



IHK-Präsident Ralf Kersting ist positiv gestimmt: „Ich mag die Vorstellung nicht, dass alle ganz selbstverständlich davon ausgehen, dass nur die Chinesen immer besser werden. Wir sind besser als viele andere!“



„Bei uns herrscht glücklicherweise durchgehend Vollbeschäftigung, und die Auftragslage ist zurzeit ausgesprochen gut“, bilanziert Cornelia Püschel die aktuelle Situation.

### Die Teilnehmer des 4. SWM-Round-Table

**Cornelia Püschel** ist Diplom-Ingenieurin, Diplom-Wirtschaftsingenieurin und MBA und leitet gemeinsam mit ihren Eltern die Püschel Automation in Lüdenscheid und ist hauptsächlich zuständig für Vertrieb und Marketing. Das Unternehmen stellt Automaten für die Montage in der Industrie her, verfügt über zwei Tochterfirmen, 150 Mitarbeiter und mehrere Handelsvertretungen in ganz Europa. Die Exportquote liegt zurzeit bei 35 Prozent. Cornelia Püschel ist Mitglied im VDMA-Hauptvorstand „Robotik und Automation“.

**Oliver Bludau** ist gelernter Finanzwirt und geschäftsführender Gesellschafter der Berghoff GmbH & Co. KG in Drolshagen, die industrielles Outsourcing anbietet. Die Firma beschäftigt 75 Mitarbeiter, besitzt eine eigene Produktionsfläche und ist branchenübergreifend tätig. Bludau ist zugleich Gründer der Online-Plattform „hatzeit.de“.

**Ralf Kersting** Der studierte Kommunikationswissenschaftler hat im April 2000 als Geschäftsführer der Olsberg Hermann Everken GmbH die Nachfolge seines Vaters angetreten. Ralf Kersting ist in zahlreichen Organisationen und Verbänden engagiert: So ist er Präsident der IHK Arnsberg und Kuratoriumsmitglied der Fachhochschule Südwestfalen sowie Mitglied des Vorstandes des Unternehmensverband Westfalen-Mitte e.V.

Der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater **Otto Prange** ist Gründer und Seniorpartner der Prange Gruppe mit Sitz in Plettenberg. Durch seine Aktivität in der Unternehmensbeteiligung verfügt er über differenzierte Einblicke in viele Branchen. Otto Prange ist Mehrheitsaktionär und Vorsitzender des Aufsichtsrats der Invita AG, die auf strategische Investitionen in Unternehmen mit mittelständischem Profil spezialisiert ist. Ebenso ist Prange Vorsitzender des Aufsichtsrats der MVB Beteiligungen AG, die sich auf Non-Pharma Beteiligungen spezialisiert hat. In der Prange Gruppe werden aktuell ca. 2.800 Mitarbeiter beschäftigt.

Von Seiten des SÜDWESTFALEN MANAGER nahmen Chefredakteurin Tamara Olschewski und Objektleiter Torben Feil an der Diskussion teil.

# „Wir sind besser als viele andere!“

Aufschwung XL auch in Südwestfalen? –  
Round-Table des SÜDWESTFALEN MANAGER zeichnet ein  
tatsächliches Stimmungsbild der südwestfälischen Wirtschaft

Vorbei, nicht vorbei, vorbei, nicht vorbei... Man kann ebenso gut Gänseblümchen-zupfen, wenn man zurzeit eine Antwort zum Stand der Wirtschaftslage sucht. So heißt es z.B. von der Deutschen Bundesbank: „Die Aufwärtsbewegung der deutschen Wirtschaft scheint gegenwärtig recht gefestigt und dürfte auch vom allmählichen Auslaufen der fiskalpolitischen Stimuli nicht wesentlich beeinträchtigt werden.“ Am selben Tag sagt Dominique Strauss-Kahn, Chef des IWF, im Stern: „Auch wenn einige Politiker die Krise jetzt frühzeitig für beendet erklären wollen – meine Antwort lautet nein. Ein klares Nein.“ Dass Europa sich als Ganzes erhole, und damit auch Deutschland, sehe er für das kommende Jahr noch nicht. SWM interessiert, was diejenigen sagen, die unserer Ansicht nach eine realistischere Einschätzung abgeben können: Unternehmern aus Südwestfalen, die sich in der Wirtschaft „an der Basis“ abkämpfen.

**SWM:** Die Medien zeichnen derzeit ein uneinheitliches Bild vom Aufschwung: Der Wirtschaftsminister jubelt und korrigiert die Wachstumsprognosen regelmäßig nach oben.

**Konjunkturopern warnen hingegen vor einer raschen Stagnation. Herr Kersting, wie beurteilen Sie die Situation in Südwestfalen?**

**Ralf Kersting:** „Nach dem erheblichen Einbruch in 2009 gibt es seit dem Frühjahr 2010 eine deutliche Aufwärtsbewegung auch in unserer Wirtschaftsregion. Wir haben weniger Kurzarbeit als im letzten Jahr, die Geschäftsaussichten verbessern sich zusehends. Das ist zum großen Teil dem Export geschuldet, insbesondere nach Asien und Südostasien. Die europäischen Märkte sowie die USA sind nach wie vor Wackelkandidaten. Wir sehen das an den Unternehmen, die sich auf Europa konzentrieren: Die haben durchaus noch Probleme, sich zu berappeln. Während sich einzelne Branchen des Maschinenbaus schon jetzt wieder auf dem Niveau von 2008 befinden, suchen andere noch den Anschluss. Fakt ist: Das Instrument der Kurzarbeit hat vor allem der Industrie in bitterer Zeit erheblich geholfen. Ohne wäre es zu einem Drama gekommen – viele Unternehmen hätten entlassen müssen.“

**SWM:** Frau Püschel, welche Probleme hat der südwestfälische Mittelstand aus Ihrer

**SWM** ROUND  
TABLE  
4. WIRTSCHAFTSTALK IN SÜDWESTFALEN



Otto Prange sieht Gefahren: „Man wird sich an die Kurzfristigkeit gewöhnen müssen. Wer heute bestellt, will morgen das Produkt haben. Das erfordert eine extrem hohe Flexibilität in der Produktion.“



Oliver Bludau: „Unser heutiges Problem ist eher ein Kapazitätsengpass. Wir arbeiten mit maximalen Überstunden und kommen trotzdem nicht hin.“

### **Sicht, die in den Zeitungen vielleicht nicht angesprochen werden?**

**Cornelia Püschel:** „Ganz klar die Möglichkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu bekommen – der demografische Wandel schlägt schon jetzt voll durch. Ganz schwierig ist es in den sogenannten MINT-Fächern: Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft, Technik. In unserem Unternehmen sind 25 Prozent Ingenieure und viele hochqualifizierte Techniker beschäftigt. Es wird immer schwieriger, solche Leute neu zu generieren, was aber wichtig ist, um das Wachstum in den nächsten Jahren garantieren zu können. Dieses Problem wird uns in den nächsten Jahren weiter und intensiver beschäftigen.“

**SWM: Herr Prange, Ihre Sozietät ist damit beschäftigt, Unternehmen zu unterstützen, die sich im Umbruch befinden, die sich mit Nachfolgeregelungen beschäftigen oder eine Insolvenz zu verarbeiten haben. Wie erleben Sie die Problematiken in Südwestfalen?**

**Otto Prange:** „Ich sehe das Instrument der Kurzarbeit nicht nur als Segen. Mit seiner Hilfe sind nämlich auch Firmen am Leben erhalten worden, die vielleicht gar nicht hätten erhalten werden müssen und jetzt weiter mit Dumpingpreisen den Markt kaputtmachen und anderen das Leben schwermachen. Durch den Einsatz der Kurzarbeit hat die ‚normale Auslese‘ nicht stattgefunden. Heute sehen sich viele Betriebe mit der Problematik konfrontiert, dass sie die Mitarbeiterzahl gehalten haben und das Auftragsvolumen trotzdem nicht bewältigen können. Einige haben die Kurzarbeit als Instrument benutzt, um Verluste zu reduzieren, aber zu wenig darüber nachgedacht, ob die bestehenden Prozesse und die Zahl der Mitarbeiter für das Unternehmen überhaupt dauerhaft funktionieren. Hier und dort hat man notwendige Kosten- und Rationalisie-

rungsmaßnahmen nicht durchgeführt – mit dem Ergebnis, dass man heute auf Vorkrisen-Niveau steht, aber nicht wettbewerbsfähig ist, was Lieferfähigkeit und Kosten angeht.“

**Cornelia Püschel:** „Ich kenne dieses Phänomen, und kann dazu sagen, dass es auch mit der Beschaffung zu tun hat. Bei uns herrscht glücklicherweise durchgehend Vollbeschäftigung, und die Auftragslage ist zurzeit ausgesprochen gut – aber wir hatten zum Teil Probleme, die nachgefragten Module von den Zulieferern zu bekommen. Deren Lager wurden über die Krise herunter gefahren und werden jetzt zum Jahresende hin auch nicht mehr aufgestockt. Dadurch kommt es zu Verzögerungen im Fertigungsprozess.“

**SWM: Wie kann man diese Dinge wieder in Fluss bringen?**

**Otto Prange:** „Meiner Meinung nach: gar nicht. Man wird sich an diese Kurzfristigkeit gewöhnen müssen. Wer heute bestellt, will morgen das Produkt haben. Das erfordert eine extrem hohe Flexibilität in der Produktion.“

**Ralf Kersting:** „Noch einmal zurück zur Kurzarbeit, denn so wie Sie es schildern, Herr Prange, entsteht schnell der Eindruck, es sei Beschäftigung auf des Steuerzahlers Rücken betrieben worden. Natürlich hat es auch schwarze Schafe gegeben, die die Kurzarbeit genutzt haben, um ihre Rendite zu verbessern. Aber sie hat vielen Betrieben geholfen, die es sonst vielleicht nicht geschafft hätten. Nehmen Sie ein Unternehmen wie unseres, das dreischichtig ausgelastet sein muss, um Geld zu verdienen – und dem dann plötzlich der Auftragseingang um mehr als 60 Prozent einbricht. Normalerweise hätten wir eine komplette Schicht in unseren Gießereien streichen müssen. Diesen Sommer sind wir wieder durchgestartet und

konnten dank der Kurzarbeit unsere qualifizierte Stammbeslegschaft halten.“

**SWM: Herr Bludau, Sie nutzen Outsourcing-Projekte, um für andere Unternehmen zu fertigen, zu zerspanen und Werkstücke vorzubereiten. Wie haben Sie die letzten beiden Jahre erlebt?**

**Oliver Bludau:** „Bis April 2009 war bei uns alles ganz wunderbar, dann mussten wir innerhalb von zwei Monaten Umsatzeinbrüche von bis zu 80 Prozent verzeichnen. Hätten wir damals alle nicht benötigten Mitarbeiter entlassen, stünden wir heute vor einem riesigen Problem. Denn im Juli 2010 kam plötzlich wieder ein Eingangsboom. Unser heutiges Problem, da stimme ich Herrn Prange zu, ist eher ein Kapazitätsengpass. Wir arbeiten mit maximalen Überstunden und kommen trotzdem nicht hin. Der Markt bietet nicht genügend Fachkräfte – und ich spreche nicht von Ingenieuren, sondern von Fräsern, Drehern und Zerspanern, die ihr Handwerk verstehen. Und die findet man nur bedingt bei Zeitarbeitsfirmen.“

**Otto Prange:** „Bei mir sind 2.000 Leute im Bereich der Pharmaproduktion beschäftigt. Wenn nun im Dezember weniger Leute krank werden und kein Schnupfenmittel brauchen, geht sofort der Bedarf zurück und ich muss die Produktion, die bei mir für Dezember vorgesehen war, herunterfahren. Die Kapazitäten muss ich jedoch beireithalten, denn wenn die Grippewelle dann im Januar kommt, stehe ich vor der Anforderung, die entsprechenden Mittel verfügbar zu machen. Wenn ich da nicht zu extrem kreativen Modellen komme, wie ich die Mitarbeiter mitziehen kann, dann werde ich diesen Anforderungen auf Dauer nicht mehr genügen können. Solche Sachen sind in der Fortsetzung der Kurzarbeit nur über intelligente Modelle zu lösen – da reicht auch ein Jahresarbeitszeitkonto nicht aus.“

**Ralf Kersting:** „Wir müssen unser Personal mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln qualifizieren. Das ist unsere Aufgabe, weil wir jeden einzelnen brauchen. Und wir stehen erst ganz am Anfang dieser Mammutaufgabe. Wenn sich die Bundeskanzlerin rühmt, dass wir bald Vollbeschäftigung haben, dann muss ich schmunzeln, denn das erledigt der demografische Wandel von ganz allein, dafür brauchen wir nicht die Politik. Und ich fürchte, dass viele kleinere Mittelständler noch gar nicht ahnen, was auf sie zukommt.“

**SWM:** *Herr Bludau, Sie haben bereits reagiert und in Ihrem Unternehmen ambitionierte Qualifizierungsmaßnahmen eingeführt.*

**Oliver Bludau:** Wir haben zum Glück relativ schnell erkannt, das wir auch diejenigen unter unseren Mitarbeitern, die nicht ganz so fit sind, weiter qualifizieren müssen. Daher haben wir die Position eines sogenannten CNC-Trainers im Unternehmen geschaffen, der unsere Leute ‚on the job‘ weiterbildet. Vorher haben wir es mit Blockunterricht versucht und sind gescheitert. Wenn man zehn

Zerspaner in einen Raum setzt und erklärt, wie etwas theoretisch läuft, dann funktioniert das nicht, weil nicht direkt danach der Anwendungsfall folgt. Unser Trainer hilft den Leuten ganz konkret und unmittelbar beim Abarbeiten von Teilen. Mit dem Ergebnis, dass wir heute Mitarbeiter haben, die sehr viel qualifizierter sind als zu Beginn der Krise.“

**Otto Prange:** „Noch besser wäre es, gleich ganz zweigleisig zu fahren. Wenn ein Bereich im Unternehmen nicht ausgelastet ist, sollte der jeweilige Mitarbeiter problemlos in einem anderen eingesetzt werden können. Ich glaube, diese Flexibilität wird in Zukunft immer wichtiger werden.“

**Cornelia Püschel:** „Da haben wir einen Vorteil, denn dadurch, dass wir im Sondermaschinenbau tätig sind und immer Einzelanfertigung haben, sind wir Flexibilität gewohnt. Unsere Mitarbeiter sind durch die Art der Aufgabe gezwungen, ständig weiter zu lernen.“

**SWM:** *Zusammengefasst kann man also sagen, dass die Unternehmer nicht darum*

*herum kommen werden, sich um Nachwuchs zu kümmern und ihn zu qualifizieren?*

**Oliver Bludau:** „Sagen wir so: Der Mitarbeiter muss sich auch selber weiterbilden wollen. Diese Diskussion haben wir ja regelmäßig in Zusammenhang mit den 65- bis 67-Jährigen: Ich würde sofort zehn von ihnen einstellen, wenn sie denn das könnten, was wir brauchen. Die meisten haben sich aber seit 40 Jahren nicht mehr mit CNC-Computertechnologie beschäftigt und zuletzt auf Maschinen gefertigt, die heute museumsreif sind. Das bringt am Ende keinem was, weder dem Mitarbeiter noch mir.“

**SWM:** *Kommen wir zu anderen Risikofaktoren, die den Aufschwung gefährden könnten. Herr Prange, wie stark ist die heimische Wirtschaft Ihrer Ansicht nach vom Export abhängig?*

**Otto Prange:** „Wir sind definitiv weiterhin abhängig von ausländischen Märkten – und wenn wir da mal genauer hinschauen, dann muss es uns eigentlich grauen. Es gibt näm-



# M-Klasse

ML 300 CDI 4MATIC BlueEFFICIENCY<sup>1</sup> Neuwagen

Ein Angebot der Mercedes-Benz Leasing GmbH

Kaufpreis ab Werk	44.600,00 €
Leasing-Sonderzahlung	11.076,41 €
Gesamtlaufzeit/-leistung	36 Mon./60.000 km
Mtl. Rate Leasing	440,00 €
Mtl. Rate Haftpflicht und Vollkasko <sup>2</sup>	59,00 €

<sup>1</sup>Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 10,6-11,3/7,1-7,8/8,4-9,1l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 224-240 g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. Abb. enthält Sonderausstattungen.

<sup>2</sup>Versicherer: Zurich Insurance plc Niederlassung für Deutschland, vermittelt durch die Mercedes-Benz Bank AG. <sup>3</sup>Ein zeitlich begrenztes Angebot der Mercedes-Benz Leasing GmbH. Dieses Angebot richtet sich an Geschäftskunden. Alle Preise zzgl. USt.

Mtl. Gesamtrate  
Business-Leasing plus<sup>3</sup> **499,-€**



Mercedes-Benz

lich kein Land, wo es so toll aussieht, dass man dort 30 Prozent unseres Exportes absichern könnte. Jetzt geht noch ein Großteil unserer Produkte nach Asien, aber irgendwann werden die sich selber versorgen. Jetzt können wir noch mit unserer Technologie punkten, mit den Preisen aber werden wir auf Dauer nicht Schritt halten können. Unser Kostenniveau wird in fünf Jahren in Asien nicht mehr wettbewerbsfähig sein, davon bin ich fest überzeugt.“

**SWM: Wie kann man dem entgegen steuern?**

**Otto Prange:** Indem man konsequent umdenkt. Wir müssen uns mit der Funktionalität des Produktes auseinander setzen. Wir müssen Anforderungen an unsere Produkte definieren und eine schlanke Umsetzung gewährleisten – mit riesigen Apparaten um uns herum haben wir keine Chance. Statt uns auf den ewigen Lohnpoker einzulassen, müssen wir vielleicht auch einmal überlegen: Was für eine Funktion soll geliefert werden, und kann ich das vielleicht auch anders hinkriegen? Nur so können wir

unseren Vorsprung verteidigen. Wenn wir nur stoisch abarbeiten: keine Chance.“

**Ralf Kersting:** „Meiner Meinung nach sollte man nicht immer dieses Horrorszenerario Asien aufbauen. Gut: Wer große Stückzahlen mit geringem technologischem Anspruch hier in Deutschland herstellen will, wird es vermutlich nicht schaffen, weil er aufgrund von Lohnkostenstrukturen nicht wettbewerbsfähig ist. Unternehmen mit technologisch anspruchsvollen Produkten aber werden auch in und gegen Asien dauerhaft Erfolg haben, wenn sie konsequent daran arbeiten. Und in dieser Hinsicht bin ich ein Optimist, was unser Land angeht. Ich mag die Vorstellung nicht, dass alle ganz selbstverständlich davon ausgehen, dass nur die Chinesen immer besser werden – und wir lehnen uns zurück und geben das Feld verloren. Wir sind besser als viele andere! Bestes Beispiel dafür ist doch gerade die Wirtschaftskrise. Deutschland hat es geschafft, weil wir, als es ganz ernst wurde, einen übergreifenden Konsens zwischen Politik, Arbeitgebern und Gewerkschaften gefunden haben. Wir haben

alle an einem Strang gezogen – viele andere Länder beneiden uns darum.“

**Oliver Bludau:** „Wir stellen fest, dass immer mehr große Unternehmen bereit sind, ihre Kernkompetenzen auszulagern. Sie konzentrieren sich ganz auf Engineering und Vertrieb, und suchen sich für den sehr infrastrukturintensiven Teil dazwischen – die Fertigung – andere Unternehmen. Im Automotive-Bereich ist dieses Outsourcing schon recht verbreitet, und der Trend geht auch im Maschinenbau dahin. Gefragt sind vor allem kurze Wege, Liefertreue und Qualität. Damit wir uns dauerhaft gegen Asien und andere günstige Länder durchsetzen können, brauchen wir vor allem zwei Dinge: eine extrem gute Qualität und extrem hohe Flexibilität.“

**Ralf Kersting:** „Das sehe ich genauso. Wir müssen jeden Tag darüber nachdenken, wie wir technologisch besser und produktiver werden, wir dürfen nicht damit aufhören. Das Etikett >Made in Germany< hat auch heute noch internationale Kraft.“ ▶

## Passgenaue Energie für den Mittelstand

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft – und trägt besonders schwer am steigenden Wettbewerbs- und Kostendruck. Grund genug, sich jetzt für einen Stromanbieter zu entscheiden, der Ihnen passgenaue Lösungen zu optimalen Konditionen bietet. Und der darüber hinaus ein kompetenter und verlässlicher Partner in allen Fragen der Energieversorgung ist.

Als Tochter eines Schweizer Energieversorgers ist Repower unabhängig vom deutschen Strom-Oligopol und beliefert speziell leistungsgemessene Unternehmen im Mittelstand. Sie haben also die Wahl – testen Sie uns jetzt und optimieren Sie Ihren Strombezug!

Repower Deutschland GmbH  
Freistuhl 3  
44137 Dortmund  
T +49 (0)23 1 206 406 0  
F +49 (0)23 1 206 406 96  
info.de@repower.com  
www.energie.repower.com



# REPOWER





Zum 4. SWM-Round-Table konnten SWM-Chefredakteurin Tamara Olschewski und Objektleiter Torben Feil führende Fachleute aus der heimischen Wirtschaft begrüßen.

**SWM:** *Herr Prange, wie ernst nehmen Sie die Gefahr erneuter Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten? Kann das unsere Wirtschaft in absehbarer Zeit bedrohen?*

**Otto Prange:** „Das ist kaum vorhersehbar, weil die Zusammenhänge auf den Finanzmärkten mittlerweile nicht mehr durchschaubar sind. Offensichtlich ist, dass die Amerikaner noch vier bis fünf Jahre Schwierigkeiten haben werden – die Themen Kredite, private Immobilien und Überschuldung sind ja noch nicht durch. Unsere Unternehmen betrifft das dann, wenn sie Investitionen mit überbewerteten Geldern tätigen müssen. Die Nachfrage ist bei uns auch dadurch risikobehaftet, dass die meisten europäischen Länder auf einem ambitionierten Sparkurs sind und insofern das Wachstum gebremst wird. Und nach wie vor gilt: Wenn sparen mehr wert ist als investieren, dann geht die Wirtschaft kaputt.“

**Ralf Kersting:** „Infolge der Undurchschaubarkeit der Finanzmärkte sind die Unternehmen natürlich zurückhaltend: Sie wissen

nicht, ob das Geld morgen noch so viel wert ist wie gestern, ob sie besser jetzt investieren sollten oder nicht. Da ist jetzt die nationale Politik gefragt, sie muss klare Rahmenbedingungen und Vorgaben schaffen. Wir brauchen jetzt keine Politik, die uns höhere Abgaben abtrotzen will. Stattdessen muss endlich ein vernünftiges System der Gemeindefinanzierung zwischen Bund, Land und Kommunen geschaffen werden. Das Wirtschaften für die Unternehmen wird an manchen Standorten wegen ausufernder Gewerbesteuerhebesätze immer schwieriger. Die Politik betreibt in diesem Bereich derzeit Flickschusterei, da hätte ich mir nach durchstandener Krise mehr Konsequenz gewünscht.“

**SWM:** *Werden denn die Unternehmen von den heimischen Banken weiterhin die Unterstützung bekommen, die sie brauchen?*

**Otto Prange:** „Die Banken betonen ja immer, es sei gar kein Problem Geld zu erhalten. Aber wenn Sie dann mal genauer hinschauen, werden teilweise auch von ört-

lichen Instituten Zinssätze von 14 oder 15 Prozent aufgerufen. Der so genannte Aufschwung muss finanziert werden, das ist das größte Problem. Die Großzügigkeit der Banken ist in der Außenwirkung enorm, aber da wo das Geld vielleicht am meisten gebraucht wird, sind die Konditionen oft schlecht. Gleichwohl sind die regionalen Sparkassen und Volksbanken eine große Stütze für die heimische Industrie.“

**Oliver Bludau:** „Ich für meinen Teil bin froh, dass es die regionalen Banken gibt. Hätten sich, wie es noch kürzlich eine Partei gefordert hat, die Sparkassen und Volksbanken ähnlich aufgestellt wie die deutschen Großbanken, um besser im Wettbewerb zu sein, dann hätten wir eine Katastrophe erlebt. Wir haben von Seiten der Regionalbanken in den letzten Jahren enorme Unterstützung erfahren und auch gemerkt, dass einfach der Wille da war, uns zu helfen. Gerade in dieser Hinsicht grenzen sich die Institute dann doch stark von den Geschäftsbanken ab.“ ▶

Auftragsboom seit Juli 2010:  
Oliver Bludau.



„Die Geschäftsaussichten verbessern sich zusehends“,  
sagt Ralf Kersting.



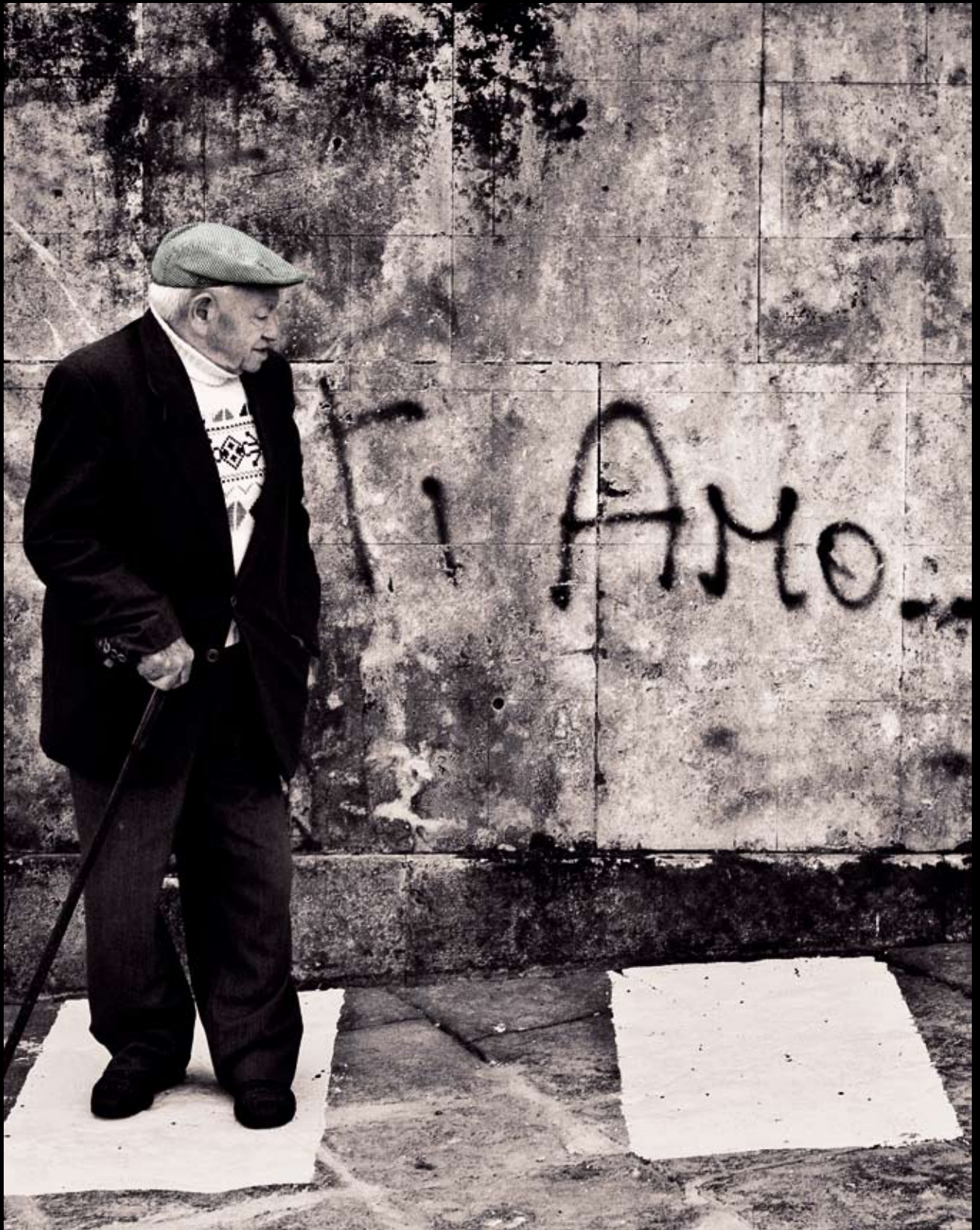
Cornelia Püschel erwartet gute Aussichten für das  
Jahr 2011.



Otto Prange: „Wir sind definitiv weiterhin abhängig  
von ausländischen Märkten.“



Wir sind **keine** Heiratsvermittlung.



Caltagirone, Italien 2010

[www.christoph-meinschaefer.de](http://www.christoph-meinschaefer.de)

christoph meinschäfer

F O T O G R A F I E



„Damit wir uns dauerhaft gegen Asien und andere günstige Länder durchsetzen können, brauchen wir vor allem zwei Dinge: eine extrem gute Qualität und eine extrem gute Technologie“, so Oliver Bludau.



Otto Prange kritisiert die Politik: „Es kommt darauf an, wie man bestimmte Entwicklungen in die Gesellschaft transportiert. Leider verfügt derzeit kaum ein Politiker über das nötige Charisma, um diese Aufgabe gut zu erfüllen.“

**Cornelia Püschel:** „Das kann ich bestätigen. Es ist ein Geben und Nehmen: Wenn man jahrelang fair und gut zusammengearbeitet hat, verständigt man sich auch in schlechten Zeiten und findet eine Lösung. Das gilt übrigens nicht nur für Banken, sondern auch für Lieferanten.“

**SWM:** *Kommen wir noch einmal ganz konkret auf die Unternehmen in der Region zurück. Der Automobilzulieferer Honsel aus Meschede hat es nicht geschafft und musste vor einigen Wochen Insolvenz anmelden. Kam in diesem Fall der Aufschwung zu spät oder sind vorher zu viele Fehler auf Managementebene passiert?*

**Otto Prange:** „Honsel ist über die letzten Jahre mehrfach verkauft worden – solche Konstruktionen führen immer zu erheblichen Belastungen für die Gesellschaft. Natürlich könnte man mutmaßen, dass die Firma daran kaputtgegangen ist. Allerdings hat der aktuelle Gesellschafter vor der Insolvenz selber Geld in das Unternehmen gesteckt, man hat Lieferantenverbindlichkeiten in Anteile umgewandelt und versucht, das Ganze zu entzerren. Komisch ist, dass Honsel jetzt, in der Insolvenz, ohne Massekredit klarkommt. Normalerweise leiht sich in so einem Fall der Insolvenzverwalter Geld, um bestimmte Zahlungen zu tätigen und Lieferanten vorzufinanzieren. Das ist bei Honsel nicht nötig gewesen, weil dort in Abstimmung mit den Kunden einfach die Zahlungsziele verkürzt wurden. Heißt: Vorher muss jemand da gewesen sein, der sich mit den Kunden nicht

verstanden hat – denn jetzt geht es ja auf einmal. Sagen wir so: Der Kunde Automobilindustrie, an dessen Tropf Honsel hängt, ist mächtig. Wenn den irgendeiner ärgert, wird derjenige schon mal kalt ausgespielt. Das haben wir schon öfter mitbekommen. Und das muss noch lange nicht heißen, dass in der jeweiligen Firma schlecht gewirtschaftet wurde.“

**Oliver Bludau:** „Tatsächlich gewinnt man zuweilen den Eindruck, als wolle die Automobilindustrie diese ganzen investorengetriebenen Zulieferer loswerden.“

**Ralf Kersting:** „Für Ihre These, Herr Prange, spricht, dass Honsel nicht durch die Krise selbst, sondern im Aufschwung erwischt wurde.“

**SWM:** *Abschließend bitten wir Sie alle noch um einen kurzen Ausblick in das Jahr 2011: Wo sehen Sie Chancen, wo lauern Risiken?*

**Oliver Bludau:** „Operativ sieht das Jahr 2011 gut aus, weiter mag ich noch nicht gucken. Langfristig müssen wir Fachkräftemangel in den Griff kriegen, kurzfristig werden wir es eher mit Auftragsvorfinanzierungen und eventuellen Investitionsstaus zu tun haben.“

**Cornelia Püschel:** „Für unser Unternehmen sehe ich ähnliche Tendenzen. Sicher werden wir nicht die Steigerungsraten wie in 2010 erzielen, die Zahlen werden sich eher etwas egalisieren – aber insgesamt blicke ich 2011 sehr positiv entgegen.“

**Ralf Kersting:** Für die Region und auch für unser Unternehmen wird 2011 sicher ein besseres Jahr werden als 2010. Südwestfalen stand in vergangenen Wirtschaftskrisen schon immer besser da als der Landesdurchschnitt, und ist danach auch immer stärker gewachsen. Insofern bin ich sehr optimistisch.“

**Otto Prange:** „Was die Zahlen für 2011 angeht, mache ich mir keine Sorgen – die Frage ist aber, ob auch die Stimmung mitgeht. Das wird auch davon abhängen, wie einzelne Gruppen der Gesellschaft bedient werden, sei es im Lohnerhöhungsbereich, sei es im Zuge der Gesundheitsreform. Wenn man in 2011 das Gefühl hat, in 2012 wird es nicht mehr gut laufen, dann ist der Schritt nach unten schon vorprogrammiert. Es kommt darauf an, wie man bestimmte Entwicklungen in die Gesellschaft transportiert. Leider verfügt derzeit kaum ein Politiker über das nötige Charisma, um diese Aufgabe gut zu erfüllen.“

**Ralf Kersting:** „Und es ist und bleibt ein Treppenwitz der Geschichte, dass der Wirtschaftsminister höhere Löhne fordert und den Menschen gleichzeitig mit progressiven Steuersätzen dieses Mehr an Geld wieder aus der Tasche gezogen wird. Dafür habe ich kein Verständnis. Auch nicht dafür, dass wir für Hundefutter sieben Prozent Mehrwertsteuer und für Babynahrung 19 Prozent zahlen. Mit einer solchen Steuerpolitik ist der Staat für mich nicht wahrhaftig.“ *Tamara Olschewski | to@sww-redaktion.de, Alexandra Brandt, Torben Feil*