

SERIE: UNTERNEHMENIMZUKUNFTS-CHECK

Webasto setzt den großen Deckel drauf

Die Bayern wollen künftig das gesamte Oberteil des Autos beherrschen

Der für Schiebedächer und Standheizungen bekannte Mittelständler will ab 2006 komplette Fahrzeugdächer liefern und sich so neue Einnahmequellen erschließen.

Ulrich Viehöver

Automobilwoche, 15.9.2003

Stockdorf. Für die kommenden fünf Jahre verfolgt die WebastoAG sehr ambitionierte Ziele. Der bisherige Schiebedach- und Klimaspezialist aus Stockdorf bei München möchte künftig den gesamten Kopfraum im Auto beherrschen – von der Türlinie aufwärts bis zu Frontscheibe und Heckklappe. „Wir wollen bei Dachsystemen eine führende Rolle einnehmen“, bekräftigt Webasto-Chef Franz-Josef Kortüm. Ein solches Großmodul wäre mit einem Frontend (Stoßfänger, Scheinwerfer, Kühler, tragende Teile) vergleichbar und würde aus verschiedenen Komponenten bestehen, unter anderem Antenne, Dachhimmel, Kabel und Innenbeleuchtung.

Komplettlösung „Tepend“

Mit einem solchen „Tepend“ betreten die Bayern auch schwieriges Neuland. Denn sie müssen sich dafür intensiv mit der Karosseriestruktur eines Fahrzeugs sowie dem Design beschäftigen. Um diese Aufgabe zu meistern, gründete Webasto mit Pininfarina die Gemeinschaftsfirma Oasys. Durch diese strategische Partnerschaft hofft Kortüm, „Engineering-Leistungen für die Karosserie bei den Italienern abrufen zu können“. Die größte Hürde auf dem Weg zum Komplettdach jedoch sind die Kunden: Künftige Auftraggeber müssten bereit sein, ihre Produktion für die Zulieferung des Tepends umzubauen. Das bedeutet, ganze Fertigungslinien umzurüsten und die Montage des zugelieferten Dachs zu integrieren. „Es ist mehr eine Prozesstechnologie als nur ein neues Produkt“, erklärt Kortüm die Innovation. Schon rechnen einige Markenhersteller durch, was sie durch ein solches Tepend beim Autobauparen würden. Das Potenzial beziffert Kortüm „zwischen zehn und 20 Prozent gegenüber einer herkömmlichen Dachstruktur“. Mit ersten Aufträgen rechnet er aber frühestens 2006. Ein aktuelles Thema, das vor allem die Premiumhersteller (Mercedes-Benz, Maybach, Cadillac) beschäftigt, ist das Panoramadach. Hier sieht sich Webasto wie schon beim Schiebedach als Weltmarktführer vor Arvin Meritor und Inalfa. Auf der anderen Seite musste das kleine Sonnendach in Europa aufgrund der wachsenden Verbreitung der Klimaanlage Einbußen hinnehmen. Die Ausstattungsquote bei Volumenautos sackte teilweise von 70 auf bis zu 20 Prozent ab. Aufgefangen wurde der Einbruch durch den starken Nachholbedarf in den USA und Asien. Dennoch ist damit zu rechnen, dass

die kleine Luke auf Dauer großzügigeren Lösungen wie dem Panoramadach weichen wird. Ein Newcomer ist Webasto bei Cabriodächern, wo der Start erst vor drei Jahren erfolgte. Dieses Segment führen Dura/Collins (USA), CTS (Porsche/Daimler) und Edscha an. Auch hier gibt Kortüm Gas. Sein Ziel bis 2007: 250 Millionen Euro Umsatz und 25 Prozent Anteil am Weltmarkt bei Cabriodächern. Interesse am Zulieferer CTS – Daimler Chrysler sucht für seinen Anteil einen Käufer – bekundet Kortüm bisher jedoch nicht aktiv, denn „wir wachsen eher aus eigener Kraft“. Aber für Gespräche sei man offen. In der Sparte „Thermo“ (Standheizungen, Zuheizer für Dieselmotoren) strecken die Bayern ihre Fühler in die USA aus. Dabei kommt ihnen die Umweltdiskussion zugute. „Wir sind dabei, unser Geschäft mit Standheizungen zu forcieren“, so Kortüm. Diese machen es im Winter überflüssig, den Motor des Autos längere Zeit im Stand laufen zu lassen.

Umsatzziel: zwei Milliarden

Bis 2007 will der Firmenchef mit dem Unternehmen, das in allen wichtigen Absatzländern vertreten ist, „zwischen 50 und 60 Prozent wachsen, verteilt auf alle Regionen“. Sein Umsatzziel: „Ich will die Zwei-Milliarden-Grenze überschreiten.“ Eher bescheiden klingen die Aussichten für 2003: „Ich wäre zufrieden, wenn wir ein Umsatzwachstum von fünf Prozent durchhalten könnten.“ Und beim Gewinn wagt er für 2003 noch keine klare Prognose – zuviel ist derzeit bei Webasto und in der Branche im Fluss.

F
O
T
O
:
W
E
B
A
S
T
O



Schiebedachfertigung: Mithilfe von Dachsystemen wollen die Stockdorfer zum Jahr 2007 rund zwei Milliarden Euro umsetzen.