

# ZAHNEN TECHNIK IN ARZFELD

Im Interview: Herbert Zahnen



„Denn Wasser ist für uns alle lebenswichtig.“  
- Herbert Zahnen

Die Zahnen Technik GmbH ist ein 1958 gegründetes und mittlerweile weltweit tätiges Unternehmen mit dem Fokus auf "Water Engineering Performance". Die Firma Zahnen wurde als Elektroinstallationsbetrieb mit angegliedertem Handel mit Elektrowaren im Jahre 1958 in Arzfeld gegründet. Im Jahre 1992 übernahm Herbert Zahnen, das traditionelle Handelsunternehmen seines Vaters, welches 1996 in die Zahnen Technik GmbH umgewandelt wurde. Als innovatives Familienunternehmen, das auf technologische Herausforderungen flexibel reagieren kann, konzentriert sich Herbert Zahnen auf die Zukunftsthemen Energie und Ressourcenschutz und begleitet Kunden national und international bei der Optimierung, Modernisierung und dem Neubau ihrer Wasser- und Abwasseranlagen.



Foto: Zahnen Technik

Lieber Herr Zahnen, was macht Ihr Unternehmen aus und wodurch hebt sich Zahnen Technik von anderen Unternehmen ab? Zahnen Technik arbeitet nicht produkt- sondern zielgruppen- und nutzerorientiert. Unser Unternehmen existiert bereits seit 63 Jahren. Die ersten 40 Jahre wurde produkt- und leistungsorientiert gearbeitet, das heißt „Elektrotechnik für Jedermann“. Zur Jahrtausendwende haben wir einen strategischen Change gemacht, sodass wir nun zielgruppenorientiert arbeiten. Unsere Zielgruppe umfasst die Menschen und Institutionen, die sich mit der

Wasseraufbereitung beschäftigen, sowohl von Abwasser als auch von Trinkwasser. Wir haben dementsprechend auch das Leistungsportfolio erhöht und bieten daher alles, was Nutzen für unsere Zielgruppe stiftet. Neben der Elektrotechnik sind hier unter anderem die Maschinen- und Verfahrenstechnik sowie die Digitalisierung von Anlagen hinzugekommen. Konkret heißt das, dass unser Kerngeschäft derzeit darin besteht, komplette Anlagen für die Wasser- und Abwasserbehandlung, wie beispielsweise Kläranlagen, große Pumpwerke, Regenklärwerke, Trinkwasserbehälter,

Brunnen usw. zu konzipieren. Wir haben über 30 Jahre Erfahrung im Anlagenbau für Wasser- und Wasseraufbereitungsanlagen. Es gibt nicht viele Firmen, die dieses Leistungsspektrum anbieten und kaum welche, die so lange am Markt sind, wie wir.  
Sie haben das einzigartige Konzept „ISO by Zahnen“ entwickelt. Erzählen Sie kurz, worum es sich hier handelt und welche Intention hinter dieser Entwicklung steckt.  
ISO by Zahnen steht für individuelle Standard-Optimierung, das heißt wir haben unser komplettes Wissen

und unsere Erfahrungen in einer Engineeringplattform digitalisiert. Unsere Fachkräfte im Engineering arbeiten mit dieser Plattform, und konfigurieren jede Anlage, die wir bauen. Es gibt für jeden Kunden ein Regelwerk, die Datenbank macht diese Eingabe im Konfigurator mit dem Regelwerk des Kunden und dadurch zeichnet dieses Tool die Pläne und programmiert automatisch eine Software oder schreibt Texte wie beispielsweise eine Ausschreibung oder eine Dokumentation, die Betriebsanleitung, Pflichtentwerfer usw. Momentan startet eine große Sales Offensive, denn wir bieten zukünftig unser komplettes Knowhow weltweit anderen Anlagenbauern, aber auch Ingenieurbüros, Betreibern und Abwasserverbänden an, ohne selbst Anlagen zu bauen. Wie bereits erwähnt ist die Experience by Zahnen ein USP. Aus dieser Erfahrung wurden weitere Leistungsbereiche gebildet. Das wäre zum Beispiel Pure Water by Zahnen, da labeln wir eigens entwickelte und erforschte Produkte und Verfahren, wie z.B. ein solches, welches Mikroplastik aus Wasser entfernt. Momentan sind wir außerdem in der Forschungsphase für ein Verfahren, um pharmazeutische Rückstände aus dem Wasser zu entfernen. Das nächste Projekt widmet sich der Entfernung von Pflanzenschutzmitteln aus dem Wasser. Dann gibt es die Control Cloud by Zahnen. Das ist ein Prozesssystem für unsere Kunden, welche keine IT-Infrastruktur vorhalten wollen, aber dennoch die gesamte Anlagentechnik in einer Cloud bündeln möchten, um von überall Zugriff auf ihre Anlage zu haben.

Sie legen großen Wert auf Forschung und Entwicklung und verfügen über ein eigenes Innovation Lab. Dabei arbeiten Sie auch mit Universitäten und Forschungsanstalten zusammen. Wie sieht Ihre Erfahrung aus? Unsere Erfahrungen mit den Universitäten sind durchweg gut. Gerade für den Mittelstand bietet sich eine solche Kooperation an, denn dadurch wird man als Unternehmer

viel offener für alles Mögliche, universitären arbeiten auch nicht nur mit großen Firmen zusammen, sondern sehr gerne mit kleinen und mittleren Unternehmen und wenn man da mit guten Ideen kommt, trifft man immer auf offene Ohren. Das ist natürlich auch für das Recruiting von Fachkräften von Vorteil. Denn die Leute, die in den Projekten mit am sind, suchen ja auch irgendwann einen Job. Unser Innovation Lab besteht aus zwei Kernelementen: zum einen Forschung und Entwicklung und zum anderen Aus- und Weiterbildung. Das verknüpfen wir sehr eng. Das Lab ist räumlich in einer Halle untergebracht, wo auch unsere Versuchsanlagen betrieben werden. Dort können wir in einer Art Modelbetrieb unsere Mitarbeiter ausbilden.

Wie unterscheidet sich Ihr Ausbildungsansatz von anderen Betrieben? Wir haben ein Konzept entwickelt, welches sich „Integratives Ausbilden“ nennt. Unsere Kernkompetenzen sind Elektrotechnik, Maschinentechnik, Verfahrenstechnik, Digitalisierung und auch Standardisierung. Wenn bei uns jemand beispielsweise eine Ausbildung oder ein duales Studium im

Bereich der Elektrotechnik macht, sieht dieser dann auch, was in der Metatechnik, im Maschinenbau und in der Verfahrenstechnik passiert. Die Auszubildenden werden also alle integrativ geschult, das heißt, wir geben unseren Mitarbeitern ein Gesamtverständnis für die Bereiche des Unternehmens und auch die des Kunden. Wir haben ja momentan die Generation Z, welche besonders viel Wert auf die Sinnhaftigkeit ihrer Tätigkeit legt. Wir versuchen, die Sinnhaftigkeit unserer Arbeit immer mehr in den Fokus zu rücken. Ein Beispiel: Ich kann auf eine Kläranlage fahren und 500 Meter Kabel und 50 Meter Edelstahlrohr verlegen. Ich kann aber auch auf die Kläranlage fahren, um die Wasserwerte von A nach B zu verbessern. Um das zu tun, verlege ich 500 Meter Kabel und 50 Meter Edelstahlrohr. So hat die ganze Tätigkeit einen Sinn und der Mitarbeiter kennt das primäre Ziel, warum wir hier z.B. ein Kabel verlegen. Das hat den Vorteil, dass früher Zielvorgaben erannt werden, das Verantwortungsbewusstsein steigt und es den Mitarbeitenden leichter fällt, den ganzen Prozess zu überblicken.



Wie schätzen Sie die Eifel als Standort für Menschen ein, die hier eine berufliche Karriere verfolgen möchten? Die Organisation sehe ich die Eifel als sehr gut geeignet dafür. Historisch hat jede Region, egal ob eine ländliche Region oder ein Ballungszentrum, Vor- und Nachteile. In der ländlichen Region ist die Demographie selbst ein großer Nachteil, das heißt, es gibt wenige Menschen und auch oft zu wenige, die sich zur Ansprache eignen, um am Ende bei der Einstellung eine angemessene Auswahl zu haben. Aber der Vorteil in der ländlichen Region ist, dass die Menschen, die hier sind, sich mit den Unternehmen, in denen sie tätig sind, verbunden fühlen als zum Beispiel in einem Ballungszentrum. Hinzukommt, dass wir glauben, dass auch nach Corona die Bedeutung von ländlichen Räumen sensibler und in den Fokus gerückt wird und wir damit rechnen, dass man auch nochmal mehr Menschen dazu bewegen kann, zur Ausübung spezifischer Jobs in die Eifel zu ziehen. Wir erleben jetzt schon, dass das funktioniert. Egal ob im ländlichen Raum oder im Ballungszentrum, letztendlich muss man sich als Unternehmer strategisch auf das für sich passende einlassen und mit den jeweiligen Vorteilen spielen.

Wie rekrutieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir rekrutieren unsere Mitarbeiter in drei Säulen. Die erste ist die, dass wir Menschen, die aus der Region stammen dazu bewegen, auch in der Region zu bleiben. Das erreichen wir dadurch, dass wir weit über dem Durchschnitt ausbilden. Wir haben eine Ausbildungsquote von derzeit 25%. Die nächste Säule betrifft diejenigen Menschen, die aus der Eifel stammen, aber pendeln oder sogar bereits weggezogen sind. Oft ist es so, dass viele junge Leute für das Studium umziehen und anschließend in der Stadt „hängen bleiben“. Wenn dann aber die Familiengründung oder der Hausbau eine Rolle spielen, dann kommen man gerne in die Eifel zurück. Denn

hier ist das Bauhand günstiger und das Thema Sicherheit ist in Bezug auf Kinder ein großer Vorteil. Das haben wir auch in unserem Employer Branding auf dem Schirm, so dass wir an Tagen wie Weihnachten oder Ostern, wenn viele Leute zuhause sind, besonders viel Werbung machen. Nicht, weil wir dann im Moment neue Leute brauchen, wir stellen immer strategisch ein, mit einem Personalplan, welcher über 7 Jahre im Voraus geplant wird. Wenn wir heute einen Auszubildenden einstellen, dann schauen wir nicht, was brauchen wir nächsten Monat, sondern was brauchen wir in ein paar Jahren. Die dritte Säule deckt dann diejenigen Menschen ab, die nicht von hier kommen, sondern aus anderen Regionen oder sogar anderen Ländern. Wir haben kürzlich einen in England lebenden Bewerber eingestellt, der kurz vor dem Brexit hergezogen ist und nun im Bereich Forschung arbeitet.

Welche Qualitäten schätzen Sie darüber hinaus an der Eifel? Was macht das Leben in der Eifel aus Ihrer Sicht so lebenswert? Die Natur und die Landschaft und die Natur, denn so ein Mitteleuropa hat einfach etwas Besonderes. Die innere Sicherheit ist für mich auch ein großes Thema und vor allem auch für Familien ist das ein riesiger Vorteil. Das Preis-Leistungs-Verhältnis vom Wohnen zum Verdienst ist gegenüber von vor 30 bis 40 Jahren viel besser geworden und die Gehälter sind, auch durch den Druck von Luxemburg, höher als vielerorts in Deutschland. Zusätzlich ist das Wohnen recht günstig. Die Menschen der Eifel sind sehr loyal und auch eine große Grundmotivation ist vorhanden, was sich im Fleiß und in der Ehrlichkeit der Menschen ausdrückt. Dazu kommt noch das kulturelle Leben: es ist möglich, sehr gut über Vereine zu vernetzen und dann gibt es auch viele Freizeitangebote. Zusätzlich haben wir zwei europäische Hauptstädte in der Höhe: Luxemburg und Brüssel.

Dazu kommt die Nähe zu Köln und Trier. Man kann alles haben, wenn man bereit ist zur Mobilität. Der einzige große Nachteil, den ich sehe, liegt im ÖPNV. Die Politik verspricht zwar Verbesserungen, aber das reicht noch lange nicht aus, sowohl für Jugendliche als auch für andere Altersklassen.

Welchen Ratschlag würden Sie angesichts der Unternehmerrate geben? Stimmten Sie in Ihrer Karriere rückblickend etwas anders gemacht? Was rückblickend wahrscheinlich jeder Unternehmer sagen kann ist, dass man noch konsequenter hätte handeln müssen und dass man strategischer vorgehen muss. Wenn man als Unternehmer startet, sollte man immer zuerst folgende Fragen beantworten: was ist meine Zielgruppe und was ist deren Nutzen? Es ist immer wichtig, die Nutzenorientierung in den Vordergrund zu stellen und anschließend zu überzeugen: was sind meine Stärken und meine Schwächen, was muss ich an mir oder meinem Unternehmen verbessern und wie kann ich anhand meiner Tätigkeiten Nutzen stiften? Anhand dieser Überlegungen muss man eine Strategie aufbauen und diese anschließend mit der Konsequenz umsetzen. ■

