

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Sonderdruck aus der Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 25. Juli 2016

Das Unternehmernesspräch:

Oskar und Harald Wack, Gründer und Geschäftsführer des Chemie-Unternehmens Wack

„Apple oder Samsung sind für uns ganz normale Kunden“

Ein Mittelständler aus Bayern putzt Platinen mächtiger Konzerne – und lebt gut davon. Angefangen hatte alles mit Autoreinigern.

INGOLSTADT, 24. Juli Für einen Mittelständler, dessen Umsatz im unteren zweistelligen Millionenbereich liegt, ist das eine ambitionierte Aussage – auch wenn sie sehr sanft daherkommt. „Früher oder später kommen alle zu uns“, sagt Harald Wack unaufgeregt und leise, aber auch überzeugt von der Anziehungskraft seines Unternehmens. Nicht minder entspannt fügt er hinzu: „Auch Apple oder Samsung sind für uns ganz normale Kunden.“ Dass beide – die erfolgreiche, aber überschaubare Wack-Gruppe aus Ingolstadt und die Branchen-Kolosse aus Kalifornien und Seoul – zusammenkommen, hat mit dem Thema Sauberkeit zu tun. Wack stellt Reinigungsmittel für Platinen her, kommt also in Berührung mit Smartphones, Fernsehgeräten, Autos, Flugzeugen, um nur einige Einsatzgebiete zu nennen. Was sich das oh-

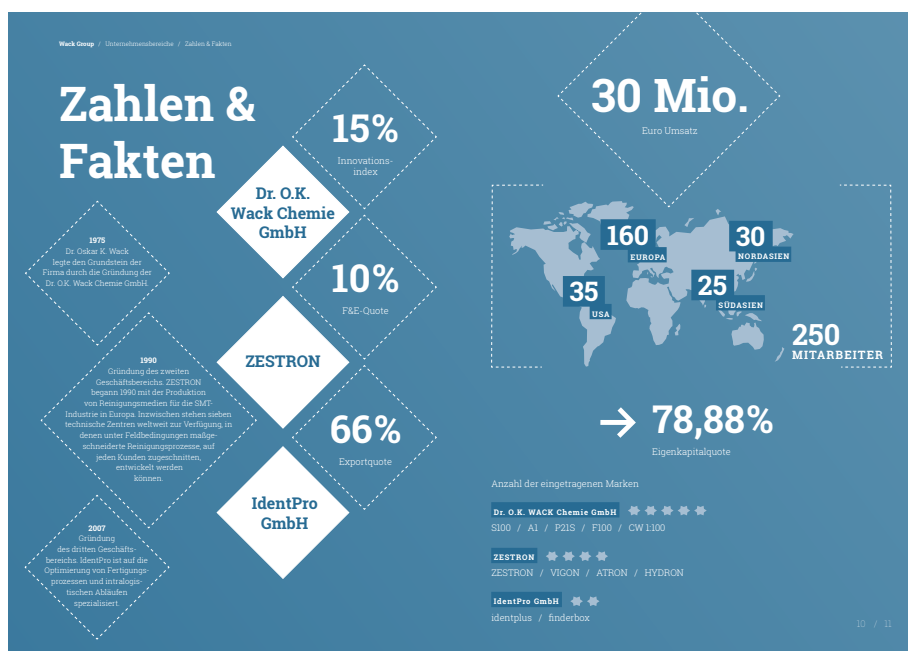
nehin schon stattlich gewachsene Unternehmen noch zutraut, verrät ein kurzer Dialog zwischen Harald Wack, dem Geschäftsführer, und seinem Vater Oskar Wack, dem Vorgänger und Gründer. „Ein Umsatz von 100 Millionen Euro muss in meiner Generation her“, sagt der Junior. Bisher sind es dreißig Millionen Euro. „Du hast ja 20 Jahre Zeit“, antwortet der Senior. Das Versprechen des Sohns folgt prompt: „Wir werden’s früher schaffen.“

Hier plaudern nicht nur der frühere und der aktuelle Chef des Unternehmens über die Perspektiven, hier fachsimpeln auch zwei Chemiker über eine gemeinsame Leidenschaft. Oskar Wack hat das Unternehmen Mitte der siebziger Jahre gegründet. Zuvor war er Produktmanager von Procter&Gamble, hatte aber Lust auf etwas Eigenes. Um ein allseits bekanntes Reinigungsmittel wie Meister

Proper hatte er sich jahrelang gekümmert. Jetzt wollte er eigene Ideen umsetzen. Das hat über Jahrzehnte gut funktioniert. Jetzt ist der Sohn dran.

Wack senior fing mit einem Reinigungsmittel für Autofelgen an, ein Erbe, das noch heute im Unternehmen sichtbar ist. Es erzielt zwar den größten Teil seines Umsatzes mit Kunden aus der Elektroindustrie, die ihre Leiterplatten sauber und damit leistungsfähig halten wollen. Aber um Autos, Motorräder und Fahrräder geht es in der Wack-Gruppe immer noch. Rund 60 Produkte zur Pflege oder Reinigung sorgen immerhin für 11 Millionen Euro Umsatz. Anders als ungleich größere Konkurrenten wie Sonax hat Wack zwar kein Vollsortiment. Aber das Unternehmen sei im Fachhandel – und nur dort ist es vertreten – die deutsche Nummer 2 für Produkte fürs Auto und die Nummer 1, wenn es um Motorräder geht. Als Auftragshersteller tritt Wack nicht in Erscheinung. Das Private-Label-Geschäft überlässt das Unternehmen anderen. Es sei denn, renommierte Kunden wie Porsche oder Rolls-Royce fragen nach. „Aber das ist ein Nebenschauplatz“, sagt Harald Wack. Einen weiteren gibt es in Troisdorf bei Köln, wo 20 der insgesamt 250 Beschäftigten der Wack-Gruppe arbeiten – in einem Softwareunternehmen namens Identplus, das Programme zur Identifizierung von Produkten in Warenlagern entwickelt. Geschäftsführer ist Michael Wack, ein Neffe von Oskar Wack.

Die wichtigste unternehmerische Weiterentwicklung erfolgte allerdings schon Mitte der achtziger Jahre. Nicht durch eigene Veränderungen, sondern durch politische: Das Montreal-Protokoll aus den achtziger Jahren steht für die Reduzierung und den avisierten kompletten Verzicht auf den Klimakiller Fluorkohlenwasserstoff, kurz FCKW. Der war nicht nur als Kühlmittel überall auf der Welt im Einsatz, sondern auch als Reinigungsmittel. Nach Montreal kamen Alternativen ins Spiel – und somit Wack Chemie als Anbieter einer umweltfreundlicheren Alternative. Es



war die Geburtsstunde von Zestron, jenem Geschäftsbereich, der bei Wack für den Großteil des Umsatzes sorgt. Die Gesellschaft ist mit technischen Zentren in den Vereinigten Staaten, China, Japan und Malaysia vertreten. Jeweils mit lokaler Leitung bringen sie hier Kunden die Reinigungsprozesse und -produkte des Hauses näher. Am Ende kommen diese in den Waschstraßen internationaler Konzerne aus der Elektronikindustrie zum Einsatz.

Das Unternehmen hat auch an seinem Sitz in Ingolstadt ein solches Zentrum, in dem das Prozedere durchgespielt wird. Hier wird demonstriert, welche Verunreinigungen das Löten auf Platinen hinterlässt, wie Lebensdauer und Funktionsfähigkeit leiden – und wie eine professionelle Reinigung das verhindern kann. Sie ist nötig, weil internationale Normen einen gewissen Grad an Sauberkeit vorschrei-

ben. Mal abgesehen von hochsensiblen Bereichen, in denen Ausfälle oder nachlassende Leistung fatal wären. Wer will schon riskieren, dass zum Beispiel die Bremselektronik in Autos oder Flugzeugen Probleme bereitet, nur weil die Platinen verschmutzt sind? Dagegen sind schwächelnde Smartphones oder Fernsehgeräte ein Kinderspiel. „Wir müssen nur auf Ausfälle warten“, sagt Harald Wack. Soll heißen: Früher oder später stoßen Hersteller in der Elektronikindustrie sowieso darauf, was Verunreinigungen von Platinen bewirken können. Zumal diese immer kleiner und leistungsstärker, aber auch anfälliger werden. Schon ein Staubkorn könne zu Kurzschlüssen führen.

Dass die großen Konzerne sich um eine Nische, wie sie die Wack-Gruppe gefunden hat, nicht kümmern, wundert Harald Wack

nicht. Der Markt sei zu klein für solche Riesen, sagt er. Kunden vor Ort detailliert zu zeigen, wie die Produkte funktionieren, sei „zu kleinteilig“. Es gebe zwar ein, zwei Konkurrenten in den Vereinigten Staaten, aber die seien deutlich kleiner als Wack. Zum Teil könnten sie auch gar nicht mehr mithalten. Reinigungskonzentrate von Wack seien zum Beispiel ökologisch nachhaltiger, es gebe sie sogar ph-neutral. Das Unternehmen investiere 10 Prozent seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung.

So gesehen, konnte sich der Senior guten Gewissens aus der Tagesarbeit zurückziehen. „Irgendwann wird man ja auch müde“, sagt Oskar Wack, der sich diese Haltung ohne schlechtes Gewissen erlauben kann, hat er doch schon mit 16 Jahren angefangen zu arbeiten – damals noch als Automechanikerlehrling. Das Interesse an Autos ist geblieben, aber die Karriere danach hat einen ganz anderen Verlauf genommen. Dass sein Sohn das Zeug zum Nachfolger hat, weiß Oskar Wack seit rund zehn Jahren. Damals brachte Harald Wack das Amerika-Geschäft auf Vordermann, wo Probleme mit Kunden den Fortbestand gefährdet hatten. Das Szenario stand im Raum: „Ich mache die Firma zu!“ Das war dann aber doch nicht nötig, weil der Junior übernahm.

Dabei hatte der gerade erst sein Chemie-Studium in Baltimore abgeschlossen. „Ich habe ihn ins kalte Wasser geworfen, aber er hat's gedreht“, sagt der Unternehmensgründer anerkennend. „Dabei waren wir fast pleite.“ Für Harald Wack blieb hängen: „In solchen schwierigen Phasen lernt man am meisten.“ Und es verbinde mit dem, was man tut. Dass bei ihm heute – bei knapp 80 Prozent Eigenkapitalquote – einer jener Interessenten Erfolg haben könnte, der eine Übernahme der Wack-Gruppe anstrebt, sei ausgeschlossen. Solche Angebote kämen immer wieder mal, sagt Harald Wack, der das Unternehmen seit dem Jahr 2012 führt. Und was antwortet er? „Niemals. Ich bin hier angetreten, um ein Lebenswerk fortzuführen.“ UWE MARX



Foto Tobias Schmitt

Das Unternehmen

Die Dr. O.K. Wack Chemie GmbH hat als kleines Chemie-Unternehmen in Ingolstadt angefangen. Heute erzielt die Wack-Gruppe mit 250 Beschäftigten an insgesamt vier Standorten einen Jahresumsatz von 30 Millionen Euro. Pflegemittel für Autos, Motorräder und Fahrräder sind immer noch ein wichtiger Teil des Unternehmens, obwohl mittlerweile der umsatzstärkste Bereich die Reinigungsmittel für die Elektronikindustrie ist. Hier hat Wack mit seiner Geschäftseinheit Zestron eine Exportquote von mehr als 60 Prozent und global sieben technische Zentren zur Weiterentwicklung der Produkte und zur Betreuung der Kunden.

Die Unternehmer

Die Dr. O.K. Wack Chemie GmbH hat als Oskar Wack, Jahrgang 1940 und promovierter Chemiker, war Produktmanager bei Procter&Gamble, bevor er sein eigenes Unternehmen gründete. Dass auch sein Sohn Harald Wack, Jahrgang 1973, der heute geschäftsführender Gesellschafter ist, Chemie studieren würde, war dagegen nicht ausgemacht – er schloss erst mal eine Banklehre ab, bevor er das Fach wechselte. Nach dem Chemie-Studium in Freiburg und Baltimore kümmerte er sich zunächst um die Wack-Geschäfte in den Vereinigten Staaten. Er ist mit einer Amerikanerin verheiratet und hat zwei Kinder.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv. www.faz-rechte.de/sonderdrucke.htm.

