



— bbr: Herr Schwabe, Ihr Vater hat seinen Wahlspruch »An Gottes Segen ist alles gelegen« immer hochgehalten. Sind christliche Ethik und globaler Wettbewerb heute noch vereinbar?

BENJAMIN SCHWABE: Wenn man sich die täglichen Nachrichten einmal vor dem geistigen Auge vorbeiziehen lässt, entsteht der Eindruck, dass es christliche Ethik überhaupt gar nicht mehr gibt! Betrug in großem Stile, unternehmerische Harakiri-Entscheidungen, feindliche Übernahmen, ... Und doch muss meine Antwort sein: Unbedingt! Unbedingt braucht globaler Wettbewerb christliche Ethik! Die Unsicherheit aufgrund immer größerer Neuheits- und damit Unbekanntheitsfaktoren steigt ständig – der zu gebende Vor-schuss an Vertrauen damit auch. Wenn dort die von den Zehn Geboten stammenden

Grundsätze von Ehrlichkeit und Geradlinigkeit fehlen, liegt ein Scheitern nahe.

Könnte es konsequenterweise bedeuten, dass Sie in dem einen oder anderen Fall sagen müssten: »Sorry, wir können Ihnen leider nicht die optimale Lösung anbieten?«

Richtig! Das tun wir bei GSW. Ich hatte kürzlich noch einen Fall, bei dem ein Kunde, der Gutes von uns gehört hatte und auch mit dem Geschäftsführer unseres Werkzeugbaus in Dresden befreundet ist, uns um ein Angebot einer Hochleistungs-Teilerichtmaschine bat. Die Projektbeschreibung und Leistungs-Erwartung machte mir klar, dass unsere Maschine zwar ein gutes Ergebnis erzielen, aber auch einen hohen Preis brauchen würde. Ich wusste, dass andere Hersteller in diesem Segment spezifischer entwickelte Pro-

dukte hatten und so quasi »von der Stange« anbieten konnten. Diese Hersteller habe ich dem Kunden dann empfohlen. Er fand meine Ehrlichkeit bezeichnend und gab mir im Umkehrschluss deshalb die Chance, einen Partner herein zu nehmen, um so die Maschine kostengünstig anbieten zu können.

Viele Lieferanten gehen hohe technische Risiken ein, um Aufträge zu generieren. Kann es sich ein Unternehmen noch erlauben, »konservative« Lösungen anzubieten?

Ja! Wenn ich merke, dass meine Konkurrenten Geschichten – oder sollte ich »Vertriebs-Märchen« sagen? – erzählen, kann ich richtig böse werden! Unser Rezept in technisch/preislich kritischen Fällen ist, die machbare Grundversion anzubieten und dann ganz klar aufzuzeigen, mit welchen Aus-

stattungen oder technischen Erweiterungen ich welche Ergebnisse erzielen kann. Wenn ich hier nicht akribische Arbeit leiste, entsteht unweigerlich das Risiko, gegen augenwäscherische Lösungen den Kürzeren zu ziehen. Nun kann einen die Realität auch erst während der Konstruktionsphase oder schlimmstenfalls während der Vorabnahmen einholen und man stellt fest, dass potentiell »dünnhäutig« kalkuliert worden war. Hier gilt für uns ebenso eine glasklare Linie, die insbesondere durch unseren Vorstands-Sprecher H. Fischer, dem die technische Leitung bei GSW obliegt, verfolgt wird: Für ihn gilt dann immer: »im Zweifelsfall mehr Eisen!«

Sie hatten ja einen Fall, wo ein Kunde »Made in Germany« wollte und ein Konkurrent zunächst den Auftrag bekam. Zum Schluss ha- →

— VITA

BENJAMIN SCHWABE

TITEL _ Diplom-Betriebswirt (VWA)
FUNKTION _ Vorstand der GSW Schwabe AG

WERDEGANG _ Abitur 1998, Studium der Wirtschafts-Wissenschaften an der Verwaltungs-Wirtschafts-Akademie zu Bochum bis 2002 (parallel Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Fa. Demag in Wetter), Revision und Aufbau des GSW Vertriebs in den USA von 2003 bis Ende 2006, Übernahme der Gesamt-Marketing-leitung ab 2007, Übernahme des Vorstands-Postens ab 2008.

»GLOBALER WETTBEWERB BRAUCHT CHRISTLICHE ETHIK!«

GERADLINIGKEIT UND EHRlichkeit, AUF DIESE PRINZIPIEN LEGTE GSW-SCHWABE-GRÜNDER, GERHARD WILHELM SCHWABE, VON BEGINN AN GRÖSSTEN WERT. NUN LEITET SEIN SOHN BENJAMIN DAS UNTERNEHMEN – STRENG NACH HOHEN ETHISCHEN GRUNDSÄTZEN.

