

Wasa AG, 64293 Darmstadt, Deutschland

## Erweiterung des Produktsortiments – Wasa übernimmt Tecboard

Die Wasa Unternehmensgruppe hat im Rahmen eines Asset Deals den Wettbewerber Tecboard übernommen. Damit baut Wasa seine starke Position als einer der Marktführer für Unterlagsplatten weiter aus. Einher geht die Übernahme Tecboards mit einer Umgründung der seitherigen Wasa GmbH in die Wasa AG, die ab 01. Oktober 2014 ihren Sitz von Mossautal an den Europaplatz in Darmstadt verlagert. Notwendig wird der Ortswechsel, weil Wasa weiter wächst und der Platzbedarf am alten Standort nicht mehr gedeckt werden kann.

Die Tecboard GmbH wurde im Jahr 2009 gegründet und vertrieb seither die Tecboard-Unterlagsplatte, eine leichte Kunststoffplatte mit innenliegender Wabenstruktur. Wasa als Produzent und Lieferant von Unterlagsplatten aus Holz, Vollkunststoff und Holz-Kunststoffverbund-Material erweitert mit der Übernahme des leichten Tecboards sein Portfolio um eine weitere Gattung von Unterlagsplatte, nämlich das Wasa Tecboard, um neue Käuferschichten zu erschließen.

Der Vorstandsvorsitzende der Wasa AG, Matthias Bechtold, erläutert im Interview mit BWI BetonWerk International die Zielrichtung der Übernahme des seitherigen Konkurrenten aus Siegen.



Der Vorstandsvorsitzende der Wasa AG, Matthias Bechtold, beantwortete die Fragen von BWI BetonWerk International

### BWi:

*Noch in der August-Ausgabe der BWI BetonWerk International berichteten wir über die neue Kooperation mit der niederländischen Firma Dutch Board Calibration (DeeBeeCee), mit der Wasa sein Angebot im Bereich des Nachschleifens von Unterlagsplatten ausgebaut hat, und schon folgt wenige Wochen später der nächste Coup. Herzlichen Glückwunsch zur erfolgreichen Übernahme der Tecboard GmbH. Damit setzt Wasa ein klares Zeichen am Markt und bekennt sich zu einem Produkt des Wettbewerbs. War diese Übernahme schon lange geplant oder eher ein Resultat der Entwicklungen der letzten Monate? Tecboard hatte als junges Unternehmen zwar einen schweren Start mit einigen Rückschlägen, konnte aber immer besser Fuß fassen und zuletzt auch namhafte Betonwerke für sich gewinnen.*

### Bechtold:

Zunächst vielen Dank für die Glückwünsche. Wasa beobachtet den Markt für Unterlagsplatten nun schon seit 50 Jahren sehr genau. Und wir haben, wie ich finde, in dieser Zeit ein gutes Gespür dafür entwickelt, was am Markt verlangt wird, was die Anforderungen der Kunden sind und wie sich die Betonstein-Industrie weiterentwickelt. Nachdem wir vor Jahren schon einen holländischen Mitbewerber für Holzbretter übernommen hatten, haben wir nun in der Tat auch im Tecboard eine Platte gesehen, die ihre Daseinsberechtigung hat – ungeachtet dessen, dass dieses Produkt, wie jedes andere auch, erst einmal eine Entwicklungs- und Reifephase durchschreiten muss. Tecboard jetzt übernommen zu haben bedeutet für uns aber nicht, deren Vertrieb zu forcieren. Statt dessen werden wir an deren Weiterentwicklung arbeiten und etwas Gutes noch besser machen. Zur bauma 2016 dürfen unsere Kunden ein „Tecboard 2.0“ erwarten.

### BWi:

*Kann man bei der Übernahme somit von einem strategischen Schachzug sprechen?*

*Sie haben Tecboard in der Wachstumsphase übernommen. Das Tecboard wurde inzwischen vom Markt „ernst genommen“ und stand vielleicht vor seinem Durchbruch. Mit der Übernahme ist somit natürlich auch die Gefahr gebannt, dass Ihnen das Tecboard bedrohlich nah kommen könnte.*

### Bechtold:

Die Tecboard GmbH hat in sechs Jahren insgesamt rund 15.000 Platten verkauft. Das entspricht ungefähr der Menge an Platten, die bei Wasa monatlich das Werk verlassen. Schaut man sich diese Verhältnisse an, wäre eine Bedrohung Wasas durch Tecboard – mit Verlaub – eher unwahrscheinlich gewesen. Es ging uns aber auch gar nicht um die Frage, ob uns ein Wettbewerber gefährlich werden könnte oder nicht. Vorrangig haben wir schlicht und einfach festgestellt, dass Tecboard bereits seit 2009 produzierte und verkaufte, was Wasas Entwicklungsabteilung selbst auch derzeit beschäftigt. Da lag es nahe, die Erfahrungen Tecboards mit den eigenen zu verknüpfen. Die Übernahme war dann nur die logische Konsequenz. Der Zeitpunkt des Deals war aber, da haben Sie recht, sehr bewusst aus strategischen Überlegungen heraus gewählt.

### BWi:

*Sie forschen selbst an einer neuartigen Unterlagsplatte, die grundsätzlich in ihrer Art und ihrem Aufbau mit dem Tecboard vergleichbar ist. Gehört dieser Art von Unterlagsplatten die Zukunft? Wie sind Ihre Erwartungen hinsichtlich der Bedeutung des Tecboards bezogen auf Ihre Produktpalette?*

### Bechtold:

Unsere Ingenieure und allen voran mein Vorstandskollege Peter Webel, der die Forschungs- und Entwicklungsabteilung an unserem Standort in Thüringen leitet, investieren viel Zeit und Wissen in die stete Verbesserung unserer Produkte. Das fängt beim Weichholzbrett an, hört aber bei der Glasfaserplatte Wasa Uniplast Ultra noch

## Die Dosierexperten!

lange nicht auf. Deshalb sind wir immer bestrebt, Bestehendes zu optimieren. Und bisweilen kommt bei diesen Bestrebungen auch ein völlig neues Produkt heraus – an einem solchen arbeiten wir nun verstärkt. Ob die Zukunft der einen oder anderen Platte gehört, lässt sich so pauschal nicht beantworten, denn jeder Kunde ist verschieden, die Anforderungen des Marktes und die Begebenheiten im Betonwerk unterschiedlich. Daher habe ich auch schon immer gesagt, dass jede Unterlagsplatte ihre Daseinsberechtigung hat – es kommt nur immer darauf an, für welchen Anwendungsfall welche Platte die am besten geeignete ist. Als Anbieter von Platten aus Holz, Kunststoff, Holz-Kunststoff-Verbund oder nun künftig auch der Wabenplatte bietet Wasa als einziger Hersteller weltweit ein Produktsortiment an, aus dem der Kunde das für ihn optimale Produkt wählen kann. Bei Wasa bekommt der Kunde nicht das, was der Bretthersteller als einziges Produkt anbietet, sondern das, was der Kunde tatsächlich benötigt.

### BWI:

*Sie können jetzt Ihre eigenen Erfahrungen der Forschungsarbeit in das Tecboard einbringen. In welchen Bereichen sehen Sie noch Verbesserungsbedarf?*

### Bechtold:

Wir arbeiten derzeit an einer geänderten Materialmischung für die Wasa-Wabenplatte, um noch höhere Shore D-Härten zu erreichen. Außerdem forschen wir an einer Modifikation der Wabenstruktur. Aber auch im Produktionsprozess der Platte selbst sehen wir noch Optimierungspotential, das wir durch zwei Änderungen der Werkzeuge und der Maschine nun auch schon in die Wege geleitet haben.

### BWI:

*Viele Interessenten des Tecboards haben vor allem das geringere Gewicht (im Vergleich zur Vollkunststoffplatte) überzeugen können. Wo sehen Sie weitere Vorteile des Tecboards?*

### Bechtold:

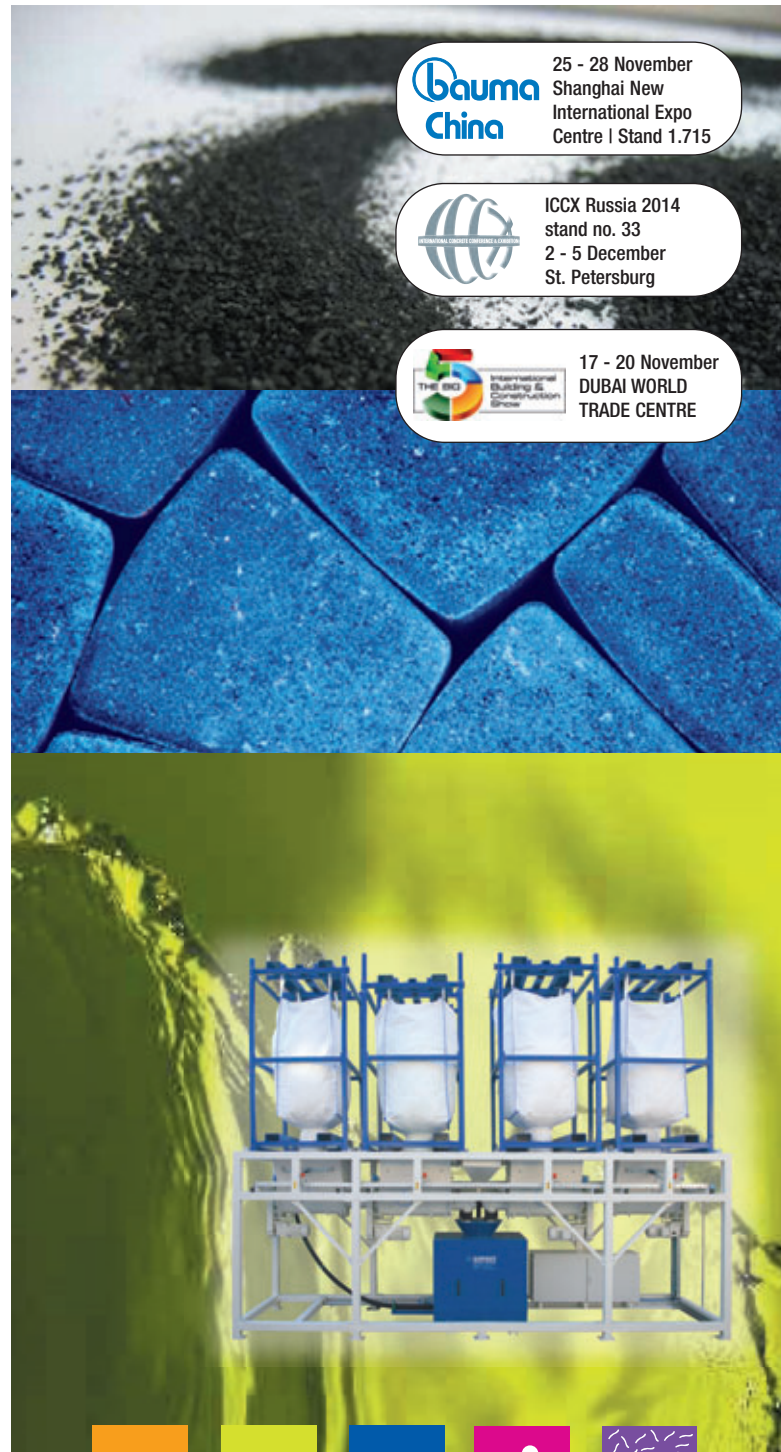
Das geringere Gewicht ist sicherlich einer der Hauptvorteile im Vergleich zur Vollkunststoffplatte und tatsächlich auch einer der maßgeblichen Beweggründe, wenn sich der Kunde für diese Art von Platte entscheidet. Diesem Vorteil steht aber freilich auch der Nachteil gegenüber, dass das Tecboard in seiner normalen Ausführung nicht nachschleifbar ist. Wer diesen Zusatznutzen haben möchte, greift zur Vollkunststoffplatte Wasa Uniplast Ultra – oder bestellt das Tecboard mit einer dickeren Deckschicht, was sich dann aber wiederum in einem höheren Gewicht und Preis auswirkt. Sie sehen, es bewahrheitet sich wieder, was ich eingangs sagte: es gibt für jedes Produkt seine Daseinsberechtigung. Daher sehen wir das Tecboard auch nicht als interne Konkurrenz zu irgendeinem anderen unserer Produkte, sondern als echte Ergänzung und Alternative.

### BWI:

*Für welche Produktgruppen sehen Sie Vorteile bei einer Kunststoffunterlagsplatte mit Wabenstruktur? Bei welchen Produkten würden Sie von diesen Unterlagsplatten eher abraten?*

### Bechtold:

Bei Waschprodukten beispielsweise sehen wir klare Vorteile im Einsatz von Kunststoffplatten, egal ob in der Ausführung als Vollkunststoffplatte oder in der mit Wabenstruktur. Bei Platten aus Holz, Holz-Kunststoff-Verbund oder auch bei Stahlblechen gibt es unter diesen Einsatzbedingungen und auch bei Einsatzbedingungen in Trockenräumen mit sehr hohen Luftfeuchtigkeiten hingegen gewisse Risiken.




25 - 28 November  
Shanghai New  
International Expo  
Centre | Stand 1.715



ICC Russia 2014  
stand no. 33  
2 - 5 December  
St. Petersburg



17 - 20 November  
DUBAI WORLD  
TRADE CENTRE



Dosiersysteme für:

Zusatzmittel  
Farben  
Flüssigkeiten  
Fasern

Pulver  
Granulate  
Microsilika

Würschum GmbH  
73760 Ostfildern  
Deutschland

info@wuerschum.com  
www.wuerschum.com  
Tel + 49 711 44813-0

**5** 1961  
JAHRE 2011

**BWi:**

*Haben Sie auch schon mit dem Gedanken gespielt, ebenfalls Stahlplatten ins das Programm aufzunehmen? Dann würde Wasa ja alle gängigen Unterlagsplatten anbieten.*

**Bechtold:**

Auch wenn Stahlbleche in der Tat die Komplettierung unseres ohnehin schon sehr umfassenden Sortiments darstellen würden, wird Wasa diesen Weg nicht gehen. Zum einen haben wir nach wie vor Vorbehalte gegenüber dieser Art von Produkt, denken Sie nur an die Themen Gewicht, Rostbefall und Geräusch-Emission unter dem Brettfertiger, zum anderen wäre das Stahlblech auch das einzige Produkt, das Wasa nicht selbst herstellen kann. Wir wären auf den Zukauf der Bleche angewiesen und letzten Endes bei diesem Produkt nur noch Händler. Dies war noch nie Wasas Philosophie und wird es auch künftig nicht sein.

**BWi:**

*Nach so einer rasanten Entwicklung in den letzten Wochen, darf die Frage gestattet sein, was wir demnächst von Wasa erwarten dürfen?*

**Bechtold:**

Die Wasa-Gruppe wird auch in Zukunft mit innovativen Produkten und Konzepten punkten, und das nicht zwingend nur in der Betonstein-Industrie. Die Spritzgusstechnologie, die zur Herstellung des Tecboard genutzt wird, erlaubt ja grundsätzlich Kunststoffprodukte für jedwede Branche herzustellen. Das lässt viele Möglichkeiten offen, mit denen wir uns im Vorstand und Aufsichtsrat auch beschäftigen.

Im Bereich der Betonstein-Industrie, die wir aber nach wie vor als unsere Heimat und den Schwerpunkt unseres Wirkens ansehen, wird Wasa jedoch auch sehr aktiv an einem weiteren Ausbau seiner Vorrangstellung arbeiten. Eindrucksvolles Beispiel ist hier sicherlich der rasant wachsende Wetcast-Markt, den Wasa nun schon seit

einigen Jahren mit hochwertigen Polyurethan-Formen bedient und gerade diesen Bereich künftig noch stärker ausbauen wird.

Ich sehe aber als drittes Standbein auch eine Ausweitung unserer Marke Wasa Services, das heißt den Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit den Themen Unterlagsplatten und Wetcast-Formen stehen, als ein Beispiel haben Sie eingangs selbst den Nachschleif-Service genannt.

**BWi:**

*Aus der Wasa GmbH wird jetzt die Wasa AG? Was steckt dahinter?*

**Bechtold:**

Das Wichtigste zuerst: für unsere Kunden ändert sich nichts. Die Rechtsform der AG bietet aber gewisse Vorteile. Zum einen stellen sich Anteilsübertragungen einfacher dar als bei einer GmbH, was die Einbindung von Partnern und Mitarbeitern erleichtert. Zum anderen war auch die Einbeziehung externen Know-hows in Form des Aufsichtsrates ein Motiv. Und drittens ist die deutsche AG im Ausland eine immer noch bekanntere Rechtsform als die in weiten Teilen des Auslands doch recht unbekanntere GmbH.

**BWi:**

Am 01. Oktober 2014 verlagern Sie den Sitz Ihres Vertriebsbüros von Mossautal nach Darmstadt. Welche Gründe gibt es für diesen Ortswechsel, immerhin liegen diese Orte ca. 40 km auseinander? Haben Sie in Mossautal keine geeignete Immobilie gefunden oder gab es auch andere Gründe für den Ortswechsel?

**Bechtold:**

Der Umzug vom sehr ländlich geprägten Odenwald hin nach Darmstadt mit seinen immerhin über 150.000 Einwohnern war maßgeblich zweier Tatsachen geschuldet: zum einen erfreut sich Wasa eines immer weiter wachsenden Marktanteils, auf den auch personell reagiert werden muss. Da

wir zum Herbst dieses Jahres neues Personal im Vertrieb einstellen werden, für dieses am alten Standort aber kein Platz gewesen wäre, haben wir den Entschluss für Darmstadt und die nun bedeutend größere Immobilie gefasst.

Zum anderen hat sich auch die Rekrutierung neuen Personals aus dem oder im Odenwald als schwierig herausgestellt; die meisten Menschen zieht es vom Land weg in die Städte. Eingebettet zwischen Europaplatz und dem Platz der Deutschen Einheit sind wir nun nur 50 Meter vom Hauptbahnhof entfernt. Diese Lage erlaubt es, dass wir Fachkräfte aus Darmstadt und dem gesamten strukturstarken Rhein Main-Gebiet gewinnen können.

Was mich menschlich am meisten freut ist die Tatsache, dass trotz des Umzugs, der für einige aus dem Odenwald eine längere Fahrtzeit bedeutet, alle bisherigen Mitarbeiter auch Bestandteil des Teams in Darmstadt sein werden.

**BWi:**

*Herr Bechtold, wir danken Ihnen für das Gespräch!*

**WEITERE INFORMATIONEN**

**Competence  
Leadership.**

WASA AG  
Europaplatz 4  
64293 Darmstadt, Deutschland  
T +49 6151 7808500  
F +49 6151 7808549  
[www.wasa-technologies.com](http://www.wasa-technologies.com)  
[info@wasa-technologies.com](mailto:info@wasa-technologies.com)



Registrieren Sie sich noch heute für  
den kostenlosen **BWi** Newsletter.

