



Alexander Böcker leitet das Familienunternehmen seit 2014 in dritter Generation

Die Firmengeschichte beginnt im August 1958 mit der Gründung eines Schlosserei- und Schmiedebetriebs in Werne durch den damals 34-jährigen Schmiedemeister Albert Böcker



Alexander und Robert Böcker mit Personenlift vor dem ersten Firmensitz der 1983 gegründeten Robert Böcker GmbH in Langern, Werne



Die Entwicklung des Schrägaufzuges mit doppeltem Knick war wegweisend für den Werdegang der Firma



Robert Böcker übernimmt 1990 die Geschäftsführung

NICHT AM MITTAGSTISCH

Vom Großvater gegründet, vom Vater weiterentwickelt, liegt das Heft des Handelns jetzt bei Alexander Böcker. Zum 60-jährigen Firmenjubiläum sprach Rüdiger Kopf mit dem Geschäftsführer der Böcker Maschinenwerke.

KB: Ihr Großvater gründete das Unternehmen 1958, Ihr Vater übernahm die Geschäftsleitung 1990, Sie sind seit 2014 geschäftsführender Vorstand. Welchen Stellenwert nahm und nimmt die Firma in Ihrer Familie ein?

AB: Da müssen Sie meine Frau fragen! Selbstverständlich sprechen wir auch im privaten Umfeld häufig über die Firma, sowohl operativ als auch strategisch. Seit mittlerweile drei Generationen ist das Unternehmen fest mit der Familie Böcker verbunden. Mein Vater hat am Mittagstisch beispielsweise sehr gern aus der Firma berichtet. Bei meinem Opa hingegen gab es zwei Regeln: Das Essen musste minutiös auf dem Tisch stehen; und wenn wir Enkelkinder dabei waren, wurde nicht über Geschäftliches gesprochen.

Als Sohn eines Unternehmers haben Sie sicherlich nicht wenige Stunden Ihrer Kindheit auf dem Firmengelände verbracht. Was ist Ihre erste Erinnerung?

Die ersten Erinnerungen habe ich an die Robert Böcker GmbH, die mein Vater kurz nach meiner Geburt 1983 an unserem damaligen Wohnort gründete. Meine ersten Gehversuche gingen sicherlich in Richtung der neuen Personen-Lifte, um mit ihnen hoch- und runterzufahren. Eine Geschichte, die bei Familientreffen gern erzählt wird, ist die vom dreijährigen Alexander, der Besucher auf dem Gelände mit der Frage begrüßte: *Willst du kaufen oder mieten?*

Im Gegensatz zu Ihrem Vater, der nach dem Studium direkt ins Familienunternehmen eintrat, haben Sie sich für eine Karriere als Unternehmensberater und Manager bei Volkswagen entschieden. Was hat Sie bewogen, zuerst einmal nicht den vorgezeichneten Weg zu gehen?

Mein Vater und ich waren beide der Ansicht, dass Input von außen sehr wertvoll ist. Schauen, was die anderen eventuell besser machen, wo man noch lernen kann. Die in anderen Branchen und Unternehmen gewonnenen Einblicke und Erfahrungen können für die erfolgreiche Entwicklung des eigenen Unternehmens äußerst hilfreich sein.

Was bedeutet das 60-jährige Firmenjubiläum für Sie persönlich?

Zunächst ruft es einem ins Gedächtnis, auf welche Geschichte man in der mittlerweile dritten Generation zurückblickt. Was von meinem Großvater 1958 als kleiner Schmiede- und Schlossereibetrieb in einer Scheune gestartet wurde und was dank seiner Agilität und seines Erfindergeistes mittlerweile daraus geworden ist: ein international agierendes Unternehmen mit über 400 Mitarbeitern. Bewundernswert, was in der Nachkriegszeit möglich war, wenn man den Mut hatte, Risiken einzugehen. Diese Überlegung geht dann schnell einher mit dem Gedanken an die hohe Verantwortung, der Dankbarkeit gegenüber den früheren Generationen für diese Chance und mit Vorfreude auf die Zukunft.





Im Jahr 2018 ist Böcker ein international agierendes Unternehmen mit über 400 Mitarbeitern

Im September 2014 starb Ihr Vater überraschend im Alter von 60 Jahren. War die Übernahme der Geschäftsleitung ein Kaltstart für Sie?

Die offizielle Übergabe war mit meinem Vater bereits abgesprochen und kommuniziert, allerdings erst für Anfang 2016. Aufgrund der emotionalen Situation war es im Herbst 2014 dann ein herausfordernder Start. Hier weiß ich die hervorragende Unterstützung des gesamten Böcker-Teams sehr zu schätzen, dank derer wir die Übergangsphase sehr gut gemeistert haben. Da ich seit Anfang 2006 Mitglied des Aufsichtsrats der Böcker AG war, war ich über die Belange des Familienunternehmens gut informiert.

Was zeichnet Böcker als Familienunternehmen aus?

Von Beginn an wird bei Böcker starker Teamgeist und gegenseitiges Verantwortungsbewusstsein gelebt. Seit drei Generationen sind Traditionen gewachsen, die einerseits gepflegt werden wollen, andererseits aber auch an Marktherausforderungen, Zeitgeist und strukturelle Gegebenheiten angepasst werden müssen. Sehr zu schätzen weiß ich die über Jahre gewachsene Nähe zu unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern. Und letztlich sind wir als Familienunternehmen mit Firmen- und Wohnsitz in Werne auch auf der regionalen Ebene stark verankert.

Welches waren aus Ihrer Sicht die entscheidenden Meilensteine des Unternehmens, die größten Errungenschaften der letzten 60 Jahre?

Als erstes ist hier die Entwicklung des Schrägaufzugs mit Knickstück zu nennen, die für das Familienunternehmen wegweisend sein sollte. Seitdem ging es für Böcker hoch hinaus. So waren es auch in den folgenden Jahren insbesondere die Branchen der Dachdecker und Zimmerer, die von Innovationen aus dem Hause Böcker profitierten. Als Pionier in der Aluminium-Krantechnik brachten wir 1989 den ersten Autokran in Aluminium-Leichtbauweise auf den Markt, 1997 folgte der erste Alu-Anhängerkran. Wichtige Meilensteine waren darüber hinaus die Gründung

der Robert Böcker GmbH mit ihren ALP-Personen- und Lastenliften sowie die Übernahme von Steinweg und die damit einhergehende Erweiterung der Produktpalette um Zahnstangenaufzüge und Mauertechnik. Bei unseren neusten Produkten konzentrieren wir uns auf die Kombination hochfester Feinkornstähle mit leichtem, aber dennoch festem Aluminium und haben mit dem neuen AK 52 den derzeit wohl stärksten Autokran in Aluminium-Stahl-Bauweise auf dem Markt entwickelt, der 1.000 Kilogramm auf sensationelle 34 Meter hebt, bei einer Höhe von 30 Metern.

Das Produktportfolio Ihres Unternehmens ist diversifiziert. Bleiben Sie dieser Strategie treu?

Als Geschäftsführer gilt es, sich hinsichtlich der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens immer wieder die Frage zu stellen, an welcher Stelle Produktfokussierungen gegebenenfalls sinnvoll oder gar notwendig sind. Grundsätzlich wollen wir der Strategie eines diversifizierten Produktportfolios aber treu bleiben, da wir so gute Chance sehen, einerseits den Wachstumskurs der vergangenen Jahre weiter zu bestreiten und andererseits Umsatzeinbrüche in konjunkturell schlechteren Zeiten besser auffangen zu können. Wobei natürlich jede einzelne Produktgruppe profitabel sein muss.

Wie würden Sie das Erfolgsrezept der Böcker Maschinenwerke beschreiben?

Mit über 20.000 Teilen weisen wir eine extrem hohe Fertigungstiefe am Firmensitz in Werne auf. So können wir nicht nur auf exzellent geschulte Fachkräfte zurückgreifen, sondern auch die Qualität *made in Germany* aus nächster Nähe sicherstellen. Die kurzen Wege zwischen unserem Vertrieb und Service, der Technischen Entwicklung und der Produktion erlauben es uns zudem, schnell auf die Bedürfnisse und individuellen Wünsche unserer Kunden einzugehen. Man muss stets ein offenes Ohr am Markt haben. So oft ich kann, suche ich daher gern selbst Kontakt zu unseren Kunden im persönlichen Gespräch.

Sie sind in Werne und werden es auch bleiben?

Das ist unsere klare Intention. Sicherlich haben wir hier unter anderem aufgrund des Wachstums einige nicht einfach zu lösende Herausforderungen anzugehen, insbesondere hinsichtlich der eingeschränkten Platzverhältnisse. Auf der anderen Seite wissen wir aber unsere sehr gut ausgebildeten Fachkräfte und die hohe Loyalität der Mitarbeiter zum Unternehmen zu schätzen und sehen dies als entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Im Übrigen produzieren wir komplexe Produkte für eine anspruchsvolle Kundengruppe von ebenfalls gut ausgebildeten Handwerkern, die viel Wert auf eine hohe Fertigungstiefe legen und stolz auf Ingenieurskunst und Qualität *made in Germany* sind.

Wo sehen Sie die Böcker Maschinenwerke in 40 Jahren zum 100-jährigen Jubiläum?

Dank unserer hohen Innovationskraft wird es uns gelingen, neue Kundengruppen und Marktsegmente zu erschließen und den eingeschlagenen Internationalisierungskurs erfolgreich umzusetzen. Darüber hinaus sehe ich uns als attraktiven Arbeitgeber für qualifizierte Mitarbeiter, die gern in einem erfolgsorientierten und sympathischen Team arbeiten. <<

