

Sächsische Zeitung

SZ-ONLINE.DE

Aufwärts mit Motoren

Die neue Chef-Riege verändert die Firma Wittur tiefgreifend. Der Erfolg gibt ihr recht.

16.07.2015 Von Bettina Klemm



Rund soll es bei der Wittur Electric Drives laufen. Geschäftsführer Markus Weber setzt dabei auf schlanke Strukturen.

© Sven Ellger

Motor des Erfolgs, das ist bei der Dresdner Firma Wittur Electric Drives GmbH wörtlich zu nehmen. Der Betrieb im Dresdner Gewerbegebiet Coschütz-Gittersee fertigt unterschiedlich große Spezialmotoren an. In den meisten Aufzügen arbeiten die Antriebe aus Dresden. Servo- und Hauptantriebsmotoren sind auch in zahlreichen hochmodernen Fertigungsstätten zu finden.

Das Unternehmen, das 1983 als VEM Elektromotorenwerk Dresden-Ost begann, gehört seit 1999 zur Wittur-Gruppe. Diese wiederum agiert von ihrem Stammsitz in der Nähe von München aus weltweit. Rund 3 400 Mitarbeiter gehören zur Gruppe. Sie produzieren die verschiedensten Bestandteile für Aufzüge, wie Türen, Rahmen und Fahrkörbe. Das Werk in Dresden ist auf die Aufzugsmaschinen spezialisiert. Derzeit sind dort 122 Mitarbeiter plus sechs Auszubildende beschäftigt, sagt Geschäftsführer Markus Weber.

Der 43-jährige Maschinenbauingenieur hat im September 2014 die Leitung des Dresdner Werks übernommen. Er stammt aus Süddeutschland, lebt aber schon seit Langem mit seiner Familie in Rade-

beul. Die sieben Jahre vor seinem Wechsel hat er das Werk GFC Antriebssysteme in Coswig geleitet.

Mit Weber begannen bei Wittur Dresden tiefgreifende Veränderungen in der Produktion. So passt sich das Werk der Unternehmensstrategie an. „Wir haben beispielsweise die Montagelinien neu geordnet“, erklärt er. Seit Mai gibt es auch einen neuen Produktionsleiter, und seit Juni ist Vertriebs- und Marketingchef Thomas Kagemann im Unternehmen tätig.

Jede der zehn Fertigungsstätten, Dresden ist die einzige in Deutschland, arbeitet nach dem gleichen Produktionsstandard. Das geht mit einem täglichen Kick-off, einer kurzen Dienstberatung, um 8.45 Uhr los. Dort werden alle aktuellen Aufträge und eventuelle Probleme direkt besprochen. Das reduziert den täglichen E-Mail-Verkehr um die Hälfte. Wittur setzt auf schlanke Strukturen. So wird dem Gast auf einem Bildschirm im Empfang erklärt, dass er sich bitte in eine Liste eintragen und einen Besucherausweis nehmen soll.

Lohn abhängig von Umsatz

„Alles, was nicht zum Wert des Produkts beiträgt, eliminieren wir. Umdenken beginnt im Kopf. Nur so bleiben wir wettbewerbsfähig“, erklärt Markus Weber. Das bedeute aber nicht, dass Personal abgebaut wird. Im Gegenteil seien bereits mehrere Mitarbeiter von Zeitarbeitsfirmen in den festen Stamm übernommen worden. Am Eingang der Produktionshalle ist an Displays zu lesen, wie lange es keinen Arbeitsunfall und keine Qualitätsprobleme gab. Beim Besuch der Sächsischen Zeitung waren es 144 beziehungsweise 213 Tage. Mit Glaswänden ist auch der kleine Beratungsraum in der Produktionshalle ausgestattet.

Die gravierenden Umstellungen brachten auch Unruhe ins Unternehmen. Innerhalb kurzer Zeit erlebten die Mitarbeiter drei Produktionsleiter. Der Stress war einigen zu viel, sie kündigten, sagt Betriebsratsvorsitzender Volker Schmidt. Er arbeitet zugleich als Meister in der Produktion und hofft nun, dass die Probleme im Betriebsklima überwunden sind. Er selbst ist bei den meisten Beratungen dabei, das Unternehmen setze stark auf Transparenz, erklärt er. Die Mitarbeiter werden abhängig vom Umsatz und der Termintreue bezahlt. Einmal im Jahr erhalten sie eine Gewinnbeteiligung.

Im vergangenen Jahr hat Wittur Electric Drives einen Umsatz von 19,3 Millionen Euro erwirtschaftet, für dieses Jahr sind 21,2 Millionen vorgesehen. 2012 lag der Umsatz bei 16,5 Millionen Euro. Ähnliche Steigerungsraten sollen auch in den nächsten Jahren erreicht werden. Das Prinzip von Wittur bestehe darin, lokale Verantwortung mit internationaler Zusammenarbeit zu verknüpfen. So fertigt beispielsweise ein Werk in China Aufzugsmotoren nach dem Dresdner Design.

„Dort ist die Nachfrage nach neuen Aufzügen besonders hoch“, sagt Vertriebsleiter Kagemann. In Europa wiederum gehe es in den meisten Fällen um Modernisierungen und um Einzelanfertigungen auf Kundenwunsch. Das Dresdner Werk profitiert auch vom gemeinsamen weltweiten Einkauf. „Wir haben 2013 die Wittur Akademie in Europa und Asien gegründet“, sagt Wittur-Managerin Ester Meier. So werden Verkaufsmitarbeiter regelmäßig geschult, um besser auf Kundenwünsche eingehen zu können. Anfang September treffen sich die Trainer erneut in Dresden.