



WIR KÖNNEN ALLES. AUCH OPTIMISTEN SEIN

Während beim Thema deutsche Konjunktur vielerorts die Angst umgeht, sind die Ortenauer Unternehmen nach wie vor optimistisch: Sie vertrauen auf ihre Innovationskraft und hervorragende Produktqualität

Ob Lebensmittelbranche, Innenausbau oder Fensterbauer – bei der Frage nach den Konjunkturaussichten in den kommenden Monaten herrscht unter den meisten Ortenauer Unternehmern Einigkeit: Es geht weiterhin aufwärts – vielleicht nicht mehr ganz so rasant und auch nur unter bestimmten Voraussetzungen... Welche das sind, verraten Markus Arendt (Sektionssprecher des Wirtschaftsrats in der Ortenau), stellvertretendes Vorstandsmitglied der Sparkasse Haslach-Zell, Carlo Carosi, Edith Chrobok, geschäftsführende Gesellschafterin von Schillinger Fensterbau, der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Offenburg, Markus Dauber, der Wolfacher Unternehmer Matthias Geiger (Geiger Raumkonzepte), Heike Groen (Geschäftsleitung Eishaar Kälte- und Klimatechnik), Steuerberater Patrick Reisch, Sandy Sum (Geschäftsführerin bei Fleig Versorgungstechnik) und Stephan Zillgith, der Chef von Kronen Nahrungsmitteltechnik. Lassen Sie uns gemeinsam in die Zukunft blicken. Wie wird sich die deutsche Wirtschaft übermorgen entwickeln?

Stephan Zillgith: Positiv. Denn wir vereinen immer noch eine hohe Innovationskraft mit hervorragender Produktqualität. Zudem werden deutsche Produkte im Ausland immer noch sehr geschätzt, wodurch auch höhere Preise als bei Konkurrenzprodukten aus Italien oder Fernost akzeptiert werden.

Edith Chrobok: Ich sehe das ähnlich. Deutschland bleibt Europas Vorreiter. Ich denke sogar, dass die deutsche Wirtschaft in diesem Jahr wieder spürbar anzieht.

Sie stehen Rede und Antwort: Rechtsanwalt Markus Arendt, Banker Carlo Carosi, Unternehmerin Edith Chrobok, Banker Markus Dauber, Unternehmer Matthias Geiger, Prokuristin Heike Groen, Steuerberater Patrick Reisch sowie Unternehmerin Sandy Sum und Unternehmer Stephan Zillgith (v.o.l.)

Herr Carosi, wie steht es um die Konjunkturaussichten in Ihrem Geschäftsgebiet?

Carlo Carosi: Ich bin ziemlich optimistisch, auch wenn die Entwicklung in unserem Gebiet natürlich nicht völlig losgelöst von jener auf Bundesebene eingeschätzt werden kann. Trotzdem erwarte ich, dass die Wirtschaft in der Region stärker zulegen kann als im Vorjahr und auch etwas stärker als in ganz Deutschland. Frau Groen, Sie sind in Ihrem Optimismus etwas gedämpfter. Würden Sie uns verraten, warum?

Heike Groen: Ich denke, dass die Konjunktur erst einmal verhalten anzieht, da es ein außergewöhnlich hohes Maß an Unsicherheit und Risiken gibt.

Sandy Sum: Wenn die außenwirtschaftlichen Unsicherheiten und die Belastungen durch die Vertrauenskrise im Euroraum nachlassen, ist schon zu erwarten, dass sich die derzeitige Investitionszurückhaltung nach und nach lösen wird. Insgesamt ist die deutsche Wirtschaft jedoch weiterhin hoch wettbewerbsfähig und auch das internationale Umfeld hat sich zuletzt stabilisiert. Die vorübergehende Schwächephase könnte also recht schnell überwunden werden.

Markus Arendt: Ich gehe ebenfalls von Wachstum aus, aber rechne eben nur mit einem geringen Plus. Die Steigerung der vergangenen Jahre werden wir eher nicht erreichen. Herr Reisch, gehen Sie hier von Unterschieden in einzelnen Branchen aus?

Patrick Reisch: Klar, obwohl man das nicht verallgemeinern kann. Ich kenne Unternehmen, die in der gleichen Branche und mit vergleichbaren Produkten arbeiten – aber eben mit ganz unterschiedlichen Ergebnissen. Es hängt also auch wesentlich von der Unternehmensführung ab! Dennoch glaube ich, dass es beispielsweise in der IT-Branche noch Expansionsmöglichkeiten gibt – während es im Einzelhandel eher schwierig wird.

„ Wenn Probleme auftauchen, wird es auch eine Lösung geben „

Wovon wird die Wirtschaftsentwicklung abhängen?

Markus Dauber: Vom Thema „Vertrauen“. Ich denke, dass hier die Ursache für die divergierende wirtschaftliche Entwicklung in Europa liegt. Besser gesagt, im Vertrauen zwischen den Bürgern und dem Staat, den Banken und der europäischen Geldpolitik und damit auch im Vertrauen in die politischen Systeme an sich. Hieran weiter hart zu arbeiten, wird die Aufgabe der nächsten Wochen und Monate in allen Bereichen der Wirtschaft und des Staates sein.

Sum: Auch wir als Handwerksbetrieb sind abhängig von der Entwicklung der internationalen Wirtschaft und den eben bereits angesprochenen Unsicherheiten im Euroraum.

Carosi: Eigentlich hat sich die deutsche Wirtschaft seit 2008 besser erholt, als jede vergleichbare. Und genau hier liegt das Problem: Was fehlt, sind signifikante, länger anhaltende und gleichlautende Aufschwünge in den einzelnen Staaten. Stattdessen sind immer wieder nur leichte Verbesserungstendenzen zu erkennen, denen die Luft auszugehen droht, wenn die Regierungen Spar- statt Förderprogramme verabschieden. Und diese gebremst-euphorischen Wachstumsaussichten schlagen dann auch auf unsere Familienunternehmer durch. Da sich der großindustrielle Bereich eher zurückhält, sollte die Investitionsbereitschaft des Mittelstands – neben Export und Privatkonsum – zum Rettungsanker der Binnenkonjunktur werden. Ob dies gelingt, bleibt abzuwarten.

Geiger: Für Wirtschaft und Produktion werden vor allem Investitionsanreize entscheidend sein, sowohl auf dem Finanzsektor durch niedrige Zinsen, als auch durch öffentliche Förderprogramme.

Förderprogramme wie beispielsweise bei der energetischen Gebäudesanierung?

Chrobok: Ganz genau. Ebenso wichtig ist aber auch der von der Bundesregierung beabsichtigte, langfristige Sanierungsfahrplan bis 2050, der Eigentümern als Orientierung für Investitionen dient. Ganz wichtig wäre hier auch eine Verbesserung der steuerlichen Abzugsfähigkeit von energetischen Sanierungsarbeiten gewesen.

Gehen wir einfach einmal vom besten Fall aus...

Geiger: Dann würde sich unsere Wirtschaft auf dem jetzigen Niveau stabilisieren und die Hektik und Nervosität würde etwas abnehmen.

Reisch: Der beste Fall? Wenn der Export unser stabiler Konjunkturmotor bleibt. Und wenn Unternehmer flexibler werden, sich nicht nur auf einen Bereich konzentrieren und

stattdessen kontinuierlich neue Märkte erschließen. Dann kann man auch schlechte Phasen besser überstehen.

Und im schlechtesten?

Chrobok: Ich denke gar nicht an den schlechtesten, da ich ein positiv denkender Mensch bin. Wenn Probleme auftauchen, wird es auch eine Lösung geben.

Arendt: Das ist genau die richtige Einstellung. Ich denke, das Schlechteste wäre eine Überbewertung kleinerer Krisen – wie der Pattsituation nach den Wahlen in Italien. Natürlich wäre eine klare Mehrheit besser gewesen, aber deshalb bricht nicht gleich wieder eine neue Krise aus. Wenn wir immer gleich den Teufel an die Wand malen und nervös reagieren, kann es eigentlich kaum besser werden.

Carosi: Es genügt heute keinesfalls mehr, ein guter Verkäufer oder ein versierter Handwerker zu sein. Die meisten Unternehmen in unserem Geschäftsgebiet haben das verstanden: Sehr auffällig ist, dass erwirtschaftete Liquidität nicht sofort wieder investiert oder gar entnommen, sondern „geparkt“ wird – und so als Puffer für künftige Engpässe dienen kann. Sie sind alle recht optimistisch. Planen Sie die Einstellung neuer Mitarbeiter?

Sum: Klar. Wir werden unser Team im Frühjahr durch zwei spanische Monteure erweitern. Auf dem regionalen Arbeitsmarkt ist es recht schwierig, Facharbeiter zu akquirieren. Auch die Suche nach Auszubildenden wird immer schwieriger. Junge Menschen können sich leider immer weniger für einen Beruf im Handwerk begeistern – obwohl unserer Meinung nach hier die Zukunft liegt.

Geiger: Ich kenne dieses Problem. Wir würden gerne neue qualifizierte Fachkräfte einstellen, was allerdings in der aktuellen Situation immer schwieriger wird. In Zukunft wird ein gut ausgebildeter Personalstamm ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein. Daher legen wir in unserem Unternehmen seit jeher einen starken Fokus auf die eigene Ausbildung unserer zukünftigen Fachkräfte.

Groen: Wir handhaben das ähnlich, legen großen Wert auf Ausbildung und übernehmen unsere Azubis dann auch gerne. Insgesamt ist unser Team aber sehr gut aufgestellt. Stehen Investitionen auf Ihrer Agenda?

Geiger: Wir sind eigentlich ständig am Investieren, um unser Unternehmen immer auf dem aktuellen Stand der Technik zu halten und auch in stark umkämpften Marktsegmenten konkurrenzfähig zu sein. Auch in 2013 planen wir umfangreiche Investitionen in unseren Maschinenpark.

Stornieren Sie schon mal alle Inlandsflüge.

Das Glück liegt auf der Straße.

Erleben Sie die Faszination Porsche bei uns im Porsche Zentrum Offenburg!



Porsche Zentrum Offenburg

Graf Hardenberg Sportwagen GmbH
Otto-Hahn-Straße 3 · 77652 Offenburg
Tel.: +49 (0) 7 81 / 92 02 - 1 61
Fax: +49 (0) 7 81 / 92 02 - 1 69
E-Mail: info@porsche-offenburg.de
www.porsche-offenburg.de

Sum: Wir haben in den kommenden Monaten keine größeren Investitionen geplant; auch weil wir in den vergangenen beiden Jahren an unseren Standorten viel investiert haben – in Hausach entstand eine neue große Hackschnitzel-Heizanlage zur Nahwärmeversorgung unseres Gebäudes und benachbarter Firmen. Und in Wolfach haben wir die kompletten Büro- und Ausstellungsräume aufwändig saniert und umgebaut.

Zillgith: Wir planen vor allem Investitionen für die Optimierung der Arbeitsprozesse in der Produktion, aber auch für Führungskräfte- und Mitarbeiterschulungen.

Chrobok: Bei uns werden jedes Jahr Investitionen getätigt. Denn Stillstand bedeutet Rückschritt.

Die letzte Frage geht an die Banker. Sie können die Investitionsfreude Ihrer Kunden messen. Spürt man einen Trend?

Markus Dauber: Ja. Wir haben schon 2012 eine deutliche Steigerung des gewerblichen Kreditgeschäfts verzeichnet. Eine ähnliche Entwicklung erwarten wir auch für 2013 – nicht zuletzt weil einige internationale Banken die Kreditvergabe aufgrund ihres Eigenkapitalproblems zurückgefahren haben. Das geht zulasten der Kunden; wir schließen diese Lücke

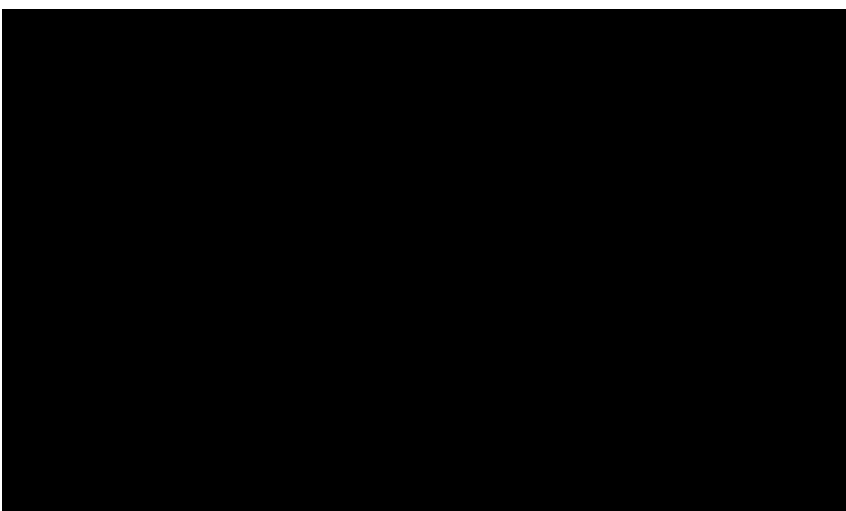


Foto: www.shutterstock.com/romif

Europa im Fokus: Was hier geschieht, beeinflusst auch die Ortenauer Unternehmen

und verzeichnen so seit Jahren ein deutliches Wachstum.
Carosi: Das Volumen unseres gewerblichen Neukreditgeschäfts lag 2012 knapp 50 Prozent über den Neugewährungen von 2011. Da sich die bewilligten Kredite im Laufe des Jahres gesteigert haben und im letzten Quartal 2012 mit Abstand am höchsten ausgefallen sind, scheint der Trend der erhöhten Kreditnachfrage in unserem Geschäftsgebiet bis dato ungebrochen. ■

”

“

Horst Sahrbacher, Vorsitzender der Geschäftsführer der Agentur für Arbeit Offenburg

Zukunft durch Weiterbildung

 **Bundesagentur für Arbeit**
 Agentur für Arbeit Offenburg

ERIC LELARGE,
Rechtsanwalt und
Avocat. Geschäftsführer
der Kanzlei Lelarge|Arendt
SARL in Straßburg

DIETER ECKERT,
Rechtsanwalt,
Bürgermeister a.D.

STEFAN ZIMPFER,
Rechtsanwalt

JOHANNA HÄNFLING,
Rechtsanwältin

KATI RITTRICH,
Rechtsfachwirtin

CARSTEN HARDT,
Rechtsanwalt

KORNELIA VAN BRACHT
Bürovorsteherin

SARAH HUBER,
Referendarin

GERMAINE CHIAVAZZO,
Auszubildende

MARKUS ARENDT,
Rechtsanwalt

IVANA GROFFMANN,
Fachanwältin
für Familienrecht

Alle für einen. Für Sie!

Was erwarten Sie von Ihrem Anwalt? Sie wollen sich auf seine Beratung verlassen. Er soll Sie und alles, was Ihnen wichtig ist, schützen. Ob vor Gericht oder im Rahmen einer Mediation – das ist zweitrangig.

Wenn es um die Firma oder den Arbeitsplatz, um Immobilien oder Erbschaften und immer häufiger auch um die Familie geht, zählt nur das Ergebnis.

Wir sind überzeugt: Kein Anwalt der Welt kann auf allen Rechtsgebieten gleich gut sein. Daher arbeiten bei Morstadt|Arendt

Anwälte als Team zusammen, die sich auf ganz unterschiedliche Rechtsgebiete spezialisiert haben, darunter

- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Familienrecht
- Arbeits- und Vertragsrecht
- Bau- und Immobilienrecht
- Erbrecht & Unternehmensnachfolge
- Verwaltungsrecht
- Planungsrecht
- Verkehrsrecht
- Allgemeines Zivilrecht
- Deutsch-französische Rechtsfragen



MORSTADT | ARENDT
Anwaltpartnerschaft

Wie es um die Zusammenarbeit zwischen Autoherstellern und Zulieferern bestellt ist, erfährt man bei der Gewerkschaft oft am besten. Da macht auch die Ortenau keine Ausnahme. „Bei Gesprächen mit den Betriebsräten hat sich eine neue Strategie herauskristallisiert“, sagt Thomas Bleile, Geschäftsführer der IG Metall Offenburg. „Um Personalkosten einzusparen, haben früher viele Unternehmen auf Leiharbeit zurückgegriffen. Doch durch die lang erkämpfte Lohnerhöhung wird das für die Unternehmen zunehmend unattraktiver. Deshalb kommen jetzt Werkverträge zum Einsatz. Mittlerweile lagern die Unternehmen in der Region ganze Produktionsreihen aus; das spart natürlich Kosten.“

Andere Unternehmen in der Region halten sich mithilfe weitreichender Vereinbarungen mit den Automobilherstellern mühsam über Wasser. Diese beinhalten oftmals das aktive Eingreifen in den Produktionsablauf der Zulieferer. „Die Hersteller schicken eigene Mitarbeiter in das Unternehmen, um die Produktionsprozesse zu optimieren“, sagt Bleile. Und das reicht von der Wahl der Materialien bis hin zu detaillierten Produktionsschritten. „Die Unternehmen lassen sich natürlich ungern ins Handwerk pfuschen“, sagt Bleile. „Doch bei dem gegenwärtigen Preisdruck bleibt Ihnen kaum etwas anderes übrig. Andernfalls kommen oft schon gar keine Geschäfte mehr zustande.“

EIN UNTERNEHMEN MUSS ATMEN KÖNNEN

Es sind schwierige Zeiten für die Automobilzulieferer. Preisdruck und die Abhängigkeit von Konzernen setzen die Unternehmen unter Druck. Was fehlt, ist die Luft zum Atmen. Doch man arbeitet daran...

Das mit dem Atmen ist so eine Sache. Gerade bei einer Branche, die so stark von der Automobilindustrie abhängig ist wie die Zulieferer. Denn um auch in Zukunft mit Ländern wie China oder Rumänien mithalten zu können, drücken die Autobauer ordentlich auf die Preise – und zwar bei den Zulieferern! Hinzu kommt die instabile Auftragslage. Kurzum: Die Zulieferer stehen gewaltig unter Druck. Um atmen zu können, müssen sich die Unternehmen selbst Luft lassen und Spielräume im Unternehmenskonzept schaffen. Es geht darum, auf Auftragsschwankungen flexibel und kurzfristig zu reagieren.

2008 hat die Branche gelernt: Zwischen voller Auslastung und totalem Leerlauf liegen oft nur ein paar Wochen. Die Wirtschaftskrise am Ende des vergangenen Jahrzehnts traf die Automobilindustrie besonders hart. GM und Chrysler meldeten Insolvenz an; Opel kämpft bis heute.

Die Abhängigkeit ihrer Zulieferer erlaubt es den Autobauern, ordentlich auf die Preise zu drücken. Nach einer Umfrage von Peter Schreiber & Partner, Management für Vertrieb und Marketing, schaffen es gerade mal 17 Prozent der Zulieferer, den beinahe vollen Preis ihres Erstangebots auch durchzusetzen. Fast die Hälfte muss sich mit 70 bis 80 Prozent des ersten Angebots zufrieden geben.

Für die Zulieferer heißt das: Friss oder stirb. Doch stopp: Allen Druck zum Trotz – die Branche reagiert.

Zum einen mit Flexibilität. Wer Luft zum Atmen will, muss wissen, was die Zukunft bringt. Viele Unternehmen setzen auf Frühwarnsysteme. Diese signalisieren verdeckte Gefährdungen in Form von Impulsen. Latente Bedrohungen können so frühzeitig analysiert werden. Unterschieden wird zwischen eigenorientierten Systemen, die sich an Auswirkungen für die Benutzer selbst orientieren und fremd orientierten, die sich auf die Früherkennung bei Marktpartnern fokussieren – und besonders interessant für Zulieferer sind.

Dr. Joachim Schondelmaier,
ist der Geschäftsführer der Schondelmaier Presswerk GmbH und sieht optimistisch in die Zukunft.

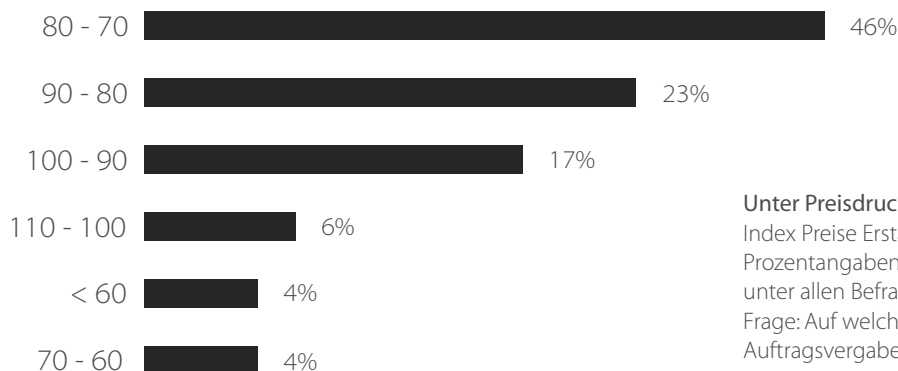
Früherkennungssysteme (FES) legen den Fokus nicht nur auf latente Bedrohungen, sondern auch auf die Früherkennung spezifischer Marktchancen. „Die moderne Geschäftsführung muss sich auf volatile Märkte einstellen. Anpassungsvorgänge müssen schnell eingeleitet werden“, sagt Dr. Joachim Schondelmaier, Geschäftsführer der Schondelmaier Presswerk GmbH aus Gutach. „Deshalb entwickeln wir seit 2008 Frühwarnsysteme und setzen diese mittlerweile erfolgreich ein.“ Neben Wahrnehmung und Reaktion auf Risiken stehen die Personalkosten im Fokus. Um Arbeitsplätze dauerhaft zu erhalten, wird im Bereich der Arbeitszeiten umgedacht. Bosch beispielsweise verkauft seine Ideen für flexiblere Arbeitszeiten im Sinne einer atmenden Firma als Schritt zu mehr Familienfreundlichkeit.

Tatsächlich zeigen sich Arbeitnehmer beim Thema Arbeitszeitkonto erfahrungsgemäß kompromissbereit. In stark ausgelasteten Phasen sparen die Mitarbeiter Zeitguthaben an. Kurz- oder langfristig kann dieses in schwachen Phasen in Form von Freizeit aufgebraucht werden. Das verschafft den Unternehmen vor allem eines: Flexibilität.

„Personalkosten sind bei uns eine wichtige Kostenposition“, sagt Dr. Joachim Schondelmaier. „Mit Arbeitszeitkonten und Schichtsystemen haben wir gute Erfahrungen gemacht.“ So kann das Unternehmen langfristig Arbeitsplätze erhalten und sich flexibel auf volatile Märkte einstellen.

Die Zulieferer unter Preisdruck

Quelle: Peter Schreiber & Partner



Unter Preisdruck:

Index Preise Erstangebot = 100

Prozentangaben = Anteil der Nennungen unter allen Befragten

Frage: Auf welchem Level liegen die Preise bei Auftragsvergabe durch die Autobauer?

Zum anderen punkten die Unternehmen durch Weiterentwicklung. Der PWO AG aus Oberkirch merkt man die Krise nicht (mehr) an. Seit 2008 hat das Unternehmen seinen Wert an der Börse auf 105 Millionen Euro verdoppelt. Auch für das Geschäftsjahr 2012 legt PWO erfreuliche Zahlen vor. Der Konzern mit Standorten in Oberkirch, Tschechien, China, Mexiko und Kanada hat im Vergleich zum Vorjahr mit 358 Millionen Euro 8,2 Prozent mehr Umsatz erwirtschaftet. Zum Vergleich: Laut dem Verband der Automobilindustrie (VDA) haben die Zulieferer 2012 insgesamt 68,2 Milliarden Euro Umsatz gemacht. Das entspricht einem Minus von einem Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Wer indes für Peugeot, Ford oder Fiat tätig war, den hat es noch deutlich ärger gebeutelt. Und 2013? PWO erwartet Umsatzzuwächse und will trotz instabiler Marktsituation einen Bestwert in der Un-

ternehmensgeschichte erzielen. Das Geheimnis? Stetige Weiterentwicklung. Allein in den ersten neun Monaten des vergangenen Geschäftsjahres hat PWO das Investitionsvolumen auf 29,9 Millionen Euro ausgeweitet. An allen Standorten wurden Maßnahmen zur Kapazitätserweiterung und Produktivitätssteigerung umgesetzt. Ein Beispiel ist das neu errichtete Technikum für Blechumformung in Oberkirch. Diese Erweiterung dient vor allem dem Prototypenbau; Risiken und Kosten des späteren Serienbaus können so reduziert werden. Ein jährliches Umsatzvolumen von vier Millionen Euro wird damit erzielt. Als Zulieferer von BMW, Daimler und Co. setzt die PWO außerdem weiterhin auf Premium-Marken; die laufen nämlich nach wie vor gut. Also von wegen friss oder stirb – Die Branche macht sich Luft. Oder mit anderen Worten: Was dich nicht umbringt, macht dich stärker. ■

Markus Arendt, Herausgeber von Kalkül, weiß wie sich die Unternehmen Luft schaffen können und was Flexibilität dabei bedeuten kann. Autoreninfo

Elektroinstallation	Unterhaltungselektronik
Erneuerbare Energien	Kommunikationstechnik
Gebäudeautomation	Haushaltsgeräte
Planung	Kundendienst

Hauptstr. 19 - 77756 Hausach
 Tel. 07831 / 288 - Fax 07831 / 1200
 info@elektro-schillinger.net
 www.elektro-schillinger.net

Ihr kompetenter
 für die ganze Bandbreite
 der