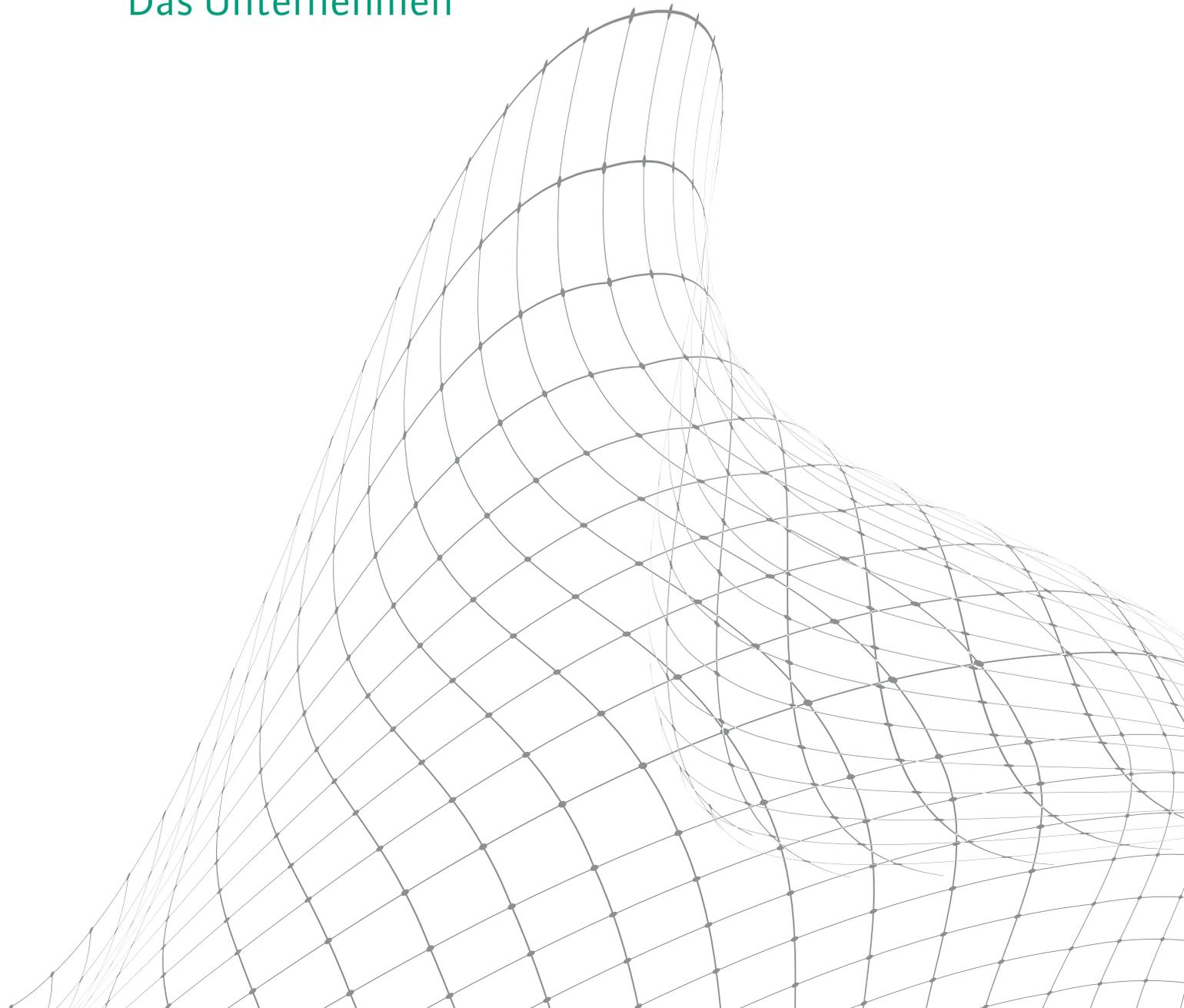


Loving Traditions. Living Innovations.

Das Unternehmen





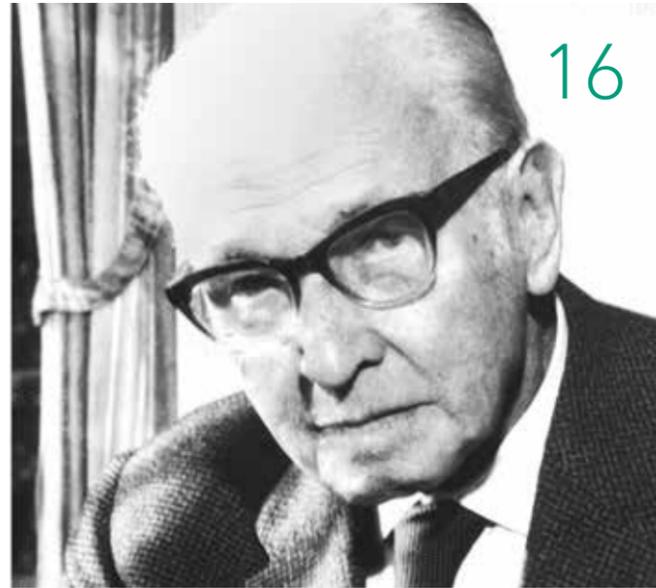
150 Jahre Wilo

Im Jahr 1872 als „Kupfer- und Messingwarenfabrik Louis Opländer“ in Dortmund gegründet, ist Wilo heute einer der weltweit führenden Premiumanbieter von Pumpen und Pumpensystemen. Über fünf unternehmerische Generationen hinweg prägen dabei stets zwei Prinzipien den Weg von Wilo: Beständigkeit und Wandlungsfähigkeit. Die vorliegende Chronik zeichnet die Entwicklung vom lokalen Handwerksbetrieb zum internationalen Technologiekonzern nach.

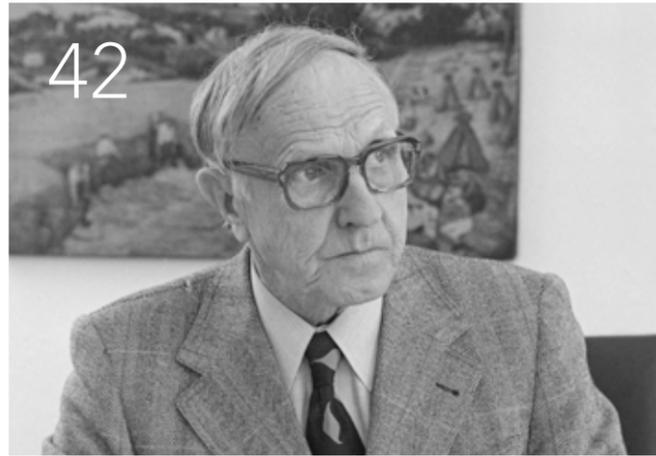
4



16



42



68



90



Inhalt

- 4 ————— Caspar Opländer: 1872 - 1891
- 12 ————— Systemrelevanz
- 16 ————— Louis Opländer: 1891 - 1928
- 32 ————— Die Marke
- 42 ————— Wilhelm Opländer: 1926 - 1968
- 60 ————— Märkte
- 68 ————— Jochen Opländer: 1963 - 2019
- 84 ————— Digitalisierung
- 90 ————— Oliver Hermes: Seit 2006
- 100 ————— Nachhaltigkeit

1872 – 1891

Caspar Ludwig Opländer
Der Gründer

„Specialität: Einrichtungen für Brauereien, Brennereien, Spirit- und chemische Fabriken“

1872 war für Caspar Ludwig Opländer, genannt „Louis“, ein ganz besonderes Jahr in zweierlei Hinsicht: Zum einen heiratete der Geselle mit dem Spezialgebiet „Bau von Destilliergeräten“. Zum anderen gründete er die „Kupfer- und Messingwarenfabrik Louis Opländer“ für Maschinenbau mit der „Specialität: Einrichtungen für Brauereien, Brennereien, Spirit- und chemische Fabriken“ in Dortmund.

Deutschland war in dieser Zeit im Aufbruch. Das Zweite Deutsche Kaiserreich wurde gegründet, Industrie und Wirtschaft nahmen einen rasanten Aufschwung. Die handwerkliche Einzelanfertigung wurde zunehmend abgelöst von der Massenfabrikation, aus Dörfern wurden Städte und das Ruhrgebiet entwickelte sich zum industriellen Zentrum Europas. In dieser Zeit legte Caspar Ludwig Opländer den Grundstein für die heute global agierende Wilo Gruppe.

Leider ist nicht mehr viel aus diesen ersten Jahren überliefert, fast alle Unterlagen aus der Zeit fielen einem Bombenangriff im Ersten Weltkrieg zum Opfer. Nicht einmal mehr das genaue Gründungsdatum des Unternehmens ist bekannt – wohl aber das Datum der Hochzeit von Caspar Ludwig Opländer und Wilhelmine Leichel: Sie fand am 21. Mai 1872 statt.

DER GRÜNDER

Caspar Ludwig Opländer war 27 Jahre jung, als er 1872 die „Kupfer- und Messingwarenfabrik Louis Opländer“ in Dortmund gründete und damit den Grundstein für die heutige Wilo Gruppe legte. Er führte die Geschicke der Firma zu ersten Erfolgen, bis er 1891 im Alter von nur 46 Jahren starb.

1875

Nur drei Jahre nach der Firmen-
gründung beschäftigt Opländer
bereits 15 Mitarbeiter.



Der Marktplatz von Dortmund in
den 1870er Jahren und das erste
Firmenschild.



Nach Abschluss seiner Lehre zum Kupferschmied begab sich Caspar Ludwig Opländer als Geselle auf die Walz, sein Ziel: Russland. Dort erlernte er den Bau von Branntwein-Destillieranlagen. Als er wieder nach Dortmund zurückkehrte, hatte er einen Plan in der Tasche: Er wollte selbst solche Anlagen bauen und gründete im Alter von 27 Jahren zu diesem Zweck seine eigene Firma. Untergebracht war der Betrieb in einer 84 Quadratmeter großen Hinterhofwerkstatt in der Dortmunder Innenstadt in der Hohen Straße.

Caspar Ludwig „Louis“ Opländer ruhte sich auf seinen ersten Erfolgen nicht aus. Er beobachtete die wirtschaftliche Entwicklung und handelte im richtigen Moment.

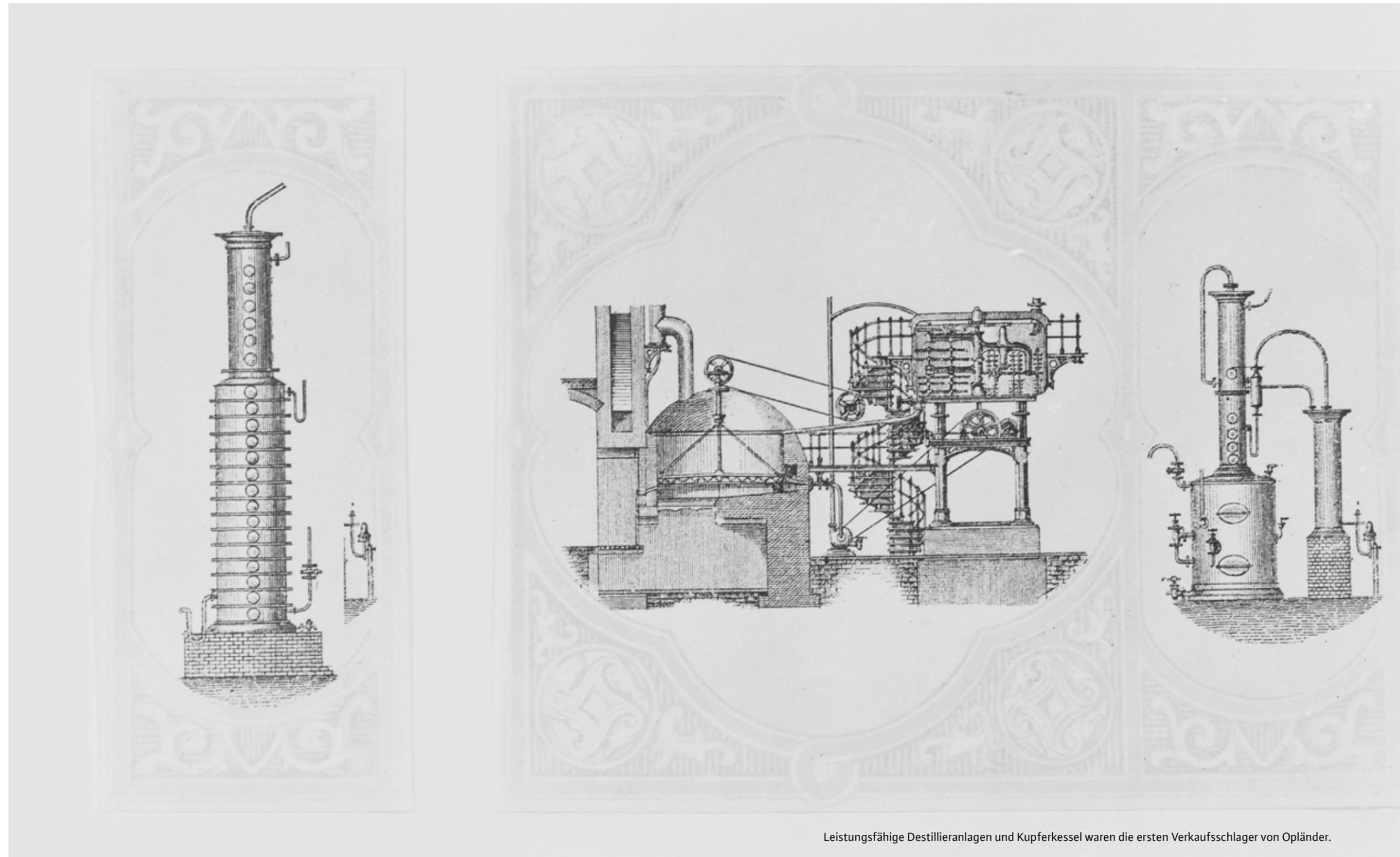
In den 1870er Jahren existierte im Deutschen Reich kein staatliches Branntwein-Monopol – jeder Bürger durfte so viel Branntwein produzieren, wie er wollte. Die Folge: Es herrschte ein großer Bedarf an leistungsfähigen Destillieranlagen und Kupferkesseln, die Opländer nun zahlreich an Brennereien und Brauereien in Dortmund und Umgebung lieferte. Daneben fertigte er Bottiche, große Pfannen sowie Kron- und sonstige Deckenleuchter.

Neue Geschäftsfelder

Mit der Produktion ging es gut voran, das Geschäft florierte. Drei Jahre nach Firmengründung beschäftigte Opländer bereits 15 Mitarbeiter.

Allerdings ruhte sich der Firmengründer nicht auf seinen ersten Erfolgen aus. Er beobachtete die wirtschaftliche Entwicklung und handelte im richtigen Moment. So traf es die junge Firma zwar, dass durch die Einführung der Branntweinsteuer im Deutschen Reich 1887 der Markt für Destillieranlagen zusammenbrach. Doch Opländer hatte schon neue Geschäftsfelder erschlossen: Während der Industrialisierung wuchsen die Städte im Ruhrgebiet schnell, die Bevölkerungszahlen stiegen rasant – und damit auch die Zahl der Wohnungen.

Hatte die Dortmunder Nachbarstadt Bochum beispielsweise im Jahr 1800 noch 2.200 Einwohner, so lag die Einwohnerzahl zur Jahrhundertwende bei rund 65.000. Im Zuge dessen wurde die Wasserversorgung zunehmend umgestellt, von Hausbrunnen auf Rohrnetze, die das Frischwasser nun über Wasserhähne direkt in die Wohnungen leiteten. Hierfür wurden lange Zu- und Ablaufrohre gebraucht und genau diese produzierte Caspar Ludwig Opländer.



Leistungsfähige Destillieranlagen und Kupferkessel waren die ersten Verkaufsschlager von Opländer.

System- relevanz



In Krankenhäusern ist betriebs sichere Gebäudetechnik unverzichtbar. Seit vielen Jahrzehnten hat Wilo hier exzellente Expertise aufgebaut, der zuletzt in der Corona-Pandemie ganz besondere Bedeutung zukam.

Menschen brauchen Wasser nicht nur für den Komfort, sondern zum Leben. Wilo bewegt jede Art von Wasser, ob kalt oder warm, ob Schmutz- oder Reinwasser. Umweltschonend und mit höchster Effizienz. Mit seinen Produkten und Lösungen ist das Unternehmen integraler Bestandteil der kritischen Infrastrukturen weltweit.

Seit Anfang des 20. Jahrhunderts lag der strategische Fokus des Unternehmens auf der Ressource Wasser. Zu jener Zeit wuchsen Wirtschaft, Handel und Städte rasant. Eine neue Gesellschaft entstand, mit ungekannten Fortschritten für die Menschen – aber auch großen Problemen. Die Sorge um sauberes Wasser zählte zu den größten Herausforderungen bei dieser Revolution. Die Wasserversorgung mit Frischwasser, die wir heute als selbstverständlich hinnehmen, entstand damals ebenso wie die Abwasserbeseitigung aus den Lebensbedrohungen durch Cholera- und Typhusepidemien. Louis Opländer und sein Unternehmen haben sich diesen Herausforderungen frühzeitig gestellt und als Pionierunternehmen mit dem Bau von Waschräumen für Bergarbeiter, sogenannten Waschkauen, Abwärmeverwertungs- und Entstaubungsanlagen, Trinkbrunnen oder Heiz- und Lüftungsanlagen einen wesentlichen Beitrag zum Aufbau der modernen Gesellschaft geleistet. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde die Systemrelevanz von Wilo augenscheinlicher denn je. „Wir stehen in Dortmund vor einer Aufgabe von unermesslicher Größe. Dortmund ist Trümmerstadt und muss neu aufgebaut werden“, sagte der damalige Dortmunder Oberbürgermeister Fritz Henßler. Das galt nicht nur für Dortmund, sondern für ganz Deutschland. Nachdem die Mangeljahre der Nachkriegszeit überwunden waren, entstanden allein bis Mitte der fünfziger Jahre 1,8 Millionen neue Wohnungen speziell für Arbeitnehmer. Mit eigenem Bad, Zentralheizung und einer eigenen Küche folgten diese Wohnungen einem ganz neuen Standard,

der ohne Pumpen, wie Wilo sie herstellte, gar nicht machbar gewesen wäre – und von vielen Menschen damals als großer Luxus empfunden wurde. Denn auch in den 1950er Jahren wurden noch immer die allermeisten Wohnungen mit Kohle- oder Ölföfen beheizt und gerade einmal ein Viertel verfügte über ein eigenes Bad. In den folgenden Jahrzehnten sorgten Produkte und Lösungen von Wilo dafür, dass Millionen von Menschen auf der ganzen Welt Zugang zu frischem Wasser erhielten und sich ihr Lebensstandard signifikant verbesserte. Von der Wasserversorgung bis zur Abwasserentsorgung erfüllen Wilo-Pumpen zentrale Aufgaben unserer modernen Gesellschaft. Solarbetriebene Bohrlochpumpen versorgen Regionen mit größter Wasserknappheit, riesige Tauchmotorpumpen helfen, überflutungsgefährdete Gebiete zu schützen. Als 2020 infolge der Corona-Pandemie rund um den Globus Lockdowns verhängt wurden, klassifizierten zahlreiche Länder Wilo als systemrelevant, da sie Wilo-Produkte für die Versorgungsinfrastruktur als essenziell einstufte. Ob in Wohn- und Geschäftsgebäuden, Krankenhäusern, Wohnheimen, Wasserwerken oder Kläranlagen – überall sind Produkte und Systeme von Wilo im Einsatz. Sie sind unverzichtbar für unsere Zivilisation, von Interesse für die Allgemeinheit und gehören zur staatlichen Daseinsvorsorge. Der Verantwortung, die dies mit sich bringt, ist sich Wilo stets bewusst – sie ist der Motor, der das Unternehmen antreibt, immer wieder neue Lösungen zu finden, die das Leben der Menschen noch einfacher und besser machen.



In Plovdiv, beim ersten Staudamm-Projekt für Trinkwasser in Bulgarien, kamen Wilo-Pumpen zum Einsatz. Mit ihrer Hilfe werden über 40.000 Menschen mit frischem Wasser versorgt.



In nur 13 Tagen wurde in der kasachischen Hauptstadt Nursultan ein Corona-Krankenhaus errichtet, ausgestattet mit Pumpen von Wilo.

1891 – 1928

Louis Opländer
Der Produzent

„Nur wenn
alle mitziehen,
können wir
erfolgreich sein.“

DER PRODUZENT

Louis Opländer wurde 1873 als erster Sohn von Caspar Ludwig und Wilhelmine Opländer geboren. Nachdem sein Vater früh starb, musste er schon mit 18 Jahren an der Seite seiner Mutter den Betrieb übernehmen. Er leitete die Firma bis 1928, blieb aber auch danach im Unternehmen. Louis Opländer starb 1962.

1891 wurde die Familie Opländer von einem privaten Schicksalsschlag getroffen: 19 Jahre nach Firmengründung starb Caspar Ludwig Opländer und hinterließ seine Frau mit acht Kindern. Nicht zuletzt dank des tatkräftigen Einsatzes erfahrener Mitarbeiter, gelingt es der Familie, die Firma durch diese schwierige Zeit zu bringen.

Zu dieser Zeit befand sich der älteste Sohn Louis in Hannover, um dort bei der Hannoverschen Maschinenbau AG Einblicke in den Beruf des Maschinenbauingenieurs zu gewinnen. Als der 18-Jährige die traurige Nachricht erfuhr, brach er seine Tätigkeit sofort ab und machte sich auf den Heimweg nach Dortmund. Seine Mutter, Wilhelmine Opländer, übernahm das Geschäft und fügte dem Firmennamen „Kupfer- und Messingwaren-Fabrik Louis Opländer“ das damals in solchen Fällen übliche „Wwe.“, Witwe, hinzu. Sie stand nun vor der Herausforderung, ein ausgesprochenes Männergeschäft im Griff zu behalten und gleichzeitig acht Kinder großzuziehen. Glücklicherweise war ihr ältestes Kind Louis schon recht erwachsen und verstand einiges vom Fach. Er half seiner Mutter nach Kräften. Für seine Geschwister blieb er indes immer der große Bruder, der ihnen, wenn es nötig war, mit Rat und Tat zur Seite stand.

Louis Opländer

Gesundheitstechnische Anlagen

Telegramm-Adresse: FABRIK OPLÄNDER DORTMUND. Bank-Conto: WISKOTT & CO DORTMUND.

Drei Dinge waren es, die die Firma über die schwierige Zeit nach dem Tod des Gründers brachten: Das Vertrauen der Mutter, Louis' Verantwortungsbewusstsein, mit dem er sich in seine neue Aufgabe einarbeitete, und der glückliche Umstand, dass eine Reihe erfahrener, treuer Mitarbeiter bereit war, der Firma über die Runden zu helfen. So machte sich Louis mit seinen Mitarbeitern daran, eine moderne Zentralheizung zu konstruieren. Einige Modelle gab es bereits, erste Vorläufer waren schon aus der Römerzeit bekannt. Doch nun sollte es eine Dampfheizung werden. Immer weiter verbesserte Opländer seine Konstruktionen, bis hin zur Zwei-Rohr-Dampfheizung. Daneben wurden verschiedene andere Verbesserungen angegangen, kurz: das Heizungsgeschäft entwickelte sich gut.

Von Waschkauen, Kleideraufzügen und Kohlenwäschereien

Um 1900 boomte im Ruhrgebiet die Kohleförderung. Mehr als 200.000 Bergleute fuhren in die 170 Zechen des Ruhrgebiets ein, um Kohle, das „schwarze Gold der Erde“, zu fördern. Nach Ende einer harten Arbeitsschicht waren die Kumpel überzogen mit Dreck und

Kohlenstaub. Lange Zeit blieb ihnen nach Schichtende nichts anderes übrig, als schmutzig nach Hause zu gehen, um sich dort zu reinigen. Mit dem Bau von Waschkauen schufen Louis Opländer und andere Firmen hier wirksam Abhilfe. Waschkauen waren langgestreckte Räume, an deren Seiten Brause- und Waschgelegenheiten angebracht waren.

Neben den Waschkauen kam eine weitere Verbesserung der hygienischen Bedingungen hinzu: die Kleideraufzüge. Unter Tage trugen die Kumpel Arbeitskleidung, und wenn sie dann wieder ans Tageslicht kamen, war diese in aller Regel völlig durchgeschwitzt von der harten Arbeit. Oben angekommen, entledigten sich die Bergleute ihrer nassen Sachen, wuschen sich und wechselten in ihre private Kleidung. Die Arbeitskleidung zogen sie über Seile und Rollen unter die Decke der Umkleieräume. Opländer baute Tausende dieser Kleideraufzüge, mit deren Hilfe die Kohlekumpel ihre Arbeitskleidung in luftiger Höhe sicher verwahren konnten. Durch die warme Luft der bereits erwähnten Heizanlage war die Kleidung bis zum Anfang der nächsten Arbeitsschicht wieder angenehm trocken.

Einweihung neuer Ruderboote beim Ruderclub Hansa, ca. 1980.



Louis Opländer, hier im Trikot des Radrennvereins „Eilrad Dortmund“, war nicht nur begeisterter Radsportler und Automobilist, sondern 1898 auch Mitbegründer des Ruderclubs Hansa.

Leidenschaft Rudersport

Am Ende des Jahrhunderts, 1899, wurde nach siebenjähriger Bauzeit der Dortmund-Ems-Kanal eröffnet. Das östliche Ruhrgebiet hatte nun einen Schifffsweg zur Nordsee. Mit der Eröffnung des Kanals entdeckte Louis seine Liebe zum Rudersport – er wurde Gründungsmitglied des Dortmunder Ruderclubs Hansa, heute einer der größten Rudervereine in Nordrhein-Westfalen. Sein Sohn Wilhelm findet sich als Sieger sogar in den Annalen des Clubs namentlich erwähnt. Auch Enkel Jochen ist von der Sportart begeistert.

Heute ist die WILO SE Sponsor des erfolgreichen Vereins RC Hansa sowie Hauptsponsor des Team Deutschland-Achter. Die erste Goldmedaille holte der Deutschland-Achter 1988 in Seoul, 2010 folgte die Goldmedaille bei der Ruder-WM in Neuseeland, zuletzt gab es olympisches Gold in London sowie Silber in Rio de Janeiro und Tokio. Aber auch bei anderen nationalen und internationalen Wettbewerben belegen die Ruderer des Clubs immer wieder vordere Plätze. Dr. Jochen Opländer, Ehrenmitglied des Vereins, beschreibt die Ruderer als diszipliniert, willensstark und teamorientiert – Eigenschaften, die auch bei der WILO SE eine tragende Rolle spielen.



Der Kohlebergbau gehörte um 1900 zu den wichtigsten Industrien im Ruhrgebiet.

Heizkessel-Anlagen für die Kohlenwäsche

Zurück im Ruhrgebiet um 1900 gab es eine weitere Einrichtung, an deren reibungsloser Funktionsweise Opländer maßgeblich beteiligt war: die Kohlenwäsche. Bei der Kohlenwäsche wurde, unter Einsatz erheblicher Wassermengen, die Kohle vom mitgeführten Gestein getrennt. Gewaschen wurde auch im Winter bei strengem Frost, in Gebäuden, so groß wie Bahnhofshallen.

Dabei konnte man froh sein, wenn man die Temperaturen in den riesigen Hallen zumindest einige Grad über dem Gefrierpunkt halten konnte. Denn waren die Kohleberge erst einmal gefroren, ließen sie sich kaum mehr bearbeiten. Hierzu waren ungeheure Mengen an Wärme notwendig. Opländer baute Heizkesselanlagen, um die Gebäude für die Kohlenwäsche zu beheizen.

Umzug in die Werkhalle

Bereits in den 1890er Jahren zeichnet sich ab, dass der Platz im bestehenden Werk für die zunehmenden Aufträge nicht mehr ausreichte. Zu Beginn des neuen Jahrhunderts war es dann endlich so weit: Opländer zog mit seiner Firma in einen Neubau um. Das war jetzt keine einfache Werkstatt mehr, sondern eine ansehnliche Werkhalle, in der man genügend Raum hatte, vor allem für die Vorbereitungsarbeiten. Denn anders als in der heutigen Zeit, in der industriell gefertigte Normteile eine gut funktionierende Heizung gewährleisten, musste man damals die nötigen Rohre, Rohrbogen, Abzweige und Armaturen noch in mühseliger Handarbeit anfertigen.

So ging es zunächst darum, für die verschiedenen größeren Abzweige und Formstücke die Holzmodelle herzustellen, die man für die Gussformen brauchte. Rohre wurden noch zusammenschraubt oder geflanscht, wenn sie einen größeren Durchmesser hatten. Die Bördelung war reine Handarbeit – und das am glühenden Rohr. Einen Rohrbogen genau passend herzustellen, war eine ausgesprochen mühsame Arbeit. Hierzu musste in der Fabrik oder auf der Baustelle das Rohrstück mit Sand gefüllt, gegläht und gleichzeitig gebogen werden – alles von Hand und mit dem Fuß. „Fuß“ deshalb, weil man auf dem Bau bei dem Feuer der Feldschmiede durch kräftiges Treten des Blasebalgs zunächst für die

nötige Hitze sorgen musste. Solange sich die Firma ausschließlich mit Kupferschmiedearbeiten befasste, genügte dafür Holzkohlenfeuer. Noch vor der Jahrhundertwende nutzte man dann Schmiedekohle, die ausreichend Hitze lieferte, um auch Eisen und Stahl bearbeiten zu können.

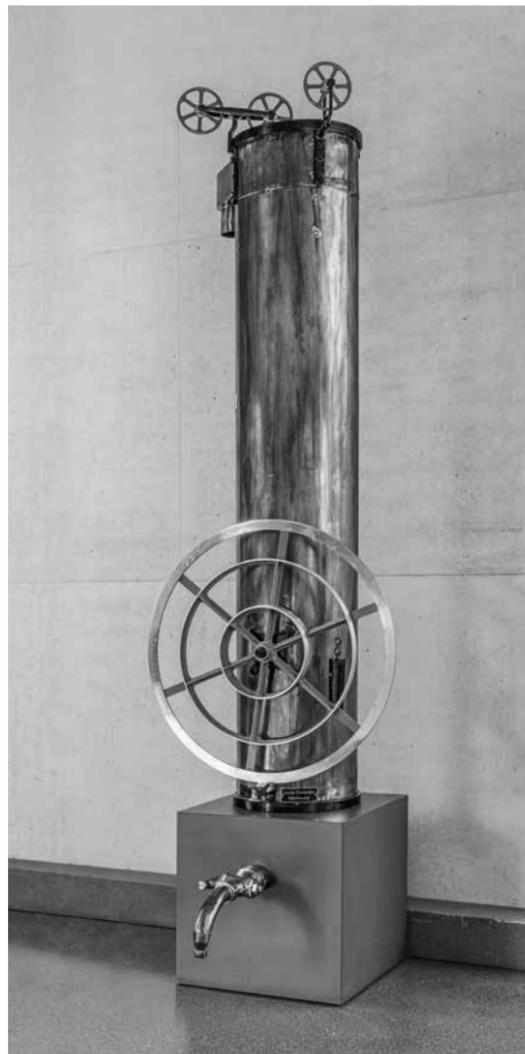
Gelötet wurde bis in die 1940er Jahre mit Benzin-Lötlampen. Erst danach kam das Flüssiggas, von dem lange Zeit ein großer Tank neben der Fabrik stand. Um 1906, als das Schweißverfahren bereits zuverlässiger funktionierte, wurde nicht nur die Rohrbogenfertigung deutlich einfacher – das Verfahren erleichterte auch den gesamten Heizungsbau erheblich.

Doch auch das Schweißen wollte gelernt sein, und so dauerte es noch eine ganze Zeit, bis die Heizungsleute auch auf den Baustellen zuverlässige Schweißnähte legen konnten. Bis dahin erledigte man die Arbeit zumeist in der Werkstatt. Alles in allem aber brachte das Schweißverfahren der Arbeitstechnik im Heizungs- und Rohrleitungsbau einen entscheidenden Fortschritt.

Eine weitere Arbeitererleichterung brachte der Einsatz einer Lokomobile. Sie stand bei Opländer gleich neben der Einfahrt der Werkhalle. Diese fauchende Dampfmaschinenanlage trieb über eine 15 Meter lange Transmissionswelle sämtliche Maschinen über Lederriemen an. Das Blasebalgtreten zur Herstellung der nötigen Glut und Hitze wurde damit überflüssig, da an die Lokomobile ein Gebläseventilator angeschlossen war, der das Anheizen übernahm. Strikte die Lokomobile allerdings aus irgendeinem Grund, blieben augenblicklich auch alle anderen Maschinen in der Halle stehen. Das änderte sich erst 1908, als die Dampfmaschine einem Elektromotor wich. Die lange Transmission blieb jedoch vorerst bestehen, bis man einige Jahre später zum Gruppenantrieb überging. Ab diesem Moment hingen nicht mehr sämtliche Maschinen an einem einzigen Motor, sondern bestimmte Maschinengruppen bekamen ihren eigenen. Das typische Platschen der Lederriemen aber hörte man noch bis Ende der 1920er Jahre. Erst dann wurde der elektrische Einzelantrieb für jede Maschine eingeführt.

1908

Im Deutschen Reich müssen von nun an Fässer geeicht werden und Louis Opländer erfindet den passenden Apparat dazu: das Fasskubiziergerät.



Das Fasskubiziergerät, erfunden 1908.

Es werde Licht

Heute kann man sich kaum noch vorstellen, unter welchen erbärmlichen Lichtverhältnissen damals gearbeitet wurde. Karbidlampen mit Schlitzbrenner verbreiteten einen beißenden Geruch. Das Licht war zwar heller als der milde Schein der Petroleumlampen vorangegangener Jahre, aber sicherlich nicht angenehmer für die Augen.

1906 verbesserte sich dieser Zustand erheblich: Drei große Lichtbogenlampen wurden aufgehängt, die mit ihrem grellen Schein die ganze Werkhalle ausleuchten sollten. Dazu schickte man Strom in zwei Kohlestäbe und schob beide mit den Spitzen aneinander, wodurch ein Lichtbogen entstand, der eine gleißende Helligkeit verbreitete. Über dieser Vorrichtung befand sich eine Glasglocke, die von einem Drahtnetz geschützt wurde. Da die Kohlestäbe langsam abbrannten, mussten sie ständig nachgestellt werden. Hierfür gab es jedoch bald eine selbsttätige Vorrichtung, sodass man nur noch mit der Leiter zur Hallendecke hochzusteigen brauchte, um die Stäbe zu erneuern. Aber auch das fand eines Tages sein Ende, als ab 1912 die Glühbirnen über jedem Arbeitsplatz leuchteten, die später wiederum den Leuchtstoffröhren wichen.

Neue Maße für das Land

Das Jahr 1908 brachte dem Deutschen Reich eine neue Maß- und Gewichtsordnung. Vom Verbraucher und seinen Interessen war freilich noch nicht die Rede, vielmehr ging es darum, den Handel in geordnete Bahnen zu lenken. Zuvor herrschte in Deutschland ein Durcheinander von Maßen und Gewichten. „Jedes deutsche Ländchen hat sein eigens Quäntchen“, sagte man damals. Unlauterer Manipulation wurde dadurch Tür und Tor geöffnet. Im Zuge der neuen Ordnung musste der Inhalt eines Fasses nun in bestimmten zeitlichen Abständen genau gemessen und die Menge glaubhaft nachgewiesen werden. Ein Eichstempel sorgte für Sicherheit. Um diesen Stempel mussten sich auch die Bierproduzenten in Dortmund kümmern, deren Fässer noch alle aus Holz bestanden und in ihrem Volumen mitunter zugunsten der Produzenten schwankten. Louis Opländer hatte hier wieder einmal den richtigen Gedanken zur richtigen Zeit: Er konstruierte das sogenannte Fasskubiziergerät, das er nicht nur den vom Eichgesetz betroffenen Firmen anbot, sondern auch den Eichämtern, die der neuen Ordnung Geltung verschaffen sollten.

Die Produktion der Fasskubiziergeräte entwickelte sich zu einem beachtlichen Geschäftszweig. Noch vor Ende des Jahrzehnts wies die Betriebsbilanz einen Umsatz von rund 100.000 Goldmark aus. In Euro umgerechnet sind das ungefähr eine halbe Million – ein beachtlicher Betrag, wenn man bedenkt, dass sich bei angemessener Kalkulation nur ein kleiner Teil der Belegschaft um die Herstellung der Geräte kümmern musste und die gesamten direkten Steuern damals unter drei Prozent ausmachten.

Aufschwung unterm Kaiser

Im Kaiserreich erlebte Deutschland sein „erstes Wirtschaftswunder“. Auch der Heizungsbau florierte im Aufschwung. Damals musste alles, was zu einer Heizungsanlage gehörte, aufwendig vorbereitet und einbaufertig auf die Baustelle geliefert werden. Teile, die man vergessen hatte mitzuschicken, ließen sich noch nicht einfach beim nächsten Großhändler um die Ecke besorgen. Sie mussten nachgesandt werden, kurz: Jeder Transport musste auf das Sorgfältigste geplant und organisiert werden.

Damit bei Opländer alles reibungslos funktionierte, gab es folgende, aus heutiger Sicht eher umständlich anmutende, Einrichtung: Jeden Sonntag, Punkt 11:00 Uhr, versammelten sich die Geschäftsführer, Baustellenleiter, Monteure und Meister aus den Werkstätten im Büro zu

Einsatz- und Ablaufbesprechungen. Dieser Termin war Pflicht und sogar vertraglich geregelt. Allerdings verdiente ein Angestellter in leitender Funktion zu dieser Zeit auch rund 250 Goldmark im Monat und ein Monteur, der es auf 30 bis 40 Mark in der Woche brachte, war ebenfalls hochofrend.

Zwischenzeitlich war aus der „Kupfer- und Metallwaren-Fabrik“ ein richtiges, zwar nicht unbedingt großes, aber doch sehr rentabel arbeitendes Werk geworden. Nun wurden auch Sprinkleranlagen zur Brandbekämpfung und – als ein Sonderprodukt – Auswaschanlagen für Lokomotiven produziert.

Dampflokos verfügten damals über einen speziellen Entkalker, der dafür sorgte, entstehende Kalke und Salze auszufällen. Diese ausgeschiedene Schmiere musste von Zeit zu Zeit ausgewaschen werden. Dazu war heißes Wasser notwendig. Wo dieses gebraucht wurde, war Louis Opländer mit seinen Fachleuten zur Stelle. Es gelang, die Hitze so zu nutzen, dass die Lokomotive ihr Reinigungswasser gewissermaßen selbst lieferte, mit dem sich ihr Antrieb dann säubern ließ. Bereits damals war man bemüht, Energie möglichst effizient zu nutzen. Für die Konstruktion, die Produktion und den Einbau der Aggregate und Anlagen benötigte man in der Zeit zwischen 1910 und 1914 ungefähr 30 bis 40 Arbeitskräfte im Werk und etwa zehnmal so viel Arbeitskräfte auf Montage.

Belegschaft und Produkte der Fa. Louis Opländer mit Fasskubiziergerät (rechts), zwei Entstaubungsanlagen mit Transmission (links davon) und Feuerlöschapparat (hinten Mitte), um 1910.



Fokus auf den Heizungsbau

Mit dem Absatz im Installationsgeschäft gab es zunehmend Schwierigkeiten. Zu Anfang, um 1900, ließ sich dieses Geschäft noch gut mit dem Heizungsbau verbinden. Das aber hatte sich in den vergangenen Jahren geändert. Die Heizungsbauer, durch eine aktivere Gewerkschaft vertreten, setzten höhere Löhne durch. Kein Maschinenbauer, kein Stahlbaumonteur verdiente in dieser Zeit so viel wie Heizungsmonteure. Da aber bei Opländer sowohl Heizungsmonteure als auch Installateure beschäftigt waren und von beiden Gruppen gleich viel verlangt wurde, wären Arbeitsfriede und Betriebsklima ins Wanken geraten, wenn die Installateure nicht den gleichen Lohn wie ihre Kollegen im Heizungsbau erhalten hätten. Mit Blick auf die Arbeitsleistung war das nur gerecht. In der Folge konnte man jedoch nicht mehr mit anderen Firmen mithalten, die ausschließlich Installationsarbeiten anboten, denn die Installateure bekamen bei Opländer rund 30 Prozent mehr Lohn. Aufgrund des erheblichen Lohnanteils rentierte sich dieser Geschäftszweig nicht mehr. Das war der Grund, aus dem Installationsgeschäft wieder auszusteigen.



Nach dem Krieg gab es viel zu tun, die Nachfrage nach Heizungskesseln, Heizkörpern und Rohrleitungssystemen stieg.

Kriegswirren

Am 28. Juli 1914 begann der Erste Weltkrieg. Bereits kurz nach Kriegsausbruch ahnte Louis Opländer nichts Gutes. Gerade waren auf einer Zeche in Belgien Waschkauen sowie Heizungs- und Lüftungsanlagen montiert worden, als auch dort die Gefechte begannen. Opländer fuhr mehrfach mit dem Zug nach Belgien, um persönlich mit den Bauherren über die Bezahlung zu verhandeln. Denn für die Erledigung dieser Aufträge waren erhebliche Investitionen notwendig gewesen, und nach dem Einmarsch deutscher Truppen in belgisches Gebiet lag es auf der Hand, dass es mit der Bezahlung schwierig werden würde.

In der Zeit zwischen 1914 und 1918 wurde weiter für den Bergbau gearbeitet. Privataufträge gab es praktisch keine mehr. Und selbst wenn solche Aufträge vorhanden gewesen wären, so gab es weder Arbeitskräfte noch Material, um diese zu erledigen. Denn je länger der Krieg dauerte, desto mehr Männer wurden eingezogen. Infolgedessen standen nun erstmals auch Frauen in großer Zahl an den Arbeitsplätzen, während ihre Männer an den Fronten kämpften. Von einem Acht-Stunden-Tag als Regelarbeitszeit war während des Krieges keine Rede mehr. Geschuftet wurde rund um die Uhr, Schicht für Schicht, die ganze Woche lang, Sonn- und Feiertage waren gestrichen.

Erst nach Kriegsende und Zusammenbruch des Kaiserreiches, als von Kriegs- auf Friedenswirtschaft umgestellt wurde, rückten die acht Stunden wieder in den Blickwinkel: 1919 wurde der Acht-Stunden-Tag mit 48 Wochenstunden gesetzlich festgeschrieben und damit einer langjährigen Forderung der Gewerkschaften entsprochen. Die gesetzliche Arbeitslosenversicherung folgte im Jahr 1927.



Die alte Dortmunder Westfalenhalle wurde 1925 in nur sieben Monaten in Holzbauweise errichtet und war die größte Halle Europas. Heizung und Lüftung kamen von Opländer und ermöglichten es sogar, verschiedene Räume unterschiedlich zu temperieren – zu jener Zeit modernste Technik.

Nachholbedarf nach dem Krieg

Nachdem das Kriegsgetöse verstummt war, fanden sich fast alle der früheren Mitarbeiter, die den Krieg überlebt hatten, wieder bei Louis Opländer ein. Der aufgestaute Nachholbedarf brachte Aufträge, und jeder war nach Kräften bemüht, die Firma wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Zur Zufriedenheit gelang dies allerdings nicht. Es konnte auch gar nicht gelingen: Das geschlagene Deutsche Reich, belastet durch immense Wiedergutmachungsforderungen, durch Hunger und eine verheerende Grippeepidemie, unruhig und unsicher im Inneren, brach zusammen.

Überall in Deutschland gab es immer wieder Unruhen und Generalstreiks, Hunger und Gewalt waren an der Tagesordnung. Im Januar 1923 besetzten dann französische und belgische Truppen das Ruhrgebiet, um die dortige Kohle- und Koksproduktion als „produktives Pfand“ zur Erfüllung der deutschen Reparationsverpflichtungen zu sichern.

Auch in der Familie Opländer verlief nicht alles nach Plan: Wilhelm Opländer, Sohn von Louis Opländer und später entscheidender Akteur in der Wilo-Geschichte, scheiterte bei dem ersten Versuch, sein Studium in Hannover fortzusetzen.

Er wurde bei seiner versuchten Flucht aus der abgeriegelten Region festgenommen und inhaftiert. Allein einem guten Freund Wilhelms war es zu verdanken, dass er bereits kurze Zeit später „versehentlich“ entlassen wurde und sein Studium in Hannover fortsetzen konnte.

Durch den Versailler Friedensvertrag und seine Folgen sank das Vertrauen in die deutsche Währung auf einen Tiefpunkt. Man verkaufte Mark und kaufte dafür fremde Währungen. Die Bekanntgabe der Reparationslast – 132 Milliarden Goldmark, deren Zahlung bis 1988 andauern sollte – und die sich daran anschließende Währungsreform verschärfte die Talfahrt. Die Reichsbank gewährte hohe, ungedeckte Kredite, um die Wirtschaft, der ausländische Kredite versagt blieben, in Gang zu halten. Die Besetzung des Ruhrgebiets durch die Franzosen hatte schließlich eine Hyperinflation zur Folge. Hatte in Deutschland bei Kriegsausbruch ein Roggenbrot 32 Pfennig gekostet, so betrug der Preis im November 1923 bereits die unglaubliche Summe von 233 Milliarden Reichsmark.

Aufschwung nach der Inflation

Erst eine zweite Währungsreform verschaffte den Menschen in Deutschland wieder etwas Luft. Aus einer Billion Goldmark wurde eine Reichsmark und damit eine Währung, mit der man rechnen konnte. Der Nachholbedarf im industriellen und privaten Sektor war in dieser Zeit enorm. Infolgedessen stieg auch die Nachfrage nach leistungsstarken Heizkesseln, Heizkörpern und Rohrleitungssystemen – gute Nachrichten für Louis Opländer, der die eigene Produktion in den 20er Jahren immer mehr auf die Bereiche Sanitär und Heizung verlagert hatte und nun die nötigen Heiz- und Lüftungsanlagen liefern konnte. In Großaufträgen von Behörden wurden Anlagen für Gerichts- und Polizeigebäude, Gefängnisse, Schulen und Krankenhäuser bestellt.

Geld war immer noch ein knappes Gut, und so sparte jeder, so gut er konnte. Der ideenreiche Louis Opländer machte sich in dieser Zeit seine ganz eigenen Gedanken. Das Ergebnis seiner Überlegungen: Er entwickelte die erste Speicherheizung. Ein vielversprechendes Konzept, denn die Kesselanlage der Heizung sollte gleichmäßig betrieben und währenddessen ein Heißwasser-

speicher auf 90 Grad erhitzt werden. Durch die Regelung des Mischwassers konnte eine gleitende Wassertemperatur erreicht werden, die dem jeweiligen Wärmebedarf entsprach. Der Konstruktion folgend, hätte man so theoretisch beträchtliche Brennstoffersparnisse erzielen können, schließlich brauchte man weniger Heizfläche, da der Anheizzuschlag wegfiel. Wie sich jedoch zeigte, waren Ersparnisse im Endeffekt nicht möglich, da die Kosten für den Speicherkessel zu hoch waren. Die Konstruktion konnte sich in dieser Form nicht durchsetzen – doch eine innovative Idee war geboren. Nun musste nur noch ein geeigneter Weg gefunden werden, auch die Speicherung der Wärme kostengünstiger zu gestalten.

Die Firma war im Aufwind, auf den Baustellen arbeiteten überall wieder viele Monteure. Sie erhielten, wenn sie über eine bestimmte Kilometerzahl vom Firmensitz entfernt anreisten, zusätzlich zu ihrem Lohn eine Aufwandsentschädigung. Diese Aufwandsentschädigungen summierten sich in der Folgezeit immer mehr, denn bei den Außenstellen des Unternehmens herrschte reger Betrieb. Diese zusätzlichen Entschädigungszahlungen konnte sich die Geschäftsführung ab einem bestimmten Punkt nicht mehr leisten, und so war nur folgerichtig: Man musste den preistreibenden Entschädigungszahlungen entgehen.

Um die Kosten in den Griff zu bekommen und weiter wettbewerbsfähig zu bleiben, baute Louis Opländer Firmenniederlassungen in Duisburg und Essen auf. Schließlich konnte die bei den Baustellen ortsansässige Konkurrenz niedrige Preise durchsetzen, da sie ihren Monteuren vor Ort keinerlei Aufwandsentschädigungen zu zahlen hatte. Auch damals wurden die Kosten für den Bau einer Heizungsanlage maßgeblich durch die Montagekosten bestimmt.

Vor allem in der Region Duisburg entstanden Mitte der 1920er Jahre immer mehr Schachtanlagen – für Firmen mit Praxiswissen und Erfahrung im Schachtbau ein gewinnbringendes Aufgabenfeld. Beide Voraussetzungen brachte nun auch die dritte Familiengeneration mit in den Betrieb: Wilhelm Opländer. Er übernahm, mit weitgehend selbstständiger Verantwortung ausgestattet, die Leitung der Niederlassung in Duisburg.

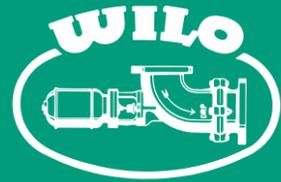
Die Marke

Grün gewinnt

Vor gut einem halben Jahrhundert wurde eine wegweisende Entscheidung gefällt – für das Wilo-Grün als Unternehmensfarbe. Damit begann die strategische Entwicklung der Marke, die heute weltweit präsent ist und einen hohen Wiedererkennungswert besitzt.



Regelmäßig wird Wilo mit dem German Brand Award ausgezeichnet, für unterschiedlichste Projekte wie Employer Branding, Geschäftsberichte oder den „Wilo-Ultra-Boost“ (Bild).



wilo

Das Wilo-Logo im Wandel der Zeiten.

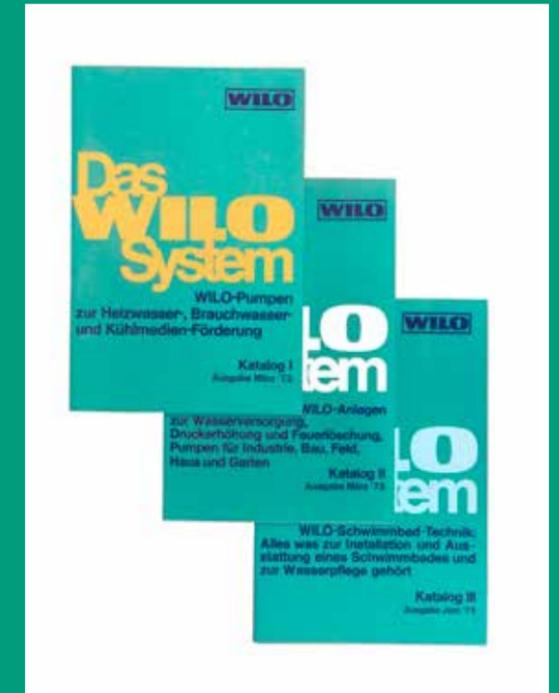
Lange Zeit bestand das Marketing bei Wilo aus einem klassischen, ganz technikorientierten Prospekt und mehr nicht. Keine Anzeigen, keine Rundfunkwerbung. Wilhelm Opländer vertrat die Meinung, dass Qualität die beste Werbung sei. Das führte in den 1950er Jahren dazu, dass gezielt Vorträge vor Installateuren und Heizungsbauern gehalten wurden – vom Firmenchef persönlich. Später übernahm auch Dr. Jochen Opländer viele solcher Vorträge, zog von Ort zu Ort, fuhr im Jahr über 100.000 Kilometer mit dem Auto zu Kunden und informierte sie über die neuesten technischen Entwicklungen bei Wilo. Wer das Unternehmen kannte, wusste also, wofür es steht – doch Wilo kennenzulernen war gar nicht so einfach.



Für die Wilo-Workwear gab es 2021 den German Brand Award in Gold.



Anfang der 1970er Jahre wurde auch der Wilo-Markenauftritt systematisiert.



Eine Möglichkeit, sich einem größeren Publikum zu präsentieren, waren Messen. In den 1950er Jahren nahm Wilo an der Hannover Messe teil, 1960 an der erstmals stattfindenden Internationale Sanitär- und Heizungs-messe (ISH) in Frankfurt. Im Rahmen der Perfecta-Lizenznehmergemeinschaft war eine Art Gemeinschaftswerbung für die Messen entwickelt worden, an der auch Wilo teilnahm. Darüber hinaus gab es keine Anzeigenstrategie, langfristig geplante Werbekampagnen waren allerdings damals in der Industrie allgemein noch nicht üblich.

Das alles änderte sich Anfang der siebziger Jahre. Zu diesem Zeitpunkt diskutierten Wilhelm und Dr. Jochen Opländer schon länger das Problem, dass die eigenen Prospekte und Produktverpackungen teilweise kurios anmutende Formen annahmen und es notwendig wurde, die Werbung für Wilo zu modernisieren. Mit Siegfried Bruckhoff holte man sich kompetenten Rat von außen. Gemeinsam mit dem erfahrenen Werber überarbeitete die Unternehmensleitung Stück für Stück die Außendarstellung. Als Erstes wurde der Wilo-Schriftzug modernisiert, da das alte Logo in Bruckhoffs Augen „wie ein Brathähnchen“ daherkam. Es folgten standardisierte und professionelle Produktdarstellungen und Kataloge. Damit waren die Anfänge des Wilo-Corporate-Designs gemacht.



Walkman, Sparschwein, Rucksack – mit ungezählten Marketingartikeln hat Wilo über die Jahrzehnte sein Brand-Profil gestärkt.



Als Nächstes wandte man sich der Produktfarbe zu. Traditionellerweise wurden Maschinen grau gehalten, auch die Wilo-Pumpen. Zwar hatte Wilo schon seit den fünfziger Jahren immer mal wieder Pumpen in unterschiedlichen Grüntönen ausgeliefert, dahinter stand jedoch kein Farbkonzept. Die Entscheidung für das eine Wilo-Grün wurde schließlich in einem langen Prozess und unter Berücksichtigung vieler Parameter getroffen. Vor allem galt es, sich von den Wettbewerbern abzuheben, die ebenfalls damit begonnen hatten, ihre grauen Pumpen bunt zu lackieren, in Silber, Rot oder Blau. Nicht nur Produkte wurden fortan in diesem Wilo-Grün gehalten – Gebäude, Arbeitskleidung, Werbemittel, kurz die gesamte Außendarstellung wurde eingegrünt. So gelang es Wilo, als Marke wie als Unternehmen, einen außerordentlichen Wiedererkennungswert zu schaffen. Bis heute erweist sich Grün – auch in Anbetracht von Klimawandel und der immer wichtiger werdenden Nachhaltigkeit – als beständig zukunftsweisende Wahl und unverkennbares Markenzeichen von Wilo.



Das 13. Poster mit der „Wilo-Lilo“



Das 12. Poster mit der „Wilo-Lilo“



Das 10. Poster mit der „Wilo-Lilo“



Das 17. Poster mit der „Wilo-Lilo“



Messen hatten für Wilo seit den 1960er Jahren große Bedeutung, insbesondere die Weltleitmesse für Wasser, Wärme und Klima, die ISH in Frankfurt. Entsprechend aufwendig wurden die Messestände gestaltet (links 1995, rechts 2019).



Ausgehend von diesem Urknall in Grün hat sich das Wilo-Marketing immer weiterentwickelt. Fest hatte sich in der Unternehmenskultur verankert, wie wichtig eine prägnante und stringente Außendarstellung ist, die mit der Zeit geht, ohne den Markenkern zu verraten. Zur Anpassung gehörte auch, dass das Marketing dem sich verändernden Portfolio von Wilo Rechnung tragen musste. Die unternehmerische Neuausrichtung zu Beginn der 1970er Jahre hatte zu einer stärkeren Diversifizierung geführt. Als Werbebotschaft wurde der Slogan „Wilo macht das Wasser munter“ geprägt, der bis zur Jahrtausendwende Bestand hatte. Ihm folgte „Wir bewegen Wasser“. Parallel dazu begann Wilo, sich strategisch als Systemanbieter auf klar definierte Geschäftsfelder zu fokussieren. Die Werbebotschaften waren fortan stärker themenorientiert. „Pumpen

Perfektion“ stellte nun die technische Exzellenz in den Mittelpunkt der Kommunikation. Die folgende Variation „Pumpen Perfektion und mehr“ betonte zusätzlich den Service-Gedanken. 2004 wurde mit dem Slogan „Pumpen Intelligenz“ die technologische Innovationskraft in den Mittelpunkt gerückt. Er wurde 2013 durch den Unternehmens-Claim „Pioneering for You“ abgelöst. Mit ihm wurde zum einen der beständige Anspruch Wilos, mit visionären Ideen und Lösungen das Leben einfacher und besser zu machen, zum Ausdruck gebracht. Zum anderen wurde – durch die Wahl des Englischen – die inzwischen weit fortgeschrittene Internationalisierung von Wilo berücksichtigt. Gerade für ein global aufgestelltes Unternehmen ist eine klare Markenführung von besonderer Bedeutung. Nach der Übernahme des französischen Pumpenpro-

duzenten Salmson 1984 hatte Wilo sich noch gegen manchen Rat entschieden, die Marke Salmson zunächst weiterzuführen. Dafür gab es gute Gründe. Salmson war in Frankreich und vielen Ländern Afrikas sehr gut eingeführt und besaß dort hohe Marktanteile. Hier über Nacht den Namen zu wechseln, hätte mehr Schaden als Nutzen gebracht. Wilo war Dach- und Konzernmarke. An diesem Konzept wurde bis ins neue Jahrtausend hinein festgehalten.

Im vergangenen Jahrzehnt schließlich ging Wilo daran, konsequent die Kernmarke zu stärken. Nach und nach wurden und werden die meisten anderen Konzernmarken in die Marke Wilo überführt. So entwickelte sich Wilo vom „hidden“ zum „visible and connected“ Champion und zu einer heute weltweit präsenten Premiummarke in ihrem Segment.

1926 – 1968

Wilhelm Opländer

Der Humanist

„Prüfe alles und behalte das Beste.“

DER HUMANIST

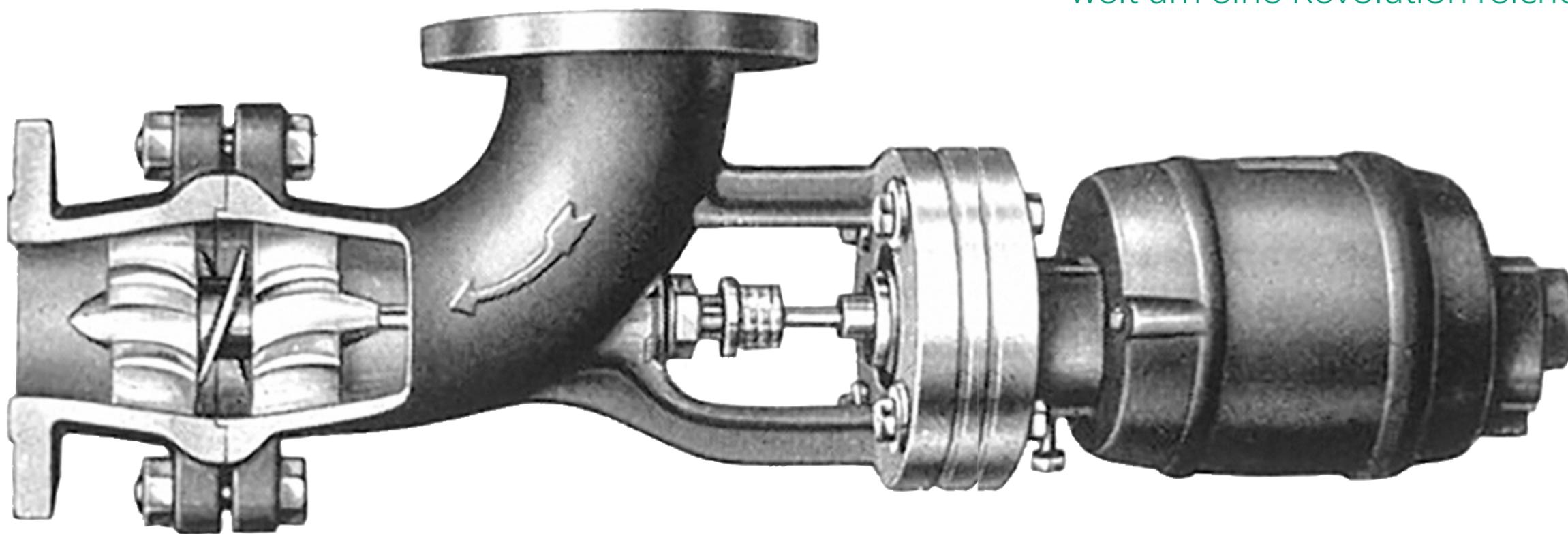
Wilhelm Opländer wurde 1901 geboren. Mit 25 Jahren trat er ins väterliche Unternehmen ein und übernahm bald auch die Geschäftsführung, bis er sie an seinen Sohn Jochen übergab. Wilhelm Opländer starb 1984.

Das Jahr 1928 war für Wilhelm Opländer in zweierlei Hinsicht außerordentlich bedeutsam. Privat, denn er heiratete in diesem Jahr seine Frau Anne und gründete mit ihr eine Familie. Beruflich, denn in jenem Jahr gelang ihm eine bahnbrechende Erfindung: der Umlaufbeschleuniger.

Der weltweit erste Umlaufbeschleuniger

Die bestmögliche Wärmeverteilung in zentral befeuerten Warmwasserheizungen zu erzielen, stellte für die Ingenieure des 19. Jahrhunderts eine echte Herausforderung dar. Damals wurden die weit verbreiteten Dampfheizungen von den sogenannten Schwerkraftheizungen abgelöst. Die Zirkulation des Heizungswassers erfolgte dabei ausschließlich aufgrund der Temperaturunterschiede und der Schwerkraft. Zu den zentralen Nachteilen gehörte ein träger Anlauf, aber auch ein hoher Energiebedarf als Folge hoher Temperaturen und großer Leitungsquerschnitte.

Die Geburtsstunde der Wilo-Pumpe: 1928 erfindet Wilhelm Opländer den Umlaufbeschleuniger, ein Jahr später wird ihm das Patent für einen „aus einem Propeller bestehenden Umlaufbeschleuniger in Leitungen einer Warmwasserheizungsanlage“ erteilt. Damit ist die Wilo-Pumpe geboren und die Heizungs-welt um eine Revolution reicher.



Wilhelm Opländer schuf hier Abhilfe und entwickelte als gelernter Ingenieur im Jahr 1928 den weltweit ersten Umlaufbeschleuniger. Dieser Vorläufer der Heizungspumpe erhöhte vor allem den Komfort, da die Wärme nun schneller in den Heizkörper gelangte und die Heizwassertemperatur reduziert wurde. Der weitere hydraulische Aufbau der Heizung blieb indes zunächst unverändert. Dies ist der Grund, weshalb auch heute noch Heizungsanlagen in Altbauten ihren Dienst mitunter nach dem Schwerkraftprinzip tun, wenngleich kaum ein Hausbesitzer auf die Vorteile einer Heizungs-

pumpe verzichtet. Ab dem Jahr 1928 trugen die opländerschen Pumpen den Markennamen „Wilo“, nach Wilhelm Opländer.

Erfolgreiche Arbeit, trügerische Sicherheit

Trotz erfolgreicher Arbeit und zahlreichen Auftragsanfragen ging es mit dem Unternehmen ab den Jahren 1926/1927 zunächst langsam, ab 1928/1929 dann rapide bergab. Wie konnte es dazu kommen? Schließlich waren im Betrieb zahlreiche Projekte in Arbeit. Man plante, konzipierte und konstruierte, auf den Reiß-

brettern entstanden Anlagen ungekannten Ausmaßes. Glücklicherweise verfügte man über genügend gute Mitarbeiter – diese würde man brauchen, denn inzwischen lagen dringende Anfragen mit einem Wert von über 30 Millionen Mark vor und an entsprechenden Angeboten und Projekten wurde bereits mit Hochdruck gearbeitet. Selbst wenn nur ein Teil der angefragten Anlagen gebaut werden würde, hätte dies ein Arbeitsvolumen für zwei bis drei Jahre bedeutet. Doch die kommende Zeit belehrte viele Firmen, auch die von Opländer, eines Besseren. Die Weltwirtschaftskrise traf Deutschland mit aller Härte.

Werbeanzeige für den Umlaufbeschleuniger.



Junges Glück: Änne und Wilhelm Opländer heirateten im Jahr 1928.



Der schwarze Freitag

Ab dem 24. Oktober 1929 begann an der New Yorker Börse ein dramatischer Verfall der Aktienkurse – ein Tag, der als „Schwarzer Freitag“ in die Geschichte eingehen sollte. Ursache waren jahrelange Überinvestitionen in der Industrie und damit ein Überangebot an Waren, mit dem die Nachfrage nicht Schritt halten konnte. Das Überangebot an Waren bewirkte eine Drosselung der Produktion, zunächst durch Kurzarbeit, dann durch Entlassungen. Kredite konnten nicht mehr zurückgezahlt werden, etliche Firmen brachen zusammen. Im Winter 1929/1930 waren mehr als drei Millionen Menschen in Deutschland arbeitslos.

Infolgedessen konnten auch viele Kunden von Opländer ihre Außenstände nicht mehr begleichen. Hinzu kam: Aus den zahlreichen Anfragen, die beim Betrieb von Wilhelm Opländer eingegangen waren, ergaben sich keine sauber unterschriebenen Aufträge. So standen in einem Jahr auf viele Millionen ausgelegte Kapazitäten nur 150.000 Mark an neuen Aufträgen gegenüber.

Zwischen Hoffen und Bangen

Anfang der 1930er Jahre war für Wilo das Geschäft mit den großen Installationen und Montagen in weiterer Entfernung von Dortmund nicht mehr rentabel. Die Niederlassungen, die seinerzeit den Anlagenbau lukrativ gemacht hatten, kosteten nun mehr als sie einbrachten und mussten geschlossen werden. Zudem gab es immer wieder Probleme mit den konkurrierenden Heizungsbaufirmen, denen es nicht gefiel, bei ihrem Wettbewerber Opländer die von ihm hergestellten Wilo-Heizungspumpen einkaufen zu müssen. Diese Umstände führten dazu, dass sich Wilo auf den Anlagenbau vor Ort konzentrierte und die Pumpenproduktion in den Mittelpunkt stellte.

Die neue Ausrichtung des Geschäfts forderte von Louis und Wilhelm Opländer und allen Beschäftigten eine Menge. Aber sie ernährte die Mitarbeiter. Wilhelm Opländer erinnerte sich: „Ohne den unbeirrbaren, harten Einsatz unserer Mitarbeiter, das Vertrauen unserer Lieferanten und eine gehörige Portion Glück wären wir damals nicht über die Runden gekommen.“

Die Verringerung des Betriebs und die Anpassung der Leistungen an die Bedürfnisse der Zeit trugen schließlich Früchte. Das Unternehmen erholte sich langsam wieder.

Die Polarisierung zwischen Kommunisten und Faschisten nahm unterdessen weiter zu, die Zahl der Arbeitslosen stieg 1932 auf den Rekordwert von über sechs Millionen. Jeder zweite deutsche Industriearbeiter war ohne Beschäftigung, die Situation wurde immer dramatischer.

„Ohne den unbeirrbaren, harten Einsatz unserer Mitarbeiter, das Vertrauen unserer Lieferanten und eine gehörige Portion Glück wären wir damals nicht über die Runden gekommen.“

1948

Die Einführung der D-Mark ist der Startschuss zum wirtschaftlichen Wiederaufstieg Deutschlands.

Die Kampforganisationen der Faschisten und der Kommunisten lieferten sich in diesen Zeiten blutige Auseinandersetzungen, nationalsozialistischer Terror gehörte zum traurigen Alltag. Am 30. Januar 1933 wurde Adolf Hitler von Reichspräsident Paul von Hindenburg zum Reichskanzler ernannt, die Nazis ergriffen die Macht und begannen ihre Schreckensherrschaft. Zunächst verborgen vor den Augen der Welt, die mit Friedensbetreibungen getäuscht wurde.

Unter diesen Vorzeichen wurden zivile Bauvorhaben gefördert und Kriegsvorbereitungen getroffen. So erreichte man noch vor Kriegsausbruch die Vollbeschäftigung.

Pumpen in Serienproduktion

Das enorme Wachstum der nationalsozialistischen Rüstungskonjunktur war mit dem „normalen“ Wirtschaftsaufschwung der 1920er Jahre nicht vergleichbar, es handelte sich um eine reine Staatskonjunktur. Auch Louis und Wilhelm Opländer und ihre Beschäftigten hatten bald alle Hände voll zu tun, um die wachsende Zahl der Anfragen zu beantworten, Projekte und Pläne auszuarbeiten und die Aufträge zu erfüllen. Mit dem Thema Rüstung hatte das allerdings wenig gemeinsam. Es sei denn, man wollte Heizungsanlagen in den Kasernen dazuzählen. Dann müsste man allerdings auch sämtliche Kasernen einrechnen, in denen Opländer bereits vor 1933 sichergestellt hatte, dass Heeresangehörige und Polizisten in geheizten Räumen ihren Dienst tun konnten.

Während des gesamten Krieges hatte Opländer keinerlei Rüstungsaufträge erhalten. Nach den bitteren Erfahrungen, die man infolge des Ersten Weltkriegs gesammelt hatte, gab es auch keinen Grund, sich darum zu reißen. Tatsächlich war die Pumpenherstellung des Betriebs mittlerweile zu einer beachtlichen serienmäßigen Produktion herangewachsen. Überdies konnte eine ganze Reihe von Apparaten und Regelgeräten entwickelt werden, um die Heizungen noch wirtschaftlicher und in der Bedienung einfacher zu machen. Dann kam die Zeit, wo die Pumpen nicht mehr nur für neue Anlagen, sondern auch als Ersatz in zerbombten, reparaturbedürftigen Heizungen gebraucht wurden.

Entbehrungen und glückliche Momente

Am 8. Mai 1945 endete der Zweite Weltkrieg und mit ihm das Verbrechenregime der Nationalsozialisten. Nach und nach schöpften die Menschen wieder neue Hoffnung. Auch bei Wilo in der Hohen Straße ging das Leben weiter und das große Aufräumen begann. Trotz aller Entbehrungen gab es auch glückliche Momente. Da entdeckte man plötzlich unter den Trümmern der Werksgarage wohlverpackt und unversehrt gut ein Dutzend nagelneuer Pumpen. Sie wurden gegen Nahrungsmittel und Material getauscht, aus dem sich neue Pumpen bauen ließen, die wiederum eingetauscht wurden. Geld spielte nur eine untergeordnete Rolle – tauschen und improvisieren waren die Gebote der Stunde.

Mit dem Wirtschaftswunder hält der Wohlstand auch in deutschen Haushalten Einzug.



Mit der Mark kommt der Wohlstand

1948 brachte den Deutschen die D-Mark. Sie spülte über Nacht lang gehortete Waren in die Läden. Der Aufschwung kam derart rasant, dass der Deutschland-Korrespondent des französischen Blattes „Le Monde“ schrieb: „Man bedauert fast die Demontagen, die es Deutschland erlauben, seine Industrien mit modernsten Maschinen auszustatten.“ Das Ruhrgebiet mit seinen Kohlevorkommen wurde zur Herzkammer des Aufschwungs.

Im Jahr 1945 waren 41 Prozent des Wohnraums – rund 6,5 Millionen Wohnungen –, unzählige öffentliche Gebäude sowie wichtige Verkehrs- und Transportwege

schwer beschädigt oder völlig zerstört. In zahlreichen Groß- und Mittelstädten lagen sogar über die Hälfte der Wohnhäuser in Trümmern, in Köln waren es 70 Prozent, in Paderborn über 90 Prozent.

Doch schon bald waren die größten Trümmer beseitigt. Und auch bei Opländer ging es aufwärts. Die ersten Heizungsanlagen wurden installiert, täglich konnten wieder ein paar Pumpen hergestellt und im weiteren Verlauf sogar der Handel beliefert werden.

Das Wirtschaftswunder nahm bald an Fahrt auf. In immer mehr Bereichen und immer schneller wurden neue Erfindungen gemacht und neue Produkte oder Herstellungsverfahren entwickelt.

Die Konjunktur brummt –
1955 rollt der einmillionste
VW Käfer vom Band.

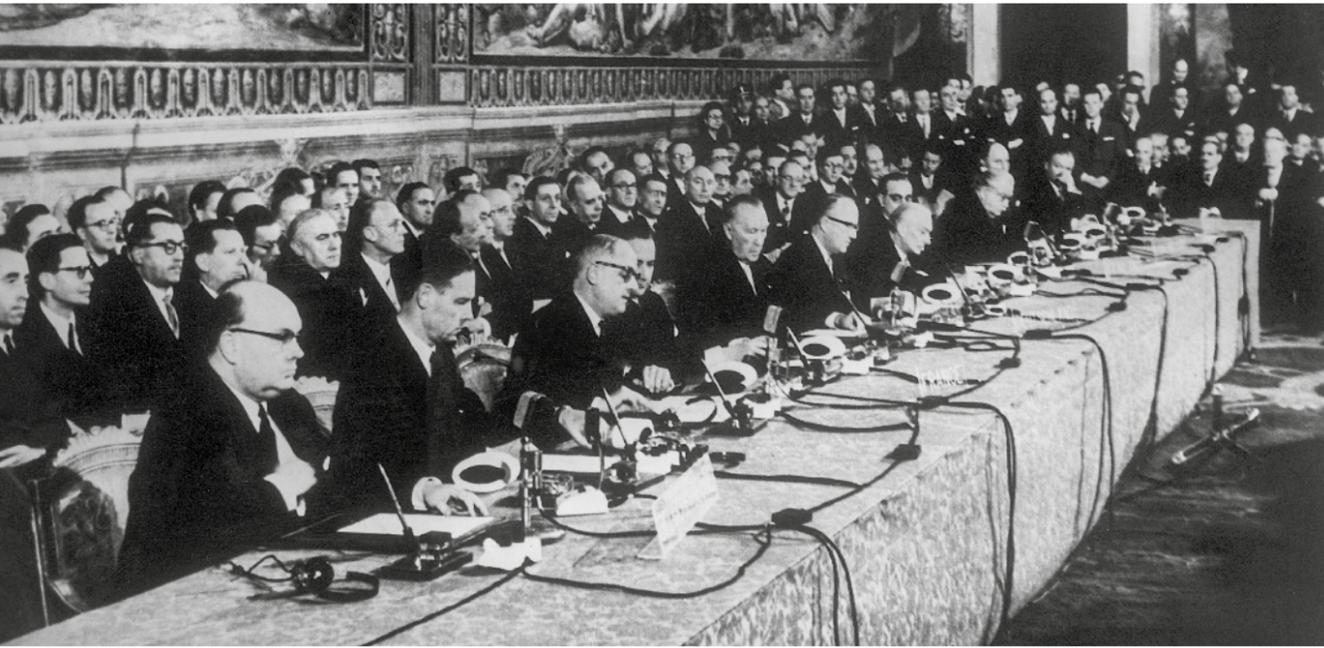
Auch die Vorstellungen vom Bauen änderten sich in dieser Zeit. Der Nachholbedarf an Bausubstanz infolge des Krieges war enorm. Oberstes Ziel war es, den Menschen wieder ein Zuhause bieten zu können. Es entstanden neue Wohnformen, die geprägt waren durch eine freiere, ungehemmtere Beziehung zwischen Innen- und Außenraum. Der Dachgarten und das Haus auf Stützen – und damit praktisch der Wegfall von Estrich und Keller, den altbewährten Klimapuffern des Hauses – waren Postulate der Moderne im Sinne von Le Corbusier. So entstand allmählich aus dem vertrauten Hausgrundriss mit separierten Räumen ein Gebilde aus ineinanderfließenden Raumzonen. In diesen als funktionalistisch bezeichneten Häusern war die Heizung, die als selbstverständlicher Bestandteil des modernen Wohnkonzepts angesehen wurde, sehr viel schwieriger unterzubringen als im traditionellen Grundriss. Auch der Bereich der Installation verlangte somit nach neuen Konzepten.

Wohnhaus und Fabrikgelände an der Hohen Straße 1948.



In Dortmunds Hoher Straße kümmerten sich Vater und Sohn Opländer nun darum, mehr über den neuesten Stand der Pumpentechnik auch außerhalb Deutschlands in Erfahrung zu bringen. Schließlich ging es darum, im Wettbewerb um die beste Technik einmal mehr ein Zeichen zu setzen. Falscher Ehrgeiz, unbedingt et-

was Eigenes zu entwickeln, konnte mehr schaden als nutzen. Folgerichtig konzentrierte man sich weniger auf langwierige Konstruktionsarbeit und eigene Versuchsreihen, sondern vielmehr darauf, neue, aber dennoch bewährte Technik in Lizenz zu bauen.



Die Unterzeichnung der Römischen Verträge 1957 ist der Startschuss für ein vereintes Europa und einen gemeinsamen Markt.

Die Perfecta-Lösung

1952 teilte sich das Unternehmen von Louis und Wilhelm Opländer in zwei unabhängige Firmenzweige auf – die Heizungsfirma Louis Opländer und den Pumpenhersteller Wilo. Im selben Jahr übernahm Wilhelm Opländer von Dr. Karl Rüttschi, dem Inhaber der Firma Pumpenbau Brugg, die Lizenz für den Bau einer stopfbuchlosen und wartungsfreien Heizungspumpe. Damit führte Opländer in Deutschland etwas völlig Neues und im wahrsten Sinne des Wortes Umwälzendes ein: die „Wilo Perfecta“.

Die Pumpe war ein durchschlagender Erfolg. Das hatte es hierzulande noch nicht gegeben: eine im Verhältnis zur Leistung kleine Pumpe, die man nach dem Einbau praktisch vergessen konnte. Sie benötigte keinerlei Schmierung und Wartung außer Wasser – und das förderte sie ohnehin. Dies überzeugte den Großhandel und die Heizungsbauer gleichermaßen. Noch 2009 konnte Wilo Exemplare der 1954er-Baureihe ausfindig machen, die zu diesem Zeitpunkt also bereits 55 Jahre störungsfrei ihren Dienst taten. Der Absatz von Wilo-Pumpen stieg gewaltig.

Der Aufholbedarf der Nachkriegsjahre war immens. Bei Wilo wuchs das Pumpengeschäft wie der Heizungsbaubereich parallel zur steigenden Wirtschaftskraft kontinuierlich und konstant – bis 1955: In diesem Jahr hatten die Pumpenbauer erstmals mehr eingebracht als die Kollegen aus der Heizungsfertigung. Seitdem wurde der Abstand von Jahr zu Jahr größer, der Erfolg der Pumpen immer bedeutender.

In der darauffolgenden Zeit entstand ein Erweiterungsbau, denn die Pumpenherstellung im bisherigen Gebäude platzte aus allen Nähten – immer mehr musste fabriziert werden. Das hing nicht allein mit der innovativen Pumpe zusammen, sondern auch mit der zunehmenden Verbreitung der Ölfeuerung. Denn damit wurde das Argument entkräftet, dass der Strom oder die Pumpen ausfallen könnten. Mehr noch: Die Ölfeuerung setzte die Installation einer Umwälzpumpe sogar voraus.

Im Jahr 1958 konnte dann die neue Werkhalle aus Fertigteilen feierlich eingeweiht werden. In der Werkhalle gab es bereits die Bandfertigung, die die Fabrikation deutlich beschleunigte. Gearbeitet wurde, was das Zeug hielt, in zwei Schichten.

WILLO

Umwälz-Pumpen

WILHELM OPLÄNDER GMBH DORTMUND
ARDEYSTRASSE 28 — RUF 22853/54

Das frische Gesicht eines jungen Jahrzehnts:
der 1960 gewählte US-Präsident
John F. Kennedy.



Aufbruch in ein neues
Jahrzehnt und eine bessere
Zukunft: Die sechziger Jahre
beginnen verheißungsvoll.

Zwei Jahre später brach ein neues Jahrzehnt an. In Amerika sprach 1960 der jugendliche Präsidentschaftskandidat John F. Kennedy von einer „neuen Grenze“. Von unerfüllten Hoffnungen und Träumen. Davon, dass sich die Welt radikal wandeln werde. Der Aufbruch war auch in der Bundesrepublik zu spüren. Innerhalb weniger Jahre wurde die Bonner Republik aus dem gesellschaftlichen Muff der Nachkriegsjahre in die Moderne geschossen.

Es waren die 1960er Jahre, in denen die ölbefeuerte Heizung und das eigene Bad zum Standard wurden. Alles war im Fluss, vieles neu – das Denken, das Sprechen, das Leben. Auch bei Wilo änderte sich vieles.



Anfang der sechziger Jahre begannen die Bauarbeiten am neuen Werk an der Nortkirchenstraße.

Ein neues Werk

Trotz aller Anstrengungen waren die Aufträge selbst in der neuen Fertigungshalle bald nicht mehr zu schaffen. Platz für eine Erweiterung gab es nicht. So reifte mehr und mehr der Gedanke, eine neue Fabrik an anderer Stelle zu errichten.

Die Planung für den Neubau war eine der letzten maßgeblichen Arbeiten, bei der Wilhelm Opländer auf die umfassenden Erfahrungen seines Vaters zurückgreifen durfte. Louis Opländer starb am 18. Mai 1962 im neunzigsten Lebensjahr.

1963 war die Fabrik am neuen Standort an der Nortkirchenstraße fertiggestellt. Aus dem alten Werk nahm man nur das mit, was dem neuesten Stand der Technik entsprach. Es war ein aus heutiger Sicht ziemlich reibungsloser Umzug. Damals jedoch gab es sicherlich so manche Sorgen und Überlegungen, wie der durch den Umzug bedingte, zwangsläufig auftretende Produktionsausfall so gering wie möglich gehalten werden konnte.

Kaum war der Umzug geschafft, erreichte die Pumpenproduktion einen nie gekannten Höhenflug. Was noch mehr stieg, waren die Auftragseingänge. Denn mittlerweile hatte es sich auch unter den Besitzern von Altbauten immer weiter herumgesprochen, wie komfortabel eine ölbefeuerte Heizung ist: Der Heizungsraum, oft weiß gekachelte, glänzte jetzt sauber wie ein Badezimmer. Vor allem aber brauchte man niemanden mehr, der die Schlacken und die Asche aus der Feuerung holt, der sich mehrmals am Tag darum kümmerte, dass die richtige Glut unter dem Kessel ist. Mit einem Wort: Durch die voranschreitende Altbauanierung wuchs der Bedarf an Heizungspumpen weiter.

Auch der Heizungsbau brummte. Inzwischen wurden umfassende Lüftungs- und Klima-Anlagen hergestellt und in zahlreichen namhaften Gebäuden installiert. Der Bereich war zwar insgesamt vergrößert, sein Absatz jedoch nicht mehr über das Einzugsgebiet von Dortmund ausgedehnt worden.



Wilo-Werk und Hauptgebäude in Dortmund, um 1963.



Während in den letzten Jahrzehnten die Zahl der Mitarbeiter im Bereich der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik ungefähr konstant geblieben war, wurden die Herstellungs- und Arbeitsmethoden deutlich verbessert. Denn auf der einen Seite hatte man den Bau von Heizungsanlagen bewusst nicht weiter vorangetrieben, um die Wettbewerber als Käufer von Wilo-Pumpen nicht zu verprellen, auf der anderen Seite verzichtete man ebenso bewusst nicht vollends auf diese Produktion. Denn die im eigenen Werk hergestellten Heizungen boten immer noch das beste Prüffeld, um die Wilo-Pumpen in ihrem Verhalten über Jahre hinweg genau beobachten zu können.

Gutes noch besser machen

Die stopfbuchslosen Wilo-Pumpen waren kleine Wunderwerke der Technik: Man brauchte sich nicht darum zu kümmern, solange sie liefen. Dennoch kam es vor, dass einige von ihnen nicht lange genug richtig funktionierten. Schließlich hatte man mit der Lizenz lediglich das Wissen um die grundlegende Funktionsweise erworben, keinesfalls jedoch fertige Teile, die man nur noch zusammenschrauben brauchte. Zudem war die Pumpe auch in der Schweiz erst vor kurzer Zeit eingeführt worden, sodass man den Dortmundern nicht mit eigener, langjähriger Praxiserfahrung zur Seite stehen konnte. Als besonders widerspenstig erwies sich das Spaltröhr der Pumpe, das den im Wasser laufenden Rotor vom Stator hermetisch trennen musste, um ihn trocken zu

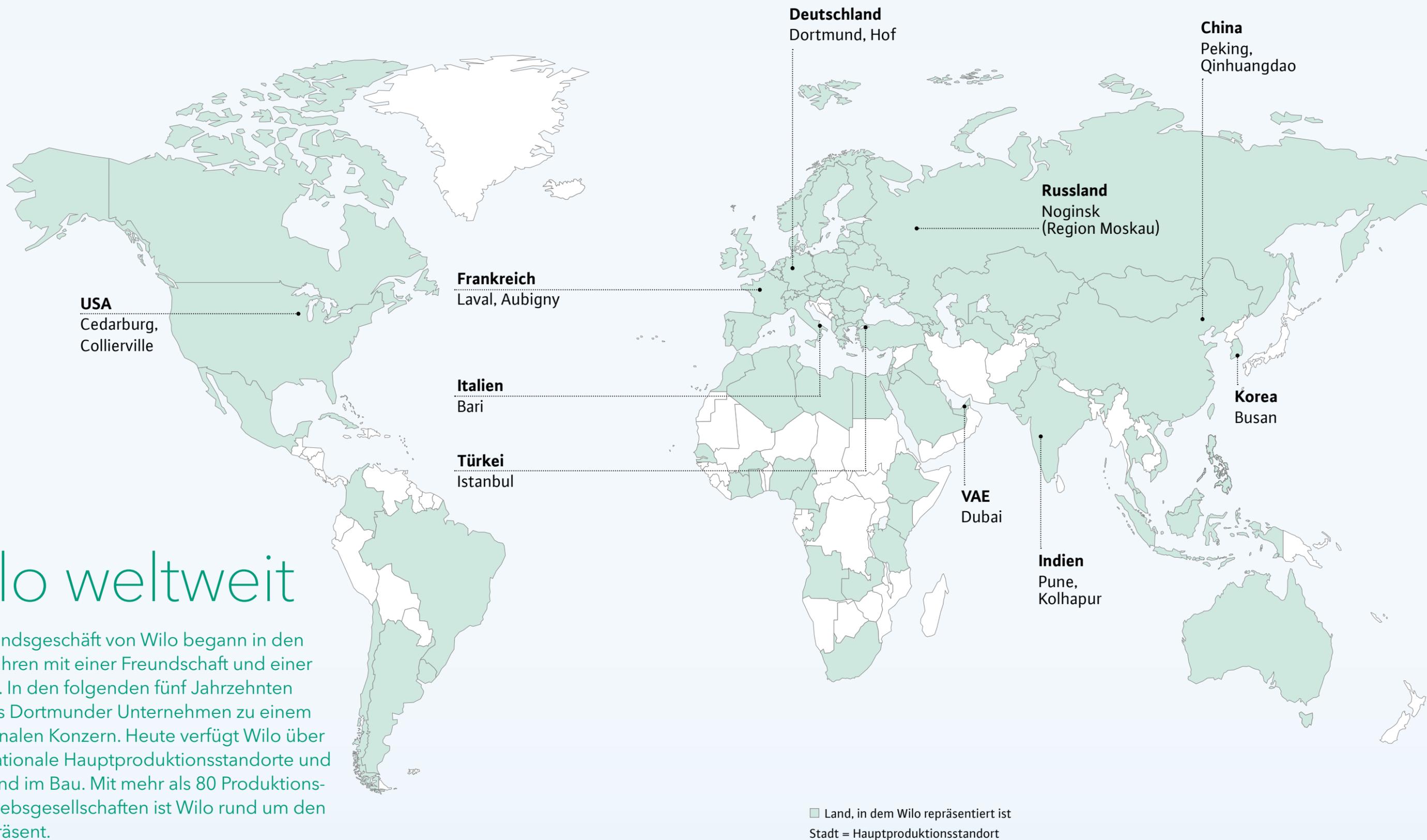
halten. Zunächst existierte lediglich eine einzige Firma in ganz Europa, die solche Dünnstwand-Rohre produzierte. Außerdem mussten die Rohre in ungewöhnlich engen Toleranzen gefertigt werden, nichtrostend, antimagnetisch und zudem von hoher Festigkeit sein, um den hohen Anlagendrücken Stand halten zu können. Die ganze Problematik wird deutlich, wenn man sich folgende Tatsache bewusst macht: Die Spaltröhre in den kleinen, also den meisten, Wilo-Pumpen durften nur eine Wandstärke von weniger als zwei Zehntel Millimeter haben. Hinzu kam ein noch schwierigeres Problem: die Dichtungen zwischen Spaltröhr und Elektromotor. Sie sollten Temperaturschwankungen zwischen 20° und 115° Celsius aushalten – und das möglichst jahrelang. Dafür und für eine gleichbleibende Qualität der gelieferten Chargen hatte nie ein Hersteller die Garantie übernommen. Es war ihnen – im wahrsten Sinne des Wortes – zu heiß. Erst als ein völlig neuartiger, nicht organischer Werkstoff gefunden wurde, hörten die Dichtungssorgen auf. In der Folgezeit musste also noch so manches erfunden werden, ehe Wilo-Pumpen zu den zuverlässigen Maschinen wurden, die sie heute sind.

Ungeachtet dessen wurden bereits in den ersten Jahren Hunderttausende dieser Pumpen verkauft. Unter normalen Bedingungen gab es keine Pannen. Doch die Wilo-Ingenieure arbeiteten unablässig daran, sämtliche, selbst die widrigsten Voraussetzungen aufzuspüren und die Pumpen auch hiergegen zu sichern.

Märkte

Wilo weltweit

Das Auslandsgeschäft von Wilo begann in den 1960er Jahren mit einer Freundschaft und einer Trennung. In den folgenden fünf Jahrzehnten wuchs das Dortmunder Unternehmen zu einem internationalen Konzern. Heute verfügt Wilo über 15 internationale Hauptproduktionsstandorte und weitere sind im Bau. Mit mehr als 80 Produktions- und Vertriebsgesellschaften ist Wilo rund um den Globus präsent.





In Griechenland war eine der ersten Auslandsniederlassungen von Wilo. Früh begann das Unternehmen vor Ort zu produzieren und war schnell Marktführer.

Es dauerte fast einhundert Jahre, bis das Unternehmen den ersten Schritt über die Landesgrenzen wagte – nach Belgien. Mit dem Fabrikanten Maurice Courbain waren Wilhelm und Dr. Jochen Opländer persönlich befreundet. Courbain betrieb eine kleine Pumpenfabrik bei Brüssel, war bereits im fortgeschrittenen Alter und hatte keinen Nachfolger. 1967 übernahm Wilo das Geschäft von Courbain und machte daraus seine erste Auslandsniederlassung.

Doch es gab einen Hemmschuh für die weitere internationale Expansion: die Rüttschi-Lizenz. Sie war länderweise vergeben worden und verpflichtete jeden nationalen Lizenznehmer dazu, sich auf seinen Heimatmarkt zu beschränken. Durch dieses Gebietskartell war es unmöglich, die Perfecta, deren erfolgreichster Produzent Wilo war, im Ausland zu vertreiben. Das begann zu einem ernsthaften Nachteil gegenüber der aufkommenden Konkurrenz zu werden, die nicht an Rüttschi gebunden war. Daher beschloss Dr. Jochen Opländer, die Lizenz zu kündigen.

Ab 1968 konnte sich Wilo international frei entfalten. Während der kommenden gut anderthalb Jahrzehnte baute Wilo ein wachsendes Netz aus Auslandsniederlassungen in Europa auf.

Ein neuer Markt und ein wichtiger Schritt für Wilo war das Engagement in Griechenland. Die Niederlassung wurde Anfang der 1970er Jahre von zwei Griechen, den

Herren Kurinis und Katsantonis, gegründet. Zum Markteintritt hatte sich Letzterer eine clevere Marketing- und Vertriebsstrategie ausgedacht. Mit der Unterstützung von Freunden rief er die Großhändler und Händler für Gebäudetechnik in Griechenland an, um eine bestimmte Wilo-Pumpe zu bestellen. Die sagten dann: „Nein, Wilo-Pumpen führen wir nicht. Wir haben nur diese und jene“. „Wir wollen aber eine Wilo-Pumpe haben.“ Hunderte von Telefonaten wurden so geführt, was den Eindruck erweckte, dass es bereits eine Riesen-Nachfrage nach Wilo-Produkten in Griechenland gab. Dieses Vorgehen führte in kurzer Zeit nicht nur dazu, dass die Mehrzahl der Händler Wilo-Pumpen ins Sortiment aufgenommen hat – Wilo wurde auch Marktführer in Griechenland. Wegen der hohen Importsteuern entschied sich Wilo, eine kleine Pumpenfabrik vor Ort zu bauen, um gut und preisgünstig anbieten zu können.

Ein Meilenstein auf dem Weg zum Weltkonzern war 1984 der Kauf von Pompes Salmson, dem damals größten französischen Pumpenproduzenten. Salmson war in Frankreich und vielen afrikanischen Märkten eine etablierte Marke. Entgegen manchem Rat entschied die Wilo-Führung, dass die Pumpen der Franzosen weiter unter ihrem bisherigen Namen firmierten. So schuf man Vertrauen und Verbundenheit. Erst 2018 wurde der Integrationsprozess abgeschlossen, aus Salmson wurde Wilo.

Bereits 1996 eröffnete Wilo eine Vertretung in Russland. 2016 nahm Wilo in Noginsk bei Moskau mit einem großen Werk die Produktion vor Ort auf.





Peking, China



Busan, Südkorea



Pune, Indien

Mit Werken in China, Südkorea und Indien hat Wilo in den vergangenen zwei Jahrzehnten seine Präsenz im Milliardenmarkt Asien konsequent erweitert.

Nach dem Mauerfall und dem Ende des Ostblocks expandierte Wilo zügig nach Osteuropa. Das neue Jahrtausend begann mit der Eröffnung eines Werks in Südkorea, wo Wilo bis heute eine außerordentlich starke Marktposition hat. Zunehmend ging man dazu über, nicht nur Tochtergesellschaften zu gründen, sondern auch lokale Produktionsstätten zu errichten. Einer der wichtigsten Schritte auf diesem Weg war der Bau des Werks in Noginsk bei Moskau. 2016 nahm Wilo die Produktion vor Ort auf, 2020 stufte die russische Regierung Wilo als systemrelevant ein – ein Prädikat, das nur wenigen nicht-russischen Unternehmen zuteil wird. Im neuen Jahrtausend ging es mit großen Schritten weiter. Wilo etablierte sich in China, wo das Unternehmen seither sein Geschäft immer weiter ausbaut. Im

Rahmen der Unternehmensstrategie wird Peking zum zweiten von drei globalen Hauptquartieren mit eigener Produktion an zwei Standorten entwickelt. Neben China hat Wilo mit Vertriebs- und Produktionsstätten im Milliardenmarkt Indien Fuß gefasst. Ein wichtiger Schritt war hier der Erwerb von Mather & Platt 2005, einem starken lokalen Produzenten. Das dritte globale Headquarter wird auf mittlere Sicht in den USA errichtet. Mit den Zukäufen von Scot, Weil, American-Marsh Pumps und QuantumFlo hat Wilo in der vergangenen Dekade sein US-Geschäft massiv ausgebaut. Hinzu kamen Niederlassungen im Mittleren Osten, in Afrika, Australien und Südamerika. Heute ist Wilo mit über 80 Produktions- und Vertriebsgesellschaften international vertreten und ein echter Global Player.



Cedarburg, USA

Mit den Zukäufen von Scot, Weil, American-Marsh Pumps und QuantumFlo hat Wilo in der vergangenen Dekade sein US-Geschäft massiv ausgebaut.



1963 – 2019

Jochen Opländer

Der Kosmopolit

„Ziele findet man nicht. Ziele setzt man sich.“

DER KOSMOPOLIT

Dr.-Ing. E. h. Jochen Opländer wurde 1931 geboren und trat 1963 in die Geschäftsführung von Wilo ein. Ab 1969 war er alleiniger Inhaber des Unternehmens. Er hat als Geschäftsführer und Vorstand sowie später als Aufsichtsratsvorsitzender (heute Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats) das Wachstum, die Internationalisierung und die technologischen Errungenschaften der heutigen WILO SE über Jahrzehnte gestaltet und nachhaltig geprägt.

In den 1970er Jahren hatte die Bundesrepublik zu sich selbst gefunden. Nach den Aufbaujahren der Adenauerzeit und der Studentenrevolte von 1968 bildete sich die Wohlfühl-Republik Bonner Prägung heraus. Man atmete freier, Einkommen und Konsum stiegen weiter an. Der Kalte Krieg hatte seinen Höhepunkt überschritten, Entspannung stand auf der Tagesordnung. Willy Brandt machte seine Ostpolitik. Die Bürger hatten Bausparverträge und wollten ihre eigenen Reihenhäuser mit Partykeller. Bessergestellte leisteten sich eigene Hallenschwimmbäder. Auch bei Wilo richtete man sich auf den neuen Schwimmbad-Trend ein. Doch zunächst wurde das vielfältige Portfolio an Pumpen erweitert, um den Bedarf für große Gebäudetypen zu befriedigen. Als Reaktion auf die Marktnachfrage startete Wilo 1970 das sogenannte NBL-Programm. Dessen Norm-, Bloc- und Inline-Pumpen ergänzten mit ihren größeren Förderleistungen die bereits bestehenden Typenreihen der stopfbuchslosen Wilo-Pumpen. Ein weiterer wesentlicher Grund, der zur Nachfrage nach größeren Pumpen führte, war der gute Ruf des Wilo-Kundendienstes. Dieser stand für sämtliche Wilo-Pumpen aller Typen und Förderleistungen zur Verfügung.

1970

Zu Beginn der 1970er Jahre hatte sich das gesellschaftliche Klima in Deutschland verändert. Die Haare wurden länger, der Umgang entspannter – auch zwischen Ost und West. Die sozial-liberale Koalition unter Willy Brandt nahm Gespräche mit der DDR auf. „Wandel durch Annäherung“ nannte man das, was rund zwei Jahrzehnte später schließlich zum Fall der Mauer führte.

Zweigstellen und Auslandsvertretungen

Als Dr. Jochen Opländer 1963 in die Geschäftsführung eintrat, machte er sich zur Aufgabe, neue und zeitgemäße Möglichkeiten für eine adäquate Kundenbindung zu finden. Eine seiner ersten Aufgaben war die Eröffnung von drei Verkaufsniederlassungen in Hannover, Hilden und München. Waren die ortsansässigen Händler zuerst noch skeptisch, weil sie Wilo als Konkurrenz ansahen, lernten sie schon bald den guten Kundenservice zu schätzen. Denn Wilo bot in seinen Niederlassungen eine riesige Auswahl an Pumpen und Ersatzteilen an. Die Händler brauchten nicht mehr so viele verschiedene Wilo-Produkte selbst zu lagern und hatten eine große Sortimentsauswahl in ihrer nächsten Umgebung. Darüber hinaus hatte Dr. Jochen Opländer begonnen, in allen Filialen Fachvorträge und Schulungen für die lokalen Heizungsbauer und Handwerker aus dem Sanitärbereich anzubieten. In den 1970er Jahren gab es bereits ein dichtes Netz von dreißig Niederlassungen und Kundendienststellen im ganzen Land. Auch über die Landesgrenzen hinweg expandierte Wilo. Zur strategischen Neuausrichtung von Dr. Jochen Opländer gehörte die Gründung erster Tochterfirmen im Ausland, um der großen Nachfrage dort gerecht werden zu können.

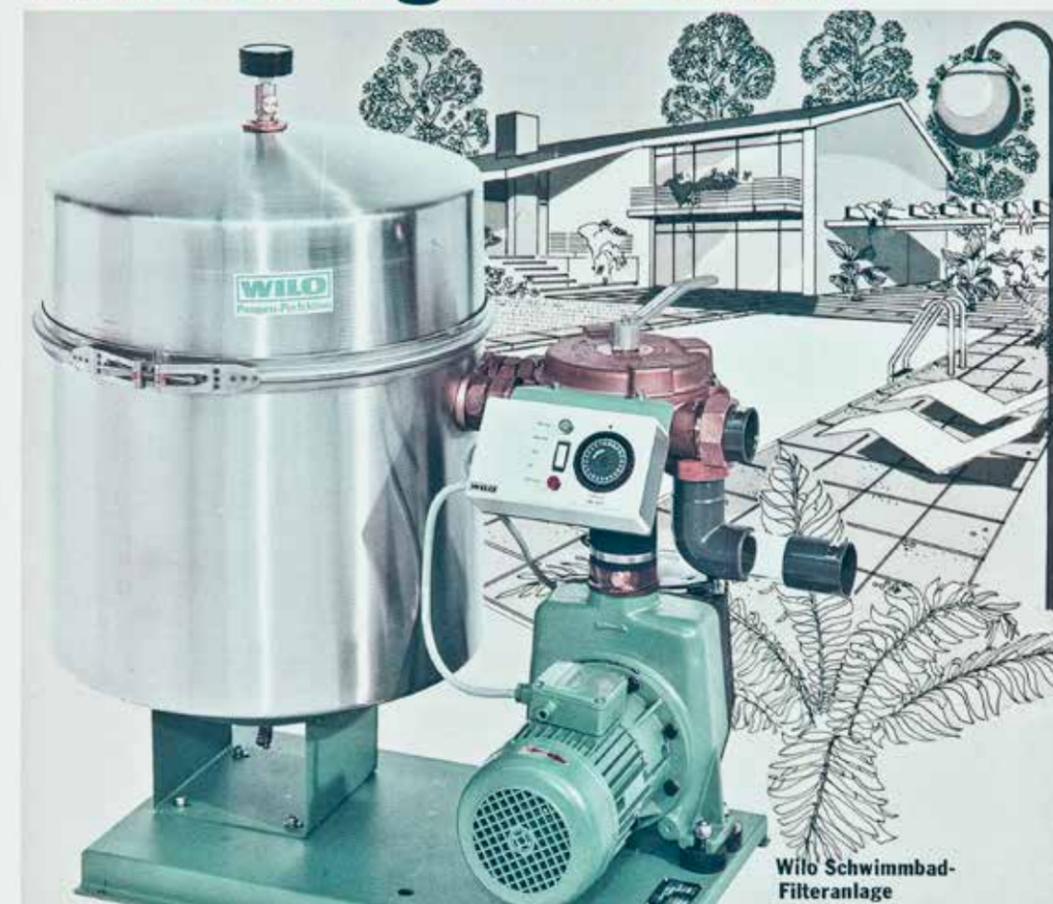
Ein Pool muss es sein

Zwischenzeitlich wurde im Wilo-Werk die „Wilo Schwimmbad-Technik“ eingeführt – eine völlig neue Abteilung, die sich mit der Herstellung von Schwimmbad-Filteranlagen, mit Wärmetauschern und deren Vertrieb befasste und weiteres Equipment lieferte, das zu einem gut ausgestatteten und gepflegten Frei- oder Hallenbad gehört.

Es lag auf der Hand, sich diesem Geschäftsfeld zuzuwenden: Mit dem wachsenden Wohlstand zeichnete sich immer mehr der Trend zum Eigenheim und – damit verbunden – häufig auch zu einem eigenen Schwimmbad ab.

Zum Bau des Schwimmbads waren umfassende Arbeiten nötig, die von Installations- oder Heizungsfirmen ausgeführt werden mussten. Diese Firmen waren wiederum vielfach treue Verarbeiter von Wilo Pumpen. Damit war der Vertriebsweg Handel/Verarbeiter in Opländers EDV bereits bestens vorstrukturiert. Noch bevor die Fertigung richtig in Gang kam, wurde bei Wilo ein Schwimmbad-Team zusammengestellt und auf Lehrgängen mit allem theoretischen und praktischen Wissen versorgt, das es für Beratung und Vertrieb brauchen würde. Alles wurde für die neue Sparte sorgfältig vorbereitet und lief nach Plan – nur nicht der Umsatz: Dieser überschritt den Planwert bereits nach einem Jahr um das Vierfache.

Wilo Schwimmbadtechnik Mit allen Wassern gewaschen



Komplettes System für die Wasserführung, Filterung, Reinigung und Desinfektion für Privatbäder und öffentliche Schwimmbäder nach DIN 19643.

- Hochleistungssandfilter für Hand- oder Automatikbetrieb.
- Wasserberührte Teile aus Edelstahl, Bronze oder Kunststoff.
- Sichtbare Teile poliert oder korrosionsfest beschichtet.

- Die Filteranlagen sind komplett verrohrt und verdrahtet für fundamentlose Aufstellung.

Der Wilo-Außendienst, an 41 Orten in der Bundesrepublik zu erreichen, steht bei allen Fragen der Praxis zur Verfügung.

Wilo – der kompetente Partner mit der kompletten Schwimmbadtechnik.

WILO
Pumpen-Perfektion

3 x perfekt:
Perfekt vielseitig
Perfekt sparsam
Perfekt zuverlässig

WILo-Werk GmbH & Co. · Nortkirchenstraße 100 · 4600 Dortmund 30 · Tel. (02 31) 410 20 · Telex 822 697



Feierlichkeiten zum 100-jährigen Geburtstag von Wilo 1972. In der Mitte Dr.-Ing. E. h. Jochen Opländer, ganz rechts Wilhelm Opländer.

Erfolgreich in vierter Generation

1972 stand ein großes Jubiläum ins Haus: 100 Jahre Wilo! Der ideale Zeitpunkt, um die Erfolge der Vergangenheit zu würdigen und einen Moment innezuhalten. Das Unternehmen befand sich auf einem sehr guten Weg. Dr. Jochen Opländer übernahm 1969 die Geschäftsführung von Wilo. In vierter Generation schrieb er seitdem die Erfolgsgeschichte Wilo weiter. Die Basis war gelegt, von der aus sich das Unternehmen in den kommenden Jahrzehnten zu einem weltweit führenden Hersteller von Pumpen und Pumpensystemen entwickeln konnte.

Nach der Übernahme der französischen Unternehmen Salmson und Drouard in den Jahren 1984 und 1987 führte Dr. Jochen Opländer eine moderne Holdingstruktur ein. Er selbst verantwortete als Vorsitzender der Geschäftsführung die Bereiche Entwicklung, Materialwirtschaft und Produktion. In den 1980er Jahren wurden einige grundsätzliche Anpassungen erforderlich und in Dortmund wurden aufgrund gestiegener Anforderungen in den Bereichen Fertigungslager und Versand Baumaßnahmen notwendig.

Das Planungskonzept sah unter anderem vor, den Kundendienst zu verlegen, um mehr Platz zu schaffen für eine neue, größere und verbesserte Warenannahme. Mit der Baumaßnahme „Fertigungslager und Versand“ sollte es in einem weiteren Bauabschnitt außerdem möglich sein, in einem zweiten Bürogeschoss die Vertriebsbereiche Inland und Export zu einer besseren Funktionseinheit zusammenzulegen.

Die Arbeiten gingen gut voran. Im April 1986 gestartet, waren die Baumaßnahmen der ersten Stufe, Warenannahme und Versandbereich, bereits im Herbst erfolgreich abgeschlossen. Rund ein Jahr später konnten dann auch das neue Lager und die neuen modernen Räume des Vertriebs- und Marketingbereichs bezogen werden.

1988 waren in Dortmund abermals große Dinge im Gange: Nach dem Kauf des Geländes zur Bundesstraße B54 wurden weitere notwendige räumliche Anpassungen vorgenommen. Der Wareneingang und die Qualitätskontrolle sollten in Zukunft – schon was die räumlichen und maschinellen Einrichtungen angeht – modernsten Anforderungen gerecht werden. Und auch in der Hauptverwaltung steckte man bereits mitten in den Umzugsmaßnahmen.

Pumpen in Perfektion – das war und ist der Anspruch von Wilo, festgehalten in den Leitlinien des Unternehmens 1988.

Gründung des Wilo-Beirats

Am 11. Mai 1988 fand am Dortmunder Stammsitz die konstituierende Sitzung des Wilo-Beirats statt. Mit der Einrichtung des dreiköpfigen Beirats verfügte die Geschäftsführung über ein Beratungs- und Kontrollgremium, das mit hoher fachlicher und unternehmerischer Qualifikation ausgestattet war. Bei der Auswahl der Beiratsmitglieder wurde großer Wert auf die notwendige Neutralität gelegt. Zum Personenkreis gehörten anerkannte Führungspersönlichkeiten aus renommierten Großunternehmen anderer Industriebranchen, wobei wichtige Fachbereiche wie Produktion und Materialwirtschaft, Finanzwirtschaft und Controlling, Marketing und strategisches Management abgedeckt wurden. Gemeinsam mit der Geschäftsführung sollte der Beirat das Unternehmen dabei unterstützen, die Qualität wichtiger Managemententscheidungen weiter zu optimieren. Das Gremium war in der Satzung des Wilo-Werks verankert und begleitete das Unternehmen von nun an. Viermal im Jahr traf man sich zu einem vertrauensvoll kritischen Gespräch. Damit verfügte Wilo in kleinem Rahmen über eine Führungsstruktur, die in etwa der einer Aktiengesellschaft mit Vorstand und Aufsichtsrat entsprach.

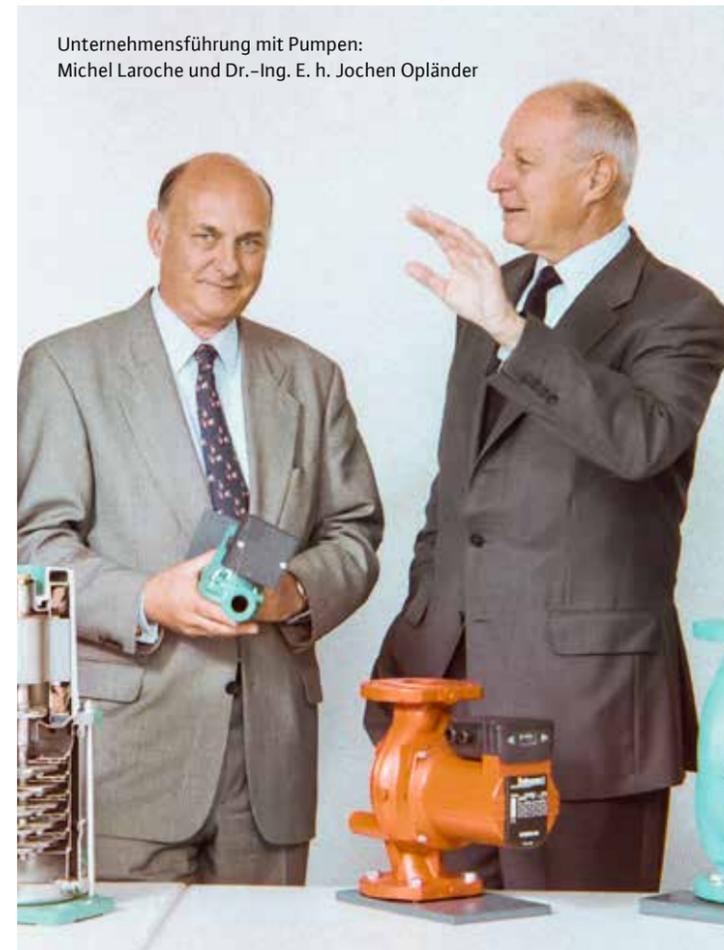
Pumpenperfektion

An der Verbesserung der Produktqualität wurde bei Wilo – wie heute auch – laufend gearbeitet. Bereits 1988 konnte man in den Leitlinien des Unternehmens

dazu nachlesen: „Unser Ziel ist Pumpenperfektion und damit Leistungsperfektion in jedem Teilbereich unseres Wirkens.“ Dies bezog sich nicht nur auf die Produkte, sondern auf das gesamte Umfeld der Pumpenperfektion – sowohl nach innen als auch nach außen. Nach außen waren die Produkte und Dienstleistungen gemeint, nach innen alle Beschäftigten: angefangen bei der Bereitstellung eines fehlerfreien Produkts über die Zusammenarbeit im Team bis hin zum Umgang mit dem Kunden. Um diese Themen zielgerichtet zu bearbeiten, wurde ein eigenes Qualitätsteam gegründet, das aus den Beschäftigten aller Bereiche paritätisch besetzt war. In der Folgezeit erarbeitete das Team eine Qualitätsleitlinie für sämtliche Bereiche des Unternehmens.

Nachwuchs fördern

Die Ausbildung spielt seit jeher bei Wilo eine zentrale Rolle. Es wurde und wird viel Wert darauf gelegt seine zukünftigen Mitarbeiter selbst auszubilden. Schließlich sind die Auszubildenden von heute die Fachkräfte von morgen. Dazu gab es seit 1977 die Lehrwerkstatt – ein für die gewerblichen Auszubildenden zu dieser Zeit zentraler Ort der Ausbildung. Mitte der 1980er Jahre erlernte der Nachwuchs hier insbesondere den Beruf des Maschinenschlossers. 1986 waren es 19 Auszubildende, die in der Lehrwerkstatt von zwei Ausbildern betreut wurden. Wilo entwickelte im Laufe der Jahrzehnte sein Ausbildungskonzept erfolgreich weiter und passte es den jeweiligen Erfordernissen an. Heute werden an



Unternehmensführung mit Pumpen:
Michel Laroche und Dr.-Ing. E. h. Jochen Opländer

den deutschen Wilo-Standorten junge Menschen in den Berufen Industriekaufleute, Kaufleute für Marketingkommunikation, Industriemechaniker, Industrieelektriker, Mechatroniker, Maschinen- und Anlagenführer, Elektroniker für Betriebstechnik, Fachkräfte für Lagerlogistik, Fachinformatiker für Systemintegration, Zerspanungsmechaniker ausgebildet, hinzu kommen die Werkstudenten.

Weiter auf Erfolgskurs

Anfang der 1990er Jahre war Wilo weiter auf Erfolgskurs und setzte in den Bereichen Entwicklung und Konstruktion neue Maßstäbe. Kein Wunder, dass es 1990 auf der jährlichen Pressekonferenz des Unternehmens ein beeindruckendes Presseecho gab. In den Zeitungen las man Schlagzeilen wie „Umsatz wächst um 17 Prozent“, „Wilo macht glänzende Geschäfte“ und „Wilo-Pumpen auf Hochtouren“. Die Unternehmensbilanz war beein-

druckend. 1990 wurde in der Produktion eine magische Grenze überschritten: zwei Millionen Wilo-Pumpen in einem Jahr. Schon drei Jahre später stand ein neuer Rekord ins Haus. Die zehnmillionste „Spar-Wilo“ wurde gefertigt.

Perfektion ist unser Anspruch

Im Frühjahr 1991 nahmen 2.000 Aussteller aus mehr als 20 Ländern an der Internationalen Sanitär- und Heizungsmesse – kurz ISH – in Frankfurt teil und nutzten die Chance, mit Kunden und Interessenten aus der ganzen Welt in Kontakt zu kommen. Für Wilo wurde diese ISH zum vollen Erfolg. Auf 420 Quadratmetern Ausstellungsfläche war viel Bewegung im Spiel. „Perfektion ist unser Anspruch“ war dieses Mal das Messemotto, das nicht nur die Wilo-Produktqualität verdeutlichen sollte, sondern auch den hohen Anspruch in den Bereichen Service, Beratung und Mitarbeiterqualität.



Ein heller, einladender Messestand – Spiegelkabinett und Erlebniswelt in einem – faszinierte 1991 zahlreiche Besucher. Unter dem Motto „Perfektion ist unser Anspruch“ wurden zahlreiche Highlights präsentiert, darunter die der „Star-Wilo“-Baureihe E 50 und die Wilo-Meisterpumpe.



1989

Mit dem Fall der Berliner Mauer endet der Kalte Krieg und die Teilung Deutschlands.

Erster Standort in Ostdeutschland

Schon vor der Wende gab es zwischen Wilo und dem damaligen Kombinat Pumpen und Verdichter Oschersleben Kontakte. In Dortmund stieß die Kapazität an ihre Grenzen, man wollte bestimmte Fertigungen in Lohnarbeit vergeben. Aus verschiedenen Gründen war es zu einer Zusammenarbeit aber – noch – nicht gekommen. Nach dem Fall der Mauer wurden die Beziehungen sofort wieder geknüpft, und bereits im Juli 1990 hatte die Pumpenfabrik Oschersleben 1.000 Pumpen für Wilo gefertigt, bis zum Jahresende waren es 30.000 Stück. Nach zähen Verhandlungen mit der Treuhandanstalt konnte ein Teil des ehemaligen Kombinatbetriebs ausgegliedert und privatisiert werden. Die angemieteten Räume mussten jedoch wieder zurückgegeben werden. Die Fabrikation wurde nach Magdeburg verlagert und der Entschluss zum Neubau in Oschersleben gefasst. Am neuen Standort arbeiteten insgesamt 137 Beschäftigte. Die Gesamtfläche des Grundstücks betrug 10,5 ha, die Nutzfläche 9.800 Quadratmeter. Über 25 Millionen D-Mark wurden investiert.

Im Juni 1995 gab es bei Wilo eine große Eröffnung. Nach nur einem Jahr Bauzeit wurde in der neuen Produktionshalle in Oschersleben die Arbeit aufgenommen. Oschersleben, unweit von Magdeburg gelegen, war damals bei Wilo eine Novität. Hier wurden keine Pumpen gefertigt, sondern Systeme für die Gebäudetechnik, also Fernwärme-Hausstationen, Anlagen zur Regenwassernutzung, Druckerhöhungsanlagen und Filteranlagen. Selbststeuernde Arbeitsgruppen produzierten nach modernen Arbeitsmethoden in einer flexiblen Arbeitszeit.

Neue Strukturen

In den 90er Jahren ging man im Hauptsitz in Dortmund daran, die Organisationsstrukturen zu optimieren. Der Grund lag auf der Hand: Während in kleinen Handwerksbetrieben weder Zuständigkeiten noch Informationsflüsse streng geregelt werden müssen, da bereits die räumliche Nähe aller Beschäftigten einen einfachen Informationsaustausch möglich macht, bedarf es bereits in einem mittelständischen Unternehmen genau definierter Organisationsstrukturen.

In der Vergangenheit hatte man sich im Wilo-Organigramm darauf beschränkt, die einzelnen Abteilungen, eingebettet in verschiedene Bereiche, abzubilden. Voraussetzung dafür war die Denkweise, dass es sich bei einer Abteilung um eine in sich geschlossene Institution mit exakt festgelegtem Aufgabengebiet handelt. In den darauffolgenden Jahren hatte es Wilo verstanden, die Organisationsstruktur auf die veränderten Marktbedingungen abzustimmen. Das Ergebnis bildete die sogenannte „KIM-Organisation“, in der der „Kunde im Mittelpunkt“ steht.

Die zweite Veränderung ergab sich aus der Erkenntnis, dass die Dienstleistung für den Kunden als ein von der Produktion bis zum Versand durchgängiger, abteilungsübergreifender Prozess aufzufassen ist. Der Kommunikation zwischen den Abteilungen kommt in diesem Prozess eine entscheidende Aufgabe zu. Um die veränderten Strukturen auch optisch abzubilden, erarbeitete man im Juli 1994 ein neues Organigramm. Der Kunde stand dabei ganz im Zentrum. Die lockere Verteilung der einzelnen Abteilungen mit der jeweiligen Verbindung zum Kunden sollte die Firmenphilosophie, nah und direkt am Kunden zu sein, widerspiegeln, um auf seine Bedürfnisse schnellstmöglich reagieren zu können.

Internationale Expansion

In der ersten Hälfte des Jahrzehnts expandierte Wilo auf internationaler Ebene weiter, wobei man den Blick auf die asiatischen Absatzmärkte richtete. Am 27. Oktober 1994 war es dann so weit: Die neue Wilo-Fertigungsstätte in Südkorea wurde offiziell eröffnet. Sie lag in Umsong, einem Ort rund 90 Kilometer von der Hauptstadt Seoul entfernt, und war die sechste Pumpenfabrik von Wilo bzw. die vierte, die im Ausland ihre Produktion aufgenommen hatte. Die Eröffnungsfeier, ganz im koreanischen Stil, fand bei strahlendem Sonnenschein statt, was als besonders gutes Zeichen für die Zukunft der Fabrik gedeutet wurde.

Etwa 60 Beschäftigte sollten hier im nächsten Jahr Verschraubungspumpen für Hersteller und Handel bauen. Weiterhin war für 1995 die Montage von Druckerhöhungsanlagen für den Bedarf der asiatischen Märkte vorgesehen. Ziel war es auch, größere Flanschpumpen

Neuorganisation – das stetige Wachstum erforderte zu Beginn der 1990er neue Strukturen für das Unternehmen.



dort zu bauen. Insgesamt sollte die Produktionsstätte zu einem Wilo-Zentrum in Nordostasien weiterentwickelt werden und als Technik- und Produktionszentrum für den asiatischen Wirtschaftsraum, unter dem Namen Wilo Pumps Ltd., dienen.

Vor Beginn des neuen Jahrtausends war Wilo fit für die Herausforderungen des Marktes. Sechs Fabriken, innovative und hochwertige Pumpenprodukte, ein Gesamtumsatz von 742 Mio. D-Mark, 27 Vertriebsgesellschaften in aller Welt, 16 Verkaufs- und Servicebüros sowie 2.754 qualifizierte Mitarbeiter, davon 760 in Dortmund, bildeten ein solides Fundament. Gleich zu Anfang der 2000er Jahre stellte Wilo mit zwei neuen, revolutionären Produkten seine Leistungsstärke und Innovationskraft abermals eindrucksvoll unter Beweis.

Mit einem Paukenschlag ins neue Jahrtausend

Wilo hatte immer wieder mit zukunftsweisenden Innovationen und revolutionären Produkten und Systemen begeistert. Anfang des neuen Jahrtausends war es wieder einmal so weit: 2001 wurde die erste Hocheffizienzpumpe der Welt für Heizung, Klima und Kälteanwendungen präsentiert. Die „Wilo-Stratos“-Pumpen verbrauchen bis zu 80 Prozent weniger Strom als unregulierte Umwälzpumpen. Bei der Einführung des europäischen Energielabels für Heizungspumpen 2005 war diese Pumpenserie die Referenz für die Energieeffizienzklasse A. Dasselbe Einsparpotenzial konnten seit diesem Jahr auch die Besitzer von Einfamilienhäusern und kleinen Mehrfamilienhäusern nutzen – dank der eigens hierfür konzipierten kleineren Modelle der „Stratos“-Serie: der „Wilo-Stratos ECO“. Auch die Stiftung Warentest meinte „sehr gut“ und vergab in



Eine Klasse für sich: Mit der Wilo-Stratos kam Anfang des neuen Jahrtausends die weltweit erste Hocheffizienzpumpe für Heizung, Klima und Kälte auf den Markt, die über 80 Prozent weniger Energie benötigte als unregelte Umwälzpumpen.

ihrem Testurteil 2007 die Note 1,4. In puncto Energieeffizienz war die „Wilo-Stratos ECO“ mit der Note 1,3 Testsieger.

Die neueste Generation der Hocheffizienzpumpen, die „Wilo-Stratos PICO“, die 2009 eingeführt wurde, senkt den Energieverbrauch sogar noch stärker: um ganze 90 Prozent. Die Spitzenposition innerhalb der Energieeffizienzklasse A wurde vom TÜV SÜD bestätigt.

Im neuen Jahrtausend setzt Wilo auch seine internationale Wachstumsstrategie fort – unter anderem durch die Übernahme des koreanischen Pumpenherstellers LG Pumps (2000) und der indischen Mather & Platt Pumps Ltd (2005). Mit der Übernahme der EMU Gruppe in Hof, Bayern, im Jahr 2003 sollte außerdem die Kompetenz in den Bereichen kommunale und industrielle Wasserversorgung, Abwasserbehandlung und Klärwerkstechnik gestärkt werden.

Gründer der Wilo-Foundation

Die Wilo-Foundation wurde vom Unternehmer und Stifter Dr. Jochen Opländer gemeinsam mit seinen Kindern Claudia Nüsslein, Jan Opländer und Felix Opländer (+) am 14. Januar 2011 errichtet. Mit der Stiftungserrichtung wurde die Mehrzahl der zuvor in Familienbesitz gehaltenen Aktien der weltweit agierenden Wilo Gruppe auf die Stiftung übertragen. Als Mehrheitseignerin sichert die Stiftung die Kontinuität und Unabhängigkeit der Wilo Gruppe.

Die Familienstiftung engagiert sich gesellschaftlich in den Förderbereichen Wissenschaft, Bildung, Kultur, Sport sowie für soziale Zwecke. Im Fokus stehen die globalen Zukunftsthemen Wasser, Umwelt und Klimaschutz sowie Technik und Digitalisierung. Ihr Engagement kommt gemäß ihres Fördermottos „Empowering young people“ vor allem jungen Menschen zugute.



Lars Roßner (Kuratoriumsmitglied), Evi Hoch (Stiftungsvorstand), Dr.-Ing. E. h. Jochen Opländer (Stifter), Oliver Hermes (Kuratoriumsvorsitzender), Prof. Dr. Norbert Wieselhuber (Kuratoriumsmitglied), Jan Opländer (Kuratoriumsmitglied) und Wolfgang Mertineit (Stiftungsvorstand), 2019, von links.



Gremientätigkeiten, Ehrenämter und Auszeichnungen von Dr.-Ing. E. h. Jochen Opländer

Die herausragenden Verdienste des Unternehmers Dr. Jochen Opländer fanden Ausdruck in zahlreichen Auszeichnungen, darunter die Verleihung

- der international höchst renommierten Dieselmedaille des Deutschen Instituts für Erfindungswesen e.V.
- der Ehrennadel der Technischen Universität Dortmund
- der Hermann-Rietschel-Ehrenmedaille der VDI-Gesellschaft für Technische Gebäudeausrüstung
- der Ehrendoktorwürde der Technischen Universität Dresden
- des Bundesverdienstkreuzes 1. Klasse
- des Ehrenbürgerrechts der Stadt Dortmund

Außerdem war Dr. Jochen Opländer von 1987 bis 1989 Präsident des Europäischen Komitees EUROPUMP und vertrat in diesem Rahmen die Interessen der deutschen Pumpenhersteller auf internationaler Ebene.

Wie sein Vater und Großvater hat er großes Interesse an Kultur und engagiert sich bis heute persönlich für das Kulturleben in Dortmund. So ist er Kuratoriumsmitglied und Förderer der Kulturstiftung Dortmund sowie Botschafter und Mäzen des Konzerthauses Dortmund.

In Fortführung der Familientradition fördert Dr. Jochen Opländer den Ruderleistungssport. Seine Verdienste spiegeln sich als Ehrenkapitän des Teams Deutschland-Achter (Goldmedaillengewinner bei den Olympischen Spielen in London 2012), in der Plakette für besondere Verdienste des Deutschen Ruderverbands (WM, Linz 2019) und als Ehrenmitglied des Ruderclubs Hansa e.V. wider.

Stand: August 2022

Digitalisie- rung

„Die Digitalisierung ist heute ohne Zweifel ein signifikanter Schlüsselfaktor für den Erfolg eines Unternehmens. Wilo hat diese Entwicklung frühzeitig erkannt und die Digitale Transformation des Unternehmens vorangetrieben.“

Oliver Hermes, Vorstandsvorsitzender & CEO der Wilo Gruppe



2017 kam die Wilo-Stratos MAXO auf den Markt, die erste Smart-Pumpe* weltweit (oben). 2022 folgt ihr die weiterentwickelte Wilo-Stratos PICO, die nun unter anderem mit einem neuen Display und der Option für das Wilo-Smart Connect Modul BT ausgestattet ist.



2015 stellte Oliver Hermes als Vorstandsvorsitzender & CEO der Wilo Gruppe auf der ISH Frankfurt, der Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Klima das erste smart-home-fähige Produktportfolio seiner Branche vor. Dazu gehörten zum Beispiel die Wilo-Stratos PICO, die Wilo-Jet oder Wilo-Drain Lift. Nur zwei Jahre später präsentierte Wilo am selben Ort mit der Wilo-Stratos MAXO die erste Smart-Pumpe* der Welt. Mit diesen wegweisenden Neuentwicklungen untermauerte Wilo seinen Anspruch als „Digital Pioneer“ und setzte sich an die Spitze der Digitalisierung innerhalb seiner Branche. Die Digitale Transformation bei Wilo umfasst aber weit mehr als den Produktbereich. Wilo vernetzt Produkte und Systeme aller Anwendungsbereiche, um die Qualität in der Kommunikation, die Zusammenarbeit mit den Partnern und den Nutzen für die Kunden kontinuierlich zu verbessern.

Auch in der Herstellung, im Einkauf und in der Logistik werden Prozesse digitalisiert, um Effizienz, Transparenz und Flexibilität zu erhöhen. Darüber hinaus werden bei Wilo die Mitarbeiter auf dem Weg der Digitalisierung mitgenommen. Digitale Strukturen werden gemeinsam etabliert, durch Weiterbildungsangebote können sich alle für die neuen Arbeitsformen qualifizieren. Digitalisierte Produkte und Lösungen ebenso wie neue digitale Geschäftsmodelle sind bereits heute ein wesentlicher Erfolgsfaktor und werden es in Zukunft noch viel mehr sein. Schließlich braucht Digitalisierung Vertrauen in Datensicherheit. Wilo verwaltet daher alle Daten nach höchsten ethischen Normen und maximalen Sicherheitsstandards.



Vor Ort, überall – der 2020 am Markt eingeführte Wilo-Live Assistant ist ein Meilenstein im Hinblick auf digitalen und mobilen Support.

Entlang dieser fünf Dimensionen beschloss Wilo 2015 die Digitale Transformation des Unternehmens konsequent voranzutreiben. Heute verfügt Wilo über ein breites digitales Produktportfolio, das smarte Pumpen, Systemlösungen und Dienstleistungen umfasst. Dazu gehören vernetzt arbeitende Pumpen wie die Wilo-Rexa SOLID-Q ebenso wie der Wilo-Live Assistant, mit dem es möglich ist, via Handy Ferndiagnosen in Service-Fragen zu stellen. Hinzu kommen intelligente Cloud-Lösungen, die Wilo für unterschiedliche Märkte entwickelt hat.

Ein weiterer Meilenstein der Digitalisierung war der Neubau des Hauptquartiers in Dortmund, der Wilopark. Mit der größten Investition der Unternehmensgeschichte wurde der Standort ins digitale Klimaschutzzeitalter gebracht. Der vollständige Neubau umfasst zum einen smarte Büros. In Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Arbeitsorganisation wurde ein Bürokonzept entwickelt, das auch die neuen digitalen Arbeitsbedingungen mit einbezog. Zum anderen umfasst der Wilopark die Wilo-Smart Factory. Ihr Grundstein wurde 2015 gelegt. Hier setzte Wilo konsequent auf Industrie-4.0-Standards. 2020 nahm die Smart Factory erfolgreich ihren Betrieb auf und unterstreicht damit eindrucksvoll Wilos Inno-



ventionsführerschaft. In der kommenden Dekade sollen nun auch alle weiteren Produktionsstandorte von Wilo weltweit Industrie-4.0-Standard erhalten. Der digitale Wandel verändert nicht nur die Produkte, sondern auch ihre Produktion sowie die tägliche Arbeit und den Umgang miteinander. Die Prozesse in den verschiedenen Dimensionen dieser Transformation treibt Wilo erfolgreich voran, und so ist heute die Digitalisierung bei Wilo ein wichtiger Teil der Unternehmenskultur.

2018 wurde auf der IFAT in München, der Weltleitmesse für Umwelttechnologie, das innovative Druckentwässerungssystem der Wilo-Rexa SOLID-Q mit Nexos-Intelligenz vorgestellt.

Von der Dampfmaschine zur Digitalen Transformation – die Entwicklung der Industrie



Seit seinen Anfängen als „Kupfer- und Messingwarenfabrik Louis Opländer“ 1872 hat das Unternehmen alle vier Phasen der industriellen Entwicklung durchlaufen. Zum Zeitpunkt der Gründung war die erste industrielle Revolution bereits einige Zeit im Gange. Doch noch immer war die Dampfmaschine maßgeblicher Motor der Entwicklung, ob als Energieerzeuger oder Antrieb in Eisenbahnen oder auf Schiffen.

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts kam es zur zweiten industriellen Revolution. Sie wurde von zwei Hauptfaktoren bestimmt: Strom und Massenproduktion. Elektrische Energie wurde nun mehr und mehr zum Hauptantrieb, größtenteils hergestellt aus fossilen Brennstoffen. In der Produktion etablierten sich derweil arbeitsteilige Prozesse, die zur seriellen Massenfertigung führten.

Die dritte industrielle Revolution folgte in den 1970er Jahren und könnte auch Elektronik-Revolution genannt werden. Robotik und IT führten zu massiver Automatisierung in der Produktion.

Schließlich kam es zu Revolution Nummer vier, bekannt als Industrie 4.0: Seit rund einem Jahrzehnt bringt die Integration des Internets und die immer intensivere Nutzung von Daten ganz neue digitale Möglichkeiten mit sich und transformiert die herkömmlichen Prozesse.

Seit 2006
Oliver Hermes
Der Zukunftsgestalter

„Sei stets bereit,
über das Offen-
sichtliche hinaus
zu denken und
zu handeln.“

DER ZUKUNFTS- GESTALTER

Oliver Hermes, Jahrgang 1970, war Partner beim Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG, bevor er 2006 als Mitglied des Vorstands zu Wilo wechselte. Er ist Vorstandsvorsitzender & CEO der Wilo Gruppe. 2018 ernannte ihn Dr. Jochen Opländer zu seinem unternehmerischen Nachfolger. 2019 übernahm er zusätzlich den Vorsitz des Kuratoriums der Wilo-Foundation.

Das Editorial von Oliver Hermes zum Geschäftsbericht 2010 begann mit dem Satz: „Krisen zu überstehen, ist eine Sache. Sie mit Erfolg zu bewältigen, eine ganz andere.“ Ohne es zu diesem Zeitpunkt wissen zu können, hatte der neue Sprecher des Vorstands der WILO SE quasi ein Motto für das kommende Jahrzehnt gefunden. Denn eine globale Krise folgte auf die andere in diesen 2010er Jahren. Es begann mit den Nachbeben der noch nicht ausgestandenen Weltfinanzkrise, es folgten die Euro-Krise, die Flüchtlingskrise, der Brexit, die Krise der USA unter Donald Trump und schließlich und bis heute die Coronakrise. Liegen sie auch noch nicht lange zurück, dürfen die 2010er Jahre wohl dennoch bereits jetzt als Jahrzehnt der Krisen bezeichnet werden.

Trotzdem startete Wilo in dieses Jahrzehnt mit einem Rekord: 2010 übertraf der Umsatz des Unternehmens erstmals 1 Milliarde Euro. Und das war nur der Auftakt zu einer Dekade stetigen Wachstums – ungeachtet der zahlreichen Herausforderungen.



Traditioneller Tortenanschnitt mit neuem Wilo-Logo.



2017 legt Oliver Hermes im Beisein der damaligen Ministerpräsidentin von Nordrhein-Westfalen, Hannelore Kraft, Dortmunds Oberbürgermeister Ullrich Sierau und Dr.-Ing. E. h. Jochen Opländer den Grundstein zur Wilo-Smart Factory. Sie ist das Herzstück der größten Investition der Unternehmensgeschichte – der Neubau des Wilo-Hauptquartiers in Dortmund.



Seit Jahren treibt Oliver Hermes als Vorstandsvorsitzender und CEO den Wandel der Wilo Gruppe zum digitalen Klimaschutz-Pionier der Branche konsequent voran. Im Zuge der Neuausrichtung der Unternehmensgruppe wurde die Internationalisierung des Unternehmens beschleunigt: Er stärkte die Position von Wilo als einen der führenden Global Player durch den Markneueintritt in Ost-West-Zentralafrika sowie in den Ländern Lateinamerikas, eine Verstärkung der regionalen Präsenz in Südostasien, dem Mittleren Osten und den Bau neuer Werke in Russland, Indien, China, Korea, der Türkei, den VAE und den USA. So konnte sich die Unternehmensgruppe in den letzten Jahren zum Milliardenkonzern entwickeln.

Global betrachtet verschieben sich seit rund zwei Jahrzehnten in einem hoch dynamischen Prozess die wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse zunehmend von den Industrieländern hin zu den Entwicklungsländern, von den atlantischen zu den pazifischen Regionen. Um dem Rechnung zu tragen, entschied sich Wilo, intensiv in die

Gravitationszentren des weltwirtschaftlichen Wachstums zu investieren. 2010 wurde im indischen Kolhapur eine neue Produktionsstätte eröffnet, um für den großen Bedarf auf dem Subkontinent ebenso wie für den Export zu produzieren.

Auch in China verstärkte Wilo sein Engagement und erweiterte 2012 die vorhandenen Produktionsstätten deutlich. Ein Jahr später folgte eine weitere große Investition in Asien: die Eröffnung eines neuen Werks im südkoreanischen Busan.

Hinzu kamen moderne Montage- und Logistikplattformen in der Türkei, Brasilien und Südafrika. Im Mittleren Osten baute Wilo den Standort in Dubai zu einer Vertriebsplattform für die Gesamtregion Naher und Mittlerer Osten und Nordafrika aus. 2018 wurde, drei Jahre nach der Grundsteinlegung, im kasachischen Almaty ein Vertriebs- und Servicezentrum eröffnet, von dem aus Wilo bis heute Kunden und Märkte in ganz Zentralasien erschließt und betreut.

Größte und vielleicht wichtigste Auslandsinvestition der Dekade war die 2016 in Noginsk bei Moskau eröffnete Produktionsstätte. Konsequenterweise wurde auch das US-Geschäft gestärkt. Mit gezielten Unternehmenserwerben wurden ganz im Sinne des „region-for-region“-Ansatzes die Präsenz, Produktionskapazitäten und der Marktzugang gestärkt.

Investitionen in die Zukunft

Nicht nur im Ausland investierte Wilo in dieser Dekade – mit dem Erwerb erster Grundstücke nahm 2012 das mit rund 300 Millionen Euro größte Investitionsprojekt in der Unternehmensgeschichte Fahrt auf: der vollständige Neubau des Wilo-Hauptsitzes in Dortmund, der 2016 mit einem symbolischen Spatenstich begann. Die Investition ist von zentraler Bedeutung für die Unternehmensstrategie, hier entstand auch die erste Wilo-Smart Factory. Nach nicht einmal fünf Jahren Bauzeit war es dann so weit: Der Wilopark nahm seinen Betrieb auf. 2020 ist ein Großteil der Dortmunder

Belegschaft in den Gebäudekomplex eingezogen. Auf einer Fläche von gut 180.000 Quadratmetern erstrecken sich derzeit die hochmoderne digitale Factory sowie das Verwaltungsgebäude „Pioneer Cube“; weitere Bauabschnitte werden demnächst abgeschlossen sein. Für den Wilopark wurden ein zukunftsorientiertes Betreiberkonzept und eine digital vernetzte Gebäudetechnik realisiert. Der Energieverbrauch reduziert sich so um fast 40 Prozent, gleichzeitig verringert sich der CO₂-Ausstoß um 3.500 Tonnen pro Jahr. Bereits 2021 gelang es, CO₂-neutral zu produzieren. Dazu tragen höchste energetische Standards inklusive eines eigenen Blockheizkraftwerks sowie Photovoltaik- und Abwärmenutzung bei. Gleichzeitig arbeitet das Werk in Dortmund durch den hohen Grad an Automatisierung sowie Daten-Monitoring besonders effizient und gilt als Vorbild für aktuell neu geplante Werke in China, Indien und den USA.



Im Eingangsbereich der Smart Factory hält eine LED-Wall alle Mitarbeiter und Besucher stets informiert.

Schlüssel zur Zukunft – symbolisch wird der Schlüssel zur Wilo-Smart Factory übergeben, dem Herzstück des Wilopark.



Anspruch und Ansporn zugleich

Oliver Hermes legte bereits früh viel Wert darauf, wie sich das Unternehmen bei wichtigen Megatrends positioniert. Damit gemeint sind große gesellschaftliche Umbrüche, die viele Jahrzehnte andauern und zu grundlegenden Veränderungen führen. Fünf langfristige Trends hatte Wilo 2012 für seine strategische Weiterentwicklung definiert: Globalisierung, Urbanisierung, Energieknappheit, Wassermangel, Klimawandel und als Schlüsselfaktor die Digitale Transformation. In diesen Bereichen sind viele gesellschaftliche Herausforderungen gebündelt, für die Wilo ressourcenschonende und smarte Lösungen anbieten kann.

Als CEO steuert Oliver Hermes die Steigerung der Markenperformance durch die Modernisierung der Markenidentität und die Entwicklung der Unternehmensgruppe von einem „Hidden Champion“ zu einem „Visible & Connected Champion“. Außerdem treibt er den Ausbau der Innovationsführerschaft von Wilo konsequent durch die Entwicklung der Unternehmensgruppe vom Komponentenhersteller zum Anbieter von Systemen, Lösungen und Services voran. In diesem Zuge sind unter anderem zukunftsorientierte Unternehmenserwerbe fokussiert getätigt worden. Die digitale Transformation setzt er bei der Wilo Gruppe nachdrücklich entlang der

vier Dimensionen Produkte und Lösungen, Prozesse, Geschäftsmodelle und Human Resources um. Unter dem Motto „Klimaschutz ist Teil unserer DNA“ setzt sich Oliver Hermes dafür ein, dass Wilo weltweit dazu beiträgt, bessere Lebensstandards zu erreichen und insbesondere die Effizienz der wasserwirtschaftlichen Systeme angesichts des Klimawandels zu verbessern. Die Auszeichnung von Wilo mit dem renommierten Deutschen Nachhaltigkeitspreis (DNP) 2021 im Transformationsfeld „Klima“ belegt den glaubhaften Anspruch von Wilo als „Klimaschutz-Pionier“.

Schnell und entschieden

Die Corona-Pandemie traf die Welt zu Beginn des Jahres 2020 unvermittelt und massiv. Weltweit wurden die sozialen und wirtschaftlichen Aktivitäten drastisch heruntergefahren – mit weitreichenden Folgen.

Wilo reagierte auf diese Ausnahmesituation schnell und entschieden. Zum Schutz der Belegschaft wurde die „Wilo Corona Task Force“ eingerichtet. Kurzfristig wurde pragmatisch entschieden, um den Herausforderungen des Moments zu begegnen, langfristige strategische Überlegungen kamen auf den Prüfstand und wurden pragmatisch an die teilweise radikal veränderten Gegebenheiten angepasst.



Produktion in der Wilo-Smart Factory. Eingebunden in die intelligenten Prozesse sind auch fahrerlose Transportfahrzeuge, Automated Guided Vehicles (AGV). Sie dienen dem Materialtransport und unterstützen die Produktion.

In Zukunft wird Wilo sein Lokalisierungsengagement weiter vorantreiben und immer stärker vor Ort für die einzelnen regionalen Märkte produzieren.



Gremientätigkeiten, Ehrenämter und Auszeichnungen von Oliver Hermes

- Stellvertretender Vorsitzender des Nah- und Mittelost-Verein e.V., Berlin
- Mitglied des Beirats der Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA (BVB), Dortmund
- Mitglied des Kuratoriums der Stiftung Familienunternehmen, München
- Mitglied des Vorstands von pro Ruhrgebiet e.V., Essen
- Mitglied des Beirats des Initiativkreis Ruhr, Essen
- Seit 2022 Mitglied des Rotary Club, Dortmund
- Bis November 2020 Vorstand des Ostasiatischen Verein e.V., Hamburg
- Ab 2021 Honorarkonsul der Republik Kasachstan im Land Nordrhein-Westfalen

Im Jahr 2014 wurde er mit dem Ehrentitel „Bürger des Ruhrgebiets“ ausgezeichnet.

Stand: August 2022

Vor dem Hintergrund der gesellschaftlichen Verantwortung in dieser Situation war es wesentliches Ziel für das Unternehmen, handlungs- und lieferfähig zu bleiben. Hierbei kamen Wilo zwei Faktoren zugute: Die eigenen Produkte und das ebenso langfristige wie verlässliche Engagement. So wurde Wilo in Russland als eines von nur wenigen ausländischen Unternehmen als systemrelevant eingestuft und durfte durchgehend produzieren. Auch andere Länder, darunter Frankreich, Italien und die USA sprachen Wilo diesen Sonderstatus zu, da Wilo-Produkte Teil der kritischen Infrastruktur sind. Vom Homeoffice über smarte Produktionsverfahren bis hin zu digitalen und damit kontaktarmen Service-Dienstleistungen nutzte Wilo alle Möglichkeiten der Digitalisierung. Das Unternehmen erhielt seine Produktionsfähigkeit und sein Service-Angebot und konnte so durchgängig arbeiten und liefern. Während andere Unternehmen weltweit die Herstellung drosselten, fuhr Wilo seine Produktion hoch. Nach nur wenigen Monaten wurde aus der „Corona Task Force“ die „Go-Ahead Task Force“. Wilo nutzte die Krise als Chance und nahm die Zukunft ins Visier.

Erfolg durch Transformation

Die Pandemie zeigt die Schwächen der Weltwirtschaftsordnung mit all ihren eng verwobenen Wertschöpfungsketten gnadenlos auf. Schon in den Jahren zuvor offenbarten sich Protektionismus und Autarkie-Bestrebungen, durch die Pandemie wurden diese Tendenzen noch einmal verstärkt. Die Welt erlebt eine „Globalisierung 2.0“, die durch eine stärkere Regionalisierung der Wertschöpfungsketten in den drei großen Wirtschaftszentren Nordamerika, EU und Asien geprägt wird.

Decoupling – die politisch motivierte Entflechtung von wirtschaftlichen Beziehungen – ist dabei ein gefährlicher geopolitischer Brandbeschleuniger. Es führt zu ökonomischen Ineffizienzen und der Zerstörung materieller sowie immaterieller Vermögenswerte.



Im Jahr 2018 hat Dr.-Ing. E. h. Jochen Opländer den Vorstandsvorsitzenden & CEO der Wilo Gruppe, Oliver Hermes, zu seinem unternehmerischen Nachfolger ernannt.

Die Wilo Gruppe ist auf diese Entwicklungen mit ihrem seit Jahren praktizierten „region-for-region“-Ansatz bestens vorbereitet. Diese Strategie schützt das Unternehmen vor Verwerfungen, Betriebs- oder Lieferausfällen und ermöglicht so mehr Resilienz und Krisenfestigkeit. Wilo ist darauf ausgerichtet, in den einzelnen Regionen so viel Dezentralität wie möglich und so viel Zentralität wie erforderlich zuzulassen. In Zukunft wird Wilo sein Lokalisierungsengagement weiter vorantreiben und immer stärker vor Ort für die einzelnen regionalen Märkte produzieren. Die 15 bestehenden Hauptproduktionsstätten werden daher in den kommenden Jahren um weitere Standorte ergänzt. In China entsteht ein neues Headquarter, mittelfristig wird die USA mit einem weiteren folgen. Zukünftig wird Wilo sein globales Geschäft von drei Zentralen aus steuern. Das ist ein großer Vorteil auch im Hinblick auf Handelsbeschränkungen, die die Weltwirtschaft seit einigen Jahren prägen.

Unternehmerische Nachfolge

Im Jahr 2018 hat Dr. Jochen Opländer Oliver Hermes zu seinem unternehmerischen Nachfolger ernannt. Dazu hat er Oliver Hermes, der seit Oktober 2006 Mitglied des Vorstands ist und seit 2010 dessen Vorsitz innehat, zum Vorsitzenden des Kuratoriums der Wilo-Foundation ernannt. Die Familienstiftung hält die Mehrheit der Aktien an der WILO SE. „In der Zeit der langen beruflichen Zusammenarbeit hat sich zu Oliver Hermes auch eine enge persönliche Freundschaft entwickelt. Oliver Hermes repräsentiert und lebt die beruflichen wie menschlichen Wertanschauungen von Wilo, die dem Leitbild der Familie Opländer entsprechen.“

Nach- haltigkeit



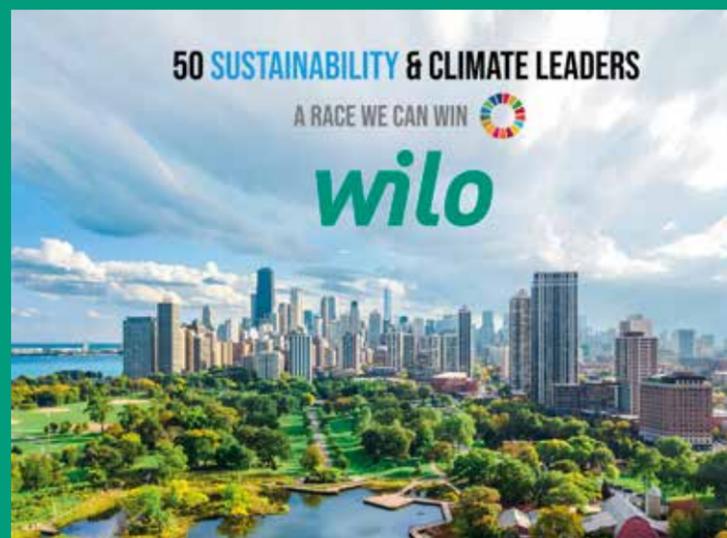
Die Arbeit mit den kostbaren Ressourcen Wasser und Energie setzt grundsätzlich nachhaltiges Denken und Handeln voraus. So ist Nachhaltigkeit schon seit jeher in der Unternehmenskultur von Wilo fest verankert. Wilo übernimmt Verantwortung – ökonomisch, ökologisch und gesellschaftlich.



Meilensteine der Nachhaltigkeit: TÜV-Zertifizierung als „klimaneutrales Unternehmen am Standort Dortmund“, sowie Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) Gold-Zertifizierung und der Gold-Zertifizierung der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), beide für das Verwaltungsgebäude „Pioneer Cube“.

Als Louis Opländer Anfang des 20. Jahrhunderts Lüftungsanlagen für Zechen konstruierte, die die ohnehin vorhandene Abwärme aus den Gruben zum Heizen nutzten, dachte er vermutlich ebenso wenig an den Begriff „Nachhaltigkeit“ wie sein Sohn Wilhelm, als dieser 1928 den Umlaufbeschleuniger entwickelte. Aber indem sie technische Lösungen fanden, die Energie effizienter nutzten und zu weniger Materialverbrauch führten, legten sie den Grundstein dafür. Denn Nachhaltigkeit war schon damals Bestandteil des Geschäftsmodells – und ist es bis heute geblieben. Globale Erwärmung, Wasserknappheit und Starkwetterereignisse sind Themen, auf die das Unternehmen in Gegenwart und Zukunft Antworten finden muss. Wilo begrüßt es ausdrücklich, dass weltweit immer mehr Staaten ehrgeizige Klimaschutzziele definieren und ihr Commitment zum Pariser Klimaschutzabkommen und dem 1,5-Grad-Ziel unterstreichen. Wilo leistet mit seinen Produkten einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der Klimaschutzziele. Pumpen machen gegenwärtig weltweit etwa zehn Prozent des elektrischen Energieverbrauchs aus. Viele davon sind veraltet. Werden sie durch effiziente Technologien ersetzt, sinken Energieverbrauch und die damit verbundenen Emissionen drastisch.

Als Innovationsführer der Branche war und ist Wilo Vorreiter in Sachen Energieeffizienz. Mit der Wilo-Stratos brachte Wilo Anfang des neuen Jahrtausends die weltweit erste Hocheffizienzpumpe für Heizungs-, Klima- und Kälteanwendungen auf den Markt. Sie verbraucht rund 80 Prozent weniger Energie als unregulierte Umwälzpumpen. 2017 wurde die Wilo-Stratos MAXO vorgestellt, die erste Smart-Pumpe* der Welt, die dank intelligenter Vernetzung in der Lage ist, noch einmal mehr Energie einzusparen. Schon früh hat Wilo die Chancen der Digitalisierung als Schlüsselfaktor erkannt. Durch innovative Kommunikationsschnittstellen, Sensortechnologie und intelligente Steuerungselemente erschließen sich neue Möglichkeiten der Effizienzsteigerung. Auch an seinen Produktionsstätten legt Wilo Wert auf Klimaschutz. Am Stammsitz in Dortmund wurde 2020 der neue Wilopark bezogen, und bereits seit 2021 wird hier klimaneutral produziert. Sämtliche Produktionsstandorte weltweit werden in den kommenden Jahren dem Beispiel folgen und ebenfalls CO₂-neutral arbeiten. Nachhaltigkeit als Klimaschutz-Unternehmen ist fest in der Unternehmenskultur verankert, es ist ein Bestandteil der Wilo-DNA. Doch zu Nachhaltigkeit gehört mehr als Klimaschutz, Wasserschutz und Ressourceneffizienz.



Bei seiner Nachhaltigkeitsstrategie orientiert sich Wilo auch an den Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen.



Wilo wurde mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2021 im Transformationsfeld Klima ausgezeichnet.

Wilo verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, der die Verantwortung für Umwelt und Menschen in den Vordergrund stellt, und den das Unternehmen in jährlichen Nachhaltigkeitsberichten dokumentiert.

Schon 2004 legte Wilo erstmals einen Nachhaltigkeitsbericht vor, in dem neben klassischen sozialen Kennzahlen auch ökologische Leistungsindikatoren mitgeteilt wurden. Der Bericht von 2008 enthielt erstmals eine aus dem Unternehmensleitbild abgeleitete „Charta“ als Selbstverpflichtung durch bindende Verhaltensregeln für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. Sie umfasste zunächst drei Punkte. Ein Jahr später wurde sie auf die Bereiche Ethik, Mitarbeiter, Arbeitsumfeld,

Produktinnovation, Prozessarbeit, Produktlebenszyklus, Gesellschaft, Engagement mit Stakeholdern und kontinuierliche Verbesserung ausgedehnt.

Wilos Nachhaltigkeitsstrategie ruht auf den vier Säulen Wasser, Energie und Emissionen, Material und Abfall sowie Mitarbeiter und Gesellschaft. Wilo hat sich klare, messbare Ziele bis 2025 gesetzt. So sollen mindestens 100 Millionen Menschen mithilfe von Wilo-Produkten und -Lösungen leichter Zugang zu sauberem Wasser erhalten. Wilo wird dazu beitragen, 50 Millionen Tonnen CO₂ einzusparen und die Recyclingquote auf über 90 Prozent heben, um nur einige Ziele zu nennen.

Wasserstoff-Technologien und -Systeme wurden als Wertschöpfungskette von strategischem Interesse definiert. Somit sind Wilo-Lösungen auch hier systemrelevant. Zukünftig werden unsere Produkte und Systeme einen essenziellen Beitrag bei der Erzeugung, Verteilung und dem Einsatz von blauem und grünem Wasserstoff leisten.

2018 hat Wilo den UN Global Compact unterzeichnet. Damit unterstreicht das Unternehmen seine selbstverpflichtende Bereitschaft, einen Beitrag zu den internationalen Nachhaltigkeitszielen zu leisten, die in den „Sustainable Development Goals“ (SDGs) der UN definiert sind. Wilo ist zudem als einer von weltweit „50 Sustainable and Climate Leaders“ ausgewählt worden.

Im Rahmen einer politisch nachhaltigen Unternehmensführung übernimmt Wilo eine aktive politische Rolle und hat Corporate Political Responsibility in die Unternehmensstruktur integriert. Als Unternehmen sieht sich Wilo in der Verantwortung, politischen Bedrohungen und regulatorischen Defiziten entschieden entgegenzuwirken. Multilateralismus ist für Wilo unerlässlich, um globalen Herausforderungen wie dem Klimawandel entgegenzutreten zu können. Gemeinsam mit internationalen Netzwerkpartnern treibt Wilo zukunftsorientierte klimafreundliche Lösungen voran und fördert proaktiv den Dialog mit Politik, NGOs, Verbänden und relevanten Partnerunternehmen.

Mit Stolz und Freude kann Wilo auf eine lange Geschichte zurückblicken – und schaut zugleich nach vorne. Die Zukunft wird große Herausforderungen mit

sich bringen. Wilo ist entschlossen, diese anzunehmen und seinen Beitrag zu leisten, um sie zu meistern. Dafür setzt das Unternehmen weiter auf jene Stärken, die es in den vergangenen 150 Jahren erfolgreich gemacht haben: Innovation, Weitblick, Erfindergeist.

1875, drei Jahre nach Gründung der „Kupfer- und Messingwarenfabrik Louis Opländer“, schrieb der große französische Schriftsteller Jules Verne: „Wasserstoff wird die Kohle der Zukunft sein.“ 2022, im 150. Wilo-Jahr, nimmt auf dem Gelände des Wilopark ein Pilotprojekt seinen Betrieb auf, das erforscht wird, welche Potenziale Wasserstoff bei der nachhaltigen Energieversorgung eines großen Gebäudeensembles wie dem Wilopark bietet. „Wasserstoff-Technologien und -Systeme wurden als Wertschöpfungskette von strategischem Interesse definiert. Somit sind Wilo-Leistungen auch hier systemrelevant. Zukünftig werden unsere Produkte und Systeme einen essenziellen Beitrag bei der Erzeugung, Verteilung und dem Einsatz von blauem und grünem Wasserstoff leisten“, so Oliver Hermes. Was einst ein Blick in eine ferne Zukunft war, nimmt heute konkrete Gestalt an und unterstreicht einmal mehr die Position von Wilo als Klimapionier.



Wasserstoffproduktion auf dem Wilopark in Dortmund (Planungsentwurf).

Impressum

Herausgeber

WILO SE
Wilopark 1
44263 Dortmund

T +49 231 4102-0
150years@wilo.com
www.wilo.com

Konzept, Beratung und Gestaltung

KorteMaerzWolff
Kommunikation, Hamburg

Text

KorteMaerzWolff, WILO SE

Litho/Reproduktion

delta E GmbH, München

Druck

druckpartner. Druck- und Medienhaus GmbH, Essen

Fotos

bpk: Seiten 22, 51 (Fotoarchiv Ruhr Museum,
Peter Kleu), 54, 78/79 (Klaus Lehnartz)
gettyimages: Seiten 14, 56/57 (Bettmann), 67, 87
Stadtarchiv Dortmund: Seiten 8/9, 30
ullstein bild – VW/AUDI: Seiten 52/53
Alle anderen Motive: WILO SE

*Unter einer Smart-Pumpe versteht Wilo eine neue Kategorie von Pumpen, die weit über unsere Hocheffizienzpumpen oder Pumpen mit Pumpen-Intelligenz hinausgeht. Die Kombination aus neuester Sensorik und innovativen Regelungsfunktionen (z.B. Dynamic Adapt plus und Multi-Flow Adaptation), der bi-direktionalen Konnektivität (z.B. Bluetooth, integrierte Analog-eingänge, binäre Ein-/und Ausgänge, Schnittstelle zum Wilo Net), Aktualisierung durch Software-Updates sowie einer exzellenten Benutzerfreundlichkeit (z.B. dank Setup Guide, Preview-Prinzip zur vorausschauenden Navigation und der bewährten Grünen-Knopf-Technologie) machen diese Pumpe zu einer Smart-Pumpe.

Hinweis für unsere Leser*innen

Offenheit, Gleichberechtigung, Integration und Inklusion gehören für uns bei Wilo zum Selbstverständnis. Wir möchten, dass sich in unseren Texten jede und jeder Einzelne angesprochen fühlt. Zugleich sind uns aber auch Lesbarkeit und Verständnis ebenso wichtig wie die Vielfalt, auch in der Sprache. Daher haben wir uns entschieden, in unseren Publikationen das generische Maskulinum zu verwenden, das ausdrücklich alle Geschlechter meint.





wilo