

MITTELSTAND

DAS UNTERNEHMERMAGAZIN IM HANDELSBLATT

Gelochte Fassade

Architekten nutzen Bleche für Lichtinszenierungen SEITE 2

Gestärkte Heimat

Schaltschrankbauer Geyer investiert in Dessau SEITE 3

Geglättete Kanten

Maschinen beseitigen scharfe Grate vom Laserschnitt SEITE 4

Online-Special: Tools, Nachrichten, Hintergründe

www.handelsblatt.com/mittelstand

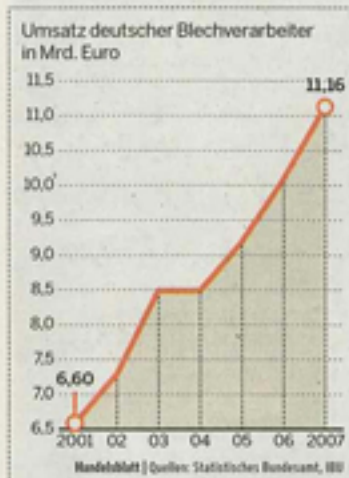
Montag, 20. Oktober 2008 | Nr. 203

www.handelsblatt.com

Deutschland

IM ÜBERBLICK

Vom Biegen von Blechen



Stanzten, Schneiden, Lasern, Biegen, Ziehen, Drücken – per Blechumformung entstehen aus Stahlplatten Kotflügel, Büroklammern oder Waschbecken. Die 700 deutschen Unternehmen der Branche erwirtschafteten zuletzt einen Umsatz von rund 11,2 Mrd. Euro. Derzeit kämpft die Branche aber mit steigenden Rohstoffpreisen und der schwächelnden Autoindustrie.

INHALT

Feinbleche: Neue Materialien und die „Sandwich“-Technik können Rohstoffe und Gewicht einsparen. SEITE 2

Messeneuling: Hybridica vereint im November die Produzenten von Metall- und Kunststoff-Teilen in München. SEITE 2

Schwankende Rohstoffpreise und die Schwäche der Kunden machen Unternehmen zu schaffen

FLORIAN VOLLMERS | BREMEN

Tomislav Jurcovic weiß, dass deutschen Blechbearbeitern schwere Zeiten bevorstehen: „Für die nächste Zeit erwarten wir einen Aufwärtstrend, der aber ohne Aufwärtstrend kein Wachstum“, sagt der Vertriebsleiter der Adler AG im baden-württembergischen Höfen. Ob der Hersteller von Aluminium und Stahlkomponenten mit 50 Mitarbeitern seinen Umsatz von zuletzt knapp 650 Mill. Euro in diesem Jahr toppen können, hängt stark von der derzeitigen Finanzkrise ab, schätzt Jurcovic: „Das aktuelle Niveau zu halten, ist zumindest unser Ziel.“

Seit Jahren haben die deutschen Blechverarbeiter mit steigenden Rohstoffpreisen zu kämpfen, die zuletzt von der enorm wachsenden Stahlnachfrage aus China angefeuert wurden. Die zumeist mittelständischen Unternehmen befinden sich in einer schwierigen Sonderstellung zwischen den globalen Stahlkonzernen, die den Rohstoffpreis bestimmen, und ihren Kunden, zumeist Automobilhersteller, auf deren Einverständnis sie angewiesen sind, wenn sie Preiserhöhungen durchsetzen wollen. Jetzt ist noch mehr Unsicherheit in die Branche gekommen, weil die Finanzkrise auch die erfolgsverwöhnte Stahlindustrie eingeholt hat. Preise



Blech auf Rollen: Die Lagerung wird angesichts stark schwankender Preise immer mehr zum Investitionsrisiko.

Foto: Wolfgang Maria Weber (3)

Montag, 20. Oktober 2008 | Nr. 203

MITTELSTAND

Handelsblatt | 3

Mechaniker mit Treue und Leidenschaft

Der Berliner Schaltschrankbauer Norbert Geyer führt seine Firma nach traditionellen, sozialen Werten – In fünf Jahren sollen andere übernehmen

CARMEN SALVENMOSER | KÖLN

Wenn Norbert Geyer Entspannung sucht, hört er sich die Siebte Symphonie von Beethoven an oder spielt ein paar Töne auf seiner Tuba. Der Geschäftsführer der Geyer-Gruppe Industrieholding GmbH hätte sich auch ein Leben als Musiker mit seinem Barock-Ensemble vorstellen können: „Die Tuba ist mir völlig an den Körper gewachsen“, sagt Geyer. „Und die Barockmusik erzeugt eine Harmonie, die mich sehr berührt.“

Trotz seiner musikalischen Ader hat er Werkzeugmacher gelernt, Feinwerktechnik studiert und den väterlichen Betrieb – damals noch eine mechanische Werkstatt – übernommen; und konsequent zur Unternehmensgruppe ausgebaut. Heute steht er an der Spitze der Geyer-Gruppe, die Umformtechnik, Schaltschrankbau und Elektronik unter einem Dach vereint. „Wir sind in der Elektro- und der Kommunikationstechnik sehr erfolgreich“, sagt der Unternehmer. „Als Zulieferer und Systemanbieter für mechanische und elektromechanische Baugruppen, Gehäuse und Systemkomponenten.“ Vom Stanz- oder Biegeteil bis zur kompletten Baugruppe, von der Schaltschrankanlage und Maschineneinhausung bis zur kompletten Geräteeinheit reicht das Liefer-Spektrum. Die Baugruppenfertigung, bei der sich die Elektrotechnik mit der Mechanik zu einem Gerät verbindet, ist eine der Kernkompetenzen von Geyer.

Verteilt auf drei Standorte in Berlin und Dessau erwirtschaftet Geyer rund 40 Mill. Euro Umsatz pro Jahr. Für die 380 Mitarbeiter sieht sich der Chef als Sozialverantwortlicher, will Respekt, Ehrlichkeit und Fairness

ausstrahlen: „Vor mir muss niemand Angst haben“, sagt Geyer. „Ich gebe jedem eine Chance, Fehler zu korrigieren.“ Nicht „heuern und feuern“ stehe im Vordergrund der Zusammenarbeit, sondern die gemeinsame Entwicklung der Möglichkeiten. Seine größte Stärke? Er könne Menschen begeistern, sagt der 62-jährige. Außerdem ist er keiner der Unternehmer mit dicker Zigarre und großem Auto, die vom Golfplatz aus den Betrieb steuern: „Meine Leute wissen, dass der Alte mitackert.“

Der Ur-Berliner, mit seinem für die Region typischen Charme und

Norbert Geyer

Am 30. August 1946 wird Norbert Geyer in Berlin geboren.

1963 beginnt er bei der Deutschen Philips GmbH in Berlin die Ausbildung zum Werkzeugmacher.

Zwischen 1967 und 1971 absolviert er ein Abendstudium der Fachrichtung Feinwerktechnik an der Ingenieursschule Gauss in Berlin.

1972 übernimmt Norbert Geyer die Leitung der mechanischen Werkstatt des Vaters und baut daraus die Unternehmensgruppe Geyer in Berlin und Dessau auf.

1975 legt er seine Meisterprüfung für das Werkzeugmacherhandwerk ab.

2013 sollen möglichst Mitarbeiter die Nachfolge antreten.

Dialekt, hat ein leidenschaftliches Empfinden für Gerechtigkeit. So ist es auch kein Wunder, dass sein Unternehmerbild geprägt ist von hoher sozialer Verantwortung für seine Mitarbeiter.

Als vor vier Jahren aus einer Firmenübernahme die Dessauer Schaltschrank- und Gehäusetechnik GmbH zur Geyer-Gruppe hinzu kam, stand die Verlagerung der Produktion ins osteuropäische Ausland gar nicht erst zur Debatte: „Mir liegt die Zukunft meiner Mitarbeiter und der Standort Deutschland am Herzen“, sagt der Firmeninhaber. Über 15 Mill. Euro investierte Geyer in Dessau, schaffte 130 neue Arbeitsplätze und einen eigenen Berufsbildungsbereich. Die Schaltchränke und Maschineneinhausungen der Dessauer sind seitdem in der ganzen Welt gefragt, der Betrieb verzeichnet Wachstumsraten von bis zu 40 Prozent jährlich: „Das verdanken wir vor allem den engagierten und kompetenten Arbeitern“, schwärmt Geyer: „Deshalb bleibe ich Deutschland treu.“

Diesen patriotischen Schwur würde er gern auch seinen Unternehmer-Kollegen abnehmen, denn der eingefleischte Sozialdemokrat ist überzeugt, dass es seine gesellschaftliche Verpflichtung ist, Arbeitsplätze für die Bevölkerung zu schaffen. „Es heißt ja nicht umsonst Arbeitgeber“, sagt Geyer: Er gibt aber zu, dass er ohnehin gezwungen wäre, die Schaltchränke hierzulande zu bauen: „Die Sprachbarrieren in Osteuropa sind zu hoch.“ Um Lieferzeiten von acht bis zehn Tagen halten zu können, brauche es zudem schnelle Kommunikationswege: „Da können wir das Pflichtenheft des Kunden nicht erst noch mühselig übersetzen.“



Norbert Geyer, Chef des gleichnamigen Berliner Unternehmens: Der Sozialdemokrat sieht eine Verantwortung für den Erhalt von Arbeitsplätzen in Deutschland.

Um die eigene Marktposition der Geyer-Gruppe auszubauen, sollen ab November in der Dessauer Niederlassung nicht nur Schaltchränke gefertigt werden, sondern auch Großteile mit Längen von drei Metern und Höhen von bis zu sieben Metern: „Das wird uns nochmal einen kräftigen Schub geben.“

„Vor mir muss niemand Angst haben. Jeder kann Fehler korrigieren.“
Unternehmer Norbert Geyer

Der Berliner will vor allem im Geschäft mit kleineren Stückzahlen überzeugen. „Unsere Zukunft liegt in der Kommunikationstechnik, der Me-

dizintechnik, dem Maschinenbau oder der Verkehrstechnik, bei denen die Gerätschaften in kleinen und mittleren Stückzahlen eine sehr hohe Komplexität benötigen.“

Wenngleich die Kundschaft der Unternehmensgruppe heute noch zu 80 Prozent aus Deutschland stammt, finden sich Geyer-Komponenten bereits auf der ganzen Welt. „Unser klassischer Kunde ist ein Maschinenbauer, der bei uns eine Einhausung oder einen Schaltschrank kauft und die Maschine darin dann in die Welt exportiert“, erklärt der Unternehmer. Sogar auf den Weltmeeren schipert ein Geyer-Produkt: Das Kreuzfahrtschiff Aida hat ein Brückenpult der Berliner an Bord.

Geyers wichtigstes persönliches und unternehmerisches Ziel in den kommenden Jahren heißt Nachfolge:

Nachdem er mit seiner Frau drei Kinder groß gezogen hat und die ersten beiden Enkel da sind, will er sein Unternehmen auf die nächste Generation vorbereiten. „Wie Franz Müntefering gesagt hat, werde ich bis 67 arbeiten“, scherzt Geyer.

In fünf Jahren würde er das Zepher dann am liebsten an eines seiner Kinder übergeben. Doch die haben leider andere Ambitionen: Seine beiden Töchter arbeiten im Controlling und in der Medizin. Sein Sohn hat wiederum die musikalische Begabung und Leidenschaft des Vaters geerbt: „Er studiert Kontrabass“, berichtet Geyer stolz. Den Nachfolger wird der Firmenchef deshalb wohl im Unternehmen selbst suchen: „Einer meiner Mitarbeiter wird als Gesellschafter und Manager nachrücken“, verrät der Unternehmer.

Für seine Zeit nach dem Unternehmerdasein gibt es auch schon Pläne: „Ich könnte mir durchaus vorstellen, noch mal Geschichte zu studieren“, sagt Geyer. Und mit einem Augenzwinkern fügt er hinzu: „Das machen ja viele alte Menschen.“ Ein anderes großes Hobby, die Fliegerei, würde er gerne noch ein wenig ausweiten. Und auch für die Musik hätte der leidenschaftliche Konzertgänger gern mehr Zeit. Gleichzeitig vermutet der Berliner aber, dass ihn das unternehmerische Denken nicht loslassen wird: „Wenn ich hier aussteige, finde ich bestimmt ein anderes Geschäft.“ Da erscheint es nur logisch, dass sich Geyer auch im nächsten Leben nichts anderes vorstellen könnte, als noch einmal Unternehmer zu werden. Allenfalls Dirigent wäre sonst noch ein Ziel, der ihn reizen könnte.