

## Interview mit

Martin Höck,

Geschäftsführer

der Windschiegl Maschinenbau

GmbH

# Schnell, präzise und schlagkräftig in allen Kernkompetenzen



Seit mehr als 30 Jahren stellt die Windschiegl Maschinenbau GmbH ihr Know-how in den Bereichen Drehen, Fräsen, Schleifen und Verzahnen ihren Kunden zur Verfügung. Als zuverlässiger Partner in der Fertigung von Nockenwellen und Zahnrädern sowie als Spezialist im Bereich Maschinenbau und Motorsport hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht. In einem Interview mit Wirtschaftsforum erläutert Geschäftsführer Martin Höck wie das Unternehmen stets „Eine Kopflänge voraus“ bleibt.

**Wirtschaftsforum:** Herr Höck, Ihr Firmenmotto lautet „Eine Kopflänge voraus“. Ist das überhaupt möglich, wenn man wie in den letzten Jahren mit einer ununterbrochenen Abfolge von Krisen konfrontiert ist?

**Martin Höck:** Ja, das ist möglich, wenn man strategisch auf alle Eventualitäten vorplant. Dass uns das gelungen ist, darauf sind wir sehr stolz. Durch die Pandemie wurden die Karten im Markt neu gemischt und wir standen letztendlich mit der gleichen Mannschaft und 25% mehr Umsatz da. Dies konnten wir dadurch erreichen, dass wir bereits vor der Pandemie unsere Kompetenzen und unser Angebotsportfolio erweitert und neue Maschinen gekauft hatten. Dadurch konnten wir auch während der Pandemie Neu-

kunden dazugewinnen. Mit den Bestandskunden hatten wir schon Vereinbarungen getroffen und entsprechende Lagerbestände aufgebaut, sodass wir auch mit den Lieferkettenengpässen keine besonderen Probleme hatten.

**Wirtschaftsforum:** Was ist denn heute der Fokus Ihrer strategischen Planung?

**Martin Höck:** Aktuell sind wir hauptsächlich im deutschsprachigen Raum unterwegs. Das soll sich in den kommenden Jahren ändern und so ist für uns die Internationalisierung der nächste große Schritt. Wir haben erkannt, dass der deutsche Markt auf lange Sicht rückläufig ist und wollen durch die internationale Ausweitung diese zukünftig fehlenden Umsätze kompensieren. Zurzeit

generieren wir etwa ein Viertel unseres Absatzes durch den Export. In den nächsten Jahren soll der Exportanteil auf 50% steigen. In erster Linie zielen wir natürlich auf das übrige Europa, aber wir haben auch die Märkte im Nahen und Fernen Osten sowie den amerikanischen Markt im Visier. Wir haben im Bereich Vertrieb Personal aufgestockt, um dieser Internationalisierung im Bereich der Kommunikation Rechnung zu tragen. Wir sind dabei unseren Onlineauftritt zu überarbeiten und werden in Kürze unsere neue Webseite in den unterschiedlichen Landessprachen live schalten.

**Wirtschaftsforum:** Welche sind heute Ihre Kernkompetenzen?

**Martin Höck:** Wir sehen uns als Experte und Profi für unsere

vier Kernbereiche. Zahnradprofi, Nockenwellenprofi, Großteilprofi und Maschinenbauprofi. Die Komponenten werden mit höchster Präzision und Zuverlässigkeit auf den neuesten Maschinen gefertigt. Wir können sowohl in kleinen Serien ab Losgröße eins als auch in größeren Serien mit gleichbleibend hoher Qualität fertigen. Als drittes Standbein bieten wir auch den klassischen Maschinenbau an. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln und fertigen wir Produktionsmaschinen sowie Maschinen für Bau- und Landwirtschaft, Fahrzeugtechnik, Apparatebau und Sondermaschinen. Wir sind zudem ein zuverlässiger Partner für hochwertige Motorenteile im Motorsport. Hier fertigen wir hochperformante Motoren-, Getriebe- und Antriebsteile, die Profifahrern den entscheidenden

Wettbewerbsvorteil verschaffen. Wir sind auch die Anlaufstelle für Oldtimer-Fans und können eine Auswahl an Rennsportteilen, Retro-Classic-Teilen und Retrofit-Oldtimerteilen anbieten.

**Wirtschaftsforum:** Welche Märkte sind für Sie wichtig?

**Martin Höck:** Hinsichtlich unserer Kundenstruktur sind wir sehr breit aufgestellt. Märkte und Bedürfnisse ändern sich jedoch und wir hinterfragen ständig, ob unsere Produkte und Dienstleistungen diesen Bedürfnissen entsprechen und ob unser Geschäftsmodell noch passt. Nur so können wir sicherstellen, dass wir auch in Zukunft nachhaltig wachsen. Gute Marktchancen sehen wir besonders im Zukunftsmarkt Energie und Ressourcen sowie im Gesundheitssektor und in der Nahrungsmittelindustrie. Aber auch klassische Bereiche wie Mobilität und Transport werden weiterhin wichtig sein. Auch wenn wir in Richtung Elektrifizierung steuern, werden Baumaschinen



Der Experte und Profi für vier Kernbereiche: Zahnradprofi, Nockenwellenprofi, Großteilprofi und Maschinenbauprofi

und Nutzfahrzeuge mit Verbrennungsantrieben besonders in Katastrophengebieten weiterhin benötigt. Auch im Pkw-Bereich werden die Dieselfahrzeuge nicht über Nacht von den Straßen verschwinden, zumindest nicht weltweit. Somit sehe ich auch in Zukunft noch Potenzial.

**Wirtschaftsforum:** Was tun Sie im Hinblick auf Nachhaltigkeit?

**Martin Höck:** Wir stellen nächstes Jahr auf die Eigenproduktion von Strom um und werden dann in der Lage sein, 60% unseres Energiebedarfs über eine eigene PV-Anlage zu generieren.



#### KONTAKTDATEN

Windschiegl Maschinenbau GmbH  
Am Bohrturm 1  
92670 Windischeschbach  
Deutschland  
☎ +49 9681 400240  
vertrieb@windschiegl.de  
www.windschiegl.de

**Wirtschaftsforum:** Was macht den Erfolg Ihres Unternehmens aus?

**Martin Höck:** Wir bieten inklusive Maschinenbau- und Schweißbaugruppen sowie fertigen Anlagen alles komplett aus einer Hand. Das ist ein großer Vorteil. Wir sehen uns als Komplettanbieter in sämtlichen Nischen. Damit beschreiben wir unsere Zukunft. Diese extreme Dienstleistungsbreite auf hohem Niveau macht den Erfolg des Unternehmens aus. Damit sind wir einzigartig und unvergleichbar auf dem Markt.

**W** Lesen Sie diesen Artikel online  
webcode: 76708