

„Wir haben immer dankend abgelehnt“

Uwe Ahrendt » Der Chef kann zum Tag der Einheit eine schöne Zwischenbilanz ziehen: 25 Jahre nach der Gründung ist Nomos Glashütte heute Marktführer für in Deutschland gefertigte mechanische Uhren

VON **MICHAEL HANNWACKER**

Man kommt nicht zufällig nach Glashütte, man muss es, etwa 30 Kilometer südwestlich von Dresden, ernsthaft suchen. Ähnlich abgeschieden wie der Entstehungsort einiger der begehrtesten Uhren, das Vallée de Joux im Schweizer Jura, scheint sich Glashütte tief im Erzgebirge eingegraben zu haben, um sich nur nicht ablenken zu lassen vom filigranen Handwerk der Feinuhrmacherei. Zehn Uhrenunternehmen arbeiten heute wieder in der sächsischen Kleinstadt, am erfolgreichsten Nomos Glashütte.

Für ihren Hauptsitz hat die Firma vor einigen Jahren den ehemaligen Bahnhof bezogen. Wir treffen Uwe Ahrendt, seit 2000 Mitgesellschafter und Geschäftsführer des Branchenführers, in einem lichtdurchfluteten Glaskubus über den Gleisen der Kleinbahn. Wenn er wollte, könnte er seinen in direkter Nachbarschaft dirigierenden Kollegen bei Grossmann, Glashütte Original oder Lange & Söhne zuwinken.

€URO AM SONNTAG: Wo waren Sie vor 25 Jahren, am Tag der Wiedervereinigung? Erinnern Sie sich?

UWE AHRENDT: Ehrlich gesagt, nicht so genau. Ich hatte gerade mit dem Studium begonnen. Ich war wohl hier, in meiner Heimatstadt Glashütte.

Damals wurden „blühende Landschaften“ versprochen. Tatsächlich floriert nicht allzu viel, die Uhrenindustrie in Glashütte aber schon. Ihr Verdienst oder das staatlicher Initiativen zum Aufbau Ost?

Beides. Ich glaube, wir haben bei Nomos Glashütte einiges richtig gemacht. Und natürlich haben wir als Neugründung von der Wirtschaftsförderung profitiert. Ebenso wie die anderen Firmen vor Ort, die die Fördermittel sehr sinnvoll investiert haben. Aber ich glaube, dass Bundesregierung und EU die Millionen, die in unser Tal geflossen sind, längst wiederbekommen haben. Die Glashütter Uhrenindustrie, die nach der Wende von 2000 Angestellten der VEB auf 72 geschrumpft war, beschäftigt inzwischen wieder 1700 bis 1800 Menschen. Und alle zahlen Steuern, Lohnsteuer wie Gewerbesteuer. Es ist also sicher nicht so wie mit je-

nen Geldern, die einzelne Unternehmen wie ganze Branchen künstlich am Leben erhalten haben.

Ist denn Glashütte ein Sonderfall in der wirtschaftlichen Entwicklung der neuen Bundesländer?

Ich glaube, ja. Glashütte ist ein Leuchtturm. Natürlich ist die Situation hier eine besondere gewesen. Seit 170 Jahren werden hier feine Zeitmesser gebaut, Glashütte gilt seit jeher als Synonym für Qualitätsuhren made in Germany. Daran haben Lange & Söhne wie Glashütte Original wie Wempe oder Nomos Glashütte richtig angeknüpft – und den Standort nach der DDR-Zeit neu belebt.

Welches waren aus Ihrer Sicht die wesentlichen Hemm- und Hindernisse für einen durchgreifenden Aufschwung Ost?

Es gab hier wohl zu wenige Marken mit Alleinstellungsmerkmal. Und: Über die 40 Jahre DDR ist doch eine ganze Menge in Vergessenheit geraten. Autos etwa oder Optik wurden dann, und zwar viel besser und effizienter, auch in Westdeutschland hergestellt. Und so haben westdeutsche Firmen nach der Vereinigung ostdeutsche Fabriken



Uwe Ahrendt: Der Chef von Nomos Glashütte setzt auf demokratischen Luxus

Bild: Michael Hammwacker für €uro am Sonntag

VITA

Das „Uhrgestein“

Uwe Ahrendt ist sozusagen Glashütter „Uhrgestein“. 1969 in eine Familie von Uhrmachern hineingeboren, lernte er Werkzeugmacher bei den Glashütter Uhrenbetrieben. Nach Maschinenbau- und Wirtschaftswissenschaftsstudium und einem Ausflug nach Schaffhausen zu IWC kehrte er als Produktionsleiter bei Lange & Söhne in die Heimat zurück. Seit 2000 ist er Geschäftsführer, seit 2003 auch persönlich haftender Gesellschafter der Nomos Glashütte/SA Roland Schwertner KG. Uwe Ahrendt ist verheiratet, hat drei Kinder und engagiert sich in der Lokalpolitik.



Bild: Michael Hamwacker für €uro am Sonntag (2)

Produktion und Produkt:

Der Preis der Nomos-Uhren liegt zwischen 1000 und 4000 Euro

übernommen und/oder ostdeutsche Märkte beliefert, bevor hier irgendeine Firma wiederauferstehen konnte. In Sachen Uhren jedoch hatten wir die Nase vorn.

Laufen Ihre Geschäfte eigentlich besser, seit der Franken vom Euro entkoppelt wurde?

Die sind doch schon vor dem 15. Januar extrem gut gelaufen. Wir haben unseren Umsatz in den letzten drei Jahren verdoppelt, und auch in diesem Jahr liegen wir wieder mehr als 30 Prozent über Vorjahr. Es geht also nicht rasanter, aber auch nicht langsamer. Es wäre ja schade, wenn es an der Schweizer Währungspolitik läge. Dann wäre es ja nicht unsere Leistung. Und übrigens: Unsere Bank sieht unser Wachstum gar nicht so positiv. Sie hat uns deshalb sogar ein schlechteres Rating gegeben. Weil ihre Analyseprogramme sagen, dass Firmen, die über 15 Prozent zulegen, in den Folgejahren Liquiditäts-, Management- oder Personalprobleme bekommen. Uns geht es jedoch nach wie vor gut. Was wir daraus lernen? Wir sind offenbar zu klein, um das Ratingverfahren zu ändern.

Wie gefiele es Ihnen, wenn hier ein Hersteller aufträte, der Uhren made in Glashütte für zwei-, dreihundert Euro anbietet?

Warum nicht? Wenn er sich an die Regeln hält? Die verlangen ja, dass mindestens 50 Prozent eines Uhrwerks in Glashütte gefertigt sein müssen. Wenn er mit Arbeitsplätzen vor Ort so preiswert herstellen kann, dann soll's das auch geben. Gibt's ja bei Swiss made auch. Sogar massenhaft.

Aber zählt in Ihrem Segment nicht die Tradition?

Nomos Glashütte existiert ja erst seit 25 Jahren, da kann man von Tradition sicher noch nicht reden. Allerdings üben viele unserer Uhrmacher ihren Beruf bereits in fünfter oder sechster Generation aus, der Name Glashütte steht im Uhrenmarkt für noch höhere Qualität als „made in Germany“. Und nicht zuletzt in der Gestaltung unserer Uhren sehen wir uns der Tradition verpflichtet, nämlich der des Deutschen Werkbundes und des Bauhauses.

Das Design Ihrer Uhren, ganz wesentlich für ihren Erfolg, stammt von Berlinerblau, dem Gestaltungsbüro von Nomos Glashütte. Warum produzieren Sie nicht auch in der Hauptstadt?

Es braucht, um gute Uhren zu fertigen, die Langeweile, das Nichts – im Vallée de Joux wie in Glashütte. Wir haben sehr viele engagierte und

motivierte Menschen hier, die schon seit mehreren Generationen in dieser Branche arbeiten und dies mit riesigem Stolz tun. Da wird der Ort, an dem sie das tun, zum Mittelpunkt der Welt. Mit anderen Worten: Weder in Zürich noch in Berlin würden gute Uhren gelingen.

Das Geschäft mit gehobenen Schweizer Uhren hat etwa in den asiatischen Märkten zuletzt deutlich nachgegeben. Ihres auch?

Nein, im Gegenteil. Wir verdoppeln uns im Dreijahresrhythmus. In China etwa wächst ja die Käuferschicht – Journalisten, Grafiker oder Ingenieure –, die auch hierzulande unsere Kundenschaft repräsentiert. Und aus den höheren Einkommensschichten merkt der eine oder andere, dass eine teure Uhr nicht alles ist und das Understatement von Nomos Glashütte ganz neue Qualitäten bietet. Deshalb registrieren wir auch in Asien rund 30 Prozent Wachstum gegenüber Vorjahr.

Gerade dort sind auch Ihre eidgenössischen Mitbewerber aktiv. Stärkt oder schwächt die Präsenz der großen Schweizer Konzerne den Standort Glashütte?

Ich finde es erst mal grundsätzlich gut, dass sich beide großen Uhrenkonzerne, Richemont und die Swatch Group, hier engagieren, nicht nur einer von beiden. Und natürlich hilft es, wenn große Konzerne den Namen Glashütte in die Welt tragen und den Standort als Produktionsstätte von Spitzenqualität noch glaubwürdiger machen. Das ist ganz wichtig für den Kontrast zu Swiss made. Und wäre von einem Hersteller allein kaum zu erreichen.

Vor einigen Jahren schrieb unsere Schwesterzeitschrift €uro: „Nomos-Uhren kosten gerade so viel, dass ihre Träger sie wertvoll finden, und doch so wenig, dass sie sich leisten können.“ Ist das noch richtig?

An sich schon. Unsere Uhren bewegen sich zwischen 1000 und 4000 Euro. Das ist viel Geld, aber dennoch wenig im Verhältnis zu dem, was der Kunde dafür bekommt.

Nomos Glashütte hat dieses Preis-Leistungs-Verhältnis unter dem Begriff „demokratischer Luxus“ subsummiert. Stimmt dieser Slogan noch angesichts Ihrer Ausflüge in den Bereich der Edelmetalluhren? Die Modelle der Reihen Lambda und Lux kosten immerhin fast 14000 Euro.

Weil der Aufwand ein anderer ist. Und diese Modelle sollen auch ausstellen, was unsere Uhrmacher können: Schwarzpolitur, polierte Kanten, Schwanenhalsfeinregulierung, handgravierter Unruhklöben. Das ist das Hochhalten der alten handwerklichen Techniken und natürlich sehr exklusiv. Davon stellen wir nicht mehr als zwei, drei Stück die Woche her. Und zielen damit auf Kunden, die bereits eine Nomos-Uhr besitzen und inzwischen Karriere oder eine Erbschaft gemacht haben. Aber ich gebe Ihnen recht: Das ist zwar fair, aber nicht demokratisch.

Reüssieren Ihre Uhren eigentlich auch auf dem Sammlermarkt? Und spielt das für Sie eine Rolle?

Ja. Weil wir ja einige Modelle seit 20 Jahren bauen, ist für uns wichtig, dass ein Käufer vielleicht nach zehn Jahren seine Uhr zu fast demselben oder gar einem höheren Preis verkaufen kann, als er selbst gezahlt hat. Limitierte Serien wie die Tangente Super 30 von 2004 erzielen zum Teil sogar deutlich höhere Preise, bis zum Dreifachen. Den-

noch: Als Anlage sollte man seine Uhr meines Erachtens nicht erwerben. Das ist immer Spekulation.

Nomos-Uhren haben über die Zeit viele Preise gewonnen. Sie selbst wurden vergangenes Jahr von Ernst & Young zum „Entrepreneur des Jahres“ gewählt. Nur gut fürs Ego oder auch für Ihre Zahlen?

Ego gar nicht. Aber wir freuen uns immer noch wahnsinnig über jeden Preis, obwohl es inzwischen schon weit über 120 sind. Inwieweit sich das auf die Verkäufe auswirkt, wissen wir nicht. Aber wir wissen, dass es die Mitarbeiter stolz macht.

Sie veröffentlichen keine Zahlen; über die Anzahl der jährlich verkauften Uhren oder Ihren Jahresumsatz wird nur spekuliert.

Warum die Geheimniskrämerei?

Weil die Kollegen das auch so machen. Früher haben wir alles verraten. Und dann gemerkt, dass wir die Einzigen sind. Also haben wir uns der Branche angepasst und es eben auch gelassen. Nur so viel: Wir produ-

zieren mehr Uhren als Lange & Söhne. Aber nicht so viele wie Rolex ...

Ihr Unternehmen ist inhabergeführt. Wie häufig bekommen Sie und Ihre vier Mitgesellschafter Angebote?

Natürlich erhalten wir die eine oder andere Anfrage. Das freut uns, weil es für uns und unsere Mitarbeiter heißt, dass wir einen guten Job machen und die Marke etwas wert ist. Aber bisher haben wir immer dankend abgelehnt. Weil uns Nomos Glashütte unheimlich viel Spaß macht. Und den wollen wir uns noch eine Weile erhalten.

Wie viel das Unternehmen tatsächlich wert ist, erführen Sie, wenn Sie es an die Börse brächten. Wäre das nicht interessant?

Als Experiment eher nicht. Interessant wäre dies wohl vor allem, falls wir Geld brauchen würden. Dem ist derzeit nicht so – unser Wachstum können wir gut aus eigenen Mitteln stemmen. Nomos Glashütte ist kerngesund. 