



Bernd Möller, Projektleiter von der ADG Automatisierung Dresden GmbH, bestückt derzeit diesen in Coswig gebauten Prüfstand für Bremsen mit Steuerungs- und Prozesssoftware. Das Dresdner Unternehmen arbeitet schon jahrelang mit Industrie-Partnern zusammen.

Foto: Thomas Kube

Ist die Krise schon vorüber?

Coswig

Nach Auftragsseinbrüchen Anfang 2009 hat sich beim Sondermaschinenbauer Industrie-Partner die Lage nun deutlich entspannt.

Es sei noch nicht der ganz große Ruck, sagt Thomas Jänicke, der Geschäftsführer des Coswiger Sondermaschinenbauers Industrie-Partner (IP). Die wirtschaftliche Situation des Unternehmens stelle sich gegenwärtig wesentlich freundlicher als noch zu Jahresbeginn dar. „Für die nächsten drei Monate sind wir zu etwa 70 Prozent ausgelastet“, sagt Jänicke. „Zunehmend kommen wieder ernsthaftere Anfragen. Auch von KBA Planeta in Radebeul.“

Investitionen global gestoppt

Seit Anfang 2009 war auch IP von der Wirtschafts- und Finanzkrise erfasst worden. Die Aufträge im Bereich Sondermaschinenbau waren auch bei den Coswigern um bis zu 40 Prozent zurück gegangen. „Bis in den April hinein ist der gesamte deutsche Maschinenbau ganz scharf in die Krise hineingerutscht.“

Gründe dafür gab es genügend. Weltweit sind große Investitionen gestoppt oder gar nicht erst angeschoben worden. Zu den Kunden von IP gehören Unternehmen, die global tätig sind und ihre Aktivitäten merklich reduzierten. Kurzarbeit und Entlassungen zogen denn auch Investitionsgüterproduzenten

wie IP mit abwärts.

Auch in Coswig fielen fünf der ursprünglich 50 Arbeitsplätze weg. „Es sind Tränen geflossen. Das tat mir sehr weh“, sagt Jänicke. „Wir haben im Unternehmen eine sehr familiäre Atmosphäre. Aber es ging nicht anders.“ Jänicke war vorausschauend genug, angesichts der zu erwartenden Krise nur noch befristete Arbeitsverträge abzuschließen. Und die wurden nun nicht mehr

Zunehmend kommen wieder ernsthaftere Anfragen.

Thomas Jänicke
Geschäftsführer Industrie-Partner, Coswig



verlängert.

Den größten Teil der im Sondermaschinenbau ausbleibenden Aufträge konnte IP durch verstärkte Aktivitäten in anderen Segmenten ausgleichen. „Die Teile- und Baugruppenfertigung ist ganz normal gelaufen“, so Jänicke. „Bei Reparatur und Service brummt es sogar.“

Wegen der Krise. Statt neue Technik zu kaufen wird derzeit mehr Wert auf Instandhaltung gelegt.

Mehr Aufwand für eine möglichst hohe Auslastung, mehr Aufwand für die Kundenbetreuung seien in diesen Monaten nötig gewesen, sagt Jänicke. Und IP hat sich in der auftragsärmeren Zeit auch auf den eigenen Forschungs- und Entwicklungsbereich konzentriert. Zwei Neuentwicklungen für das Fraunhofer-Institut Dresden sind derzeit in Arbeit. Auch ein Teil der eigenen Maschinenteknik wurde überholt und auf den neuesten Stand gebracht.

Nun hofft Jänicke, dass für IP die Durststrecke überwunden ist. Ausschlaggebend dafür sei, dass „die meisten unserer Kunden auch in der schweren Zeit zur Stange gehalten“ hätten.

Die Grundlagen dafür haben die Coswiger selbst gelegt. „Wir sind nicht die Billigsten“, sagt Jänicke. „Aber unsere Partner können sich auf hohe Qualität, Liefertreue und Kreativität verlassen.“ Das wurde Jänicke erst Ende des vergangenen

Monats wieder Schwarz auf Weiß bestätigt: Zu zehnten Mal hintereinander erhielt das Unternehmen vom TÜV die Zertifizierung nach dem neuesten europäischen Qualitätsstandard. „Das ist schon längst keine Kür mehr“, sagt Jänicke. „Die Kunden fragen danach, in diesen Zeiten ganz besonders. Ohne das Zertifikat bekämen wir besonders von großen Unternehmen keine Aufträge.“

„Es macht einfach Spaß, mit den Coswigern zusammenzuarbeiten“, sagt Bernd Möller. Der Projektleiter von der ADG Automatisierung Dresden GmbH haucht derzeit einem in Coswig gebauten Prüfstand für Bremsen per Steuerungs- und Prozesssoftware das Leben ein. Möller bestätigt den Qualitätsanspruch von Industrie-Partnern. Seit nunmehr sieben Jahren kooperieren beide Unternehmen sehr eng. „Dafür braucht es Partner, die sich vertrauen können.“

Weiterhin schwarze Zahlen

„Rote Zahlen sind für uns kein Thema“, sagt Jänicke. Aber natürlich hätten die Einbrüche Spuren in der Bilanz hinterlassen. „Das laufende Jahr wird weniger gut als 2008.“ Ende Juli habe das Umsatzvolumen 2,1 Millionen Euro betragen. Etwa 15 Prozent weniger als zum gleichen Vorjahreszeitpunkt. Was letztlich jedoch nicht ausschlaggebend sei. „Beim Rohertrag, also ohne das Material einzurechnen, beträgt das Minus nur zehn Prozent.“ Das sei ein hoffnungsvolles Zeichen. Wolf Dieter Liebschner

IP startete noch vor der Einführung der D-Mark

- Im Mai 1990, kurz vor Einführung der D-Mark, wagte Industrie-Partner als Zweimann-Betrieb die ersten Schritte auf dem glatten Parkett der Marktwirtschaft.
- Heute hat der Betrieb 45 Mitarbeiter, darunter fünf Lehrlin-

- ge und einen Betriebsakademie-Studenten.
- Zu den Geschäftsfeldern gehören Sondermaschinen- und Anlagenbau, Pneumatik, Hydraulik und Drucklufttechnik, mechatronische Systeme und Softwareentwicklung.
- Die Unternehmens-

- strategie ruht auf drei Säulen: Sondermaschinenbau, Teile- und Baugruppenfertigung, Service/Reparatur.
- Das Unternehmen hat weltweit über 800 Kunden.
- 2008 wurde ein Umsatz von 4,1 Millionen Euro erreicht. (SZ)