

Millionenschwere Investitionen:

WMU geht auf Expansionskurs

Andreas Breloer und Dieter Uschkoreit können sich nicht beschweren: „Wir expandieren laufend“, berichteten die Geschäftsführer des Bönener Unternehmens „WMU – Wärmebehandlungsanlagen für Industrie- und Umwelttechnik GmbH“. Weil WMU aus allen Nähten platzt, wollen Breloer und Uschkoreit jetzt ihren Firmensitz erweitern: Eine neue Halle soll Abhilfe schaffen.

WMU ist weltweit tätig. Öfen aus Bönen stehen nicht nur überall in Europa, sondern auch in Mexiko und den USA, für die Euro-Herstellung lieferte das Unternehmen insgesamt zehn Anlagen. Im Bereich der Durchlauföfen zählt sich WMU bereits zu den Marktführern, bei den Vakuumöfen wollen Uschkoreit und Breloer bald so weit sein. Die Anfertigungen sind auf die Kunden individuell



WMU-Durchlaufofen zum Lüten und

zugeschnitten und absolut hochwertig: Unter anderem wurden in Bönen zwei Öfen für die Produktion der Porsche-Keramikbremse gebaut. Mehr als 100 Öfen aus der westfälischen Innovationschmiede dienen der Veredelung von winzigsten Uhrenteilen und medizinischen Instrumenten. Haushaltsteile und Teile aller Art für die Automobilfertigung sowie den Motorsport gehören dazu.

Das ist jedoch nicht alles: Seit Oktober 2001 glühen auch direkt in der Edisonstraße die Öfen – unter anderem zur Produktion von Geldstücken und Nackenstützen für Cabrios. Unter dem Namen GFT (Glüh- und Fügetechnik) sind Uschkoreit und Breloer als Dienstleister für Endkunden tätig. Eigentlich keine schlechte Idee: Sie nutzen dafür zum Teil Öfen, die sie ursprünglich als Prototypen zu Testzwecken entwickelt haben. Zahlreiche Patente und Gebrauchsmuster dokumentieren die Kompetenz der beiden Geschäftsführer und ihrer über 90 Mitarbeiter auf diesem Gebiet – zuletzt etwa entwickelten sie gemeinsam mit der Westfalen AG eine Anlage zur Gasrückgewinnung, mit der sich der Wasserstoffverbrauch um bis zu 75 Prozent senken lässt.

Die Erfolgsgeschichte von WMU ist beispiellos: 1994 gegründet, wuchs das Unternehmen in atemberaubender Geschwindigkeit. 1999 zog es von Kamen-Heeren in die Edisonstraße nach Bönen, wo zunächst 1.600 Quadratmeter für die Produktion und Verwaltung zur Verfügung standen, im Jahre 2001 kamen 1.800 Quadratmeter an Produktionsflächen und Sozialräumen hinzu. Jetzt sind weitere 820 Quadratmeter für Produktion und Lagerung geplant. „Wir kommen sonst einfach nicht

Generationenwechsel verlangt qualifizierte Vorbereitung

Fortsetzung von Seite 1

seines Unternehmens wahren und die Erfolge der Vergangenheit in die Zukunft überführen möchte. Und: Er möchte auch eine angemessene Alterssicherung erzielen. Überdies befindet er sich in einer psychologisch schwierigen Lage: Er soll seinen Berufsausstieg vorbereiten und das jahrelang Erarbeitete loslassen.

Auf der anderen Seite steht der Übernehmer, der sich in bestehende Strukturen einpassen soll und mit frischem Tatendrang neue Pläne mitbringt. Er sollte die Gelegenheit finden, sich gründlich einzuarbeiten, Lücken im Know-how zu schließen, darf vom Übergeber nicht aus falsch verstandenem Verantwortungsgefühl gebremst werden.

Nicht zuletzt: Auch der Betrieb, die Mitarbeiter wollen vorbereitet werden. Neben dem anstehenden Mentalitätswechsel spielen Fragen wie ein erhöhter Liquiditätsbedarf für die Erwirtschaftung zweier Geschäftsführer-Gehälter oder die offensive Gestaltung der Kundenbeziehungen eine wichtige Rolle. „Letztlich muss herauskommen, dass zwei Unternehmensgenerationen ihre Kräfte für die Zukunft des Unternehmens bündeln“, meint Michael Dannebom.

Über Details nachzudenken, lohnt sich freilich erst, wenn überhaupt ein Übernehmer zur Verfügung steht. Findet sich der nicht in der Familie, muss ein Unternehmen an Mitarbeiter, interessierte Kunden oder Lieferanten verkauft werden. Unter-

nehmensbörsen sind vor allem für kleinere Unternehmen ein Forum, Übergeber und Übernehmer zusammenzuführen. „Wir stehen dem Unternehmer da gerne mit Hilfestellungen zur Verfügung“, so der WFG-Geschäftsführer.

Eine Lösung, die sich immer häufiger als erfolgreich beweist, ist das Management-Buyout: Das Unternehmen wird an einen oder mehrere Mitarbeiter verkauft. Sie stehen mitten im beruflichen Alltag, kennen die Firma in der Regel bestens, sind zugleich mit dem Markt vertraut. Ebenso kann es sich mit der Vermietung bzw. Verpachtung des Unternehmens verhalten, die ebenfalls eine sinnvolle Altersversorgung für den Alt-Eigentümer verspricht.

„Wir stellen beim Generationenwechsel immer wieder fest, dass die natürlichen Scheuklappen, die die einzelne Persönlichkeit mitbringt, das größte Hindernis für zukunftssichere Lösungen darstellen“, so Michael Dannebom. Nur sinnvoll könne es da sein, den Horizont frühzeitig durch die Einschaltung kompetenter Berater zu weiten: Sie seien in der Lage, die möglichen Alternativen aufzuzeigen, Vor- und Nachteile mit abzuwägen, Hilfestellungen zu geben. Die WFG Kreis Unna bietet allen interessierten Unternehmern an, in einem kostenlosen und vertraulichen Informationsgespräch zu klären, welche Maßnahmen zur Übertragung ihres Unternehmens im Einzelfall möglich oder sogar nötig sind.

Kontakt: WFG Kreis Unna mbH, Tel.: 02303 – 25104-0

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna hilft dem Unternehmen, wo es kann: Die WFG vermittelte die Bezuschussung über das Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm des Landes NRW. „Anders“, so Andreas Breloer

alles nicht möglich gewesen.“ Die Erfolgsgeschichte ist jedoch auch eine persönliche: Breloer und Uschkoreit gründeten das Unternehmen 1994, um die Arbeitslosigkeit von Dieter Uschkoreit zu beenden.