

REINHOLD WÜRTH

Erfolgsstory: Der heute 73-jährige Reinhold Würth ist die Verkörperung des deutschen Wirtschaftswunders. 1949 trat er als zweiter Mitarbeiter in die väterliche Schraubengrosshandlung ein, fünf Jahre später übernahm er nach dem Tod des Vaters die Geschäftsleitung. Aus dem regionalen Handelsunternehmen in Künzelsau entstand die Würth-Gruppe mit 420 marktaktiven Gesellschaften in 86 Ländern und einem Jahresumsatz von 8,5 Milliarden Euro. 2006 übernahm Tochter Bettina die Firmenleitung.

Text: **Matthias Ackeret** Bilder: **Marc Wetli**

Herr Würth, Ihr Unternehmen ist weltweit vertreten. Macht Ihnen die aktuelle Wirtschaftskrise Angst?

“Nach meiner Ansicht handelt es sich dabei um die grösste Krise seit 1929, und niemand weiss, wie es weitergeht. Bei den beiden grössten US-Hypothekenbanken Freddie Mac und Fanny Maye stehen 5500 Milliarden Verbindlichkeiten aus. Dagegen sind 700 Milliarden USDollar, welche die amerikanische Regierung für den ganzen Finanzsektor zur Verfügung stellt, eine absolute Kleinigkeit. Die Gelder sind gut gemeint und werden vorübergehend auch eine gewisse Beruhigung bringen. Aber ich fürchte, dass die Ernüchterung noch bevorsteht.”

Sie sind ein liberaler Mensch, der aus eigener Kraft den Sprung nach oben geschafft hat.

Sind solche Finanzspritzen, wie Sie auch in andern Ländern getätigt wurden, der richtige Schritt?

“In dieser Situation blieb nichts anderes mehr übrig. Die UBS musste von der Schweizer Eidgenossenschaft auch gerettet werden. Dagegen gibt es in einer solchen Situation nichts einzuwenden, weil es gar keinen anderen Ausweg gibt.”

Wirkt sich die derzeitige Krise schon auf Ihr Unternehmen aus?

“Bisher nicht. Aber ich warte jeden Tag darauf, dass der Einfluss der Finanzkrise endlich auch zu uns herüberschwappt.”

Endlich?

“Die Krise wird früher oder später eintreten, eher früher als später. Aber wir haben im September noch einen weltweiten konsolidierten Umsatzrekord und das zweitbeste Monatsbetriebsergebnis unserer Firmengeschichte erzielt. Bis jetzt können wir also noch nicht klagen. Ausserhalb Deutschlands beobachten wir allerdings schon, dass die Zahlungslust unserer Kunden deutlich abgenommen hat. Auf den ganzen Konzern bezogen bewegt sich dies im 0,3-Tage-Bereich. Aber ich gehe davon aus, dass sich das in den nächsten Monaten deutlich erhöhen wird.”

Kann man sich als Mittelstandsunternehmen überhaupt auf eine solche Rezession vorbereiten?

“Es wäre problematisch, wenn man das nicht könnte. Egal, ob man Mittelständler oder Vorstand einer Aktiengesellschaft ist: Als Kaufmann muss man immer reagieren, agieren, analysieren und den Ist-Zustand sowie die Entwicklung der aktuellen Trends genau beobachten. Wer in einer solchen Situation keine Vorkehrungen getroffen hat, läuft mitten in einen Hurrikan hinein. Dies lässt sich mit der Schifffahrt vergleichen: Wenn ein Kapitän auf der Seewetterkarte Windstärke 9 prognostiziert bekommt, wäre er schlecht beraten, wenn er auf seinem Boot alle Luken und Türen offen lassen würde.”

Welche Massnahmen haben Sie im Vorfeld dieser Krise getroffen?

“Zunächst haben wir den Konzern auf Verbesserung der Liquidität getrimmt, das bedeutet, wir drängen massiv da-