

MENZEL: 80 JAHRE ERFOLG MIT ELEKTROMOTOREN ALLER ART

Mit Elektromotoren lassen sich beträchtliche Umsätze erzielen. Zu den Kunden des Familienunternehmens Menzel zählen Konzerne wie Siemens und ABB, aber auch Kleinbetriebe und Dienstleister etwa für Gastronomiebedarf. Schnelle Reaktionszeiten und Flexibilität sind in der »erkonservativen Branche« gefragt. Menzel versteht sich in erster Linie als Problemlöser, baut und repariert Motoren für die unterschiedlichsten Anwendungen. Und das in der dritten Generation. Am 7. September feiert das Familienunternehmen sein 80-jähriges Jubiläum.

Auf dem Betriebsgelände von Menzel reißen sich zahllose Elektromotoren. »Schrott«, winkt Geschäftsführer Kurt Menzel ab. »Wird demnächst beiseite geschafft.« Junior-Chef Mathis Menzel überrascht mit der nächsten Ansage: »Wissen Sie, wir wissen nie, was wir am nächsten Tag machen.« Dafür geht es sehr geschäftig zu bei der Menzel Elektromotoren GmbH am neuen Ufer in Moabit. In einer Lagerhalle wird gerade ein Antriebsmotor für eine Stahlwalze eines Kunden aus der Ukraine versandfertig gemacht. Der leistungsstarke Motor ist in einer stabilen Holzbox untergebracht, die auf einen Lkw verladen wird. In den gegenüberliegenden Fertigungs- und Reparaturwerkstätten arbeiten Elektromaschinenbauer an Dreh- und Werkbänken, bewegen Motoren mit Kränen, wickeln Kupferspulen neu. Hier steht ein Motor für einen Saugbagger, der Sand vom Meeresboden im Iran hochpumpt. Dort lagern kleine Motoren, wie sie etwa für Hilfsaggregate benötigt wer-

den. Elektromotoren für jeden Antrieb. Ob für den Automobilbau oder die Energieerzeugung, für die chemische Industrie, die Papierherstellung oder Reifen-Produktion und Zementmühlen. Bei Menzel findet sich anscheinend für jeden Antrieb der passende Elektromotor. Außer Motoren mit extremen Leistungsstärken, sagt der Senior. »Wir kennen unsere Grenzen.« Das sei wichtig in einer »erkonservativen Branche«.

Wachstum vor allem im Ausland

Das Familienunternehmen erwirtschaftet jährlich einen achtstelligen Umsatz. »Von 2004 bis 2006 haben wir den Umsatz verdoppelt«, sagt Mathis Menzel. »Bis 2010 werden wir eine weitere Verdopplung erreicht haben.« Das Wachstum erzielt der Mittelständler vorwiegend im Ausland. In Deutschland erwirtschaftet Menzel 25 % des Umsatzes, im übrigen Europa 35 % und außerhalb des Kontinents 40 %.



Menzel braucht ausgebildete Fachkräfte.

Der Erfolg des Unternehmens ist in seiner schnellen Reaktionszeit begründet. »Wenn es irgendwo brennt, ein Motor ausfällt, liefern wir in kürzester Zeit Ersatz oder helfen bei der Problemlösung vor Ort«, sagt der 28-jährige Junior. »Für diese Flexibilität und Top-Qualität nehmen wir einen hohen Preis.« Die Hilferufe gehen per E-Mail ein. Der Elektroingenieur, der englisch, französisch und spanisch fließend spricht, zeigt den Schriftverkehr auf dem PC. Nach wenigen E-Mails ist das Problem des Kunden analysiert, das Angebot erstellt. »Wir liefern auch Lösungen für Motoren, die 30 Jahre oder älter sind.« Das wissen Kunden zu schätzen wie Siemens und BMW, Goodyear Dunlop und BASF, Salzgitter und Shell, Thyssen Krupp und ABB. Nicht schlecht für ein Unternehmen, das nicht weiß, was es am nächsten Tag macht.

Qualifizierte Facharbeiter gesucht

Neben diesem Kerngeschäft baut Menzel auch neue Elektromotoren. Je nach Anforderung werden die Motoren in Rumänien und Serbien oder in Deutschland hergestellt. Neben kompletten Motoren fertigt das Unternehmen auch Komponenten zum Ersatz von Anlagen. Dafür werden gut ausgebildete Facharbeiter benötigt. Menzel beschäftigt 50 Menschen, Elektro-Maschinenbauer, Fertigungs- u. Vertriebsingenieure und kfm. Angestellte. »Wir erwarten große Flexibilität«, sagt der Junior, »aber dafür zahlen wir auch gut.« Wenn etwa mittwochs ein dringender Auftrag eingeht, müssten die Angestellten auch schon Mal am Wochenende arbeiten. Das scheint für die Mitarbeiter selbstverständlich zu sein. Aber nicht nur die Angestellten, auch der Arbeitgeber zeigt sich flexibel. Menzel hat vor kurzem einen Vertriebsingenieur eingestellt, der von zu Hause in Hannover arbeitet. »Zweimal die Woche wird er hier sein, aber ich kann ihm nicht zumuten, nach Berlin umzuziehen«, sagt Mathis Menzel.

Michael Winckler

www.menzel-elektromotoren.com



Fotos: Winckler

Flexibilität, Schnelligkeit und Qualität sind die Erfolgsfaktoren bei Menzel in Moabit.