



Edmund
Pilarski.

Westfälische
Rohrwerke.

Ahlen.

06/rohreertrag

Fast zu schön, um wahr zu sein. Ein Großkonzern schließt eines seiner Werke – die zuvor dort Beschäftigten nehmen aber das Zepter selbst in die Hand ... und haben Erfolg! Und es ist wahr: Als die Uponor-Gruppe vor fast genau drei Jahren die Rohrproduktion im Ahlener Werk zugunsten eines weiteren Produktionsstandorts in Thüringen einstellt und die 40 Mitarbeiter auf der Straße stehen, heben der Produktionsleiter und der Leiter des Qualitätsmanagements ihre eigenen Westfälischen Rohrwerke im Ahlener Stadtteil Vorhelm aus der Taufe. An der Spitze: Horst Aschentrup, Rohr- und Produktionsspezialist schlechthin. Edmund Pilarski, Elektrotechniker, Tüftler und Innovator der WRW. Gerd Auental, Kaufmann, Vertriebler und mit besten Kontakten zur internationalen Bauzulieferindustrie ausgestattet. Die beiden Letzgenannten hier im Interview.

aktiva: Aus dem Stand heraus einen Millionenumsatz. Und diesen vom Jahr 2005 zum vergangenen Jahr 2006 sogar noch mehr als verdreifacht: ein kleines Märchen! Oder ist das übertrieben?

Auental: Nein, nicht übertrieben. Irgendwie ist das ein Märchen. Hier ist in der Tat ein Traum wahr geworden. Nicht nur, weil wir immer mehr und immer erfolgreicher produzieren, sondern auch deshalb, weil hier eine alte Familie wieder zusammengefunden hat.

Unsere ehemaligen Kollegen sind wieder zusammen und wir Gesellschafter verstehen uns bestens. Die menschliche Komponente ist das wahre Märchen.

aktiva: Und dieses fing mit einer schlechten Nachricht an ...

Auental: Ja. Als im Januar 2004 die Ankündigung von Uponor kam, dass die Produktionsstätte hier in Ahlen geschlossen wird, waren wir alle wie vor den Kopf gestoßen. Zumal es

dann bis Ende April 2004 tatsächlich nicht mehr lange dauerte, bis die Türen abgeschlossen wurden. Nur das Vertriebsbüro mit fünf Mitarbeitern wurde noch eine kurze Zeit lang beibehalten.

aktiva: Kaum zu glauben, dass niemand damit rechnen konnte. Oder?

Auental: Eigentlich nicht, aber es war so. Wir hatten bis dahin aus dem Controlling des Konzerns immer wieder gehört, wie gut unse-

**Horst
Aschentrup.**

**Gerd
Auental.**

re Ergebnisse hier in Ahlen seien. Es hieß immer, wir hier seien die effektivste Produktionsstätte im gesamten Konzern. Es war wohl letztendlich schlichtweg eine Entscheidung am grünen Tisch, um die Produktion zu zentralisieren und Subventionen in den neuen Bundesländern zu bekommen.

aktiva: Und wann kamen bei Ihnen Gedanken auf, sich selbstständig zu machen?

Pilarski: Eigentlich ziemlich schnell. Innerhalb von zwei, drei Wochen nach Bekanntgabe der Schließung. Es gab zwar für Führungskräfte ein Angebot zur Weiterbeschäftigung. Aber wir wussten: Wenn es irgendwie geht mit der Selbstständigkeit, dann machen wir das.

aktiva: Das klingt nach einer aufregenden Zeit!

Pilarski: In der Tat. Klar war, dass wir uns irgendwann ja gegenüber dem Konzern verbindlich äußern mussten. Gleichzeitig haben wir gemeinsam mit der Sparkasse an unserer Finanzierung gearbeitet. Glücklicherweise stand alles rechtzeitig fest und wir konnten uns bereits im Sommer des Jahres 2004

der Planung unserer Technik widmen. 2005 begann dann die Produktion.

aktiva: Sie konnten aber doch nicht einfach das Mehrschichtverbundrohr, das Sie zuvor für Uponor produziert hatten, jetzt in Eigenregie fertigen.

Pilarski: Doch. Das konnten wir. Ein Rohr an sich lässt sich nur schwerlich patentieren. Wohl aber das Verfahren zur Herstellung. Und auf unser Herstellungsverfahren haben wir inzwischen ein eigenes Patent.

aktiva: Mit Verlaub – das klingt alles so einfach.

Auental: Nein, nein. Davon kann man durchaus graue Haare kriegen. Und dazu braucht man eine Menge Know-how. Dieses Know-how haben wir hier in Ahlen schon seit fast 25 Jahren. So lange bereits wissen wir, wie's geht. Wenn man, so wie wir, ein solch erfahrenes Team hat und dieses sich dann auch noch intensiv darüber Gedanken macht, wie

**Hier ist ein
Traum wahr
geworden.**

es noch besser geht, dann muss doch etwas dabei herauskommen. Innerhalb kürzester Zeit haben unsere Techniker ein eigenes, verbessertes Verfahren aus dem Boden gestampft, es umgesetzt und gleichzeitig zum Patent angemeldet.

aktiva: Verbessertes Verfahren? Lässt sich das auch technischen Laien erklären?

Pilarski: Besser wird ein Produktionsverfahren für Mehrschichtverbundrohre durch den schonenden Umgang mit den Ressourcen – also bei besserer Auslastung mit weniger der teuren Rohstoffe auszukommen. Das heißt: Ausschussminimierung. Ferner verkürzt dieses Verfahren die Rüstzeiten an der Maschine. Wir erzielen mit diesem Verfahren eine 95%ige Maschinenverfügbarkeit. Auch konnten wir mit dem neuen Verfahren den Schweißprozess optimieren. Und das Ganze bei einer Topqualität.

aktiva: Wie geheim mussten Ihre Pläne für die Selbstständigkeit sein?



Auental: Ganz am Anfang: absolut geheim.

Pilarski: Und das hat sogar gehalten.

aktiva: Ihre Beschäftigten heute: Sind das durchweg Ihre Kollegen von früher?

Auental: Ja, bis auf ganz wenige Ausnahmen. Das war übrigens von Anfang an unser Kernziel. Wir wollen die verloren gegangenen Arbeitsplätze wiederherstellen. Für uns ist das eine unglaublich reizvolle Aufgabe und spornt uns eigentlich am meisten an. Aktuell haben wir 20 Mitarbeiter, 18 davon sind bereits ehemalige Kollegen aus dem Uponor-Werk. Und mit jeder weiteren Maschine, die hier in Betrieb geht, schauen wir, dass wir weitere aus der früheren Belegschaft wieder einstellen können. Dabei stehen natürlich besonders all jene im Fokus, die jetzt noch arbeitslos sind. Alle, die wieder einen festen Job gefunden haben, wollen wir da nicht unbedingt herausziehen.

Pilarski: Aber fragen werden wir sie doch ...

aktiva: Haben Sie von Beginn an Kunden gehabt? Bei aller Motivation brauchen Sie ja schließlich auch Abnehmer.

Auental: Glauben Sie uns: Die Entwicklung, die das hier genommen hat, die war geplant. Gut geplant. Wir standen ja schließlich nicht gänzlich ohne Kontakte da. Und inzwischen gibt es auch viele neue Kunden. Tendenz steigend. Die Nachfrage ist riesengroß. Der hohe Kupferpreis trägt ein Übriges dazu bei.

Pilarski: In der Tat. Neue Studien sprechen für das Jahr 2007 von einem Fehlbestand an Rohren von 35 Millionen Metern.

aktiva: Können Sie denn mal erklären, was das Besondere an den Rohren Ihres Betriebs ist?

Pilarski: Die Vorteile von Metall und Kunststoff werden in einem einzigen Rohr vereint. Metall verfügt über eine hohe Druckbeständigkeit und ist formstabil. Ferner hat Metall eine hervorragende Längenbeständigkeit. Kunststoff wiederum sorgt dafür, dass wir unsere Rohre in allen denkbaren Farben liefern können. Außerdem ist Kunststoff korrosionsbeständig, leicht und hygienisch.

aktiva: Wie lässt sich Ihr Markt beschreiben? Und wie ist der Vertriebsweg Ihrer Mehrschichtverbundrohre?

Auental: Der Herstellermarkt ist noch angenehm übersichtlich. Wir als Hersteller beliefern die Erstausrüster, sogenannte Systemvertreiber, die unsere Rohre in komplette Systeme einbinden, also unter anderem Verbindungsteile, die für den Einbau notwendig sind, hinzufügen. Diese kompletten Systeme werden dann an den Fachhändler geliefert. Das ist der Weg.

aktiva: Wie viele Meter Rohre produzieren Sie hier tagtäglich?





Pilarski: Jeden Tag annähernd 60 Kilometer. Rund um die Uhr, an sieben Tagen die Woche.

aktiva: Haben Sie denn mit diesem gigantischen Erfolg bei der Gründung gerechnet? Konnten Sie damit rechnen?

Auental: Mit Erfolg haben wir schon gerechnet. Wir wussten ja schließlich, was wir können. Aber dass sich der Erfolg derart schnell realisieren ließ, das konnten wir nicht erwarten.

aktiva: Und wann zeichnete sich ab, dass es schneller gehen würde als zunächst gedacht?

Auental: Das war im Frühjahr des Jahres 2006. Da kamen nämlich endlich die langwierigen Trinkwasserzulassungen für den deutschen Markt. Eigentlich absurd: Die Zulassungen in allen europäischen Ländern kamen deutlich schneller. Nur in unserem eigenen Land zog es sich hin. Das ist auch der Grund dafür, weshalb wir mit fast 80 Prozent immer noch einen hohen Exportanteil haben. Das verschiebt sich aber inzwischen langsam.

aktiva: Traumhaft. Was soll da noch kommen bei den Westfälischen Rohrwerken?

Pilarski: Ein Neubau! Spätestens wenn die vierte Produktionsmaschine ansteht.

aktiva: Stand heute?

Auental: Die dritte Maschine trifft im März 2007 ein. Wir sind uns ziemlich sicher, ebenfalls in diesem Jahr die Bestellung für die vierte Maschine auszulösen. Kurzum: Die Pläne für den Neubau unserer Produktionsstätte sind schon ziemlich konkret.

aktiva: Ein Neubau hier in Ahlen?

Auental: Ein ganz klares Ja! Wir stehen uneingeschränkt zu dieser Region, stehen zu Ahlen und wir bleiben in Ahlen. Wir wollen in Ahlen weitere Arbeitsplätze schaffen. Westfälische Rohrwerke: Das ist für uns nicht irgendein Firmenname, sondern Programm.

Pilarski: Rohrwerke und nicht nur Rohrwerk. Das drückt übrigens auch aus, wo wir noch hinkommen wollen. Zu Rohrwerken gehören mindestens zehn Maschinen, die rund um die Uhr laufen. Und da werden wir hinkommen.

aktiva: Was können Sie denn anderen Gründern mit auf den Weg geben?

Auental: Ruhig bleiben, die Ärmel hochkrempeln und nicht jedes Risiko scheuen. Wichtig ist aber auch: Ein Gründer sollte sich auf das konzentrieren, was er wirklich gut kann. Nur eine gute Idee reicht nicht aus, um erfolgreich zu sein. Und für alles, was ein Gründer nicht kann, sollte er unbedingt externe Hilfe in Anspruch nehmen.

mehrwert ...

Das Produkt:

Die Mehrschichtverbundrohre der Westfälischen Rohrwerke in verschiedenen Durchmessern werden für den Wassertransport eingesetzt. Und zwar sowohl für Trink- und Brauchwasser als auch für Kühl- und Heizungswasser. Das Mehrschichtverbundrohr der WRW besteht aus fünf verschiedenen Schichten. Möglich soll zukünftig auch der industrielle Einsatz dieser Rohre sein, beispielsweise als Druckluft-, Gas- oder Lebensmittelleitungen.

Preisträger:

Im Jahr 2005 ist im Kreis Warendorf von der Initiative „Selbstständig im Kreis Warendorf“ erstmals ein Gründerpreis verliehen worden. Gleich Preisträger zur Premiere: die Westfälischen Rohrwerke. Das Unternehmen bekam den ersten Preis, dotiert mit 2.500 Euro, für das herausragende Managementkonzept.

Netlink:

www.wrw-ahlen.de

Die Erfolgsstory:

Die Sparkasse Münsterland Ost ist Gründerbank Nummer eins in der Region. Über 240 Gründungen wurden in den letzten zwei Jahren initiiert beziehungsweise maßgeblich begleitet. Bei statistisch mittelfristig rund vier Arbeitsplätzen pro Gründung sind dies gut 1.000 Arbeitsplätze, die mit Unterstützung durch die Sparkasse geschaffen werden konnten. Für die Begleitung vielversprechender Gründungsvorhaben verfügt die Sparkasse über ein effektives Netzwerk an kompetenten Partnern. Dazu gehören zum Beispiel auch die Wirtschaftsförderung Münster (WfM), die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (GfW) und die Entwicklungsgesellschaft Ahlen, an denen die Sparkasse maßgeblich beteiligt ist.