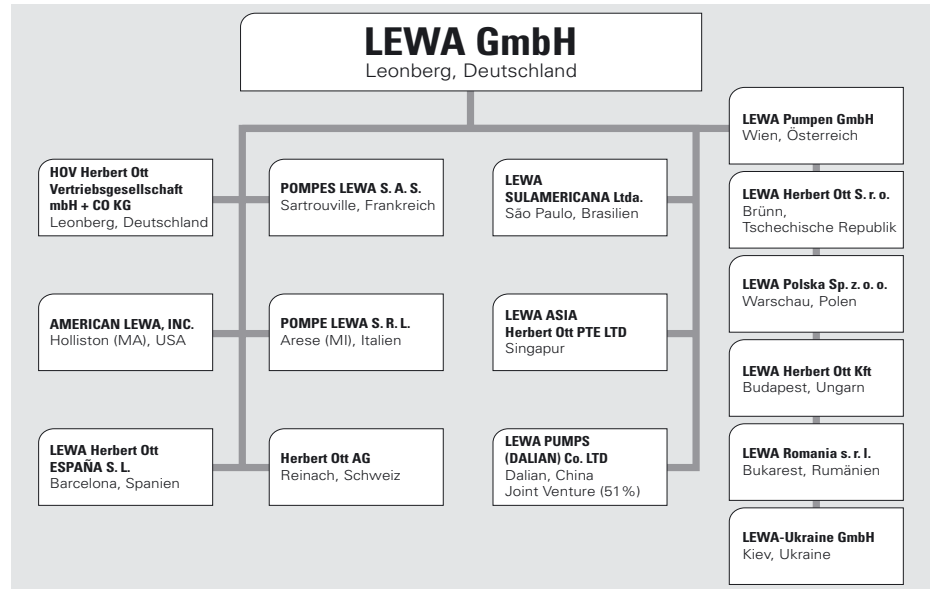


LEWA: Pressemitteilung 01/06



Neuer Geschäftsführer bestellt: Bernd M. Stütz

LEWA: vom Pumpen- zum Systemanbieter

Auf der Basis einer soliden Kapitalstruktur und mit einem gestrafften Management wird die neu formierte LEWA-Gruppe ihre weltweit führende Position als Systemanbieter für präzise Dosierpumpen und leistungsfähige Prozess-Membranpumpen sowie für komplette Dosiersysteme und -Anlagen weiter ausbauen. Wie bisher liegt der Fokus auf der Chemie- sowie Öl- und Gasindustrie. Die Aktivitäten im Pharmasektor werden ebenso intensiviert wie das Geschäft mit komplementären Produkten („Third-party“).

Seit dem 1. Januar 2006 zeichnet Bernd M. Stütz als neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der LEWA. Der erfahrene Manager (mit langjährigen Vorstands- bzw. Geschäftsführungsfunktionen bei namhaften Industrieunternehmen im In- und Ausland) ist zuständig für Technik/Vertrieb und wird zusammen mit dem kaufmännischen Geschäftsführer Karl Hettrich die „neue“ LEWA pumps+systems führen. Dr. Reinhard Dechow (66), der bisherige Vorsitzende der Geschäftsleitung, wird in den Beirat wechseln. Hintergrund ist der im Oktober 2005 erfolgte Verkauf des Familienunternehmens LEWA Herbert Ott GmbH+Co. KG sowie der 15 internationalen Vertriebsgesellschaften an eine Investorengruppe unter der Führung der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG).

Vom Familienunternehmen zur Kapitalgesellschaft: Das bedeutet noch höhere Anforderungen an die Innovationsfähigkeit und ein verstärktes Wachstum in den internationalen Märkten. „Das Unternehmensziel ist profitables Wachstum. Der Umsatz soll in diesem Jahr 100 Millionen Euro erreichen“, formuliert Stütz die Koordinaten für sich und die 600 Mitarbeiter des Unternehmens (400 davon im Stammwerk Leonberg). „Wir werden dazu die Erstklassigkeit der Marke LEWA und unsere Position als Kompetenzführer

Herausgeber
LEWA GmbH
Postfach 15 63
71226 Leonberg

Redaktion
Bernd M. Stütz
Geschäftsführung

Telefon
+49 (71 52) 14-0
Telefax
+49 (71 52) 14-13 03
E-Mail
birgit.mitschele@lewa.de

Abdruck frei – Beleg erbeten

weltweit kommunizieren“. Dazu müsse das Unternehmen zielgerichtet agieren, Märkte und Zielgruppen mit Key Accounts strategisch erschließen und ausbauen. In einem ersten Schritt werden die Aktivitäten des Stammhauses in Leonberg, Deutschland mit den internationalen Tochtergesellschaften sowie den weltweiten Vertriebsniederlassungen zusammengeführt.

LEWA wird sich auf den gleichen Märkten bewegen wie bisher – der Fokus liegt also auf der Chemie-, Öl-/Gasindustrie sowie dem Pharmasektor. Die Pharmaindustrie, wo insbesondere hermetisch dichte Membranpumpen im Niederdruckbereich nachgefragt werden, ist ein vergleichsweise neuer Markt für LEWA. Speziell für diese Anwender wurde die Pumpenbaureihe „hygienic“ entwickelt – beispielsweise zum Einsatz in der Aufreinigung biotechnologisch hergestellter Wirkstoffe. LEWA hat heute weltweit eine Spitzenstellung als Lieferant an die industrielle Prozess-Chromatographie.

Das erfolgreiche Third-party-Geschäft mit komplementären Produkten will Stütz künftig unter der Sparte LEWA-Handelsprodukte weiter stärken. Auch im strategischen Geschäftsfeld After Sales gelte es, die Aktivitäten gezielt zu erweitern. Ziel sei es, den Anspruch der Kompetenzführerschaft zu stärken – beispielsweise durch eine LEWA-Akademie sowie mit LEWA-Fachtagen.

Fazit: LEWA hat sich in den letzten Jahren immer mehr vom Komponentenanbieter zum Lösungsanbieter entwickelt. „Wir definieren Kundennutzen nicht allein über technische Features und hohen Qualitätsanspruch. Wichtig sind auch der After Sales-Bereich, der erstklassige Service, die Präsenz vor Ort und ein internationales Projektmanagement. Last, but not least: die umfassende Beratung, wobei das Systemdenken und der Prozess des Kunden im Mittelpunkt stehen“. Das sieht Bernd M. Stütz generell als Stärke bei LEWA: „Nicht allein hervorragende Technik, sondern die intelligente Gestaltung des Gesamtprozesses und individuelle, wirtschaftlich sinnvolle Lösungen für den Erfolg des Kunden“.



Bild: Dipl.-Ing./Dipl.-Kfm. Bernd M. Stütz,
Vorsitzender der Geschäftsführung der LEWA.

„Auf Grundlage unserer anerkannt starken technischen Basis bei Pumpen und Systemen werden wir die Marktdurchdringung und Internationalisierung des Unternehmens durch eine intensive Produktentwicklung und durch den Ausbau des Vertriebs weiter vorantreiben“.