

Service, Service, Service

Wieder da, mit neuer Stärke

Es war ein Drama der besonderen Art, das sich in den Monaten seit Sommer 2001 bis in den Frühling 2002 an der Jägerstraße in Düsseldorf abspielte: Ein verhinderter Konkurs und dann doch der Zusammenbruch, um danach neu formiert wieder am augenoptischen Markt aufzutreten.

Von Jörg Spangemacher



Yvan Waldeck (57) stammt ebenfalls aus Götzenbrück. Er studierte zunächst Chemie und war seither in der augenoptischen Industrie tätig

Im Frühjahr 2002 schlugen die Wellen hoch, als die Insolvenz wegen der weit auseinander liegenden Interessen der Teilhaber an ProLaser, Weco und Rodenstock Instrumenten, der Lieferanten, Banken und Gewerkschaften nicht mehr aufzuhalten war. Die Augenoptiker bekamen keine der bestellten Maschinen ausgeliefert, der Service der eingesetzten Maschinen brach zeitweise zusammen.

Die Auftragsbücher waren nach einer unerwartet erfolgreichen Messebeteiligung an der letzten Kölner optica prall gefüllt, nur weigerten sich die Vorlieferanten zu liefern, weil sie um die Bezahlung alter Lieferungen bangten. Die Mitbewerber frohlockten und nutzten diese Chance, denn sie konn-

ten enttäuschte Kunden von ihren lieferfähigen Produkten überzeugen.

Wie so oft ist ein völliger Niedergang gleichzeitig ein guter Nährboden für einen gesunden Neustart. Abgespeckt, verschlankt und ohne alten Ballast begann die frisch aus der Taufe gehobene Weco Optik GmbH die Trümmer zu beseitigen und den normalen Geschäftsbetrieb wieder aufzunehmen. Möglich wurde das durch eine rein unternehmerische Entscheidung eines der wenigen Unternehmer, die in unserer Branche noch große Firmen besitzen und leiten. Angestellte Geschäftsführer hätten diese Entscheidung aller Voraussicht nach so nicht getroffen, weil ihnen ein Investor gefehlt hätte.

Jacky Buchmann scheint im guten Sinn ein Entrepreneur alten Schlages zu sein. Als Weco in die Schieflage geriet, entschied er gegen die Empfehlung seiner Berater, den mächtigen Konkurrenten nicht in Konkurs gehen zu lassen, sondern ihn zu retten und als Mitbewerber im Konzern zu halten (s. FOCUS 7/8 2001 S. 6 ff). Denn die Geschäftsfelder von Weco und Briot unterscheiden sich deutlich. Wegen der Herkunft ist Briot in den frankophilen Ländern der Welt nahezu unschlagbar, während Weco in den anglophilen Ländern und Russland stark ist. Dazu kommt das Standbein in den Industriebetrieben, die neben der Oberflächenschleiferei auch die Randbearbeitung der Brillengläser übernehmen.

Buchmann ist in Deutschland so gut wie unbekannt. International betrachtet hat der Name einen guten Ruf. Die Familie stammt aus Götzenbrück im El-

sass - der alte deutsch-französische Zankapfel. Und so sind es die politischen Absonderheiten, die dazu führen, dass im zweiten Weltkrieg die drei Brüder der Generation der Väter in den Streitkräften Deutschlands, Belgiens und Frankreichs gekämpft haben.

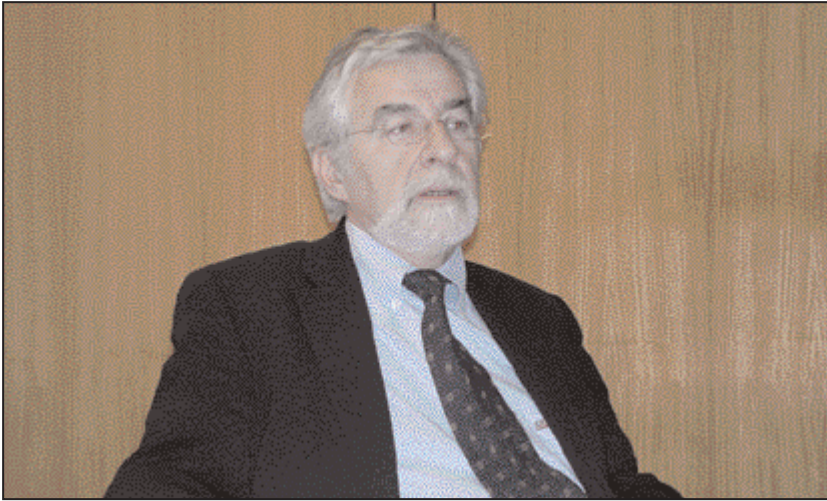
In Götzenbrück, weit vor dem dreißigjährigen Krieg Götterbrück genannt, wird nachweislich seit dem 14. Jahrhundert Glas geschmolzen. Die erste Glashütte ist in den Kirchenbüchern im Jahr 1644 verzeichnet, sie gehörte Peter Walter. Im Laufe der Jahrhunderte entwickelte sich dort eine Tradition, ähnlich wie wir sie aus dem Bayerischen Wald kennen.

Als 1920 eine Gruppe von Antwerpener Industriellen versuchte, optische Linsen für den belgischen Markt herzustellen, scheiterten sie, weil sie von diesem Business keine Ahnung hatten. Um die Investitionen zu retten, engagierten sie 15 Fachleute aus Götzenbrück und Umgebung, wo es inzwischen solche Betriebe mit entsprechendem Know-how gab. Einer der jüngsten aus dieser Gruppe war Arthur Buchmann. 1930 wurde er Geschäftsführer der Manufacture de Verres d'Optique. Als er die Gelegenheit bekam, Aktien dieses Unternehmens zu kaufen, wandte er sich an seinen Bruder Joseph. Gemeinsam übernahmen sie im

Das Ziel: Weco soll bleiben, was Weco bis heute ist.

Laufe der Zeit das Unternehmen und spezialisierten sich auf Einstärkengläser.

1960 wurde das Familienunternehmen Jacky Buchmann, Arthurs Sohn, in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung umgewandelt. Damit begann die dynamische Expansion des Unternehmens nach Holland und Frankreich. Dort übernahm 1980 die Mehrheit an Briot International und 1982 die französische Tochter von Bausch & Lomb. 1986 überraschte Briot die Wettbewerber, als man den ersten Randschleifautomaten vorstellte, der ohne Formscheiben auskam. Diese Alleinstellung konnte Briot zwei Jahre halten. 1991 wur-



Yvan Waldeck leitet seit Sommer 2002 die Geschicke von Weco

de mit der ungarischen Staatsfirma Magyar Optikai Művek (MOM) ein Jointventure geschlossen. Dort werden jährlich etwa 12 Mio. Lager-Brillengläser in Silikat und Kunststoff produziert.

Seit 1992 ist Buchmann der größte Hersteller von Silikatgläsern, nachdem 1992 ein US-Hersteller übernommen wurde. Die mittlerweile gegründete Holding, die alle Auslandsaktivitäten zusammenfasst, schaffte 1997 mit ca. 900 Mitarbeitern einen Umsatz von EUR 84.285. 1999 wurde der gesamte Bereich Brillengläser an Hoya verkauft und die Buchmann Optical Holding (BOH) konzentrierte sich auf Maschinen und sonstige Ausrüstungen für Augenoptiker.

Deshalb ist es kaum verwunderlich, dass Jacky Buchmann an Weco und den optischen Instrumenten unter dem Markennamen Rodenstock interessiert war und dieses Unternehmen kaufte. Erklärte Absicht ist, dass Weco bleibt, was Weco bis heute ist. Das Unternehmen ist in den amerikanischen Labs bestens eingeführt, das soll so bleiben.

Der Wettbewerb zwischen den beiden Töchtern Weco und Briot soll in Deutschland im Verkauf erhalten bleiben; nur der Service beider Produktlinien soll zusammengelegt werden, um unnötige Leerfahrten der Techniker weitgehendst auszuschließen. Auch die Technologie und Philosophie der Rand-

bearbeitungsmaschinen soll erhalten geblieben. Das heißt: Briot fasst die Vorarbeiten wie Zentrieren und Aufblocken im Schleifautomaten zusammen (all in one), während Weco diese Arbeiten auf separate Einheiten unterschiedlicher Ansprüche verteilt. Diese Einheiten sind inzwischen über normierte Schnittstellen digital verbunden.

Der Wettbewerb zwischen den beiden Töchtern Weco und Briot soll in Deutschland im Verkauf bleiben.

Auch die Entwicklung neuer Maschinen soll getrennt in Frankreich und Düsseldorf bleiben. Dadurch erhofft sich Yvan Waldeck, Hauptgeschäftsführer der Weco Optik GmbH, mehr Kreativität im Wettbewerb. Trotzdem wird es zu Kosten sparenden Synergien kommen, weil standardisierte Bauteile gemeinsam eingekauft werden können. Das gilt z.B. für Motoren, Diamantscheiben oder Kompressoren.

Yvan Waldeck (57) stammt ebenfalls aus Götzenbrück. Er studierte zunächst Chemie und war seither in der augenoptischen Industrie tätig, erst bei Vergo, die später von American Optical übernommen wurde. 1977 kam er zu Buchmann und wurde in vielen internationalen Projekten eingesetzt. Dabei muss er sehr erfolgreich gewesen sein, denn er ist Vice-President der BOH. Seit Sommer vorigen Jahres leitet er die Geschicke von Weco. Er handelte auch mit den wesentlichen Glaslieferanten Bonusvereinbarungen aus, unter denen Augenoptiker den Neukauf von Maschinen finanzieren können.

Die Rodenstockgeräte für die subjektive wie objektive Refraktion werden nur noch an Augenoptiker vertrieben, weil man sich auf diesem Gebiet zuhause fühlt. Die Geräte in den Praxen der Augenärzte und Kliniken werden von einer ausgegliederten Organisation gewartet, die mit Weco wirtschaftlich nicht verbunden ist.

Anzeige

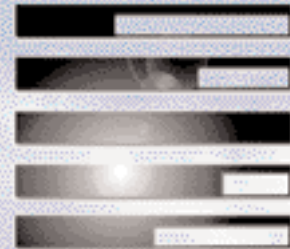


Software für Augenoptiker

Innovative Ideen
= neuste Technologie

Kompetente Beratung
= optimale Anpassung

Top Service
= zuverlässige Hotline



WOPTICUS

KOSTENLOSE
Demoversion unter
www.wopticus.de
oder per Telefon
02842 / 9082870