

WIELÄNDER + SCHILL

Wir bieten immer eine gute Plattform

Bei dem Traditionsunternehmen Wieländer + Schill hat eine neue Doppelspitze die Verantwortung übernommen. Wir sprachen mit dem Duo über die Rolle als 360-Grad-Konzeptanbieter, den Aufwand von OEM-Freigaben und ihre besondere Rolle als Gesellschafter.

Das Gespräch führte Christian Otto

Bei Wieländer + Schill in Tuningen kam es zum Jahreswechsel zu einer Staffelstabübergabe. Manfred Bäurer trat zum Jahresende 2025 aus der Unternehmensleitung aus und widmet sich nun sozialen Projekten. Er übergab seinen Platz an Thorsten Herfort, der zusammen mit Stephan Paschke das neue Führungsduo bildet. Paschke, Geschäftsführer und Gesellschafter des Unternehmens, hat mit Thorsten Herfort einen Partner an der Spitze, der das Unternehmen schon seit Jahren als Vertriebsleiter begleitet und ebenfalls auch Gesellschafter von Wieländer + Schill ist.

Im Jahr 2024 konnte das Unternehmen sein 50-jähriges Bestehen feiern. Inklusiv der Geschäftsführung arbeiten 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Süden

der Republik an innovativen Lösungen für K+L-Betriebe. Wieländer + Schill legt darauf Wert, für seine Produkte über Freigaben einer großen Zahl von OEMs zu verfügen. Mit elf Außendienstlern sei man am Markt vertreten, habe aber auch internationale Partner. So sei beispielsweise der nordamerikanische Markt neben Europa sehr wichtig. Die Vor-Ort-Betreuung übernehmen dort internationale Händler, die auf die Produkte geschult sind. Das verkürze mögliche Reparaturzeiten. Die Händler seien zudem regelmäßig vor Ort. Man pflegt eine enge Bindung zu den 120 Vertriebs- und Servicepartnern.

In Tuningen verfügt man deshalb auch über einen umfassenden Service- sowie Trainingsbereich. Daneben finden sich am Standort die Produktion und das Qualitätsmanagement. Hier entsteht auch die Niet- und Schweißtechnik aus dem eigenen Engineering. Gerade die eigene Entwicklung und das Prototyping sind wichtige Bausteine für die konstante Neu- und Weiterentwicklung der Produkte. Im Gespräch gaben uns Thorsten Herfort und Stephan Paschke Einblicke in ihre Arbeit.

Seit 1. Januar starten Sie als neues Geschäftsführer-Duo durch, wobei Sie, Herr Paschke, in dieser Funktion schon aktiv sind und Sie, Herr Herfort, als Vertriebsleiter ebenfalls das Unternehmen schon seit Jahren begleiten. Bleibt also alles wie gehabt?

Thorsten Herfort: Wir sind beide sehr stark vertriebslastig. Stephan war schon in den vergangenen sieben Jahren im Export tätig und will sich daher auch zukünftig stärker auf diesen Bereich fokussieren. Den DACH-Raum verantworte ich derweil weiter, werde mich aber stärker auf das interne Geschäft konzentrieren und eine Art Betriebsleitung einnehmen. Und zur Ausrichtung: Wir müssen raus. Das ist unser ganz klares Ziel. Wir müssen zu unseren Kunden, wir müssen zu den Märkten, wir müssen den Finger am Puls haben.

Formulieren Sie als Führungsduo schon neue strategische Ziele, die bis zum nächsten runden Jubiläum des Unternehmens 2034 erreicht werden sollen?

Stephan Paschke: Wieländer + Schill hat sich besonders in den letzten Jahren vom Werkzeughersteller zu



Bild: Otto - VCG

Thorsten Herfort (li.) und Stephan Paschke (2. v. re.) lenken seit Anfang des Jahres zusammen die Geschicke von Wieländer + Schill. Herfort übernimmt das Amt von Manfred Bäurer (2. v. li.).

einem 360-Grad-Konzeptanbieter für die Karosseriewerkstätten entwickelt. Das haben wir in Deutschland sehr stark ausbilden können und das findet im Export auch massiven Anklang. Das muss unsere Strategie auch weiterhin sein. Für uns muss das Produkt auf ganz hohem Niveau sein. Aber das ist nur 50 Prozent von unserem Angebot. Die anderen 50 Prozent sind die Betreuung der Kunden um deren Probleme herum. Dann wird es nämlich effizient. Wenn man von uns ein Produkt kauft, dann ist das nicht nur für BMW freigegeben, sondern für alle führenden Marken. Also ein Invest für möglichst viele Anwendungsfälle.

Herfort: Und das Ganze muss in das Werkstattkonzept passen. Da haben wir mit den Mischbauarbeitsplätzen, mit der Niettechnik und den ganzen Fügetechniken sowie den Trenntechniken ein Angebot, mit dem wir uns technologisch führend platzieren. So heben wir uns von Mitbewerbern ab.

Das Produktportfolio von Wieländer + Schill ist breit aufgestellt: Die Themen Niettechnik, Schweißtechnik, Trennwerkzeuge und Ausbeultechnik werden ergänzt durch Lackiergeräte bzw. Zubehör hierfür, Hebebühnen und Werkstattzubehör, Schutzausrüstung bis hin zu den professionellen Arbeitsplatzsystemen. Worauf liegt der Fokus und wo sehen Sie Trends?

Herfort: Wir haben uns immer auf die Fahne geschrieben, beim Trennen und Fügen führend zu sein. Fahrzeugstrukturen werden sich dahingehend ändern, dass sie aufgrund des Leichtbaukonzepts jetzt auch besondere Stahlsorten enthalten. Das hat einen Einfluss auch aufs Trennen. Da haben wir super Produkte, die wir weiter pushen, und die tragen dann auch viele andere Produktgruppen. Und das Fügen kann kalt wie warm sein. Das Nieten hat sich etabliert. Aber es wird in den nächsten Jahren im warmen Fügebereich neue Trends geben. Auch hier werden veränderte Fahrzeugstrukturen dazu führen, dass die Instandsetzer auf uns zukommen, da sie andere Werkzeuge benötigen.

Paschke: Und wir verschließen natürlich auch nicht unsere Augen vor neuen Trends wie der Robotik. Da haben wir beispielsweise Auslenksysteme, die in unserem Engineering-Bereich entwickelt wurden. Und wenn das im Karosseriebereich ein Thema wird, können wir liefern.

Sie überarbeiten und verbessern konsequent die Produkte und bieten höchste Qualität. Wie oft hört man dann von Kunden, dass man die neueste Variante nicht benötigt, weil die bisherige Version schon sehr gut ist?

Herfort: Sie kennen doch bestimmt das Motto aus dem Kfz-Handel, dass der Service das zweite Auto verkauft. Uns ist es enorm wichtig, dass wir unserer Kundschaft einen wirklich tollen Rundum-Service bieten. Ein Beispiel: Wenn der Kunde beispielsweise eine ältere Widerstandspunkt-Schweißanlage hat, die zur Wartung muss oder einen Defekt hat, dann stellen wir dem Kunden das identische Produkt als Leihgerät zur Verfügung. Eine neuere Variante würde der Werkstattmannschaft an dieser Stelle nicht helfen. Sie sind auf dem bekannten Produkt geschult und können sofort weiterarbeiten, ohne eine Verzögerung.

Paschke: Die Investition in unsere Werkzeuge lohnt sich, denn wir bieten immer eine gute Plattform, die



Bild: Otto - VCG

modular in alle Richtungen wachsen kann, mit dem Betrieb und mit den Anforderungen. Das sieht man beispielsweise an unseren Nietwerkzeugen.

Gerade bei den Neuprodukten strebt Wieländer + Schill permanent an, alle OEM-Freigaben zu erhalten. Wie aufwendig ist dieser Teil der Arbeit?

Herfort: Wir sind sehr stolz darauf, dass wir mit den OEMs so eine gute Verbindung haben und in der Reparaturmethodik ein Teil davon sein dürfen. Die Spezifikationen, die wir dem OEM für jedes Produkt liefern müssen, sind sehr umfangreich. Wir haben mittlerweile drei Personen, die sich um nichts anderes kümmern als um diese Freigaben. Unser Vorteil ist, dass wir diesen Weg von Anfang an mitgegangen sind und es jetzt nunmehr schon seit 20 Jahren machen.

Das Unternehmen hat auch Zulieferer. Wie regional oder überregional sind diese angesiedelt?

Herfort: Für die Lieferantensituation ist unser Mischbauarbeitsplatz ein tolles Beispiel. Der hat circa 92 Prozent Wertschöpfung in Europa. Die Vorhänge werden in Norddeutschland vorbereitet, die Aluminiumtraversen kommen aus Polen. Die Schienen kommen aus Griechenland, die Blechteile kommen hier aus Deutschland und aus dem Balkan. Das geht sicher nicht in allen Bereichen. Wir versuchen zumindest in Europa zu beschaffen.

Sie sind beide auch Gesellschafter des Unternehmens. Ist damit noch mehr Verantwortung für das Unternehmen verbunden und lebt man dann Wieländer + Schill, statt es „nur“ zu führen?

Paschke: Wenn du als führender Mitarbeiter diese Möglichkeit bekommst, muss man es ganz klar als Chance definieren. In so einem tollen Unternehmen Gesellschafter zu werden, ist ja nicht alltäglich. Das macht was mit dir. Wenn die Tinte trocken ist, sind die ersten Nächte anders. Man nimmt die Verantwortung nochmals stärker wahr und weiß, welches Erbe man antritt.

Bei den Produkten kommt ein Großteil der Zuliefererkomponenten aus Deutschland bzw. Europa.

„Wir müssen den Spirit der Gründer weiterführen, natürlich mit unserer eigenen Handschrift.“

Thorsten Herfort, geschäftsführender Gesellschafter Wieländer + Schill