



Biegsam

Igus setzt mit Bündel-
verseilung Maßstäbe,
Seite 14



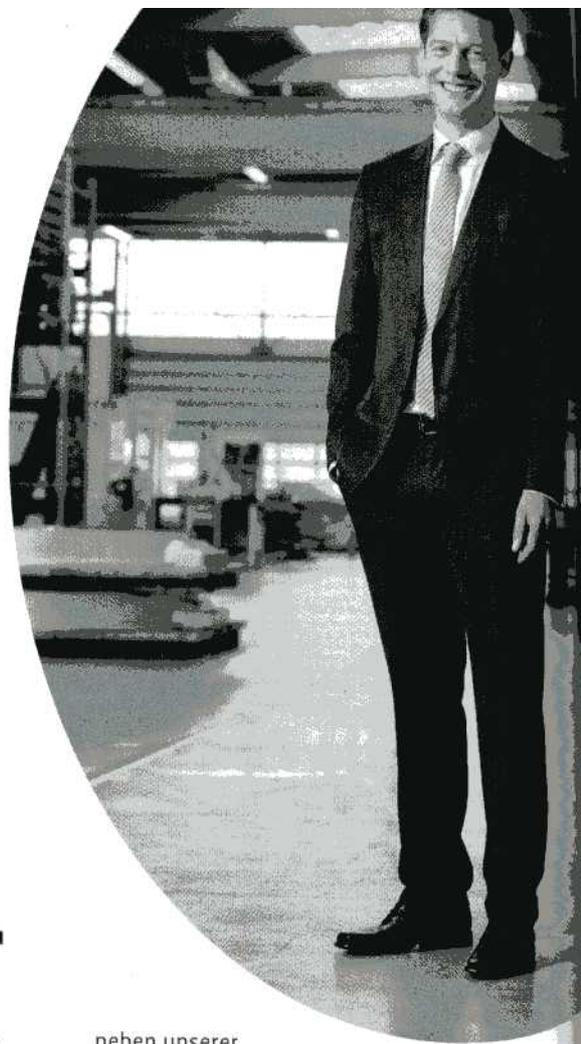
MEINUNG DR. HANNWEL STEINEBACH

Der Geschäftsführer
von TWK-Elektronik
»viele Abläufe effizient
gestalten«.

MOTEK

Rund und bunt

UWE WEISS Anlässlich des 50-jährigen Bestehens der Weiss GmbH erklärt der Geschäftsführer im exklusiven Interview, was sich im Unternehmen bewährt hat, welche Visionen er für die Zukunft entwirft und warum es besser ist, ein Team-Lenker als ein Alleinverantwortlicher zu sein.



Herr Weiss, im gerade vergangenen Sommer feierten Sie das 50-jährige Bestehen Ihres Unternehmens. Was hat Sie in diesem Zusammenhang am meisten bewegt? Was war Ihr persönliches Highlight?

Im Rahmen unserer Jubiläumsfeier war mein persönliches Highlight, dass ich mich bei allen Mitarbeitern aus der ganzen Welt persönlich bedanken konnte.

Zum Jubiläum haben Sie den Weiss-Award in fünf Kategorien verliehen. Was hat es damit auf sich?

Wir wollen ein lernendes, dezentrales Netzwerk aus global verteilten Champions sein, das sich gegenseitig inspiriert und motiviert, unseren Kunden Bestleistungen zu liefern. Deshalb haben wir in fünf Kategorien besondere Teamleistungen in unserem Weiss-Netzwerk ausgezeichnet. Die Kategorien sind: »Subsidiary of the year«, »Dealer of the year«, »Project of the year«, »Sales person of the year« und »Segment approach of the year«.

Bei den Feierlichkeiten demonstrierten Sie mit Augmented Reality das Trendthema Industrie 4.0. Wie stark beschäftigt Sie dieses Thema im Unternehmen?

Augmented Reality ist für uns ein entscheidendes Tool in unserem langfristigen strategischen Programm Weiss 5.0. Dabei steht 5.0 dafür, ganzheitliche und intelligente Produktionsplattformen systematisch mit dem Menschen zu verbinden. Im Zentrum unserer Lösungsansätze steht der Mensch, mit seinen besonde-

ren Fähigkeiten und vor allem mit seinem gesunden Menschenverstand. AR unterstützt diese Einbindung natürlich und elegant.

Welche Neu- und Weiterentwicklungen werden Sie auf der Motek 2017 präsentieren?

Zentrales Thema wird die Fastlane-Präsentation sein – unsere Neuentwicklung, die wir auf der Motek erstmals der Weltöffentlichkeit zeigen. Fastlane stellt für die Automatisierungs- und Montagetechnik im Conveyor-Markt neben dem Rundschalttisch die zweite Säule an intelligenten Produktionsplattformen von Weiss dar. Darüber hinaus werden die Messebesucher einen Einblick in unsere neuen innovativen Roboter- und Handlingssysteme sowie die dazu passende Weiss-Applikationssoftware erhalten. Gleichzeitig geben wir einen Ausblick, wie Engineering mithilfe von AR in der Zukunft noch mehr Spaß machen kann.

Weiss ist heute weltweit vor Ort. Neben der Präsenz in Deutschland haben Sie Niederlassungen in den USA, Großbritannien, Italien, Spanien, Holland, der Schweiz, Singapur, China, Korea und Brasilien. Darüber hinaus sind Sie mit Vertretungen in weiteren 20 Ländern zu Hause. Welche Ziele gibt es hinsichtlich einer weiteren Internationalisierung?

Vor zehn Jahren wurde mir klar, dass Weiss auch außerhalb von Baden-Württemberg eine echte Chance hat, als innovativer Partner internationalen Kunden tolle Lösungen mit echtem Mehrwert zu liefern. Darin besteht

neben unserer dargestellten Technologieführerschaft ein deutlicher Wettbewerbsvorteil für uns. Mit dieser Überzeugung sind wir damals gestartet und sind heute stolz darauf, als High-Tech-Lösungsanbieter weltweit unsere Kunden zu begeistern. Und das war erst der Anfang: Wir gehen in den internationalen Märkten regional Stück für Stück weiter. Das stärkt die Marke und verbessert auch uns. In allen neuen Märkten treten wir dabei stets gegen starke, etablierte Marktbegleiter an wie David gegen Goliath. Das zwingt uns, in jeder Situation immer etwas im Sinne des Kunden besser zu machen, ihm einen Vorteil zu verschaffen. So entwickeln auch wir uns automatisch ständig weiter. Die Erde ist rund und bunt. Insbesondere die Billiglohnwanderungen gehen jetzt zu Ende. Das werden spannende Jahre für die Automatisierungstechnik, und man wird erkennen, wer seine Hausaufgaben gemacht hat. Zusätzlich werden wir weltweit Branchen-Know-how bündeln, um unsere Kunden noch besser zu verstehen und mit vorkonfigurierten Plattformsystemen die Kundenwünsche noch viel individueller und vor allem schneller erfüllen zu können. Das macht unsere Kunden schneller und schlanker. Außerdem glauben wir daran, dass innovative Wertschöpfung sich auch international letztendlich immer durchsetzen wird.

Die Weiss-Gruppe wächst laut Ihren Angaben derzeit sehr stark. Ziel für 2017 sind 100 Millionen Euro Umsatz. Wie nah sind Sie diesem

Ziel, und was sind die wesentlichen Wachstumstreiber?

In der Tat sind wir in den letzten Jahren überdurchschnittlich gewachsen und konnten unseren Jahresumsatz deutlich steigern. Das ist ein Prädikat für die Leistungsfähigkeit der Weiss-Gruppe und seiner Mitarbeiter. Wir gehen weiterhin davon aus, dass wir auch in den nächsten Jahren weitere Wachstumspotenziale erschließen können. Dabei kommt es mir nicht auf ein einzelnes Jahr an und ob das nun 100 Millionen, 105 oder 98 werden. Was die Planungen angeht, bin ich chinesisch geprägt und denke in 5-Jahres-Zyklen. Ziel Nummer eins war, unsere globale Präsenz als Basis für unsere weitere Geschäftsentwicklung aufzubauen. Der Umsatz war dabei lediglich ein Indikator dafür, dass wir es geschafft haben. Das schöne ist, dass wir schneller waren als geplant. So können wir das Jahr 2018 nutzen, um uns auf weiteres qualitatives Wachstum vorzubereiten. Wir haben alles an Bord, was wir für die Zukunft brauchen. Der Markt ist groß genug, und wir können unseren Kunden tatsächlich mehr liefern als andere. Und das möchten wir noch vielen neuen Kunden zeigen und sie für Weiss begeistern.

Einen ganz wesentlichen Anteil am Erfolg Ihres Unternehmens haben die über 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Beteiligen Sie diese auch am Unternehmenserfolg?

Die Mitarbeiter sind tatsächlich der wesentliche Faktor für unseren Unternehmenserfolg. Ich habe sehr früh verstanden, dass man allein nur sehr wenig bewirken kann. Am Ende ist es tatsächlich immer das Team »draußen auf dem Platz«, das gewinnt. Ich sehe mich als Coach, der gemeinsam mit seinem Team Strategien entwickelt, um weiterhin erfolgreich zu sein. Das ist uns auch im Jubiläumsjahr hervorragend gelungen und deshalb gab es für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen Bonus als Anerkennung für die geleistete Arbeit. Mit unserem komplett neu konzipierten Employer Branding wollen wir unsere Attraktivität als Arbeitgeber im immer härter werden Kampf um Mitarbeiter und Fachkräfte nochmals deutlich steigern. Wir zeigen damit, dass wir ein sympathischer, leistungsbewusster, erfolgreicher und zukunftsfähiger Arbeitgeber für Arbeitnehmer sind, die unsere Begeisterung für Kunden und Technik teilen. Unser Slogan lautet daher: »Begeisterung entsteht, wenn man sie teilt.« Denn wenn das zusammenpasst, kann es für beide Seiten eine Erfolgsstory werden.

Welchen Luxus gönnen Sie sich, der Ihnen durch den Unternehmenserfolg ermöglicht wird?

Seit ich erkannt habe, dass ich ein Team-Lenker bin und nicht alles selber machen muss, bleibt mir spürbar mehr Zeit für meine Frau und meine Kinder. Das macht mich glücklich und dankbar.

Worauf sind Sie besonders stolz, und warum?
Dass ich etwas Großes und Gutes für Weiss

sehen und erspüren konnte, immer daran geglaubt habe und jeden Morgen mit dem Vorsatz aufstehe, mein Bestes dafür zu geben. Das Leben, insbesondere auch das Berufsleben, ist ein Langstreckenlauf. Am Anfang für Ideen belächelt zu werden und später selber zu lachen, verleiht einen gewissen Stolz.

Was treibt Sie an? Womit kann man Sie begeistern?

Unvollkommenheit unkonventionell zu überwinden. Es gibt so vieles – es ist so viel noch möglich. Wenn die richtigen Menschen zu den richtigen Themen zusammen kommen, ohne in Konventionen oder in konventionellem Denken gefangen zu sein, wenn sie zusammen in Schwingung kommen, dann ist alles möglich. Das begeistert mich.

Um den Menschen Uwe Weiss noch besser kennenzulernen: Was machen Sie gerne in Ihrer Freizeit? Was zeichnet Sie aus?

Offenheit und Interesse an neuen Kontakten, Themen und Ländern geben mir persönlich viel. Daher versuche ich immer, mir schnellstmöglich direkt vor Ort einen eigenen Eindruck zu verschaffen. Auch brauche ich viel Zeit für mich ganz früh am Morgen in der Natur. Und ich liebe den Abend – die Zeit mit meiner Familie und ein schöner Sonnenuntergang können auch für einen schlecht gelaufenen Tag einen versöhnlichen Abschluss zaubern. Ich bin dankbar für die vielen Freunde aus allen Stationen unseres Lebens und freue mich, mich mit ihnen auszutauschen.

www.weiss-gmbh.de
Motek: Halle 3, Stand 3305

VORSPRUNG DURCH SYSTEM – DESIGN TRIFFT AUF FUNKTION

HandlingTech unterstützt Sie mit modularen Automationslösungen Ihren Fertigungsprozess auf Basis Ihrer individuellen Anforderungen zu optimieren.

- Höhere Qualität
- Schnellere Lieferzeiten
- Niedrigere Kosten

Lassen Sie sich von Automation begeistern.

handlingtech.de

MOTEK
09. - 12. 10. 2017
STUTTGART,
GERMANY

Besuchen Sie uns!



ROBAX-SRZ
Automation durch