

„Ziele ohne Ambitionen bekommt man geschenkt“

Am Empfang zum gläsernen Verwaltungsgebäude der Walther-Werke im pfälzischen Eisenberg sieht der Besucher zwei Darstellungen. Ein Stich zeigt das historische Firmengebäude. Etwas höher befestigt als der Ausdruck des Gründerstolzes ist ein Zeitstrahl, der die Geschichte des 1887 gegründeten Unternehmens bis in die Gegenwart markiert. Die Erfolgsstory will Walther unter dem neuen Geschäftsführer Kai Kalthoff mit neuen Ideen und Konzepten verlängern. Mit System- und Branchenlösungen geht das Industrieunternehmen in die Zukunft. Vor dem Eingang stehen zwei Elektrofahrzeuge an Ladensäulen und Ladesteckvorrichtungen von Walther.



Fotos: Walther-Werke

Die Walther-Werke sind bis heute ein mittelständisches Familienunternehmen. Vor 117 Jahren baute Ferdinand Walther im Keller seines Elternhauses in Grimma Türschließenanlagen und verkaufte sie im heimatlichen Sachsen. Die boomende Elektrifizierung aller Lebensbereiche brachte den höchst arbeitssamen Pionier schon bald von der reinen Mechanik ins Elektrofach. 1930 beschäftigte der Gründer 1300 Mitarbeiter, produzierte 6 500 Katalogartikel und dehnte seinen Vertrieb bereits bis nach Übersee. Nach dem zweiten Weltkrieg und der Zwangsenteignung in der sowjetisch besetzten Zone Ostdeutschlands verschlug es Ferdinand Walther nach Bayern. Von Bad Reichenhall aus ging das Unternehmen in einem ehemaligen Tanzlokal wieder ans Werk.

Ohne direkten Familiennachfolger geblieben holte der in die Jahre gekommene Firmengründer in den 1950er Jahren den aus Münster stammenden Hans Kalthoff an Bord, der als Handelsvertreter Walther-Produkte in Westfalen verkauft hatte. Das Sortiment wird damals auf Steckvorrichtungen, Nocken- und Hebelschalter konzentriert. Die Walther-Werke reichen einen Normierungsvorschlag für die noch heute gültige CEE-Rundsteckvorrichtung (CEE 17) aus Kunststoff ein und schaffen

einen neuen Durchbruch im Markt.

Neue Flächen und Maschinen für die Fertigung werden erforderlich. Hans Kalthoff senior, der inzwischen längst die Fabrik übernommen hatte, zog mit ihr 1970 nach Eisenberg in Rheinland-Pfalz. Hier zwischen Mannheim und Kaiserslautern zentral in Deutschland und Europa gelegen, beschäftigt das Unternehmen heute 260 seiner insgesamt 350 Mitarbeiter. Nach den Wirtschaftswunderjahren übernimmt der gleichnamige Sohn gemeinsam mit seinem Bruder

Kai Kalthoff zum Thema Generationswechsel. Was man tun und was man lassen soll.



Rechtzeitig planen.
Unabhängige Beratung durch familiensexternen Sachverstand einholen.
Offene Gesprächsatmosphäre als Vorteil nutzen.
„Unternehmen geht vor Familie“ als Grundsatz akzeptieren.



Abwarten und Tee trinken.




Bildergalerie

Jürgen Kalthoff die Führung. 2011 ist Kai Kalthoff, Sohn von Hans Kalthoff junior, in vierter Führungsgeneration gefolgt, seit Mitte 2014 als alleiniger Geschäftsführer, da sich Jürgen Kalthoff zum 30. Juni nun wie sein Bruder Hans bereits 2010 in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet hat. Drei Kalthoff-Familienstämme halten die Gesellschaftsanteile.

Der Diplom-Wirtschaftsingenieur, der die anspruchsvolle akademische Disziplin mit Fachrichtung Elektrotechnik im nahen Kaiserslautern und im kanadischen Toronto studiert hat, absolvierte auch seinen Berufseinstieg überaus gründlich. In einem Familienunternehmen lässt sich auf Söhne oder Töchter als Nachfolger nicht so leicht verzichten. Das war dem heute 36-Jährigen früh klar. Aber von seinem Vater hat er sich nicht zur Nachfolge gedrängt gefühlt, jedenfalls nicht stärker als zu ertragen gewesen wäre.

Nach dem Studium legte sich Kai Kalthoff nicht ins gemachte Nest. „Die Anfängerfehler macht man lieber anderswo“, erzählt er schmunzelnd. Zu groß können sie nicht gewesen sein. Nach einer ersten Tätigkeit bei einer internationalen Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Marketing- und Vertriebsstrategien in den Bereichen Automobil und Unterhaltungselektronik, kam er zum Lebensmittelriesen Nestlé und kümmerte sich hier vor allem um schlanke Herstellungsprozesse in den deutschen und europäischen Märkten, ehe er 2009 in die Walther-Werke eintrat und nach fünf Jahren die Alleingeschäftsführung übernahm. „Lean production“ realisiert er auch hier.

Bereits 2013 war Rainer Brandner (57) als Gesamtvertriebsleiter gekommen, um der Walther-Marktbearbeitung neuen Drive zu geben. Das Führungsteam an der Unternehmensspitze komplettieren Fred Schneider (Finanzen, Personal, IT), Manfred Frenger (Leiter



Unternehmen

Name und Sitz
WALTHER-WERKE Ferdinand Walther GmbH, Eisenberg (Pfalz)

Gründungsdatum
1897

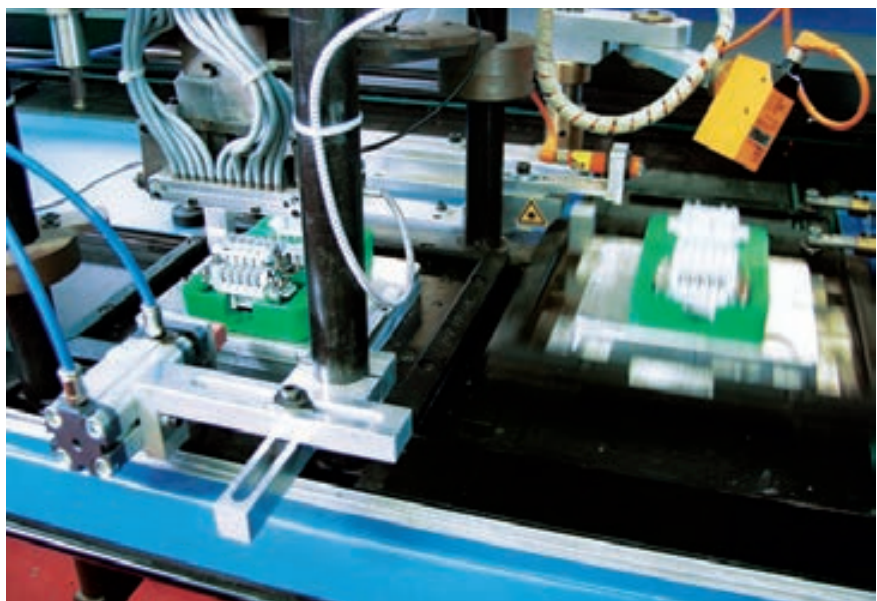
Unternehmenszweck
Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Steckvorrichtungen, Stromverteilern und Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge

Jahresumsatz
Ca. 50 Mio. Euro

Anzahl Mitarbeiter
350

Anzahl Niederlassungen
Fünf Tochtergesellschaften, 60 Vertriebspartner weltweit

E-Mobility/New Technologies) und Michael Spielvogel (Leiter Technik). Prokurist Johannes Klinge (49), seit 2006 bei Walther und seit über zwei Jahrzehnten in der Branche tätig, hält als Channel Manager die Kontakte zum Elektrogroßhandel.



Proconmontage

Das Kernsortiment umfasst CEE Steckvorrichtungen, Industrie-Steckverbinder, Infrastruktur für E-Mobility und Stromverteiler für den Außenbereich. Auf der Light + Building im Frühjahr hat sich Walther nicht nur in einem neuen, frischen Outfit präsentiert, sondern dahinter steckt auch der Aufbruch in die Zukunft. Das Traditionsunternehmen setzt auf Systemlösungen für vier Branchen: Bau, Industrie, Freizeit und Mobilität. Geschäftsführer Kai Kalthoff: „Maximalen Kundennutzen erreicht man durch ganzheitliche Lösungskompetenz. Wir stehen für Systeme, die Verbraucher und Betriebsmittel über eine Stromverteilerstruktur mit dem Versorgernetz verbinden, und setzen mit vier Branchenlösungen auf Produktbreite und mit klarem eigenen Herstellungsprofil auch auf Produkttiefe.“ Im Sortiment Stromverteiler und CEE Steckvorrichtungen zählt Walther sich zu den Marktführern.

Das Thema E-Mobility löst seit sechs Jahren für Entwicklung, Fertigung und Vertrieb im ganzen Unternehmen einen Modernisierungsschub zum Aufbruch in die neuen Zeiten aus. In Leipzig unterhält Walther ein eigenes Büro nur zum Thema Energiekompetenz. „E-Mobilität wächst signifikant, auch wenn das Ziel

einer Million E-Fahrzeuge bis zum Jahr 2020 sehr ambitioniert ist“, sagt Kai Kalthoff und fügt hinzu: „Aber Ziele ohne Ambitionen bekommt man geschenkt. Das ist nichts Gescheites im Wirtschaftsleben.“

Walther bekennt sich zum Motto „Made in Germany“ bei eigenen Produkten, Rohstoffen und zugekauften Komponenten. Ausländische Werke stehen nicht auf der Agenda, auf absehbare Zeit will man vom Standort Eisenberg Produktqualität und Zuverlässigkeit garantieren. Dazu gehört die Bosecker Verteilerbau Sachsen GmbH in Zittau. International arbeitet Walther mit vier eigenen Niederlassungen in Österreich, Frankreich, Großbritannien und den USA. In anderen Ländern, unter denen man einen besonderen Blick auf Osteu-



Für Folge 1 des neuen E-Portraits bei den Walther-Werken in Eisenberg: Ludger Baumeister (Autor ElektroWirtschaft), Kai Kalthoff (Geschäftsführer Walther-Werke), Annika Schoenen (Leiterin Digitale Medien ElektroWirtschaft), Johannes Klinge (Vertriebsleiter Inland), Gudrun Arnold-Schoenen (Herausgeberin und Chefredakteurin ElektroWirtschaft), Rainer Brandner (Gesamtvertriebsleiter).

ropa, Skandinavien, Indien und China richtet, besteht eine Zusammenarbeit mit 60 Handelspartnern. In Deutschland setzt das Unternehmen nach wie vor auf den dreistufigen Fachvertrieb vom Hersteller über den Großhandel zum Handwerk.

„Mit dem Großhandel verbindet uns eine strategische Partnerschaft, mit hoher Mitarbeiterqualifikation und einem Mehrwert für alle Beteiligten“, sagt Inland-Vertriebsleiter Johannes Klinge.

Ludger Baumeister

Zur Person



Ihr Name?

Kai Kalthoff

Ihr erlernter Beruf?

Diplom-Wirtschaftsingenieur

Ihre derzeitige Aufgabe im Unternehmen?

Geschäftsführer

Wollten Sie immer schon in die E-Branche?

Ich wollte schon immer in einer anspruchsvollen und dynamischen Branche arbeiten. Das erfüllt die E-Branche vollumfänglich.

Haben Sie ein berufliches oder geschäftliches Vorbild?

Ein direktes Vorbild habe ich nicht. Ich denke, dass jeder seinen eigenen Weg und seinen persönlichen Stil finden und entwickeln muss. Inspiration dazu kann man sich natürlich bei diversen erfolgreichen Persönlichkeiten holen.

Unternehmensnachfolge und Generationenübergang – Chance oder Risiko?

Mit offenen Diskussionen über neue Ideen gepaart mit langjähriger Erfahrung definitiv eine Chance.

Ihr bestes Erlebnis im Unternehmen?

Ein einzelnes lässt sich schwer herausgreifen. Meine persönlich besten Erlebnisse entstehen, wenn Visionen Gestalt annehmen. Wenn Mitarbeiter und Teams Gedanken aufgreifen, Verantwortung übernehmen und sich mit Begeiste-

rung für gemeinsam gesteckte Ziele einsetzen.

Was erwarten Sie von der Zukunft?

Ich erwarte von der Zukunft, dass sie uns permanent herausfordert und wir mit den Anforderungen wachsen. Wir bei Walther haben uns ambitionierte Ziele gesetzt und diese wollen wir auch erreichen.

Wenn Sie einem Außerirdischen die Elektrobranche in drei Sätzen erklären sollten, was würden Sie ihm antworten?

Die Elektrobranche ist extrem facettenreich: Hier triffst Du alles vom Tüftler bis zum internationalen Konzernlenker. Und irgendwie kennt jeder jeden - höchstens über zwei Ecken. Humorvoller Umgang paart sich mit Begeisterung für die Sache.

Was wollten Sie immer schon mal machen?

Eine Rucksacktour von Peru über Bolivien nach Brasilien.