

FÖRDERHILFEN / -NEWS

Wachstumschancen auf Auslandsmärkten –
Exportgeschäfte sind ein Weg aus der Krise

S. 02

TECHNOLOGIE UND INNOVATION

Verhandeln im Grenzbereich
... wenn Verlieren keine Option ist

S. 03

BRENNPUNKT

Finanzierungsbedingungen
auf dem Prüfstand

S. 04



AKTUELLES AUS DER REGION

Krise ist auch Chance für Unternehmen

Masa, KANN und Brenner investieren in die Zukunft

Wenn es kriselt, steckt manch einer den Kopf in den Sand, statt zu schauen, wie der Weg aus der Krise gemeistert werden kann. In dieser Zeit zu investieren, muss gut überlegt sein, kann jedoch helfen, gestärkt aus dem Tief hervorzugehen und zu den Gewinnern des kommenden Aufschwungs zu gehören.

In Mayen-Koblenz gibt es zahlreiche Unternehmen, die die Krise als Chance verstehen und aus der wirtschaftlichen Situation das Beste machen, neue Produkte entwickeln, Personal qualifizieren, Produktionsanlagen modernisieren oder sogar Betriebe erweitern. DIALOG stellt drei positive Beispiele aus der Region vor.

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise hat auch die Masa AG getroffen. Das Unternehmen zählt seit Jahrzehnten zu den führenden Herstellern von Maschinen und schlüsselfertigen Anlagen für die internationale Baustoffindustrie. Im März musste der Maschinenbauer aus Andernach Kurzarbeit beantragen. Doch das Unternehmen versteht die Krise als Chance. „Wir nutzen die Zeit, um uns einen Wettbewerbsvorteil zu erarbeiten. Wenn die Auftragsbücher voll sind, sind die Mitarbeiter nur schwer zu entbehren. Daher ist jetzt die richtige Zeit für die Qualifizierung von Personal“, erklärt Andreas Worch, Leiter Personalentwicklung und Recht der Masa AG. Etwa 120 der 350 Masa-Mitarbeiter waren oder sind noch in Qualifizierungsmaßnahmen. „Wir setzen auf qualitativ hochwertige Schulungen mit einem hohen Praxiswert“, sagt Andreas Worch. Alle Bereiche des Unternehmens werden einbezogen. Auch die Nachwuchsförderung ist ein Baustein der Personalentwicklung, um Mitarbeiter auch in der Krisenzeit ans Unternehmen zu binden. Auf 100.000 bis 150.000 Euro beziffert Andreas Worch die Weiterbildungskosten für die Masa AG. Die Arbeitsagentur sei für das Unternehmen ein sehr wichtiger Partner. „Fast 98 Prozent aller beantragten Maßnahmen wurden von der Arbeitsagentur bewilligt. Kurse wurden zum Teil sogar auf die Bedürfnisse der Masa abgestimmt“, lobt Worch die Zusammenarbeit mit der Arbeitsagentur.

„Wir investieren jetzt, weil wir der festen Überzeugung sind, dass sich diese antizyklischen Investitionen sehr schnell rechnen werden“, erklärt KANN-Geschäftsführer Jan Geenen.

Die KANN Gruppe investiert einen höheren einstelligen Millionenbetrag in neue Kreislaufanlagen zur Herstellung von Betonprodukten für den Straßen-, Landschafts- und Gartenbau in den Werken Bendorf und Mülheim-Kärlich. Durch die moderneren Anlagen werden neben einer Steigerung der Produktivität auch gleichzeitig nachgelagerte Bearbeitungsstufen der hergestellten Steine in den Kreislauf der Produktion integriert. Gleichzeitig werden die Lärmwerte durch eine bessere Kapselung der Produktionsanlagen verbessert.

Nach Angaben des Unternehmens werden große Teile der Investition an Baumaßnahmen und Maschinenteknik durch Unternehmen aus der Region abgewickelt. Jan Geenen: „Die neuen effizienten Anlagen in Verbindung mit den Rohstoffreserven der KANN Gruppe im Marktraum Mittelrhein ergeben für unser Unternehmen eine sehr gute Wettbewerbsposition.“

In der mittelständischen KANN Unternehmensgruppe arbeiten etwa 1300 Mitarbeiter in über 20 verbundenen Unternehmen. KANN ist heute einer der größten Anbieter von Betonprodukten in Deutschland. Außerdem ist das Unternehmen in den Bereichen Rohstoffe, Transportbeton, Betonfertigteile und Logistik bundesweit und in angrenzenden Ländern tätig.

Geschäftsführer Klaus Brenner: „Ich investiere hier, weil der Standort Plaidt ideal an das Fernverkehrsstraßennetz angebunden ist.“

Die Brenner Industrieholz-Späne GmbH hat sich für einen neuen Standort entschieden und wird noch in diesem Jahr ins Industriegebiet Plaidt-Süd umziehen. Rund 100 Arbeitsplätze hat das Unternehmen aus Neuwied im Gepäck. In Plaidt hat die Firma von Klaus Brenner rund 60.000 Quadratmeter Industrieland gekauft. Die WFG hat den Deal eingefädelt.

Gebaut wird derzeit ein Bürogebäude, ein Teil des Platzes wurde schon befestigt. Dort sollen in Zukunft große Mengen Holzspäne und Hackschnitzel, Pellets sowie Recyclingholz gelagert und umgeschlagen werden. Denn Brenner beliefert mit eigener LKW-Flotte in Deutschland, Frankreich und Benelux die Papier- und Zellstoffindustrie, Spanplatten- und MDF-Werke, außerdem Heiz- und Biomassekraftwerke. Geplant ist außerdem der Bau einer Lagerhalle und einer LKW-Werkstatt. „Die Investitionen zum jetzigen Zeitpunkt an diesem Standort werden sich auszahlen“, ist sich Klaus Brenner sicher. Denn der konjunkturelle Aufschwung wird kommen. ■



EDITORIAL

Ehrliche Zeiten?

Wirtschaftlich schwierige Zeiten sind auch ehrliche Zeiten: Im Umfeld guter konjunktureller Bedingungen wird vielfach der Blick auf bestehende Effizienz- und Effektivitätsmängel in den Unternehmen verwässert.

Wer rechtzeitig und angemessen gegensteuert, kann die Auswirkungen auf sein Unternehmen minimieren und vielleicht sogar nach der Krise profitieren. Die Wirtschaft im Kreis Mayen-Koblenz hat bislang die Wirtschaftskrise besser gemeistert als in vielen anderen Regionen. Die breit diversifizierte Wirtschaftsstruktur hat auf regionalem Niveau für weiterhin positive Kennzahlen gesorgt und einen Einbruch der regionalen Wirtschaftskraft verhindert. Aktuelle Umfrageergebnisse lassen hoffen: Die KfW Bankengruppe spricht von einem „weiter aufhellenden Geschäftsklima im September“.

DIALOG stellt Ihnen drei Unternehmen vor, die jetzt investieren und der Krise trotzen. Weitere gute Beispiele für erfolgreiche Unternehmen liefert der „Große Preis des Mittelstandes“. Wieder wurden zwei von uns nominierte Unternehmen ausgezeichnet. Herzlichen Glückwunsch! Wir stellen Ihnen das Förderprogramm „Wir öffnen Märkte“ vor, das Unternehmen helfen soll, neue internationale Märkte zu erschließen. Im Export sehe ich einen wichtigen Baustein für den Weg aus der Krise. Laut einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) wird der Außenhandel im Jahr 2010 wieder die Lokomotivfunktion für die deutsche Wirtschaft übernehmen. Den Medien ist zu entnehmen, dass Unternehmen zunehmend über Liquiditätsengpässe und den schwierigen Zugang zu Krediten klagen. WFG DIALOG hat mit drei regionalen Kreditinstituten gesprochen.

Wir stellen Ihnen außerdem den „Industriepark A61/Güterverkehrszentrum Koblenz“ vor und richten unser Augenmerk auf verschiedene Veranstaltungen, insbesondere blickt DIALOG zurück auf den WFG Unternehmertag mit Tipps zur „Verhandlungsführung im Grenzbereich“.

Viel Spaß beim Lesen und bleiben Sie mit uns im DIALOG

Ihr

Henning Schröder, Geschäftsführer



GEWERBEFLÄCHEN UND -IMMOBILIEN

Viel Fläche für Logistik und Produktion

Am Koblenzer Autobahnkreuz entsteht ein interkommunaler Industriepark

Der „Industriepark A61 / Güterverkehrszentrum Koblenz“ bietet viel Platz für Unternehmen: Es gibt dort Grundstücke bis zu 30 Hektar groß – das sind umgerechnet rund 42 FIFA-Fußballfelder am Stück. Die Lage am Autobahnkreuz Koblenz ist optimal für Logistik- und Produktionsunternehmen.

Die Gemeinden Bassenheim und Kobern-Gondorf, die Stadt Koblenz und der Landkreis Mayen-Koblenz haben sich zu einem Zweckverband zusammengeschlossen, um das riesige Industriegebiet zu entwickeln. Nach mehrjähriger Planungsphase rollen seit ein paar Monaten die Bagger durch die Felder. Kanal und Versorgungsleitungen werden verlegt. Eine neue Straße wird gebaut.

Das gesamte Projekt am Autobahnkreuz Koblenz wird in drei Bauabschnitten realisiert. Der Bebauungsplan des ersten Bauabschnittes ist rechtskräftig. Der Bebauungsplan des zweiten Bauabschnittes befindet sich im Verfahren. Die Industriegebiet-Ausweisung ermöglicht Produktions- und Logistikunternehmen eine nahezu uneingeschränkte Nutzung.

Zulässig sind Industriebetriebe, großflächiger Einzelhandel ist ausgeschlossen. Die Grundflächenzahl ist mit 0,8 festgesetzt – demnach können 80 Prozent der Grundstücksflächen bebaut werden. Die maximale Gebäudehöhe beträgt 25 Meter. Von den zur Verfügung stehenden rund 80 Hektar Fläche können derzeit zusammenhängend bis zu 30 Hektar Fläche angeboten werden. Grundstücke sind ab etwa einem Hektar Fläche zu haben. Die Grundstückszuschüsse sind weitestgehend noch variabel. Der Grundstückspreis wird vom Gutachterausschuss festgelegt. Er richtet sich nach Lage und Größe des jeweiligen Grundstücks und liegt zwischen 30 und 40 Euro/m².

Das Gebiet ist über die Autobahnauffahrt Koblenz-Metternich direkt an die Autobahnen A 61 und A 48 angebunden. Die Containerumschlagsanlagen in den Rheinhäfen Koblenz und Andernach sind in wenigen Minuten zu erreichen. Die drei großen Flughäfen Frankfurt-Hahn im Hunsrück, Köln/Bonn und Frankfurt/Main sind nur etwa eine Autostunde entfernt. Der Regionalflughafen Koblenz/Winningen befindet sich in direkter Nachbarschaft. ■

Weitere Informationen finden Sie im Internet auf www.Industriepark-A61-Koblenz.de

Ihre Meinung interessiert uns!

Teilen Sie uns Ihre Anregungen, Fragen, Hinweise, Themenvorschläge, Lob oder Kritik mit. Schreiben Sie uns Ihr Feedback via E-Mail: dirk.schwindenhammer@wfg-myk.de

FÖRDERHILFEN / -NEWS

Wachstumschancen auf Auslandsmärkten

Exportgeschäfte sind ein Weg aus der Krise – Rheinland-Pfalz hilft Unternehmen bei der Erschließung von internationalen Märkten



Erfahrene Exporteure antworten auf die Frage nach dem Geheimnis eines erfolgreichen Auslandsgeschäfts meistens mit „Kontakte, Kontakte, Kontakte“. Denn vor allem Geschäftspartner sind wichtig als „Türöffner“ zum internationalen Zielmarkt.

Nur wer es schafft, die richtigen Partner kennen zu lernen und entsprechende Kontakte zu knüpfen, wird langfristig Erfolg im Auslandsgeschäft haben. Kunden im „unbekannten“ Markt zu erreichen ist hierbei das größte Problem. Das rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerium hat deshalb ein Leistungspaket aufgelegt, das kleinen und mittleren Unternehmen den Einstieg in den Auslandsmarkt ermöglichen soll.

Claudia Brillmann, stellvertretende Abteilungsleiterin im Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, erläutert das Programm „Wir öffnen Märkte“.

DIALOG: Wie unterstützt das Land die Unternehmen bei der Erschließung ausländischer Märkte?

Claudia Brillmann: Mit dem Programm „Wir öffnen Märkte“ soll gerade kleinen und mittleren Unternehmen der Schritt auf ausländische Märkte erleichtert werden. Mehr als 30 Einzelmaßnahmen, angefangen von Auslandsmessebeteiligungen über Wirtschaftsreisen bis hin zu Symposien und Informationsveranstaltungen, sieht das Außenwirtschaftsprogramm für das kommende Jahr vor. Ziel ist es dabei, die unternehmerische Absicht, einen ausländischen Markt zu erschließen oder auszubauen, motivierend zu begleiten.

DIALOG: Wo liegen hiernach die Zukunftsmärkte für rheinland-pfälzische Unternehmen?

Claudia Brillmann: Wir konzentrieren uns auf die Zukunftsmärkte in Europa, Asien, dem Mittleren Osten sowie Nord- und Südamerika. In den Wachstumsmarkt Brasilien starten wir Ende Oktober und haben 17 Unternehmen in der Delegation.

Länder wie Frankreich, die Russische Föderation, aber auch Indien können den Abschwung einzelner Auslandsmärkte kompensieren und zählen zu unseren Schwerpunktmärkten. Dabei richten wir unser Augenmerk nicht nur auf die traditionellen Branchen wie die Automobilindustrie und den Maschinen- und Anlagenbau, sondern auch auf neue Branchen wie Umwelttechnologien, Erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Gesundheitswirtschaft. Insbesondere die Handwerksbetriebe – auch aus der Bauwirtschaft – haben zunehmend Wachstumschancen auf den Auslandsmärkten. Hier setzt sich die rheinland-pfälzische Handwerksqualität durch.

DIALOG: Wie sehen die konkreten Maßnahmen der ersten Kontaktaufnahme aus?

Claudia Brillmann: Wir verfügen über Kontaktstellen und Repräsentanzen und knüpfen an das weltweite Netzwerk der Auslandshandelskammern an. Diese Institutionen vermitteln für jedes Unternehmen individuelle Gesprächspartner auf den von uns organisierten Kooperationsbörsen. Dabei wird zuvor ein genaues Profil des deutschen Unternehmens erstellt sowie ein Anforderungsprofil an den ausländischen Partner. Mit diesen Eckdaten werden dann individuelle und möglichst passgenaue Gesprächspartner ausgesucht und es kann zu einem ersten Austausch kommen.

DIALOG: Welche Unterstützung erhalten Unternehmen bei der Suche nach Kooperationspartnern im Ausland?



Claudia Brillmann
Wirtschaftsministerium
Rheinland-Pfalz

Claudia Brillmann: Wir bieten den Unternehmen die Möglichkeit vor Ort, im Rahmen einer Messebeteiligung oder einer Wirtschaftsreise, geeignete Gesprächspartner zu treffen. Durch unser weltweites Kontaktnetz begleiten wir die Unternehmen bei den ersten Schritten. Dabei stehen unsere Wirtschaftspartner bei Finanzierungsfragen und rechtlichen Problemen hilfreich zur Seite. Dies bedeutet für den Unternehmer eine enorme Zeit- und Kostenersparnis. So fliegen wir auf der Wirtschaftsreise nach Südamerika Buenos Aires, Porto Alegre und Sao Paolo an. Nach einer solchen 7-Tage-Reise haben die Unternehmen in der Regel einen guten Überblick, was der Markt für ihr spezielles Unternehmen bietet.

DIALOG: Gibt es Fördermittel für Unternehmen, die sich an Auslandsmessen beteiligen?

Claudia Brillmann: Um die Kosten möglichst gering zu halten, hat das Land Rheinland-Pfalz ein spezielles Förderprogramm aufgelegt, das die kleinen und mittelständischen Unternehmen bei einer solchen exportorientierten Veranstaltung auf dem Gemeinschaftsstand finanziell unterstützt. Die Förderhöhe richtet sich dabei jedoch nach Ort und Größe der Veranstaltung. ■

Weitere Informationen zu Fördermöglichkeiten finden Sie im Internet unter: www.wfg-myk.de/Service/Foerderprogramme



Der Export ist für die deutsche Wirtschaft eine tragende Säule. In Rheinland-Pfalz hängt die Hälfte aller gewerblichen Arbeitsplätze vom Außenhandel ab.

TECHNOLOGIE & INNOVATION

Verhandeln im Grenzbereich

... wenn Verlieren keine Option ist



Im Grenzbereich hat die Vernunft keinen Platz. Die rationalen Kommunikationsmuster funktionieren nicht mehr. Wer hier bestehen will, braucht mehr. Mehr Vorbereitung, mehr strategisches Denken, mehr Coolness in der Situation, mehr Intuition, mehr Wissen über irrationales Verhalten.

Matthias Schraner ist Vorstandsvorsitzender des Negotiation Institutes AG in St. Gallen, Dozent an der Universität St. Gallen und Beirat am »Center for Strategic Negotiations« der WHU Vallendar.



WFG-Geschäftsführer Henning Schröder (von links), Landrat Dr. Alexander Saftig, Matthias Schraner und Moderator Peter Burger von der Rhein-Zeitung vor knapp 300 Gästen in der WHU Vallendar.

Die WFG hatte Matthias Schraner, Deutschlands renommiertesten Verhandlungsexperten, zum Unternehmertag engagiert und traf damit wohl den Geschmack der eingeladenen Unternehmer. Knapp 300 Gäste kamen in die Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung (WHU) nach Vallendar, um zu erfahren, wie im Grenzbereich verhandelt wird.

Ihnen steht eine schwierige Verhandlung mit Geschäftspartnern bevor. Sie sind angespannt. Und dann eröffnet ihr Gegenüber den Schlagabtausch mit einer für sie unzumutbaren Forderung. Was tun? Gehen sie auf Konfrontation? Geben sie ihm nach? Suchen sie den Kompromiss? Nein! Auch vertagen sollten sie laufende Verhandlungen auf keinen Fall. Bleiben sie höflich, weichen sie aus, minimieren sie die Forderung ihres Gegners. Im Polizeijargon „De-eskalation“ genannt.

Schraners Vortrag war exzellent. Beispiele aus dem Polizeialltag und der Kindererziehung sorgten dafür, dass sich jeder Zuhörer in die Verhandlungssituationen hineinversetzen konnte. Denn wer kennt nicht die Verhandlung mit Kindern an der Supermarktkasse um ein Überraschungsei? Schraner selbst hat vier Kinder.

Der Experte weiß, wie Verhandlungen zu meistern sind. Er war als Verhandlungsführer der Polizei für Geiselnahmen oder Kidnapping verantwortlich. Heute unterstützt er als Berater Unternehmen in schwierigen Verhandlungen. Dabei kommt Schraner meist erst dann ins Spiel, wenn sich die Fronten verhärtet haben. Eine bekannt gewordene Verhandlung, an der der Taktiker zur Lösung beigetragen hat, ist der Tarifstreit zwischen Bahn und Gewerkschaft GDL.

Matthias Schraner zeigte auf, welche Fehler bei Verhandlungen gemacht werden. Endgültige Formulierungen, wie „weiter kann ich nicht gehen“ oder „das ist mein letztes Angebot“, sollten immer vermieden werden. Wer nicht mehr weiter gehen kann, kann nicht mehr weiter verhandeln und gibt somit die Führung in der Verhandlung ab. Neben dem Offenhalten von verschiedenen Alternativen ist es wichtig, nachzugeben und einzulenken. „Auch Verhandlungsführer der Polizei geben nach. Aber nur, wenn Sie dafür etwas bekommen. Wer nur gibt und dafür nichts entgegennimmt, macht sich lächerlich“, so Schraner.

„Win-win-Verhandlungen“, wo jeder Partner scheinbar gewinnt, sind nicht sein Ding. „Dabei gibt es nur Verlierer. Deshalb sollte das Ziel jeder Verhandlung sein, zu gewinnen“, sagt Schraner. Wichtig sei, dass der Gegner trotzdem sein Gesicht wahren kann.

Denn sobald sich ein Verhandlungspartner in eine Sackgasse manövriert hat, wird er nicht mehr zielgerichtet verhandeln, sondern versuchen, sein Gesicht zu wahren. Deshalb müssen während der Verhandlung jederzeit mehrere Alternativen zur Verfügung stehen und jede Festlegung bis zum Ende vermieden werden. „In der letzten Sekunde der Verhandlung müssen sie eine Feuerwehrjacke überreichen können, damit ihr Gegenüber schadlos den Verhandlungstisch verlassen kann. Sie müssen etwas geben, dass ihnen selbst nicht weh tut“, so Schraner. Die Feuerwehruniform ist eine

Polizeitaktik. Sie wird bei Verhandlungen einem Suizidgefährdeten überreicht, der es sich kurz vor dem Sprung vom Dach anders überlegt. Mit der Jacke kann er – von den Schaulustigen unentdeckt – das Haus verlassen.

Matthias Schraner gab den Unternehmern in der WHU weitere Tipps für den Geschäftsalltag: Der Verhandlungsführer müsse wissen, was er verhandeln darf. Die Vorgesetzten dürften nie in die Verhandlungen des Verkäufers eingreifen. Sie müssten im Hintergrund Entscheidungen treffen. Wichtig sei auch, dass der Verhandler zum Kunden keinen persönlichen Kontakt aufbaue. Dann könne er nicht mehr zielorientiert verhandeln und gebe zu leicht Forderungen nach.

VERANSTALTUNGEN

Nah dran an den Unternehmen

Die WFG arbeitet in Netzwerken – Messen dienen der Kommunikation

Die WFG war für die Unternehmen und den Wirtschaftsstandort Mayen-Koblenz in den letzten Wochen wieder viel unterwegs. Die Wirtschaftsförderer beteiligten sich an mehreren Messen und Ausstellungen und besichtigten mit der Clusterinitiative das Rasselstein-Werk in Andernach.

Rund 30 Teilnehmer der Clusterinitiative „Verpackung, Logistik und IT“ informierten sich über die Herstellung von Verpackungsstahl bei der Rasselstein GmbH in Andernach. Rasselstein ist eine Tochter der ThyssenKrupp Steel AG und gehört zu den drei größten Verpackungsstahlproduzenten Europas. In Andernach stellen rund 2.400 Rasselsteiner jährlich etwa 1,5 Millionen Tonnen Verpackungsstahl für 400 Kunden aus 80 Ländern her.

Anfang Oktober fand die Mittelstandsmesse „business to dialog“ statt. Zwei Tage drehte sich in der Rheinlandhalle Mülheim-Kärlich alles um „Geschäftskontakte“. Die WFG ist Kooperationspartner der Messe und war natürlich mit einem eigenen Stand präsent. Der Veranstalter kündigte an, dass die nächste Dialogmesse 2011 in Koblenz stattfinden werde.

Fast zur gleichen Zeit wurde auf der ExpoReal, der europaweit größten Fachmesse für Gewerbeimmobilien, für den Wirtschaftsstandort Mayen-Koblenz geworben. Diesmal stand in München der „Industriepark A61“ im Fokus. Projektentwickler und Investoren wurden über das großflächige Gebiet am Autobahnkreuz Koblenz informiert. Auch zum Thema „Energie und Umwelt“ leistet die WFG ihren Beitrag. Diesmal unterstützten die Wirtschaftsförderer den



Henning Schröder (Mitte) und Rita Emde (2.v.l.) begrüßten Werner Schmitt, stv. Vorsitzender der Initiative Region Mittelrhein (v.l.), Landrat Dr. Alexander Saftig und IHK-Präsident Manfred Sattler auf der „b2d“ in Mülheim-Kärlich. Foto: pressebüro polster

Aktionstag „Energiesparendes Bauen und Wohnen“ in Polch. Der Aktionstag fand erstmals im Rahmen des Regionalmanagements der Verbandsgemeinden Maifeld und Pellenz statt.

Ausblick

Clusterinitiative „Verpackung, Logistik und IT“

Die Clusterinitiative der WFG lädt ein zum 6. Clusterforum am 12. November um 17 Uhr. Dr. Diana Kemmer, stellvertretende Prüfleiterin Migration am Fraunhofer-Institut für Verfahrenstechnik und Verpackung wird zum Thema „Lebensmittelrechtliche Anforderungen an Verpackungen – Grundlagen, aktuelle Problemfelder und zukünftige Anforderungen“ referieren. Weitere Informationen unter Tel. 0261/108-452 und im Internet unter www.wfg-myk.de.

Bendorfer Wirtschaftstag

Die Stadt Bendorf lädt ein zum Wirtschaftstag am 26. November ab 19 Uhr in die Stadthalle Bendorf. Der Bendorfer Wirtschaftstag ist das jährliche Forum für den Dialog von Wirtschaft, Handel, Handwerk, Medien, Verbänden, Kammern, Verwaltung und Politik. Weitere Informationen unter Tel. 02622/703-179.

Existenzgründungsseminare in Mayen

Die Stadtentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG Mayen (STEG) und das Institut für Unternehmensgründung W. Nelles veranstalten zwei Existenzgründungsseminare (2.-4.12.09 und 4.-6.12.09). Weitere Informationen und Anmeldung unter Tel. 0241/94368810 oder im Internet unter www.ifu-nelles.de.



Abuzer Colak aus Urmitz erhielt den „Großen Preis des Mittelstandes“
Foto: eventDiary

GROSSER PREIS DES MITTELSTANDES

MYK-Unternehmen ausgezeichnet

Jury beurteilt Unternehmensentwicklung und das Engagement in der Region

Die Colak GmbH aus Urmitz wurde jetzt mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ ausgezeichnet. Die Mathias Normann GmbH & Co. KG aus Bendorf gehört zu den Finalisten des 15. bundesweiten Wettbewerbs der Oskar-Patzelt-Stiftung.

„In diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist der Mittelstandspreis wohl noch höher zu bewerten. Den Unternehmen, die jetzt ausgezeichnet wurden, ist es gelungen, trotz oder vielleicht auch gerade wegen der besonderen Herausforderungen hervorragende Leistungen zu erbringen. Besonders froh sind wir darüber, dass wieder zwei Unternehmen aus Mayen-Koblenz ausgezeichnet wurden“, betont WFG-Geschäftsführer Henning Schröder.

Ohne ein Wort Deutsch zu sprechen, kam Abuzer Colak vor genau 30 Jahren als 17-Jähriger nach Deutschland. Nach 15 Jahren gründete er eine eigene Firma als Ein-Mann-Betrieb ohne einen einzigen sicheren Kundenauftrag. Heute realisiert er mit seinen 140 Mitarbeitern und neun Auszubildenden von der Idee bis zur Produktion vielfältige Projekte in Metall und Holz.

Colak übernimmt Einzel-Anfertigungen, fungiert zunehmend aber auch als Generalunternehmer. Um neue Standbeine zu sichern, wurden auch Beteiligungen in branchenfremden Bereichen erworben. In den letzten beiden Jahren konnte die Firma jeweils ein rasantes Umsatzplus erzielen.

Die Mathias Normann GmbH & Co. KG zeichnet sich durch moderne Fahrzeuge, motivierte Mitarbeiter, ein schlankes Management und exzellentes Know-how aus. Das inhabergeführte Speditionsunternehmen beschäftigt sich in dritter Generation mit Transport und Logistik. Die neue Betreiber-gesellschaft konzentriert sich auf Lagereinrichtungen und -konzepte. Für den prosperierenden Bereich Container-Packing steht ein neues Distributionszentrum in Bendorf zur Verfügung.

Die maßgeschneiderten Transport- und Logistiklösungen der 46 Mitarbeiter erbrachten 2008 fast den Umsatzsprung über die 4 Millionen Euro-Marke. ■

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsförderungsgesellschaft am Mittelrhein mbH (WFG)
Bahnhofstraße 9 - 56068 Koblenz
Tel. 0261/108-295 - Fax 0261/108-237

E-Mail: info@wfg-myk.de - Internet: www.wfg-myk.de

Verantwortlich: Henning Schröder, Geschäftsführer

Redaktion: Dirk Schwindenhammer

Gestaltung: schmidtchen & partner Werbeagentur GmbH

BRENNPUNKT

Finanzierungsbedingungen auf dem Prüfstand

Eine „Kreditklemme“ ist für die regionalen Banken kein Thema

In den Medien wird berichtet, dass Unternehmen in Deutschland vermehrt über schwierige Finanzierungsbedingungen klagen. Einzelne Branchen, wie die Automobil-, Metall- und Elektroindustrie, seien besonders betroffen. Unternehmen kürzen oder streichen ihre Investitionspläne.

Umfrageergebnisse mehrerer Institute zeigen, dass Unternehmen den Zugang zu Krediten als „schwieriger“ beurteilen und von zunehmenden Problemen ausgehen. Die Bundesbank sieht jedoch keine Anzeichen für eine flächendeckende Kreditklemme.

WFG DIALOG sprach mit den Vorstandsvorsitzenden der regionalen Sparkassen und der Volksbank RheinAhrEifel über die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen aus der Region. Die Kreditinstitute können einen erschwerten Zugang zu Bankkrediten und Liquiditätsengpässe bei den Unternehmen derzeit nicht bestätigen. Im Gegenteil: Sie verzeichnen ein Kreditwachstum und sehen sich auch für die Zukunft gut aufgestellt.

DIALOG: Wie beurteilen Sie die Finanzierungssituation in der Region? Gibt es Anzeichen für eine Kreditklemme?

Peter Schaaf, Kreissparkasse Mayen: Insbesondere die Sparkassen und Landesbanken haben ihre Kreditbestände im ersten und zweiten Quartal 2009 gegenüber den Vorjahresquartalen sogar zwischen 6% und 6,6% gesteigert. Die Genossenschaftsbanken weisen ähnliche Steigerungsraten auf. Dagegen haben die Großbanken mit minus 7,4% bzw. minus 8,6% in 2009 deutlich an Boden verloren. Mit einem Kreditbestand von rund 1.060 Millionen Euro liegt unser Haus per Ende August 2009 auf Vorjahresniveau und leiht rund 40% aller Kredite, wie dies übrigens auch vor der Finanzmarktkrise schon der Fall war, an Unternehmen und Selbstständige aus. Die Darlehensbewilligungen in 2009 betragen bis 31. August insgesamt über 135 Mio. Euro, wovon ebenfalls rund 40% auf die Unternehmen und Selbstständigen entfallen. Sie sehen also, dass wir als Hausbank des Mittelstandes unseren ureigensten Auftrag, nämlich die ausreichende Geldversorgung und die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in unserem Geschäftsgebiet, sehr ernst nehmen. Insofern kann ich aus unserer Sicht keine Kreditklemme ausmachen, auch nicht in unserer Region.

Bernhard Kaiser, Volksbank RheinAhrEifel: Wir pflegen mit dem regionalen Mittelstand seit jeher eine intensive und enge Verbindung. Das gilt auch und besonders jetzt. Zu spüren ist jedoch eine durchaus verständliche und unternehmerisch nachvollziehbare Zurückhaltung bei den Unternehmen. Nicht unbedingt notwendige Investitionen werden verschoben. Von einer Kreditklemme, die angeblich wie ein Gespenst über der deutschen Wirtschaft schwebt, kann daher zumindest bei uns nicht die Rede sein.

DIALOG: Unternehmen klagen auch über zunehmende Liquiditätsengpässe. Wie sind die Perspektiven, wenn der Aufschwung kommt?

Manfred Graulich, Sparkasse Koblenz: Wir können ein Klagen unserer Kunden über Engpässe bei der Liquiditätsausstattung nicht erkennen. Als in der Region verwurzelt Kreditinstitut können wir durch die Nähe und den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden mögliche Fehlentwicklungen in den Betrieben frühzeitig erkennen, um dann gemeinsam mit unseren Kunden nach entsprechenden Lösungen zu suchen. Darüber hinaus verfügen wir über ausreichend Eigenkapital und genügend Liquidität, um die Kreditversor-

gung weiter sicherzustellen. Wirtschaftlich sinnvolle Investitionen werden daher, auch bei dem hoffentlich schnell einsetzenden wirtschaftlichen Aufschwung, nicht an einer Finanzierung scheitern.

Peter Schaaf: Das Geschäftsmodell der Sparkassen hat sich gerade in Krisenzeiten bewährt. Wir haben uns als äußerst wichtiger Stabilitätsfaktor für Privatkunden, mittelständische Unternehmen und Kommunen erwiesen. Wir handeln regional, sammeln das Geld in der Region und leihen diese Gelder für Investitionen im Mittelstand, als Immobiliendarlehen oder Verbraucherkredite auch dort wieder aus, so dass wir weitgehend unabhängig von den internationalen Finanzmärkten sind. Die Werte Sicherheit und Vertrauen haben bei den Kunden enorm an Bedeutung gewonnen. Daher gehen wir mit unserem traditionell und seriös angelegten Geschäftsmodell auch gestärkt, ja sogar mit „Rückenwind“ aus der Krise hervor.

DIALOG: Strengere Eigenkapitalregeln und sinkende Unternehmensratings werden als zusätzliche Fesseln für die Banken bei der Verlängerung und Neuvergabe von Krediten bezeichnet. Was können die Unternehmen tun und wie können Sie helfen?

Bernhard Kaiser: Zunächst einmal ist zu sagen, dass eine Überregulierung die konjunkturelle Entwicklung beeinträchtigen würde. Die Frage der Eigenkapitalunterlegung muss mit Augenmaß bedacht werden. Die Überlegungen, typisch deutsche Formen des Eigenkapitals, wie stille Einlagen und sonstige Vorsorgereserven, nicht mehr anzuerkennen, erfüllen uns mit einer gewissen Sorge. Dies ist auch ein Wettbewerbsthema. In erster Linie betrachten wir die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Wir sind auch hier auf zeitnahe Informationen über den Geschäftsverlauf angewiesen und benötigen als Entscheidungsgrundlage konsistente, plausible Planungen zum zukünftigen Geschäftsverlauf, einschließlich der voraussichtlichen Entwicklung der Unternehmensliquidität. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich unsere grundsätzliche Haltung bei der Kreditvergabe nicht verändern wird.

Manfred Graulich: Für Unternehmen, deren Verantwortliche eine ausreichende kaufmännische Sensibilität haben, stellen die Eigenkapitalregeln und Ratings keine Fesseln dar. Kreditinstitute und Kammern können den mittelständischen Unternehmen, bei denen es an einer solchen Sensibilität mangelt, wichtige Hilfestellungen geben. Ergebnisse aus Bilanzbewertungen zeigen deutlich, wo die Betriebe „der Schuh derzeit drückt“. Die kleinen und mittleren Familienbetriebe plagen vor allem vier Sorgen: mangelhafte Ausstattung mit Eigenkapital, teilweise unzureichende Erträge, überdurchschnittlich hohe Kostenstruktur und eine nicht geklärte Nachfolgeregelung. Dies wird auch durch Umfragen belegt. Es ist gemeinsame Aufgabe von Politik, Mittelstand und Kreditwirtschaft, sich den anstehenden Herausforderungen zu stellen. Insbesondere die Stärkung der Eigenkapitalbasis und die Klärung einer anstehenden Nachfolgeregelung sind von entscheidender Bedeutung. Für die Sparkasse spielen die Unternehmerpersönlichkeiten und das Unternehmenskonzept immer noch die wesentliche Rolle. Eine sehr enge offene Kommunikation zwischen Unternehmer und Kundenbetreuer ist die Basis für ein Vertrauensverhältnis, ganz besonders in einer kritischen wirtschaftlichen Situation. Suchen Sie deshalb rechtzeitig das Gespräch und informieren Sie laufend.“ ■

WFG im DIALOG:

Nutzen Sie die Möglichkeit, uns Ihre Erfahrungen und Einschätzungen zum Thema „Kreditklemme“ mitzuteilen. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf: Tel.: 0261/108-482, E-Mail: dirk.schwindenhammer@wfg-myk.de.