

GESELLSCHAFT FÜR WERKSTOFFPRÜFUNG

Kunde muss die Hose runter lassen

Eine Garage in Zorneding war die Keimzelle für ein Unternehmen, das inzwischen europaweit tätig ist und das trotzdem kaum jemand im Landkreis kennt. Einer der Gründe: Die meisten Arbeiten sind geheim.

VON ROBERT LANGER

Pöring – „GWP“ steht auf dem Firmenschild des Gebäudes im Zornedinger Gewerbegebiet: „Gesellschaft für Werkstoffprüfung“. „Was wir genau machen, das ist schwierig zu erklären“, meint Geschäftsführer Julius A. Nickl. „Weil wir Spezialisten sind.“

Üblicherweise beantwortet Werkstoffprüfung beispielsweise die Frage, unter welcher Belastung eine bestimmte Stahlsorte reißt. „Das gibt dann eine Zahl.“ Es gibt aber auch viel komplexere Fragestellungen, mit denen sich Forschungsinstitute manchmal jahrelang beschäftigen und dann dicke Berichte abliefern.

Zwischen diesen Extremen arbeitet die GWP. Und die Firma bleibt nicht bei der reinen Prüfung stehen. Neue Verfahren werden entwickelt: Forschung auf unternehmerischer Grundlage. Zwischen der Hochtechnologie das beinahe anachronistisch anmutende Arbeitsgerät des Chefs, eine ganz normale Schultafel an der Wand. „Das ist immer noch das Beste, wenn man et-

was darstellen will“, meint Nickl.

Mit einem ganztägigen Symposium feierte das Unternehmen jetzt sein 30-jähriges Bestehen. Der 1000. Kunde konnte vor zwei Jahren begrüßt, der 10 000. Auftrag im Januar dieses Jahres abgewickelt werden. Die Auftraggeber kommen aus der Automobilbranche, der Luft- und Raumfahrt oder der Medizintechnik. Die Liste der Kunden ist exklusiv: Siemens, Daimler, VW, MTU. Bei einigen Rückrufaktionen der Autoindustrie war das Unternehmen mit derzeit 13 Beschäftigten eingebunden. Es ging beispielsweise um fehlerhafte Airbags. Sehr schnell mussten die Gründe der Fehlfunktion gefunden werden. Das führte bis zum Besuch in einem Zuliefererwerk in Osteuropa, und der Kontrolle, ob dort bei der Produktion eines Teiles der galvanische Prozess richtig ablief.

Kunststoffe, Treibladung, verwendetes Aluminium, alles wurde geprüft und der Fehler schließlich gefunden. „Wir analysieren, welcher Teilprozess ein Problem haben könnte. Und die Suche in dieser Kette macht es für die Mitarbeiter so interessant.“ Oder die Sache mit dem Elektrotasierer, den Männer unter der Dusche benutzen können, weil wasserdicht. Doch daraus ergab sich ein Problem. Die verwendeten Akkus können bei Überladung Wasserstoff frei setzen und der kann zu einer kleinen Explosion führen, weil das Ge-



Julius Nickl hat den Durchblick: auch am Mikroskop.

FOTO: SRG

häuse ja dicht ist. Die Lösung ist eine spezielle Membran, die aber zuerst genau berechnet und dann getestet werden musste.

Der Vorteil des Zornedinger Betriebes sei die Erfahrung, so Nickl. Sein Vater Julius Nickl sen., damals noch

Professor an der Ludwig-Maximilians-Universität München und Spezialist für metallische Werkstoffe und Thermodynamik, gründete das Unternehmen im Wohnhaus. Die Eisenbahn des Sohnes musste einem Rasterelektronenmikroskop weichen.

Erst vor fünf Jahren zog die GWP um. 1993 trat Julius Nickl junior in den Betrieb ein, nach seinem Studium in München und Berlin, der Promotion in Zürich und der Leitung eines Forschungsprojektes an der University of California in Berkeley. Ein eige-

nes Gaslabor wurde eingerichtet. Vater und Sohn konnten, rein fachlich getrennt, arbeiten. „Nur so hat es funktioniert, wir kamen nicht ins Gehege“, betont Nickl heute.

Was er bedauert ist, dass Themen wie Betriebswirtschaft und Management in seinem Ingenieurstudium eine so geringe Rolle spielten. Das lernte er alles erst später. Und er kam zu einer Einsicht: „Alle Bereiche sind wichtig, die Technik, das Management, die Betriebswirtschaft. Mit Kunden wird das Problem so lange besprochen und von allen Seiten beleuchtet, bis die GWP-Mitarbeiter das Ziel für ihre Arbeit haben. Das ist die erste Hürde. „Nicht jeder ist bereit, quasi die Hosen runter zu lassen“, so Nickl. Denn schließlich gehe es auch um Betriebsgeheimnisse. Da sei Vertrauen notwendig. „Dann machen wir ein Angebot für einen Festpreis.“

Die beste Werbung für seinen Betrieb seien zufriedene Kunden. Besonders zufrieden dürfte ein Auftraggeber gewesen sein, in dessen Betrieb die Produktion schon drei Tage stand, mit den entsprechenden Einbußen. Nach einem längeren Gespräch und einem Blick durch das Elektronenmikroskop war der Fehler gefunden. „Was kann ich denn dafür berechnen nichts“, meinte Nickl. Der Kunde bekam keine Rechnung. Um welchen Betrag und um welchen Fehler es sich handelte, das ist geheim.