

Exklusivinterview: Die Pläne des neuen Wittur-CEO

The plans of the new Wittur CEO in an exclusive interview

Warum hat Wittur so kurz vor der interlift den Betrieb von LM Liftmaterial eingestellt? Wie schreitet die Fusion zwischen Wittur und Sematic voran? Antoine Doutriaux ist seit August 2018 neuer CEO der Wittur-Gruppe. In einem Exklusivinterview mit dem LIFTjournal äußert sich der neue Chef eines der weltweit größten Hersteller von Aufzugskomponenten zu diesen Fragen.

Nachdem Sie schon in vielen verschiedenen Branchen tätig waren, arbeiten Sie jetzt seit eineinhalb Jahren in der Aufzugbranche. Welche Unterschiede sind Ihnen aufgefallen?

Doutriaux: All diese Branchen, einschließlich der Aufzugbranche, haben eines gemeinsam: Die Menschen arbeiten mit Leidenschaft – das ist großartig! Es macht uns Freude, schöne Produkte herzustellen – mit viel Innovation und einem tiefen Bedürfnis nach Kundenorientierung. Und das ist definitiv auch in der Aufzugbranche zu finden. Genauer gesagt: Obwohl es sich um eine recht große Branche handelt, ist es eine kleine Welt für sich, in der die Menschen sich kennen. Das sind ideale Bedingungen, um langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen, was eines der Hauptziele meiner Arbeit bei Wittur ist.

Warum wurde der Betrieb von Liftmaterial eingestellt? Und warum erfolgte dieser Schritt ausgerechnet so kurz vor der interlift?

Doutriaux: Liftmaterial ist seit 50 Jahren auf dem Markt, so dass dies wirklich eine schwierige Entscheidung war. Was das Timing betrifft, so gibt es gewiss nie einen guten Zeitpunkt, um den Betrieb eines Unternehmens einzustellen. Eine Ankündigung dieser Betriebsstilllegung nach der interlift wäre wahrscheinlich noch ungünstiger und den Kunden gegenüber nicht fair gewesen. Warum mussten wir diese Entscheidung treffen? Wir haben in den letzten Jahren in Mitarbeiter sowie Forschung und Entwicklung investiert. Es ist aber leider eine Tatsache, dass nicht nachhaltig gewirtschaftet wurde und der Weg aus dieser Situation lang und schwierig gewesen wäre. Des-

halb haben wir zusammen mit unserem Vorstand diese Entscheidung getroffen.

Können Sie etwas zur Zukunft von Wittur Dresden sagen?

Doutriaux: Bei Wittur Dresden entwickeln und fertigen wir unsere Antriebe. Dabei handelt es sich nicht nur um Aufzugantriebe, sondern auch um industrielle Antriebe, für die wir auf eine langjährige Beziehung zu einem großen inter-

nationalen Unternehmen zurückgreifen können. Deshalb möchten wir dieses Geschäft unbedingt weiter ausbauen und stärken. Das Motto von Wittur auf der interlift lautet „Freiheit bei Komponenten“: Wir sind in der Lage, ein breites Spektrum an Komponenten – Türen, Antriebe, Sicherheitsbauteile – vom Einsteiger- bis zum Premiumbereich anzubieten, einschließlich spezieller, einzigartiger Produkte, die unseren Kunden unserer Meinung nach exklusive Vorteile



Er will die Produktpalette sinnvoll erweitern, erklärt der neue CEO Antoine Doutriaux/He wants to create a meaningful expansion of the product range, explained the new CEO Antoine Doutriaux.

Foto: © Ulrike Lotze

bieten. Wir wollen ganz bestimmt nicht nur ein Anbieter von Aufzugtüren sein, sondern auch weiterhin ein breites Spektrum an Komponenten anbieten. Und dazu gehören selbstverständlich auch die Antriebe.

Aber das Kerngeschäft Ihres Unternehmens sind immer noch Türen, oder?

Doutriaux: Im vergangenen Jahr haben wir mehr als zwei Millionen Türen verkauft, was einen großen Teil unseres Geschäfts ausmacht. Aber wir entwickeln und produzieren ein komplettes Portfolio an Fangvorrichtungen – ein sehr wichtiger Teil des Aufzugsystems – und bieten einzigartige Lösungen im Bereich der Hochgeschwindigkeitsaufzüge an. Außerdem fertigen wir neben Antrieben auch Aufzugkabinen und Fahrkorbrahmen. In unserer Produktionsstätte in der Türkei integrieren wir unsere Komponenten in komplette Systeme. Auch wenn Türen immer noch einen großen Teil des Portfolios darstellen, wollen wir uns nicht nur auf Türen konzentrieren, sondern unsere Produktpalette dort erweitern und stärken, wo es für unsere Kunden sinnvoll ist.

Wie schreitet die Fusion zwischen Wittur und Sematic voran?

Doutriaux: Die Fusion läuft seit nunmehr drei Jahren. Wir sind mit der Richtung und der Übernahme selbst sehr zufrieden, da wir uns dadurch sowohl mit Blick auf unsere Kunden als auch unsere geografische Präsenz breiter aufstellen konnten. Die Integration zweier Unternehmen mit unterschiedlichen Kulturen ist aber natürlich nicht immer einfach. Deshalb arbeiten wir nach wie vor daran, eine nahtlose Integration zu erreichen.

Haben Sie derzeit Pläne, weitere Unternehmen dieser Art zu erwerben?

Doutriaux: Wir planen ganz bestimmt, organisch und profitabel zu wachsen. Und dabei sind wir davon überzeugt, dass strategische Übernahmen das Unternehmen Wittur stärken könnten. Das ist sicherlich Teil unserer Strategie und etwas, das wir kontinuierlich im Blick haben. Zu konkreten Plänen kann ich mich natürlich momentan nicht äußern. [↪](#)

wittur.com

Das Interview führte Ulrike Lotze. Das vollständige Interview lesen Sie unter lift-journal.de/wittur

Why did Wittur shut down LM Liftmaterial a short time before the interlift? How is the merge between Wittur and Sematic going on? Antoine Doutriaux is the new CEO of Wittur Group since August 2018. The new boss of one of the world biggest producers of lift components comments on these questions in an exclusive interview with the LIFTjournal.

You've worked in a lot of different industries before, you are now for 1½ years in the lift branch – what is the difference?

Doutriaux: What is common to all these businesses, including elevator, is that the people are passionate – which is great! We like doing nice products, with lots of innovation and a need for customer centricity, and you definitely find that in the elevator industry, too. What is probably more specific is that, while it is a large business, it is also a small world, where people know each other; so it is a good opportunity to build long-term business relationships, which is definitely what I want to do with Wittur.

Why did you shut down Liftmaterial and why did you do it right before the interlift?

Doutriaux: Liftmaterial has been in the market for 50 years, so this has definitely been a difficult decision. Regarding the timing, there is never a good time to terminate a business. Announcing this shutdown after interlift would probably have been worse and not fair to the customers. Why did we have to take this decision? We have invested in the past few years in people and R&D, but the fact is that the business was not sustainable and the way out of this situation would have been long and difficult. This is why we came to that conclusion with our board.

Can you tell me something about the future of Wittur Dresden?

Doutriaux: Wittur Dresden is the site where we develop and manufacture our drives: not only elevator drives, but also industrial drives, for which we have a long lasting relationship with a major international company. So, this business is something we definitely want to grow and strengthen. The theme of Wittur at interlift is "freedom of components": we are in a position to offer a wide range of components – doors, drives, safeties – ranging from entry-level to premium, including special, one-of-a-kind products, which we think is a unique advantage for our customers. We definitely do not want to be a player purely in doors; instead, we intend to continue to offer a wide range of components and drives as part of it.

But doors are still the biggest part of your business, right?

Doutriaux: We sold more than 2 million doors last year, which accounts for a large part of our business. But we develop and manufacture a complete portfolio of safety gears – a very important part of the lift system – and we have a unique offer in the high-speed lift sector. And beside drives, we manufacture elevator cars and slings. In our production facility in Turkey we integrate our components into complete systems. So, while doors are still a big part of the portfolio, we do not intend to focus on doors alone, and we will extend and strengthen our range of products where it makes sense for our customers.

„Integrating two companies with different cultures is not always easy, and we are still working to achieve a seamless integration.“

ANTOINE DOUTRIAUX, CEO OF WITTUR GROUP, ON THE MERGE BETWEEN WITTUR AND SEMATIC

How is the merge between Wittur and Sematic going on?

Doutriaux: The merge has been going on for three years now; we are definitely happy with the direction and the acquisition itself: it has brought a wider base, in customers as well as geographical footprint. Integrating two companies with different cultures is not always easy, and we are still working to achieve a seamless integration.

Do you currently have plans to acquire other such companies?

Doutriaux: Our plans are definitely to grow, organically and profitably, and we think that bolt-on acquisitions could strengthen Wittur. This is certainly part of our strategy, and something we continuously investigate. On concrete plans I cannot comment right now, of course. [↪](#)

wittur.com

Ulrike Lotze conducted the interview. The complete interview is online at lift-journal.com/wittur