



**pro Troisdorf-Fact Sheet:
ZWi Technologies GmbH:**

Geschäftsführer/Gesellschafter:

Dr.-Ing. Adam K. Zaboklicki

Produktgruppen:

- Anlagen für die Handhabung und Förderung von Schüttgütern und Flüssigkeiten (MEYER PlantTec)
- Extrusionsblasformtechnik (EXTRAPLAST)
- Sondermaschinen- und Anlagenbau
- Entwicklung und Konstruktion
- Automatisierungstechnik
- Technik für Intralogistik
- Fertigungstechnologien
- Industrielle Dienstleistungen

Aktionsradius: weltweit.

Umsatz: 12-14 Millionen Euro

Mitarbeiter: aktuell rund 75 /2006: 25

Internet: www.zwi.de



ZWi: „Problemlöser für Kunden“

Dr.-Ing. Adam K. Zaboklicki ist geschäftsführender Gesellschafter der ZWi Technologies GmbH, Gierlichsstraße 29-31. Der aus Polen gebürtige Ingenieurwissenschaftler gründete das Unternehmen 2006 durch Übernahme der ehemaligen Zentralen Werkstätten der Dynamit Nobel AG/HT Troplast AG. Von anfangs 25 Mitarbeitern ist die Belegschaft der Unternehmensgruppe auf heute rund 75 gewachsen. Die ZWi Technologies GmbH hat ihre Tätigkeit bis in den Sondermaschinenbau inklusive Konstruktion hinein diversifiziert und ist heute weltweit aktiv. Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf, und Carsten Seim sprachen mit dem aus Polen gebürtigen Familienunternehmer über dessen Werdegang, die Arbeitsbereiche von ZWi und seine Unternehmens-Philosophie.



Sie sind promovierter Ingenieurwissenschaftler. Bitte erzählen Sie uns etwas über Ihren Werdegang.

Adam K. Zaboklicki: 1979 bin ich als Student aus Polen nach Deutschland gekommen, um hier für ein Jahr zu arbeiten. Nachdem dieses um war, hat mein Heimatland meinen Pass nicht verlängert. Deshalb bin ich in Deutschland geblieben. Zunächst habe ich hier gearbeitet. 1983 habe ich mein Ingenieurstudium in Aachen angetreten. Zuvor hatte ich noch ein einjähriges Studienkolleg besuchen müssen, weil mein polnisches Abitur in Deutschland nicht anerkannt worden war. Ich habe hier die Fächer Mathematik, Physik, Chemie und Deutsch bis zur Abiturreife durchgearbeitet. Erst dann konnte ich mein Maschinenbau-Studium an der RWTH Aachen antreten.

Welche Schwerpunkte hatten Sie in Ihrem Studium? Und wie ging es danach weiter?

Zaboklicki: Während meines Studiums des Maschinenbaus mit der Fachrichtung Produktionstechnik habe ich drei Jahre als studentische Hilfskraft in der Getriebe-Gruppe am WZL der RWTH Aachen gearbeitet und meine erste Studienarbeit erstellt. Dann war ich als studentische Hilfskraft zunächst am Fraunhofer Institut für Produktionstechnologie, IPT, tätig. Hier hat mich die Laser-Technologie fasziniert. Darüber habe ich meine zweite Studienarbeit erstellt. 1989 – nach meinem Ingenieur-Diplom in Aachen – hat man mir im Fraunhofer IPT angeboten, wissenschaftlicher Mitarbeiter zu werden. Ich bin mit einem EU-finanzierten internationalen Projekt – Deutschland, Frankreich, England, Spanien, Italien – eingestiegen. Schon hier gab es unternehmerische Elemente in meiner Arbeit. Denn Fraunhofer arbeitet an der Schnittstelle zwischen Universität und Industrie – ->

DER UNTERNEHMER-CLUB

Projekte müssen hier überwiegend zu 50 Prozent durch die Wirtschaft finanziert sein. Ich habe zwischenzeitlich meine Promotion geschrieben, die ich 1997 eingereicht habe. Mein Thema waren laserunterstützte Prozesse in der Keramikbearbeitung – ein spezieller Zerspanungsprozess, bei dem die Keramik vorgewärmt wird. Gekrönt wurde meine Tätigkeit beim Fraunhofer IPT durch den Fraunhofer-Preis.

Wie wurden Sie Unternehmer?

Zaboklicki: Durch die Prägung meines Elternhauses, ein freier Landwirt zu sein, hatte ich die Vision, unternehmerisch tätig zu sein. Letztlich hat das mit dem Veränderungsprozess der Firma Dynamit Nobel GmbH (DN) im Jahr 2005/2006 zu tun. Ich habe dort 1997 eine Stelle als Entwicklungsleiter im Betrieb „Metall“ angetreten. Wir haben uns mit der Entwicklung von Umformtechnologie beschäftigt. Ich war damals international bei Kunden unterwegs. In der Zeit der Jahrtausendwende wurde der ehemalige DN-Konzern in viele Einzelgesellschaften aufgelöst. Eine Firma aus Ahlen/Westfalen kaufte unseren Bereich der Umformtechnik und verlagerte alles an ihren Heimatstandort. Ich folgte nicht nach Ahlen, sondern wurde Geschäftsführer und Mitgesellschafter eines ähnlichen Fertigungsgebietes in Schwerte. Wir haben dort zivile Produkte zum Beispiel für Boeing und auch Motorengehäuse für Ariane-Raketen produziert.

Und wie kamen Sie zu Ihrem Unternehmen in Troisdorf?

Zaboklicki: In Troisdorf waren die Veränderungen unterdessen weitergegangen. Die Industriepark Troisdorf GmbH hat verschiedene Bereiche wie die Zentralen Werkstätten der früheren DN übernommen. Im Januar 2006 habe ich mit dem Geschäftsführer der IPTro GmbH, Thomas Korp, und später mit dem früheren Stadtwerke-Chef Peter Blatzheim Verhandlungen über die Übernahme dieser Zentralen Werkstätten aufgenommen, einen Businessplan erstellt und zum 1. Oktober 25 Mitarbeiter übernommen – Dreher, Fräser, Industriemechaniker und Schlosser. Wir haben zunächst in der alten DN-Halle weitergearbeitet. Ich habe seinerzeit wie ein Mannschaftstrainer die Prozesse optimiert.



Anfänge im Jahr 2006: die alte Halle von ZWi auf dem Gelände der früheren DN

Was hat Sie dazu befähigt?

Zaboklicki: Als polnischer Bauernsohn kannte ich das von klein an – zum Beispiel beim Hufschmied und natürlich beim Vater auf dem eigenen Bauernhof. Mit den Zentralen Werkstätten habe ich zunächst für die im Industriepark Troisdorf ansässigen Unternehmen gearbeitet und den historisch gewachsenen Kundenkreis im Umfeld der früheren HT Troplast bedient. Die Kunden waren da. Wir haben technisch überzeugt.

Wie kam es zum Aufbau Ihrer heutigen Unternehmensgruppe?

Zaboklicki: Ich wollte nicht einfach Dienstleister sein, sondern die gesamte Prozesskette der Produktentstehung bedienen. Das heißt: Entwicklung und Konstruktion ausgehend von der Problemstellung des Kunden bis zur Fertigung, Montage und Service. Ich wollte Produkte als Ingenieur selbst entwickeln und fertigen.

Zurückblickend auf meinen Werdegang kann ich nur den Satz des antiken Philosophen Perikles zitieren: „Das Geheimnis des Glücks ist die Freiheit, das Geheimnis der Freiheit aber ist der Mut“ – das ist auch mein Lebensmotto geworden.

Können Sie uns die Entwicklungsschritte Ihres Unternehmens beschreiben?

Zaboklicki: Anfangs haben wir nach Zeichnung des Kunden gearbeitet – zum Beispiel haben wir seit 2007 als Lohnfertiger Produktionsmaschinen für die Kunden auf dem Industrieparkgelände gefertigt. Den Bereich Flurförderzeuge – Gabelstapler – haben wir 2009 von der Industriepark Troisdorf GmbH übernommen. Ich habe diesen Bereich mit damals sechs Mitarbeitern integriert, weil ich überzeugt war, dass Intralogistik zu einem Komplettservice gehört. Wir ersetzen ausgefallene Gabelstapler innerhalb von drei Stunden und arbeiten auf diesem Feld eng mit dem Stapler-Hersteller Still zusammen. Sie können bei uns auch Stapler mieten.

Sonderwünsche von Kunden können wir durch unser ingenieurwissenschaftliches Know-how bedienen. Wir produzieren beispielsweise spezielle Flurförderzeuge für den Transport tonnenschwerer Rollen. Wir konstruieren, produzieren und liefern, was unsere Kunden brauchen.

Die 1963 gegründete Hennefer Firma MEYER Technology GmbH habe ich in der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009/2010 aus einem Konkurs heraus übernommen. Sie beschäftigte sich mit Rohstoffhandling – von Silos bis zu Extrudern für die Gummi-, Schleifmittel-, Glas-, und Kunststoffindustrie – mit Kunden wie Bayer, VW, Swarovski, Goodyear sowie die Kunststoff- und Lebensmittelindustrie.

Das MEYER-Kundenportfolio war für uns ein Weg, den Aktionsradius von ZWi über die Grenzen Troisdorfs hinaus zu erweitern.

Diversifizierte Geschäftsfelder



Ich habe zehn Mitarbeiter übernommen und die Fertigung von Hennef zu uns nach Troisdorf verlagert.

Die nächste Stufe war eine Zusammenarbeit mit Kaus Engineering GmbH. Dieses Unternehmen haben wir 2013 im Rahmen einer Nachfolgeregelung übernommen. Seitdem sind wir auch Konstruktionsbüro.

2014 haben wir auch die Zentralen Werkstätten des sprengtechnischen Bereichs der früheren DN (LDI, Lehner-Dryden Industrieservice GmbH), mit sechs Mitarbeitern integriert.

Zuletzt folgte die Übernahme des Unternehmens Extraplast Maschinen GmbH aus Troisdorf-Spich im Rahmen der Nachfolgeregelung.

Wie groß ist Ihr Kundenkreis inzwischen?

Zaboklicki: Inzwischen bedienen wir rund 340 Kunden im In- und Ausland. Wir befinden uns jetzt in der Phase der Konsolidierung und wollen die Kunden und den Markt mit unseren Produkten durchdringen.

Ein Beispiel dafür ist die Firma, die von uns Blasformmaschinen für die Produktion von Linern – das sind druckfeste Kunststofftanks für gasförmige Medien wie zum Beispiel Wasserstoff – bezieht. Diesem Kunden haben wir auch Ausrüstung für das Rohstoff-

handling angeboten, weil er diese braucht.

Wichtig ist uns die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Hier wurde eine Recyclinganlage für PVB-Folie für einen Kunden des Industrieparks für dessen Standort in USA dupliziert.

Haben Sie eine Wachstumsstrategie?

Zaboklicki: Mein primäres Ziel ist es, unseren Kundenbestand durch intensive Betreuung zu sichern und – davon ausgehend – nachhaltiges Wachstum zu generieren. Mir geht es nicht um Wachstum um jeden Preis! Mir ist wichtig, stabile und innovative Wertschöpfungsketten mit Produkten zu schaffen und zu schließen sowie meine Bestandskunden nachhaltig zufriedenzustellen. Deshalb will ich auch nicht als Lohnfertiger mit Massenprodukten auftreten. Das können die Chinesen auch! Ich möchte spezielle Produkte nach individuellen Kundenwünschen konstruieren und produzieren.

Wie gewinnen Sie neue Kunden?

Zaboklicki: Neue Kunden gewinnen wir durch Empfehlungen aus unserem Kundenbestand – durch Mundpropaganda und persönliche Netzwerke. Ein Beispiel dafür ist ein hier in Troisdorf ansässiges Unternehmen, Tochter eines international agierenden Konzerns. Für dieses Unternehmen bauen

wir aktuell eine Sprengstoffanlage für den Bergbau-Einsatz in Peru.

Flurförderzeuge, Blasformtechnik etc. – Ihre kontinuierlich gewachsene Unternehmensgruppe wirkt auf den ersten Blick sehr heterogen ...

Zaboklicki: Alles ist verzahnt – ein Beispiel: Kunden, die bei uns Kunststoffmaschinen bestellen, brauchen auch Rohstoffhandling. Das können wir mit unserer MEYER-Technik



Unternehmer Dr.-Ing. Adam K. Zaboklicki

Vorstand

Christian Seigerschmidt, (Vorstandsvorsitzender),
Bereichsleiter Geschäftsstellen,
VR Bank Bonn-Rhein-Sieg eG

Claudia Eich, [Denken LENKEN] – Coaching
zur Stressbewältigung

Wolfgang Högemann, früherer PR-Leiter
Reifenhäuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

Heinz Nagel, Geschäftsführender Gesellschafter
NagelTeam GmbH

Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl, Geschäftsführerin
iplas – innovative plasma systems gmbh

www.unternehmer-troisdorf.de

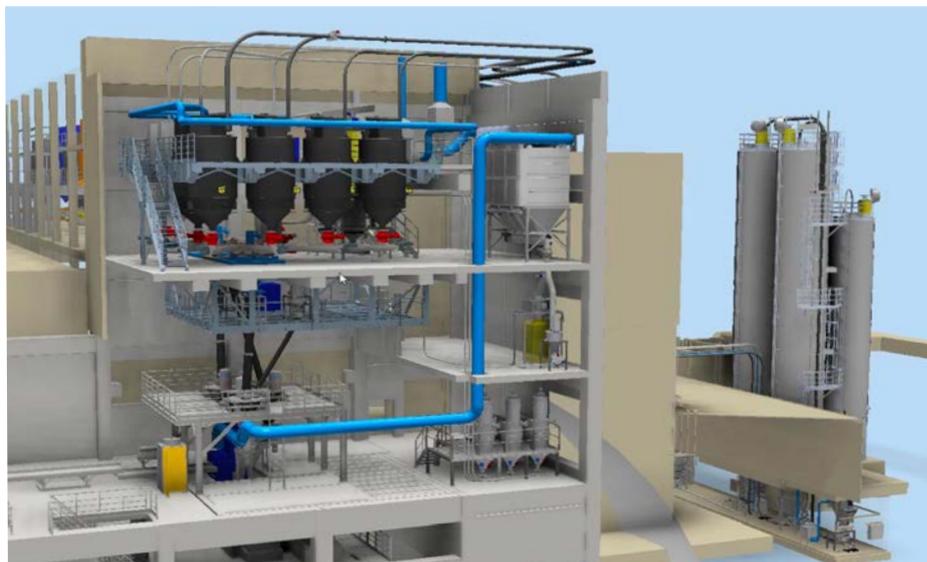
Redaktion: Carsten Seim;

Realisation: Carsten Seim, Joachim Kliesen,
Absolut-Avaris GBR,
Spicher Straße 6 | 53844 Troisdorf | 0179 2043542
www.avaris-konzept.de

www.absolutdesignhaus.de

Fotos: ZWi, Carsten Seim

„Strategie: Generalunternehmer“



ZWi-Produkt aus Troisdorf: Mischerei für die Gummiindustrie

nologie bedienen. Kunden wünschen sich Problemlösungen aus einer Hand. ZWi liefert diese als Generalunternehmer! Auch wenn es in Verbindung mit einer neuen Maschine von uns beispielsweise um einen neuen Hallenboden geht, finden wir eine Lösung für unsere Kunden. Unsere Diversifikation und die breite Aufstellung machen uns krisenfester. Das ist meine Strategie.

Wie teilt sich Ihr Umsatz auf?

Zaboklicki: Ein Drittel erwirtschaften wir mit Anlagen für Schüttgüter und Flüssigkeiten der Marke MEYER PlantTec, gefolgt von Sondermaschinen- und Anlagenbau, Konstruktionsleistungen, Technik für die Intralogistik und industriellen Dienstleistungen.

Sie präsentieren sich auf Ihrer Webseite als Familienunternehmen...

Zaboklicki: Meine Ehefrau Astrid Schäfer-Zaboklicki ist Prokuristin. Sie kümmert sich um die Finanzen. Mein Sohn Jan – Techniker – ist bereits im Unternehmen. Mein zweiter Sohn Stefan – Ingenieur der RWTH Aachen – wird in diesem Jahr eintreten. Beide sind für die Nachfolge vorgesehen.

Ansonsten beschäftigen wir anteilig gerechnet nach Mitarbeitern in der Konstruktion etwa 35 Prozent Ingenieure/Techniker, in der Fertigung/Dienstleistungen etwa 50 Prozent. Der Rest unseres Teams arbeitet im Vertrieb und der Verwaltung.

Was spricht aus Ihrer Sicht für den Standort Troisdorf?

Zaboklicki: Es gibt hier eine große Industriedichte. Das bietet uns gute Wachstumsperspektiven.

Thema Fachkräftemangel: Wie stellt sich das für Ihr Unternehmen dar?

Zaboklicki: In den kommenden Jahren werden wir aus demografischen Gründen Nachfolger in verschiedenen Funktionsbereichen brauchen. Mangel herrscht an Mitarbeitern für den technischen Vertrieb und an Beschäftigten, die bereit sind, auf Montage zu fahren. Ansonsten sind wir gut besetzt. Wir haben Mitarbeiter, die bei uns Masterarbeiten absolvieren und hier bleiben werden. Wir bieten zur Mitarbeiterbindung eine Ferienwohnung an den masurischen Seen an, die unsere Beschäftigten für geringes Entgelt nutzen können, und wir fördern das Jobrad.

Interview: Christian Seigerschmidt, Carsten Seim

Vernetzt
mehr
erreichen.

