

## Das Unternehmergespräch: Jack Weil, Gründer der Bekleidungsfirma Rockmount Ranch Wear

### „Soll ich denn zu Hause rumsitzen?“

Jack Weil ist Amerikas ältester Chief Executive Officer. Schon Elvis hat seine Westernmode getragen. Auch mit 107 Jahren kommt er noch jeden Tag ins Büro.

DENVER, 13. April. Seine Geburtstage hat Jack Weil so oft gefeiert wie sonst kaum jemand in Denver, doch selten so rauschend wie in diesem Jahr: Hundert Gäste sind zur feierlichen Zeremonie gekommen, darunter auch der Bürgermeister. Das Stadtoberhaupt hält eine Rede und erklärt den Bekleidungsunternehmer zu einer „Inspiration“, benennt eine Straße in den „Jack Weil Way“ um und lässt ein Schild an der Straßenecke anbringen, das ein paar Wochen lang dort bleiben wird. Jack Weil – oder „Papa Weil“, wie sie ihn in Denver nennen – ist 107 Jahre alt geworden. Und jeder Geburtstag unterstreicht aufs Neue seine Unverwundlichkeit. Weil gilt als der älteste aktive Chief Executive Officer der Vereinigten Staaten – und hat keinerlei Absichten, sich aus dem Geschäft zurückzuziehen.

Trotz seines hohen Alters kommt er jeden Tag ins Büro, vom Ruhestand hält er nichts: „Soll ich denn zu Hause rumsitzen?“, sagt er im Gespräch mit dieser Zeitung.

Jack Weil ist ein Urgestein in einem uramerikanischen Geschäft. Sein Unternehmen Rockmount Ranch Wear verkauft Westernmode: Hemden, Hüte, Lederjacken, Stiefel, eben alles, was Cowboys brauchen oder solche, die Gefallen an Cowboy-Ästhetik haben. Rockmount ist einer der berühmtesten Hersteller dieser Westernbekleidung. Das Unternehmen ist zwar mit 100 Mitarbeitern recht klein, unter Insidern hat die Marke

aber einen Ruf wie Donnerhall. Prominente schwören auf Rockmount: Elvis Presley hat schon im Jahr 1956 im Film „Love me tender“ (auf Deutsch: „Pulverdampf und heiße Lieder“) ein Hemd von Rockmount getragen. Die Musiker Eric Clapton und Bob Dylan gehören ebenfalls zu den Kunden. Vor ein paar Monaten kam die Rockband „The Killers“ mit ihrem Tourbus vorbei und hat einen ganzen Schwung Hemden eingekauft (und ein paar Tickets für ein Konzert in der nahe gelegenen Freilichtbühne „Red Rocks“ dagelassen). Kostümdesigner in Hollywood rufen regelmäßig bei Rockmount an, wenn sie Westernbekleidung für ihre Filme brauchen. Die Schauspieler Jake Gyllenhaal und Heath Ledger waren als Cowboys im Kinostreifen „Brokeback Mountain“ aus dem Jahr 2005 in Hemden von Rockmount zu sehen. Zwei dieser Hemden sind hinterher auf Ebay für mehr als 100 000 Dollar versteigert worden.

Jack Weil hat Rockmount im Jahr 1946 gegründet. Das Unternehmen hat seine Wurzeln nicht zufällig in Denver. Die Metropole am Fuße der Rocky Mountains im amerikanischen Westen ist als Goldgräber- und Cowboystadt groß geworden. Bis heute finden hier jedes Jahr die größte Viehausstellung der Welt und ein berühmtes Rodeo statt.

Weil hat mit seinem Unternehmen eine ganz neue Optik in die Cowboymode gebracht: Er schreibt sich auf die Fahnen, der Erste gewesen zu sein, der Westernkrawatten kommerziell vermarktet hat, also jene cowboytypischen Bänder aus Leder oder Metall mit einer Art Brosche in der Mitte, die wie eine Krawatte am Hemdkragen getragen werden. Ganz unbescheiden sieht sich Weil auch als der Erfinder von Cowboyhemden mit Druckknöpfen anstelle von angenähten Knöpfen. Damit hat er sich optisch von der Konkurrenz abgehoben, obwohl die Idee einen praktischen Hintergrund hatte: Die Druckknöpfe öffnen sich leichter von selbst, wenn sich der Cowboy mit sei-

nem Hemd verfährt, zum Beispiel in den Hörnern eines Rindes. Den Kunden schildert Rockmount noch einen weiteren Vorteil: „Können Sie sich einen Cowboy vorstellen, der gerne näht?“, heißt es auf der Internetseite des Unternehmens.

Die Verwaltung von Rockmount im trendigen Viertel Lower Downtown („LoDo“) ist gleichzeitig auch ein Laden. Es ist das einzige Geschäft, in dem Rockmount seine Waren direkt verkauft. Ansonsten ist die Cowboymode des Unternehmens vor allem in spezialisierten Westernboutiquen zu haben. Rockmount ist in rund 1500 Geschäften vertreten,

auch außerhalb Amerikas. In Deutschland findet man Rockmount in einem knappen Dutzend Läden. Die Westernboutique „Lucky Star“ in Berlin beliefert Rockmount zum Beispiel schon seit 25 Jahren.

In Weils Laden in Denver ist überall die Wildwest-Romantik zu spüren: Ein Geruch von Leder liegt in der Luft, vom Verkaufsraum führt eine Holzterrasse zu einem Mini-Museum mit alter Cowboy-Ausrüstung. Jack Weil hat sich seinen Arbeitsplatz (inklusive Computer) inmitten des Trubels direkt neben der Kasse eingerichtet. Er ist noch immer der Chief Executive

Officer und damit das offizielle Firmenoberhaupt. Das operative Geschäft wird aber von seinem Enkel Steve geführt, der den Titel „President“ trägt. Steve kümmert sich heute um das Design und trifft die großen strategischen Entscheidungen. Gründer Jack beschäftigt sich mit der Buchhaltung und geht Rechnungen durch. In erster Linie spielt er aber die Rolle des legendären Aushängeschildes von Rockmount: Jeder Kunde wird von ihm persönlich begrüßt: „Guten Morgen. Wie geht es Ihnen? Wo kommen Sie her?“, fragt er einen Mexikaner, der soeben durch die Ladentür kommt. Der Fir-

mengründer tritt heute zumindest etwas kürzer und beschränkt sich auf einen Halbtagsjob: Er lässt sich jeden Morgen um halb acht Uhr abholen und ins Unternehmen bringen, um halb zwölf Uhr ist Schluss, und er beendet seinen Arbeitstag

„Wal-Mart hat mit seinen riesigen Läden die ganzen kleinen Händler plattgemacht.“

meist mit einem Lunch mit Freunden, bevor er nach Hause geht.

Jack Weil liebt es, zu plaudern und Geschichten aus seinem Unternehmertenleben zu erzählen, die er oft mit einem herzhaften Lachen garniert. Zum Beispiel die Episode, als er sich mit dem früheren amerikanischen Präsidenten Ronald Reagan einen hitzigen Briefwechsel lieferte, weil er in einer Rede die Zukunftsfähigkeit der verarbeitenden Industrie in den Vereinigten Staaten anzweifelte (Rockmount fertigt die meisten seiner Produkte bis heute in Amerika). Weil ist auch für starke Sprüche gut, wenn es um andere Unternehmer geht, deren Geschäftspraktiken ihm nicht gefallen. Sam Walton, den Gründer des Einzelhandelsgiganten Wal-Mart, hat er einmal „son of a bitch“ genannt. „Wal-Mart hat mit seinen riesigen Läden die ganzen kleinen Händler plattgemacht“, sagt Weil. Auch politische Weisheiten gibt „Papa Jack“ gern zum Besten: „Man kann als Anhänger der Demokraten zu Wohlstand kommen. Aber man muss Republikaner sein, um sein Geld zu behalten.“ Entsprechend sieht er sich beim diesjährigen Wahlkampf auch auf der Seite von John McCain, dem designierten Kandidaten der Republikanischen Partei.

Was ist Jack Weils Geheimnis? „Seine Arbeit hält ihn rüstig“, sagt Enkel Steve. Außerdem tue er alles in Maßen: nicht zu viel trinken, nicht zu viel essen und sich nicht zu sehr stressen lassen. „Und er meidet Krankenhäuser wie die Pest, weil er sagt, dort sterben die Leute. Er war zweimal in seinem Leben in einem Krankenhaus.“ Jack Weil selbst ist sich schon bewusst, dass er ein außerordentliches Beispiel für Zähigkeit ist: „Es ist völlig egal, wo ich heute hingehe: Ich bin überall der Älteste.“ ROLAND LINDNER



Foto: Unternehmern

#### Das Unternehmen

Rockmount Ranch Wear ist eine Kultmarke für Fans von Cowboy-Bekleidung. Die Produkte von Rockmount haben ein charakteristisches Design. Die Cowboy-Hemden zum Beispiel haben Brusttaschen in Sägezahnform und Druckknöpfe anstelle von angenähten Knöpfen. Rockmount fertigt überwiegend in den Vereinigten Staaten und hat hier mehrere Werke. Nur Bekleidung mit aufwendigen Stickereien lässt das Unternehmen in Indien herstellen. Zahlen zu Umsätzen oder Gewinnen will das Unternehmen nicht nennen.

#### Der Unternehmer

Jack Weil ist im Jahr 1901 geboren. Er hatte nicht von Anfang an Cowboy-Blut in den Adern. Weil stammt nicht aus dem amerikanischen Westen, sondern aus dem viel weiter östlich gelegenen Bundesstaat Indiana. Seine Eltern sind beide deutscher Herkunft. Weil zog nach Denver, als er 27 Jahre alt war. Dort gründete er im Jahr 1946 sein Unternehmen Rockmount. Heute ist er in der Rocky-Mountains-Metropole Denver eine Legende und auch ein Maskottchen. Die Tourismusbehörde der Stadt wirbt auf Plakaten mit seinem Konterfei.

## „Die Angreifer sind immer einen Schritt voraus“

Der Softwarehersteller RSA sieht Defizite in der Datensicherheit

NEW YORK, 13. April. Das Thema Datensicherheit wird in den meisten Unternehmen noch immer falsch angepackt. „Viele Unternehmen haben heute eine reagierende Haltung und jagen Bedrohungen und Störfällen hinterher. Aber die Angreifer werden immer einen Schritt voraus bleiben, wenn die Datensicherheit in Unternehmen nicht Teil eines umfassenden Risikomanagements wird“, sagte Art Coviello, der Vorstandsvorsitzende des amerikanischen Sicherheitsspezialisten RSA, gegenüber dieser Zeitung. RSA ist eine Tochtergesellschaft des Technologiekonzerns EMC, eines Anbieters von Datenspeicherrechnern und Software.

Zwar geben Unternehmen heute mehr Geld als früher dafür aus, dass vertrauliche Informationen nicht in falsche Hände gelangen, aber sie bezweifeln, dass diese Investitionen sich auszahlen. So sind nach den Worten von Coviello vor fünf Jahren 0,7 Prozent der Budgets für Informationstechnologie in Unternehmen in die Datensicherheit geflossen, heute seien es 1,5 Prozent. „Trotz dieser Verdopplung fühlen sich die Unternehmen

heute aber nicht sicherer als damals.“ Coviello berichtet von einer neuen Studie, die RSA zusammen mit dem Marktforschungsinstitut IDC durchgeführt hat: Demnach hätten 80 Prozent aller Befragten geantwortet, sie hätten bestimmte Initiativen wie Zukäufe oder Innovationen nicht ergriffen, weil sie sich Sorgen um die Sicherheit von Daten gemacht haben.

RSA gilt als ein Pionier im Bereich der Datensicherheit. Das Unternehmen wurde schon im Jahr 1982 gegründet. Die drei Gründer Ron Rivest, Adi Shamir und Len Adleman, nach denen das Unternehmen benannt worden ist, haben sich einige Jahre zuvor mit der Erfindung eines Verschlüsselungscodes einen Namen gemacht, der ebenfalls RSA heißt. RSA ist vor allem mit Technologien zur Authentifizierung von Benutzern bekannt geworden, die bis heute den größten Teil des Umsatzes stellen. In den vergangenen Jahren versuchte das Unternehmen verstärkt in neue Gebiete vorzudringen, zum Beispiel Technologien, mit denen der Verlust von Daten reduziert wird. Im Jahr 2006 wurde RSA von EMC für 2,1 Milliarden

Dollar übernommen. EMC setzte damit eine Serie von Akquisitionen in der Softwareindustrie fort. Ein anderer prominenter Zukauf war im Jahr 2004 das Unternehmen VM Ware, ein Spezialist für sogenannte Virtualisierungssoftware. EMC hat VM Ware im vergangenen Jahr an die Börse gebracht. Ob auch RSA einmal an die Börse kommen könnte, dazu will sich Coviello nicht äußern.

RSA hat im vergangenen Jahr seinen Umsatz um 24 Prozent auf 535 Millionen Dollar gesteigert. Besonders gut habe sich dabei der deutsche Markt mit einem Wachstum von 30 Prozent entwickelt. Coviello erwartet, dass der Markt für Datensicherheit auch in den nächsten Jahren mit zweistelligen Prozentsätzen wächst, und RSA wolle überdurchschnittlich stark zulegen. Von der derzeitigen wirtschaftlichen Eintrübung in Amerika sieht sich Coviello nicht allzu stark betroffen, obwohl die mit Schwierigkeiten kämpfende Finanzdienstleistungsbranche die wichtigste Kundengruppe ist. „Ich erwarte höchstens eine leichte Abschwächung, weil das Thema Sicherheit in den Unternehmen oberste Priorität hat.“

#### Kurze Meldungen

##### Powertrain baut Stellen ab

Der Autzulieferer Continental hat Kürzungspläne für seine defizitäre Antriebspartie Powertrain bekräftigt. Der zuständige Conti-Vorstand Karl-Thomas Neumann sagte dem Fachblatt „Automotive News Europe“, einige der mehr als 60 Powertrain-Standorte sollten geschlossen werden. Es solle Konzentrationen an Hochlohnstandorten geben und einen Ausbau in Niedriglohnländern, sagte ein Conti-Sprecher. Zugleich sollen bis zu 2000 Arbeitsplätze abgebaut werden. In der Powertrain-Sparte, die auf Antriebsysteme spezialisiert ist, sind große Teile von Siemens VDO aufgegangen. dpa

##### Großauftrag für Siemens

Der deutsche Siemens-Konzern erhält einen Milliardenauftrag der belgischen Eisenbahngesellschaft SNCB. Wie die SNCB mitteilte, entschied sich der Verwaltungsrat dafür, 305 Züge bei dem Münchner Konzern zu bestellen. Der Auftrag habe einen Gesamtwert von 1,4 Milliarden Euro. Das sei die größte jemals getätigte Investition der SNCB für Züge, hieß es. Sie sollen zwischen 2011 und 2016 ausgeliefert werden. Siemens wollte zu nächst keine Stellung nehmen. Wie die Nachrichtenagentur Belga berichtete,

setzte sich Siemens gegen die Konkurrenz Alstom (Frankreich), Bombardier (Kanada) und CAF (Spanien) durch. Nach unbestätigten Berichten könnte Bombardier einen Unterauftrag in Belgien bekommen. Bombardier hat in Brügge ein Werk mit 800 Beschäftigten. dpa

##### RIM kommt nach Bochum

Der kanadische Hersteller der mobilen BlackBerry-Computer, Research in Motion (RIM), will nach Informationen des Nachrichtenmagazins „Focus“ sein europäisches Forschungs- und Entwicklungszentrum in Bochum ansiedeln. Im März habe RIM in der Ruhrgebietsstadt bereits einen Rekrutierungstag für Ingenieure organisiert. Gesucht werde auch Personal zur Immobilienbewirtschaftung. Am Standort sollen bis zu 300 Arbeitsplätze entstehen. Die Aufsichtsrätin des aus Bochum abziehenden Handy-Herstellers Nokia, Ulrike Kleinebrahm, sagte dem Magazin: „Die Kanadier sind in Bochum unterwegs und führen Gespräche. Sie sprechen Ingenieure an, keine Arbeiter.“ Nokia schließt zum 30. Juni sein Bochumer Handy-Werk mit 2300 Beschäftigten. Der Sozialplan sieht Zahlungen von insgesamt 200 Millionen Euro vor. dpa

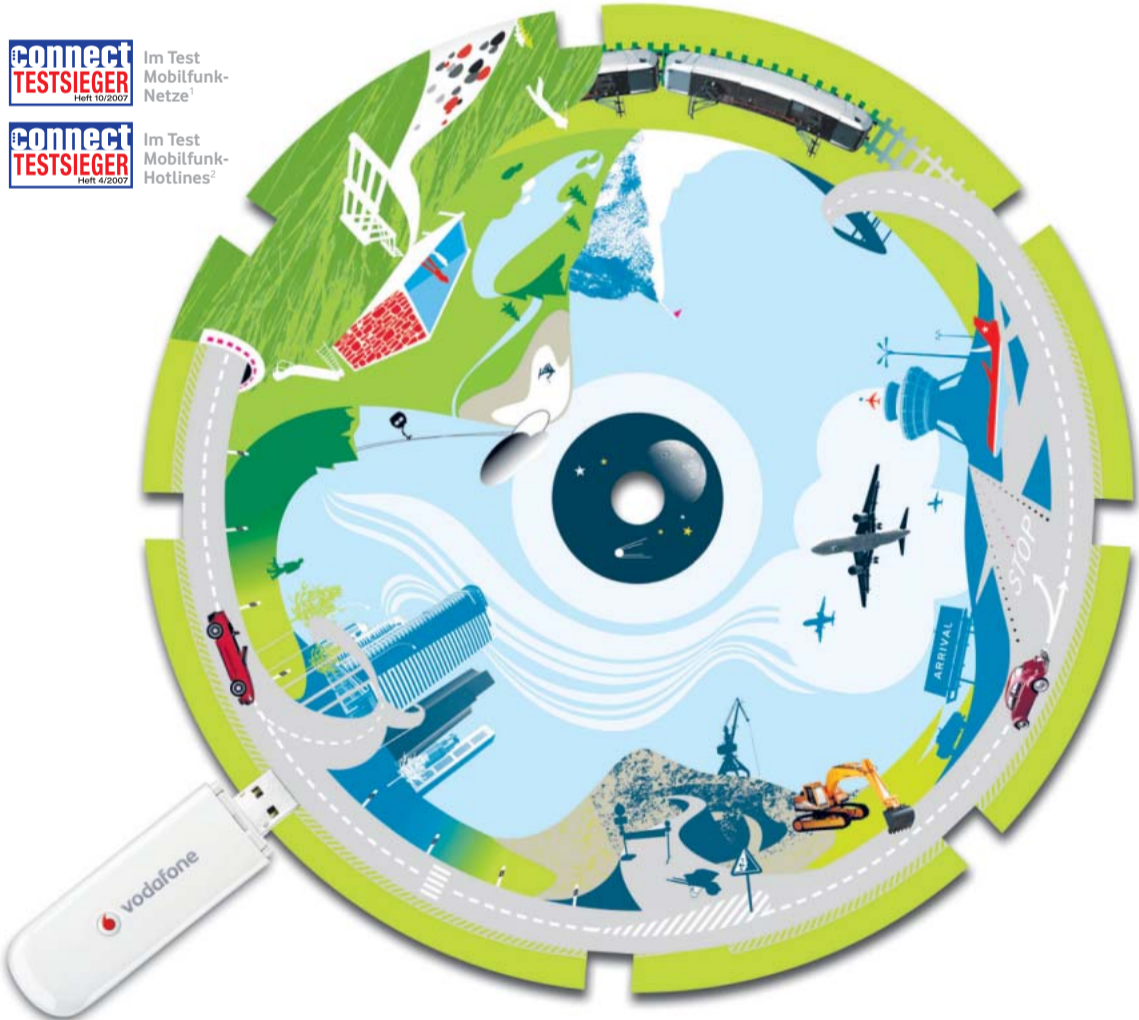
##### Wilex verringert Quartalsverlust

Das Biotechnologie-Unternehmen Wilex hat seinen Verlust im ersten Quartal 2008 wegen gesunkener Forschungsausgaben etwas verringert. Zwar seien die Forschungsaufwendungen um 5,7 Prozent auf 4,73 Millionen Euro gesunken, wegen

neuer Studien würden sie sich aber schon im nächsten Quartal wieder erhöhen. Der Vorsteuerverlust verringerte sich in den ersten drei Monaten auf 4,88 (Vorjahr: 4,93) Millionen Euro. Wilex testet seinen ausgereiftesten Medikamentenanwärter Rencarex zur Behandlung von Nierenzellkrebs in der letzten klinischen Phase. Umsätze macht das Unternehmen nicht, da es noch kein Medikament auf dem Markt hat. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen im ersten Quartal um 10 Prozent auf 0,56 (0,51) Millionen Euro. Die Branchenanalysten der West LB bezeichneten die Medikamenten-Pipeline der 1997 von Ärzten und Krebsforschern der Technischen Universität München gegründeten Firma als zunehmend attraktiv. Sie empfehlen die Aktie mit einem Kursziel von 17 Euro zum Kauf. Die im Prime Standard gelisteten Wilex-Aktien lagen am Donnerstagmittag 2,5 Prozent im Minus bei 5,5 Euro. Reuters

##### Probleme für W+D

Der Spezialmaschinenbauer Winkler+Dünnebier, Neuwied, hat 2007 einen Gewinnbruch erlitten und auch beim Umsatz Abstriche machen müssen. Die Erlöse sanken 2007 im Vergleich zum Vorjahr um 7 Prozent auf 90,6 Millionen Euro, teilte W+D mit. Der Jahresüberschuss ging von 4,3 Millionen Euro auf rund 100 000 Euro zurück. Der Hamburger Maschinenbaukonzern Körber hatte den Großteil der Aktien der W+D AG Ende 2004 übernommen und hält heute 89 Prozent. dpa-AFX



## Damit Ihr Business so mobil ist wie Sie.

Der neue Vodafone Mobile Connect USB Stick:

- DSL-schnell jederzeit unterwegs online gehen<sup>3</sup>
- Flexibler Zugriff auf E-Mail, Internet und Firmennetz
- Einfache „plug and play“-Lösung fürs Notebook

Unbegrenzt mobil online für nur 34,95 €/Monat!<sup>4</sup>

Für weitere Informationen jetzt eine SMS mit MOBIL an 20400 senden.<sup>5</sup>

Make the most of now.



1 Im Test die Mobilfunk-Netze der 4 Netzbetreiber Vodafone, T-Mobile, O2 und E-Plus. Bewertet wurden die Kriterien: Telefonieren auf der Straße in der Stadt und Überland sowie auf der Schiene Überland, Datenübertragung in der Innenstadt auf der Straße, in Räumlichkeiten, sowie Überland auf der Straße und auf der Schiene. Vollständiger Test und Bewertung in Connect Heft 10/2007. 2 Im Test die Hotlines von 11 Netzbetreibern und Serviceprovidern. Bewertet wurden die Kriterien: Kosten und Erreichbarkeit, Schnelligkeit und Kompetenz. Vollständiger Test und Bewertung in Connect Heft 4/2007. 3 Vodafone UMTS mit max. Übertragungsraten von bis zu 3,6 Mbit/s im Downlink und von bis zu 384 Kbit/s im Uplink ist schon in 2.200 dt. Städten und Gemeinden verfügbar. 4 Gilt bei Buchung einer Vodafone Mobile Connect Flat-Tarifoption u. gleichz. Abschluss eines Vodafone-Kundenvertrags über eine Vodafone BusinessDataPro-Datenkarte (nicht f. Sprachservices) jeweils mit folgenden Konditionen: f. d. Datenkarte: einmal. Anschlusspreis 25,59 €, 24 Mon. Mindestlaufzeit, mtl. Basispreis 7,14 €, ein Wechsel in einen and. Datentarif ist 24 Mon. nicht möglich; f. d. Tarifoption: Mindestlaufzeit 24 Mon., zus. mtl. Inklusiv-Preis 34,95 €. Bis zu einem Datenvolumen von 10 GB im jeweiligen Abrechnungszeitraum wird die jeweils aktuell max. verfügbare Bandbreite bereitgestellt, ab 10 GB steht GPRS-Bandbreite zur Verfügung. 5 Für die Bestell-SMS fallen übliche Entgelte an. Alle Preise inkl. MwSt.