

Umsatzrückgang auch im Sondermaschinenbau

Die Firma Industrie-Partner aus Coswig wird für 2008 trotzdem noch einen guten Gewinn ausweisen.

Von Wolf Dieter Lieschner
LIEBSCHNER.WOLFDIETER@DD-V.DE

Klare Entscheidungen wären das wichtigste Konjunkturprogramm.“ So formuliert Thomas Jänicke, der Geschäftsführer des Coswiger Sondermaschinenbauers Industrie-Partner (IP) seinen Anspruch an die Politik. Aber auch das jüngste Konjunkturpaket der Bundesregierung gibt keine Antwort auf seine wichtigste Forderung: Investitionen sollten steuerlich begünstigt werden. „Sowohl Großindustrie als auch Mittelstand und kleine Unternehmen leben derzeit in einer Abwartehaltung“, sagt der Diplom-Ingenieur. Das Vorweihnachtsgeschäft habe dies nur verschleiert.

Diesen Zustand spürt Jänickes Unternehmen nur zu deutlich. „In den letzten zwei Monaten ist der Auftragseingang bei Sondermaschinen um rund 30 Prozent zurückgegangen“, sagt der Geschäftsführer. Trotzdem setzt Jänicke auf Optimismus. „Wäre ich kein Optimist, hätte ich das Unternehmen gar nicht gründen können.“ Trotz der derzeit schwierigen Situation sei die Stimmung in der Belegschaft gut, so Jänicke, der schon immer großen Wert auf ein gutes Betriebsklima gelegt hat. Dies zahle sich nun aus.



Peter Hirsch, Frank Herrmann und Ralf Holfert (von links) von der IP-Mannschaft sind derzeit mit der Generalüberholung einer CNC-Fahrständerfräsmaschine beschäftigt.

Jänickes Optimismus fußt jedoch nicht nur auf dem Betriebsklima. Zum einen sind gerade in den letzten Tagen wieder zwei größere Aufträge herein gekommen. Und zum anderen hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren vorgesorgt und eine gute wirtschaftliche Basis für die Zukunft geschaffen. „Wir sind auf so eine schwierige Situation vorbereitet“, sagt Jänicke, „sowohl wirtschaftlich als auch finanziell.“

Keine Oase

Die IP-Produkte sind Investitionsgüter beziehungsweise Zulieferungen für andere Investitionsgüterhersteller. Doch wer investiert in diesen Zeiten? Bei Kundenbesuchen hat Jänicke festgestellt, dass „rund 80 Prozent unserer großen Partner derzeit Kurzarbeit eingeführt haben“. Und Aufträge würden von den Unternehmen nur mit Sicht auf das eigene Ergebnis vergeben. Dieser Zustand sei branchenübergreifend und weltweit wirksam. Nur wenige Branchen, beispielsweise Solar und Schienenfahrzeugbau, machten dabei eine Ausnahme.

Und das kleine Unternehmen Industrie-Partner mitten drin. „Wir sind keine Oase“, konstatiert Jänicke. Vor allem sind die Großaufträge bei IP weggebrochen. Kleinere sind noch da, helfen dem Unternehmen über diese schwierige Zeit.

„Wir sind auf so eine schwierige Situation vorbereitet, sowohl wirtschaftlich als auch finanziell.“

Thomas Jänicke

Geschäftsführer Industrie-Partner, Coswig

Ebenso gibt es bei Service- und Reparaturleistungen keinen Abbruch. Kurzarbeit ist bei IP derzeit kein Thema. Aber auch kein Tabu. „Ich spiele kritische Situationen durch. Die Kurzarbeit wird vorbereitet“, sagt Jänicke. „Vor allem wollen wir den dafür notwendigen bürokratischen Aufwand bewältigen, um im Falle des Falles schnell handeln zu können.“ Bislang sind nur befristete Arbeitsverträge nicht mehr verlängert worden und kaum noch Aushilfen tätig.

Die auftragsärmere Zeit wird in Coswig genutzt, um das Unternehmen künftig noch leistungsfähiger zu machen. „Wir investieren in die Verbesserung unserer technischen Basis“, sagt Jänicke. Nachdem im



Geschäftsführer Thomas Jänicke

vergangenen Jahr für eine reichliche halbe Million Euro neue Maschinen und Anlagen angeschafft sowie neue Räume geschaffen wurden, wird derzeit eine CNC-Fräsmaschine mit eigenen Arbeitskräften überholt. Ebenso stehen kleinere Rationalisierungsmaßnahmen an.

Anspruchsvolle Themen

Auch in die Forschung wird investiert. Bereits im Dezember vergangenen Jahres wurde vom Bundeswirtschaftsministerium ein Projekt bewilligt, das IP gemeinsam mit der Meißner TKC GmbH durchführt. „Dabei geht es um die Entwicklung einer neuen Maschinengeneration für die Produktion kleiner, komplizierter keramischer Bauteile“, erläutert Jänicke. „Zwei junge Ingenieure, die noch nicht lange in unserem Team sind, bearbeiten diese und andere Themen mit.“ Außerdem, so Jänicke weiter, wird im Unternehmen eine Schneideinrichtung für Schläuche, die bisher per Hand geschnitten werden mussten, entwickelt.

„Weiterentwicklung statt Stillstand heißt es bei Industrie-Partner“, bekräftigt Jänicke. Dass das möglich ist, ist vor allem den sehr erfolgreichen vergangenen beiden Jahren zu verdanken. Nach 4,3 Millionen Euro Umsatz 2007 wurden 2008 zwar nur 4,1 Millionen Euro erreicht, aber, so Jänicke, „wir haben auch weniger Material benötigt. Der Gewinn dürfte deshalb sogar höher ausfallen“.

Positiv zu Buche schlägt auch die hohe Eigenkapitalausstattung von 55 Prozent. Damit hat IP einen hervorragenden Wert aufzuweisen. Deutschlandweit bewegt sich die Eigenkapitalausstattung im Maschinenbau lediglich zwischen zehn und 20 Prozent.

www.ip-industrie-partner.de

Industrie-Partner Coswig im Überblick

■ **Im Mai 1990**, kurz vor Einführung der D-Mark, wagte Industriepartner als Zweimann-Betrieb die ersten Schritte auf dem glatten Parkett der Marktwirtschaft.

■ **Heute** hat der Be-

trieb 45 Mitarbeiter, darunter vier Lehrlinge und einen Berufsakademie-Studenten. In Spitzenzeiten ist die Belegschaft bis zu 55 Mitarbeiter stark.

■ **Zu den Geschäftsfeldern** gehören Sonder-

maschinen- und Anlagenbau, Baugruppenfertigung, Pneumatik, Hydraulik und Drucklufttechnik, mechatronische Systeme und Softwareentwicklung.

■ **IP** hat weltweit über 800 Kunden. (SZ)