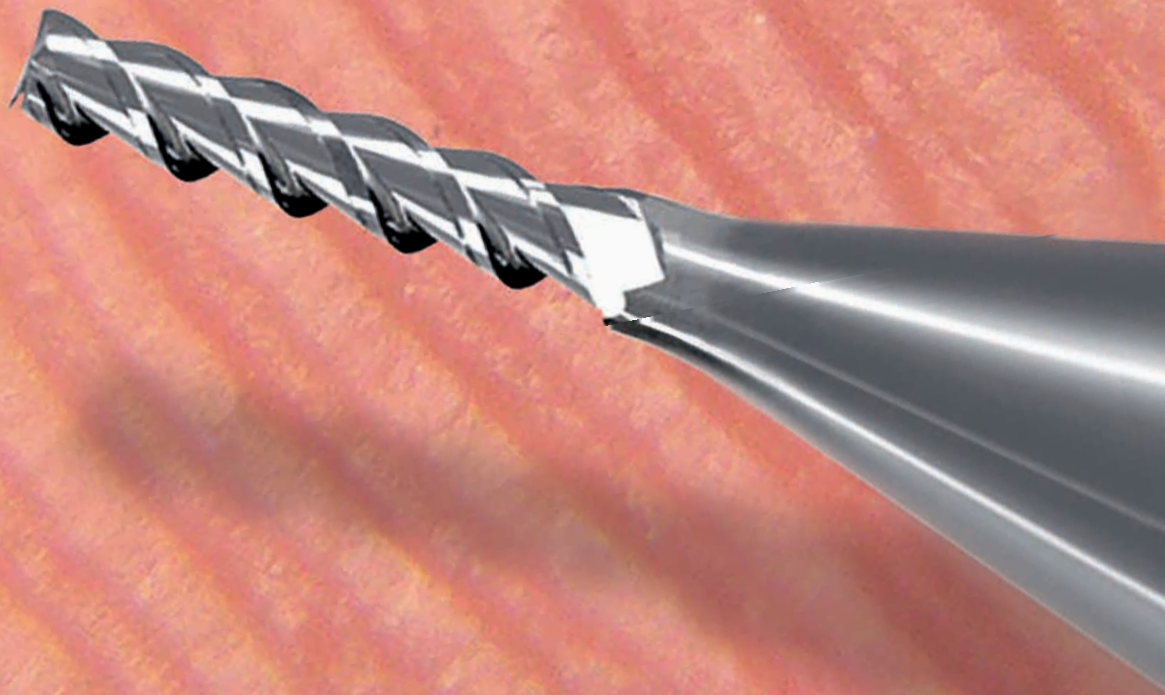


Magazin des Verbands Deutscher  
Werkzeug- und Formenbauer e.V.

# **V D W F** im Dialog



Das Wesentliche ist für die Augen unsichtbar ...  
Mikrotechnik ganz groß

Preis 9,50 €  
ISSN 1860-4935

Ausgabe 3/20  
[www.vdwwf.de](http://www.vdwwf.de)



Werner Schumacher und sein «Vertragskuli». Der Unternehmer wurde am 2. Juli 1945 in Altenburg geboren und wuchs in Krefeld im Elternhaus «im Grünen» auf. Vater Alexander war während des 2. Weltkriegs Ingenieur bei BMW in München und so fühlt sich Schumacher noch heute «etwas als Bayer».

Nach seinem Studienabschluss 1972 landete der Maschinenbauer und Betriebswirt als Ingenieur in einem Zulieferbetrieb der Automobilindustrie, zunächst als Betriebs- und dann als Direktionsassistent. Zwei Jahre später stieß er auf eine Anzeige der Firma Ingersoll und fing dort in Burbach an zu arbeiten. «Ab diesem Tag war ich «Erodiker», berichtet Schumacher, «die Funken-erosion hat mich seither nicht mehr losgelassen!» 1976 führte sein Weg zurück nach Bayern, wo er in Nürnberg zwei Jahre später als Selbstständiger den Vertrieb der Firma Dieter Hansen Funkerosionsmaschinen übernahm, «dem Rolls Royce in der Branche, das war wie ein Sechser im Lotto für mich», schwärmt Schumacher heute noch. Das war am 1. September 1978 die Geburtsstunde der Weschu Vertriebs GmbH & Co. KG.

# Typen im Verband: Werner Schumacher und die Ponys

Fabian Diehr im Gespräch mit Werner Schumacher

1978 gründete Werner Schumacher sein Unternehmen. Heute ist Weschu ein renommiertes Vertriebshaus für Werkzeugmaschinen. Mit zehn Mitarbeitern werden von Nürnberg aus Produkte von Günther Heißkanaltechnik, Röders, Sodick, Ziersch, Zimmer&Kreim oder Zubehör von Erowa, Gressel, MHT und Partool angeboten. Neben Beratung und Vertrieb fungiert Weschu mit seinen Ausstellungssystemen auch immer wieder als verlängerte Werkbank für seine Kunden. Und mittendrin steht fest der Ingenieur und Betriebswirt Schumacher – immer irgendwie mit guter Laune oder zumindest mit einem freundlichen Lächeln auf den Lippen ...

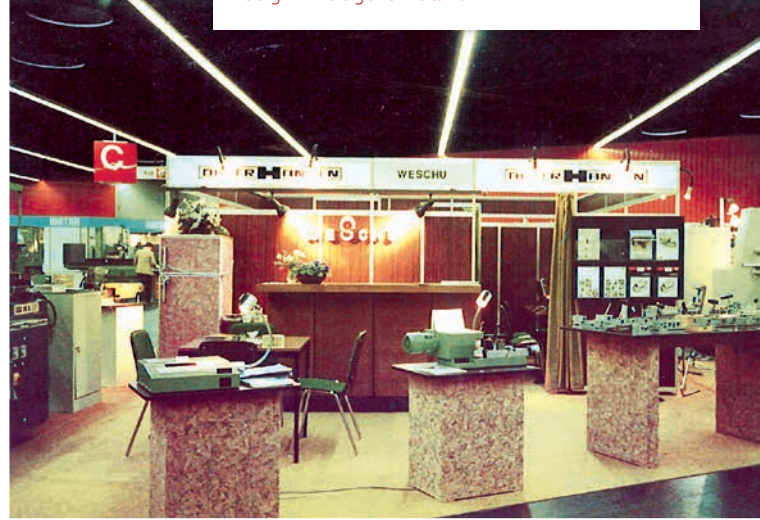
**Herr Schumacher, Sie leben vom und für den Verkauf. Daher zunächst die «Corona»-Frage: Haben Sie das Gefühl, die Aufträge in Ihrem Metier nur aufgeschoben zu haben, oder vermiest Ihnen die Pandemie gerade die Laune?**

Wenn ich mich selbst charakterisieren müsste, dann als einen sehr positiv denkenden Menschen. Das war ich mein ganzes Leben lang und bin ich auch trotz Corona – auch wenn viele Kunden uns zurzeit nicht unbedingt ins Haus lassen und die Investitionsfreudigkeit gerade nicht die Beste ist. Die letzten 40 Jahre war unsere Auftragslage jedoch immer gut und es wird auch weitergehen. Durch die Pandemie stehen aber viele Unternehmen mit dem Rücken zur Wand. Speziell im Werkzeug- und Formenbau droht hier Know-how-Verlust, wenn die KMU-geprägte Branche in Deutschland seine Köpfe verlieren sollte.

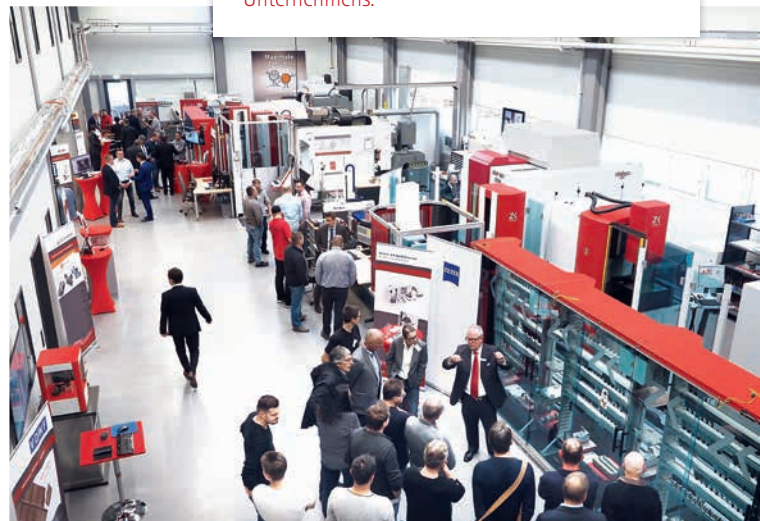
**Zu Ihrem Werdegang: Es zeichnete sich ja nicht unbedingt ab, was aus Ihnen mal wird ...**

Ja, mein schulischer Weg war alles andere als gradlinig. Kurz vor dem Abitur verließ ich unplanmäßig die Privatschule, um dann aber die Ausbildung zum Werkzeugmacher zu beginnen. Ich hielt das für einen Universalberuf und meinem Vater hat diese Entscheidung damals gut gefallen. Doch dann passierte ein wegweisendes Erlebnis: Während der Lehre habe ich einen Fehler gemacht und eine gewatscht bekommen, dass ich am Boden lag. Am selben Tag bin ich noch schnurstracks in eine Abend-schule, um mein Abitur nachzumachen ... Nachdem ich dann die Hochschulreife und die abgeschlossene Berufsausbildung hatte, habe ich Maschinenbau und später Betriebswirtschaft an der TH Aachen studiert.

Korktapete, Teppichfliesen und grüne bzw. beige Maschinen: Weschu feiert dieses Jahr ihr 42-jähriges Bestehen. 1978 gegründet, folgte 1980 die erste Messepräsenz – auf der Fameta in Nürnberg – mit eigenem Stand.



Das Weschu-Vorführzentrum: 1979 und 2018 bei der Feier zum 40-jährigen Bestehen des Unternehmens.



**Von einigen Ihrer Kunden haben wir gehört, dass Sie Ihre geradlinige, einfache Art Geschäfte zu machen, schätzen ... Sind Sie ein guter Verkäufer?**

Als ich Ende der 70er-Jahre begonnen habe, für den Hersteller von Funkerosionsmaschinen Dieter Hansen zu arbeiten, habe ich gleich in meinem ersten Jahr sieben CNC-Maschinen verkauft, obwohl ich gerade einmal wusste, wie das geschrieben wird. Ich war aber vom Produkt überzeugt. Das war und ist immer noch der Hebel zum Erfolg. Es war zur richtigen Zeit das richtige Produkt. Und klar, ich spreche gerne mit den Menschen, bin ehrlich: Ich habe nie jemandem mehr verkauft, als er tatsächlich gebraucht hat. In den 40 Jahren meiner Tätigkeit hat noch kein Kunde ein einziges Teil von uns in den Schrank legen müssen. Ich habe vielleicht drei Kontakte, wo etwas schiefging, mit den anderen 2000 Kunden, die ich habe, kann ich jederzeit eine Tasse Kaffee trinken gehen.

**Und welches ist Ihr berufliches Alleinstellungsmerkmal?**

Nun, ich hatte immer Mut und habe auch immer wieder Dinge ausprobiert. Wie Anfang der 80er-Jahre, als wir in eine Erodiermaschine samt Zeiss-Messanlage mit umfangreicher Software – diese hatte damals alleine rund 100 000 DM gekostet – investiert haben, um unsere ersten Schritte im Automatisierungsprozess zu machen. Und dann haben wir zwei Jahre gebraucht, nur, um Elektrode und Werkstück so zusammenzukriegen, dass wir dann die automatische Palettisierung von Erodiermaschinen angehen konnten.

**Sind Sie der bessere Verkäufer oder der bessere Techniker?**  
Der bessere Verkäufer.

**Aber der Techniker in Ihnen ist wichtig, damit Sie ein guter Verkäufer sind.**

Ich bin nicht der Techniker, der entwickelt oder tüftelt. Ich stelle eher aus meinem Technologieverständnis heraus die Anforderungen für künftige Entwicklungen. Also, ich weiß, von was ich spreche.

**Bei Ihrem letzten Vortrag, den ich von Ihnen gehört habe, sprachen Sie von Ponys ...**

Ja, dieser Gedanke kam mir mal eher spontan – sorgte aber für großes Gelächter. Als ich halt darüber sprach, was für uns in der Fertigung mittlerweile Standard ist, fiel mir der Vergleich mit dem Auto ein: Ich habe selbstverständlich einen Wagen mit Navigation, mit Tempomat, mit Scheibenwischern, die bei Regen von alleine angehen, und mit Fenstern, die automatisch schließen, wenn ich mich vom Fahrzeug entferne. Um den Vergleich zu dem, was man dennoch oft in den Unternehmen sieht, deutlich zu machen, rutschte mir heraus: «Ich komme ja schließlich auch nicht auf einem Pony zu Ihnen.» Unpassend, dachte ich im ersten Moment, aber plötzlich war allen klar, was ich sagen wollte. Seither erzähle ich öfters mal die Geschichte vom Pferd ...

**FLACHAUSWERFER FÜR ALLE ANFORDERUNGEN**

- › Materialtypen: HSS, gehärtet, nitriert oxidiert
- › Standard Eckenradien: R 0,2 oder R 0,1
- › Eckenradien in zwei Toleranzklassen  
Standard: +0,02 / Präzision: +0.005 mm
- › Blattüberlängen mit und ohne Eckenradien
- › Blockauswerfer für vielseitige Anwendungen
- › Optionale DLC-Beschichtung sofort verfügbar
- › Sonderausführungen nach Zeichnung

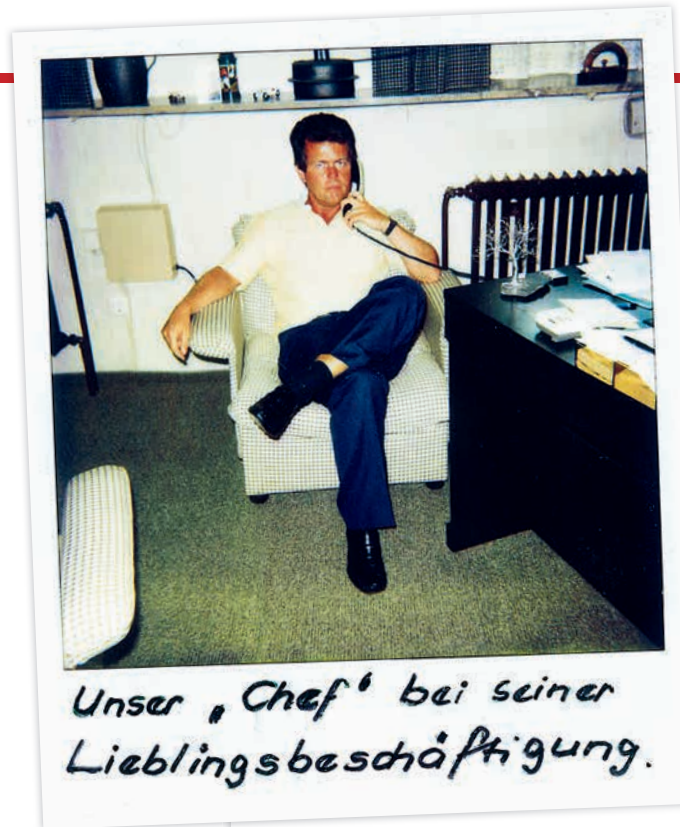
 **KNARR**<sup>®</sup>

**ERWEITERUNG  
VARIANTENVIELFALT  
FÜR JEDE  
ANWENDUNG**

Bei dem, was Sie tun, ist immer eine gewisse Prise Humor dabei. Bei Ihnen im Betrieb steht auch ein Sparschwein am Eingang. Da müssen Miesepeter fünf Euro reinschmeißen ... Stimmt, unser Negativ-Schwein. Wenn einer kommt und sagt, «Mein Gott, schon wieder nichts verkauft», dann muss er da was reinschmeißen. Das hat aber wiederum einen ganz ernsten Hintergrund: Das soll nämlich vor allem wachrütteln. Wenn wir uns schon selbst nicht mehr motivieren können, wie wollen wir dann beim Kunden erst auftreten? Lust auf Technik und positiv denken. Das soll das Sparschwein verbildlichen.

**Ich habe gehört, Sie tragen seit 40 Jahren einen bestimmten Kugelschreiber immer mit sich. Was hat es damit auf sich?**

Den habe ich 1980 als Geschenk von Dieter Hansen für meine Vertriebsarbeit bekommen. Für mich ist der Kuli etwas ganz Besonderes. Er ist bis heute dafür reserviert, wichtige Verträge zu unterschreiben. Und ich habe ihn immer griffbereit in meiner Brusttasche. Eigentlich nutze ich ihn immer dann, wenn Geld raus- und reingeht. Und manchmal habe ich ausnahmsweise auch die Weihnachtspost an die Mitarbeiter mit ihm verfasst. Die Mine musste ich allein schon wegen der über 1000 Kaufverträge für Maschinen, die seit der Firmengründung 1978 unterzeichnet wurden, ein paarmal austauschen.



*Unser „Chef“ bei seiner Lieblingsbeschäftigung.*

Die Weschu-Mitarbeiter analysierten ihren «Chef» schon in der frühen Jahren des Unternehmens zutreffend: «Mit den Leuten reden» ist Werner Schumachers Devise.

# SETRONIC®

## Homeoffice

Alle Dokumente und E-Mails werden in einem modernen revisionssicheren Archiv gespeichert, mit Zugriff für jeden in der Firma und das „weltweit“.

**Ihr Dokumentenmanagement der Zukunft!**



- Systematisierte Organisation
- Digitale Archivierung inkl. Belegerkennung
- Automatisches Archivieren direkt in Ordner
- Optimiertes Workflow- und Prozessmanagement und vieles mehr...



Wir bringen Sie  
in **3 Tagen**  
in die digitale Welt.



Infos unter: **Tel. 072 43-72 53 60**  
oder E-Mail: [info@setronic.de](mailto:info@setronic.de)

**SETRONIC®**  
Gesellschaft für Dokumenten- und Informationsmanagement mbH  
Im Ermisgrund 20-24 · 76337 Waldbronn  
NEUE Webadresse: [www.infooffice.net](http://www.infooffice.net)



2005 nahm Werner Schumacher Tochter Kathrin als Assistentin der Geschäftsführung und 2008 als Geschäftsführende Gesellschafterin mit an Bord. Übrigens: Mit seinem Quietschhämmerchen machte der Unternehmer seinen Kunden Ende der 80er-Jahre klar, wo Geld verloren geht, wenn man im Werkzeug- und Formenbau nicht automatisiert und rationalisiert: «Die Mitarbeiter waren hoch qualifiziert, verdienen viel Geld, standen aber an der Maschine und klopfen mit dem Hämmerchen so lange, bis irgendwann eine Null auf der Messkala stand. Jeder Justierschlag mit dem Hammer – also jedes Quietschen – kostet 5 Mark, die man mit der Investition in Messmaschine und Palette über die verkürzte Rüstzeit schnell wieder gespart hat. Und der Facharbeiter hat auf einmal Zeit, ganz andere Dinge zu machen ...»

Panne am Wilden Kaiser: Werner Schumacher schraubt an seinem Jaguar XK 120.



### Hieß das Unternehmen damals auch schon Weschu?

Ja. Das stand in den ersten Jahren ganz klar für Werner Schumacher – doch als meine Tochter Kathrin vor 15 Jahren ins Unternehmen einstieg, war das mit meinem Vornamen natürlich blöd ... also steht Weschu heute für Werkzeugmaschinen Schumacher – das passt nach wie vor.

### Sie haben eine große Leidenschaft für Oldtimer. Schrauben Sie als ausgebildeter Werkzeugmacher und Ingenieur auch selbst an Ihren Autos?

Nein, leider. Bis vor drei, vier Jahren war ich am Tag zwischen 12 und 14 Stunden im Betrieb. Wenn ich Freizeit hatte, fuhr ich lieber mit meiner Familie in die Berge. Irgendwo fehlte mir die Muße, das Wochenende damit zu verbringen, Ersatzteile zu suchen oder unter dem Auto zu liegen. Lieber reinsetzen und losfahren. Aber natürlich ist bei solchen Spritztouren nicht nur der Pilot unterwegs, sondern eben auch der Techniker – immer mit einem Ohr an Getriebe, Motor und Fahrwerk. Jede Oldtimerfahrt kann technische Überraschungen parat haben.

### Ein Beispiel bitte.

Als wir in meinem Jaguar in Österreich am Wilden Kaiser oben auf einer Hütte waren, startete nach der Einkehr der Wagen nicht mehr. Ich habe also versucht, ihn da oben zu reparieren, und als das alles nichts brachte, mussten wir ihn stehen lassen und am nächsten Tag mit einem Abschleppwagen abholen. Aber wir sind ja flexibel. Und so etwas gehört einfach dazu, wenn man mit alten Autos unterwegs ist.

### Ich kenne Sie nur mit schwarzen Autos. Wie ist das privat?

Zuletzt wollte meine Frau furchtbar gerne einen weißen Wagen haben, ich habe ihr gesagt, dass wir Rentner sind, die Autowäsche anstrengend ist und Weiß schneller schmutzig aussieht ... Also wurde es wieder ein schwarzer. Sie sehen, ich bin da frei nach Henry Ford ganz locker: Autos dürfen bei mir jede Farbe haben, solange es schwarz ist (grinst). Im Geschäftsleben war ich tatsächlich all die Jahre im anthrazitgrauen Anzug unterwegs und meine Autos waren immer schwarz. Aber in der Freizeit bin ich da nicht mehr ganz so konservativ. Mein Jaguar ist rot und ich trage auch farbige Polos und Shorts.

### Sie sind also nicht mehr 14 Stunden pro Tag im Betrieb.

#### Wie sieht heute der perfekte Tag für Sie aus?

Ich bin Frühaufsteher, ich habe den Laden fast jeden Morgen aufgeschlossen. Heute beinhaltet der perfekte Tag, wunderschön mit der Familie zu frühstücken – wir haben z.B. gerade ein Enkelkind bei uns. Um kurz vor zehn war ich dann heute hier im Betrieb. Dinge in Ruhe machen zu können ist einfach ein Genuss. Das war mir bis vor wenigen Jahren so nicht möglich – auch nicht einfach mal so abhauen zu dürfen. Man kann mich bei Weschu gut ein paar Tage entbehren. Außerdem habe ich eine sehr nette Radfahrtruppe. Wir machen pro Jahr drei bis vier Radtouren, mehrtägig mit Gepäck, 50 bis 70 Kilometer am Tag und abends dann in einem schönen Speiselokal gut essen. Ja, das ist so der Luxus eines 75-Jährigen ... |