



INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ERFURT

Wirtschaftsmagazin

FÜR NORD- UND MITTELTHÜRINGEN

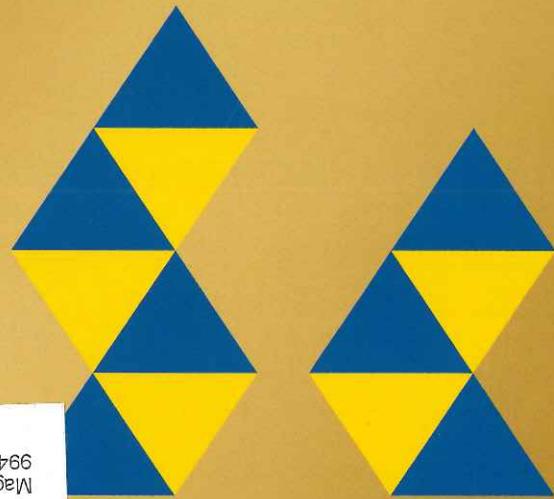
Jubiläum der IHK Erfurt

Corona-Pandemie

Unterstützung für Unternehmen

Jahresbericht

Unsere Arbeit im Jahr 2019



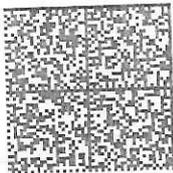
RE IHK ERFURT

e Zukunft.

Wissen, wie man sie gestaltet.

IHK Erfurt, Postfach 255, 99005 Erfurt
 11862 PVSt
 *84523*314*
 Deutsche Post

KTW Fassadentechnik GmbH
 Magdalaer Str. 102 a
 99441 Mellingen



HERAUSFORDERUNGEN DAMALS UND HEUTE

Wir haben mit regionalen Unternehmern, die 1990 gegründet oder reprivatisiert wurden, über 30 Jahre Unternehmertum in der Marktwirtschaft gesprochen.

TMP FENSTER + TÜREN GMBH - BERNHARD HELBING

Was waren die damaligen Herausforderungen zu Beginn der 90er und welche sind es heute? Während es nach der Wende wichtig war, die Belegschaft auszubilden, liegt heute die große Herausforderung in der Führung und Motivation der Mitarbeiter. Es geht heute in erster Linie darum, den Mitarbeiter ein emphatisches Gefühl zu vermitteln, dass sie in einem Unternehmen tätig sind, wo sie sich einbinden können, wo ihre Gedanken gefragt sind, wo sie mitgestalten können. In einem ganz anderen Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ging es dem Kunden damals eher darum, das gewünschte Produkt überhaupt zu erhalten. Heute gibt es viele Anbieter und die Produkte und Lösungen sind um

ein Vielfaches komplexer und erklärungsbedürftiger. Da muss dem Mitarbeiter klar vermittelt werden, dass er dafür zuständig ist, dass der Kunde sich wohl fühlt und darauf vertraut, dass sein Anliegen bei TMP nach verbindlichen Regeln bearbeitet wird und auch zur gewünschten Lösung führt.

Was macht Ihnen als Unternehmer auch nach 30 Jahren noch Spaß und was nicht (mehr)? Es gibt nichts, was mir als Unternehmer nicht Spaß macht! Ich hatte von Fenstern keine Ahnung. Mir hat es allerdings immer Spaß gemacht Neues zu lernen und das ist heute noch so. Als Unternehmer schätze ich besonders, selbst ent-

scheiden zu können und Menschen zu führen, mit ihnen zu arbeiten.



Der Geschäftsführende Gesellschafter Bernhard Helbing privatisierte 1990 die TMP Fenster + Türen GmbH aus einer ehemaligen LPG

S+L SELBSTKLEBPRODUKTE GMBH - VOLKER LINS



2014 übernahm Christian Lins (rechts) als Nachfolger die operative Geschäftsleitung von seinem Vater, Volker Lins (links).

Was waren die damaligen Herausforderungen zu Beginn der 90er – welche Herausforderungen sind es heute?

Nach der Wende gab es die ganze wirtschaftliche Problematik, dass eine Planwirtschaft in eine Marktwirtschaft umgewandelt werden musste. Da prallten zwei ganz unterschiedliche Wirtschaftssysteme aufeinander, die nicht kompatibel waren. Von nun an bestimmte ja der Preis den Markt. Unser Ziel war es bei S+L, gegenseitig voneinander zu lernen – die fach-

spezifischen handwerklichen Fähigkeiten aus dem Osten mit dem technologischen Know-how aus dem Westen zu vereinen. Während wir damals an der Marktwirtschaft in Deutschland gemessen worden, werden wir heute am Weltmarkt gemessen und müssen mit der globalisierten Welt wettbewerbs- und konkurrenzfähig bleiben. Kurze Produktzyklen und die Konkurrenz auf dem Weltmarkt stellen heute eine ganz andere und hohe Anforderungen an Unternehmen.

EICHSFELDER TECHNIK EITECH GMBH - STEFFEN HILDEBRANDT

Was waren die damaligen Herausforderungen zu Beginn der 90er Jahre, welche sind es heute?

Mein Vater hat 1990 die Firma von der Treuhandanstalt erworben und als Eichsfelder Technik eitech GmbH privatisiert. Das Unternehmen musste völlig neu strukturiert werden. Die größte Schwierigkeit war, dass von heute auf morgen die angestammten Märkte für uns weggefallen waren und wir schnell neue Absatzmärkte erschließen mussten. Aktuell sind wir weltweit präsent. Bei wachsendem Auftragsvolumen ist eine unserer wichtigsten Herausforderungen die Fachkräftesicherung.

Was macht Ihnen als Unternehmer besonders Spaß und was nicht (mehr)?

Spaß macht es mir auch heute noch, Unternehmer zu sein. Dazu gehören die täglich neuen Herausforderungen und das Lösen von Problemen. Keinen Spaß bereitet der zunehmende bürokratische Aufwand. Dazu gehören zum Teil übertriebene Auflagen, Nachweis- und Dokumentationspflichten, Kontrollen, Schulung und Freistellung von Beauftragten für verschiedenste Sachgebiete von Abfall bis Datenschutz. Jedes einzelne davon ist sinnvoll, aber in der Summe für einen Mittelständler kaum zu stemmen.



1996 übernahm Steffen Hildebrandt (links) das Unternehmen von seinem Vater. Sein Sohn Markus Hildebrandt (rechts) ist Prokurist und seit 2018 im Unternehmen tätig.

3D-SCHILLING GMBH - DR. MARTIN SCHILLING

Gab es Fehlentscheidungen, die Sie bereuen?

Trotz Sicherheitsbestreben war es für mich wichtig „es zu tun“, wobei man einem dynamischen Wellenprozess unterliegt und immer wieder nach oben strebt. Es gab keine Fehlentscheidung, ich habe nur bitteres Lehrgeld gezahlt; so investierte ich in eine teure Maschine, die gerade mal 30 Stunden lief. Für mich ein Lernprozess, mit der Erkenntnis, meine Mitarbeiter bei Entscheidungsprozessen mitzunehmen. Alles schriftlich fixierte sollte mit gesundem Menschenverstand über-

dacht werden, wobei der Wille, etwas lösen zu wollen, maßgeblich ist.

Was macht Ihnen Spaß und was eher nicht?

Spaß macht mir, Visionen zu haben, Anregungen von anderen aufzunehmen und nach technischen Lösungen zu suchen. Mit dem Projekt „Künstliche Intelligenz in der Robotergastronomie“ möchte ich dem Gastronomiestarben im ländlichen Raum begegnen. Mit Formalismen Lebenszeit zu vergeuden, macht mir hingegen weniger Spaß.

Welche Zukunftsprognosen wagen und welche Wünsche haben Sie?

Zunächst möchte ich weiter als Beobachter aktiv sein. Ich wünsche mir, dass der ländliche Raum seine Kräfte mobilisiert, guter Partner für Industriezentren zu sein und dabei neue Wege des Miteinanders findet. Die Zukunftsprognose heißt nicht unbedingt Wachstum, sondern Wert- und Nachhaltigkeit, wobei Ressourcenschonung durch Wiederverwendung Sparpotenziale bietet. Das Gleichgewicht von Arbeits- und Lebenszeit ist dabei wichtig.

KTW KUNSTSTOFF-TECHNIK GMBH - KLAUS DEININGER

Was waren die damaligen Herausforderungen zu Beginn der 90er – welche sind es heute?

Wir kamen aus der Forschung, der Bauakademie der ehemaligen DDR und wir hatten Fugen hinterfüllprofile aus Kunststoffabfällen entwickelt. Damals glaubten wir, man würde uns diese Innovationen in den alten Bundesländern aus den Händen reißen. Weit gefehlt – aber Fugenkomplettlösungen aus Primärkunststoffen wurden überall benötigt. Aus Fugen wurden Flächen, aus Balkonen wurden Fassaden. Die technische Herausforderung war seit 30 Jahren für neue Ideen und deren Umsetzung die Triebfeder unseres Handelns.

Werden Sie das Unternehmen an einen Nachfolger übergeben?

Als wir vor 30 Jahren die Firma gegründet haben, sprangen wir zu dritt ins kalte Wasser der Marktwirtschaft. Für manche war das Wasser zu kalt und manchmal auch zu tief. Heute bin ich dabei, die Übergabe an meine Tochter vorzubereiten.

Dazu braucht es aber ein fähiges Team an Technikern, Bauleitern, Prokuristen und zukünftigen Geschäftsführern, die die Herausforderungen der Zukunft an sich ziehen, wie wir damals – vor 30 Jahren.



Geschäftsführer Klaus Deininger kam aus der Forschung, der Bauakademie der ehemaligen DDR, und gründete 1990 die KTW Kunststoff-Technik GmbH

PETKUS TECHNOLOGIE GMBH - MARK SCHOLZE

Was waren die damaligen Herausforderungen zu Beginn der 90er – welche sind es heute?

Vor dem Hintergrund des totalen Markt-Crashes der östlichen Märkte war die wesentliche Herausforderung des Unternehmens, WIE die möglichst schnelle Eroberung von Märkten in den übrigen Ländern gelingen könnte. In diesem Zusammenhang entstanden zusätzliche Herausforderungen, wie die Modernisierung und Ausbreitung des Produktprogramms, der Aufbau einer Anlagenbaukompetenz für komplette Systemlösungen, die Internationalisierung und Hervorhebung des Markenwertes, der drastische Abbau der Kosten durch Herauslösung nicht zum Kernzweck gehörender Betriebsteile bis hin zum totalen Umbau vom Großserienfertiger einer schmalen Typenreihe zum flexiblen Einzelfertiger eines sehr breiten Produktprogramms. All diese Dinge mussten gleichzeitig und sofort eingeleitet und umgesetzt werden und gingen mit kontinuierlichen Veränderung einher.

Eine große Rolle spielte dabei auch die Flexibilität der Einstellung der Mitarbeiter. Einerseits bezüglich ständig anzupassender Organisationsformen, aber auch hinsichtlich der Integration einer Vielzahl von ausländischen Mitarbeitern, die die Internationalisierung vor Ort umsetzen mussten.

Was macht Ihnen als Unternehmer auch nach 30 Jahren noch Spaß und was nicht (mehr)?

Heute stehen wir vor neuen Herausforderungen, die allerdings mit der Aufrechterhaltung eines kontinuierlichen profitablen Wachstums zu tun haben. Aber auch singuläre Herausforderungen, wie die Konsolidierung der Saatgut-Branche durch die Pharma- und Chemiekonzerne, bedeuten eine deutliche Veränderung in vielerlei Hinsicht. Der Trend geht in Richtung stetig wachsender Nachfrage nach gesunder Nahrung, der sich unser Unternehmen in besonderer Weise gewidmet hat. Dieser Schwerpunkt ist bereits in unserem Slogan

STRONG SEED. HEALTHY GRAIN. manifestiert. Er wird unteretzt durch die stetige Innovation unserer Produkte, die weltweit in unserem Marktsegment führend ist. Zahlreiche Preise, zuletzt der Innovationspreis Thüringen, belegen diese Position. Also ja, es macht noch Spaß, tagtäglich nach neuen Lösungen zu suchen und parallel stets an einer kontinuierlichen Verbesserung zu arbeiten!



Die Inhaber Luca Celeghini (rechts) und Mark Scholze (links) kommen aus der Getreide- und Saatgut-Aufbereitungstechnologie und privatisierten 1994 die PETKUS Technologie GmbH.