischer Konkurrenz haben, sondern müssen von der eigenen Leistung überzeugt sein. Für unsere Branche des Maschinenbaus haben wir meines Erachtens in Deutschland eine gute Mischung aus alten und jungen Unternehmen, wichtig ist für uns alle aber Innovation, Entwicklungsfähigkeit und Wandlungsfähigkeit ständig zu leben. Was die geforderte Geschwindigkeit angeht, gibt es denke ich nur eines: Sie müssen ständig investieren, denn Geschwindigkeit liegt hauptsächlich nicht am Menschen, sondern an den Maschinen. Wir haben in unserer Produktion nur die schnellsten und modernsten Maschinen und die entsprechende Software-Technik im Einsatz, um unsere Innovation möglichst schnell umzusetzen.

Abb.: © Webo GmbH



Axel Wittig ist Gründer und Geschäftsführer der Werkzeugbau Oberschwaben GmbH, kurz Webo, mit Sitz in Amtzell. Das hochmoderne Engineeringunternehmen mit prozessbegleitendem Werkzeugbau bietet seinen Kunden ein Portfolio aus Bauteilentwicklung, Prüfstands- und FEM-Berechnung, Prototypenherstellung, Prozessentwicklung, Konstruktion, Präzisionsfertigung, Montage und Try-Out. Über ein Netzwerk ist Webo in

der Lage, 80% aller metallischen Bauteile eines Getriebes, die umformtechnisch hergestellt werden, zu entwickeln und werkzeugtechnisch abzubilden. Zahlreiche Auszeichnungen für Webo, darunter der baden-württembergische Landespreis für junge Unternehmen 2014 und die Finalteilnahme am Deutschen Gründerpreis 2011, unterstreichen den Erfolg des jungen Unternehmens.


 Axel Wittig
 Webo GmbH (Amtzell)
info@webo.de.com | www.webo.de.com