

DAS AMAG RETAIL MAGAZIN

profil

Ausgabe 3, Dezember 2008

Wettbewerb: Gewinnen Sie Romantik

AUF GEDANKENREISE Schalten Sie runter – Ein Plädoyer für Mobilität im Kopf
IMMER AUF DEM SPRUNG Der Heuschrecken-Roboter
MIT A BISSERL SCHMÄH Ein Österreicher revolutionierte den Occasionshandel

profil +



Königliche Angebote

Vom 6. Januar bis zum 6. März 2009 profitieren Sie in Ihrem AMAG RETAIL Betrieb noch königlicher: mit doppelten Treuepunkten, gratis Safety Check, Schönheitskur und einer einmaligen Gewinnchance!



«Grossvaters Wachs ist ein Renner»

In aller Stille hat sich ein kleiner Spezialist aus dem Raum Zürich zum Hoflieferanten von Rolls-Royce und Lamborghini hochgearbeitet. Georg Weidmann, Firmenchef von Swissvax, blickt zurück auf die rasante Entwicklung.



GEORG WEIDMANN

Georg Weidmann, 51, ist Geschäftsführer und Mitinhaber der Swissvax AG in Fällanden. Das Unternehmen beschäftigt 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es stellt exklusive Pflegelinien für Automobilkosmetik her, die im deutschsprachigen Raum unter dem Markennamen Swizöl und in den übrigen Ländern als Swissvax vertrieben werden. Besonders für die Marke Porsche setzt AMAG RETAIL die Produkte von Swissvax ein.

TEXT THOMAS MÜLLER

■ Georg Weidmann, was ist das Faszinierende an Ihrem Unternehmen?

Swissvax stellt Produkte her, mit denen man Träume pflegt – genauer gesagt, seinen Traumwagen. Angefangen haben wir mit Spezialwachsen, daraus sind ganze Pflegelinien geworden. Das junge Unternehmen entstand Anfang der Neunzigerjahre aus der Farbenfabrik Anwander, einem Spezialisten für Schiffsanstriche. Dort wurde jeweils einmal pro Jahr die ganze Fabrik angehalten und durchgehend gereinigt, um danach Pflegemittel für Grossvater Anwanders Oldtimer herzustellen. Wir griffen die einzigartigen alten Rezepturen auf. Sie enthalten keine Schleifmittel, die den Lack strapazieren, sondern erzeugen dank Reinigungsöl und Wachsen einen tiefen, einzigartigen Glanz.

Wie war das Echo im Markt?

Vernichtend. Zuerst fand sich kein Wiederverkäufer, der die Preise für unsere handgefertigten Spezialwaxse bezahlen wollte, wo doch herkömmliche Polituren zehnmal billiger sind. Der Erfolg kam erst mit den privaten Käufern. Dann klopfte Rolls-Royce bei uns an, weil sie beim neuen Modell Phantom nur mit unserem Produkt den richtigen Glanz hinbekamen. Wir stellten für die Engländer eine spezielle Pflegelinie zusammen, später folgte auch Lamborghini. Heute ist der Wachs ein Renner, wir exportieren in 36 Länder und können uns der Nachfrage kaum erwehren. Da die Produktionsräume in Schlieren zu klein wurden, zogen wir in grössere Gebäude nach Fällanden um. Swissvax ist inzwischen mehr als doppelt so gross wie der Bereich Schiffsfarben.

Was braucht es für gutes Unternehmertum?

Bescheidenheit. Man muss seiner Idee treu bleiben und darf nicht plötzlich das Ziel aus den Augen verlieren, weil man zu gross anrichten will. Als David unter lauter Goliaths konzentrieren wir uns auf unsere kleine, feine Nische. Da sind wir führend und bieten auch Spezialwaxse für Edelhölzer, Reiniger für Magnesiumfelgen oder Regenerationsmittel für zerkratzte Instrumentengläser oder Plexiglasscheiben an.

Was bedeutet für Sie Mobilität?

Ich bin ein Autonarr, sozusagen mit Benzin im Blut aufgewachsen. Mich begeistert die Geschichte der Mobilität, am liebsten fahre ich Vorkriegsfahrzeuge.

WWW

Alles über die edlen Wächse und ihre Anwendungsgebiete unter: www.swizol.com