„Nutzen stiften statt Gewinn maximieren“

Interview mit

Michael Bader,
Geschäftsführer und Inhaber der magnetic GmbH & Co. KG

Mit klarer Haltung, einem feinen Gespür für Marktveränderungen und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse des Handwerks hat Michael Bader, Geschäftsführer der magnetic GmbH & Co. KG, sein Unternehmen zu einem erfolgreichen Player im SHK-Bereich gemacht. Im Interview spricht er über Wachstum, Internationalisierung und Unternehmenskultur – und über seine ganz persönliche Motivation.

Wirtschaftsforum: Herr Bader, die magnetic GmbH & Co. KG blickt auf eine über 30-jährige Entwicklung zurück. Welche Meilensteine waren für Sie besonders prägend?

Michael Bader: Ein wichtiger Wendepunkt war 2007. Damals haben wir entschieden, nicht mehr an Endverbraucher, sondern ausschließlich an das Handwerk zu verkaufen. Das war ein klares Bekenntnis zum zweistufigen Vertrieb – direkt, ohne Großhandel. 2014 folgte dann der Schritt zur Eigenproduktion. Zuvor waren wir ausschließlich Händler gewesen. Mit der eigenen Herstellung konnten wir unsere Produktqualität besser steuern. Und seit 2016 bauen wir unser Auslandsgeschäft aktiv aus. Das hat sich sehr positiv entwickelt.

Wirtschaftsforum: Wie ist Ihr Unternehmen heute strukturiert?

Michael Bader: Unser Firmensitz mit Lager, Fertigung und Verwaltung befindet sich in Untermünkheim. Unsere Außendienstmitarbeiter sind in ganz Deutschland im Einsatz. Seit zwei Jahren haben wir auch eine Niederlassung in Großbritannien. Derzeit beschäftigen wir insgesamt etwa 50 Mitarbeiter.

Wirtschaftsforum: Was hat für Sie den Ausschlag gegeben, die Niederlassung in UK zu etablieren?

Michael Bader: Das ist tatsächlich durch einen guten Kontakt zustandegekommen. Ein ehemaliger Kunde wollte dort etwas aufbauen – wir haben dieses Vorhaben gemeinsam umgesetzt. Der britische Markt ist spannend, und so haben wir den Schritt gewagt.

Wirtschaftsforum: Wie hoch ist Ihr Exportanteil und wie stellt sich die Umsatzentwicklung insgesamt dar?

Michael Bader: Wir exportieren zwischen 12 und 15% unserer Produkte – mit steigender Tendenz. Besonders gut laufen derzeit Spanien, Schweden, Norwegen, die Slowakei, Polen, Tschechien und Belgien sowie Estland, Lettland und Litauen, außerdem Norditalien, Kroatien und Österreich. Auch in Frankreich sind wir aktiv. Darüber hinaus haben wir Partner in Mexiko, Neuseeland, Slowenien, Rumänien und der Schweiz. Wir wachsen seit 2007 im Schnitt um etwa 20% jährlich. Dabei war kein Jahr im Minus. Es gab ruhigere Jahre, aber auch Spitzen mit 50% Wachstum. Unser Ziel ist es, weiterhin zweistellig zu wachsen – allerdings mit Substanz, nicht nur in Zahlen, denn Wachstum heißt für mich, sich jedes Jahr neu zu erfinden. Wie Reinhold Würth sagte: Wer zweistellig wachsen will, muss sich ständig neu erfinden. Das treibt mich an.

Wirtschaftsforum: Das sind beeindruckende Zahlen – worin, denken Sie, unterscheidet sich magnetic von anderen Anbietern, worin liegen die Gründe für den Erfolg des Unternehmens?

Michael Bader: Unser Erfolg beruht im Wesentlichen auf drei Säulen: Zum einen ist Produktqualität für uns Standard, kein Alleinstellungsmerkmal. Unser USP liegt im Service: Unsere Außendienstler bringen Zeit für den Kunden mit. Wir begleiten Handwerker bei der Einführung neuer Produkte – auch direkt auf der Baustelle. Dazu bieten wir kostenlose Wasseranalysen mit klarer Handlungsempfehlung. Und wir schützen den Handwerker: Unsere Produkte sind nicht auf Internetplattformen erhältlich, sondern ausschließlich im Fachhandel. Das schafft Vertrauen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist Innovation: Heizungswasser ist oft der Schwachpunkt

Ein Kunde bei der Befüllung und Nachspeisung von Heizungswasser

Der Firmensitz der magnetic GmbH & Co. KG im baden-württembergischen Untermünkheim

Sie haben Lust, etwas zu bewegen: Die Mitarbeiter von magnetic sind ein starkes Team, in dem sich jeder Einzelne entfalten kann

in der Energieeffizienz. Unsere Produkte optimieren bestehende Heizungen – durch Reinigung und Aufbereitung des Wassers. So sparen Kunden messbar Energie. Wir entwickeln Lösungen, die Heizkreisläufe effizienter und langlebiger machen – auch bei Altanlagen. Und nicht zuletzt sind uns Werte wichtig: Gewinnmaximierung ist nicht unser Ziel. Wir setzen auf Nutzenmaximierung – für Kunden und Mitarbeiter. Nur wenn alle Seiten profitieren, ist es ein gutes Geschäft.

Wirtschaftsforum: Wie sieht es vor diesem Hintergrund bei Ihnen mit der Gewinnung neuer Mitarbeiter aus?

Michael Bader: Anders als andere spüren wir den Fachkräftemangel nicht. Tatsächlich haben wir im Außendienst aktuell sogar einen Bewerbungsstopp! Unsere intensive Einarbeitung limitiert die Anzahl neuer Kräfte pro Jahr; hierbei gilt für uns Qualität vor Quantität. Für uns entscheidet die Motivation: Unsere Leute müssen Lust haben, etwas zu bewegen.

Wirtschaftsforum: Welche Erwartungen haben Sie an die Politik?

Michael Bader: Ich würde mir weniger Einmischung wünschen. Unternehmen sollten sich am Markt orientieren, nicht an Subventionen. Subventionen schaffen falsche Anreize und verzerren betriebswirtschaftliches Handeln. Wir wollen mit Qualität überzeugen – nicht mit Förderprogrammen!

Wirtschaftsforum: Zum Schluss eine persönliche Frage, Herr Bader: Was motiviert Sie an Ihrem Beruf?

Michael Bader: Ganz klar: der Wunsch, Nutzen zu stiften. Ich freue mich, wenn unser Tun anderen hilft – Kunden, Mitarbeitern, Partnern. Natürlich will ich selbst Erfolg haben. Aber echte Erfüllung ist, wenn man zurückblickt und sieht, was gewachsen ist. Dabei ist mir ein gesundes Wachstum wichtig, sowohl in Deutschland als auch international. Aber vor allem möchte ich die Werte eines Familienunternehmens bewahren – das ist unser wichtigstes Gut. Meine Frau und ich haben das Unternehmen aufgebaut und bei unserer Tochter Jessica und unserem Schwiegersohn Daniel wissen wir, dass auch in der nächsten Generation die Unternehmenskultur weitergelebt wird.

Familie Bader: vorn sitzend (v.r.) Geschäftsführer Michael Bader und seine Ehefrau Blanca Bader, hinten stehend (v.r.) Tochter Jessica Bader mit Ehemann Daniel Bader

magnetic

KONTAKTDATEN

magnetic GmbH & Co. KG
Am Richtbach 5
74547 Untermünkheim
Deutschland
+49 7944 941990
info@magnetic-online.de
www.magnetic-online.de