

	Artikel aus der Hildesheimer Allgemeine Zeitung 05/2003	
	Ziel 2003: Umsatzsteigerung um 20 Prozent	

**weist + wienecke plant Ausbau des Unternehmens
Ziel 2003: Umsatzsteigerung um 20 Prozent**

Ist Oliver Weist Koch? Nein. Aber sein Rezept zum erfolgreichen Start der mit Partner Rolf Wienecke gegründeten Firma „weist + wienecke oberflächenveredelung GmbH“ liest sich so: „Man nehme ein wenig Mut und Selbstbewusstsein, je eine Prise Marktge-spür und –kenntnis sowie eine umweltfreundliche Technologie, baue auf seine Erfahrung und mache schon während der Garzeit Werbung.“ Mit dieser Rezeptur habe man den Betrieb auf die Beine gestellt, so Weist. Das „Menü“ biete Pulver- und Nasslackbeschich-tung, Sandstrahlen, Pulverbeschichtung und Effektbeschichtung.

Das war der Start. Es begann der Aufbau einer modernen Pulverbeschichtungsanlage nach gegebenen finanziellen Möglichkeiten und der Firmengründung „weist + wienecke“ im Jahr 1996. Ab 1997 beginnt das Wachstum, 2000 ist die volle Auslastung beider Schichten erreicht. „Wir kauften eine Immobilie“, sagt Weist. Auch das reichte nicht, es folgte der Bau einer neuen Pulveranlage mit Ausbaumöglichkeiten. Unterdessen war die Kapazität um das Vierfache gestiegen, der Betrieb komplett innerbetrieblich neu struktu-riert.

Das Wachstum, so Weist, hielt an. Im Herbst 2002 wird eine zweite Schicht eingeführt. Nach den weiteren Zielen befragt, äußert sich Oliver Weist zuversichtlich.

Geplant sei eine Umsatzsteigerung von 20 Prozent. „Wir wollen die weist + wienecke oberflächenveredelung GmbH zum festen Bestandteil des Beschichtungsmarktes überregional ausbauen“, gibt Weist vor. Gedacht sei an den Aufbau eines eigenen Fuhrparks, die Einführung eines QS-Systems nach DIN EN ISO 9001-2000. Oliver Weist: „Wir planen die stetige Modernisierung unseres Unternehmens getreu dem Motto „Energie!“ von Jean Luc Picard.“