

MITTELSTAND

DAS UNTERNEHMERMAGAZIN IM HANDELSBLATT



Lähmender Zoll
Antidumping-Aufschläge
hemmen Importe **SEITE 2**

Leuchtende Mauer
Medienfassade aus feinem
Stahlgewebe **SEITE 3**

Leitender Kunststoff
Hybrid-Material für die
Autoindustrie **SEITE 4**

**Online-Special: Tools,
Nachrichten, Hintergründe**
www.handelsblatt.com/mittelstand

MONTAG, 9. MÄRZ 2009 | NR. 47

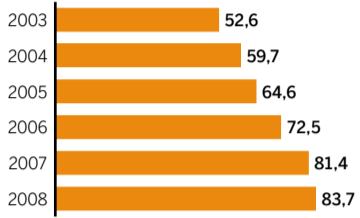
WWW.HANDELSBLATT.COM

DEUTSCHLAND

IM ÜBERBLICK

Stanzen, Walzen, Lochen

Umsatz der stahl- und metallverarbeitenden Industrie, in Deutschland in Mrd. Euro



Handelsblatt | Quelle: Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Die Stahl und Metall verarbeitende Industrie, eine Branche mit rund 4600 Unternehmen und 420 000 Beschäftigten, sah sich im vergangenen Jahr mit extremen Preisschwankungen bei den Rohstoffen konfrontiert. Ob Stahl, Aluminium oder Kupfer: nach Höchstpreisen zu Beginn des Jahres setzte in der zweiten Jahreshälfte ein drastischer Preisverfall ein. Trotz der Eskapaden der konnte die Branche 2008 wachsen, die Beschäftigtenzahl wuchs um 3,7 Prozent. Analysten rechnen jedoch damit, dass die Zuliefererbranche in diesem Jahr weniger verdient. Hauptgrund: Die Krise in der Autoindustrie

INHALT

Extrem kälteresistent: Deutsche Forscher entwickeln Drähte, die auch bei 70 Grad unter Null nicht reißen. **SEITE 2**

Künstlerisch wertvoll: Die internationale Kunstszene arbeitet mit deutschen Metallverarbeitern zusammen. **SEITE 2**

Weiterhin innovativ: Krise setzt Autozulieferer unter Kostendruck. Die Reaktion darauf: effiziente Lösungen. **SEITE 3**

Gut gepolstert: Heinz-Jürgen Bücher, Chefvolkswirt der IKB, ist optimistisch. Er hält die Metallbranche für krisenfest. **SEITE 4**

Besonnen geplant: Autozulieferer Ermda ist dank vorsichtiger Planung und Spezialisierung auch in der Krise erfolgreich. **SEITE 4**

IMPRESSUM

Verantwortlicher Redakteur: Christoph Hardt (Handelsblatt)
Redaktion: Wolfgang Gillmann (Handelsblatt); Sarah Lohr, Sibylle Schikora, Olaf Wittrock (Journalistenbüro wortwert, Köln)
Layout: Ute Doerenkamp
Bildredaktion: Regina Hofmann
Anzeigen:
iqmedia marketing gmbh
Verantwortlich: Ute Wellmann
E-Mail: u.wellmann@iqm.de

High Tech-Schleifer für Flugzeug-Turbinen

Um neue Märkte zu erschließen, setzt das Metallhandwerk auf Hochtechnologie – Luft- und Raumfahrtbranche schafft neue Nachfrage

FLORIAN VOLLMERS | BREMEN

Die millionenschwere Aufrüstung seiner Schleifmaschinen hat sich für Dirk Wember gelohnt: Seitdem die neue Generation seiner „Multigrind-CB“-Produkte so leistungsstark ist, dass die Schleifmaschinen auch besonders hartnäckige Werkstoffe wie nickelbasierte Legierungen zerspanen können, hat seine Firma, die Haas Schleifmaschinen GmbH in Trossingen, zahlreiche neue Kunden gewinnen können: „Der Erfolg hat unsere Erwartungen weit übertroffen“, sagt der Geschäftsführer. „Jetzt zeigt sich, dass wir mit der frühzeitigen Modernisierung unserer Maschinen und der Konzentration auf hoch technische Branchen richtig gelegen haben.“

Fast 1,5 Mio. Euro hat Haas Schleifmaschinen in die Entwicklung gesteckt. Nun setzen Luft- und Raumfahrtunternehmen sowie Schiffbauer Zerspaner des Unternehmens ein, zum Beispiel, um damit Turbinenatriebtriebe herzustellen. „Mittlerweile erwirtschaften wir zehn Prozent unseres Umsatzes im Bereich solcher schwer zerspanbarer Werkstoffe. Und dafür erwarten wir in den kommenden Jahren hohe Wachstumsraten“, sagt Wember. Zuletzt erwirtschaftete die Haas Schleifmaschinen GmbH mit 100 Mitarbeitern rund 21 Mio. Euro Umsatz. 65 Prozent davon im Ausland.

Angesichts der Auftragsrückgänge im Automobilbereich orientieren sich immer mehr mittelständische Betriebe des Metallhandwerks um und positionieren sich als High-Tech-Problemloser für Branchen wie Luft- und Raumfahrt, den Schiffbau oder erneuerbare Energien. „Im Hochtechnologie-Sektor bietet sich jetzt für das mittelständische Metallhandwerk die Gelegenheit, Neuland zu erobern“, sagt Volker Zimmermann, Innovationsexperte bei der bundeseigenen Förderbank KfW. Für ihn ist klar: „Die Zukunft der Branche liegt in der Innovation.“

Solche High-Tech-Anwendungen in der Metallbearbeitung sind Mitte März folgerichtig auch Thema einer Sonderschau auf der Branchen-Fachmesse Metall in München: „Damit wollen wir ein Zeichen bei Industrie und ihren Zulieferern setzen“, sagt Karlheinz Efkemann, vom Bundesverband Metall (BVM), der die Sonderschau ausgerichtet. „Unsere Botschaft lautet: High-Tech ist im Metallhandwerk angesiedelt.“

Noch vor wenigen Jahren produzierte auch Haas Schleifmaschinen zu fast 80 Prozent für die Automobilindustrie. Doch dann streckte sie



Blick in die Turbine einer Passagiermaschine: Die Luftfahrtindustrie gilt in Zeiten schwächelnder Automärkte als guter Absatzkanal für mittelständische Metallverarbeiter.

KfW: Staatsbank hilft bei der Aufrüstung

„Ohne Kapital ist Innovation für den Mittelstand kaum möglich“, sagt Dirk Wember, Geschäftsführer der Haas Schleifmaschinen GmbH, die zur Aufrüstung ihrer neuen Maschinengeneration „Multigrind CB“ einen KfW-Kredit in Höhe von 1 Mio. Euro erhalten hat. Er profitierte davon, das das Metallhandwerk im Innovationsprogramm der Förderbank KfW überdurchschnittlich stark vertreten ist. Volker Zimmermann, Innovations-Experte bei der

KfW, hält die Hilfe gerade in der Krise für notwendig: „Auch wenn es noch keine echte Kreditklemme gibt, ist es für Mittelständler deutlich schwieriger geworden, Geld zu bekommen.“ Im Umgang mit Banken rät Zimmermann: „Firmen sollten ihre Geschäftszahlen gut dokumentieren und genügend Sicherheiten bereithalten.“ Außerdem zeige sich oft, dass gerade kleine und mittlere Unternehmen in Sachen Rating nicht ausreichend informiert sind.

Im vergangenen Jahr hat die KfW rund 9 Mrd. Euro zur Investitionsförderung im Mittelstand zugesagt, aus dem ERP-Innovationsprogramm kamen 888 Mio. Euro dazu. Darüber sollen Unternehmen nicht nur Investitionen in neue Maschinen finanzieren, sondern auch F&E- sowie Personalausgaben abdecken. „Wir werden auch künftig dazu beitragen, dass die metallverarbeitende Industrie in Deutschland zukunfts-fähig bleibt“, sagt KfW-Experte Zimmermann.

ihre Fühler auch in anderen Branchen aus: „Derart kostengetriebene Märkte können kleine Maschinenbauer schnell überfordern“, begründet Wember die Umorientierung. „Wir konzentrieren uns stattdessen weiter auf wachstumsstarke Nischen.“ Rund 40 Prozent setzt Haas Schleifmaschinen heute in der Medizintechnik ab, in der das Unternehmen jährliche Zuwachsraten zwischen 20 und 30 Prozent generiert. Einen weiteren Wachstumsmarkt sieht Wember in der Windkraftzeugung. Auch die PS Laser GmbH aus dem niedersächsischen Thedinghausen hat die Erweiterung der Geschäftsbeziehungen in zukunfts-trächtige High-Tech-Bereichen zur Chefsache erklärt: Vor wenigen Wochen erhielt der Laser-Lohnfertiger die Zulassung als Lieferant für Laserschneid-technologie in der Luft- und Raumfahrttechnik. Das will das Unternehmen vor allem als Zulieferer für die

nordeutschen Airbus-Standorte nutzen. Für 2009 rechnet Lutz Abram, Geschäftsführer der PS Laser GmbH, mit einem „Kämpferjahr“. Jährliche Umsatzsteigerungen von 25 Prozent wie in den vergangenen acht Jahren seien utopisch, zuletzt habe das Unternehmen mit 130 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von über 30 Mio. Euro erwirtschaftet. „Wir wollen 2009 wieder ein ähnliches Ergebnis erzielen, ohne wesentliche Einschnitte bei Kapazität, Personal oder Struktur“, sagt Abram. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werde er weiterhin in leistungsstarke, schnelle und präzise Laserschneidanlagen investieren. „Entscheidend sind heute die Exportpar-ten verfahrenstechnisches Know-how und das Quäntchen höhere Leistungsfähigkeit, das einen vom Wettbewerb unterscheidet“, sagt Abram. Das Bearbeitungsspektrum von PS Laser gehe etwa beim Abkanten,

in der mechanischen Anarbeitung sowie in der 3D-Schneide- und Schweißtechnik weit über den Marktstandard hinaus. „Hoch technisierte Branchen können auch als Chance dienen, um die dort generierten Fertigungslösungen auf andere Branchen zu übertragen“, sagt der Unternehmer. „Wenn ich jetzt als Problemlöser an die Luft- und Raumfahrt liefere, können diese Lösungen zeitversetzt und modifiziert auch im Landmaschinenbau zurechtfinden.“ Schleifmaschinenhersteller Wember rät, auf Kunden einzugehen: „Gerade Mittelständler müssen jetzt den Schritt vom reinen Maschinenhersteller zum Service-Provider wagen, der das gesamte Rund-um-Paket für eine Technologie bereit hält.“ Darin liege die große Chance in einer Zeit, in der die Investitionen zurückgehen. „Nur mit diesem Komplett-Angebot können wir uns im Wettbewerb differenzieren“, sagt Wember.

Länger kurz arbeiten ist oft besser als schnell zu kündigen

Das Konjunkturpaket II vereinfacht und beschleunigt Antragsverfahren – Kurzarbeit ist für viele Metallverarbeiter ein wirksamer Puffer in der Krise

CHRIS LÖWER | BERLIN

Seit mehr als 40 Jahren liefert die Gronbach GmbH aus Wasserburg am Inn Metallkomponenten an Hausgerätehersteller wie AEG, Bosch-Siemens und Miele. Seit 1. März steht für die 260 Mitarbeiter des Mittelständlers Kurzarbeit an. „Das ist das erste Mal in der Firmengeschichte“, sagt Geschäftsführer Wilfried Gronbach. „Aber ich habe keine andere Wahl. Wir hatten im Januar und Februar 40 Prozent und im März 25 Prozent weniger Bestellungen.“

Die Krise hat die Metallbranche mit voller Wucht erwischt. Mit Kurzarbeit versuchen viele Betriebe, dagegen anzukämpfen. „Firmen wollen gerade möglichst unversehrt aus der Krise kommen“, sagt Martin Kanne-giesser, Präsident des Arbeitgeberverbands Gesamtmetall. Produktionskürzungen seien aber umstritten.

Dennoch: Sowohl für Mitarbeiter und Arbeitgeber ist Kurzarbeit immer noch besser als den Job oder Fachkräfte zu verlieren. „Gerade



Mit Kurzarbeit stellen sich viele Firmen aus der Metallindustrie auf den Umsatzeinbruch ein. Langfristige Lücken lassen sich damit aber nicht ausgleichen.

kleine und mittlere Unternehmen haben in früheren Krisen eher Mitarbeiter entlassen. Ganz nach dem Motto: Ich schmeiße lieber Leute raus, da weiß ich, wie das geht“, sagt Jörg Köt-

ter von der IG Metall in Frankfurt. Solchen Vorbehalten will das Konjunkturpaket II entgegen kommen. Es vereinfacht und beschleunigt die Beantragung von Kurzarbeit. Unter-

nehmen können zudem 18 statt 12 Monate Unterstützung beantragen. „Mit diesen Maßnahmen lassen sich Durststrecken deutlich länger überbrücken“, sagt Ilona Mirtschin von der Bundesagentur für Arbeit (BA). Dort müssen Betriebe die Unterstützungsgelder beantragen. Der Staat übernimmt die Hälfte der Sozialbeiträge und einen Teil des Verdienstaufschlags. Die Arbeitsagentur zahlt bis zu 60 Prozent vom ausgefallenen Nettolohn. Arbeitgeber müssen aber Regeln einhalten. „Sie dürfen Kurzarbeit etwa nur anordnen, wenn dies in einem Tarifvertrag, in einer Betriebsvereinbarung oder in den Arbeitsverträgen festgeklopft worden ist“, sagt Mirtschin. Zudem sollte der Arbeitsausfall auf eine kurze Zeit ausgelegt sein. Auch Gronbach hält nicht viel von Kurzarbeit als Allheilmittel. „Wir bereiten uns auch auf einen Personalabbau vor“, sagt er. „Denn wir können die weitere Entwicklung der Märkte nicht einschätzen.“ Gronbach will nicht auf volle 18 Monate Kurzarbeit

zurück greifen. „Langfristige Lücken lassen sich so nicht ausgleichen.“ Neu ist zudem: Die BA zahlt mitunter die gesamten Sozialabgaben. Etwa wenn die Kurzarbeiter an externen Fortbildungskursen teilnehmen. „Diese Entlastung ist gerade für kleine und mittlere Betriebe ist attraktiv“, sagt Mirtschin. Fraglich ist allerdings, ob gerade Mittelständler kurzfristig passende Fortbildungsangebote finden. Selbst Experten fällt es schwer, sich im unübersichtlichen Seminarmarkt selbst zurechtzufinden. Dieter Hundt, Präsident der Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände, fürchtet gar, dass unnötige Weiterbildungen besucht würden, „nur um die Subvention zu erhalten.“ Davon kann bei der IMS Gear GmbH nicht die Rede sein. Der Betrieb schult seine Beschäftigten derzeit intern für neue Aufgaben im Unternehmen. Die Firma produziert mit 830 Mitarbeitern in Eisenbach und Donaueschingen Getriebesysteme für die Autoindustrie. IMS Gear hat

den Auftragsrückgang früh zu spät bemerkt. „Wir haben schon Mitte Dezember erfolgreich Kurzarbeit eingeführt“, sagt Geschäftsführer Norbert Willmann. Erfolgreich heißt: Alles rief reibungslos ab. Per Betriebsvereinbarung waren die Maßnahmen im Voraus geregelt. Es heißt aber auch, dass er keinen zusätzlichen Verwaltungsaufwand hat.

Durch das Konjunkturpaket fällt auch das Antragsverfahren leichter

„Sie müssen die Unterstützung nur bei der Arbeitsagentur beantragen, das dokumentieren und in der Entgeltabrechnung einarbeiten“, sagt Willmann. „Durch das Konjunkturpaket II und persönliche Gespräche mit der Arbeitsagentur konnten wir einiges vereinfachen.“ Die Kurzarbeit sei daher ein gut handhabbares Instrument, dessen Vorteile sich für das Unternehmen auszahlen.

Die neuen Regelungen scheinen zu fruchten. Matthias Mainz ist bei der IHK Köln zuständig für Kurzarbeit. Ihm ist bisher noch kein Fall un-

tergekommen, bei dem ein Antrag abgewiesen oder verschleppt worden wäre. „Das Verfahren ist zwar immer noch bürokratisch, doch es ist deutlich einfacher geworden“, sagt Mainz. Dennoch merke er, dass viele Mittelständler mit der Beantragung überfordert sind: „Es gibt noch Informationsbedarf.“

Auch für Gisbert Strohn, Geschäftsführer des Anlagenbauers Alpma, war die Umstellung auf Kurzarbeit ein Ausweg aus der Krise: Er musste ein Drittel der 450 Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken, weil Großaufträge wegbrachen. „Die Beantragung ist einfach“, sagt Strohn. Er rät anderen Chefs, die sich mit dem Gedanken tragen, staatlich geförderte Zwangspausen einzulegen: „Man sollte das Instrument nicht zu leichtfertig nutzen. Denn es kann auch demotivierend auf die Mitarbeiter wirken.“ Wer dennoch auf Kurzarbeit zurück greifen müsse, solle offensiv damit umgehen und der Belegschaft erklären, warum er diesen Schritt geht. „Das schafft Vertrauen“, sagt Strohn.