



Ab Januar 1990 mit revolutionärer Technik: Frontmotor, Frontantrieb, verschiedene Radstände – die Markteinführung des T4 wird zur kleinen Sensation. Bis 1998 verkauft VW eine Million T4 in den unterschiedlichsten Varianten und neuerdings auch mit großer Motorenvielfalt. Zusätzlich läuft der robuste LT1 in Stöcken vom Band (Bild rechts).

„Die Maschinen müssen laufen“

Bernd Wiedemann,
VWN-Vorstandsvorsitzender,
über Identität,
Wachstumschancen
und Erfolge.

„Ehrlich,
praktisch,
gut – das ist
unsere Aussage“:
Bernd
Wiedemann.



Als Sie vor zehn Jahren an die VWN-Spitze kamen, wurden die Nutzfahrzeuge zur eigenständigen Marke im Konzern. Warum war Ihnen das so wichtig?

Es hat der ganzen Mannschaft hier endlich eine eigene Identität gebracht, einen anderen Geist. Bis dahin hieß es im Konzern mehr oder weniger: Okay, Nutzfahrzeuge machen wir auch. Als wir hier in Hannover selbst die Verantwortung für Vertrieb, Produktion, Finanzierung und Einkauf übernahmen, bekam das Geschäft endlich die Aufmerksamkeit und Professionalisierung, die es braucht.

Das hat aber gedauert.

Ja, natürlich. Die Neunziger waren nach einem Jahrzehnt der Beschäftigungssorgen und Kurzarbeit der Beginn der Restrukturierung, es gab Verluste, die Fabrik sah entsprechend aus. Wir mussten danach erst einmal ein Ausbluten verhindern, ehe wir überhaupt an Investitionen in die Zukunft denken konnten. Und die mussten wir stets selbst finanzieren, denn aus der Konzernkasse gab es kein Geld. Das gehört auch zum Alleingang als Marke: Man wächst langsamer, aber dafür robust.

Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?

Ja, aber noch nicht ganz. Das große Ziel war, ein geschlossenes Programm wettbewerbsfähig darzustellen, und das ist uns gelungen. Am Anfang war unser Modellprogramm weltweit zusammengewürfelt, es waren verschiedene Generationen des Transporters unterwegs und diverse veraltete kleine Pick-ups. Jetzt haben wir mit dem Caddy, den T5-Modellen und dem Crafter das modernste Modellprogramm von hochmodernen Standorten im Markt – nicht zu

vergessen unsere schweren Trucks und Busse in Brasilien. Auch die sind brandneu.

Die Modernisierung war ein Kraftakt, es gab rote Zahlen. Ist das vorbei?

Als uns mitten in den hohen Investitionen die Marktschwäche erwischte, war das schon eine angespannte Situation. Aber jetzt fahren wir die Erträge ein. Im vergangenen Jahr haben wir wieder Gewinn gemacht, und den wollen wir steigern. Die Fabriken in Stöcken und Posen sind gut ausgelastet. Für moderne, hochautomatisierte Fabriken ist dies das A und O: Die Maschinen müssen laufen. Wenn man eine Fabrik bis zum Anschlag ausreizt und fein optimiert, dann gibt es auch für Industrieproduktion in Deutschland eine Chance. Zum Glück sind unsere Arbeitszeitmodelle dafür flexibel genug. Außerdem funktioniert die Mischkalkulation mit unserem Werk in Polen. Dort zu investieren war damals ein mutiger Schritt – von der Unternehmensleitung und vom Betriebsrat.

Die Arbeitsplätze in Stöcken sind sicher?

Wir müssen jeden Tag kämpfen und uns jeden Tag verbessern, natürlich müssen auch wir den Betrieb verschlanken. Aber immerhin haben wir in Hannover deutliche Produktivitätsfortschritte gemacht und die Beschäftigung weitgehend gehalten. Ich finde, darauf können wir stolz sein.

Und wie geht es weiter?

Gemessen an der Stärke der Marke VW

haben wir im weltweiten Nutzfahrzeuggeschäft eine überproportionale Wachstumschance, und die wollen wir nutzen.

Welche Möglichkeiten sehen Sie?

Da gibt es noch viele Möglichkeiten. Zum Beispiel im Servicegeschäft: Gerade die Nutzfahrzeug-Kunden kaufen nicht einfach Autos, sondern Mobilität. Mit unserem Dienstleistungspaket „CarePort“ sind wir im Vergleich schon weit vorn, aber das ist sicher ausbaufähig. Oder die Internationalisierung: Mit den schweren Constellation-Lkw erschließen wir neue Märkte in Mexiko und dem Nahen Osten. Und schließlich die Modelle – gerade haben wir beschlossen, einen neuen Pick-up auch in Hannover zu planen und zu bauen.

Was wird das für ein Auto?

Früher nannte man sie Pritschenwagen: robuste Autos mit Ladefläche oder auch geschlossenem Aufbau. Inzwischen sind sie als Arbeitspferde genauso gefragt wie als Freizeitautos. Mit dem Transporter und dem Multivan oder dem Caddy und dem Caddy Life beweisen wir schon heute erfolgreich, dass beides auf der gleichen technischen Basis funktioniert. Der Pick-up passt gut zu unserer Philosophie.

Welche Philosophie?

Wir sind die Jungs für: ehrlich, praktisch, gut. Das ist unsere authentische Aussage.

INTERVIEW: STEFAN WINTER

„Wir haben für mehr Stabilität gesorgt“

Günter Lenz,
VWN-Betriebsratsvorsitzender,
im Gespräch über
Mitbestimmung, Tarifverträge
und einen optimistischen
Blick in die Zukunft.



„Geschlossenheit sichert uns die Zukunft“:
Günter Lenz.

Fender

Herr Lenz, 50 Jahre Volkswagen Nutzfahrzeuge sind auch 50 Jahre Mitbestimmung. Ist es eine Erfolgsgeschichte?

In jedem Fall. Die starke Mitbestimmung im Werk hat dazu geführt, dass wir auch in schwierigen Zeiten die Herausforderungen bewältigt haben. Ohne Mitbestimmung wären Einschnitte sicherlich nie so sozialverträglich möglich gewesen.

Zu Spitzenzeiten hatte das Nutzfahrzeugwerk immerhin fast 30 000 Mitarbeiter ...

Das stimmt, das war 1973. Dann kam die Ölkrise. Innerhalb eines Jahres wurden fast 10 000 Arbeitsplätze abgebaut – im Wesentlichen über Aufhebungsverträge. Das wäre heute undenkbar. Aber damals gab es noch viele andere Arbeitsmöglichkeiten für die, die das Werk verlassen haben.

Und heute?

Die intensive Mitbestimmung hat dazu geführt, dass wir während der letzten acht Jahre, in denen ich Betriebsratsvorsitzender bin, die Personalstärke stabil bei rund 15 000 Mitarbeitern halten konnten. Zum Vergleich: Bei Opel Bochum waren es vor acht Jahren auch 15 000. Die haben ihre Mitarbeiterzahl halbiert, während wir sie halten konnten.

Aber es gab ja durchaus auch Einbußen zu verkraften.

Ja, aber zu Tarifbedingungen, die sich sehen lassen können. Wir haben bei den Verhandlungen für die Mitarbeiter einiges erreicht. Der Haustarifvertrag ist bundesweit immer noch Spitze.

Sie haben 1976 Ihre Ausbildung begonnen, sind jetzt also selbst fast 30 Jahre im Werk. Wie hat sich das Klima seitdem gewandelt?

Der Druck hat zugenommen, das spüren wir ganz massiv. Nach der Vereinigung konnten wir zwei Jahre vom Konjunkturboom profitieren. Seit 1994 gibt es den Vier-Tage-Tarifvertrag, und seitdem wurden permanent in Osteuropa Kapazitäten ausgebaut. Unser Partnerwerk in Posen liegt nur 600 Kilometer von Hannover entfernt und damit näher als München, aber das Gefälle bei den Arbeitskosten ist eben enorm.

Es ist zu erwarten, dass der Druck weiter zunimmt ...

Deshalb ist es gut, dass wir 2004 den Tarifvertrag zur Beschäftigungssicherung bis 2011 geschlossen haben. Das hat dem Betriebsrat nicht nur Freunde eingebracht. Aber jetzt, nachdem das Restrukturierungsprogramm angekündigt wurde, sagen viele auf einmal: „Das habt ihr gut gemacht.“ Das gibt uns das Selbstbewusstsein, das wir für die bevorstehenden Gespräche brauchen. Das Beispiel des „Robust“-Pick-up, dessen Produktion für das Werk Hannover entschieden worden ist, zeigt, dass wir immer wieder Wege finden, den Standort zu sichern.

Das Beispiel „Robust“ zeigt, wie wichtig langfristige Strategien sind. Was hat sich in der Art der

Verhandlungen geändert?

Als ich 1978 Jugendvertreter geworden bin, da war die Geschlossenheit in der Belegschaft so hoch, dass wir starken Druck entfallen konnten. Auch heute noch liegt der Organisationsgrad im Werk über 97 Prozent, aber die Arbeit ist viel differenzierter geworden. Markige Sprüche in der Betriebsversammlung gehören natürlich auch heute noch dazu. Zwei Aspekte haben sich aber geändert. Zum einen haben wir viele hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die erwarten vom Betriebsrat sehr ausdifferenzierte Argumentationen. Und zum anderen müssen Interessenvertreter heute über profunde betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen, damit wir in gleicher Augenhöhe mit der Geschäftsleitung verhandeln können.

Wagen Sie eine Prognose: Wie geht es weiter bei Volkswagen Nutzfahrzeuge?

Ach wissen Sie, es ist viel passiert in den letzten 50 Jahren. Wir haben Höhen und Tiefen erlebt. Aber zwei Dinge sind geblieben: der Bulli vom T1 bis zum T5 und der exzellente Organisationsgrad in der IG Metall. Das sind die Aspekte, die VWN ausmachen. Damit haben wir auch in schier ausweglosen Situationen unseren Weg gefunden. Ich glaube, das wird uns auch in Zukunft gelingen, wenn die Mannschaft uns weiter in Geschlossenheit unterstützt.

INTERVIEW: CONRAD VON MEDING



SCHENKER
Logistics

50 Jahre VW Transporter Fertigung.
Herzlichen Glückwunsch!

Wir gratulieren VW Nutzfahrzeuge zum Jubiläum recht herzlich. Wir werden das unsere beitragen, diese Erfolgsgeschichte mit fortzuschreiben.

Schenker Deutschland AG
Geschäftsstelle Hannover, Hansastraße 26, 30419 Hannover
Telefon +49 511 27971-0, Telefax +49 511 27971-139
schenker.hannover-logistics@schenker.com, www.schenker.de



Glückwunsch

Wir gratulieren
**50 Jahre Volkswagen
Nutzfahrzeuge**

Region Hannover
Service-Tel.: 0800 80 70 600
www.tuev-nord.de

TUV NORD
Mobilität
sicher genießen

Rauch- und Wärmeabzugsanlagen - industrielle Lüftung und Heizung - Tageslichttechnik

Brandschutzanlagen mit Mehrfachnutzen



roda gratuliert VW Nutzfahrzeuge in Hannover zum 50-jährigen Bestehen.

Wir planen und installieren im Standort Hannover unser Rauch- und Wärmeabzugssystem vom Typ "Phönix" zur Entrauchung NRA, natürlichen Entlüftung sowie Belichtung.

Bei roda liegt die Planung, Herstellung, Montage und Wartung aller Systeme komplett in einer Hand.

roda Licht- und Lufttechnik GmbH • Maurerstraße 2 • 30916 Isernhagen
Telefon 0 51 36 / 9 77 37-0 • Telefax 0 51 36 / 9 77 37-20 • www.roda.de

Wir setzen
Ihr Jubiläum
in Szene



Die reine Dienstleistung.



www.piepenbrock.de