

„MACHE DEINE KUNDEN ERFOLGREICH!“

„Es gibt Nichts das wissen könnte,
was wir Bürger wollen sollen.“

Dr. Albert Schultz

Dr.-Ing. MBA IMD Albert W. Schultz leitet erfolgreich in vierter Generation die Unternehmensgruppe MSM Magnet-Schultz Memmingen. Mit Betrieben in Deutschland, der Schweiz, den USA, Großbritannien, Italien und China ist man führend in hochwertiger elektromagnetischer Aktorik, Sensorik und Ventiltechnik für höchste Qualitätsansprüche.



Herr Dr. Schultz, für diejenigen, die Sie nicht kennen: bitte stellen Sie sich kurz vor. Wie sind Sie zu Ihrer aktuellen Position gekommen?

Mein Name ist Albert Schultz, 41 Jahre alt, verheiratet, drei Kinder, promovierter Ingenieur und MBA, im 8. Jahr Geschäftsführer bei MSM und seit 1. Oktober 2015 CEO der MSMgroup. Die Firma Magnet-Schultz Memmingen ist ein Familienunternehmen im 106. Geschäftsjahr mit gut 420 Mio. Euro Umsatz und 2 600 Mitarbeitern weltweit. Unsere Corporate Governance („Kodex“) regelt seit 1993 auch die Unternehmensnachfolge: Familienmitglieder müssen aufgaben- und marktgerechte Qualifikation und Erfahrung sowie persönliche Motivation und Eignung mitbringen, wie sie von anderen Managern für Führungsaufgaben auch erwartet wird. Darauf habe ich mich seit der Kollegstufe 1993 konsequent vorbereitet und 2010 die Nachfolge angetreten.

Was war in Ihrem bisherigen Berufsleben die größte Veränderung bzw. welche besonderen Herausforderungen ergaben und ergeben sich für Sie heute?

Fachlich war die bisher größte Herausforderung mein Start am IFAS der RWTH Aachen in 2002. Persönlich war es ein spannender Prozess, meinen Einstieg bei MSM zu gestalten und anschließend deutlich erfahrenere Mitarbeiter zu leiten. Wir führen die MSMgroup letztlich in einem gut verzahnten Team von etwa 20 Personen und treffen in den allermeisten Fällen analytisch fundierte Konsensentscheidungen. Wichtig ist mir die Freude am Lernen von intern wie extern mit einer inhaltlich offenen und konsequenten sowie persönlich fairen Kommunikation. Ich durfte – dank meines Vaters und seiner Generation von Mitarbeitern – in ein TOP-Unternehmen einsteigen und in meinen ersten Jahren vor allem tolles Wachstum von zusätzlichen 200 Mio. Euro Umsatz und 800 Mitarbeitern mitgestalten. Dies ist uns im Team zweifellos gut gelungen, aber auch eine dankbarere Aufgabe als Krisenmanagement. Ich gehe davon aus, dass mir meine unternehmerische Feuertaufe erst noch bevor steht, ohne mich davor zu fürchten. Gesamtwirtschaftlich halte ich die deutsche Energiewende für die aktuell größte Herausforderung in der globalen Wettbewerbsfähigkeit unseres Industriestandortes. Die Gesamtkosten von deutlich über einer Billion Euro werden großzügig auf heutige und kommende Verbraucher, industriell wie privat, umgelegt und unsere Versorgungsqualität sinkt rapide. Es geht nicht nur um europaweit theoretisch ausreichend grundlastfähige Kapazität, sondern auch ihre unmittelbare

Wie definieren Sie den Erfolg Ihres Unternehmens?

Verfügbarkeit in den Industriezentren ohne Blackouts! In Relation gesetzt werden 4 bis 5 Jahresgesamthaushalte des Bundes an Subventionen bezahlt, um den Wettbewerb der Energietechnologien weitgehend auszusetzen und unsere heutige Qualität in hohe Abhängigkeit bei kalter Dunkelflaute vom Ausland mit Kern- und Kohlekraft einzutauschen. Parallel dazu wollen wir die Elektromobilität vorantreiben – immerhin lassen diverse Veröffentlichungen der letzten Zeit quer durch viele Parteien, Fachdisziplinen und Medien bei letzterem Thema auf mehr Realismus hoffen. Daher mein dringendster Wunsch an die Politik und letztlich an uns Alle: Lassen Sie uns bitte nicht die Entscheidungshoheit des fehlbaren aber mündigen und eigenverantwortlichen Bürgers und damit die Dynamik der Märkte eintauschen in sicher falsche Planwirtschaft, neudeutsch „Industriepolitik“! In Abwandlung eines Zitats aus einer deutschsprachigen Handelszeitung: Es gibt Nichts das wissen könnte, was wir Bürger wollen sollen. Die Weltpolitik bietet aktuell auch zahlreiche Herausforderungen, das führt hier aber zu weit.

Wir nehmen unsere Wettbewerber ernst. Was MSM auszeichnet, ist die Breite der Anwendungen: Ich kenne kein anderes Unternehmen mit vergleichbaren Produkten in derart vielen verschiedenen Anwendungen, von Pkws über Industrieautomation, Nutzfahrzeuge, Bau- und Werkzeugmaschinen bis in medizinische Geräte und Luftfahrt, geografisch gesprochen von der Tiefsee bis in den Weltraum. Daraus ergeben sich Synergien in Produkten wie Prozessen, die wir unseren Kunden oftmals in bester Qualität und besserer Technik zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten können. Auch unsere Zukunft kann nur basieren auf unserem Auftrag: „Mache Deine Kunden erfolgreich!“ Dann kommen sie gern wieder. Herzlichen Dank, bei dieser Gelegenheit auch an unsere zahlreichen Kunden in der O+P-Leserschaft und auf weiterhin gute und lange Zusammenarbeit!

www.magnet-schultz.com