

Rohr-Post NEWS

Inhalt:

1. Präsenz auf der RO-KA-TECH 2023

2. Neuer Demo
Transporter

3. Lindauer Seminar

4. WMW-Consult
Geschichte (Teil 4)

5. Gespräch mit P.Badini
von PTC



Impressum: Rohr-Post NEWS

Herausgeber: WMW-Consult GmbH, Wilhelm-Bonn-Str. 10, 61476 Kronberg, Geschäftsführer: W. Wutschig, T: 06173-940362, info@wmw-consult.de

Rohr-Post NEWS können Sie bequem über unsere Homepage www.wmw-consult.de digital für sich bestellen und natürlich auch abbestellen.

Herzlich Willkommen!

Auf der RO-KA-TECH 2023 – der heute größten Fachmesse unserer Branche in Europa.

An die Anfänge dieser Messe kann ich mich bestens erinnern. Im Rahmen der VDRK-Verbandstage 1995 wollten wir im Vorstand diese Treffen attraktiver gestalten, wodurch die Idee einer Fachausstellung rund um die Kanaltechnik geboren war, die mit 18 Ausstellern im Parkhotel zum Stern in Oberaula als zukunftsweisend zu sehen war – die Geburtsstunde der RO-KA-TECH.

Heute freut es mich zu sehen, dass diese Messe mehr als 300 Aussteller zählt und über 8500 Fachbesucher im Mai erwartet werden.

Auf eine erfolgreiche RO-KA-TECH in Kassel.

Ihr Wolfgang Wutschig

Der Messestand von WMW-Consult befindet sich in Halle 3-4, Standnummer H4/C03

Dieses Jahr wird WMW-Consult auf seinem Stand, ergänzend zu seinem umfangreichen Basisangebot, Produkte der Hersteller PTC und Sprintus ausstellen.

Doch diesmal mit einem größeren Stand. Seine Größe ist zum einen bedingt durch die Ausweitung des Produkt-Angebotes, welches WMW-Consult heute seinen Kunden anbietet. Zum anderen aber auch aus einer gewissen Freude darüber, dass nach der Corona-Pause endlich wieder die Pforten der Messe öffnen können. Denn es war ein langer arbeitsreicher Weg, die RO-KA-TECH dieser Größe und Reputation als führende europäische Fachmesse der Rohr- und Kanaltechnik-Branche.....



Der neue Demo-Transporter von WMW-Consult zur Vorstellung des HD-Spüleinbaues von PTC



Das Team von WMW-Consult auf einem kleinen Stand anlässlich des Lindauer Seminars 2023. (v.l.nach r.) Ralf Hertenstein, Dieter Fraatz, Roland Woitas, Andreas Braun

Der Messestand von WMW-Consult befindet sich in Halle 3-4, Standnummer H4/C03

... aufzubauen. Wolfgang Wutschig von WMW-Consult kann sich noch gut an die Anfänge der RO-KA-TECH erinnern: „Seinen Ursprung hat die RO-KA-TECH in Oberaula/Oberhessen. Dort haben wir im Rahmen der VDRK-Verbandstage im Parkhotel Zum Stern getagt. Erstmals fand im dazugehörigen Park eine Fachausstellung für Rohr- und Kanaltechnik mit 18 Ausstellern statt.“

Das Interesse an dieser Ausstellung war so groß, dass bereits ein Jahr später, 1996, wiederum in Oberaula 30 Aussteller an den III. Verbandstagen teilnahmen, womit auch die Ausstellungsmöglichkeiten im schönen Hotelpark StERN erschöpft waren. Anlässlich einer Sitzung des Vorstands am 16.11.96 kam es zu dem Beschluss, die IV. VDRK-Verbandstage vom 28.08. – 31.08.97 in Naunhof bei Leipzig durchzuführen, wobei die Ausstellung unter dem Namen RO-KA-TECH zum Tragen kam.

Die II. RO-KA-TECH fand wiederum in Naunhof im September 98 statt. Diese Veranstaltung hatte mit 76 Ausstellern zwar noch nicht die gewünschte Teilnehmerzahl, stieß aber bei Messegesellschaften wie Köln, Stuttgart, München und Leipzig auf Interesse an dieser neuen Messe. Der damalige Vorstand entschied sich für Leipzig als Messeplatz für die III. RO-KA-TECH im September 99

Wie sich die Erfolgsstory der RO-KA-TECH weiter entwickelt hat, können Besucher der XVI. RO-KA-TECH vom 09. – 12. Mai 2023 in Kassel selbst feststellen.

35. Lindauer Seminar 2023

Das Team von WMW-Consult hat auch dieses Jahr das Lindauer Seminar besucht. Eine mit dem diesjährigen Themenschwerpunkt „Praktische Kanalisationstechnik – Zukunftsfähige Entwässerungssysteme“. Nach Corona war dieses Seminar bestens besucht. Mit vielen alten und neuen Kontakten konnten interessante Gespräche geführt werden.

Wie alles anfang

Die Geschichte von WMW-Consult (Teil 4)

1968 Ja, wie war nun die Flugreise von Zürich nach Frankfurt – Der Sitznachbar war jedenfalls sehr gesprächig. Er stellte sich als Dr. Dr. E vor und auf Anhieb war eine beiderseitige Sympathie festzustellen. Wutschig berichtete, dass er gerade dabei sei, ein Maschinen-Produktionsunternehmen zu gründen und dafür Gesellschafter, bzw. Geldgeber suche. Dr. Dr. E gibt zur Kenntnis, dass er eine Firma führe, die sich mit der Betreuung und Verwaltung innerbetrieblicher Altersversorgung befasse.

Das beiderseitige positive Gespräch ergab schon für den nächsten Tag eine weitere Gesprächsrunde im Büro des Dr. Dr. E in Wiesbaden, an dem auch sein Finanzberater teilnahm.

Wutschig legte sein Konzept vor, welcher Finanzbedarf für den Anfang benötigt würde. Die Einigung war schnell vollzogen, so dass noch am selben Tag, eine Etage höher, in einer Anwaltskanzlei, ein Vorvertrag unterzeichnet werden konnte. Dieser für Wutschig erfolgreiche Arbeitstag endete um 23.00h mit einer Namensfindung der Firma und einer Flasche Champagner.



Der zu findende Firmenname sollte Bezug zu dem Ideenträger haben, also Rohr-Wolfgang und in kurz „ROWO“, womit die Firma perfekt zur Unterzeichnung des Vertrages beschlossen war.

Die in diesem Jahr stattfindende ISH Internationale Fachmesse für Sanitär und Heizung in Frankfurt war eine große Hilfe. Hier war der Kundenkreis anzutreffen, den Wutschig seit 1960 mit seiner I.B.T. mit Befestigungsmaterial, Werkzeugen, Spiralen und Kanalreinigungsgestängen belieferte.

Die ersten zwei Maschinen, die ROWO R 30 und die ROWO R 80 wurden ausgestellt und mit einer Lieferzeit von zwei Monaten angeboten.

Der Erfolg war überwältigend, so dass Wutschig mit der eigenen Produktion und den Zulieferanten Sonderschichten fahren musste, um den umfangreichen Bedarf abdecken zu können.

Die Außendienst-Mitarbeiter der I.B.T. mussten schnellstens als Vorführer umgeschult und neue Mitarbeiter angelernt werden, womit der Vertrieb voll in den Händen der I.B.T. lag und ROWO als eigenständiges Unternehmen nur als Produzent fungierte. Anfang 1969 konnte die Vertriebsfirma I.B.T. mit einem Vertreterstab von 10 Mitarbeitern aktiv am Markt auftreten und war bereits im selben Jahr auf der I. IFAT Internationalen Fachmesse für Abwassertechnik in München präsent.

1969 Bereits Ende 1969 war die Produktions- und Lagerkapazität in Ober-Erlenbach völlig erschöpft, so dass alle Beteiligten Ausschau nach Produktions-, Lager- und Büromöglichkeiten hielten.

Wie es weiterging lesen Sie bitte in der nächsten Fortsetzung – Teil-5



Einige Fragen an Paolo Badini, Sales Area Manager der ...

... Firma PTC Srl in Rubiera RE , Italien, nahe Bologna zum Thema der PTC Spüleinbauten :

1. Wann haben Sie sich entschieden, ihre Produkte auf dem deutschen, dem europäischen Markt anzubieten?

Wir verkaufen seit einigen Jahren in Deutschland. Wir haben vor langer Zeit in Italien angefangen. Dann führte uns die starke technologische Entwicklung unserer Produkte in ausländische Märkte. Wir arbeiten jetzt auf allen Kontinenten.

2. Worin sehen Sie ihre wichtigsten Produktvorteile gegenüber anderen Anbietern?

PTC hat eine vollständige Produktpalette leistungsstarker Maschinen und wir verkaufen Produkte nur mit vollem Funktionsumfang - bei schnellen Lieferzeiten.

3. Die Lieferzeiten für Spüleinbauten sind recht lang. Wie lang sind die Lieferzeiten von PTC?

Unsere Konkurrenten haben längere Vorlaufzeiten als wir. Unser Arbeitsorganisationsmodell hat uns anscheinend einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Bei mittleren und kleinen Maschinen gehen wir nie über 2 Monate Lieferzeit hinaus. Einige kleine Modelle haben wir immer auf Lager.

4. Es entstehen bei technischen Produkten naturgemäß immer Fragen der Handhabung und der Wartung. Wie ist der Service für deutsche Kunden organisiert ?

Richtig. Deswegen haben wir mit unserem Partner WMW-Consult ein deutschlandweites Servicenetz aufgebaut. Denn wir kennen das Geschäft und wissen, wie wichtig ein schneller Service für die Anwender unserer Produkte ist.

5. Wird PTC seine HD Spüleinbauten auch auf der RO-KA-TECH im Mai in Kassel präsentieren?

Wir werden auf der RO-KA-TECH mit zwei Maschinen auf unserem Stand Halle 1/C 05 vertreten sein. Und zwei weitere Maschinen mit Anhänger sind auf dem Stand unseres Distributor in Deutschland: WMW-Consult Consult, in Halle 3-4, Standnummer H4/C03.



WMW-Consult hat ein Netzwerk von Servicepunkten für HD Spüleinbauten von PTC aufgebaut. Mitarbeiter dieser Servicepunkte besuchten ein Schulungsseminar beim italienischen Partner PTC in

