

DREHEN SEHEN VERSTEHEN

KALEIDOSKOP

DAS MAGAZIN DER WÜRTH-GRUPPE

zwei
2020

IM LAND DER SCHRAUBEN

Das 75. Firmenjubiläum
und der 85. Geburtstag
von Reinhold Würth sind
Anlass für eine Rückschau
und den Blick nach
vorne in einem Jahr voller
Herausforderungen.

SEITENBLICK



HELLEN IST HERZENSSACHE

„Gemeinsam stark“ war das Motto der diesjährigen Special Olympics Deutschland, den nationalen Winterspielen für Menschen mit geistiger und mehrfacher Behinderung. Über 900 Athletinnen und Athleten gingen vom 2. bis 6. März in Berchtesgaden an den Start und kämpften in verschiedenen Disziplinen wie Ski Alpin, Snowboard, Schneeschuhlauf oder Eisstockschießen um Medaillen und Platzierungen. Seit über zehn Jahren ist Würth als offizieller Partner und Sponsor mit dabei und engagierte sich auch dieses Mal wieder vor Ort: 50 freiwillige Helferinnen und Helfer unterstützten die Sportlerinnen und Sportler und Betreuerinnen und Betreuer tatkräftig und feierten mit ihnen olympische Highlights und große Emotionen.

INHALT



4 WORLD WIDE WÜRTH
Die Unternehmensseite.

6 EDITORIAL
Reinhold Würth über gelebte Unternehmenskultur.

8 IM LAND DER SCHRAUBEN
Rück- und Ausblick zum 75. Firmenjubiläum von Würth.

18 #HELLO
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Würth-Gruppe berichten über ihr #HelloW-Erlebnis.

21 DREHMOMENT
Verantwortung übernehmen.



22 „DIETER, MEIN FREUND!“
Ein Tag auf Achse mit Würth Außendienstmitarbeiter Dieter Laier.

28 LÄNDERPORTRÄT

30 SCHUTZ FÜR PAPST UND PILGER
In der Vatikanstadt werden der Petersdom und Gebäude des Papstes mit Würth Produkten desinfiziert.

34 EINBLICKE IN EIN SAMMLERHERZ
Das Museum Würth 2 ist Herzstück im neuen Erweiterungsbau des Carmen Würth Forum.



38 NACHGEBORHT
„Tatort“-Schauspieler Joe Bausch über private und berufliche Rollen.

39 REZEPT
Linsen mit Spätzle: Rezept von Sternekoch Boris Rommel.

40 KUNSTKENNER



KALEIDOSKOP

Entdecken Sie in diesem Magazin die vielen Facetten des Unternehmens Würth – so wie bei einem Kaleidoskop, das sinnbildlich für die Würth-Gruppe und ihr Magazin steht: DREHEN SEHEN VERSTEHEN.

IMPRESSUM

Herausgeber
Würth-Gruppe
Adolf Würth GmbH & Co. KG
Reinhold-Würth-Straße 12-17
74653 Künzelsau, Deutschland

© Würth-Gruppe, Künzelsau
VG Bild-Kunst, Bonn, 2020 für:
Tony Cragg, Jean Dewasne, Robert
Jacobsen, Anish Kapoor, Alberto

Magnelli, Richard Mortensen, Victor
Vasarely S. 34–37; © Christo für
„Wrapped Floors and Stairways and
Covered Windows“ S. 12

Verantwortlich für den Inhalt
Robert Friedmann

Redaktion
Sonja Löhlein (Ltg.), Ursula Zipperer,
C3 Creative Code and Content GmbH

Lektorat
Gisela Gloger

Gestaltung und Realisation
C3 Creative Code and Content GmbH

Druck
Longo Druck
IGFU-C3-LO-11-11/20

Printed in Germany. Alle Rechte
vorbehalten. Nachdruck, auch
auszugsweise, nur mit Genehmigung.

Fotonachweise
Rafael Kroetz S. 1; Würth S. 2;
Julia Worbs (Illustration) S. 3;

shutterstock S. 5; Bernd Schifferdecker
(Illustration) S. 6, 14, 16; shutterstock
S. 8; Roland Bauer S. 12 (s/w); Scanner
GmbH S. 13, 17; Würth S. 18–20;
Veronika Kieneke (Illustration) S. 21;
Bernd Kammerer S. 22–27; Marina
Schilling (Illustration) S. 28–29;
Getty S. 30, 32, 33; shutterstock S. 31;
Simon Menges S. 34–37;
Martin Steffen S. 38; Nils Krämer S. 39;
Hans Neukircher Neale S. 40;
Archiv Mitchell, Innes & Nash, New
York S. 40

UNSER WEG ZUM ERFOLG

Die Würth-Gruppe hat sich trotz Corona-Pandemie und Lockdowns stabil entwickelt. Im Juli dieses Jahres konnte sogar ein Rekordumsatz im Bereich E-Business erreicht werden. Was es sonst im Jubiläumsjahr bei Würth an Wissenswertem gibt, erläutern wir hier auf der Unternehmensseite.



MULTI-KANAL-VERTRIEB



Die anfänglichen Kundenbeziehungen von Würth beruhen auf dem Direktvertrieb. Heute setzt das Unternehmen auf eine Multi-Kanal-Strategie – mit riesigem Erfolg.

Rund 40 Prozent der 78.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Würth-Gruppe sind im Außendienst tätig. Direkte Beziehungen zu den mehr als 3,7 Millionen Kunden weltweit sind nach wie vor ein entscheidender Vertrauensfaktor. Heute steht Würth jedoch für den Multi-Kanal-Vertrieb, in dem sich die Vertriebskanäle Außendienst, Niederlassungen, E-Procurement und E-Business ergänzen. Wichtig in Corona-Zeiten ist auch der telefonische Kontakt. Bestellt werden kann unter anderem im Onlineshop oder über die Würth App.

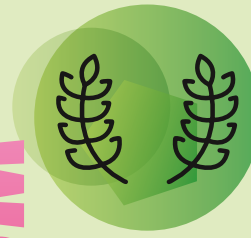
INNOVATIONEN



Die Würth-Gruppe ist Weltmarktführer im Vertrieb von Montage- und Befestigungsmaterial. Neu im Produktportfolio: die ASSY®4-Schraube samt passenden Bits.

Seit mehr als 25 Jahren steht die Holzschraubenmarke ASSY® bei Würth für Innovation und Qualität. Zahlreiche Produktgenerationen haben sich weltweit bewährt. Neu dazugekommen in diesem Jahr ist die Hightech-Schraube ASSY®4 mit patentiertem RW-Antrieb (Reinhold-Würth-Antrieb). Er optimiert die Kraftübertragung und ermöglicht schnelleres Montieren sowie sicheres einhändiges Arbeiten. Die ASSY®4-Schraube ist in mehr als 1.400 Abmessungen erhältlich – mit der besten Performance, die es bei Würth Schrauben jemals gab.

JUBILÄUM



2020 – das Jubiläumsjahr bei Würth.

Ein Jahr voller runder Jahrestage: Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth, Vorsitzender des Stiftungsaufsichtsrats der Würth-Gruppe, knüpfte mit seinem 85. Geburtstag im April fast nahtlos an sein 70. Arbeitsjubiläum im Oktober 2019 an. Die Adolf Würth GmbH & Co. KG als Keimzelle des Konzerns und damit die gesamte Würth-Gruppe blickt auf 75 Jahre Erfolgsgeschichte zurück, was deutlich macht, dass Werte und Tradition ihren Weg in die Zukunft finden.

BILDUNG



Zu den Werten der Würth-Gruppe gehört auch gesellschaftliches Engagement, das sich unter anderem im Bildungsbereich manifestiert.

Das Unternehmen übernimmt seit jeher gesellschaftliche Verantwortung und fördert dauerhaft Projekte in den Bereichen Bildung und Erziehung. Ein Beispiel hierfür ist das unter dem Dach der gemeinnützigen Stiftung Würth gegründete Kompetenzzentrum Ökonomische Bildung Baden-Württemberg, das sein 15-jähriges Bestehen feiert. Ziel der Einrichtung ist es, Schülerinnen und Schülern sowie Lehrkräften Kenntnisse über Wirtschaftsprozesse und Unternehmertum zu vermitteln.

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,



PROF. DR. H. C. MULT. REINHOLD WÜRTH
STIFTUNGS-AUFSICHTS-RATSVORSITZENDER DER WÜRTH-GRUPPE

die Würth-Gruppe feierte in diesem Jahr ihr 75-jähriges Bestehen, ich selbst meinen 85. Geburtstag. Das Schönste daran ist: Wir beide tun dies bei guter Gesundheit. Darauf bin ich – und das sage ich mit größter Demut und Dankbarkeit – schon ein bisschen stolz. Als mein Vater 1954 ganz überraschend verstorben ist, wurde ich als 19-jähriger Bub quasi über Nacht ins kalte Wasser geworfen. Und ich bin losgeschwommen, eigentlich ohne groß zu überlegen: Soll ich, will ich, kann ich? Ich habe es einfach gemacht. Diese „Macher-Mentalität“ bestimmt das Wachstum des Konzerns bis heute. Wenn Sie loslaufen, während die anderen noch überlegen, ob sie überhaupt aufstehen sollen, gehört der Pokal Ihnen. Denken Sie nur: Damals war das Unternehmen ein Zweimannbetrieb mit umgerechnet 80.000 Euro Jahresumsatz. Heute sind wir Weltmarktführer im Bereich Montage- und Befestigungstechnik und beschäftigen über 78.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 400 Gesellschaften in 80 Ländern weltweit mit einem konsolidierten Außenumsatz von 14,3 Milliarden Euro 2019. Das ist in aller Bescheidenheit schon beachtlich, meine ich.

Doch Erfolg ist kein Selbstläufer. Er hängt stark von der Leidenschaft ab, die jemand mitbringt. Nur wenn diese Flamme in Ihnen brennt, können Sie auch andere für Ihre Sache begeistern. Deswegen prokla-

miere ich geradezu, dass uns Wissensriesen nicht weiterbringen, wenn sie Realisierungszweige sind. Das ist ein ganz entscheidender Punkt, wenn wir unser Unternehmen in Zukunft wettbewerbsfähig halten wollen. Gleichzeitig entscheiden auch visionäres Denken und ein weit geöffneter Horizont über Ihre Position auf dem Markt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter brauchen Ziele, die sinnvoll und richtungsweisend sind, die positive Veränderung und damit Verbesserung in der Zukunft versprechen, um diesen inneren Stolz zu entzünden, dass sie Teil eines erfolgreichen Projekts sind. Deshalb lautet bei uns die oberste Prämisse: je größer der Erfolg, desto größer die Freiheitsgrade. Das ist ein unheimlicher Motivationsfaktor für die Mitarbeiterschaft und gleichzeitig Triebfeder für ein modernes und innovatives Image des Unternehmens am Markt.

Das aufzubauen war schwer. Es zu halten noch viel schwerer. Unsere Kunden vertrauen der Qualität unserer Produkte, unserer Verlässlichkeit und unseren Serviceleistungen. Sie wissen, bei Würth bin ich gut aufgehoben. Diese Berechenbarkeit gibt

„UNSERE KUNDEN VERTRAUEN DER QUALITÄT UNSERER PRODUKTE, UNSERER VERLÄSSLICHKEIT UND UNSEREN SERVICELEISTUNGEN.“

unseren Kunden den Freiraum, sich auf ihr Geschäft und damit ihren Erfolg zu konzentrieren. Dieses Vertrauen aufrechtzuerhalten ist Tag für Tag harte Arbeit. Immer für die Kunden da zu sein und darin nicht nachzulassen ist unser Auftrag für die Zukunft. Gerade bauen wir am Standort Künzelsau-Gaisbach ein Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationszentrum, in dem wir die Fragestellungen unserer Kunden mit Wissenschaft und Forschung zusammenbringen, in Kooperation mit dem Karlsruher Institut für Technologie KIT und den Universitäten Innsbruck und Stuttgart. Hier entsteht auf rund 15.000 Quadratmetern ein Cluster aus Wissen und Know-how mit modernsten Laboren und Werkstätten, einer Klimakammer, neuesten 3D-Druckern und Seismik-Prüfständen für die Dübelfabrikation – vielfältige Möglichkeiten, um unsere interne Forschung nachhaltig voranzutreiben und die Innovationszyklen unserer Produkte zu verkürzen. Rund 70 Millionen Euro investieren wir dafür. Ohne das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden wäre all dies nicht möglich – dafür möchte ich mich an dieser Stelle aufrichtig bedanken!

Gerade spüren wir unter der Corona-Pandemie sehr deutlich, dass der Wohlstand, in dem unsere Kinder aufwachsen und den wir in den vergangenen 50 Jahren alle genossen haben, keine Selbstverständlichkeit ist. Ich selbst habe das Ende des Zweiten Weltkriegs noch miterlebt. Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn Sie den Kopf einziehen, weil Jagdbomber über Sie hinwegfliegen. Wenn diese existenzielle Angst einmal durch Ihren Körper geflossen ist, wissen Sie, dass es kein höheres Gut gibt, als in Frieden und Freiheit leben zu können. Deshalb ist es so extrem wichtig, dass wir uns gegen das Vergessen und für die Aufklärung aussprechen – auch und vor allem 75 Jahre nach Kriegsende. Meine liebe Frau und ich engagieren uns daher sehr für die Kriegsgräberfürsorge. Zum Volkstrauertag realisiert

der Volksbund Deutsche Kriegsgräberfürsorge e. V. mit finanzieller Unterstützung der Stiftung Würth einen Gedenkkranz aus Stahl, bestückt mit 1.000 blauen und roten Blüten – Vergissmeinnicht und Mohnblumen als Symbol für das Gedenken an die Kriegsoffer. Geschichte und Zukunft passieren nicht losgelöst voneinander. Vor diesem Hintergrund ist es geradezu unsere Verpflichtung, als geeintes und starkes Europa die Fahne des Friedens und der Freiheit selbstbewusst und weithin sichtbar für die Großmächte China, Russland und die USA hochzuhalten.

Was mir Sorge macht, lässt sich im Moment ganz trefflich am Wahlkampf in den USA festmachen (ich schreibe diesen Aufsatz am 15.10.2020). Wenn das Zitat „Halt die Klappe, Mann!“ aus dem TV-Duell zur Schlagzeile wird, die weltweit quer durch alle großen Medien geht, dann stelle ich mir schon die Frage: Wo sind Respekt, sachlicher, fairer und kritischer Diskurs geblieben? Was ist das für eine Redekultur? Positionierung durch Beleidigung? Ist das der neue Stil? Lösen wir so die elementaren Fragestellungen unserer Zeit? Sicher nicht! Wir sollten von den höchsten Würdenträgern genauso wie von uns selbst verlangen, Vorbild zu sein für die nachkommenden Generationen in puncto Anstand und Rücksichtnahme, damit nicht Arroganz jede Wachstumskurve zur Verlustkurve macht und eine Ellenbogengesellschaft forciert, die ich in unserem Unternehmen auf das Strikteste ablehne. Unsere Unternehmensgeschichte ist geprägt von einer sehr intensiv gelebten Unternehmenskultur, die Berechenbarkeit, Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Respekt im Umgang miteinander hochhält. Aber nur niederschreiben hilft nichts, Sie müssen es leben. Lassen Sie uns gemeinsam auch in Zukunft unermüdlich und nachhaltig daran arbeiten.

Ihr

Reinhold Würth

IM LAND DER SCHRAUBEN

Im Jubiläumsjahr 2020 ist die Würth-Gruppe nach wie vor Weltmarktführer im Bereich Montage- und Befestigungsmaterial. Wie es dazu kam?

1945-1965



1



2

1945 Firmengründung
Die Schraubengroßhandlung Adolf Würth nimmt am 16. Juli 1945 ihre Tätigkeit in Künzelsau auf.
Foto 2 Areal der Schlossmühle. An diesem Ort begann die Firmengeschichte.

1954 Schicksalsschlag
Der Firmengründer Adolf Würth verstirbt. Im Alter von nur 19 Jahren übernimmt Reinhold Würth den väterlichen Betrieb.
Foto 1 Reinhold Würth vor einem Bild mit seinem Vater Adolf, aufgenommen um 1953.

1960 Betriebsausflug
Carmen und Reinhold Würth mit einem Teil der Belegschaft in Berchtesgaden, zu sehen vorne links auf **Foto 3**.

1962 Internationalität
Die Geschäfte laufen so gut, dass Reinhold Würth die erste Auslandsgesellschaft in den Niederlanden gründet. 1987 ist der Konzern auf allen fünf Kontinenten vertreten.
Foto 4



3



4

Das Doppel-Jubiläumjahr von Würth – mit dem 75. Jubiläum des Unternehmens und dem 85. Geburtstag von Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth, dem Vorsitzenden des Stiftungsaufsichtsrats der Würth-Gruppe – ist ein guter Anlass, die sagenhafte Unternehmensgeschichte Revue passieren zu lassen: 125.000 Produkte umfasst heute das Portfolio, über 400 Gesellschaften im In- und Ausland gehören mittlerweile zum Konzern. Dreh- und Angelpunkt von Würth ist der Stammsitz in Künzelsau, Baden-Württemberg: Hier bei Würth im Hohenlohischen wird es seinem Ruf als Erfinderland mehr als gerecht. Man braucht als Unternehmen also nicht zwingend von einer Zentrale in Paris, New York oder Tokio oder von Berlin aus zu agieren, um erfolgreich zu sein – und über viele Jahrzehnte hinweg zu einem Weltkonzern zu expandieren.

Was man dazu benötigt, sind ganz andere Dinge, zum Beispiel „Kollegialität, Respekt, Vertrauen“, wie Reinhold Würth gerne betont. Und man braucht „Werte. Wandel. Neue Wege.“ – so bringt der Titel des Geschäftsberichts aus diesem denkwürdigen Jahr das Credo von Würth auf den Punkt. Um und dank Reinhold Würth ist das Familienunternehmen stetig gewachsen. Und bis heute fühlt sich der „Herr der Schrauben“, wie ihn Bestseller-Autor Helge Timmerberg in seiner im April erschienenen Biografie nennt, für sein Unternehmen und seine Belegschaft verantwortlich.

Tatsächlich klingt die Entstehungsgeschichte von Würth fast märchenhaft. In ihrem Zentrum: Reinhold Würth, am 20. April 1935 in Öhringen in Hohenlohe geboren. Und so hat alles begonnen: Mit 14 Jahren tritt Reinhold

IN SEINEM ERSTEN GESCHÄFTSJAHR GELINGT REINHOLD WÜRTH EINE ZWEISTELLIGE UMSATZSTEIGERUNG

Würth eine kaufmännische Lehre in der väterlichen Schraubengroßhandlung in Künzelsau an. Er lernt von der Pike auf, schaut seinem Vater über die Schulter, gewinnt Einblicke in die Praxis. Die gemeinsamen Fahrten zu den Kunden sind seine Verkaufsschulungen. Mit 19 übernimmt er 1954 nach dem Tod des Vaters Adolf Würth den kleinen Betrieb mit zwei Mitarbeitern. 1955, das erste Geschäftsjahr unter seiner Leitung, schließt er mit einer zweistelligen Umsatzsteigerung und einem Jahresumsatz von rund 170.000 DM ab. Ein guter Start. Die Meilensteine der Unternehmensgeschichte reihen sich fortan aneinander, als wäre Erfolg das Selbstverständlichste der Welt. ➤



1966-1986

1966 SWG

Zum 1. Juli wird die Schraubenfabrikation aus der Adolf Würth KG ausgegliedert und als eigenständige Firma unter dem Namen SWG – Schraubenwerk Gaisbach GmbH geführt.

1969 Das Unternehmen wächst

Das Firmengebäude am Bahnhof in Künzelsau hat seine Kapazitätsgrenzen erreicht.

Foto 2 Die Verwaltung zieht in ein neues Gebäude in Gaisbach. In den USA wird die erste Auslandsgesellschaft außerhalb Europas gegründet.

1975 Innovationen

Würth entwickelt die ersten eigenen Produkte unter dem Namen ZEBRA®. Sie zeichnen sich durch eine ergonomische Handhabung, perfekte Funktionalität und Langlebigkeit aus.

Foto 1 Das Cover wurde in London vor dem Big Ben aufgenommen.

1979 Frühjahrskonferenz von Würth in den USA.

Foto 3 zeigt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer vor dem damaligen Gebäude von Würth USA in Allendale, New Jersey.





1987 2005

1987 Gründung der Stiftung Würth durch Reinhold und Carmen Würth.

Foto 3 Das Ehepaar Würth bei einem Ausflug am Federsee bei Bad Buchau.

1993 Robert-Jacobsen-Preis
Nach dem Tod des Bildhauers Robert Jacobsen 1993 lobte die gemeinnützige Stiftung Würth in Kooperation mit dem Museum Würth den Robert-Jacobsen-Preis aus.

Foto 2 Preisverleihung an den Bildhauer Lun Tchnowski.

1994 Neue Aufgabe Reinhold Würth zieht sich aus der operativen Geschäftsleitung zurück. Er übernimmt den Beiratsvorsitz der Würth-Gruppe.

1995 Verhüllung „Wrapped Floors and Stairways, and Covered Windows“ hieß das Kunstwerk von Christo und Jeanne-Claude. Rund vier Monate lang wurden das Museum Würth und Teile des Verwaltungsgebäudes in Künzelsau-Gaisbach mit 2.900 qm Stoff verhüllt.

Foto 1 Reinhold Würth mit dem Künstlerpaar.

2001 Eröffnung der Kunsthalle Würth in Schwäbisch Hall unter Anwesenheit des damaligen Bundeskanzlers Gerhard Schröder.

2003 Eröffnung des Hotel-Restaurants Anne-Sophie
Hier arbeiten Menschen mit und ohne Handicap.
Foto 4 Hotelmitarbeiter in der Küche.

2005 Am 1. Juni 2005 übernimmt Robert Friedmann die Sprecherfunktion in der **Konzernführung** der Würth-Gruppe.

1956 wird Carmen Linhardt die Ehefrau von Reinhold Würth. Zu ihrem 80. Geburtstag, im 61. Jahr ihrer Ehe, widmet ihr Reinhold Würth das von David Chipperfield Architects entworfene Carmen Würth Forum – eine Geste der Dankbarkeit und Liebe. Eröffnung des multifunktionalen Veranstaltungsgebäudes ist am 18. Juli 2017.

In den Jahren dazwischen ist Würth längst zum florierenden Weltkonzern aufgestiegen: 2019 hat die Würth-Gruppe mit mehr als 78.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von 14,3 Milliarden Euro erwirtschaftet. Im Kerngeschäft, dem Vertrieb von Montage- und Befestigungsmaterial, setzt der Konzern auf den Wandel vom Händler zum Hersteller. Der Bereich Forschung und Entwicklung wird deutlich ausgebaut: Im eigenen Innovationszentrum in Künzelsau soll das Know-how aus Wissenschaft und Handwerk gebündelt werden.

Reinhold Würth, Träger zahlreicher Ehrendoktorwürden, Kulturförderer und Verfechter des europäischen Gedankens, ist auch bei dieser aktuellen Ausrichtung des Konzerns immer noch eine treibende Kraft – Stillstand bedeutet für ihn Rückschritt. Darüber hinaus gilt er als einer der größten Kunstsammler der Gegenwart. Die Sammlung Würth umfasst mittlerweile über 18.300 Werke. „Man spricht immer vom Unterschied zwischen Arm und Reich“, sagte Reinhold Würth kürzlich bei einer Kulturveranstaltung in Stuttgart. „In der Kunst hat man die Möglichkeit, diese Disharmonie vollständig aufzuheben. Bei freiem Eintritt sind im Museum alle Menschen gleich. Mir war es ein Anliegen, Oasen zu schaffen, an denen dies möglich ist.“

Ausgerechnet zu Beginn des Jubiläumsjahrs 2020 verändert ein Virus die Welt. Wie bei den meisten Unternehmen wird auch in der Zentrale in Künzelsau durch die Auswirkungen der Pandemie vieles auf den Kopf gestellt. Mit seiner Multi-Kanal-Strategie, die den Kunden unter anderem mit dem Onlineshop oder der Würth-App zahlreiche Möglichkeiten bietet, ihren Bedarf zu decken, ist Würth in der Corona-Krise jedoch gut aufgestellt. Vor allem im Juli, September und Oktober dieses Jahres laufen die Geschäfte beim Mutterunternehmen hervorragend, ein Rekordumsatz gelingt. Torsten Elias, Geschäftsführer Vertrieb Außendienst bei der Adolf Würth GmbH & Co. KG, zur Vorgehensweise: „Wir haben dynamisch auf die Gegebenheiten reagiert, täglich die Lage neu bewertet. Gleichzeitig haben wir wahre Agilität bewiesen und schnell Prozesse umgestellt, verändert und digitalisiert.“ ➤





„WIR BRAUCHEN DEN PERSÖNLICHEN AUSTAUSCH“

INTERVIEW MIT BETTINA WÜRTH
VORSITZENDE DES BEIRATS DER WÜRTH-GRUPPE

Die Beziehungen von Würth zu Geschäftspartnern und innerhalb des Unternehmens zwischen den Mitarbeitenden folgen in Corona-Zeiten neuen Regeln. Im Interview spricht Bettina Würth, Vorsitzende des Beirats der Würth-Gruppe, über den Wandel der Kommunikationsformen – und über die Erfolge, die dadurch erzielt werden konnten.

Während des Lockdowns haben sich Beziehungen verändert – auch die zu Geschäftspartnern. Wie funktioniert Kommunikation in Zeiten des Corona-Virus?

Ich habe mein Umfeld und auch mich selbst beobachtet und festgestellt, dass die meisten Menschen eine neue Ernsthaftigkeit in sich tragen. Wir agieren nicht unbedingt mit weniger Zuversicht oder weniger Spaß, aber mit einer neuen Intensität in den Begegnungen – weil man ja insgesamt weniger Kontakte hat. Besonders schön finde ich dabei, dass diese leicht dahinspringende Eitelkeit des Ichs etwas in den Hintergrund getreten ist. Das habe ich auch bei uns im Unternehmen beobachtet. Der Umgang miteinander bei Würth und auch nach außen zu unseren Geschäftspartnern ist noch respektvoller geworden. Er ist zugewandter und zugleich offener.

Wie lief bei Würth die Umstellung auf digitale Formen der Zusammenarbeit?

Es konnten etliche Monate keine Veranstaltungen oder Meetings stattfinden, auch Reisen wurden abgesagt. Wir hatten also mehr Zeit zur Verfügung. Wenn man ehrlich ist, muss man sagen, dass uns allen das auch ein bisschen gutgetan hat. Man konnte mal durchatmen. Ich bin immer noch sehr beeindruckt und positiv überrascht, wie schnell das bei uns im Unternehmen ging mit dem mobilen Arbeiten, dass es für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Laptops gab, dass die Datenleitungen funktionierten. Das ging alles geräusch- und reibungslos über die Bühne. Eine tolle Leistung.

Wie wurde im zweiten Schritt das Tagesgeschäft neu aufgestellt?

Die ersten Video- und Telefonkonferenzen waren zunächst ein bisschen holperig, denn dabei ist eine ganz andere Art der Moderation notwendig. Ich habe auch meine Beiratssitzungen online abgehalten. Wenn Sie die Kolleginnen und Kollegen am Tisch sitzen haben und es muss eine Entscheidung getroffen werden, dann kann man in die Runde fragen, ob alle damit einverstanden sind – und sieht ein Kopfnicken. Das bekommt man am Telefon nicht mit, da muss man anders agieren. Wie das geht, lernt man aber auch recht schnell.

Was sind aus Ihrer Sicht die Vorteile dieser neuen digitalen Art der Kommunikation – und welche Nachteile gibt es?

Ich glaube, wir sind dadurch teilweise effektiver und stringenter geworden. Wir bereiten uns besser auf Meetings vor und kommen rascher zu Entscheidungen. Es fehlen jedoch auch Aspekte des direkten Miteinanders: die Mimik, die Gestik, das Stirnrunzeln, die Gruppendynamik, die man in einem Raum hat. Wir werden also in unserem täglichen Doing teilweise schon reduziert. Das Zwischenmenschliche fällt eher weg, alles ist stärker auf Fakten, Daten und Zahlen konzentriert. Meine Sorge ist allerdings, dass wir zum Beispiel durch den Verzicht auf Reisen in eine neue Bequemlichkeit verfallen und denken, es genüge, vom heimischen Wohnzimmer aus zu arbeiten. Doch das reicht eben nicht, wir brauchen den persönlichen Austausch, das Miteinander. Wir müssen uns umeinander bemühen. Es ist auch eine Frage von Respekt, dass man zum Kunden fährt.



Werden wir in Zukunft dennoch verstärkt anders arbeiten?

Wir haben in den zurückliegenden Monaten tolle neue Erkenntnisse sammeln können. Unsere Verkäuferinnen und Verkäufer zum Beispiel haben schlagartig doppelt so viele Kunden als in den vergangenen Jahrzehnten kontaktiert. Die Zeit, die sie sonst im Auto saßen, um zum nächsten Kundentermin zu fahren, haben sie dazu genutzt, um mit den Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern zu telefonieren. So sind neue Chancen für die Zusammenarbeit entstanden, über die man bisher noch nicht nachgedacht hat. Viele unserer Kunden waren froh, dass wir uns überhaupt gemeldet und Bedarfe abgefragt haben in dieser neuen Realität. Denn die Handwerkerinnen und Handwerker konnten ja trotz Lockdown zumindest eingeschränkt weiterarbeiten. Viele der neuen Ideen und Erkenntnisse werden wir beibehalten und auch an deren Weiterentwicklung arbeiten!

2006

Führungswechsel Die Tochter folgt auf den Vater: Im März 2006 übernimmt Bettina Würth den Beiratsvorsitz der Würth-Gruppe von Reinhold Würth.



2007-2020

2007 Eine Milliarde Die Adolf Würth GmbH & Co. KG erzielte als erste Gesellschaft des Konzerns eine Milliarde Euro Umsatz. **Foto 2**

2008 Die Freie Schule Anne-Sophie bezieht das jetzige Schulgebäude im Wohngebiet Taläcker in Künzelsau. Das Konzept der Ganztageschule basiert auf Wertschätzung, Achtsamkeit, Leistungsbereitschaft und Zuversicht. Die Gründung der Schule fand bereits 2006 statt, zunächst wurden Räumlichkeiten angemietet. **Foto 3** Der Schulhof in Künzelsau.

2013 Würth Haus Rorschach In der Schweiz wird das Würth Haus Rorschach mit rund 800 Quadratmetern Ausstellungsfläche eröffnet.

2017 Carmen Würth Forum Das multifunktionale Veranstaltungsbauwerk in Künzelsau-Gaisbach widmet Reinhold Würth seiner Frau Carmen zu deren 80. Geburtstag am 18. Juli.

2020 Carmen Würth Forum Eröffnung des Erweiterungsbaus mit dem Museum Würth 2.

2020 Einweihung Logistikzentrum Im Juli nimmt Würth das neue Zentrallager im Gewerbepark Hohenlohe in Betrieb. **Foto 1** Von hier aus sollen 5.000 Lieferungen pro Tag versendet werden.



3

Der Vertrieb, zunächst durch Corona jäh in seinen Außendienstleistungen ausgebremst, ergreift die Chance – das Telefon. Torsten Elias: „Bereits vor Ausbruch der Pandemie hat der Vertrieb begonnen, an Freitagen sogenannte Telefon-Battles durchzuführen. Mit einem Plus von rund 6.000 Aufträgen im Vergleich zu bisherigen Freitagen stand schnell fest, dass es hier ein immenses Potenzial gibt.“ Grundlage für diesen Erfolg während des Lockdowns sind die über viele Jahre, zuweilen auch Jahrzehnte gewachsenen und persönlich geprägten Kundenbeziehungen, die auf gegenseitigem Vertrauen basieren. Der Vertriebschef freut sich indes auch über den Spirit im Unternehmen: „Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben gemeinsam kreative Lösungen erarbeitet, wie wir die Belieferung unserer Kundinnen und Kunden sicherstellen können.“ Dies führt auch

IN DER CORONA-KRISE ERWEIST SICH DAS TELEFON ALS GEEIGNETES MEDIUM, UM DIE KUNDENKONTAKTE ZU HALTEN

zu neuen Formen der Kundenkommunikation. „In einzelnen Vertriebsbereichen testen wir ‚digitale Kundenbesuche‘: Der Kunde kann in einer Art Video-Konferenz die Würth Welt live erleben, die für sein Geschäftsmodell relevant ist.“

Doch ob digital oder im persönlichen Kontakt – wie für Reinhold Würth ist für Torsten Elias eines sicher: „Die Geschäftsbeziehung zwischen unseren Kundinnen und Kunden und unseren Außendienstmitarbeitenden ist das höchste Gut.“ Das war in den Anfängen von Würth so und das wird auch so bleiben. Vielleicht ist dies das ganze Geheimnis. □



ROBERT FRIEDMANN
SPRECHER DER KONZERNFÜHRUNG DER WÜRTH-GRUPPE

„In diesem besonderen Jubiläumsjahr ist es faszinierend zu sehen, wie sich das Unternehmen Würth in 75 Jahren entwickelt hat. Neben all den wirtschaftlichen Erfolgen hat Professor Würth schon früh die Sozialverpflichtung des Eigentums ernst genommen. Bereits 1987 gründete er mit seiner Frau Carmen die

gemeinnützige Stiftung Würth, die zahlreiche Projekte in Kunst und Kultur, Forschung und Wissenschaft, Bildung und Erziehung sowie die Integration von Flüchtlingen und Migranten fördert. Das Engagement von Würth ist in der Heimatregion mit ganz unterschiedlichen Initiativen sichtbar. Bei allem Erfolg ist Professor Würth jedoch immer ein Mensch geblieben, dem Werte wie Bescheidenheit, Dankbarkeit und Bodenständigkeit wichtig sind. Ganz gleich, wie Umsatzkurven und Ergebnisstatistiken steigen: Er erinnert uns immer wieder an unsere Pflicht, unsere Kundinnen und Kunden professionell und freundlich zu bedienen, um diese nicht nur zufriedenzustellen, sondern für Würth zu begeistern. Professor Würth hat uns in all seinen Berufsjahren stets vorgelebt, dass die Kundinnen und Kunden und die Menschen bei Würth das höchste Gut sind. Diese Haltung hat uns geprägt – und wir sind stolz darauf, Teil dieses Unternehmens zu sein.“



2

1



HELLO FUTURE

Als Schülerin und Schüler zu entscheiden, wohin der Weg in Zukunft gehen soll, ist nicht immer einfach: Woher soll man wissen, was einen in der Berufswelt erwartet? Um diese Frage zu beantworten, empfing die Ausbildungsabteilung von Würth die Abschlussklasse der Freien Schule Anne-Sophie und bot Einblicke in die vielfältige Ausbildung bei Würth. Für die Schülerinnen und Schüler ein toller HelloW-Moment!
Abschlussklasse Realschule,
Freie Schule Anne-Sophie in Künzelsau

HELLO INSPIRATION

Die Kunstdepotancen der Würth-Gruppe bieten viel Inspiration. Auch für Martina und Katrin: Ihren HelloW-Moment erlebten die beiden bei einer exklusiven Führung durch die Ausstellungsräume bei ihrem Marketing-Ausflug.
Martina und Katrin, Würth Haus Rorschach



HELLO LITTLE HELPER

Bei einem Ski-Ausflug in den Bergen geriet Yuri unerwartet in einen Schneesturm, zusätzlich lockerte sich ausgerechnet zu diesem Zeitpunkt seine Skibindung. Glücklicherweise erlebte er genau dann seinen HelloW-Moment: Zufällig entdeckte er eine kleine Service-Station, in der verschiedene Würth Werkzeuge zum schnellen Reparieren des Ski-Equipments bereitlagen. Für Yuri die perfekte Hilfe zur richtigen Zeit.
Yuri, Manager of the Development of Client Base Department, Würth Russland




HELLO FAMILY

Elzbieta hat seit ihrem Start bei Würth im Jahr 1996 schon einige HelloW-Momente erlebt. In ganz besonderer Erinnerung ist ihr jedoch auch in diesem Zusammenhang ihre Hochzeit geblieben: Bei der Trauung waren nämlich all ihre Kollegen anwesend. „Seit diesem Tag gehören auch sie für mich zur Familie.“
Elzbieta, Chief Accountant, Würth Polen

#HELLOW

Hinter dem diesjährigen Titel des Geschäftsberichts „#HelloW – Werte. Wandel. Neue Wege.“ steckte gleichzeitig ein Aufruf an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf der ganzen Welt.

Wir wollten nämlich wissen: Was war Ihr persönlicher #HelloW-Moment? Uns erreichten zahlreiche Rückmeldungen und Posts – über Liebesgeschichten in Australien, Überraschungsparties in den USA, zukunftsweisende Einblicke in Deutschland oder Reisen in ferne Länder. Als Symbol für all die tollen Momente steht das mit den Händen gebildete „W“. 

HELLO PASSION

„Wir sind die Angestellten unserer Kunden.“ Aus diesem Satz von Professor Würth im Jahr 2007 zieht Henk auch heute noch viel Motivation für seine Arbeit bei Würth. Mit Herz und Seele dabei zu sein und jeden Tag Leidenschaft zu zeigen ist für ihn wichtig. Denn indem er das tut, was er liebt, erlebt er immer wieder neue HelloW-Momente.
Henk, Sales, Würth Neuseeland





HELLO WORLD

Evalia erlebt ihre schönsten HelloW-Momente meistens dann, wenn sie dank Würth die Welt entdecken kann: Durch Tagungen in Ländern wie Argentinien oder Brasilien kann sie immer wieder neue Regionen, Kulturen und Menschen kennenlernen – und das sogar zusammen mit ihrer Familie.

Evalia, Sales, Würth Mexiko



HELLO LOVE

Zuhause ist da, wo dein Herz ist, heißt es. In diesem Fall liegt das Zuhause von Kate und John wohl direkt bei Würth. Als sich die beiden bei ihrem HelloW-Moment das erste Mal 2002 im Büro begegneten, wurden aus ihnen mehr als nur Kollegen. Mittlerweile haben sie zwei Kinder und arbeiten zusammengerechnet seit über 40 Jahren für Würth.

Kate, Marketing und John, Head of Product, Würth Australia



HELLO ALLA

Als Alla mit ihrer Familie von Belarus in die USA auswanderte, wollte sie sich schon damit abfinden, immer eine „Fremde“ zu sein – bis zu ihrem ganz persönlichen HelloW-Moment: Am Tag, an dem sie endlich ihre amerikanische Staatsbürgerschaft erhielt, musste sie deswegen kurz das Büro während der Arbeitszeit verlassen. Als sie zurückkehrte, empfingen sie ihre Kolleginnen und Kollegen mit Applaus und Kuchen zu einer Überraschungsparty.

Alla, V.P. IT & E-Commerce, Würth Baer Supply Company

☞ Weitere Beiträge von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gibt es unter: www.kaleidoskop-wuerth.com/hellow

VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

Was hat Unternehmertum mit Verantwortung zu tun? Ein Gastbeitrag von Helge Timmerberg, Biograf von Reinhold Würth.

ILLUSTRATION VERONIKA KIENEKE

Wer zu viel an sich selbst denkt, bekommt es mit der Angst zu tun“, hatte der Dalai Lama mal zu mir in Rishikesh gesagt und ich hielt mich für das beste Beispiel dafür, ob-
schon ich nie völlig verantwortungslos war. Für meine Texte übernahm ich sie immer, aber nur für sie, und ich wähnte mich damit in dem Club der toten wie lebenden Dichter auch nicht allein. Die Liste der Schriftsteller, die gute Väter für ihre Sätze, aber nicht für ihre Kinder sind, ist recht lang. Dasselbe stimmt natürlich auch für Musiker, Maler und die sterbenden Schwäne des Balletts. Die Kunst scheint ein recht eifersüchtiger Gott zu sein. Ist das böse? Ist das falsch? Wenn ein Mann wie Dostojewski der Literatur sechs große Romane schenkte, aber seiner Frau nichts. Er nahm ihr sogar den letzten Pelzmantel weg, um mit ihm seine Spielschulden zu bezahlen. Auch Wissenschaftler können einseitig verantwortungsbewusst sein. Einstein tat alles für die Relativitätstheorie, aber herzlich wenig für seinen schizophrenen Sohn Eduard, den er fast 20 Jahre in einer Nervenheilanstalt allein ließ. Und damit bin ich nun endlich bei einem, bei dem das alles etwas ganzheitlicher verlief.

Reinhold Würth hat Verantwortung quasi von der Pike auf gelernt. Mit 19 hat er sie für seine Familie, seine Leute, sein Unternehmen übernommen. Was daraus geworden ist, wissen wir alle. Ist Reinhold Würth deshalb glücklicher, als es Albert Einstein war? Das wäre die eine Frage. Die andere: Geht es dabei um Glück? Ich bewundere Menschen, die jetzt „nein“ sagen. Weil sie offensichtlich sich selbst davon erlöst haben, dem Glück hinterherzujagen. Es geht nicht ums Glück, es geht darum, das Beste aus dem Leben zu machen, und das am besten für alle.

„Die Interessen des Unternehmens sind untrennbar mit den Interessen der Mitarbeiterinnen



und Mitarbeiter verbunden“, sagte der Konzernherr einmal. Und das stimmt natürlich auch umgekehrt. Eine Firma, die pleitegeht, kann herzlich wenig für ihre Angestellten tun. Und Angestellte, die herzlich wenig für die Firma tun, sorgen dafür, dass sie pleitegeht. Erfolgsdruck ist in diesem Fall keine Schikane, sondern eine Überlebenstechnik für das Große und Ganze. Und weil Reinhold Würth das immer verinnerlicht hatte, erfreuen sich mittlerweile weltweit über 78.500 Mitarbeitende eines sicheren Arbeitsplatzes. Die meisten von ihnen haben Familien, das heißt 150.000 bis 200.000 Menschen, also die Einwohnerzahl einer mittelgroßen Stadt, lebt von dem Erfolg des Konzerns. Ein schönes Beispiel, was Verantwortungsbewusstsein schaffen kann.

Selbstverständlich gibt es auch weniger rationale Motivationen, das Richtige zu tun. Liebe ist eine davon. Wenn sie da ist, muss man sich keinerlei Gedanken darüber machen, ob und wie man sich selbst, der Familie, der Firma, der Kunst und der Welt helfen will. Das kommt dann von selbst. Dasselbe gilt für die kleine Schwester der Liebe, die Empathie. Womit ich wieder beim Dalai Lama wäre, denn er redet sehr viel über Mitgefühl. Ohne Empathie ist Verantwortungsbewusstsein oft nur Teil einer humanistischen Ideologie. Eigentlich ist das eine sehr gute Nachricht, weil sie das Thema so einfach macht. Man braucht nur sein Herz anzuschalten, und schon kümmert es sich. ■

HELGE TIMMERBERG

Unser Gastautor Helge Timmerberg, 1952 in Hessen geboren, ist Abenteurer, Journalist und Reiseschriftsteller. Zum Würth Jubiläumsjahr hat der Spiegel-Bestseller-Autor die Biografie „Der Herr der Schrauben“ über Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth verfasst, die im April 2020 erschienen ist.

„DIETER, MEIN FREUND!“

Wenn sich Würth Außendienstmitarbeiter Dieter Laier mit seinen Kunden unterhält, geht es um Produkte, Bestellungen, Urlaube und Kindergeburtstage – aber fast nie um Stückpreise und Rabatte. Wie schafft er das? Um das herauszufinden, haben wir ihn einen Tag lang auf seiner Tour begleitet.

7:36 UHR. Dieter Laier betritt sein Büro im Herzen von Ladenburg, etwa 20 Kilometer nördlich von Heidelberg. Seit mehr als 28 Jahren arbeitet er als Außendienstmitarbeiter für Würth. In entspannter Atmosphäre treffen wir den gelernten Maschinenschlosser. „Herr Laier? Eines gleich vorweg: Auf dem Bau duzt man sich. Ich bin Dieter“. Erst mal Kaffee kochen. „Der ist für mich wie ein Lebenselixier“, meint Dieter. Als Nächstes schaltet er seinen Rechner an und prüft sein Mailpostfach. Dann klingelt schon das erste Mal sein Smartphone. Ein Kunde ruft direkt von der Baustelle an. Er braucht dringend spezielle Schrauben. Dieter überlegt kurz und bietet aus dem Stegreif zwei Produkte an. Die Schrauben werden noch am selben Tag auf der Baustelle ankommen.

7:53 UHR. Dieter packt seine Tasche für die Kundenbesuche. Er hat für jeden Kunden einen Ordner angelegt. Darin sind neben Broschüren, Angeboten und Aufträgen auch handgeschriebene

Dieter startet mit seinem „Lebenselixier“ in den Tag.

Notizen: „angelt gern“, „Tochter hat am 12.04. Geburtstag“ oder „ist großer Fußballfan der Eintracht“. Auf die Frage, warum er noch alles in Ordnern mit sich führt, antwortet er: „Die Zeit mit den Kunden möchte ich damit verbringen, mich mit ihren Belangen, Fragen und Herausforderungen zu beschäftigen. Und natürlich mit ihren Bestellungen. Ein Computer baut da eher eine Distanz auf.“

8:22 UHR. Abfahrt. In seinem Auto hat alles seinen Platz. Broschüren, Infoblätter, Produktproben. Dieter weiß genau, wo sich was befindet. Erstes Ziel: Mannheim. Auf der Fahrt erzählt er von seiner Geburtstagsfeier am vergangenen Sonntag. Auch davon, dass drei seiner Kunden mitgefeiert haben. Wie das zustande kommt? „Wieso nicht?“, fragt er. „Das sind doch meine Freunde.“

8:49 UHR. Dieter parkt seinen Wagen vor einem modernen Holzgebäude. Er steigt aus und geht zum Haupteingang. Natürlich mit Gesichtsmaske. „Ich hole am Empfang kurz die Ware, die angeliefert wurde.“ Auf dem Weg zur Produktionshalle fragen wir ihn, ob uns niemand begleitet? Seine Antwort: „Warum denn? Hier füllen wir doch nur Bestände auf. Bestellungen erfolgen vollautomatisch.“ Dieter grüßt jeden auf dem Gelände, tauscht sich kurz aus und ➤

Die Tagestour ist vorbereitet – es kann losgehen.



Dieter befüllt einen ORSYmat®.





Jeder Kunde hat sein eigenes Nachbestell-System für die Lagerung der Würth Produkte – von klassisch bis vollautomatisch.

verabschiedet sich wieder. Dann wissen wir auch, was er damit gemeint hat. Wir stehen vor einem ORSYmat® im hinteren Teil der Produktionshalle, einem vollautomatischen Lager- und Ordnungssystem. Mit dem integrierten Scanner liest er die neue Ware ein und wie von Geisterhand öffnet sich für jede Box eine Tür. Imposant. „Sobald ein Mitarbeiter eine Schachtel leert, wird automatisch eine Bestellung ausgelöst. Der Firmenchef hatte das Gerät auf einem Würth Kundenfachtag gesehen und wollte es unbedingt. Er hatte mich gefragt und wir haben es möglich gemacht. Trotz großer Investition. Aber es lohnt sich – für beide Seiten.“

9:18 UHR. Auf der Fahrt zum nächsten Kunden ruft Dieters Bezirksleiter an. Es geht nicht um Zahlen und Aufträge, sondern um die Hochzeit eines Kollegen am kommenden Freitag. Ein paar Würth Mitarbeiter wollen sich vor dem Standesamt treffen. Details werden ausgetauscht.

9:47 UHR. Ankunft in Wieblingen bei Heidelberg. Bei einem Kunden, der schon viele Jahre von Würth beliefert wird. Vor dem Eingang steht eine mächtige Eiche, etwa 18 Meter hoch. „Dieser Baum war mal ein kleiner Spross und ein Geschenk der Firma Würth an den Senior-Chef. Seitdem ist die Beziehung stets gewachsen. Genau wie der Baum und das Vertrauen.“ Kurz darauf verstehen wir auch, was er damit meint: Das Firmengelände ist leer, weil alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Baustellen unterwegs sind. Nur eine Dame am Empfang arbeitet am Computer und öffnet uns die Tür. Dieter bewegt sich unabhängig, sicher und zielstrebig in den Werkhallen, befüllt unterschiedliche Lager mit neuer Ware und macht sich Notizen von Produkten, die nachbestellt werden müssen. Kein Verhandeln. Kein Nachgeben beim Stückpreis.

10:35 UHR. Das Handy klingelt. Wieder ein Kunde. Das Telefonat beginnt mit den Worten „Dieter, mein Freund“, dann ist Dieters Vorstellungs-

kraft und Erfahrung gefragt. Es geht um die Befestigung eines C-Profiles – ein Bauteil für die Anbringung einer Trockenbauwand – auf einer Brandschutzwand. Der Kunde braucht bis morgen eine Lösung. Dieter erkundigt sich nach Dicke und Beschaffenheit des Materials und verabschiedet sich vom Kunden mit den Worten: „Ich kümmere mich darum und melde mich gleich wieder.“ Seine nächsten Schritte wirken routiniert. Computer an, Bestellsoftware geöffnet. Es folgt ein Anruf in der Würth Niederlassung, anschließend der versprochene Rückruf beim Kunden. Auf die Frage, warum kein Wort über Kosten ausgetauscht wurde, meinte Dieter nur kurz: „Weil der Kunde uns vertraut.“

11:27 UHR. Der nächste Parkplatz, der nächste Kunde. „Einer meiner größten“, meint Dieter beim Gang zur Werkhalle. Dieter trifft dort den Lagermeister und zwei Mitarbeiter. Es geht um den letzten Urlaub und die Schulnoten der Kinder. Zwischendrin zeigt er den dreien ein paar Würth Neuheiten. Der Chef kommt hinzu, das Miteinander bleibt ungezwungen. Auch hier kein Wort über Stückpreise und Mengenrabatte. „Wir haben uns bewusst für eine Ein-Marken-Strategie entschieden“, erklärt der Chef. „Alle Produkte, >

Dieter prüft den Bestand und notiert eine Nachbestellung.






Mit der neu angelieferten Ware läuft Dieter zielstrebig durch die Produktionshalle eines Kunden.

die wir brauchen, beziehen wir jeweils von einem einzigen Lieferanten. So wie von Dieter, auf ihn kann man sich verlassen. Qualität und Service stimmen. Warum soll ich da mit ständigen Preisvergleichen meine Zeit vergeuden?"

15:32 UHR. Nach einem kurzen Mittagessen und dem Besuch von zwei weiteren Kunden und mehreren Telefonaten im Auto steht der letzte Stopp der heutigen Tour an. Stolz erzählt der Kunde – ein Firmenchef – wie sie vor ein paar Tagen ein Kindergarten-Gebäude in Holzständerbauweise fertiggestellt haben. In der Werkstatt wird dann über Produktneuheiten und Testergebnisse gesprochen. Der Zimmermeister ist zufrieden. Dieter nimmt die neue Bestellung auf. Wieder analog in seinen Block. Dann ergibt sich für ihn – eher ganz beiläufig – eine große Chance für den weiteren Ausbau der Kundenbeziehung. Und für Neugeschäft. Der Kunde erzählt, dass er beim Befestigen von besonders harten Dachziegeln ein Problem beim Bohren hat. Alle Bohrer anderer Hersteller, die er bis dato einsetzte, sind nach spätestens fünf Ziegeln verschlissen. Dieter erinnert sich an einen vergleichbaren Fall. Er überlegt kurz, überfliegt den Onlinekatalog, spricht mit den Kollegen in der Niederlassung. Dann kann er dem Kunden passende Produkte präsentieren. Er vermerkt zwei Spezialbohrer auf der Bestellung –

als Testware. „Der Kunde soll beide kostenlos ausprobieren. Wenn die Bohrer funktionieren, wovon ich ausgehe, wird er in Zukunft nur noch unsere Spezialbohrer einsetzen. Das stärkt unsere Beziehung und ermöglicht uns einen kostenlosen Alltagstest unter Extrembedingungen.“

16:42 UHR. Dieter parkt den Wagen vor seinem Büro. Mit seiner Tasche in der Hand geht er zurück an seinen Rechner. „Jetzt müssen alle Bestellungen des Tages in das Onlinesystem eingegeben werden. Die Kunden verlassen sich darauf, dass alles ordnungsgemäß und rechtzeitig geliefert wird.“ Nach etwa zwei Stunden Büroarbeit ist alles abgearbeitet. Die Aufträge sind geschrieben, die Mails beantwortet, Nachrichten auf der Mailbox abgehört und die Tour für den nächsten Tag ist auch schon geplant.

18:37 UHR. Feierabend. Dieter macht sich seinen letzten Kaffee für heute. Trinkt einen Schluck. Mit dem heutigen Tag ist er zufrieden. Und morgen? Auch da wird er wahrscheinlich wieder wenig über Kosten und Rabatte sprechen, dafür viel über Urlaubserinnerungen, Krankheiten, Schulnoten und Geburtstagsfeiern. Denn eine gute Kundenbeziehung ist die Grundlage für Erfolg. Wir wünschen ihm gute Geschäfte und verabschieden uns. 



30.000

Kilometer ist Dieter Laier jedes Jahr in seinem Verkaufsgebiet Heidelberg-Mannheim-Süd Hessen auf der Straße unterwegs. Insgesamt betreut er etwa 200 Kunden. Die meisten davon schon viele Jahre.



Bei der Vorstellung neuer Produkte setzt Dieter auch mal den Computer ein. Ansonsten läuft bei ihm viel analog.

Abends werden alle Aufträge des Tages ins Bestellsystem übertragen.

DEUTSCHEN LAND

Als Reinhold Würth 1951 für seine erste Verkaufsreise nach **Düsseldorf** aufbrach, kam er sicherlich am **schiefen Turm der Lambertuskirche** vorbei. Weil sie 1815 mit zu frischem Holz restauriert worden war, verdrehte sich die Spitze – auf Wunsch der Einwohnerinnen und Einwohner blieb das so.

Duisburg
Düsseldorf

Hamm

Wo **zwischen Duisburg und Hamm** früher Erz und Kohle transportiert wurde, entsteht mittlerweile der **längste Radschnellweg der Welt**. Die 101 Kilometer lange, durchgehende Trasse vernetzt 1,7 Millionen Menschen, die in ihrem Einzugsbereich leben.

Mit über **11 Millionen Hektar** Waldfläche ist Deutschland eines der **waldreichsten Länder Europas**. Insgesamt sind das sogar ein Drittel der Gesamtfläche des Landes. Fichten, Kiefern und Buchen sind dabei am häufigsten vertreten.

Hamburg

Die **beliebteste Sehenswürdigkeit** unter ausländischen Touristen ist das **Miniaturo-Wunderland in Hamburg**. Auf 1,499 qm lassen sich Mini-Wellen mit über **15 km Schienen** für Modellisenbahnen entdecken. Für Zusammenhalt sorgen ASSY-Schrauben von Würth.

Zwischen der nördlichsten Würth Niederlassung in Flensburg und der südlichsten in Sonthofen bei Oberstdorf gibt es mittlerweile **über 550 weitere Verkaufsstellen** in ganz Deutschland. An jeder können Sie sich als Kunde mit Ihrem Sofortbedarf eindecken.

Impulse für Politik, Wirtschaft und Gesellschaft werden im **Würth Haus Berlin** gesetzt. In der Repräsentanz stehen Räumlichkeiten für Gesprächs- und Diskussionskreise, Konferenzen, Empfänge und Konzerte zur Verfügung.

Berlin

Der Zoologische Garten in Berlin ist mit knapp 1.200 verschiedenen Tierarten der artenreichste Zoo der Welt. Neben Affen, Elefanten und Co gibt es auch ganz besondere Spezies wie Axolotl oder Okapis zu bestaunen.

GUINNESS WORLD RECORDS

Donaudampfschiffahrtselektrizitätenhauptbetriebs-werkbauteilbeamtengesellschaft ist mit 80 Buchstaben das längste deutsche, veröffentlichte Wort und steht damit in verschiedenen Ausgaben des Guinness-Buchs der Rekorde.

Deutschland war 1916 mit **das erste eingeführte. Ein Zufall** war, das natürlich nicht: Während des Ersten Weltkriegs war Energie auf einmal ein überlebenswichtiges Gut – und Stromsparen wurde zur Staatsräson.

Wellnessbereich, Michelin-Sterne oder Golfplatz: Dem wundervollen **Wald & Schlosshotel Friedrichsruhe** der Würth-Gruppe mangelt es an nichts. Auch in Waldenburg, Altringen, Künzelsau und Schwäbisch Hall gibt es Hotel- und Gastronomiebetriebe von Würth.

Zweiflingen

Einzelne Stücke der großen **Kunstsammlung von Würth** gibt es in der **Johanniterkirche** in **Schwäbisch Hall** zu sehen. Das Gebäude aus dem 12. Jahrhundert hat bis heute alle Kriege und städtebaulichen Veränderungen überstanden.

Künzelsau

Ein Ort für **Inspiration, Weiblick und Dialog**: Das **Carmen Würth Forum in Künzelsau** bietet Platz für Veranstaltungen mit bis zu 14.000 Besucherinnen und Besuchern und beherbergt ein Museum mit Werken der Klassischen Moderne und Gegenwartskunst aus der Unternehmenssammlung.

Schwäbisch Hall

München

Eines der **beliebtesten Reiseziele** bei ausländischen Touristen ist das Bundesland **Bayern** mit Highlights wie dem Schloss Neuschwanstein, der Hauptstadt München und lieblicher Natur vor strahlender Bergkulisse.

83 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner, 16 Bundesländer, eine Fläche von knapp 358.000 km². So lauten die grundlegenden Zahlen zu Deutschland. Doch zum Land im Herzen Europas gibt es viele weitere Fakten, hinter denen spannende Geschichten stecken. Zum Beispiel über den schiefen Turm in Düsseldorf oder ein Wort mit 80 Buchstaben. Viel Spaß bei unserem Länderporträt Deutschland.

SCHUTZ FÜR PAPST UND PILGER

Großputz in heiligen Hallen: Im Vatikan werden die Gemächer von Papst Franziskus, der ganze Petersdom und weitere Gebäude täglich mit Produkten von Würth desinfiziert. So sollen der Pontifex, die römische Kurie und die Gläubigen vor einer Ansteckung mit dem Corona-Virus geschützt werden.

Es ist ein ungewöhnlicher Anblick im Petersdom in Rom: Reinigungskräfte in weißen Ganzkörperschutzanzügen, bewehrt mit Einweggummihandschuhen, Atemschutzmasken und Schutzbrillen, durchkämmen Meter für Meter das weltweit größte katholische Gotteshaus. Sie besprühen Böden, Treppen, Säulen, Statuen, Balustraden und Altäre mit Desinfektionsmitteln und reinigen sie anschließend von Hand gründlich und behutsam zugleich. Täglich wiederholen sie die Prozedur von Neuem. Soll der Petersdom in Zeiten von Corona für die Öffentlichkeit zugänglich bleiben, gibt es keine andere Möglichkeit.

Nach Ausbruch der Pandemie litt Italiens Bevölkerung besonders stark unter den Folgen des Virus. Im Zuge der Vorsichtsmaßnahmen war auch die Basilika Sankt Peter wochenlang geschlossen, erst Mitte Mai öffneten sich ihre Pforten wieder für Gläubige aus aller Welt. 68 Tage hatte der Lockdown ganz genau gedauert. Seither dürfen in dem prächtigen Gotteshaus wieder Messen gefeiert werden. Freilich mit Vorsichtsmaßnahmen: Seit Beginn der Corona-Krise in Italien setzt der Vatikan auf professionelle Arbeitsschutzkleidung, Zerstäuberpumpen und Desinfektionschemikalien von Würth Italien, >

DER VATIKAN

Der Vatikan ist das Zentrum der katholischen Kirche und umfasst den Sitz des amtierenden Papstes in Rom sowie die römische Kurie, die oberste Behörde der katholischen Kirche. Der Name steht aber auch für den Staat der Vatikanstadt – der kleinste anerkannte Staat der Erde. Zum Vatikan gehören berühmte Bauwerke wie der Petersdom mit dem Petersplatz, die Vatikanischen Paläste oder die Vatikanischen Gärten.



Der Petersdom in Rom ist das Zentrum der Christenheit und Ziel von Pilgern aus aller Welt.



Zu den herausragenden Kunstwerken im Petersdom, die mit Produkten von Würth desinfiziert werden, gehören die im 18. Jahrhundert nach den Entwürfen von Agostino Cornacchini geschaffenen Weihwasserbecken. Sie verdeutlichen in ihrer Monumentalität die Größe des gesamten Kirchenraumes.

um die Gebäude in der Heiligen Stadt möglichst virenfrei zu halten – und damit die römische Kurie, aber auch Rom-Touristen vor einer Ansteckung mit dem Covid-19-Virus zu bewahren.

Der Vatikan hatte dazu ein Hygiene- und Sicherheitskonzept erarbeitet. Seit Anfang März, dem Zeitpunkt der Sperrung, war nicht nur jede erreichbare Oberfläche in dem rund 20.000 Quadratmeter großen Dom gründlich desinfiziert worden. Auch zahlreiche weitere Gebäude der Vatikanstadt wie der Papstpalast, das Gästehaus Domus Sanctae Marthae, Büros sowie die Privatgemächer von Papst Franziskus

werden seither täglich akribisch gereinigt und desinfiziert. Mehr als 100 eigens geschulte Reinigungskräfte schickt der Vatikan nach einem genau festgelegten Zeitplan in mehreren Schichten durch die Gebäude.

Jeder einzelne Raum wird dabei rund vier Stunden lang in einer mehrphasigen Prozedur mit den Würth Produkten bearbeitet. Die päpstlichen Räume werden sogar vor und nach jedem Betreten durch das katholische Kirchenoberhaupt gereinigt. Verwendet werden dabei Handdesinfektionsmittel, keimtötendes Desinfektionsmittel mit Zitrusduft, das desinfizierende Reinigungsmittel Ultrasan sowie das keimtötende Desinfektionsspray Polar Ice.

Es ist nicht die erste Zusammenarbeit zwischen dem Vatikan und Würth. Bereits im Jahr 1986 entstand eine Geschäftsbeziehung. 2016 wurde der Kontakt spontan wieder aufgenommen. „Ein Vertreter des Vatikans rief bei uns an und bestellte Schrauben“, erzählt Stefano Brillì, Key-Account-Manager bei Würth Italien. Gemeinsam mit dem Vertriebsmitarbeiter Marco Barbini betreut er seitdem die prominente Kundschaft. Die beiden sind auch während der Corona-Krise unverzichtbare Ansprechpartner für die Verantwortlichen im Vatikan. Stefano Brillì: „Dank der Produkte von Würth kann den Menschen ein sicherer Zugang zur Basilika und zu den anderen Gebäuden ermöglicht werden.“ Marco Barbini er-


WÜRTH ITALIEN

Würth Italien, 1963 gegründet, beliefert 240.000 Kunden aus der Automobil-, Handwerks-, Bau- und Industriebranche – unter anderem auch den Vatikan. Die Kunden in Italien werden von rund 3.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, davon rund 2.300 Außendienstmitarbeitende, betreut. Im ganzen Land gibt es mehr als 170 Abholshops. Würth Italien hat 2019 einen Umsatz von 540 Millionen Euro erwirtschaftet. Das Kernsortiment umfasst dort mehr als 125.000 Artikel – von Schrauben, Schraubenzubehör und Dübeln über Werkzeuge bis zu chemisch-technischen Produkten sowie Produkten rund um den Arbeitsschutz.



Michelangelos Statue Pietà im Petersdom ist aus einem einzigen Block weißen Carrara-Marmors gefertigt – auch dieses Kunstwerk wird mit Würth Produkten desinfiziert.

„ES IST EINE EHRE FÜR WÜRTH ITALIEN, DEN VATIKAN BEIM SCHUTZ DES PAPSTES UND DER BESUCHER ZU UNTERSTÜTZEN.“

gänzt: „Es ist eine Ehre für Würth Italien, den Vatikan beim Schutz des Papstes und der Besucher und Besucherinnen zu unterstützen. Unsere Zusammenarbeit erfolgt mit großer gegenseitiger Wertschätzung. Wir fühlen uns als kleiner Teil der Vatikan-Familie.“ 

EINBLICKE IN EIN SAMMLER- HERZ

Ende Juni 2020 eröffnete der Erweiterungsbau des Carmen Würth Forum. Neues Herzstück des Kultur- und Kongresszentrums: das Museum Würth 2. Die Eröffnungsausstellung „Weitblick – Reinhold Würth und seine Kunst“ zeigt zeitgenössische und moderne Schlüsselwerke aus der Sammlung Würth und gleichzeitig eine ganz persönliche Sicht auf Kunst.



**DIE KRÖNUNG
EINES LEBENS-
WERKS** 200 Spitzen-
werke der Moderne
und Gegenwart bieten
im Museum Würth 2
einen Überblick über
die enorme Vielfalt der
Sammlung Würth.

Wie Korkenzieher
winden sich die
drei mächtigen
Bronze-Skulpturen

„Points of View“ von Tony Cragg in die Höhe, nur wenige Schritte weiter tanzt die „Nana dansante bleue“ von Niki de Saint Phalle im bunten Kleid neben dem monumentalen Werk „Pi“ von Lun Tsuchnowski. 55 Arbeiten renommierter Bildhauer und Bildhauerinnen schmücken die Umgebung rund um das Carmen Würth Forum und weisen den Weg zum neuen Museum Würth 2. Ende Juni wurde der von den Stararchitekten David Chipperfield Architects entworfene Erweiterungsbau eröffnet. Seitdem ergänzt er das bestehende Kultur- und Kongresszentrum um einen Konferenzbereich und ein Kunstmuseum. Entstanden ist ein Gebäudekomplex, der Kunst, Kultur und Unternehmen vereint, wie man es sonst nur in Großstädten erwartet – und dabei wie eine Akropolis über der Hohenloher Ebene in Südwestdeutschland thront.

Nur einen Steinwurf vom zentralen Würth Firmensitz entfernt, an dem Ort, wo für Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth unternehmerisch alles begann, finden nun bedeutende Werke seiner Sammlung moderner und zeitgenössischer Kunst eine Heimat. Die rund 1.150 Quadratmeter große Ausstellungsfläche erstreckt sich über eine weitläufige Haupthalle im Obergeschoss und ➤

**„NACHDEM ICH MIT 85 JAHREN
GEGEN ENDE MEINER LEBENS-
SPANNE ANGEKOMMEN BIN, SEHE ICH DIE
VOLLENDUNG DIESES CARMEN WÜRTH
FORUM AUCH ALS EINEN GEWISSEN
SCHLUSSPUNKT IN MEINER LEBENS-
UND BERUFLAUFBAHN.“**

Reinhold Würth

ein kleines, geschütztes Kabinett für lichtempfindliche Werke im Untergeschoss. Im Belvedere ermöglichen bodentiefe Fenster den Besuchern eine Aussicht auf den Skulpturengarten und die umliegende Landschaft bis zu den Waldenburger Bergen und verbinden Innen und Außen, Architektur, Kunst und Natur.

Die Eröffnungsausstellung „Weitblick – Reinhold Würth und seine Kunst“ zeigt 200 Schlüsselwerke der Sammlung aus dem späten 19., dem 20. und 21. Jahrhundert. Gleichzeitig spiegelt sie die persönlichen Vorlieben des Sammlers wider. „Das Ziel war, einen festen Platz für die Highlights der zeitgenössischen und modernen Sammlung Würth zu schaffen. Mit großem Vergnügen haben wir dazu aus dem ‚persönlichen‘ Künstleralphabet Reinhold Würths Werke ausgewählt, die ihm besonders ans Herz gewachsen sind und ihn zum Teil schon seit Jahrzehnten begleiten“, sagt C. Sylvia Weber, Direktorin der Sammlung Würth. Wer die über fünf Meter hohen, lichtdurchfluteten Räume mit einer Decke aus mattiertem Glas durchquert, trifft also auf Klassiker der Moderne wie Max Beckmann, Pablo Picasso und Ernst Ludwig Kirchner genauso wie auf Größen der Gegenwartskunst wie David Hockney, Georg Baselitz und Anselm Kiefer.

Der Ausstellungstitel könnte nicht passender gewählt sein: Weitblick ist eine Eigenschaft, die Reinhold Würth in besonderer Weise auszeichnet. Mit Weitblick hat er sein Unternehmen über 65 Jahre geführt. Mit Weitblick hat er, parallel zum Firmenaufbau, Kunst erworben und im Laufe von 50 Jahren eine Privatsammlung aufgebaut, die heute mit über 18.300 Werken zu den umfangreichsten in Europa zählt. Dabei ist ihm der direkte Austausch mit den Künstlerinnen und Künstlern sehr wichtig. Mit einigen pflegt er enge Freundschaften. „Viele solche jahrelangen Beziehungen zu Künstlerinnen und Künstlern haben die Sammlung Würth geprägt und eine facettenreiche und individuelle Perspektive geschaffen“, sagt die Kunsthistorikerin Maria Würth. Die Enkelin von Carmen und Reinhold Würth und Tochter von Bettina und Markus Würth ist Mitglied des Kunstbeirats der Würth-Gruppe.

Auch mit dem im Mai dieses Jahres verstorbenen Verhüllungskünstler Christo verband Reinhold Würth eine lange Freundschaft. „Ich habe

**DIALOG
ZWISCHEN
DRINNEN
UND DRAUSSEN**

Tony Craggs
„Red Figure“ im
Belvedere und seine
„Points of View“
im Skulpturengarten.



„IN DAS INNERE DES CARMEN WÜRTH FORUM HINEINKOMPIERT, KOMMEN DIE KERNGEDANKEN REINHOLD WÜRTHS ZU DEN WECHSELWIRKUNGEN VON KUNST, KULTUR UND ARBEITSWELT ZU EINEM SEHR ÜBERZEUGENDEN FAZIT.“

C. Sylvia Weber

Christo in Hamburg kennengelernt und wir waren uns auf Anhieb sympathisch“, erinnert sich Würth. „Also habe ich ihn einfach gefragt, ob er sich vorstellen könnte, bei uns im Hauptsitz in Künzelsau eine Verhüllung zu machen.“ Das Ergebnis dieser Begegnung: 1995 verhüllte Christo zusammen mit seiner Frau Jeanne-Claude das Museum Würth von innen mit Stoffbahnen und Packpapier. Das Projekt „Wrapped Floors and Stairways and Covered Windows“ wird ein riesiger Erfolg und gilt als die größte Innenverhüllung, die Christo jemals realisierte. Die Werke des amerikanisch-bulgarischen Künstlers bilden mit über 130 Exponaten nun einen Schwerpunkt in der Sammlung Würth – auch im neuen Museum Würth 2 ist Christo mit zahlreichen Wrapped Projects vertreten. Mit seinem besonderen „Weitblick“ sammelt Reinhold Würth also in erster Linie nicht für sich selbst, sondern vor allem, um seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und der breiten Öffentlichkeit einen unmittelbaren und kostenfreien Zugang zur Kunst zu ermöglichen – und den Blick aller Besucherinnen und Besucher zu erweitern. ■



**DER STAR
IST DAS GEBÄUDE**

In neuer Umgebung, oft mit ausgefeilter Tageslichtatmosphäre, präsentieren sich die Werke wie neu: Mortensens „Opus Rouen“ und Kapoors „Untitled“.

AKROPOLIS DER KÜNSTE Im Juni wurde der erneut von David Chipperfield Architects entworfene Erweiterungsbau eröffnet.

„IN MEINEN AUGEN SAMMELT ER NICHT, UM ZU BESITZEN, SONDERN EHER UM ZU TEILEN, UM DIE GEMEINSCHAFT ZU BEREICHERN UND UM KULTURGÜTER ZU BEWAHREN.“

Maria Würth

MUSEUM WÜRTH 2

Das Museum Würth 2 ist von April bis September täglich geöffnet von 11 bis 19 Uhr, von Oktober bis März täglich von 11 bis 18 Uhr. Bei Veranstaltungen im Carmen Würth Forum werden die Öffnungszeiten angepasst.

Museum Würth 2 digital: Besucherinnen und Besucher können sich mit der App Museum Würth 2 individuell führen lassen. Die App ist kostenfrei auf Deutsch und Englisch im AppStore und bei Google Play erhältlich. Vor Ort gibt es Leihgeräte.

MUSEUM WÜRTH 2
im Carmen Würth Forum
Am Forumsplatz 1
74653 Künzelsau



FÜNF ANTWORTEN AUF ...

Joe Bausch, 67, mit bürgerlichem Namen Hermann Joseph Bausch-Hölterhoff, kennt man als Gerichtsmediziner Dr. Josef Roth im Kölner „Tatort“. Bausch ist jedoch nicht nur Schauspieler, Autor (Knast, Gangsterblues, Wieder frei) und Hörbuchsprecher, sondern hat als Arzt mehr als 30 Jahre schwere Jungs in einem Hochsicherheitsgefängnis in Nordrhein-Westfalen betreut. Im März 2021 ist Joe Bausch im Carmen Würth Forum zu Gast. Für uns hat er diese Sätze vervollständigt ...

Im „Tatort“ erkennt man sofort, dass ich ein „echter“ Arzt bin, ...

weil ich beim Dreh die passenden medizinischen Instrumente auch richtig einsetze.

Für mich ist die reizvollste meiner beruflichen Rollen ...

immer die, die ich gerade ausfülle. Die Rolle auf der Bühne und vor der Kamera ist sicher die reizvollste, wenn auch nicht immer die aufregendste.



JOE BAUSCH

Der Arzt, Schauspieler und Hörbuchsprecher Hermann-Joseph Bausch-Hölterhoff, alias Joe Bausch, wird am 19. April 1953 in Ellar in Hessen geboren. Studium Theaterwissenschaft, Politik, Germanistik und Rechtswissenschaften in Köln und Marburg. Medizinstudium in Bochum. Leitender Medizinaldirektor in der Justizvollzugsanstalt Werl. TV-Auftritte unter anderem im Kölner „Tatort“.

Als Autor lasse ich meine Leserinnen und Leser in menschliche Abgründe blicken. Ich möchte damit vermitteln, ...

dass Gut und Böse ein menschliches Antlitz tragen und ganz nahe beieinander liegen.

Mein nächstes Projekt ...

ist die Wiederaufnahme des Theaterstücks Oui von G. Arout, das ich zuletzt 1993 gespielt habe und das leider nichts von seiner Aktualität eingebüßt hat.

dass wir Schluss machen mit der Kultur des Entsetzens, Entrüstens, Empörens und das Gemeinwohl wieder mehr im Blick haben und über unser persönliches Wohlbefinden stellen.

In einer Krisenzeit wie dieser kommt es darauf an, ...



LINSEN MIT SPÄTZLE

Linsen mit Spätzle ist das Lieblingsgericht von Reinhold Würth. Besonders gerne isst es der Unternehmer bei Boris Rommel im Wald & Schlosshotel Friedrichruhe in Zweiflingen. Hier ist das Originalrezept des Sternekochs für den schwäbischen Klassiker: www.kaleidoskop-wuerth.com/linsen

FOTO NILS KRÄMER

Rückseite:

Ihre Kunst zum Sammeln von

EDVARD MUNCH

* 1863 in Løten, Norwegen
† 1944 in Oslo, Norwegen

Strandmystik (1892)
Öl auf Leinwand
Sammlung Würth, Inv. 9356

Als Fünfjähriger verlor er seine Mutter, die an Tuberkulose starb, als 13-jähriger die Schwester. Seine traurige Kindheit, seine unruhige, schwerwütige Seele und die norwegische Natur prägten Edvard Munchs Kunst. Seine Meisterwerke, darunter „Strandmystik“, gelten als Bahnbrecher der Moderne. Vor fast 130 Jahren schuf er das Gemälde „Der Schrei“, ein Inbild menschlicher Not. Bis heute fasziniert der blasser Schadel mit dem weit aufgerissenen Mund die Menschen weltweit. Millionen nutzen ihn

oder Melancholie sind von zeitloser Verständlichkeit und Relevanz. „Durch meine Kunst habe ich versucht, mir das Leben und seine Bedeutung zu erklären. In meiner Kunst lag der Wunsch danach, dass meine Kunst mir Licht bringe.“
Munchs „Strandmystik“ ist im Museum Würth 2 in Künzelsau zu sehen in der Schau „Weitblick – Reinhold Würth und seine Kunst“. Ein würdiger Rahmen für diese Weltkunst.

@ wuerth_collection

AM STRAND MIT CHARLOTTE

CHARLOTTE
12 Jahre



Das fröhliche Gesicht auf dem kleinen Hügel rechts unten entdeckt man nicht gleich. Der Hügel ist sicher einfach so geformt, der Stein so gewachsen. Da hat niemand etwas drauf gemalt. Ich glaube vielmehr, die ganze Landschaft ist in Munchs Kopf entstanden. Er hat den Strand erfunden und auch den Hügel mit dem freundlichen Gesicht. Und dann hat er den Strand gemalt. Mit trübem

Licht, die rosa Sonne geht gerade unter, zieht eine gerade Linie übers Wasser und schafft so ein helles Licht, das auf die Wellen und die dunklen Felsen und den grün-braunen Hügel vorne im Bild fällt. Die Steine vorne stehen für mich dafür, dass einem im Leben manchmal Steine im Weg liegen. Ich finde das Bild sehr kreativ und einzigartig. Es wirkt sehr nachdenklich auf mich.

KUNSTKENNER

