

Wirtschaft braucht Raum

Industrie- und Gewerbeflächen
für das Märkische Südwestfalen schaffen

RESSOURCEN ZUKUNFT
 FAMILIENUNTERNEHMEN
 EXPANSION ARBEITGEBER
 ENTWICKLUNG
 INDUSTRIE
 FREIZEIT MITEINANDER
 NATURSCHUTZ
 WIRTSCHAFT
 SÜDWESTFALEN
 RAUM
 KOMMUNIKATION
 MENSCHEN
 LANDSCHAFT LOGISTIK
 GEWERBEFLÄCHEN
 NACHHALTIGKEIT



Raum für Wirtschaft: Industrie- und Gewerbeflächen für das Märkische Südwestfalen schaffen

Südwestfalen ist eine erfolgreiche Industrieregion. Viele mittelständische Familienunternehmen prägen die Wirtschaftsstruktur und sind verlässliche Arbeitgeber. Südwestfalen ist aber auch eine Region mit einem hohen Freizeit- und Erholungswert. Eine abwechslungsreiche Landschaft, überschaubare Städte und Gemeinden in Verbindung mit der Nähe zu den großen Zentren an Rhein und Ruhr bieten eine hervorragende Lebensqualität. Südwestfalen ist die Region, in der es besonders gut gelingt, Familie, Karriere und Freizeit miteinander zu verbinden.

Das ist nicht selbstverständlich. Das Miteinander von Industrie und Natur in einer attraktiven Landschaft muss stetig gepflegt werden. Auch in einer „Industrieregion im Grünen“ müssen sich Unternehmen ständig den wirtschaftlichen Entwicklungen anpassen und brauchen dafür Raum. Doch die Ressource Boden ist endlich. Sparsamer Ressourcenverbrauch ist aber gerade für die mittelständischen Industrieunternehmen der Region eine Selbstverständlichkeit. Als Familienunternehmen handeln sie nachhaltig, mit Blick auf die Anforderungen der nachfolgenden Generationen.

Das schließt die Entwicklung neuer Industrie- und Gewerbeflächen ein. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, wie wichtig Verlagerungs- und Expansionsmöglichkeiten für die Industrie in unserer Region sind. Sie lernen aber auch einige Menschen kennen, deren Lebensgeschichte ganz eng mit dem Erfolg ihrer Arbeitgeber verknüpft ist. Eine aktive Industrie- und Gewerbeflächenpolitik schafft Zukunft, für die Unternehmen und die Menschen.

Herzlich bedanken wir uns bei

J. Wolfgang Kirchhoff und Frank Buchholzki
Kirchhoff Automotive GmbH
Iserlohn

Ralf Stoffels und Mathias Perl
BIW Isolierstoffe GmbH
Ennepetal

Holger Spelsberg und Markus Kahlert
Günther Spelsberg GmbH & Co. KG
Schalksmühle

Torsten Fels und Volker Friedrich
Federnfabrik August Habighorst GmbH
Hagen

für vier spannende Interviews, die die Grundlage für die vor Ihnen liegende SIHK-Veröffentlichung sind. Auch in Zukunft gilt: Wirtschaft braucht Raum. Lassen Sie uns dazu im Gespräch bleiben.

Ihre



Harald Rutenbeck
Präsident



Dr. h. c. Hans-Peter Rapp-Frick
Hauptgeschäftsführer

Hagen, im Sommer 2015

Menschen.Zukunft.Raum.

Industrie- und Gewerbeflächenpolitik regt vor dem Hintergrund sehr unterschiedlicher Ziele und Ausrichtungen zu kontroversen Diskussionen an. Auf der einen Seite stehen oft Stichworte wie Flächen, Pläne, Nutzungen, Gesetze, Regelungen oder Ökologie. Auf der anderen Seite die Themen Wachstum, Expansion, Kundenorientierung, neue Technologien, demografischer Wandel oder auch die sehr individuellen Bedürfnisse der Unternehmen und Mitarbeiter.

Die international erfolgreich handelnden Unternehmen, oft Familienunternehmen mit Tradition und nachhaltiger langfristiger Ausrichtung, sind die Zukunftsbausteine der Städte und Gemeinden in Südwestfalen.

Die auf den folgenden Seiten vorgestellten Unternehmer und Mitarbeiter haben sehr persönlich ihre eigenen Erfahrungen beschrieben und nachvollziehbar geschildert, was sie bewegt.

Sie werden neue Einblicke gewinnen, interessante Aspekte kennenlernen und vielleicht auch Ungewöhnliches entdecken können, wenn Sie den persönlichen Dialogen Ihre Aufmerksamkeit widmen. Beim Lesen dieser Broschüre, vielleicht auch inspiriert durch eine der Veranstaltungen, die die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen zu dem Thema „Wirtschaft braucht Raum“ veranstaltet hat.

Das Ziel ist, einen Raum für den Dialog aller Akteure zu schaffen. Offen, zugewandt und sachkundig.

Denn in Gesprächen mit Menschen lernt man.

Miteinander, voneinander und

– im Idealfall – auch füreinander.

Wer wissen
will, wie

Wirtschaft braucht Raum

zusammen mit Politik erfolgreich funktionieren kann,
der muss kein Hellseher und auch kein Schwarzmalerei sein.

Manchmal genügt es,
seinen Gedanken den notwendigen

für ein erfolgreiches Miteinander zu geben.



Inhalt

Übersicht Unternehmen	6 – 7
Interviews	
Kirchhoff Automotive GmbH	8 – 13
Günther Spelsberg GmbH & Co. KG	14 – 19
BIW Isolierstoffe GmbH	20 – 25
Federnfabrik August Habighorst GmbH	26 – 31
Auf den Punkt gebracht	32 – 33
Antworten auf häufig gestellte Fragen	34 – 36
Ansprechpartner der SIHK	37
Impressum	39

KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

KIRCHHOFF Automotive GmbH
Iserlohn

J. Wolfgang Kirchhoff
Frank Buchholzki



els spelsberg

Günther Spelsberg GmbH & Co. KG
Schalksmühle

Holger Spelsberg
Markus Kahlert





BIW Isolierstoffe GmbH
Ennepetal

Ralf Stoffels
Mathias Perl



Federnfabrik
August Habighorst GmbH
Hagen

Torsten Fels
Volker Friedrich



SIHK

Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen



J. Wolfgang Kirchhoff

Geschäftsführender Gesellschafter
und COO KIRCHHOFF Holding

Für Wachstum braucht man

qualifizierte

Mitarbeiter.

Und ausreichend
industriell nutzbare

Flächen.



Frank Buchholzki

Werksleiter Iserlohn-Sümmern
KIRCHHOFF Automotive, Iserlohn

*Wir setzen auf die Region.
Und die Region heißt Südwestfalen.*



Hauptsitz + Niederlassungen:

Hauptsitz ist in Iserlohn und Attendorn,
insgesamt 30 Werke in 11 Ländern

Hergestellte Produkte allgemein:

komplexe Metall- und Hybridstrukturen für Rohkarosserie und Fahrwerk für die internationale Automobilindustrie

Deutschland:

Stoßfängersysteme, Frontendrahmen, Querträger- und Längsträger, Motorrahmen, Dachrahmen, Rahmenanbauteile, B- und C-Säulen, Verstärkungen

Am betrachteten Standort:

Stoßfängersysteme für Pkw und Nutzfahrzeuge; B-Säulen, Getriebeträger und Seitenschweller für Pkw; Rahmenlängsträger, Trailerachse und Frontunterfahrerschutz für Nkw



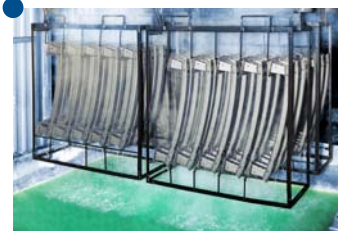
Firmengründung:

1785

Mitarbeiter (ca.):

gesamt 8.400, Deutschland 1.500, Iserlohn 560

(Stand 2014)



Fläche gesamt: 82.400 qm

erschlossene bebaute Fläche in

ggfs. untersch. Bauabschnitten:

gesamte überdachte Fläche: ca. 45.000 qm

Reserveflächen/weitere Planungen: keine weiteren

Planungen zu Flächenerweiterungen vorhanden



Standort:

KIRCHHOFF Witte GmbH im Industriegebiet
Rombrock in Iserlohn-Sümmern

Zeitraum Erweiterung:

- 1986 Leichtbauhalle als Werkzeuglager: ca. 1.000 qm
- 1989 Erweiterung Presswerk, Lagerhalle, Freilager: ca. 3.700 qm
- 1993 Leichtbauhalle Werkzeuglager: ca. 2.000 qm
- 1995 Erweiterung Presswerk, Produktionshalle, Lehrwerkstatt und Reparaturwerkstatt: ca. 4.000 qm
- 1997 Achsenfertigung und Lagerhalle: ca. 3.300 qm
- 2001-2005 Halle für Try-Out-Presse, Leichtbauhalle Fertigwarenlager: ca. 1.000 qm
- 2009 Erweiterung um ca. 5.000 qm
- 2013 Erweiterung um ca. 2.500 qm
- 2015 Erweiterung um ca. 2.500 qm

Wirtschaft braucht Raum. Raum für Wirtschaft. Ein Thema für Sie und Ihr Unternehmen?

J. W. Kirchhoff: Vielleicht sage ich zur Einleitung einmal, wie ich persönlich zu diesem Thema stehe. Es ist in der Tat so, dass man in einer Industrieregion rechtzeitig und ausreichend Gewerbefläche ausweisen muss. Weil sonst einer der Hauptfaktoren einer Wachstumsgrundlage – nämlich *verfügbare Fläche* – aus der Hand gegeben wird. Dieser erforderliche Raum aber ist eine absolut wichtige Grundlage, dass Unternehmen sich erweitern und entwickeln können.

Wir befinden uns hier an unserem Stammsitz in Iserlohn, auf dem Grundstück, wo mein Urgroßvater 1894 ein erstes Presswerk gegründet hat. Und ich habe noch die Worte meines Vaters in Erinnerung – gegenüber diesen Grundstücks befand sich unser Gymnasium – „Wie soll ich denn mit unserem Unternehmen wachsen?“ Dies war sein größtes Problem, denn er war mit seinem Unternehmen mitten in der Stadt – ohne die Möglichkeit der Expansion. Und wenn es damals nicht die Gelegenheit gegeben hätte – was in den Jahren 1979/1980 mit Hilfe der Stadt durch neue Gewerbeflächen ermöglicht wurde – den Betrieb aus der Innenstadt nach Sümmern-Rombrock zu verlagern, dann gäbe es das Unternehmen Kirchhoff heute nicht mehr. So einfach und klar lässt sich dies auf den Punkt bringen!

Seinerzeit wurde auf zwei und sogar drei Etagen produziert, was heutzutage überhaupt nicht mehr vorstellbar wäre. Das Rohmaterial lagerte auf dem Hof und das Presswerk befand sich unten, auf der tiefsten Stelle des Grundstücks. Ich kann mich noch daran erinnern, dass hier wegen der angrenzenden Wohngebiete exakt bis 22.00 Uhr produziert werden durfte. Ein Pressenhub nach 22.00 Uhr und mein Vater bekam einen Anruf zu Hause – und zwar direkt von der Polizei.



Ein Familienunternehmen wie unseres ist nun einmal industriell tätig und betreibt Presswerke. Damals wie heute. Wenn wir diese Fertigung nicht dreischichtig führen können, dann werden wir sie hier in Deutschland aufgrund des Kostendrucks überhaupt nicht mehr betreiben. Mit anderen Worten, wenn man nicht entsprechend *auflagenfreie Industriegebiete* hat, dann kann ein Industrieunternehmen heute gar nicht mehr wirtschaftlich produzieren. Mehrschicht-Fertigung ist da ein absolutes Muss.

Selbstverständlich diskutieren wir zum Thema *Raum für Wirtschaft* immer den Flächenbedarf des Unternehmens. Wir wissen selbstverständlich, dass immer auch Anwohnerbelange oder heranwachsende Wohngebiete zu berücksichtigen sind. Wir hatten seinerzeit einen weiteren Betrieb in der Iserlohner Heide. In den 60er Jahren war dies noch ein Industriegebiet außerhalb der Stadt. Als ich 1992 nach Iserlohn kam, war dies schon kein Industriegebiet mehr. Es waren rechts und links Wohnbebauungen herangewachsen und aus verständlichen Gründen konnten wir gewisse Abläufe und Fertigungsprozesse nicht vornehmen. Mit anderen Worten: in diesem Gebiet den Betrieb zu erweitern, wäre weder denkbar, noch möglich gewesen.

Von kritischen Stimmen zum Thema Expansion hört man oft, dass man auch die bestehenden innerstädtischen Gebiete wieder sanieren könne, wie zum Beispiel hier in der Altstadt. Ich sage Ihnen hierzu, dass dies in keinster Weise geht. Weder von der Verkehrsanbindung, noch von der Größe und ganz zu schweigen von den Kosten her.

Bei effizienteren Produktionsmethoden – reduzieren sich dann nicht auch notwendige Flächen?

Genau das Umgekehrte ist der Fall; Sie brauchen heute in einem Industriegebiet eher mehr als weniger Fläche. Weil heute unsere Fertigungsprozesse sehr viel schneller geworden sind, produzieren Sie in der gleichen Zeiteinheit heute wesentlich mehr Produkte. Was bedeutet, dass in puncto Logistik, Infrastruktur und Verkehrsflächen, inklusive Bereitstellung von entsprechendem Leergut, wesentlich mehr Fläche benötigt wird. Früher war die „Flächenformel“ hierzu: 2/3 Produktion und 1/3 für Logistik. Heute ist es *genau umgekehrt*. Wenn Sie momentan einen Fertigungsbetrieb planen, dann rechnen Sie 1/3 für wertschöpfende Prozesse und 2/3 für Logistikfläche. Für Lager, Wege und Bereitstellungsflächen für Leergut, als auch für Vollgut.

Es gibt übrigens eine ganz klare positive Korrelation zwischen den Städten und Gemeinden, die immer ausreichend und gute Gewerbeflächen im Vorlauf hatten und haben. Ein Blick auf die Zahlen genügt und man erkennt, wie verhältnismäßig gut es diesen Kommunen geht, wie viele Beschäftigte dort ihren Platz haben und wie hoch das Gewerbesteueraufkommen ist. Wer durch die Lande fährt und links und rechts der Autobahnen schaut, was sich dort entwickelt, kommt ins Staunen.

Herr Buchholzki, bevor wir Sie „räumlich“ fragen, verraten Sie uns ein bisschen über sich?

F. Buchholzki: Gerne. Vielleicht sage ich erst mal etwas zu meiner Person. Ich bin jetzt seit gut zwölf Jahren bei Kirchhoff Automotive und habe direkt im Werk in Iserlohn-Sümmern angefangen, damals als Logistikleiter. Ein paar Jahre später habe ich dann die Logistikverantwortung für alle deutschen Unternehmen der Gruppe übernommen. Seit 2007 bin ich in der Funktion als Werksleiter aktiv und

verantwortete nach einer Re-Organisation vor zwei Jahren nun den gesamten Standort in Sümmern. Gebürtig stamme ich aus dem Sauerland, aus der Nähe des Sorpesees und wohne übrigens auch jetzt noch dort, bin also der Heimatregion durchaus verbunden.

Von Hause aus bin ich Diplom-Wirtschaftsingenieur und habe vorher bei einem großen Automobilzulieferer gearbeitet, südlich von Baden-Baden.

Diese Strecken bin ich ein gutes Jahr gefahren. Als dann unsere erste Tochter zur Welt kam, meinte meine Frau zu mir, wir sollten räumlich und/oder beruflich Entscheidungen treffen. So stellte sich die Wahl: Entweder wir ziehen gemeinsam in den Süden – oder wir bleiben hier in Südwestfalen, was dann eine berufliche Veränderung meinerseits bedeuten würde.

Hierzu muss ich erwähnen, dass ich bei meinem damaligen Arbeitgeber superzufrieden war und dass die Region in Baden-Württemberg einfach eine hohe Lebensqualität bietet. Meine Frau hing mit dem Herzen noch mehr an unserer Region. So meinte ich „*Na gut, dann muss ich wohl sehen, dass ich mir etwas anderes suche und finde.*“

und so kam ich damals dann zur Kirchhoff Gruppe. Zum Glück und auch zur familiären Zufriedenheit kann ich aus heutiger Sicht sagen! Unser Raum ist hier im Sauerland und in Südwestfalen.

In welchem Bezug stehen Grundstücks- und Produktionsfläche sowie Ertrag?

F. Buchholzki: Auf der gleichen Grundstücksfläche haben wir moderat die Produktionsfläche durch Anbauten erweitert. Wir lagen damals bei ca. 34.000 qm und liegen heute bei ca. 43.000 qm Produktionsfläche. Also knapp ein Drittel mehr – wobei wir den Umsatz aber mehr als verdoppeln konnten. Begründen lässt sich dies mit einer höheren Auslastung und natürlich durch effizientere Methoden und Prozesse, die eingeführt wurden. Zum Glück hatten wir in Sümmern den großen Vorteil, dass wir dort noch expandieren konnten – sowohl mit Produktions- als auch mit Logistikflächen.

Ohne rationellere Prozesse und Wachstum > keine Kostendegressionen.

Ohne Kostendegressionen > Verlust an Wettbewerbsfähigkeit und Verlust von Arbeitsplätzen.

M Gemischte Bauflächen	MD Dorfgebiete	MD dienen vorrangig der Unterbringung land- und forstwirtschaftlicher Betriebe.
	MI Mischgebiete	MI dienen dem Wohnen und der Unterbringung von Gewerbebetrieben und anderen Einrichtungen, die das Wohnen nicht wesentlich stören.
	MK Kerngebiete	MK dienen vorwiegend der Unterbringung von Handelsbetrieben sowie den zentralen Einrichtungen des städtischen Lebens. In der Regel handelt es sich dabei um Stadt- und Stadtteilzentren.
G Gewerbliche Bauflächen	GE Gewerbegebiete	GE dienen vorwiegend der Unterbringung von nicht erheblich störenden Gewerbebetrieben.
	GI Industriegebiete	GI dienen ausschließlich der Unterbringung von Gewerbebetrieben, die in anderen Baugebieten wegen ihres Störpotentials unzulässig sind.
S Sonderbauflächen	SO Sondergebiete, die der Erholung dienen	Hierbei handelt es sich vorrangig um Wochenend- und Ferienhausgebiete sowie Campingplatzgebiete.
	SO Sonstige Sondergebiete	Hierunter sind Gebiete zu verstehen, in denen bestimmte Nutzungen dominieren und die sich von allen anderen



War es damals relevant in der Entscheidung für diesen Standort, eben auch diese Reserveflächen zur Verfügung zu haben?

J. W. Kirchhoff: Auf jeden Fall. Mein Vater hat damals immer gesagt: „Ich kann mein Unternehmen nicht weiterentwickeln, wenn ich keine Fläche habe.“ Und er war auch bereits so weitsichtig und ahnte, dass wir mit der Nutzung unserer räumlichen Kapazitäten an die Grenzen stoßen werden. Trotz der Flächen, die wir in der Iserlohner Heide hatten. Deswegen war für ihn wichtig: Wenn es eine neue große Fläche geben sollte, dann entsprechend groß dimensioniert und mit der Möglichkeit, Erweiterungsflächen zu haben. Auch wenn man diese nicht ad hoc benötigt.

Expansion ist also eine dauerhafte Aufgabe – produktiv anscheinend in Sümmern-Rombrock gelöst.

F. Buchholzki: Stimmt, flächenmäßig sind wir dort noch ganz gut aufgestellt. Wir haben vor einigen Jahren bestimmte Parzellen eines Nachbargrundstücks hinzunehmen können, um eben auch in Zukunft, wenn es die Expansion denn hergeben sollte, das Werk komplett umfahren zu können.

Was wäre Ihrer Meinung nach noch von Bedeutung?

F. Buchholzki: Herr Kirchhoff hatte ja ganz zu Beginn ein paar Stichworte genannt, die für jede Art von Industriefläche eine Relevanz haben. Hier muss einfach noch einmal das Stichwort „GI“ fallen. Gerade wenn wie bei uns in der Nachbarschaft Wohngebiete liegen, wird das Thema Geräuschemissionen bedeutsam, selbst wenn das Industriegebiet an sich als so genannte GI-Fläche ausgewiesen ist. Da kann schon ein suboptimal eingestellter Lüfter für „heiße Luft“ sorgen – wenn Sie wissen, was ich meine.



Eine weitere Herausforderung ist – wie übrigens für viele Industrieunternehmen – das Thema der verkehrlichen Anbindung. Bei uns geht alles über Lkw – und das Aufkommen ist relativ hoch. Das meiste wird über Gebietsspediteure der Kunden dargestellt und diese haben relativ große Zeitfenster, zwischen 6.00 und 20.00 Uhr. Die Lkw müssen innerhalb einer Stunde beladen werden. Danach zahlen wir Standgeld, wenn wir den LKW nicht in dieser Zeit wieder vom Hof haben. Zudem kommen einige auch nachts an und warten auf die Abfertigung am nächsten Tag. Das geht zum Beispiel auch nur in reinen GI-Gebieten.

J. W. Kirchhoff: Wir verarbeiten am Standort Iserlohn aktuell ca. 70.000–75.000 t Stahl pro Jahr – und diese kommen per Lkw in das Werk und gehen als Fertigprodukte und zum Teil Verschnittschrott auch per Lkw wieder heraus. Das sind ungefähr 100 Fahrzeuge jeden Tag. Das ist eine echte Herausforderung.

Gibt es Ihrerseits Wünsche oder Forderungen an die Politik? Was könnte die öffentliche Hand besser leisten?

J. W. Kirchhoff: Mehr Kommunikation! Ich kann mich noch gut an die Änderung der Verkehrsführung an der Hauptstraße zu unserem Industriegebiet erinnern, die inzwischen 15 Jahre zurück liegt. Dort wurde seitens der Politik „mal eben“ entschieden, einen Rechtsvor-links-Verkehr einzuführen. Selbst wenn der Individualverkehr Einschränkungen durch den Mitarbeiterverkehr wie auch das

Lkw-Aufkommen durch die hier ansässigen Industrieunternehmen hinnehmen muss: Da wäre ein Dialog seitens der Politik mit den Unternehmern im Vorfeld mehr als nur wünschenswert gewesen.

F. Buchholzki: Es gibt aber auch positive Beispiele – aktuell zu einem Grundstück hinter unserem Gelände, das die Stadt als Industriegebiet erschließen wollte. Hier ist das Planungsamt frühzeitig auf uns zugekommen und hat uns informiert, wie die Planungen sind.

Flächenvorräte müssen da sein, um auch zukünftige Bedarfe zu befriedigen. Dem wird die kritische Meinung entgegengesetzt, welche Rolle industrielle Fertigung in Deutschland noch spielen kann. Erfolgt Wachstum nur noch in Auslandsmärkten?

J. W. Kirchhoff: Wir müssen diese Probleme erkennen und die Aufgabenstellungen, die sich ergeben, lösen. Eine Studie der SIHK, „Zukunft mit Industrie“, die schon vor Jahren erstellt wurde, hat dies gut beschrieben.

Wir sind hier zu einem großen Teil auf industrielle Wertschöpfung angewiesen. Wer darauf setzt, dass wir nur noch Dienstleistung oder IT machen – dem empfiehlt sich ein Blick in Richtung Ruhrgebiet... dort ist man damit immer noch nicht fertig. Eine Volkswirtschaft braucht immer wertschöpfende Tätigkeiten. Es wäre vielleicht die Frage, ob es so umfangreich wie bei uns in Deutschland sein muss.

Noch einmal: Wir müssen diese Aufgabenstellungen lösen, nicht nur um die Beschäftigung zu sichern, sondern eventuell sogar noch moderat auszubauen. Und hierfür benötigen wir nutzbare Flächen, selbst wenn wir nur das Niveau halten wollen. Produktionsabläufe werden schneller, dann braucht man vielleicht nicht mehr so viel Produktionsfläche – aber man braucht größere Logistikfläche.

Wenn wir diese Aufgabenstellungen nicht lösen, dann verirken wir unsere Zukunft. Dann werden wir uns hier von einer Wohlstandsregion verabschieden können.

F. Buchholzki: Wenn wir auch zukünftig industrielle Beschäftigung im gleichen Maße wie heute in Deutschland haben wollen, dann müssen wir höher automatisiert fertigen, um gegenüber den Niedriglohnländern wettbewerbsfähig zu sein. Und genau hierfür benötigen Sie auch mehr Fläche: mehr für Fördertechnik, mehr für Roboter, mehr für Automatisierung.

Mehr Fläche bedeutet dann auch mehr Mitarbeiter?

F. Buchholzki: Es geht eher darum, die Mitarbeiter zu halten, was aber nur mit automatisierten Abläufen und eben größeren Flächen geht. Ein höheres Umsatzwachstum wird mit einem deutlich geringeren Mitarbeiterwachstum generiert. Aber eben mit einem Wachstum auf beiden Seiten! Und dieser Trend ist auch nicht umkehrbar.

Noch ein abschließendes Wort?

J. W. Kirchhoff: Man muss erkennen, dass die benachbarten Regionen im Wettbewerb stehen. Deswegen müssen die Gemeinden sich bemühen, attraktive Flächen zu schaffen. In diesem Zusammenhang lohnen sich auch Überlegungen in Richtung interkommunaler Gewerbe- und Industriegebiete.

Wir setzen auf die Region und die Region heißt Südwestfalen. Hier ist doch für jeden Geschmack etwas dabei. Für die, die lieber im Dortmunder Süden wohnen und eher Großstadt, Kunst und Kultur haben möchten – für die anderen, die eher naturverbunden sind. Wer z. B. gerne segeln möchte, fühlt sich in der Nähe einer unserer Talsperren zu Hause. Das vereint Südwestfalen. Und arbeiten sollen die Menschen gerne auch in Lüdenscheid, Arnsberg oder Iserlohn oder einer der vielen tollen Städte, die wir hier haben. Wir müssen größer denken! In den Unternehmen, die Zukunftsperspektiven haben, bieten sich attraktive Arbeitsplätze, für die im übrigen immer qualifizierte Mitarbeiter gesucht werden.

Vielen Dank, Herr Kirchhoff – vielen Dank, Herr Buchholzki!



SIHK

Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen

Ralf Stoffels

Geschäftsführender Gesellschafter
BIW Isolierstoffe GmbH

Es gibt Momente,
da ist

großer

Einsatz und
vor allem Teamgeist gefragt.

Das ist im Geschäftlichen
wie auch im

Sport

sehr ähnlich.



Mathias Perl

Auszubildender (Industriekaufmann)
BIW Isolierstoffe GmbH

*Wir sind
mit Leidenschaft dabei!*



Besonderheiten:

Technologiezentrum mit Entwicklung, Labor und Technikum, eigener Werkzeugbau, eigener Anlagenbau, eigene Silicon-Mischungstechnologie (Compoundierung), eigene Konfektionierung



Hergestellte Produkte allgemein:

Silicon-Kautschuk-Extrudate, Silicon-Formteile, Silicon-Dichtungsrahmen, Glasseiden-Flecht- und -Strickartikel mit Beschichtung, Kabelschutzsysteme

Schwerpunkte:

Silicon-Schläuche und -Profile, konfektionierte Dichtungen, gewebearmierte Silicon-Druckschläuche, Siliconschaum-Dichtungen, LSR-Spritzgussteile, Silicon-beschichtete Glasseidenschutz- und Isolierschläuche, Schutzschläuche aus PA6.6, PES, Aramid und Spezialfasern, PU imprägnierte/beschichtete Isolierschläuche

Hauptsitz:

Pregelstraße 2-5,
58256 Ennepetal

Firmengründung:

1971

Mitarbeiter (ca.):

400, davon 21 Auszubildende
(Stand 2015)



Fläche gesamt: 34.000 qm

Standort:

Industriegebiet Oelkinghausen,
Ennepetal

Philosophie:

BIW berät ihre über 2.500 laufend kaufenden Kunden individuell und produziert als anerkannter Problemlöser mit einem Team geschulter und motivierter Fachkräfte auf Basis zertifizierter, schlanker Prozesse mehr als 153.000 umweltgerechte, kundenspezifische Qualitätsprodukte auf höchstem Niveau am Standort Deutschland zu marktgerechten Preisen mit größter Flexibilität, herausragendem Service und attraktiven Lieferzeiten weltweit.

When it comes to competence.



Das Thema Industrie- und Gewerbeflächen ist dieses Jahr eines der Jahresschwerpunktthemen bei der SIHK. Bei Ihnen scheint es ein Schwerpunktthema über mehrere Jahre zu sein?

R. Stoffels: Das Unternehmen existiert seit 1971 und wurde durch meinen Vater und einen Geschäftspartner gegründet. Als ich 1986 bei BIW angefangen habe, waren wir noch im Nachbarort Schwelm. Und dort gab es das Problem, dass wir in einem Mischgebiet waren. Als Verarbeiter von Silikonkautschuk sind wir ein Unternehmen der chemischen Industrie. Als wir in Schwelm erweitern wollten, war dies nicht unproblematisch.

Damals stand recht schnell fest: Wir gehen auf die grüne Wiese, es muss ein reines Industriegebiet sein und wir bleiben hier in der Region. Damals wie heute haben wir gesagt: Wir sind hier so mit der Region verwurzelt – wir wollen nicht woanders hin.

Die Stadt Schwelm konnte uns seinerzeit nichts Adäquates bieten und so entschieden wir uns für dieses Ennepetaler Industriegebiet – es liegt quasi direkt auf der Stadtgrenze zu Schwelm. Hier haben wir eine ausgewiesene Industriefläche. Im Gegensatz zu einer reinen Gewerbefläche mit damit verbundenen Einschränkungen ein – wie ich finde – absolutes Muss für Industrieunternehmen.

Wir haben uns dann hier an dem Standort positiv entwickeln können, hatten aber auch recht schnell wieder ein Flächenproblem. In den ersten Jahren noch nicht – aber seit Anfang der 2000er Jahre wurde alle zwei Jahre neu gebaut. Eine starke Entwicklung des Unternehmens, für die man Platz benötigt.



Lassen sich die Gründe für diese positive Entwicklung beschreiben?

Wir haben zum einen unsere Ausrichtung stärker internationalisiert. Zusätzlich haben wir in ein Entwicklungszentrum investiert, in dem wir inzwischen zwölf Entwickler beschäftigen. Wir konnten nicht darauf warten, dass die Kunden uns Zeichnungen schicken und wir darauf ein Angebot machen. Das machen unsere Wettbewerber auch alle. Das heißt, wir müssen proaktiv auf den Kunden zugehen, in die Entwicklung investieren und individuelle Problemlösungen bieten.

*Fläche = Produktion
= Möglichkeit für höherwertige Technologien?*

R. Stoffels: Korrekt. Und eben für diese Entwicklung benötigt man Platz, weil die Entwickler nicht nur im Büro sitzen, sondern mindestens auch Laboreinheiten dazu gehören. In unserem speziellen Fall sind es sogar komplette Produktionsanlagen im Technologiezentrum, so genannte Pilot Plants. Hier können wir seriennah Muster und Prototypen erstellen, ohne für Produktentwicklungen eine Serienfertigung unterbrechen zu müssen.

Die Fläche, die wir hierfür geschaffen haben, werden wir demnächst noch verdoppeln, so dass in diesem Technikum jede Produktionsanlage, die wir haben, noch ein zweites Mal existiert. Um schneller bemustern zu können, um Weiterentwicklung betreiben zu können und auch um proaktiv auf die Kunden zugehen zu können.

Expansion in unmittelbarer Umgebung – stoßen Sie da nicht irgendwann an Grenzen?

R. Stoffels: Natürlich muss man versuchen, die vorhandenen Möglichkeiten ideal zu nutzen. Die Möglichkeit mehrgeschossig zu erweitern geht nur bedingt, weil für optimale Produktionsflüsse möglichst ebenerdige Voraussetzungen gegeben sein sollten. Die Alternative war und ist die Überlegung, ob Nachbargrundstücke in Frage kämen. In Teilen hatten wir auch diese Möglichkeit, was aber gleichermaßen bedeutet, dass die Erweiterung am Standort zunehmend kostenintensiver wird. Weil eben die Bebauung benachbarter Flächen oft auch mit einem Rückbau verbunden ist. Unsere Philosophie ist es, Produktionsfläche aneinanderreihend zu erweitern; für einen optimalen Produktionsprozessablauf.

Wer international tätige und erfolgreiche Unternehmen am Standort haben will, muss denen auch die Möglichkeit geben, optimal zu agieren. Wir denken, Sie teilen diese Meinung?

Wir haben hier am Standort mit 45 Mitarbeitern begonnen – inzwischen sind es rund 400. Und das wäre ohne ausgewiesene Industriefläche am Standort nicht möglich gewesen. Diese 400 Leute haben einen sicheren Arbeitsplatz und danken das mit extrem großen Engagement. Und das ist nur in einem GI-Gebiet möglich. Wir sind Automobilzulieferer und die Kunden erwarten eine wahnsinnig hohe Flexibilität. Wir produzieren hier 153.000 verschiedene Artikel, verkaufen an 2.500 laufend kaufende Kunden (insgesamt 5.000 gelistet),

weltweit. Mit einer garantierten Lieferzeit von zwei bis drei Wochen. Und keiner dieser Artikel ist bei der Vielfalt Lagerware. Das heißt alles wird kundenauftragsbezogen angefertigt. Das erfordert von uns und unserer Mannschaft extrem hohe Flexibilität. Und diese Flexibilität erfordert auch Mehrschicht, Nacht- und Wochenend-Arbeit. Das wäre in einem GE-Gebiet nicht möglich. Dort dürften Sie weder samstags noch feiertags arbeiten.

Und deshalb ist der Unterschied so wichtig. Wenn ich die SIHK fragen würde: Wie viele neue Industriegebiete gibt es im aktuellen Flächennutzungsplan in unserem Kammerbezirk, geschweige denn hier in der direkten Region? Null. Das heißt, wir haben gar keine andere Chance, als immer teurer immer mehr Nachbarflächen zu übernehmen, wenn wir wachsen wollen.



Flächenerweiterung als Grund von Expansion und Wachstum – Erweiterung auch was die Mitarbeiterzahl betrifft?

R. Stoffels: Ich hoffe, dass gerade vor der Entscheidung, welche Arten von Flächen ausgewiesen werden, Gewerbe oder Industrie, sich die Politik auch dem Arbeitsplatzargument öffnet. Jeder Produktionsplatz ist nicht nur eine Maschine, sondern eine Maschine mit Mitarbeitenden. Und bei drei Schichten sogar die mehrfache Zahl, zuzüglich Springern. Insgesamt sind unsere Prozesse schon recht personalintensiv. Das ist sicherlich auch ein wichtiges Argument. Im internationalen Vergleich würde man sich über die relativ hohe Personalquote von 30 bis 40 Prozent am Standort Deutschland wundern.

Wir überlegen eher, wie wir dies durch Produktivität und eine motivierte Mannschaft kompensieren können. Es ist schwierig, in einer 3-schichtigen Produktion Mitarbeiter zu gewinnen; daher ist ein Weg, aus Angelernten, die andere Berufsbilder gelernt haben, fachlich versierte Beschäftigte zu entwickeln. Und wir sind bei BIW – darauf bin ich ein wenig stolz – ziemlich multi-kulturell. Wir beschäftigen inzwischen 26 Nationalitäten und geben, wo es geht, auch Flüchtlingen Arbeitsmöglichkeiten.

Dann ist das Stichwort Arbeitgeber-Attraktivität für Sie ebenfalls bedeutsam?

R. Stoffels: Wir haben hier in der Region viele kleine erfolgreiche Mittelständler, die alle ein ähnliches Problem haben – die sind alle im Weltmarkt relativ unbekannt. Nur wie bekommt man Fachleute oder überhaupt Mitarbeiter hierhin, wenn man nicht so richtig bekannt ist.

Die erfolgreichen Unternehmen in der Region geben auch der Region etwas zurück. Vor allem, wenn die Kommunen finanziell nicht unbedingt auf Rosen gebettet sind. Sport und unsere Unternehmensphilosophie, die passen eigentlich sehr gut zusammen. Flexibilität, Dynamik, Schnelligkeit im Markt, Schnelligkeit im Sport.

Wir haben uns also entschieden, einen der größten Schwelmer Sportvereine zu unterstützen, weil diese neben der Jugendarbeit auch einen hohen Identifikationswert bieten und sich stark für die Gemeinschaft engagieren. So sind wir dann zum Basketball gekommen und damit zu unserer Partnerschaft mit den EN Baskets Schwelm.

Dass Herr Perl mit dabei ist, ist also kein Zufall?

R. Stoffels: Nein, natürlich nicht. Aber ich würde sagen, eine glückliche Fügung. Irgendwann haben mich die Schwelmer Basketballe angesprochen „Wir haben da einen Top-Spieler aus Gießen im Visier, der könnte uns gut verstärken.“ Ob wir uns denn vorstellen könnten, seine Profi-Karriere mit einer Ausbildung zu kombinieren. Ich fand dies einen ausgezeichneten Vorschlag, vor allem, wenn der junge Mann bereit ist, zu uns in die Region zu kommen.

Herr Perl, nach positivem Signal von Herrn Stoffels sind Sie dann aber von den EN Baskets Schwelm angesprochen worden?

M. Perl: Genau so war es. Ich war zuvor Profi-Basketballer, habe auch in der ersten Bundesliga gespielt und habe dabei versucht, dies mit einem Studium zu kombinieren. Aber drei Trainingseinheiten pro Tag ließen dies nicht zu. Von daher war die Möglichkeit, hier in der zweiten Basketball-Bundesliga in Schwelm zu spielen, mich beruflich weiter zu entwickeln und ein weiteres Standbein aufzubauen, eine ideale Möglichkeit.

R. Stoffels: Eine Win-Win-Situation übrigens für alle Beteiligten: Wir haben einen motivierten Auszubildenden, der Verein hat einen Top-Spieler und Mathias Perl hat die Möglichkeit, seine sportlichen und beruflichen Ziele zu kombinieren.

Die beruflichen Ziele sind dann genau welche?

M. Perl: Im August 2014 habe ich hier bei BIW meine Ausbildung zum Industriekaufmann begonnen. Die will ich natürlich erfolgreich beenden und kann mir gut vorstellen, dem Unternehmen aber auch der Region verbunden zu bleiben. Die berufliche Orientierung ist für mich mindestens genau so wichtig wie die sportliche Karriere. Aber es gibt eventuell auch Mitarbeiter oder Sportler, für die das aufgrund des enormen Trainingsaufwands in der ersten Liga nicht machbar ist.

R. Stoffels: Wir sind ziemlich froh, dass Mathias Perl bereit war, hier in die Region zu kommen. Wir investieren gerne in seine Ausbildung. Und dies bestätigt sich positiv – sportlich wie im beruflichen Umfeld. Er ist zurzeit unser bester Mann im Team, weil er hier wie dort eines hat: den Willen zum Gewinnen.

Den brauchen wir in der Industrie, im Alltag genauso wie im Sport. Nicht aufzugeben, wenn es mal nicht so läuft; das haben wir leider auch ab und zu – und sich durchzubeißen. Da haben wir gesagt, das passt ideal zusammen und es wäre super-toll – das ist mein persönlicher Ehrgeiz – wenn er nicht nur die Ausbildung, sondern auch später seinen Job hier macht.

*Was müsste man machen, damit Sie hier bleiben?
Also auch nach der Ausbildung.*

M. Perl: Im Moment fühle ich mich hier sehr wohl, wengleich alles zusammen recht zeitintensiv ist. Nach acht Stunden Ausbildungstag abends noch zum Training – das muss man echt strukturiert planen. Aber ich freue mich schon auf den Sommer, wenn die Saisonpause ist. Dann kann ich auch ein bisschen die Region kennenlernen. Das finde ich besonders interessant, vor allem die Berge.

R. Stoffels: Wir würden schon den Ehrgeiz haben, wenn wir jemanden ausbilden, dass er auch hier bleibt. Und deshalb müssen wir ihm jetzt eine attraktive Region präsentieren.



Sie meinen damit die attraktive Region des EN-Kreises oder Südwestfalen?

R. Stoffels: Sowohl als auch. Das nähere wie auch das weitere Umfeld hat starke Vorteile. Wir sind eine der stärksten Industrieregionen Deutschlands und sind so in die grüne Umgebung eingebunden, dass dies die wenigsten Auswärtigen wissen. So attraktiv und chancenreich sind nur ganz wenige Gebiete Deutschlands.

Interessant ist unsere Region nicht nur zum Arbeiten, sondern vor allem auch zum Wohnen und Leben. Man ist hier mitten im Grünen, was vor allem internationale Kunden, die wir empfangen, beeindruckt. Insbesondere, wenn es Gäste aus den U.S.A. sind, die teilweise immer noch die Erwartung haben, dass im Bereich Rhein/Ruhr alles industriell grau oder schwarz ist. Wir sind hier im Grünen und es gibt Richtung Sauerland die Talsperren und wunderbare Landschaften. Genau so aber ist die Nähe zu den Metropolen gegeben. So sind Sie auf kurzen Wegen schnell z. B. in Essen zum Einkaufen, in Düsseldorf zum Flanieren am Rhein oder in Köln, wo sich Historie und Moderne treffen.





Abschließend, Herr Stoffels:

Wenn Sie Wünsche in Richtung Politik formulieren würden?

R. Stoffels: Zuerst einmal muss man sich bewusst machen, dass es hier in der Region so gut wie keine echten Industrieflächen gibt. Wie soll es dann für Unternehmen möglich sein, hier zu wachsen? Bzw. es fehlt die Attraktivität, dass sich neue Unternehmen ansiedeln. Dies ist nahezu unmöglich. Wenn irgendein Unternehmen mit der Notwendigkeit des Mehrschichtbetriebs käme, könnte man hier in der Region keine Flächen bieten, weil keine ausgewiesen sind.

Und die kleinen Städte rühmen sich mit den ausgewiesenen Industriegebieten, die eigentlich Gewerbegebiete sind. Aber das gibt es hier in der Region gar nicht mehr – das wird meines Erachtens vollkommen ignoriert. Viele Mittelständler haben nicht mehr die Möglichkeit zu erweitern. Und wenn sie dann erweitern, dann wird dies mangels Möglichkeiten woanders in Deutschland oder sogar in Europa oder in der Welt sein.

Ich empfehle: Schaut auf die mittelgroßen Betriebe, denn die werden bei jedem Flächenverbrauch nur ihre Produktion im Blick haben. Und nur Produktion schafft Arbeitsplätze.

Aber man muss natürlich auch vernünftig kommunizieren. Das muss man vielleicht einmal den Unternehmern sagen, wenn es um Gespräche und Abstimmungen mit den verantwortlichen Behörden geht. Der Schlüssel liegt, meiner Meinung nach, in guter Kommunikation und nachvollziehbaren Argumenten auf beiden Seiten.

Wachstum ohne Expansionsmöglichkeiten in der Fläche ist ein Problem vieler Mittelständler in der Region.

Andererseits braucht die Region eben diesen Mittelstand und seine Arbeitnehmer.

Vielleicht liegt es auch an unterschiedlichen zeitlichen Planungshorizonten bei Unternehmen in den Kommunen? Können Unternehmen nicht langfristiger planen?

R. Stoffels: Aber diese Kurzfristigkeit ist nun mal keine Boshaftigkeit, das ist die Sprunghaftigkeit der internationalen Märkte. Da bekommen wir kurzfristig von der Automobilindustrie einen Riesenauftrag – da benötige ich quasi über Nacht eine neue Maschine, eine neue Halle, ein neues Grundstück. Wenn ich dann zur Stadt gehe und mit Umsetzungszeiten von drei bis fünf Jahren rechnen muss, dann brauche ich mir über den Kundenauftrag keine Gedanken mehr machen. Der gängigste Spruch, den ich in Ennepetal und Schwelm immer von den Bürgermeistern bekomme: „Herr Stoffels, seien Sie doch nicht immer so ungeduldig.“ Aber ich habe ja keine andere Wahl.

Ich bin der Meinung, wenn es um Arbeitsplatzbeschaffung durch Erweiterung von Industriemöglichkeiten geht, dann müssen sich alle politischen Akteure zusammenfinden und auch überparteilich verständigen. Letztendlich geht es um Arbeitsplätze und die Menschen. Hier im Ort und hier in der Region.

Herzlichen Dank und weiter gutes Gelingen, Herr Stoffels, und beruflich wie sportlich viel Erfolg, Herr Perl!

SIHK

Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen



Holger Spelsberg

Geschäftsführender Gesellschafter
Günther Spelsberg GmbH + Co. KG

Nur mit Flächen, die

ideale

Voraussetzungen für
Unternehmen bieten,

werden
sich **Perspektiven**

für Menschen und auch
die Gemeinden ergeben.



Markus Kahlert

Werkzeugmechaniker
Günther Spelsberg GmbH + Co. KG

*Wir arbeiten gerne.
Auch im Grünen.*



● **Hauptsitz + Niederlassungen:**
Hauptsitz in Schalksmühle,
Produktionswerk in
Buttstädt, Thüringen

● Spelsberg ist ein marktführendes Familienunternehmen der Elektroindustrie und auf den Gebieten der Elektroinstallations- und Gehäuse-technik tätig. Spelsberg entwickelt, produziert und vertreibt Produkte und Lösungen für das Elektrohandwerk und die Industrie.

Das Sortiment umfasst über 5.000 flächendeckend verfügbare Artikel, darunter Abzweigdosen, Kleinverteiler, Reihenklemm-, Zähler- und Industriegehäuse.

Spelsberg steht seit 111 Jahren für Qualität, technische Leistungsfähigkeit und Erfahrung bei der Umsetzung kundenspezifischer Projekte und verfügt über eigene VDE und UL-zertifizierte Prüflabore.



Firmengründung:
1904

● **Mitarbeiter (ca.):**
Schalksmühle 350, Buttstädt 100,
davon ca. 20 Auszubildende
(Stand 2014)



● **Grundstücksfläche Werk Schalksmühle: 43.923 qm**

● **Führung in 4. Generation**
durch die geschäftsführenden
Gesellschafter Till Fastabend
und Holger Spelsberg

● **Standort:**
Industriegebiet Ramsloh,
Schalksmühle

● **Zeitraum Erweiterung:**
1996 – Erster Bauabschnitt
2003 – Ausbau des Standortes mit vollständigem Umzug der Produktion
2006 – 2011 Weitere Ausbauten – Produktentwicklung und Verwaltung



Wirtschaft braucht Raum – am neuen Standort im Industriegebiet Ramsloh in Schalksmühle scheinen Sie diesen zu haben. Ihr traditionsreiches Familienunternehmen Spelsberg leiten Sie in der wievielten Generation?

H. Spelsberg: Mittlerweile in der vierten Generation. Wobei ich in unserem inzwischen 111-jährigen Unternehmen als Geschäftsführer für den technischen Part verantwortlich bin, mein Cousin Till Fastabend für die kaufmännischen Themen – also eine recht klassische Aufteilung.

Ich selber bin hier in Schalksmühle aufgewachsen, habe als Schüler und Student fleißig bei Spelsberg gejobbt. Aus dieser Zeit heraus kenne ich übrigens auch Herrn Kahlert. Als dieser die Ausbildung bei uns anfang, habe ich hier in den Semesterferien gearbeitet. Nach dem Maschinenbau-Studium in Braunschweig und Stuttgart habe ich dann zwei Jahre im Automotive-Entwicklungsbereich gearbeitet und bin anschließend im Jahr 1999 ins Familienunternehmen gewechselt. Und ich teile die Begeisterung zusammen mit allen Spelsbergern, dieses Unternehmen weiterzuentwickeln.

Ihre Mitarbeiter bezeichnen Sie als Spelsberger?

H. Spelsberg: Nicht ich alleine. Wir nennen uns hier alle „Spelsberger“. Ein guter Begriff auch für die Motivation, die uns hier im Unternehmen begleitet, welcher die Begeisterung zeigt, die ich auch von den Mitarbeitern mitnehmen darf. Übrigens ist das auch ein Teil unseres Anspruchs, den wir an uns selber haben: das Unternehmen menschlich zu führen. Unternehmen bestehen zwar aus Gebäuden und wir reden über Flächen, die man braucht, um ein Unternehmen darstellen zu können, aber das wichtigste Gut sind unsere Mitarbeiter. In der Summe sind wir bei Spelsberg 450 Mitarbeiter. Ca. 350 hier in Schalksmühle und ca. 100 an einem weiteren Produktionsstandort in Thüringen.

M. Kahlert: Wenn Sie die Spelsberger ein bisschen näher kennenlernen wollen, empfehle ich einen Blick in unsere Mitarbeiterzeitung. Hier wird deutlich, dass die Spelsberger sich als mehr verstehen, als nur Angestellte oder Arbeiter.

Ein Zeichen für die Wertschätzung der Mitarbeiter?

H. Spelsberg: Ich finde es sehr wichtig, dass der Mensch im Fokus steht. Technologie, Entwicklung, Fertigung. Die unternehmerischen Prozesse beherrschen wir. Letztendlich aber werden Geschäfte nicht zwischen Unternehmen, sondern zwischen Menschen gemacht.

Es geht darum: Mit seinem Handeln das Unternehmen und auch die Region für die Menschen weiter nach vorne gebracht zu haben. Es geht mehr um das menschliche Miteinander. Selbst wenn ich über Flächenbedarfsprognosen diskutiere, am Ende des Tages darf auch eine Sinnfrage stehen: „Warum mache ich das?“



Was ist es, was Spelsberg entwickelt und fertigt?

H. Spelsberg: Schwerpunkt ist sicher die Gehäusetechnik für die Elektroinstallation. Wir bedienen aber auch einen Bereich, in dem wir für industrielle Anwendungen Gehäuselösungen liefern. Aber auch Spezialanwendungen, für die wir unsere Kompetenzen „Gehäusetechnik für besondere Anwendungen“ in Produkte überführen. Das Unternehmen wurde 1904 hier in Schalksmühle gegründet. Von damals, sicherlich noch in der Anfangszeit der Elektrifizierung, bis heute hat sich Spelsberg gut und gesund weiterentwickelt. Der Hauptsitz ist hier in Schalksmühle. Ein weiterer reiner Produktionsstandort befindet sich in Thüringen sowie weitere Vertriebsstandorte im europäischen Ausland. Spelsberg-Produkte finden Sie annähernd weltweit.



Können Sie Ihre räumliche Situation vor der Standortverlagerung beschreiben?

H. Spelsberg: Wir haben ursprünglich unseren Unternehmenssitz im Ortskern gehabt und sind 2001/2002 hier in die neue Fläche gezogen. Am alten Standort haben wir zuvor auf alle Arten und Weisen angebaut und nach oben aufgestockt, weil eben die Fläche begrenzt war. Im Grunde eine ganz klassisch zentrale Kleinstadtlage: vorne die Bahngleise, hinter uns der Berg, links das Nachbarunternehmen und schräg hinter uns noch der Friedhof. Mit den Aktivitäten, alte Gebäude abzureißen und neue Gebäude zu errichten

oder aufzustocken bin ich sozusagen groß geworden. Dies war bis zu unserem Umzug ein immerwährendes Thema.

Hier am neuen Standort war der jüngste Erweiterungsschritt in 2011 ein großer Bau im Bereich der Verwaltung, durch den wir noch reichlich Flächen für Mitarbeiter geschaffen haben. Zudem stehen uns hier noch einige Reserveflächen zur Verfügung, mit denen wir sehr bewusst umgehen. Ein regelmäßiges Thema in strategischen Planungen ist, wann und wie wir hier erweitern könnten oder sollten.

Vorausschauende Flächenvorrathaltung bei Unternehmen aber auch Flächenvorratspolitik von Städten und Gemeinden – Ihrer Meinung nach wesentlich?

H. Spelsberg: Genau das ist es, was ich mit der Kommune und den Menschen hier vor Ort diskutiere. Wir haben in Schalksmühle den letzten Ausbau mit dem gemeinschaftlichen Industriegebiet zusammen mit Lüdenscheid realisiert, auf der Gemeindegrenze bei Heedfeld. Die Flächen waren innerhalb von wenigen Tagen weg.

Unternehmen bestehen zwar aus Gebäuden und wir reden über Flächen, die man braucht, um ein Unternehmen darstellen zu können. Aber das wichtigste Gut, unsere Mitarbeiter, wohnt drumherum.

Zum einen, weil mehrere Unternehmen sich bewusst machten, dass sie keine Reserveflächen haben, der Bedarf hierfür aber kurzfristig kommen wird. Zum anderen, da bereits eine „Warteliste“ in der Gemeinde existierte.

Das Flächenverhalten funktioniert im Grunde genommen hier in der Region suboptimal. In den meisten Industriegebieten so, dass die Flächen schnell vergeben sind. Und dann meistens auch deutlich schneller bebaut sind, als die Firmen sich das selber vorgestellt haben.

Dann wäre der Wunsch auch an die Politik, dass sie diese Flächen langfristiger vorhält und ausweist?

H. Spelsberg: Ein zugegebenermaßen schwieriges Thema, weil Firmen Flächen oft zügig übernehmen, und man von der Politik selten verlangen kann, dass diese in genau dem erforderlichen Maße vorgehalten werden können. Ich glaube, wenn man in regelmäßigen Zyklen Flächen zur Verfügung stellen kann, dann wären wir schon recht weit.

Mehr Raum für Wirtschaft, mehr Fläche für Ihr Unternehmen, mehr Mitarbeiter?

H. Spelsberg: Wenn man die Entwicklung der vergangenen Jahre betrachtet, korrelieren natürlich Umsatz, Fläche und Mitarbeiterzahl. Wir haben allerdings heutzutage den Effekt, dass wir für die gleichen Geschäfte mehr Fläche benötigen mit möglicherweise der gleichen Anzahl Mitarbeiter. Deutlich mehr Mitarbeiter erhalten Sie über überproportional starkes Wachstum, für das Fläche eine notwendige Grundlage ist. Prozesse werden einfach flächenintensiver. Ob Sie in der Logistik sind, in der Produktion oder in umgebenden Fertigungsbereichen wie dem Werkzeugbau, wo Herr Kahlert tätig ist.

Die Verbundenheit von Unternehmen und Mitarbeitern. Eine Botschaft, die Sie teilen, Herr Kahlert?

M. Kahlert: Unbedingt. Ich bin überzeugt, dass hier die Verbindung von unternehmerischen Aufgaben und guter Kommunikation in allen Ebenen tatsächlich gelebt wird. Mit inzwischen 28 Jahren Betriebszugehörigkeit glaube ich, dies ganz gut beurteilen zu können.

Dann sind Sie fast gebürtiger Spelsberger?

M. Kahlert: Bei Spelsberg habe ich Werkzeugmacher gelernt, bin nach der Lehre direkt übernommen worden und arbeite seitdem im Bereich des Werkzeugbaus. Vor diesem Hintergrund kann ich ganz gut beurteilen, wie elementar die Möglichkeit der Veränderung hier am Standort war und warum Fläche für alle Bereiche eines Industrieunternehmens ein wesentliche Rolle spielt.



In den 28 Jahren gab es Veränderungen im Unternehmen. Räumlich wie auch Ihr näheres Arbeitsumfeld betreffend?

M. Kahlert: Natürlich verändern sich Abläufe und Technologien. Und ich wüsste nicht, welche Entwicklungsmöglichkeiten Spelsberg hätte, wenn Erweiterung, Neubau und Umzug nicht hätten stattfinden können. Der Standortwechsel hat für uns viele positive Dinge gebracht, insbesondere da Wege viel kürzer, produktiver und schneller geworden sind. Am alten Standort war dies nicht mehr möglich. Durch die organisch gewachsene Gebäudestruktur musste man oft z. B. für ein neues Werkzeug erst eine Etage rauf oder runter oder drei Gebäudeteile weiter.

Bei den Veränderungen in den Abläufen – wurden die Mitarbeiter da auch miteinbezogen?

H. Spelsberg: In Bezug auf die individuellen Abläufe hat eine Beteiligung einen positiven Effekt, denn es sind die Prozesse und die Wege und das Handeln unserer Mitarbeiter. Wenn diese die Veränderungen mitgestaltet haben, dann können sie sich damit gut identifizieren. Gerade die Standortverlagerung hat in allen Bereichen Veränderungen mit sich gebracht, auch was den Bedarf an größeren Flächen für effizienteres Arbeiten bedeutet.

M. Kahlert: Wir sind in die Planungen miteinbezogen worden und organisieren unsere Abläufe mit mehr Eigenverantwortung, was Prozesse, Zeitplanung und Organisation betrifft. Bei den Planungen für unsere Abteilung am neuen Standort haben wir schnell festgestellt, dass wir mit der Fläche, die wir

in der Vergangenheit zur Verfügung hatten, zukünftig nicht mehr auskommen werden. Wie für andere Fertigungsbereiche auch, gilt für den Werkzeugbau und alle hiermit verbundenen Prozesse, dass mit immer moderner werdenden Abläufen und schlankeren Prozessen einfach mehr Fläche benötigt wird.

Vielfach wird das Ziel des so genannten Nullverbrauchs neuer Flächen diskutiert. Hat dies Zukunft in unserer Industrieregion?

H. Spelsberg: Nullverbrauch heißt im Grunde genommen ein Minus an Wirtschaftsleistung, weil alle Tätigkeiten und Prozesse, die heute in Unternehmen geschehen, immer mehr Fläche benötigen. Um mit veränderter Produktion notwendige Rationalisierungseffekte zu erzielen, benötige ich mehr Raum. Ebenso müssen wir immer flexibler auf die Kundenbedarfe reagieren – und auch das erfordert mehr Fläche, weil sonst die Abläufe für kleinere Mengen, die zunehmend die Kunden von uns haben wollen, nicht mehr rationell zu produzieren sind.



Eine sehr kritische Sicht auf die Politik zum Thema „Wirtschaft braucht Raum“?

H. Spelsberg: Wenn Sie die regionale Politik oder Kommune meinen: Nein, für die muss ich eine Lanze brechen. Es wird in der Regel hier vor Ort mit einer grundsätzlich positiven Einstellung der Industrie gegenüber verfahren. An einem Beispiel kann ich das gerne verdeutlichen. Wir verarbeiten relativ viele Rohstoffe. Zur flächensparenderen Lagerung und automatisierten Handhabung entschieden wir uns für so genannte Silos. Die recht hohen Tanks waren bei ausreichender Dimensionierung höher, als die hier zugelassene Bebauungshöhe. Bei diesem für uns sehr wichtigen Schritt hat sich z. B. die Gemeinde sehr kooperativ gezeigt. Und auch der Märkische Kreis, als baugenehmigende Behörde, leistet einen tollen Job, der viel vom Denken eines Dienstleisters hat. Bei einigen Entscheidungen, die auf Landesebene getroffen werden, bin ich mir dahingegen nicht sicher, ob dabei die Belange der Industrie berücksichtigt werden.

Die Stichworte Logistik und Bandinfrastruktur fallen in Diskussionen zum Flächenthema immer wieder. Wie ist Ihre Meinung hierzu?

H. Spelsberg: Aktuell finden alle Leistungen rund um die Logistik hier im Hause unter eigener Regie statt. Wir hatten aber im Zuge der Planungen zum Standort überlegt, ob die Ausgliederung der Logistik Sinn machen würde. Die generellen Bedenken gegen Logistikflächen seitens der Politik kenne ich. Wobei man in anderen Regionen diese Branche erfolgreich angesiedelt hat und sich eine positive Wirkung zeigt, auch was die Mitarbeiteransiedlung betrifft. Dies ist beileibe keine beschäftigungslose Branche.

Zum Stichwort der Bandinfrastruktur sollte man sich überlegen, ob man Industrie- oder Logistikflächen nicht besser 500 m neben der Autobahn ansiedelt, denn da geht es ja um intelligente Anbindung von Verkehr.



*Was aber hier in der Umgebung bedeuten würde,
Wald für Gewerbe- und Industrieflächen-Ausweisung
in Betracht zu ziehen.*

H. Spelsberg: Wir müssen uns unsere Wälder erhalten, das ist nicht in Frage zu stellen. Aber wir müssen auch abwägen, ob wir ein Stück weit Veränderungen zulassen können, Paradigmen sind da selten hilfreich. Andere Regionen machen uns vor, dass dies geht. Aus der Forstwirtschaft stammt der Begriff der Nachhaltigkeit – das Denken in Generationen. Wenn wir als Familienunternehmen über Nachhaltigkeit reden, dann gehören dazu alle Blickwinkel. Auch aus der Verantwortung den Mitarbeitern und den Familien der Mitarbeiter gegenüber. Der Schlüssel zu einer zukunftsfähigen Region liegt in einem guten Maß in ökologischem und ökonomischem Handeln. Dabei darf man auch über Waldflächen reden.

*Wo sehen Sie sich und das Unternehmen
in den kommenden Jahren?*

H. Spelsberg: Zum einen wird uns – hoffentlich – das Flächen-thema als Folge positiver Unternehmensentwicklung weiter beschäftigen. Und ich hoffe, dass wir auch weiterhin hier am Ort bzw. hier in der Region die Möglichkeiten bekommen, die wir als Industrieunternehmen benötigen.

Ich denke, da spreche ich nicht für mich alleine, sondern für viele Unternehmen und Arbeitgeber im SIHK-Kammergebiet. Politik auf kommunaler und auf Landesebene muss erkennen, dass die Ausweisung zusätzlicher Flächen und ein zugewandter Umgang mit dem Thema nützlich für alle Akteure ist. Wünschen würde ich mir, dass noch mehr ein Schulterschluss zwischen Wirtschaft und Politik erfolgt. Oder man zumindest versucht, in einem offenen ergebnisorientierten Dialog zu bleiben.

M. Kahlert: Für mich persönlich sehe ich meine Zukunft auch noch länger in unserem Unternehmen. Gerne auch bis zur Rente mit 67, wenn es diese dann noch so für mich gibt. Das Unternehmen Spelsberg sehe ich für mich persönlich auf einem guten Weg. Zuversichtlich, dass die Produkte, die wir herstellen, auch gut laufen und vom Kunden angenommen werden.

Mit der Arbeit im Unternehmen fühle ich mich ein großes Stück mit verbunden. Wenn ich mich zu Hause in meinem Haus umschaue, was dort für Elektroinstallationen verbaut sind und welche Verteiler sich dort finden. Das ist alles von Spelsberg – weil die Produkte eben gut sind.

H. Spelsberg: Danke für die werbenden Worte!

Vielen Dank, Herr Spelsberg – vielen Dank, Herr Kahlert!

*Wir denken nicht in Quartalen.
Wir denken in Generationen.*

*Dieser Gedanke ist in Familien-
unternehmen verankert.*

SIHK

Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen

Wer von seinen
Mitarbeitern

wahre

Begeisterung erwartet,

wird erkennen,
dass menschliche
wie räumliche

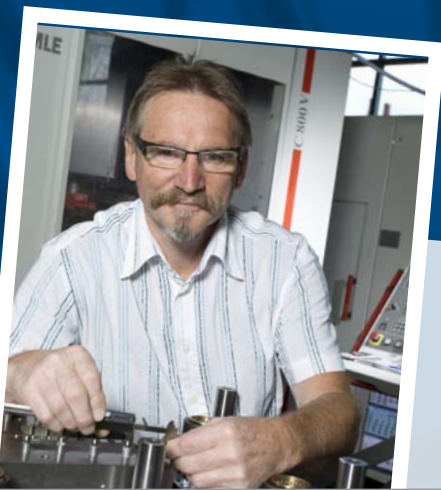
Nähe

eine große Rolle spielen.



Torsten Fels

Geschäftsführender Gesellschafter
Federnfabrik August Habighorst GmbH



Volker Friedrich

Industriemeister/Techniker
Werkzeugbau
Federnfabrik August Habighorst GmbH

*Wir entwickeln gerne...
...auch uns weiter.*



● Hauptsitz + Niederlassungen:
Produktion ausschließlich
am neuen Standort
Große Brenne, Hagen

● Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Federn
(Druck-, Zug-, Schenkelfedern), Drahtteilen, Stanz- und
Stanzbiegeteilen sowie Baugruppen und Systeme
Verarbeitung von mehr als 1.500 t Rohmaterial p.a.
im Dreischichtbetrieb
CNC gesteuerte Maschinen der Marktführer Bihler und Wafios
umfangreiches Technologie-Angebot:
3D CAD/CAM-Konstruktionssoftware, hochwertige
Werkzeuflösungen aus eigener Konstruktion
sowie eine breite Auswahl diverser Peripheriegeräte



Firmengründung:
1912

● Mitarbeiter (ca.):
60, davon 2 Auszubildende



● Fläche qm gesamt: 12.000 qm
erschlossene bebaute Fläche:
über 4.000 qm Büro- und Produktionsfläche
Reserveflächen: 3.000 qm Ausbaupotential

● Standort:
Industriegebiet Herbeck-West,
Große Brenne, Hagen

● Zeitraum Erweiterung:
2012/2013

Wirtschaft braucht Raum. Raum für Wirtschaft.

Für Sie mehr als nur eine Frage der Fläche?

T. Fels: Eine Frage der Fläche und – ganz klar – eine Frage des Standorts. Wir sind ein traditionsreiches Hagener Unternehmen, 1912 gegründet. Aus der Historie heraus waren wir nur im Bereich der Federnherstellung tätig, später erfolgte dann die Ausweitung auf Stanzbiegeteile. Anschließend kamen dann noch periphere Leistungsbereiche hinzu wie z. B. der Werkzeugbau, in dem unter anderem Herr Friedrich arbeitet. Für uns ist der Werkzeugbau auch ein Technologieträger, ein Bereich in dem Wissen und Technologie geschaffen wird, der für die Herstellung unserer Teile notwendig ist.

Vor unserem Umzug hatten wir zwei Standorte in Hagen. Relativ nah beieinander aber doch räumlich getrennt, was gerade für den Wissenstransfer zwischen dem Werkzeugbau und der Fertigung problematisch war. Selbst diese 300 Meter Entfernung konnten für manche Aufgabenstellungen zu viel sein.

Kurze Wege waren und sind also wichtig?

T. Fels: Selbstverständlich. Nicht nur produktiv sondern auch kommunikativ. Der direkte Kontakt ist unter menschlichen wie fachlichen Gesichtspunkten für alle Prozesse hilfreich. Am alten Standort wäre dies, auch bei Nutzung weiterer verfügbarer Flächen, räumlich schwierig geworden. Das ist nun am neuen Standort ideal gelöst und die Abteilungen kommunizieren direkt untereinander, entwickeln eigenständig Lösungen und optimieren eigenverantwortlich ihre Prozesse.



Erweiterung der Fläche also mit echtem Nutzen in Form von Wissenstransfer. Zum Standort Hagen – gab es andere Optionen?

T. Fels: Natürlich hatten wir unterschiedliche Angebote und Möglichkeiten. Aber: Wir haben uns von Anfang an zum Standort Hagen bekannt. Wir melden uns z. B. am Telefon mit „Habighorst in Hagen“. Dies zeigt einen Teil des Identifikationsaspekts.

Wir hatten auch aus Nachbargemeinden Angebote und Möglichkeiten, zu größeren Flächen zu gelangen. Vielleicht sogar unkomplizierter und – das muss man auch erwähnen – zu einem günstigeren Gewerbesteuer-Hebesatz. Warum wir hier geblieben sind? Das ist natürlich zum einen der Traditionsaspekt als Hagener Unternehmen. Der zweite wichtige Punkt sind aber die Mitarbeiter. Für diese können selbst ein paar Kilometer Wegstrecke eine große Bedeutung haben. Und wenn Sie einen solchen – für uns großen – Schritt gehen, der mit einem hohen Invest und auch der Verpflichtung zum Wachstum verbunden ist, dann brauchen Sie eben gerade diese guten qualifizierten Fachleute.

Deshalb haben wir gesagt, dass es das Beste wäre, eigentlich nicht nur hier in Hagen, sondern auch in der direkten Umgebung des bisherigen Standorts zu bleiben. Wir empfinden die Mitarbeiterzufriedenheit als einen wesentlichen Punkt, auch in Frage neuer Flächen.

Klare Signale also in Richtung Mitarbeiterzufriedenheit – diese wurden auch positiv wahrgenommen?

T. Fels: Ja, unbedingt. Momentan ist es für alle ein gutes Gefühl, in einem neuen, großzügigen, hellen Objekt angenehme Arbeitsbedingungen zu haben. Und ich habe im Team oft gehört, dass der Schritt, den wir gegangen sind, der richtige war.

Übrigens ist interessant, dass Herr Friedrich bei uns ist, seit wir hier am neuen Standort sind. Wir hatten vor dem Umzug die Abteilung Werkzeugbau, aber durch den Ausbau und größeren Bedarf brauchten wir Verstärkung. Dadurch ist auch Herr Friedrich zu uns gekommen. Sozusagen ist er ein gutes Beispiel für die positive und auch menschliche Entwicklung. Denn wenn wir nicht Erweiterungsmöglichkeiten gehabt hätten, säßen wir hier nicht zusammen.

Herr Friedrich, hier am neuen Standort im für Sie neuen Unternehmen. Was war die Motivation, sich bei Habighorst zu bewerben?

V. Friedrich: Als gelernter Werkzeugmacher habe ich zuvor insgesamt 18 Jahre in dem Lüdenscheider Unternehmen gearbeitet, das für Habighorst als externer Partner die Werkzeuge fertigte, daher gab es zumindest von der Produktseite her schon Kontakte. Bevor ich mich aber hier bewarb war ich noch einige Zeit im Unternehmen meines Sohnes – einer Modelltischlerei – beschäftigt. Der Kontakt zu den ehemaligen Arbeitskollegen war aber nie abgebrochen und irgendwann erfuhr ich, dass diese nun im eigenen Werkzeugbau im Unternehmen Habighorst tätig sind. Irgendwann, als ich gerne in meinen ursprünglichen Beruf zurück wollte, habe ich einen ehemaligen Arbeitskollegen angesprochen, ob eine Bewerbung als Werkzeugmacher Sinn machen würde. Und so hat es sich ergeben, dass ich wieder mit den ehemaligen Arbeitskollegen arbeite.

*Wir benötigen mehr
 Teamgeist zwischen Verwaltung
 und Unternehmen.*

*Und einen offenen
 und zugewandten Dialog.*

*Man hört am leichten Akzent,
 dass Sie nicht gebürtiger Westfale sind...*

V. Friedrich: Da haben Sie richtig gehört. Lüdenscheid ist meine Wahlheimat. Gebürtig stamme ich aus dem thüringischen Kölleda, nicht weit von Weimar/Erfurt. Dort habe ich den Beruf des Werkzeugmachers gelernt und meine Meisterschule absolviert. Noch bevor absehbar war, dass die Mauer fallen würde, hatte ich bereits einen Ausreiseantrag gestellt, dem 1989 stattgegeben wurde.

Dass Sie nach Lüdenscheid kamen – war das eher Zufall?

V. Friedrich: Nein, es war kein wirklicher Zufall. Nach Lüdenscheid kam ich über einen guten Freund, der bereits in Schalksmühle wohnte.

Wie sind Sie dann wieder in Ihren Beruf gekommen?

V. Friedrich: Eigentlich bin ich einfach losgegangen und wurde bei verschiedenen Unternehmen vorgestellt. In dem Unternehmen, in dem ich meine Anstellung fand, war man richtig glücklich: „Sie schickt der Himmel! Wir suchen händeringend nach Werkzeugmachern – Sie können sofort anfangen“. Da musste ich kurz stoppen und sagen: „Moment, ich bin noch gar nicht eingebürgert.“ Nach zwei Tagen war das aber reibungslos erledigt, so dass ich zügig starten konnte.

Herr Fels, Ihr Weg als „Zugereister“ nach Hagen war aber weniger zufällig?

T. Fels: Nein, natürlich war dies kein Zufall. Mein Vater hat das Unternehmen 1990 gekauft. Damals noch mit einem kleineren Betriebsgelände und, in der Wahrnehmung, einem sehr veralteten kleinem Handwerksbetrieb. Aber eben auch ein alteingesessenes Hagener Unternehmen mit einem sehr guten Kundenstamm. Nach dem Erwerb hat mein Vater nach und nach angefangen zu moder-

nisieren und 1995 ein größeres Gelände mit bestehender Hallensituation erworben. Seit dem Jahr 2000 bin ich nun im Unternehmen – sozusagen in zweiter Generation der neuen Inhaberfamilie.

Irgendwann reichten dann die verfügbaren Flächen nicht mehr aus?

T. Fels: Es gibt Bilder von unserer alten Halle mit 5 x 5 m Vordach. Dies war sozusagen die erweiterte Lagerfläche. Die Möglichkeiten reichten bei Weitem nicht mehr aus. Wir haben inzwischen einen relativ hohen Produktanteil aus dem Automotive-Segment von ca. 40 Prozent. Und die letzten Kundenaudits am alten Standort waren abenteuerlich. Unsere Kunden wollen Lieferanten haben, mit denen sie das Produktspektrum erweitern und die Zusammenarbeit intensivieren können.

Kapazitätsgrenzen wurden also von Kunden kritisch wahrgenommen. Wie sind Sie damit umgegangen?

T. Fels: Als wir mit den Umzugsplanungen begonnen haben, fingen wir an, die ersten Zeichnungen demonstrativ im Büro aufzuhängen, so dass auch die Kunden merkten, dass es voran geht. Es gab aber auch Projekte, die wir, aufgrund der noch nicht geklärten räumlichen Situation, nicht bekommen haben. So gesehen ist der Umzug für uns später als notwendig gekommen. Durch Verzögerungen an der Bezugfertigkeit der ausgesuchten Fläche hatten wir zwei Jahre Stagnation und jetzt am neuen Standort geht es, man sieht es an der Umsatzentwicklung, mit dem Wachstum wieder deutlich weiter.



Flächen und Produktivitätsmöglichkeiten am neuen Standort sind für Sie ein entscheidender Faktor für den Unternehmenserfolg – auch in puncto Mitarbeiter?

T. Fels: Ausreichend zur Verfügung stehende Fläche ist wesentlich dafür, dass eben Umsatzwachstum fortgesetzt werden kann. Wenn Sie sich vom Handwerksbetrieb auch in Richtung eines Technologiepartners strategisch weiter entwickeln wollen, dann brauchen Sie nicht nur Leute, die gewerblich tätig sind, sondern auch Verstärkung im kaufmännischen und strategischen Bereich sowie im Marketing und Vertrieb. Sie müssen Ihr Controlling stärken und effizienter einkaufen. Dies ist im Übrigen unabhängig von der Standortfrage. Die Ideen und unsere Philosophie, wie wir uns selber verstehen und wie wir als Team agieren, hatten wir auch schon vor unserem Umzug. Aber die neuen Räume haben sicher dazu beigetragen, noch freier und offener zu denken und zu agieren. Nach vorne und wachstumsorientierter. Für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten ist mit dem Neubau ein klares Signal gesetzt worden: Wir wollen nach vorne gehen und weitermachen. Wir wollen wachsen und glauben an die Zukunft.

Kann an Ihrem neuen Standort Ihr neuer „Raum für Wirtschaft“ Grundlage für weitere Geschäftsfelder werden?

T. Fels: Genau das ist ein Aspekt, der für uns in der Betrachtung neuer Möglichkeiten bei einer Expansion wichtig war. Unsere Strategie ist es, noch mehr als ein Systemlieferant zu fungieren. Also nicht nur die Teile herzustellen, sondern auch zu beraten. Entwicklungsarbeit und Projektmanagement – quasi von der Idee zur Konzeptionierung, Design, Herstellung bis in die Serienlieferung. Das ist zum Beispiel

in der Automobilindustrie ein ganz zentrales Thema. Erweiterungen räumlich wie auch inhaltlich helfen, auch die Wahrnehmung beim Kunden zu verändern. Wir versuchen in einem internationalen Markt mit sehr hohem Preisdruck, für den Kunden einen Weg mehr gehen zu wollen, als andere. Versuchen, uns seine Problemstellung anzuhören und dann eine Lösung anzubieten. Also eher Problemlöser, als Teilehersteller.

Lokale Entwicklung und Fertigung für internationale Märkte. Lassen sich mögliche Standortnachteile kompensieren?

T. Fels: Die Frage oder eher die Aufgabenstellung ist: Schaffen wir es mit modernster Maschinenteknik und sehr gut qualifizierten Menschen besser zu sein, als ein anderes Land mit vielleicht weniger qualifizierten und geringer entlohnten Mitarbeitern und schlechterer maschineller Ausstattung? Ich glaube, es ist für uns eine Pflicht immer hochmodern zu sein, so dass wir hier in Deutschland mit besserer Technik und besseren Mitarbeitern Teile fertigen und diese

weltweit liefern können. Einige Kunden sehen dies Gott sei Dank auch so. Ich glaube, dass viele Unternehmen in der Region mit ihrem Preis-/Leistungsverhältnis international bestehen können. Aber es gilt auch: der Preisdruck ist sehr hoch. Dem kann man natürlich entsprechen oder versuchen entgegenzuhalten. Für uns ist es wichtig, im Dialog mit dem Kunden zu bleiben.

Regionale Mentalität ist für Hagen nicht unbedeutend. Ruhrgebiet oder Sauerland – wo sehen Sie die Stadt?

V. Friedrich: Meiner Meinung nach tendiert die Stadt Hagen eher zum Ruhrgebiet. Aber von der Mentalität sind die Menschen hier eher wie Sauerländer, mit denen man übrigens sehr gut klar kommen kann.

T. Fels: Die erste Frage, die ich mir zum Stichwort Hagen/Ruhrgebiet/Sauerland schon vor längerer Zeit gestellt habe: Warum muss man sich so einordnen? Diese Stadt hat einen ganz eigenen Charakter. Mit eigentlich vielen großen und bekannten Unternehmen, die man als Weltmarken bezeichnen kann. Eigentlich müsste hier genug Selbstbewusstsein herrschen.





Weltmarken mit Selbstbewusstsein – trifft dies auch auf Ihr Unternehmen zu?

T. Fels: Nein, das wäre zu vermessen, so etwas zu formulieren. Wir sind eines von vielen guten - oder sehr guten - Industrieunternehmen und kennen unsere Stärken aber auch unsere Schwächen. Positiv kann ich feststellen, dass die Umsatzentwicklung, seit wir die Möglichkeiten mit den neuen Flächen und Räumen haben, sehr gut ist. Das beschreibt Ihr Thema „Raum für Wirtschaft“ sehr treffend. Im letzten Jahr haben wir ca. 15 Prozent Zuwachs gehabt. Unser Wunsch ist es, jährlich mindestens 5 Prozent Zuwachs zu generieren, was uns sicherlich auch in diesem Jahr gelingt.

Unternehmensentwicklung und Beschäftigtenentwicklung. Verhält sich dies proportional?

Wir haben mit dem Schritt zu einem neuen Standort in moderne Maschinen investiert. Dadurch haben wir einen etwas höheren Automatisierungsgrad, so dass Umsatz- und Mitarbeiterentwicklung nicht direkt proportional sind. Aber es wird deutlich, dass ich nur durch ein starkes wirtschaftliches Wachstum, wofür unternehmerisch nutzbare Flächen die Grundlagen darstellen, Mitarbeiterwachstum generieren kann.

Ist die Mitarbeiterentwicklung auch durch Ausbildung möglich?

Ja, ganz klar. Den Aspekt, Ausbildungsbetrieb zu sein, halten wir auch für wichtig und werden ab diesem Jahr ausbilden. Dies hat im Übrigen auch etwas mit dem neuen Standort zu tun. Am alten Standort hatte ich nicht das Gefühl, einem jungen Menschen adäquat das bieten zu können, was erforderlich wäre. Ich finde eine Ausbildung ist eine anspruchsvolle Aufgabe – mit der man auch umsichtig umgehen muss. Hier in den neuen Räumen kann ich die

jungen Menschen mit gutem Gewissen willkommen heißen und ihnen alle wesentlichen Fähigkeiten für ihren Beruf vermitteln. Ich glaube, dass gerade in technischen Berufen wie im Werkzeugbau sowie der Federnfertigung junge Menschen eine anspruchsvolle Ausbildung mit Zukunft erhalten können. Hierfür setzen wir uns – gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels – ein.

Für Unternehmen ist die Servicequalität der Verwaltung oft ein zentrales Thema. Wie waren Ihre Erfahrungen?

T. Fels: Zum einen gab es Verzögerungen durch die archäologischen Funde hier auf der Fläche. Ganz klar lagen diese nicht in einer persönlichen Verantwortung. Trotz aller Fairness gab es aber auch gewisse Frustrationsmomente. Was ich rückblickend kritisch betrachte, war die Situation, dass man manchmal das Gefühl hatte, dass das Verständnis für die Notwendigkeit unserer Aktivitäten nicht da war. Es geht natürlich auch darum, dass ein Unternehmen oder der Inhaber sich unternehmerisch entwickeln will oder sogar muss. Aber viel bedeutsamer ist unsere Motivation, mit unserer Produktion und den Menschen in der Region, etwas besser zu machen.

Was ich mir ein bisschen gewünscht hätte oder für die Zukunft wünschen würde ist, dass mehr Teamgeist entsteht. Zwischen Verwaltung und Unternehmer. Wir standen räumlich und zeitlich unter sehr hohem Druck. Das Gefühl zu haben, dass die Akteure, die das planungsrechtlich mitentscheiden, dies auch wahrnehmen und verstehen, hätte gut getan.

Ich denke, man sollte nicht davon ausgehen, dass Unternehmen als Bittsteller ihr Anliegen vortragen. Im Kern der Sache wollen wir ja gemeinsam in der Region etwas bewegen.

Wie sehen Sie die Zukunft des Unternehmens – reichen diese Flächen aus bzw. was könnten mögliche Perspektiven sein?

T. Fels: Wir haben hier noch eine Zusatzfläche, die komplett vorbereitet wäre, so dass nur noch eine Halle errichtet werden müsste. Aktuell nutzen wir 12.000 qm – und hätten zusätzlich 3.000 qm Erweiterungsfläche. Bereits jetzt sind die Hallen gut gefüllt und wir hätten aktuell schon wieder Kapazitätsbedarf. Aber wir sind eben auch ein Familienbetrieb und müssen Investitionen in Erweiterungen erst einmal selber generieren. Organisches Wachstum ist hierzu das Stichwort.

Die zentrale Frage wird sein: „Wie weit will man wirklich wachsen?“ bzw. „Wird nur ein Standort ausreichen?“ Wenn man die Wachstums-spirale so weiterzieht, wie es die letzten fünf Jahre gelaufen ist, dann werden wir hier in Zukunft keinen Platz mehr haben. Ob man es bei den weltweit volatilen Märkten so erwarten kann, kann ich schwer beurteilen. Ich glaube aber, dass die Bereitstellung von Fläche für einen Standort oder eine Region eine sehr hohe Wichtigkeit hat.

Herzlichen Dank, Herr Fels – herzlichen Dank, Herr Friedrich!



Um die Mitarbeiterzahl auszubauen und Unternehmen hier in der Region zu halten, müssen wir schneller und besser werden. Und wir benötigen Wachstum. Dies schaffen wir nur durch automatisierte und effizientere Produktionsmethoden. Und die bedürfen neuer und größerer Flächen, auch für Logistik.

**Mehr
Kommunikation.**



Gerade für Familienunternehmen mit Tradition, die in Generationen denken, ist vorausschauendes Handeln wichtig. Positive Zukunftsperspektiven entstehen, wenn genug Raum für Gedanken und genug Fläche zum Produzieren verfügbar sind. Geschäfte werden nicht zwischen Unternehmen, sondern zwischen Menschen gemacht.

**Bewegung
in den Köpfen.**

*Die demographischen Probleme haben wir jetzt schon; wir müssen
zum einen Integration betreiben und zum anderen die Region und ihre
Unternehmen so attraktiv wie möglich machen.
Da helfen neue Technologien und Entwicklungen genauso wie
ehrenamtliches Engagement. Von allen und für alle.*

**Vertrauen
in die Unternehmen.**



BIW Isolierstoffe GmbH
Ennepetal

Ralf Stoffels
Mathias Perl



**Kürzere
Wege.**

*International erfolgreich handelnde Unternehmen sind
ein Zukunftsbaustein der Städte und Gemeinden. Diesen muss die Möglichkeit
gegeben werden, mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im weltweiten
Wettbewerb zu bestehen. Und hier können auch politische Entscheidungen die
Weichen stellen und unkomplizierte Abläufe in der Verwaltung helfen.*



Federnfabrik
August Habighorst GmbH
Hagen

Torsten Fels
Volker Friedrich



Antworten...

...auf häufig gestellte Fragen

„Gibt es nicht genug Brachflächen, die Industrieunternehmen nutzen können?“

In Hagen, im Märkischen Kreis sowie im Ennepe-Ruhr-Kreis gibt es überwiegend kleine Brachflächen, die sich aufgrund der schlechten verkehrlichen Erschließung, der geringen Grundstücksgröße oder einer heranrückenden Wohnbebauung nicht mehr für eine industrielle oder gewerbliche Nutzung eignen. Noch vorhandene größere Flächen, z. B. Kasernen und Standortübungsplätze, wurden zwischenzeitlich für Wohnraum, Gewerbe und im Rahmen des Naturschutzes genutzt. Eine Inanspruchnahme durch Industrieunternehmen ist daher nicht mehr möglich.

Um Brachflächen wiederzubeleben, sind Hagen und Iserlohn dem Flächenpool NRW beigetreten. Dabei schickt das Land Experten für Flächenrecycling in die Kommunen. Diese organisieren einen engen Dialog mit den Kommunen und den Grundstückseigentümern, um so gezielt Perspektiven für den jeweiligen Standort zu entwickeln. Doch die Erfahrung aus Lüdenscheid mit diesem Instrument zeigt: Eine industrielle Folgenutzung lässt sich in der Regel nicht realisieren. Eine erfolgreiche Flächenpolitik für Wohnen, Industrie und Gewerbe insgesamt wird immer auch ein Mix aus Revitalisierung von Flächen, Umnutzung von vorhandenen Immobilien sowie der Neuentwicklung sein.

„In den vorhandenen Industriegebieten gibt es Unternehmen, die noch viel Platz haben. Kann der nicht genutzt werden?“

Bei diesen Flächen handelt es sich um bisher nicht genutzte Flächen, die sich im Eigentum des anliegenden Betriebes befinden. Der Hintergrund ist eine vorausschauende Flächenbedarfsplanung: Ein Unternehmen erwirbt bei der Niederlassung mehr Fläche, als es zu diesem Zeitpunkt benötigt, um bei einer künftigen Erweiterung auf dieses Gebiet zurückgreifen zu können. Aus diesem Grund dienen sie der Bestandssicherung der Unternehmen am Standort und sind auf dem Markt nicht verfügbar. Die Wirtschaftsförderung metropol Ruhr (WMR) hat in ihrer Untersuchung „Gewerbliches Flächenmanagement Ruhr III“ herausgefunden, dass 63,1 Prozent von insgesamt 1.564 ha Betriebserweiterungsfläche im Ruhrgebiet durch Querung vorhandener Betriebsgelände oder aufgrund fehlender Zuwegung für Dritte nicht nutzbar sind. Von der übrigen Fläche wären nur 11,2 Prozent für eine externe Ansiedlung zugänglich.

„Was sind die Vorteile interkommunaler Gewerbe- und Industriegebiete?“

Bei der Entwicklung interkommunaler Gewerbe- und Industriegebiete verständigen sich zwei oder mehr Kommunen darauf, gemeinsam eine Fläche zu entwickeln, die durchaus auch auf dem Gebiet nur einer der beteiligten Kommunen liegen kann. In der Regel erlaubt eine solche Vorgehensweise einen

größeren Zuschnitt des jeweiligen Gebietes, die erforderlichen Infrastrukturen wie Straße, breitbandiges Internet, Ver- und Entsorgung können gemeinsam genutzt werden und sind daher kostengünstiger für die einzelne Kommune. Die interkommunale Abstimmung erleichtert zudem den Planungsprozess an der Schnittstelle zur Regional- und Landesplanung. Erforderlich ist natürlich eine sachgerechte Aufteilung der Kosten sowie der Anteile an den später zu erzielenden Einnahmen aus Grund- und Gewerbesteuer. Doch dazu gibt es inzwischen bewährte Modelle aus der Praxis.

„Rechnet sich denn die Entwicklung von Gewerbe- und Industrieflächen für eine Kommune?“

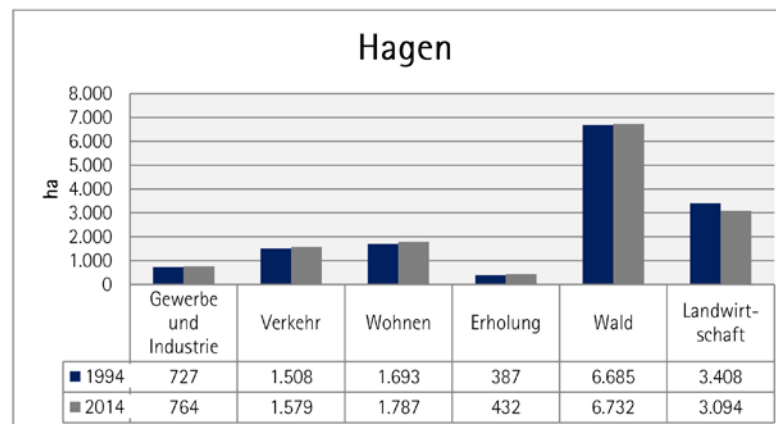
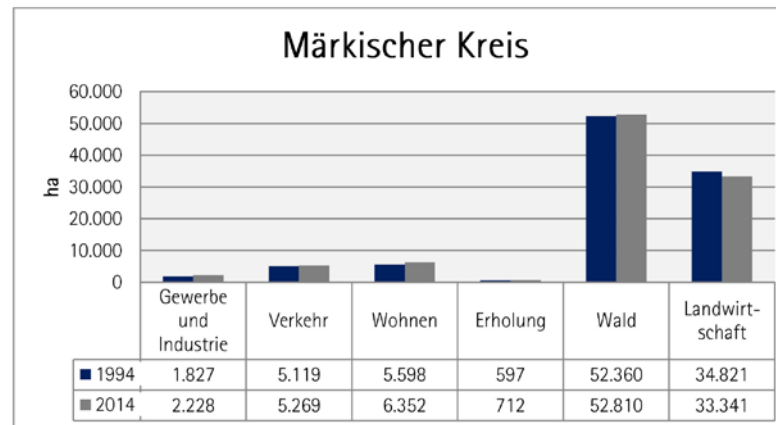
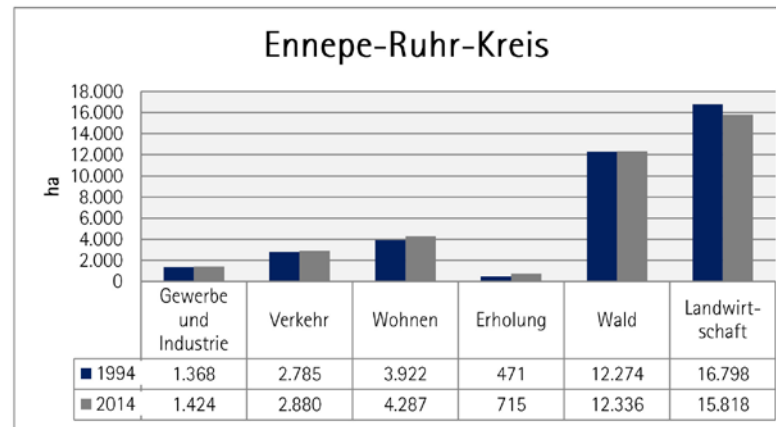
Die Entwicklung und Vermarktung von Gewerbe- und Industrieflächen durch Kommunen sind aktive Wirtschaftsförderung, zumeist decken die Verkaufserlöse die entstandenen Kosten unmittelbar nicht. Verfügbare Flächen sind aber eine Grundlage für erfolgreiches unternehmerisches Handeln. Attraktive Arbeitgeber erhöhen die Standortgunst der Städte und Gemeinden und schaffen eine Lebensgrundlage für die Bürgerinnen und Bürger. Unmittelbare finanzielle Vorteile ergeben sich durch Grund- und Gewerbesteuer sowie den Gemeindeanteil an der Einkommensteuer.

„Wieso gibt es trotz der negativen demographischen Entwicklung einen erhöhten Flächenbedarf?“

Der Flächenbedarf der Industrie koppelt sich mehr und mehr von der demographischen Entwicklung ab. Die Entwicklung von der Produktion von Einzelteilen zur Fertigung von Komponenten und Baugruppen, eine zunehmende Automatisierung und eine immer komplexere Logistik führen dazu, dass im Durchschnitt mehr Fläche pro entstehendem Arbeitsplatz benötigt wird als noch vor einigen Jahren.

„Verbrauchen Industrie und Gewerbe tatsächlich so viel Fläche?“

Die Abbildungen zeigen ein eindeutiges Bild. Die Nutzungsflächenanteile der Stadt Hagen, des Märkischen Kreises und des Ennepe-Ruhr-Kreises sind ähnlich verteilt und das Gewerbe und die Industrie nehmen nur einen geringen Anteil der Gesamtfläche in Anspruch. Auch eine NRW-weite Betrachtung spiegelt dieses Ergebnis wider: Der Anteil der Flächen für Gewerbe- und Industrie betrug im Jahr 2014 ca. 2,19 Prozent der Gesamtfläche.



Nutzungsflächenanteile 1994 bis 2014 in Hektar

(Quelle: IT.NRW 2015)

...auf häufig gestellte Fragen

„Viele Städte und Gemeinden haben in der Vergangenheit Gewerbe- und Industrieflächen ausgewiesen – und trotzdem geht es ihnen finanziell schlecht. Warum sollen sich diese Kommunen trotzdem noch weiter um die Entwicklung von Flächen für Unternehmen bemühen?“

Ein wesentlicher Grund für die Finanzmisere der Kommunen in Nordrhein-Westfalen ist die fehlende Konnexität: Bund und Land beschließen Maßnahmen und setzen Standards, z. B. im Bereich der Sozialpolitik, die die Kommunen umzusetzen haben, ohne den finanziellen Ausgleich zu gewähren. Nicht die fehlenden Einnahmen sind das Problem, sondern die steigenden Ausgaben. Ohne erfolgreiche, steuerstarke Unternehmen vor Ort wären die Kommunen schon längst handlungsunfähig. Und auch die meisten Haushaltssanierungspläne setzen auf den Erfolg der Unternehmen: Sie rechnen mit stetig steigenden Steuereinnahmen. Das aber wird ohne aktive Wirtschaftsförderung nicht gelingen.

„Manche Kommunen haben noch Industrie- und Gewerbeflächen. Da ist doch Platz. Können wir mit der Entwicklung weiterer Flächen nicht warten, bis wir Anfragen haben, die wir nicht mehr bedienen können?“

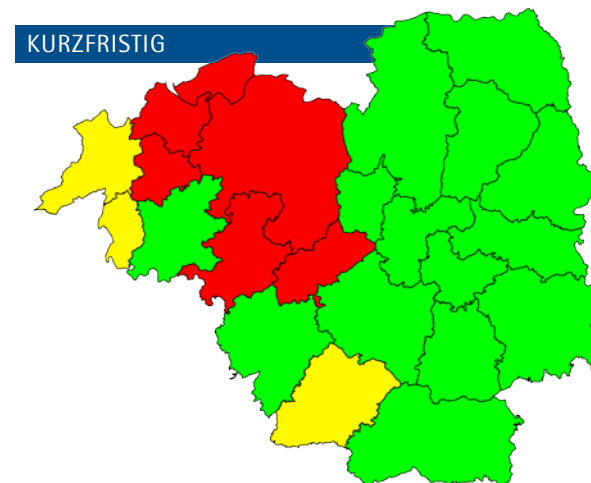
Die Nutzung eines Grundstücks für Industrie und Gewerbe setzen entsprechendes Baurecht voraus – in Übereinstimmung mit Landesplanung, Regionalplanung und der kommunalen Flächennutzungsplanung. Hinzu kommt: Selbst auf der Ebene der konkreten Bebauungsplanung benötigen Kommunen vom Aufstellungsbeschluss eines Bebauungsplans bis zu seinem

Inkrafttreten in der Regel etwa drei Jahre, wie Umfragen der SIHK gezeigt haben. Die Planungsgeschwindigkeit bei Unternehmen ist eine völlig andere. Erhält zum Beispiel ein Automobilzulieferer die Zusage, bestimmte Teile für ein neues Modell zu liefern, und entsteht daraus Investitionsbedarf, so entsteht ein Flächenbedarf unmittelbar.

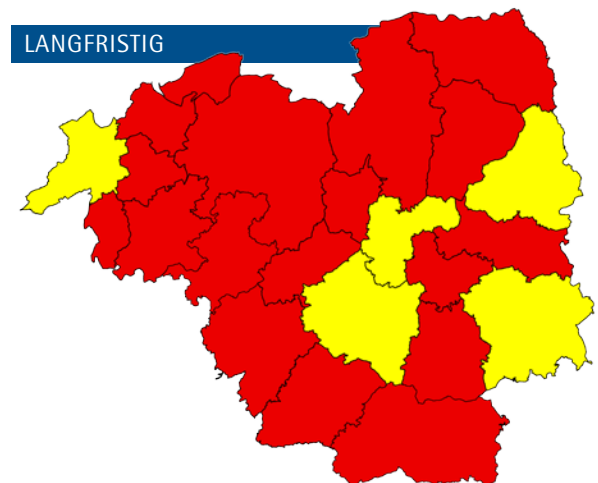
Städte und Gemeinden müssen daher eine Flächenvorratspolitik betreiben und für den kurz-, mittel- und langfristigen Bedarf planen.

Kommunen ohne eine aktive, strategisch geplante Flächenpolitik haben sich als Wirtschaftsstandort aufgegeben.

Ergebnisse der Gewerbeflächenumfrage 2014:



- = ausreichende Gewerbeflächen
- = knappe Gewerbeflächen
- = keine oder unzureichende Gewerbeflächen



Langfristig gesehen gibt es keine ausreichenden Flächenreserven für die heimische Wirtschaft!



Die Fläche braucht Fachleute von der SIHK.

Claus Hegewaldt, Frank Bendig, Christoph Brünger, Dr. h. c. Hans-Peter Rapp-Frick, Frank Herrmann, Andreas Lux

RESSOURCEN ZUKUNFT
FAMILIENUNTERNEHMEN
ARBEITGEBER
ENTWICKLUNG
INDUSTRIE
MITEINANDER
FREIZEIT
EXPANSION
NATURSCHUTZ

WIRTSCHAFT

SÜDWESTFALEN

RAUM

KOMMUNIKATION

MENSCHEN

LANDSCHAFT LOGISTIK

GEWERBEFLÄCHEN

NACHHALTIGKEIT

Impressum

Herausgeber Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen

Redaktion Christoph Brünger,
Sarah Recktenwald,
Thomas Gebehenne

*Gestaltung
& Druck* IDEENpool GmbH,
Steffi Hirt,
Thomas Gebehenne

Fotos Thomas Seuthe,
Kirchhoff Automotive GmbH,
Günther Spelsberg GmbH & Co. KG,
BIW Isolierstoffe GmbH,
Federnfabrik August Habighorst GmbH

Menschen.Zukunft.Raum.



Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen

Bahnhofstr. 18
58095 Hagen
Telefon 02331 390-280
Telefax 02331 390-362
E-Mail bruenger@hagen.ihk.de

www.sihk.de