KOPF DER WOCHE

Märklin mit **Erfolgsbilanz**



Märklin-Chef Kurt Seitzinger.

Kurt Seitzinger, Geschäftsführer des in Insolvenz geratenen Göppinger Traditionsunternehmens Märklin, kann eine gute Bilanz vorlegen. Grund genug, um ihn als Kopf der Woche auszuzeichnen: Märklin machte im vergangenen Jahr zwölf Millionen Gewinn vor Steuern und Zinsen und hat damit schwarze Zahlen geschrieben. Denn: Steuern muss Märklin nach den hohen Vorjahresverlusten nicht bezahlen, nach Abzug der Zinsen bleiben sieben Millionen Euro übrig (wir berichteten). Das stimmt auch die Märklin-Gläubiger optimistisch: Der Jahresabschluss für das erste Insolvenzjahr wurde lobend zur Kenntnis genommen. Auch der Planung für 2010 gaben sie ihren Segen. So sollen in den Werken Göppingen und in Ungarn zwölf Millionen Euro investiert werden.

ZAHLEN & FAKTEN

Mit der Erholung der Weltmärkte steigt auch die Zuversicht der Exportwirtschaft in der Region Stuttgart: 41 Prozent der exportierenden Unternehmen der Region rechnen in diesem Jahr mit wachsenden Ausfuhren. Die Zahl der Betriebe, die steigende Auslandsinvestitionen planen, hat sich mehr als verdoppelt. Über die Hälfte der Großunternehmen wollen im Ausland investieren.

Zu schön, um wegzuwerfen

Die Uhinger Bechem Group ist weltweit eine führende Adresse für Luxusverpackungen

Die Samtschachtel für den Schampus, das schicke Etui für die Schweizer Edelmarkenuhr die in Uhingen ansässige **Bechem Group ist weltweit** eine führende Adresse für Luxusverpackungen.

KARIN TUTAS

Uhingen. Zu schön, um wegzuwerfen: Stoffbeutelchen für edlen Kristallschmuck, die samtverkleidete Box für den Schampus, das schicke Schächtelchen für das teure Parfum oder das Etui für die Schweizer Nobelmarkenuhr - es sind Verpackungen, die puren Luxus ausstrahlen. Das ist durchaus gewollt, weiß Andreas Bechem aus Erfahrung. Die in Uhingen ansässige Bechem Group ist Spezialist für Verpackungen für Luxusprodukte und zählt weltweit zu den beiden führenden Unternehmen der Branche.

Andreas Bechems Spezialgebiet sind Oberflächen. "Sie sind oft der Schlüssel für den Rest der Verpackung", sagt der Uhinger, dessen

"Wer zu uns kommt, der will das Besondere"

Firma auch Materialien für das grafische Gewerbe, die Buchindustrie und seit einigen Jahren auch für Dekoration, Möbel, Innenausstattung und Ladenbau herstellen lässt und vertreibt. Papier, Pappe, Stoff oder Kunststoff – so unterschiedlich die Materialien für sich sind, so vielfältig sind die Möglichkeiten, deren Oberfläche zu gestalten.

Der im Auftrag eines Automobilunternehmens gefertigte Bucheinband, der sich wie ein Autoreifen anfühlt, das Ringbuch, das aussieht wie ein Fußballrasen, ein samtiges Schmuckbeutelchen, plüschiger Naturlook, Holz, Leder- oder Metalleffekte – das perfekte Zusammenspiel



Kostbarer Inhalt, edle Verpackung: Das Unternehmen des Uhingers Andreas Bechem ist weltweit eine führende Adresse für Luxusverpackungen Foto: Giacinto Carlucci

von Sehen und Fühlen mache eine perfekte Verpackung aus, erklärt der Geschäftsmann, der in Uhingen und Göppingen gerade mal eine Handvoll Mitarbeiter beschäftigt.

Hergestellt werden die Verpackungen meist in Asien, aber auch in Rumänien. In dem osteuropäischen Land ist das Uhinger Unternehmen an einer Näherei beteiligt, wo Beutel für Schmuck produziert werden. "Vieles wird in Handarbeit gefertigt, das ist in Deutschland

INTERVIEW - SVEN MAIER

Die Schwäbische Traumfabrik aus Bad Boll hat den Zukunfts-

preis Baden-Württemberg be-

und für große Kundennähe.

rer Sven Maier im Gespräch.

CONSTANTIN FETZER

Was machen Sie richtig?

mat mit guten Träumen.

kommen – als regionale Marke

Mitinhaber und Geschäftsfüh-

Herr Maier, Sie sind von der Branche

zum Bettenhändler des Jahres ausge-

zeichnet worden, nun noch der Zukunftspreis Baden-Württemberg.

SVEN MAIER: Unser Konzept geht

auf - wir scheinen den richtigen

Weg eingeschlagen zu haben. Seit

1997 haben wir ganz konsequent an

unserer Marke und an unserer Philo-

sophie gearbeitet. Ganz bewusst haben wir uns "Schwäbische Traum-

fabrik" genannt. Das verbindet Hei-

MAIER: Das stimmt, wir machen

Aber das ist ja nicht alles, oder?

unbezahlbar", sagt Bechem. Als Global Player unterhält die Bechem Group Niederlassungen in der Schweiz und in Hongkong. Von Hongkong aus werde der Kontakt zwischen den europäischen Auftraggebern und den Verarbeitern in Asien gehalten.

Manchmal strahlen sie einen Hauch klassischer Eleganz aus, andere sind modisch flippig - in jeder Schachtel, jedem Tütchen spiegelt sich der meist kostspielige

"Kundenzufriedenheit ist die Basis"

Inhalt wider. "Wer zu uns kommt, der will das Besondere", sagt der Geschäftsmann, dessen Kundenliste sich liest wie das Who-is-Who der Luxusartikelbranche. Und so ist der Uhinger auch ständig rund um den Globus unterwegs, immer auf der Suche nach geeigneten Materialien und Ideen.

"Man geht ganz anders durch die Welt", sagt der Unternehmer, der sich in der Branche mittlerweile auch durch eigene Entwicklungen

einen Namen gemacht hat. Die patentierte Oberfläche im Wassertropfen-Look findet sich auf Kalenderdeckblättern, Kosmetikschachteln oder exklusiven Tragetaschen. Gemeinsam mit einem Chemiekonzern hat Bechem ein Lederimitat in feiner Wildlederoptik kreiert, "rutschfest und unbegrenzt lichtecht", mit dem Etuis für Schmuck und Uhren ausgekleidet werden. Viel Tüftelei und Tests seien mit solchen Entwicklungen verbunden,

Mit eigenen Entwicklungen einen Namen gemacht

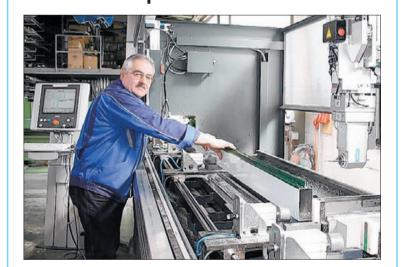
erzählt der Geschäftsmann. Zum Schutz vor Kopierern werden die eigenen Entwicklungen gehütet wie ein Augapfel.

In dieser speziellen und der Mode unterworfenen Branche gehe es darum, anderen stets eine Nasenlänge voraus zu sein. Zweimal im Jahr stellt Bechem Neuheiten vor und ist jedes Jahr auf der weltweit bedeutendsten Verpackungsmesse in Monaco vertreten. "Mit der Zeit lernt man die Unternehmensphilosophien und -strategien kennen und ist mit den Produkten vertraut", sagt Bechem. Und deshalb beschränkt er sich nicht allein auf das Entwerfen von Oberflächen. So trage er oft Ideen an seine Kunden heran, die realisiert werden.

Wurzeln in Uhingen

Die Wurzeln des Unternehmens gehen auf den Anfang des 20. Jahrhunderts zurück. Schon der Urgroßvater und der Großvater Andreas Bechems beschäftigten sich in der ehemaligen Bleicherei in Uhingen mit Textilveredelung, Bucheinbandstoffen und Überzugsmaterialien. Andreas Bechem hat in den 70er Jahren mit dem Vertrieb von Stoffen begonnen und sich später auf Luxusverpackungen spezialisiert.

Mein Arbeitsplatz



Andreas Maurer arbeitet bei Metallbau Klement in Eislingen. Hier bearbeitet der erfahrene Metallbauer Profile, die später beispielsweise zu Wintergärten, Vordächern, Pavillons, Türen oder anderen Elementen gestaltet wer-Foto: Constantin Fetzer

Starke Positionen

Firmen in der Region profitieren international

Region Stuttgart. Zu den wichtigsten Zielregionen bei Firmeninvestitionen im Ausland zählen unverändert China, die Länder der Europäischen Union sowie die asiatischen Schwellenländer. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Umfrage der Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart, an der sich 1100 Unternehmen der Region beteiligt haben. "Aufgrund ihrer Exportorientierung war unsere Wirtschaft besonders stark vom Einbruch der Auslandsnachfrage im vergangenen Jahr betroffen", sagt Andreas Richter, Hauptgeschäftsführer der IHK Region Stuttgart. Die Auslandsumsätze seien im vergangenen Jahr in Deutschland um 19 Prozent, im Südwesten um 23 Prozent und in der Region Stuttgart gar um 28 Prozent gesunken. 2009 waren wichtigste Zielländer baden-württembergischer Exporte Frankreich, die USA und die Schweiz, China lag auf dem achten Platz. Bereits seit vergangenem Herbst steige die Nachfrage aus dem Ausland nun wieder an. Eine besondere Dynamik werden die Geschäftsbeziehungen zu China, Indien, Russland und Brasilien entfalten.

Richter: "Von dem Aufwärtstrend der internationalen Märkte werden unsere Unternehmen überdurchschnittlich profitieren." Ihre starke Position auf den Weltmärkten haben sich die Unternehmen durch kontinuierliche Produktivitätsfortschritte im Zusammenspiel mit moderaten Lohnsteigerungen erarbeitet. "Die kürzlich erhobenen Vorwürfe aus einigen europäischen Nachbarländern, deutsche Unternehmen verschafften sich Wettbewerbsvorteile durch Lohndumping, entbehren jeder Grundlage", erläutert der IHK-Hauptgeschäftsführer.

noch viel mehr. Wir haben schon früh in unserer Unternehmensgeschichte ein Unternehmensleitbild entwickelt, das bei allen Entscheidungen und Aktivitäten der Mitarbeiter wichtig ist: "Gemeinsam arbeiten und streben für einen gesunden Schlaf" unserer Kunden. Denn unseren Kunden sagen wir gerne: Ein guter Tag beginnt mit einer guten Nacht. Dass wir in diesem Jahr bereits zwei Preise bekommen haben, macht uns glücklich und wir wissen das zu schätzen. Und es zeigt uns, dass wir auf dem

Wie sieht dieser Weg aus? MAIER: Ich beschreibe kurz, was die Jury des Handelsverbands wohl beeindruckt hat, wobei da sicher viele Faktoren eine Rolle gespielt

richtigen Weg sind.

Wir nehmen uns zum Beispiel viel Zeit für ein Beratungsgespräch mit dem Kunden. Das dauert ungefähr eineinhalb Stunden. Bei Bedarf stel-



Sven Maier: "Dass wir in diesem Jahr bereits zwei Preise bekommen haben, macht Foto: Constantin Fetzer

len wir dann ganz individuell eine Matratze her, die wir Ihnen praktisch auf den Leib schneidern. Wir haben natürlich auch Serienmatratzen - aber unsere Stärke ist die Individualität. Jeder Kunde hat sechs Monate Zeit, sich an die Matratze zu gewöhnen. Wenn es nicht passt, dann bessern wir nach oder tauschen sie. Das ist ein wichtiger Servicepunkt. Übrigens kommen wir auch zu unseren Kunden nach Hause, um Maß zu nehmen - oder am Wochenende, um auszuliefern.

Aber das kostet Sie Geld – wie oft passiert so ein Tausch? MAIER: Das ist verschwindend gering. Gerade weil wir uns intensiv mit dem Kunden und seinen Bedürfnissen beschäftigen, können wir die richtige Matratze liefern. Ein großes Thema ist hier im Moment "Schlafen im Alter" - also beispielsweise Matratzen für pflegebedürftige Personen. Übrigens gehen wir nach dem Kauf nochmal auf den Kunden zu: Der Verkäufer fragt kurz nach dem Kauf, ob alles in Ordnung ist und ein weiteres Mal ungefähr nach drei Monaten. So fühlen sich die Kunden ernst genommen. Für uns war das eine große Hemmschwelle, weil es könnte ja Kritik kommen aber das tut es ehrlich gesagt selten. Zum Glück.

Sie machen individuelle Matratzen für Wohnmobile. Gehört das auch in das ausgezeichnete Konzept?

MAIER: Durchaus, Hier haben wir Kunden anbieten: in vier Stunden eine passende Matratze für das Wohnmobil. Das ist eine große Herausforderung. Der Kunde kommt, wie nehmen Maß, passen an und stellen her. Das geht sowohl in Bad Boll wie auch in unserer Filiale in Echterdingen.

Bei so viel Kundenservice müssen Sie sicher viele Mitarbeiterschulungen

MAIER: Wir haben mehrere intensive Schulungstermine im Jahr – in drei Stufen: zum einen die aktuellen Neuheiten und die Marktsituation. Zum zweiten Verkaufstrainings: Wie finde ich für den Kunden heraus, was er braucht? Das dritte sind Schulungen mit Experten aus der Medizin - Physiotherapeuten und Orthopäden zeigen uns, worauf es beim gesunden Schlafen ankommt. Denn genau das wollen wir für unsere Kunden erreichen, denn Kundenzufriedenheit ist die Basis für unser weiteres Wachstum.

Zur Person

Sven Maier ist mit seiner Frau Eva Inhaber und Geschäftsführer von "Maiers Bettwarenfabrik", die auch unter dem Namen "Schwäbische Traumfabrik" bekannt ist. Das Unternehmen stellt in Bad Boll im Jahr rund 10 000 Matratzen her und hat hier auch einen Fabrikverkauf. Eine Filiale gibt es in Echterdingen bei Stuttgart. Als wichtigsten Erfolgsfaktor hat die Jury des Zukunftspreises das kompetente und hoch motivierte Geschäftsführungs- und Mitarbeiterteam sowie die vielfältigen Serviceangebote für Kunden (professionelle Kundendatenbank, Beratung zu Hause beim Kunden, kostenlose Servicetelefonnummer sowie eine sechsmonatige Zufriedenheitsgarantie) herausgestellt. Hierfür wurde das Unternehmen, das insgesamt rund 50 Mitarbeiter hat, 2010 bereits als "Bettenfachhändler des Jahres" in der Kategorie "Bester Kundenservice" geehrt.