

DAS UNTERNEHMERSGESPRÄCH

„Für uns war der Impfstoff die Rettung“

Ein kleiner Maschinenbauer aus der Pfalz spielt eine große Rolle im Kampf gegen Corona. Er zeigt, wie weit es technische Tüftler bringen können.

Von Uwe Marx, Landau



Druck gewöhnt: Den bringen die Pressmaschinen aus dem Hause Wickert ohnehin mit – egal, für welche Branche oder welche Anwendung.
Foto: Michael Schulz

Hans-Joachim Wickert ist unverdächtig, dick aufzutragen. Der jung gebliebene Pfälzer, der nächstes Jahr sechzig wird, ist nüchtern, geerdet, ganz Pragmatiker. So gesehen ein typischer deutscher Maschinenbauer, denen man nachsagt, zwar tüchtig, aber gemessen an dieser Tüchtigkeit oder an ihren Erfolgen zu introvertiert zu sein. Sei's drum. Wickert ist, wie er ist, und deshalb spricht er auch einen beachtlichen Superlativ in Zusammenhang mit der Corona-Pandemie ganz unaufgeregt aus: „95 Prozent der globalen Impfstoffproduktion hat Verschlüsse, die mit unseren Maschinen hergestellt wurden.“ Ob BioNTech oder Moderna, AstraZeneca oder Sputnik: Von den drei Bestandteilen einer Dosis – Impfstoff, Glasbehälter, Verschluss – ist der dritte enger mit der Wickert Maschinenbau GmbH in Landau verbunden, als man das bei diesem idyllisch zwischen Weinbergen gelegenen Unternehmen vermuten würde.

Presstechnik, wie sie Wickert herstellt, ist nichts, was über die Branche hinaus viel Beachtung findet. Dabei kommt sie oft Millionen Menschen zugute – und sei es über Verschlüsse von Impfdosen. Mit den zum Teil meterhohen und tonnenschweren Maschinen der Pfälzer werden normalerweise größere Produkte gepresst oder gehärtet – Getriebeteile und Bremscheiben etwa oder Teile für die Luftfahrtindustrie. Ohne Härtung, sagt Wickert, gehe ein Getriebe nach 150 Kilometern kaputt, mit Härtung könnten es Millionen Kilometer sein. Nur der Motor spiele da nicht mit.

Verschlussstopfen für Arzneimittel sind zwar wesentlich kleiner, aber durch-

aus anspruchsvoll. Es handele sich um kompliziertes Material, sagt Wickert. Die Kunden aus der Pharmaindustrie müssten im Fall des Covid-Impfstoffs schließlich einiges garantieren: dass der Verschluss mehrfach mit einer Spritze durchstoßen werden kann; dass keine Partikel an der Spritze hängen bleiben oder gar in den Impfstoff geraten; dass die Haltbarkeit garantiert ist; dass er bei sehr hohen oder sehr niedrigen Temperaturen gleichermaßen zuverlässig abdichtet.

Das Unternehmen hat schon vor Jahren an entsprechenden Lösungen geforscht, damals noch für Mittel gegen Gebärmutterhalskrebs. Als die Pandemie begann, war es gut vorbereitet. Das spiegelte sich schnell auch in den Auftragsengängen. „Viele Branchen und Kunden haben nach Ausbruch der Pandemie abgewartet“, sagt Wickert. „Die Impfstoffhersteller nicht.“ Schon im Mai 2020 gab es erste Bestellungen, da war zwar noch kein Wirkstoff auf dem Markt, aber die Hoffnung groß. Wickert hatte zuvor Kurzarbeit einführen müssen, aber diese war nur für wenige Wochen nötig. „Die Impfstoffe haben uns vor Verlusten bewahrt, so gesehen haben sie uns in dieser Zeit gerettet.“

Inzwischen ist die Lage deutlich entspannter. Lag der Umsatz im Jahr 2019 bei 34 Millionen Euro, so waren es 2020 40 Millionen Euro. Das Wachstum wird in diesem und im nächsten Jahr ähnlich ausfallen, so die Erwartung des Chefs. Mindestens. Denn: „Wir sind bis Mitte 2022 ausgelastet.“ Zuletzt habe er innerhalb von drei, vier Monaten die Belegschaft um satte 10 Prozent aufgestockt.

Das sei nur möglich gewesen, weil andere Branchen stärker gebeutelt und dort gute Leute frei wurden. Außerdem biete die weitere Region, allen voran Mannheim und Ludwigshafen, ein ausreichendes Reservoir. 200 Beschäftigte hat Wickert heute, als er seinem Vater Mitte der Siebzigerjahre nachfolgte, waren es gerade mal ein Dutzend. Er habe immer gute Leute geholt, nur deshalb habe das Unternehmen so stark wachsen können, sagt Wickert. Prototyp für diese Personalpolitik ist Stefan Herzinger, der zweite Geschäftsführer. Er ist Wirtschaftsingenieur, seit mehr als zwanzig Jahren dabei und Mitgesellschafter mit Sperrminorität.

Er brachte jene Expertise mit, die dem technikorientierten Unternehmen damals fehlte.

Geht heute ein Großauftrag bei Wickert ein, dann hat er gut und gerne ein Volumen um 5 Millionen Euro. Bei einem der kuriosen Aufträge der letzten Zeit lag er etwas darunter: Da baute Wickert für einen Kunden aus Süddeutschland Maschinen, die aus Autoreifen Lauf- und Liegematten für Milchkuhe pressten. Die Tiere brauchten diese, um sich wohlzufühlen und viel Milch zu geben.

In den meisten Fällen aber ist Metall im Spiel, wenn Wickert-Maschinen Kunde für Kunde entwickelt werden. Die Tei-

le kommen in Öfen, werde mit Härteöl behandelt und anschließend unter großem, hydraulisch hergestelltem Druck gehärtet. War es früher typisch, einzelne Maschinen zu bauen, so sind es heute ganze Systemlösungen, denen sich Wickert verschrieben hat. Dann baut das Unternehmen gewaltige Anlagen, in die zugekaufte Roboter oder Laufbänder integriert werden. In einem Lkw-Werk von Volvo steht eine solche Anlage, auf einem Schaubild in einer der Montagehallen dient sie als Beispiel, was Wickert heute zu leisten imstande ist.

Auf Paletten stehen aber auch einige Maschinen, die ein großes Geheimnis sind. Kunde und Branche werden nicht verraten, ansonsten drohen Konventionalstrafen. „Wir sind hochpreisig unterwegs und haben bei einigen unserer Lösungen keine oder wenig Konkurrenz“, sagt Wickert. „Aber auch wir müssen uns bei jedem Auftrag neu beweisen.“

Die Komplexität der Maschinen ist nicht die einzige Veränderung. Knapp zwanzig Beschäftigte kümmern sich bei den Pfälzern inzwischen um Software-Themen, auch das hat es früher nicht gegeben. Und in einer Art Leitstand sind Wickert-Mitarbeiter heute in der Lage, installierte und mit Modems ausgestattete Maschinen per Bildschirm rund um den Globus zu überwachen.

Sie legen deren Innenleben und Zustand offen, lassen Fernwartung zu, wo sich einst Monteure auf den Weg machen mussten. Eine technische Neuerung allerdings hat noch nicht Fuß gefasst – und Wickert ist es ganz recht. „Der 3-D-Druck ist für uns keine Konkurrenz“, sagt er. „In unseren Kunden-

branchen hat kein Ersatz stattgefunden.“ Das dürfte auch an der Leistungsfähigkeit der modernen Pressmaschinen liegen. Beim Gang durch die Montagehallen erzählt er von mehreren Tausend Tonnen Pressdruck mancher Maschinen, als wäre es das Selbstverständliche der Welt. Besonders große Maschinen werden nicht schon in Landau, sondern erst beim Kunden selbst aufgebaut – bei bis zu 70 Tonnen schweren Einzelteilen stößt die eigene Infrastruktur in der Fertigung an Grenzen.

Ohnehin muss Wickert im Auge behalten, was er seinem Unternehmen zumuten kann. Dessen Größe bedingt gewisse Grenzen. „Heute machen wir nur den Umsatz, den wir stemmen können“, sagt er. „Das war nicht immer so, wir haben uns mit zu vielen Aufträgen auch schon selbst überfordert.“ Zugute kommt ihm, dass das Unternehmen immer schon breit aufgestellt und in ganz unterschiedlichen Branchen quasi zu Hause war.

Rund 60 Prozent seines Umsatzes erzielt es in Mitteleuropa, jeweils 20 Prozent in den USA und Russland. Um eine Region allerdings macht es inzwischen einen großen Bogen: „Auf den chinesischen Markt verzichten wir, solange wir auf anderen Märkten unsere Kapazitäten ausschöpfen können“, sagt Wickert. „Es ist einfach schwierig dort, und man muss vorsichtig sein.“ Er meint vor allem den grassierenden Ideenklau. Er habe noch nie eine Maschine zweimal nach China geliefert, weil diese dort ziemlich zuverlässig von Kopisten unerlaubt nachgebaut werden. Auf Klagen gegen Patentschutzverletzungen will er sich in China gar nicht erst einlassen.

Das Unternehmen

Die Wickert Maschinenbau GmbH aus Landau in der Pfalz verlegte sich nach ihrer Gründung im Jahr 1901 mit einer Handvoll Mitarbeiter auf Pressen für Wein und Obst – mitten in einem Weinanbaugebiet gelegen eine naheliegende Geschäftsidee. Heute, unter der Leitung von Mit-eigentümer und Geschäftsführer Hans-Joachim Wickert, hat das Unternehmen als Systemanbieter für Presstechnik 200 Beschäftigte und erzielte im Jahr 2020 einen Umsatz von 40 Millionen Euro. Wickert beliefert Kunden aus diversen Branchen, erzielt 60 Prozent des Umsatzes in Mitteleuropa und jeweils 20 Prozent in den USA und Russland.

Der Unternehmer

Hans-Joachim Wickert, Jahrgang 1952, hat eine für seine Region und seine Branche klassische Ausbildung hinter sich: Er studierte im nahen Kaiserslautern Maschinenbau, um kurz danach den väterlichen Betrieb zu übernehmen. Das war 1976. Rosig stand es damals nicht um das Unternehmen, Wickert beschreibt die Bedingungen damals so: kein Geld, keine Aufträge, keine Mitarbeiter. Das hat sich fundamental geändert. Wickert lebt in seinem Elternhaus direkt am Betriebsgelände, hat zwei Töchter und will die Leitung der Wickert GmbH in den nächsten fünf bis zehn Jahren an seine Älteste, Jahrgang 1989, übergeben.