

Das Unmögliche versuchen

Firma Wetzelsch Industriebeschriftungen bei Fachmesse „Medtec“ präsent

■ Von Bruno Skirl

Jena. (tlz) Nach stets erfolgreicher Teilnahme an der Zuliefermesse in Leipzig wagt sich die Matthias Wetzelsch Industriebeschriftungen GmbH Jena zum ersten Mal auf die Stuttgarter Medtec. Die führende Fachmesse für die Hersteller von medizinischen Produkten und High-Lösungen vereint vom 27. Februar bis 1. März Zulieferer aus den verschiedensten Branchen.

„Dazu gehören zum Beispiel Medizintechnik, Automobilbau, Elektronik und Messtechnik, IT und Telekommunikation sowie Luft- und Raumfahrt“, sagt Geschäftsführer Matthias Wetzelsch. Der Fachwelt dort kann das Jenaer Unternehmen selbstbewusst seine Produkte und Dienstleistungen vorstellen.

len, befindet es sich doch seit Jahren in der Erfolgsspur. Matthias Wetzelsch – zuvor bei Carl Zeiss Jena tätig – hat die Firma 1999 als leistungsfähiges Signierzentrum ins Leben gerufen. Er startete mit vier Mitarbeitern, jetzt sind es 34. Seit 2004 bildet Wetzelsch spezialisierte Fachkräfte aus. Längst wird in Zweifelschicht und samstags gearbeitet, um die Kundenwünsche zügig erfüllen zu können. Jahr für Jahr zweistellige Wachstumsraten künden von zufriedenen Auftraggebern.

Die Matthias Wetzelsch Industriebeschriftungen GmbH ist ein geschätzter Fachbetrieb für Kennzeichnung und Lackierung hochwertiger Industrieprodukte aus dem Gerätebau, dem optischen Präzisionsgerätebau, dem Anlagen- und Maschinenbau sowie der

Elektronik- und Feingeräteindustrie. Bei Laser beschrifteten Etiketten ist Wetzelsch zertifizierter Lieferant für den nordamerikanischen Markt. Überdies hat sich die Firma zum anerkannten Oberflächenbearbeitungszentrum mit breitem Leistungsspektrum bis hin zum Präzisionsgleitschleifen und zur Pulverbeschichtung entwickelt.

Beim Gewinnen neuer Kunden gereicht es zum Vorteil, dass die Wetzelsch GmbH über Kooperationspartner zusätzliche Leistungen wie galvanische Oberflächen, mechanische Präzisionsfertigung sowie Aluminium-Druckguss und Kunststoff-Spritzguss anbieten kann.

Die Aufträge aus Firmen der Zeiss-Gruppe, die anfangs fast den gesamten Umsatz brachten, sind zwar im Um-

fang kaum weniger geworden, machen heute aber „nur“ noch 40 bis 50 Prozent vom Jahresumsatz aus. Allein in Jena konnte Wetzelsch so renommierte Kunden gewinnen wie Analytik AG, ASI GmbH, Cybio AG, Daimler Chrysler Aerospace Jena-Optronik GmbH, Olpe GmbH und Mahr-Optische Koordinatenmesstechnik GmbH.

Die Firmenphilosophie beschreibt Wetzelsch mit einem Satz von Hermann Hesse: „Man muss das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen.“ Darum kann und will er sich mit seinem Team auf erworbenem Lorbeer nicht ausruhen. „Wir können noch besser werden“, sagt der Firmenchef, der sich dazu auch den Rat von außen holt, „damit wir nicht Gefahr laufen, im eigenen



Stolz ist Matthias Wetzelsch (r.) auf sein engagiertes Team hochqualifizierter Mitarbeiter wie Meister Bernd Preuß. Foto: tlz/Bruno Skirl

Saft zu schmoren“. Ein Ratgeber ist Frank Heuer vom Stadtrodaer Ingenieurbüro Heuer. Er hat Wetzelschs ersten Stuttgarter Messeauftritt konzipiert und der Firma Konzepte für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit maßgeschneidert. Das hat Matthias

Wetzelsch gelernt: Falsche Bescheidenheit ist fohl am Platz, und auch das beste Produkt braucht Marketing. „Wer etwas zu bieten hat, soll das zeigen, aber nicht prahlen, sondern Tatsachen sprechen lassen“, sagt der Unternehmer.