

DER KRISE TROTZEN

Der Krise trotzen? Geht das? Und wie geht das? „Wirtschaft in Bremen“ zeigt fünf Erfolgsgeschichten. Denn es gibt wohlweislich Unternehmen, die in ihrer Nische, dank ihrer Firmenstruktur oder Innovationskraft so gut aufgestellt sind, dass ihnen die Krise kaum Sorgen bereitet.

Von NINA SVENSSON

OHB Technology – Aus der Nische ins Weltall

Die Raumfahrt ist eine Nischenindustrie. Das macht es nicht immer einfach, aber in diesen Zeiten ist das sehr von Vorteil. So blickt die OHB Technology AG auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2008 zurück, in dem der Konzern seine Gesamtleistung um 16 Prozent auf 260 Millionen Euro erhöht hat. Und 2009 erwartet Vorstandschef Marco R. Fuchs ein neuerliches Plus um 15 Prozent auf dann rund 300 Millionen Euro.

Eine optimistische, aber durchaus berechnete Prognose. Die Auftragsbücher sind voll, die Kapazitäten für die nächsten zwei bis drei Jahre voll ausgelastet. Zu den Highlights des vergangenen Jahres gehört unter anderem die erfolgreiche Inbetriebnahme des SAR-Lupe-Systems, das im Dezember 2008 offiziell an die Bundeswehr übergeben wurde. Auch gab es sechs erfolgreiche Starts der Ariane 5. Die OHB-Tochter MT Aerospace entwickelt und produziert für die Ariane 5 wichtige Bauteile. Für 2009 sind sieben Ariane-Starts geplant. „Eventuell kann es zu Verzögerungen bei den kommerziellen Aufträgen kommen, aber wir haben mit den öffentlichen Auftraggebern wie DLR oder ESA eine insgesamt sehr solide Struktur“, sagt Fuchs.

Im Bereich Raumfahrtsysteme & Sicherheit legt OHB in 2009 einen Schwerpunkt auf die Entwicklung kleiner geostationärer Satelliten; das bedeutendste Vorhaben ist das Projekt *Small Geo* mit der ESA als Auftraggeber und der spanischen HISPASAT als Nutzer. Mit SAR-Lupe hat sich OHB als Systempartner der Bundeswehr etabliert und beginnt nun, die Technologien für die zweite Generation des Systems vorzubereiten.

Der OHB Technology Konzern hat insgesamt knapp 1.300 Mitarbeiter. Im Februar lagen Aufträge mit einem Volumen von insgesamt mehr als 700 Millionen Euro vor. Bezeichnend für die sehr entspannte Haltung in Krisenzeiten ist auch der Cash-Bestand mit rund 67 Millionen Euro. „Wir sind derzeit finanziell gut ausgestattet und müssen keine Kredite aufnehmen. Dass die Banken ihre Bedingungen verschärfen, merken wir nicht“, so Fuchs.

ETD Glahr – Schlank organisiert

Was 2009 noch bringen wird, das weiß Rainer Glahr genauso wenig wie alle anderen. Aber er weiß, dass sein Unternehmen gut gerüstet ist. Die ETD Glahr GmbH hat sich als Outsourcing-Partner für Unternehmen in den Bereichen Anlagenbau und Automatisierung auf dem Markt etabliert. Rainer Glahr ist im Oktober 1998 als Ein-Mann-Unternehmen gestartet, heute besteht sein Team aus 25 Ingenieuren, Technikern und Zeichnern. Allein in 2008 sind vier Mitarbeiter dazu gekommen, die Leistung des Unternehmens wurde um 30 Prozent gesteigert. „Wir sind sehr schlank organisiert“, sagt Glahr. „Unsere Mitarbeiter sind sehr engagiert und arbeiten viel in Eigenregie. Dank flacher Hierarchien haben wir keine Reibungsverluste, jeder Kunde hat immer einen direkten Ansprechpartner, der ihn verantwortlich betreut.“

Glahr arbeitet für Unternehmen wie Siemens, Cegelec, InPro electric, OAS und Arcelor Mittal. Er übernimmt in den Bereichen Anlagenbau und Automatisierung die Planung und Konstruktion, CAD-Dokumentation und Datenumsetzung sowie die SPS-Programmierung, Visualisierung und Inbetriebnahme; auch bietet er technische Dienste

wie Gebäudetechnik und Alarmanlagen an. „Wir erweitern stetig unsere Aufgaben, so haben wir 2008 erstmals die Projektleitung bei einem Modernisierungsvorhaben für einen namhaften Maschinenbauer übernommen“, sagt Glahr. Aktuell baut das Unternehmen ein zweites Standbein auf und entwickelt ein eigenes System für Alarmanlagen, das insbesondere der Sicherheit älterer Menschen dienen soll. ETD Glahr erwarb 2005 die DIN EN ISO 9001:2000 Zertifizierung sowie 2008 die Arbeitsschutz-Management-System SCC-Zertifizierung.

Flache Hierarchien, Qualität – und natürlich Service. Für Glahr gehört es ohnehin schon und in schwierigen Zeiten erst recht dazu, quasi rund um die Uhr für den Kunden da zu sein. „Der Kunde ist der Chef“, sagt der Unternehmer, „er muss zufrieden sein.“ Und das sind seine Kunden auch weiterhin: Zurzeit ist das Dienstleistungsunternehmen voll ausgelastet. Trotzdem geht die Wirtschaftskrise nicht ganz spurlos an Glahr vorbei: Ein Mitarbeiter arbeitet kurz, nutzt das jedoch als Chance für weitere Qualifizierungen. „Auch wir können uns nicht von der Krise freisprechen, aber wir sind gut aufgestellt, die kommenden Monate zu meistern.“

BEGO – Stark durch Innovationen

Innovation und Investition – diese Schlagworte findet man meistens dort, wo es um Unternehmen und Zukunft geht. Das hört sich immer gut an, aber was wird wirklich daraus? Für die BEGO Bremer Goldschlägerei Wilhelm Herbst GmbH & Co. KG sind das mehr als nur wohlklingende Schlagworte: Zwei Drittel des Unternehmensgewinns stammen aus innovativen Verbesserungen der vergangenen Jahre.



von oben:
Möbelhaus Ullmann,
Dienstleister ETD
Glahr, Satelliten-
montage bei OHB,
Keramikbrücke von
BEGO

Fotos Ullmann, ETD Glahr, Frank Pusch, BEGO

Damit ist die BEGO heute gut aufgestellt und gehört zu den international führenden Dentalunternehmen im Bereich der Dentalprothetik und Implantologie. Die rund 280 Mitarbeiter weltweit entwickeln und produzieren unter anderem Instrumente, Werkstoffe und Verfahren zur Herstellung und Verarbeitung von Zahnersatz.

„Forschung und Entwicklung stehen im Mittelpunkt unserer Strategie“, sagt Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO. „Erfindungsgeist und Qualität *made in Germany* sind Argumente, mit denen wir uns auf dem internationalen Dentalmarkt gut

>>>