

04/2009



# Flyer

Das Magazin der GEYER GRUPPE

Industrieholding GmbH



## Der Umwelt zuliebe

Die GEYER-GRUPPE stellt eigene E-Ladesäule vor

# In der Krise liegt auch die Chance

## Die Anstrengungen aller Mitarbeiter im vergangenen Jahr geben Grund zu Optimismus und Zuversicht für das Jahr 2010

Zu allererst möchte ich Ihnen für das neue Jahr Gesundheit, Glück und Zufriedenheit wünschen und mich an dieser Stelle bei Ihnen für Ihren Einsatz und Ihre Leistungsbereitschaft im vergangenen Jahr herzlich bedanken!

Wir haben in den letzten zwölf Monaten viele bedrückende Erfahrungen machen müssen. Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise sind an unseren Kunden und damit auch an uns nicht vorbeigegangen. Trotz vieler Anstrengungen, die Kosten zu reduzieren und Kurzarbeit zu nutzen, haben wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verloren. Um jeden Arbeitsplatz, den wir in unserer Unternehmensgruppe nicht erhalten konnten, tut es mir leid. In diesem Zusammenhang ist mir Ihr solidarisches Verhalten zu unseren in Kündigungszeit befindlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um das ich Sie herzlich bitte, äußerst wichtig!

Die Aufgabe in den nächsten Monaten wird in erster Linie sein, die Rückgänge, die wir in Teilbereichen unserer Produktion erlitten haben, auszugleichen und zu einer ertragreichen Geschäftsentwicklung zurückzukehren. Dafür haben wir in den letzten Monaten viele Voraussetzungen geschaffen. Basierend auf einer Unternehmensanalyse haben wir in den Bereichen Einkauf, Lagerbestandspflege und Fertigungsoptimierung erfolgreich gearbeitet und unsere Finanzsituation gefestigt. Unsere vertrieblichen Bemühungen haben wir verstärkt, mussten jedoch sehr oft feststellen, dass die Marktlage noch nicht zu überschäumendem Optimismus Anlass gibt.

Die Erfolge, die wir durchaus auch zu vermelden haben, sollten wir jedoch nicht unter den Scheffel stellen. Wir konnten einige Geschäftsfelder sogar ausbauen und werden auch weiterhin an innovativen Projekten arbeiten. Die Erzeugung erneuerbarer Energien wie Windkraft und Solartechnik zeigen neue Wege auf. Im Schiffbau haben wir in kürzester Zeit Fuß fassen können und die Bahntechnik gehört zu den Wachstumsbranchen in unserer Vertriebsplanung. Auch unser Projekt, die E-Ladesäule, kann zu einem zukunfts-trächtigen Produkt unseres Hauses werden. Wir werden alles daran setzen, um den schon erreichten Marktzugang in der E-Ladetechnik zu einem nachhaltigen Erfolg zu führen.

Neben den neuen Produkten und Ideen sind aber auch unsere alten, bewährten und von Vertrauen getragenen Geschäftsbezie-



hungen von immenser, nicht zu unterschätzender Wichtigkeit. Es darf uns nicht passieren, dass wir, mit welcher Entschuldigung auch immer, unaufmerksam oder unzuverlässig auf die Wünsche unserer Kundschaft reagieren. In der Krise sind bewährte Partnerschaften ein hohes Gut, das sehen auch viele unserer Kunden so und setzen darauf, dass wir sie nicht im Stich lassen, wenn es um das gemeinsame Bestehen am Markt geht. Die Stärken, die wir uns in Jahrzehnten erarbeitet haben, können uns besonders in schwierigen Zeiten schützen, wenn wir immer im Kopf behalten was unsere Stärken sind.

Unserer Unternehmensstrategie, drei sich aufeinander beziehende Kompetenzfelder unter dem Dach einer Holding zusammenzufassen, hat sich auch in den hinter uns liegenden Monaten mehr als bewährt. Ausgehend vom Zentralvertrieb, der immer anspruchsvollere Projekte akquirieren wird, hat sich die Leistungsfähigkeit unserer operativen Gesellschaften positiv entwickelt.

In der Elektronik brechen wir zu neuen Ufern im Bereich Entwicklung auf. Dort wird „die Musik spielen“, um auch künftig unsere Produktionslinien verlässlich auslasten zu können. Die Optimierung der Fertigungsabläufe wird ein Übriges dafür tun.

In der Blechbearbeitung, in der wir die stärksten Auswirkungen der Krise zu spüren bekamen, setzen wir auf Reorganisation, Flexibilisierung und Verkürzung der Lieferzeiten. Die moderne Technik, die uns in diesem Be-

reich zur Verfügung steht, wird uns auch künftig in die Lage versetzen, Marktanteile zu gewinnen.

Im Schaltschrankbau haben wir durch großzügige Räumlichkeiten und modernste Technik im vergangenen Jahr neue Maßstäbe gesetzt, die auch unsere Kundschaft beeindrucken. Nun leben wir nicht vom Eindruck machen, sondern vom Liefern guter Produkte, aber die Bereitschaft vieler unserer Kunden, uns auf den Weg in eine partnerschaftliche Zukunft mit zu nehmen zeigt, dass wir richtige Entscheidungen getroffen haben.

Wenn wir intensiv daran arbeiten, das Alleinstellungsmerkmal unserer Unternehmensgruppe „Elektronik-Feinwerktechnik-Schaltschrankbau und Großbauteile unter einem Dach“ im Markt zu kommunizieren und in Projektaufträge zu verwandeln, werden wir in jedem unserer Geschäftsfelder an Stärke gewinnen und auch weiter wachsen können.

Lassen Sie mich zum Schluss noch von einem schönen Erfolg unserer Auszubildenden in Dessau berichten. In äußerst kurzer Zeit wurde der Porsche Junior Traktor, den wir im April 2009 in unsere Lehrwerkstatt gerollt haben, fertiggestellt. Der Trecker, den unsere Lehrlinge mit stolzer Brust vorführten, sieht aus wie neu! Selbst Herr Stegen vom Porsche Diesel-Club in Bremen war von der Qualität der Arbeit beeindruckt und freute sich darüber, den zweiten „Porsche“ liefern zu dürfen. An dieser Stelle gebührt unserem Ausbildungsleiter, Herrn Thümmel, ein herzlicher Dank.

Mir hat das Projekt gezeigt, zu welchen Leistungen wir fähig sind, wenn wir mit Begeisterung und persönlicher Identifikation ans Werk gehen. Lassen Sie uns ein bisschen von der „Porsche-Begeisterung“ in den Alltag übertragen. Wenn jeder unserer Kunden den Rang eines „Porsche-Diesels“ hat, sind wir die „Besten auf der Welt“.

In diesem Sinne wünsche ich uns ein gutes Jahr 2010

Ihr

Norbert Geyer



## Die Geschäftsführer melden sich zu Wort:



Das neue Jahr 2010 ist erst wenige Tage alt und viele waren in der ersten Januarwoche noch im verlängerten Jahreswechsel. Manch einer hat sich auch für dieses Jahr gute Vorsätze ausgedacht, die dann so oft nicht einmal den Januar überstehen.

Wo geht für uns die Reise hin? Wir haben im letzten Jahr unvorstellbare Einschnitte hinnehmen müssen, die uns allen sehr viel Schmerzen bereitet haben. Insbesondere sind die Kündigungen zu nennen, von denen ich mich noch nicht so richtig erholt habe. Doch wie heißt es so schön: Die Zeit heilt alle Wunden. So habe ich mich richtig gefreut, bei meinen ersten Rundgängen und Gesprächen in diesem Jahr eine deutlich entspanntere Mannschaft anzutreffen. Die Weihnachtspause hat allen gut getan, auch mir!

Wir werden die Vertriebsarbeit dort fortsetzen, wo wir 2009 aufgehört oder besser gesagt unterbrochen haben. Ganz wichtig ist es, und da ist Herrn Geyer nur zuzustimmen, neue wie „alte“ Kunden dann auch so wie verabredet zu beliefern. Ich bin da sehr zuversichtlich, dass unsere Ideen, die wir noch in 2009 auf den Weg gebracht haben, in den ersten Wochen und Monaten des neuen Jahres erlebbar und auch messbare Erfolge bringen werden. Einen zugesagten Termin zu treffen macht ganz einfach viel mehr Spaß, als sich hinterher rechtfertigen zu müssen, warum etwas nicht geklappt hat.

Unsere Themen Durchlaufzeithalbiertung und Bestandsabbau helfen uns dabei, genau diese Verlässlichkeit gegenüber den Kunden zu verbessern. Auch hier haben wir gute Ansätze entwickelt, die wir in den nächsten Wochen ausprobieren werden.

Insgesamt haben wir genug Mut und Fantasie, auch in diesem Jahr das zu zeigen, was uns auszeichnet, nämlich zu jeder Aufgabe und zu jedem Problem eine Lösung zu finden.

Dr. Andreas Wende



Ich möchte mich bei allen Mitarbeitern für Ihre Kreativität, Ihre offene Kommunikation und für Ihren kollegialen Einsatz herzlich bedanken. Durch Ihr Engagement konnten wir das letzte Jahr, welches auch für die Britze Elektronik nicht einfach war, meistern. Im Vergleich zum Jahr 2008 hatten wir leichte Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Da wir gleichzeitig das Lager deutlich reduziert haben, hatte das zur Folge, dass unsere Gesamtleistung, das heißt, die Produkte, die wir produziert haben, deutlich geringer als im Vorjahr war. Das haben wir an der Kurzarbeit, die wir sowohl im März als auch im November für einige Wochen durchgeführt haben, gemerkt. Wir hätten die Kurzarbeit intensiver nutzen können, haben uns aber dazu entschlossen die Zeit einzusetzen, um unsere Fertigung und sonstige Abläufe effektiver bzw. „schlanker“ zu gestalten. Das wird uns in Zukunft eine stärkere Position am Markt verschaffen und wir werden auch dieses Jahr daran arbeiten. Ein weiterer Vorteil in diesem Jahr wird der Ausbau des Bereichs der Entwicklung sein, den wir angegangen sind. Wir konnten mehrere Kunden im letzten Jahr durch unsere Entwicklungskompetenz gewinnen. Ein Beispiel hierfür ist Vattenfall mit der Entwicklung der Elektroladesäule.

Wegen der oben aufgeführten Punkte planen wir dieses Jahr mit einem deutlich stärkeren Umsatz. Dadurch, dass wir unsere Bestände nicht mehr so deutlich reduzieren können, werden wir dieses Jahr wesentlich mehr zu Fertigen haben. Die wesentlichsten Merkmale, die für unsere Kunden dabei wichtig sind, sind die Liefertreue, die Qualität und der Preis. In allen drei Punkten haben wir uns dieses Jahr eine Verbesserung vorgenommen. Diese werden wir nur erreichen, wenn wir auch weiter an unseren Abläufen sowohl in der Fertigung, als auch in der Administration arbeiten. Dazu lade ich Sie ein und hoffe auch dieses Jahr auf Ihre Kreativität, Ihre offene Kommunikation und Ihren kollegialen Einsatz.

Thorsten Reiche



Mit einer kostenseitig sehr bescheidenen aber ansonsten großartigen Weihnachtsfeier haben wir in Dessau am 11. Dezember das Jahr 2009 ausklingen lassen. Wie ich gehört habe, waren die Letzten erst um 7 Uhr am nächsten Morgen zu Hause, ohne dass irgendwelche „Schäden“ zu beklagen waren. Es waren fast alle Mitarbeiter da und das trotz Grippewelle und einem sehr anstrengenden Jahresendspurt.

Mit einer solchen Moral im Rücken und der langen Weihnachtspause zur Erholung erscheinen die Herausforderungen des neuen Jahres etwas kleiner und lösbarer. Doch sollten wir uns von den allzu optimistischen Einschätzungen einiger Experten nicht verführen lassen, die Krise als beendet oder gar überwunden anzusehen.

Trotzdem gibt es keinen Grund Angst zu haben oder mutlos zu sein. Wir haben in dem letzten so schwierigen Jahr viel erreicht, was uns heute in eine gute Ausgangssituation bringt: Wir haben unsere neue Halle fertiggestellt und bezogen. Im Bereich der Maschineneinhausungen und der komplexen Schweißbaugruppen konnten wir unsere Kompetenz nennenswert ausbauen. Gegen den Trend konnten wir den Umsatzrückgang bei unseren Bestandskunden durch neue Kunden mehr als kompensieren.

Vor diesem Hintergrund haben wir eine Vertriebsplanung für dieses Jahr erstellt, die selbstbewusst aber nicht unrealistisch ist. Lassen Sie uns gemeinsam neugierig sein und den neuen Herausforderungen offen entgegnetreten. So werden wir diese nicht als Bedrohung, sondern als Chance und Weiterentwicklung erleben.

Dr. Andreas Wende



## Blechexpo 2009: Präsenz zeigen, Kunden pflegen und Neuakquise vorbereiten

Auf 70.000 Metern Ausstellungsfläche im Stuttgarter Messegelände präsentierten sich im Dezember 2009 die beiden Messen Blechexpo und Schweisstec. Auf der Blechexpo stellten sich 866 Firmen aus 29 Ländern mit ihren Produkten und Dienstleistungen vor, auf der Schweisstec waren es 85 Aussteller aus acht Ländern.

Die Ausstellungsleitung war mit dieser Präsenz von Firmen sehr zufrieden, war doch krisenbedingt mit einer verhaltenen Nachfrage zu rechnen. Dennoch waren die Auswirkungen nicht zu übersehen. Quasi bis zur letzten Minute wurde der Hallenplan verändert und Stände umquartiert. Davon profitierte allerdings die GEYER-GRUPPE, die durch diese Umverteilung einen doppelt so großen Messestand von 36 Quadratmetern bekam, ohne mehr Standgebühr bezahlen zu müssen.

Die GEYER-GRUPPE präsentierte sich mit ihre Kernkompetenz und Leistungsstärke. Im Vordergrund stand die Umformtechnik als Spezialist für die Fertigung von Blechbaugruppen, Gehäusen und eine Vielzahl von individuellen, kundenspezifischen Erzeugnissen in der Blechverarbeitung.

Eines der Highlights des Standes war zweifellos die E-Ladesäule. Die Frage, ob eine Investition in diese Technologie nicht verfrüht sei, beantwortete der Geschäftsführer des Industrieverbandes Blechumformtechnik e. V., Dr. Walter Rogg, in einem Artikel der Messezeitung „Blechexpress“ eindeutig: „Zudem werden die Bedeutung der Blechtechnik durch Zukunftsthemen wie Windkraft und Elektromobilität weiter steigen“. Die Region Stuttgart ist ebenso wie Berlin-Brandenburg eine der acht Modellregionen für Elektromobilität und gerade darin sieht Rogg die große Chance für die Mitgliedsfirmen seines Verbandes.

Die Vertriebsmitarbeiter Klaus-Jürgen Gundelach und Stephan Brieger führten zahlreiche Gespräche auf dem Messestand. Besonders der Besuch eines Mitarbeiters der Stadtwerke Leipzig war interessant, der sich für die Ladesäule interessierte und gute Chancen für einen Einsatz in Leipzig sah.

Für die Mitarbeiter im Vertrieb der GEYER-GRUPPE wird es nun darauf ankommen, aus den zahlreichen Kontakten möglichst viele Aufträge zu generieren. Paul E. Schall, Chef der Messe Stuttgart, zog das Fazit der beiden Messen so: „Wir betrachten die beiden Fachmessen nicht als Abschluss des laufenden Jahres, sondern als Auftakt für ein erfolgreiches neues Jahr“.

## Porsche-Traktor - der Zweite

Azubi sein kann so schön sein! Das kann man bestätigen oder verneinen, je nachdem, wie der Lehrmeister oder der eigene Ausbildungsbetrieb war. Gerade unter den Metallberufen geht die Mär um, man müsse im ersten Lehrjahr aus einem Metallklotz von zehn mal zehn Zentimetern sich seinen eigenen Hammer feilen. Learning by doing, sozusagen.

Der Ansatz des Lernens durch Probieren scheint nicht schlecht zu sein, dachte sich der geschäftsführende Gesellschafter der GEYER-GRUPPE, Norbert Geyer, und spendierte den Azubis der Dessauer Schaltschrank- und Ge-

häuseteknik GmbH einen alten verschroteten Traktor vom Typ Porsche Junior, einen sogenannten Scheunenfund. Den bauten die Auszubildenden in kurzer Zeit wieder auf, heraus gekommen ist ein Schmuckstück in rot, gelb und schwarz. Ursprünglich war ange-dacht, den Traktor nach der Restaurierung zu verkaufen. Die Wertsteigerung dieser Oldtimer ist immens. Für gut restaurierte Porsche-Traktoren zahlen Sammler schon mal einen sechsstelligen Betrag. Aber dieser Schlepper ist den Dessauern so ans Herz gewachsen, dass sie ihn nicht mehr hergeben wollen.

Die Lösung aus diesem Dilemma ist ein zweiter Traktor, und der wurde pünktlich am 26. November vom Präsidenten des Porsche Diesel Club Europa, Harald S. Stegen, angeliefert. So nebeneinander wird der Unterschied zwischen alt und neu erst richtig deutlich.

Die Azubis aus Dessau freuen sich. Für sie ist die Restaurierung eines echten Oldtimers eine wertvolle Ergänzung ihrer Ausbildung. Und mal ehrlich, welcher junge Mensch bekommt keine leuchtenden Augen beim Anblick eines echten „Porsche“.





## 20 Jahre Mauerfall: Walter Momper zu Gast im GEYER-FORUM

Im Vorfeld der Feierlichkeiten zum Gedenken an den Mauerfall vor 20 Jahren hat Walter Momper das Forum der GEYER-GRUPPE besucht. Im Rahmen des öffentlichen Teils der Mitgliederversammlung des Fördervereins der Technologiestiftung Berlin, dessen Vorsitzenden Herr Geyer ist, hat uns der Berliner Bürgermeister a. D. Walter Momper in beeindruckender Weise von den Ereignissen in den geschichtsträchtigen Wochen um den 9. November 1989 berichtet. Walter Momper ist heute Präsident des Abgeordnetenhauses von Berlin und betreibt hauptberuflich eine Grundstücksentwicklungsgesellschaft in Berlin.

In die Amtszeit Mompers fiel die Zeit der Wende und der Wiedervereinigung unseres Landes. In der Nacht vom Donnerstag, dem 9. zum 10. November 1989 fiel die Berliner Mauer. Ein Ereignis, über dessen Vorbereitung seitens der DDR-Regierung Momper nach eigener Schilderung seit dem 29. Oktober 1989 aus einem Gespräch mit Ost-Berlins SED-Chef Günter Schabowski und Ost-Berlins Oberbürgermeister Erhard Krack informiert war.

Schon Wochen vor dem Mauerfall trafen Momper und der Senat verkehrstechnische und sicherheitsrelevante Vorkehrungen, um den erwarteten Besucherstrom aus dem Osten zu bewältigen. Den Mauerfall, wie er sich dann durch das legendäre Missverständnis im Staatsapparat der DDR ereignete, hatte Momper jedoch nicht erwartet. Er berichtete,

dass ihm in eine Senatssitzung ein Zettel hingereicht wurde, auf dem die Öffnung der Mauer verkündet wurde. Den Zettel hat er als „geschichtsträchtige Reliquie“ aufgehoben. Momper erinnert sich, dass er verwundert und ärgerlich war, hatte ihm doch Schabowski versprochen ihn anzurufen, um den genauen Termin für die Einführung der neuen Ausreisebestimmungen für DDR-Bürger zu übermitteln. Was da wirklich in Ost-Berlin ablief, konnte sich Momper einfach nicht vorstellen. Er hat in seinen Schilderungen im Forum der GEYER-GRUPPE auch sein Unverständnis über die „Blauäugigkeit“ des Staatsrates der DDR geäußert, der davon ausging, dass die Grenzöffnung und der damit verbundene Ausreiseandrang der DDR-Bürger steuerbar sein werde, was ein verhängnisvoller Irrtum war. Von dem gewaltigen Ansturm auf die Grenzstellen in Berlin war das Regime überrascht und wurde letztendlich auch davon fortgespült. Bei einem Treffen Mompers mit dem neu in das Amt des Ministerpräsidenten gelangten Hans Modrow wurde das erste grenzüberschreitende Gremium, der „Provisorische Regionalausschuss“ gegründet. Damit wurde der Grundstein für die Zusammenarbeit, die letztendlich zur Wiedervereinigung führte, gelegt.

Besonders beeindruckend für die Zuhörer des auf dem Podium geführten Gespräches war, mit welcher Offenheit und Detailgenauigkeit Walter Momper von den Ereignissen um

den 9. November erzählte. Auf Nachfrage berichtete Momper, dass er noch viele Jahre mit dem zwischenzeitlich verstorbenen ehemaligen Ost-Berliner Bürgermeister Krack in Kontakt stand und zu Günter Schabowski, der leider schwer erkrankt ist, immer noch eine lockere Beziehung pflegt. Mit Schabowski konnte man reden, auf den Mann war Verlass, erinnert sich Momper. Von Egon Krenz allerdings hat Walter Momper eine schlechte Meinung. Das war der Schlimmste in der Riege, so sein Kommentar zum letzten Vorsitzenden des Staatsrats der DDR.

Das Gespräch mit Walter Momper im Forum der GEYER-GRUPPE wurde vom Ehrenvorsitzenden Armin Bansbach, dem Vorstandsvorsitzenden Norbert Geyer, dem Stellvertretenden Vorsitzenden Mathis Kuchejda und dem Schatzmeister des Fördervereins der Technologiestiftung Berlin, Wolfgang Jahke geführt. Im Nachgang der Veranstaltung gab es eine Vielzahl von Rückmeldungen, die den Abend mit Walter Momper als Highlight in der Veranstaltungsreihe des Fördervereins beschrieben. Zum Abschluss des Abends, der bei einem Glas Wein und vielen intensiven Gesprächen seinen Ausklang fand, überreichte Norbert Geyer einen „TSB-Momperschal“, einen roten Schal mit einem eingestickten Markenzeichen. Der rote Schal war Mompers Markenzeichen.

Norbert Geyer



# Wir haben nur diese eine Welt

*Mobilität ist zu einer Grundvoraussetzung unserer Freiheit geworden. Seit der Erfindung des Verbrennungsmotors hat sich um das Auto herum eine gut eingespielte Infrastruktur entwickelt. Längst ist die Parkmöglichkeit vor dem Einkaufszentrum ein genauso wichtiges Entscheidungskriterium wie die Preise in den Geschäften selbst. In diesem Segen der modernen Gesellschaft steckt aber auch sein Fluch: Wir leben mit Schadstoff- und Lärmemissionen, die Klimaschäden sind nicht mehr zu übersehen und der Platzbedarf in urbanen Gebieten wuchert wie ein Krebsgeschwür. Nach 100 Jahren Automobil ist das System Auto in seiner bisherigen Form ausgereizt. Der Klimawandel zwingt uns zu neuer Denkweise, wollen wir den nachfolgenden Generationen nicht die Lebensgrundlage entziehen. „Wir müssen neue Wege einschlagen - je früher, umso besser“, mahnt die Bundeskanzlerin Angela Merkel. Elektromobilität ist ein Ansatz, sowohl einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten als auch die Abhängigkeit vom Öl zu reduzieren. Die GEYER GRUPPE Industrieholding GmbH geht dabei einen ganz aktiven Weg. Durch die Entwicklung einer eigenen Elektro-Ladesäule leistet sie einen beachtlichen Beitrag zur Elektromobilität und damit zum Umweltschutz.*



Eine Änderung unseres Verkehrskonzeptes steht außer jeder Frage. Nur Hardcore-Verweigerer glauben daran, dass das Auto, so wie wir es kennen, noch die nächsten 100 Jahre existiert.

Wie aber soll sie aussehen, die schöne neue Welt der Elektromobilität? Kurze Reichweiten, geringe Leistung, lange Ladezeiten und geringes Raumangebot machen ein solches Auto nicht gerade attraktiv. Dennoch, eine Umfrage des ADAC unter 4000 Mitgliedern ergab, dass 88 Prozent durchaus dem Elektroantrieb positiv gegenüberstehen. Die überwiegende Mehrheit wäre allerdings nicht zu Kompromissen in Sachen Höchstgeschwindigkeit, Reichweite, Ladezeit und Raumangebot bereit. Nur 37 Prozent der Befragten würden Mehrkosten akzeptieren, 40 Prozent würden keinesfalls mehr Geld für ein Elektroauto ausgeben<sup>2</sup>.

Also gibt es keine Chance für das Elektroauto? Zumindest im Augenblick nicht? Die Bundesregierung hat im Konjunkturpaket II 500 Millionen Euro für die Förderung der Elektromobilität vorgesehen. Bundeskanzlerin Merkel sieht gar eine Million Elektroautos bis 2020 auf Deutschlands Straßen fahren. Deutschland solle Leitmarkt für die Elektromobilität werden, für eine Technologieführerschaft der deutschen Industrie sieht sie gute Chancen<sup>3</sup>. Der Nachrichten-

sender n-tv titelte zum Jahresende mit der Schlagzeile: „2010 wird das Jahr der Hybrid- und Elektrofahrzeuge“.

Und in der Tat, seit 2008 wird mit Hochdruck bei allen Autoherstellern an der Entwicklung effektiver Technologien gearbeitet. Seit langem fährt in Japan der Mitsubishi i-MiEV als Hybridfahrzeug, ab 2010 soll er auch in Europa für rund 35.000 Euro zu haben sein. Peugeot und Citroën werden den i-MiEV unter ihrem Markenzeichen verkaufen. Damit sichern sie sich zumindest ihr grünes Image. Einen Schritt weiter geht Renault-Nissan. In den nächsten drei Jahren sollen gleich vier E-Mobile in Serie produziert werden. Das ehrgeizige Ziel: Diese Elektroautos sollen sogar durch die großen Stückzahlen preiswerter werden, als ein vergleichbares Dieselfahrzeug<sup>4</sup>. Partnerschaften mit Städten, Regierungen und Organisationen sichern die Abnahme der Fahrzeuge.

Der Einsatz in Kommunen und Organisationen könnte auch in Deutschland für eine zunehmende Akzeptanz sorgen. Die Bundesregierung hat acht Modellregionen für die Elektromobilität festgelegt, eine davon ist Berlin-Potsdam. E-Fahrzeuge sollen in dieser Region in drei Bereichen eingesetzt werden. Jeder Kunde von DB Car-Sharing kann demnächst ein Elektrofahrzeug aus-





*Statt Einfüllstutzen eine Steckdose:  
Tanken in der Zukunft.*

probieren. Fahrzeuge vom Typ BMW Mini, Fiat 500, Smart oder Citroën C1 sollen am Hauptbahnhof, am Alexanderplatz, an der Jannowitzbrücke, am Bahnhof Zoo oder am Ostbahnhof stehen. In Potsdam soll das Angebot durch Elektrofahräder ergänzt werden. Insgesamt sollen zwischen 50 und 70 Autos bereitstehen.

Als zweiten Schwerpunkt könnte sich der Senat Kiez-Busse rund um den Bahnhof Schöne-weide oder Car-Sharing durch Wohnungsgesellschaften vorstellen. In Wohngebieten wie dem Märkische Viertel würden sich elektro betriebene Autos, Roller oder Fahrräder gut eignen, um den Mietern die Wege zu verkürzen. Mit einigen Wohnungsgesellschaften habe der Senat bereits Gespräche aufgenommen, Sixt prüfe ein Angebot für Senioren.

Ein dritter und sehr wichtiger Bereich könnte die Logistik sein. Auch hier könnten Unternehmen Elektrofahrzeuge effektiv einsetzen.<sup>5</sup>

Die Wissenschaftler der Fraunhofer-Gesellschaft haben sich das Ziel gestellt, in zwei Jahren grundlegende Bausteine für die Elektromobilität zu entwickeln. Die zentralen Fragen dabei sind: „Wie wird die Energie erzeugt, transportiert, verteilt, ins Auto gebracht und dort möglichst effektiv eingesetzt? Welche Materialien sind für den Leichtbau oder Batterien notwendig? Wie funktionieren Schnittstellen zwischen Stromnetz und Fahrzeug und - ganz wichtig - wie wird der Verbrauch abgerechnet?“, erklärt Professor Hans-Jörg Bullinger, Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft.<sup>6</sup>

An dieser Schnittstelle zwischen Stromnetz und Fahrzeug setzen die Ingenieure und Konstrukteure der GEYER GRUPPE Industrieholding GmbH an. Nachdem sie Erfahrungen beim Bau einer Ladesäule für die Firma Vattenfall sammeln konnten, entwickelten sie jetzt eine eigene Säule, die all die Erkenntnisse der bisherigen Arbeit berücksichtigte. Die Ladesäule mit dem treffenden Namen „citySmiler“ verfügt über

jeweils zwei separate Anschlüsse, zweipolig für 16 Ampere und fünfpolig für 32 Ampere. Die Ladezeit über den zweipoligen Anschluss beträgt ungefähr zehn Stunden, über den fünfpoligen Anschluss gerade drei Stunden. Das ist genug, um früh entspannt und schadstoffarm zur Arbeit zu fahren, das Auto an der betriebseigenen Ladesäule aufzuladen und nach der Arbeit wieder nach Hause zu fahren. Dann ist die Batterie sogar für den abendlichen Familieneinkauf aufgeladen. Die Säule ist für 64 Ampere ausgelegt, selbst diese Stromstärke könnte angeboten werden. Der Zugang und die Abrechnung erfolgen komfortabel über eine RFID-Card, wahlweise könnte man auch per SMS, mit Geldkarte oder Münzeinwurf bezahlen.

Ladesäulen im öffentlichen Straßenraum müssen manchmal etwas aushalten. Ein Acht-Millimeter-Gehäuse ist robust genug, um den aggressivsten Vandalen standzuhalten und eine Antigrffiti-Lackierung gibt auch dem größten Schmutzfink keine Chance. Eine Polycarbonatscheibe an der Frontseite hält starken Einwirkungen stand. Selbst der kräftigste Wolkbruch würde es nicht schaffen, das wasserdicht untergebrachte Innenleben zu zerstören. Die Konstrukteure garantieren Dichtheit bis zu einer 30-Millimeter-Wassersäule. Temperaturen hält die Säule von -25 Grad bis 40 Grad Celsius aus.

Ein wesentlicher Punkt, eigentlich der Erste, der jeden Betriebswirt interessiert, ist die Rentabilität einer Investition. Ein potenzieller Kunde, der eine oder mehrere Ladesäulen aufstellen will, interessiert sich natürlich für die Refinanzierbarkeit. Bei einem möglichen Preis von rund fünf Euro pro Ladung liegen die Einnahmen weit hinter dem Erlös einer konventionellen Tanksäule. Obwohl die Ladesäule zwei Ladepunkte hat, ist sie doch für mehrere Stunden blockiert. Möglicherweise wird die Aufladung in den nächsten Jahren subventioniert, aber das ist im Augenblick spekulativ. Die Fachleute der GEYER-GRUPPE haben sich hier etwas Besonderes ausgedacht: die Ladesäule als Werbefläche. Das Verhalten der Autofahrer wird sich verändern. Anstatt an die Tankstelle zu fahren, wird nun das Elektroauto zu Hause, vor der Praxis, im Betrieb oder im Parkhaus aufgeladen. Man kann mit Werbung jetzt ganz bestimmte Zielgruppen ansprechen. Deshalb ist die Vorderseite der Ladesäule eine beleuchtete Fläche, auf der die unterschiedlichste Werbung untergebracht werden kann. Die vergleichbaren Preise für eine Werbefläche in dieser Größe liegen bei 500 bis 1000 Euro. Und da wird die Ladesäule auch wieder aus betriebswirtschaftlicher Sicht interessant. Refinanzierung durch Werbung ist eine Lösung.

Die Ladesäule der GEYER GRUPPE Industrieholding

*So könnte der Motor der Zukunft aussehen: eine Kiste anstatt Kolben, Ventile und Einspritzdüsen.*



holding GmbH ist ein echtes Gemeinschaftsprodukt der drei Firmen: Das Gehäuse wird in der Geyer Umformtechnik GmbH gebaut, anschließend in der Dessauer Schaltschrank- und Gehäusetechnik GmbH lackiert und zum Schluss in der BRITZE Elektrotechnik und Gerätebau GmbH mit seinem Innenleben bestückt. Die Vermarktung erfolgt über den Vertrieb der GEYER GRUPPE Industrieholding GmbH.

Bleibt die vieldiskutierte Frage nach der Umweltverträglichkeit. Elektromobilität, die mit Atomstrom oder Strom aus CO<sub>2</sub>-schleudern den Kohlekraftwerken betrieben wird, stellt die Idee auf den Kopf. Sicher, der Feinstaub, eines der großen Probleme im urbanen Straßenraum, lässt sich damit in den Griff bekommen. Auch die Abhängigkeit vom Erdöl kann durch den Einsatz von Elektroautos deutlich vermindert werden. Und selbst der Platzbedarf in den Innenstädten kann deutlich effektiver gestaltet werden, wenn die Einführung der Elektromobilität mit der Gestaltung neuer Verkehrskonzepte einhergeht.

Das Hauptproblem ist aber der Klimawandel, die ständig steigende Erwärmung der Erde. Nachhaltigkeit kann nur durch den konsequenten Einsatz von Ökostrom erreicht werden, erzeugt aus erneuerbaren Energiequellen. Der Anteil an regenerativ erzeugtem Strom muss in den nächsten Jahren erheblich steigen. Erst dann wird Elektromobilität ihren vollen Nutzen entfalten können. Allerdings zu warten, bis der Strom wirklich „sauber“ ist, wäre genauso fatal wie darauf zu vertrauen, dass die Wirkung schon jetzt spürbar sein müsse.

Die Zukunft hat begonnen. Neue Geschäftsfelder tun sich auf. Jetzt heißt es, den Start nicht zu verpassen! ■

### Technische Daten

<b>Abmessungen</b>	1413 x 700 x 308 (H x B x T)
<b>Nennspannung/Frequenz</b>	230/400 V, 50 Hz
<b>Einsatzbereich</b>	Innen- und Außenbereich Bis 30 mm Wassersäule
<b>Temperatur</b>	-25° C bis 40° C
<b>Rel. Luftfeuchtigkeit</b>	Bis 100 %
<b>Schutzgrade</b>	IP 44 Blechgehäuse IP 65 Anschlusseinrichtung Schutzklasse 2 für Betriebsmittel
<b>Ladesteckvorrichtung</b>	2 St. 32 A, 5 pol. 2 St. 16 A, 2 pol.
<b>Sicherheit</b>	FI-Schutzschalter, Freigabeschütze, Leitungsschutzschalter
<b>Kommunikation</b>	Nutzeridentifikation über RFID Datenfernübertragung über GSM/GPRS und FTP, Ferndiagnose und Softwareupdate über GSM/GPRS
<b>Zentrale Steuereinheit</b>	Stromsparender und kompakter Steuerrechner mit vielfältigen Schnittstellen.
<b>Gültige Normen</b>	DIN IEC 61851-1, IEC EN 60204, DIN 43870, IEC 60947, VDE 0100, VDE 0660

<sup>1</sup> Angela Merkel, „Die Abhängigkeit vom Öl muss reduziert werden“, Gastkolumne in der ADAC-Motorwelt 1/2010, S. 20

<sup>2</sup> Peter Unger, „Heute die Zukunft gestalten“, ADAC-Motorwelt 1/2010, S. 74

<sup>3</sup> Vergl. Angela Merkel, „Die Abhängigkeit vom Öl“

<sup>4</sup> Wolfgang Rudschies, Thomas Kreher, „Krieg der Welten“, ADAC-Motorwelt 12/2009, S.26ff

<sup>5</sup> Peter Neumann, „Der Bund und der Senat wollen den Berliner Straßenverkehr elektrisieren“, Berliner Zeitung, 31.08.2009

<sup>6</sup> „Mit Strom mobil“, Presseinformation der Fraunhofer-Gesellschaft vom 18.6.2009



## Silvestervorsätze funktionieren nicht von alleine

Wie oft haben Sie sich schon Silvester etwas vorgenommen? Sie wollten das Rauchen aufhören oder abnehmen, oder weniger trinken, mehr Sport machen, endlich mal mit der Familie richtig in den Urlaub oder umziehen. Und dann ist alles ganz anders gekommen! Am Abend des 2. Januar haben Sie eine angebotene Zigarette angenommen, wieder ein Glas Rotwein zu viel oder ein Bier getrunken, dass sie gar nicht trinken wollten. Wegen des schlechten Wetters konnten Sie doch keinen Sport machen oder weil Sie keine „Zeit“ hatten, das Geld reichte nicht zum Umziehen und die Kinder konnten nicht aus der Schule raus, und die Betriebsferien decken sich nun einmal nicht mit den Ferien der Kinder?

Haben Sie einmal beobachtet, was Ihr innerer Schweinehund währenddessen macht? Er räkelt sich fett und satt auf Ihrem Sofa! Grinst frech und weiß genau, dass Sie nie etwas ändern werden, oder?

Damit das nicht in alle Ewigkeit so weitergeht, sollten Sie anfangen, etwas zu verändern.

Ja ja, aber wie? Wir Menschen sind ganz einfach gestrickt: Was uns einen Nutzen bringt, das machen wir sofort, und das andere lassen wir liegen. Belohnungsaufschub, also Anstrengung jetzt, Belohnung viel später: Das mögen wir nicht! Wir müssen also nach etwas suchen, was uns dem fernen Ziel näherbringt, aber sofort z. B. Spaß macht, also Belohnung bringt. Wenn wir also ein gesünderes Leben mit mehr Bewegung anstreben, damit wir im Alter nicht so früh altern ... dann sollten wir jetzt sofort eine Art der Bewegung finden, die

selbst soviel Spaß macht, dass wir sie alsbald vermissen würden, gingen wir ihr nicht mehr nach!

Das gilt im Prinzip für alle Bereiche, also auch für den Beruf.

Viele von uns erkennen in der Arbeit viele Dinge, die man eigentlich verbessern muss-



te, aber niemand tut es. Warum? Schauen wir uns den Satz an: Weil „man“ eigentlich keiner ist, weil „eigentlich“ auf Deutsch „nicht nötig“ heißt, weil „müsste“ heißt „nicht müssen“. Darum lassen wir es. Obwohl wir auf mittelfristige Sicht Schaden leiden! Es wäre schön, aber es passiert nicht. Weil wir nichts tun. Wir persönlich. Weil wir keine unmittelbare Belohnung sehen, wenn wir es täten. Ganz im Gegenteil: Wir befürchten vielleicht zu Recht, dass anderen die Veränderung nicht gefällt und dann haben wir nicht nur keine Belohnung, sondern auch noch die anderen am

Hals, die uns an der Veränderung hindern wollen. Dumm gelaufen. Es geht aber doch, wenn wir es wirklich wollen! Und die anderen werden mitmachen!

**Drei Grundsätze müssen wir dabei beachten:**

(1) Wir sollten einige positive Gefühle mit der Veränderung verknüpfen, die für uns selbst Belohnung sind. Beispielsweise schaden wir niemandem, wenn wir uns vergegenwärtigen, dass wir dem Unternehmen und damit allen Beschäftigten etwas Gutes tun, wenn wir zu dessen Erhaltung beitragen. So wie vielleicht Radfahren selbst Spaß macht beim Abnehmen, so macht es vielleicht Spaß das Unternehmen mitgerettet zu haben.

(2) Wir sollten uns Verbündete schaffen, die uns bestätigen und uns darauf aufmerksam machen, wenn wir im Bemühen nachlassen und die uns belohnen, wenn wir etwas verändert haben (z. B. durch ein ausgesprochenes Lob). So wie uns unser Sportkamerad herausklingelt, so hilft uns unser Kollege, Vorgesetzter oder Mitarbeiter, den wir einweihen, bei der Stange zu bleiben.

(3) Wir sollten Nachsicht entwickeln mit Rückschlägen, denn die gehören zum Leben dazu wie ein zünftiges Unwetter. Schließlich müssen wir aber wieder aufstehen und es wieder versuchen, denn anstelle von uns wird es KEINER tun!

**Versager sind nicht die, die scheitern, sondern die, die es nie versucht haben!**

Heinz-Detlef Scheer

## Das erste Bilderrätsel des Jahres 2010

In welcher Stadt wurden die folgenden Fotos aufgenommen?

- Montreal
- Zürich
- Wladiwostok
- Marseille



Es werden drei Gewinner ausgelost, die einen Gutschein über 25, 15 und 10 Euro der Buchhandlung Sattler, Bremen erhalten, den sie für Bücher, Kalender oder Hörbücher ihrer Wahl eintauschen können.

Fotos von Jörg Bruchertseifer



## Mal eben eine Biege fliegen

Eine Biege fliegt Thomas Lippert (41) aus der Geyer Umformtechnik GmbH gern, am liebsten mit einem seiner Hubschrauber. Davon hat er einige, und das, obwohl er bei weitem kein Millionär ist.

Lippert ist begeisterter Modellbauer, und das schon seit seiner Kindheit. Er konnte sich nie ein anderes Hobby vorstellen, als den Modellbau. Angefangen hat er mit Schiffsmodellen. Die waren ihm aber schnell zu langweilig. Das Bauen ist interessant, aber danach kann man mit ihnen nur im Kreis fahren, und das ist auf Dauer nicht sehr aufregend. Später baute er Flugzeugmodelle, die er mangels einer Funkfernsteuerung als Fesselflugmodelle fliegen ließ. Die erste Funkfernsteuerung leistete er sich im Alter von 25 Jahren.

Die Flugzeuge waren meistens einfache Modelle, die einen Rumpf, zwei Tragflächen, das Leit- und Steuerwerk hatten. Auf Detailtreue legte niemand wert, dafür war der Aufwand einfach zu groß. Aber im Laufe der Jahre entwickelte sich die Szene weiter, man konnte nun auch detailgetreue Bausätze kaufen. Für Lippert war das der Eintritt ins Paradies. Er ist mittlerweile von Flugzeugen auf Hubschrauber umgestiegen, die findet er noch spannender.

Den Bausatz eines Hubschraubers zu kaufen und zusammenzubauen klingt, wie ein Plasteraumschiff der Enterprise oder aus dem Star-Wars-Universum zusammenzukleben. Das wäre Lippert aber viel zu einfach. Den Rumpf aus dem Bausatz schleift er sich zurecht, lackiert ihn, baut die Mechanik ein und realisiert dabei so manche eigene Idee. Heraus kommt ein bis ins Detail echter Hubschrauber, der auch noch fliegen kann.

Das alles ist nicht gerade billig. Allein die Rotorblätter für einen Hubschrauber kosten zwischen 80 und 120 Euro. Insgesamt mit allem Drum und Dran kann so ein Modell schon mal um die 2.000 Euro kosten. Und Lippert hat einige davon. Ärgerlich, wenn bei einer Flugschau eines dieser Modelle abstürzt, wie es ihm kürzlich ergangen ist, als sein Hubschrauber mit den Rotoren den Zweig eines Baumes touchiert hatte. Dann ist seine Findigkeit gefragt, um die Reparaturkosten so gering wie möglich zu halten. Sponsoren gibt es leider nicht bei seinem Hobby.

In der Geyer Umformtechnik GmbH ist Lippert als Gleitschleifer beschäftigt. Sein Hobby ist ihm ein willkommener Ausgleich zu seiner Arbeit in der Firma. ■



*Thomas Lippert in der Werkstatt in seiner Wohnung: Stolz zeigt er ein Modell des Hughes 500, eines amerikanischen Hubschraubers.*

*Gern tritt Thomas Lippert den Beweis an, dass seine Modelle auch fliegen können.*



## Geyer Umformtechnik GmbH Neuer Vertriebsleiter berufen

Der Wechsel von Klaus-Jürgen Gundelach in den Zentralvertrieb der GEYER GRUPPE Industrieholding GmbH hat nach sich gezogen, dass seit dem 1. September 2009 Stephan Brieger zum Vertriebsleiter der Geyer Umformtechnik GmbH berufen wurde.

Brieger kennt die Arbeit in einem metallverarbeitenden Unternehmen von Anfang an. Er hat den Beruf eines Industriemechanikers erlernt, wurde später Meister und arbeitete als Fertigungsleiter. Berufsbegleitend qualifizierte er sich zum Technischen Betriebswirt.

Seine interessanteste Tätigkeit war allerdings, als er als Montageleiter im Ausland arbeitete. Er leitete den Aufbau einer Anlage in einem Shanghaier Vorort in China. Seine größte Herausforderung war dabei die Sprache, die er nicht verstand und er sich deshalb an Bilder orientierte.

Leider musste seine damalige Firma im Jahr 2005 Insolvenz anmelden. Er bewarb sich in der GEYER-GRUPPE und arbeitet seit 2005 im Vertrieb der Geyer Umformtechnik GmbH.

Seine neue Funktion als Vertriebsleiter spornt ihn zu noch mehr Leistung an. Er sieht große Chancen in einem ausgewogenen Verhältnis von Bestands- und Neukunden. Es darf nicht zu einer Abhängigkeit von einzelnen Auftraggebern kommen. „Wir müssen unsere Kunden zu Neukunden machen“, betont er. Sein Vorgänger Klaus-Jürgen Gundelach, zu dem er ein sehr gutes Verhältnis hat, unterstützt ihn bei seiner schwierigen Aufgabe durch gezieltes Key-Accounting.

Brieger ist 38 Jahre alt, verheiratet und Vater einer 14-jährigen Tochter. Seine Familie ist der Dreh- und Angelpunkt seines Lebens. Für sie hat er in der Nähe von Berlin ein Nest in Form eines schmucken Eigenheims geschaffen, dort verbringt er die wenige Freizeit, die ihm sein anspruchsvoller Beruf lässt. ■



## Personelles +++ kurz & bündig

Wir begrüßen neue Mitarbeiter

**BRITZE Elektronik und Gerätebau GmbH:**

David Kirchner seit dem 01.01.2010

Herzlich willkommen in der GEYER-GRUPPE Industrieholding GmbH und viel Erfolg bei der neuen Aufgabe.

## Dessauer Schaltschrank- und Gerätetechnik GmbH

### So verabschiedet man gute Freunde



Bewegende Szenen in Dessau: Nach über 45 Jahren Betriebszugehörigkeit zuerst im Gasgerätewerk, später in der Dessauer Schaltschrank- und Gehäuse-technik GmbH, wurde im November 2009 Brigitte Jäckel in den wohlverdienten Ruhestand entlassen. In einer bewegenden Feierstunde dankte Betriebsleiter Steffen Dargel für die aufopfernde Arbeit der rüstigen Rentnerin. Betriebsratsvorsitzender Frank Thümmel und alle Kollegen, angefangen von den dienstältesten bis zu den Auszubildenden wünschten ihr alles Gute für ihr weiteres Leben. Als Höhepunkt gab es dann noch eine Fahrt mit dem frisch restaurierten Traktor

„Porsche-Junior“ über den Fabrihof. Geyer-Flyer und alle Kollegen der GEYER-GRUPPE wünschen Brigitte Jäckel alles Gute für ihren nächsten Lebensabschnitt. ■

### Impressum

Herausgeber: GEYER GRUPPE Industrieholding GmbH  
Blohmstraße 37-61 · 12307 Berlin · Tel. (030) 60 97 686 - 0

V.i.S.d.P. Norbert Geyer

Redaktion: Siegurd Seifert

Artikel: Siegurd Seifert, Norbert Geyer, Thorsten Reiche, Dr. Andreas Wende, Detlef Scheer

Fotos: Siegurd Seifert, Jörg Bruchertseifer

Grafische Gestaltung: Siegurd Seifert

Kontakt:

[norbert.geyer@geyer-gruppe.de](mailto:norbert.geyer@geyer-gruppe.de)

[sseifert@sisware.de](mailto:sseifert@sisware.de) (030 525 36 17)

