



Bernd Speckhahn (v.l.), Katrin Speckhahn, Sebastian Speckhahn und Patrick Speckhahn vor dem erst vor wenigen Wochen bezogenen Büro-Neubau.

## WIE EIN STACHEL

Die Wirtschaftskrise ist bei Maschinenbauern noch in den Hinterköpfen – auch in Radenbeck. Bernd Speckhahn investiert trotzdem.

**D**as Radenbecker Unternehmen Speckhahn, Stahl-, Maschinenbau- und Schweißfachbetrieb sowie Fachbetrieb für Industrieservice, hat gerade sein 60-jähriges Bestehen gefeiert und aus diesem Anlass eine neue CNC-Drehmaschine für besonders großvolumige Werkstücke präsentiert. Außerdem hat Firmenchef Bernd Speckhahn in einen Büro-Neubau investiert, der im August bezogen wurde. Im Interview spricht er über das aktuelle Investitionsklima, tief sitzende Ängste nach der Wirtschaftskrise und den sich verstetigenden Fachkräftemangel.

**Wie bewerten Sie das aktuelle Investitionsklima in Deutschland und in Ihrer Branche?**

➤ Ich bewerte es als stagnierend. Es ist in der Branche nicht wirklich Mut und Aufbruchstimmung zu spüren, weder bei den Kunden, noch bei den Lieferanten. Wir haben zwar volle Auftragsbücher, aber von einer Hochkonjunktur kann man nicht sprechen.

**Sind bei dem derzeit extrem niedrigen Zinsniveau nicht gerade jetzt Investitionen sinnvoll?**

➤ Absolut. Das war – wenn auch nur ein kleiner – auch ein Beweggrund, in diese beiden großen Projekte (Anm. d. Red.: Büroneubau und CNC-Drehmaschine) zu investieren. In einer anderen Zinsphase hätte ich erst eines nach dem anderen gemacht. Aber da wir schon immer mutig waren, Risiken abschätzen konnten und wollten, war es für uns angezeigt, es jetzt zu machen. Zumal unsere Technik zwar gut ist, aber doch langsam alt wird. Wir mussten sowieso etwas tun, um den Kunden auch ein Zeichen zu setzen. Speziell im Maschinenbau ist Technik, die älter als 15 Jahre ist, überholt.

**Ist es bei diesem Zinsniveau überhaupt lohnenswert, Rücklagen zu bilden?**

➤ Bei dem aktuellen Zinsniveau vielleicht nicht. Aber ein Betrieb muss so viel Rücklagen haben, dass er zumindest ein Drittel sei-

ner Investitionen durch Eigenkapital decken kann. Auch in der Niedrigzinsphase. Denn er muss mit der Maschine ja wieder Geld verdienen. Und wenn er auf Teufel komm raus die Maschine laufen lassen muss, um die Raten zu decken, nimmt er jeden Auftrag an, den er bekommen kann und arbeitet auch unter Wert. Es ist im Moment ganz deutlich zu spüren, dass es viele Wettbewerber gibt, die zu Preisen am Markt agieren, wo sich sogar der Kunde fragt, wie das gehen kann.

#### **Um welche Risiken sorgt sich die Branche?**

► Wir haben doch vor noch gar nicht langer Zeit gesehen, wie von heute auf morgen eine Krise auf uns alle zukam, die wir als Unternehmer und Mittelständler weder kommen sahen noch verursacht haben. Im Grunde brachen von einem Vierteljahr auf das nächste Aufträge weg. Diese Angst ist wie ein Stachel und sitzt immer noch sehr, sehr tief. Auch bei mir.

#### **Können Sie das mit einem Beispiel näher erläutern?**

► Wir haben das klaglos überstanden. Umsatzeinbrüche? Keine Frage. Aber wir haben alle Mitarbeiter gehalten, keine Kurzarbeit gemacht und konnten alle Löhne zahlen. Und auch in der Phase vor der Weltwirtschaftskrise hatte ich gerade in eine große Fräsmaschine investiert. Alle Verträge waren unterschrieben. Ich habe versucht, den Auftrag zu stornieren, aber es ging nicht mehr. Später hat sich gezeigt, dass es richtig war – aber erst hinterher.

#### **Erwarten Sie jetzt oder künftig Einbrüche durch die aktuellen Krisen, insbesondere durch die in der Ukraine mit den damit verbundenen Sanktionen?**

► Ich glaube nicht, dass wir so einen krassen Einbruch bekommen, wie wir ihn mit der Weltwirtschaftskrise hatten – zumindest nicht kurzfristig. Aber Einbrüche merkt man schon bei den Rüstungsherstellern, indem plötzlich bestehende Aufträge, die im Grunde unterschrieben waren, seitens der Regierung gebremst werden. Und das greift dann auch bei den mittelständischen Unternehmen, denn das sind die Zulieferer. Auch für die Rüstungsindustrie.

#### **Gibt es weitere Hemmnisse?**

► Es gibt keine wirklichen Hemmnisse. Es ist einfach die Angst in jedem Unternehmer, wie lange es gut geht. Wie viele Aufträge bekomme ich, und wie viele Wettbewerber gibt

es, die Dumping-Preise machen. Seitdem wir die Ostöffnung haben, merken wir ganz deutlich, dass sich Betriebe bewerben, um als Zulieferer zu zweifellos guten Preisen am Markt agieren zu können. Das macht mir Sorge.

#### **Was noch?**

► Wir könnten unsere Maschinen zweischichtig auslasten, wenn wir das Personal dafür hätten. Das ist ein immenses Hemmnis.

#### **Der Fachkräftemangel wiegt also noch schwerer?**

► Richtig. Wie viele von den gut ausgebildeten Fachkräften werden von der Industrie, die zweifellos höhere Löhne anbietet, abgeworben. Das ist eine der größten Sorgen, die wir haben. Deshalb bilden wir ja überproportional aus. Welcher Handwerksbetrieb mit 40 Mitarbeitern hat hier in der Region schon zehn Auszubildende? Was wird in den nächsten Jahren mit den Facharbeitern passieren? Wie viele werden den Versuchungen der Industrie – viel Geld zu verdienen, aber eine Arbeit zu verrichten, die ihnen nicht wirklich Spaß macht – nicht widerstehen können?

#### **Was halten Sie dem entgegen?**

► Wir bieten einen Familienbetrieb, eine betriebliche Heimat, Anerkennung, eine persönliche Ansprache. Ein Mitarbeiter eines 40-Mann-Betriebes ist unverzichtbar. Wenn zwei, drei Mann fehlen, wird es kritisch. Fehlen zwei, drei in einem 500-Mann-Betrieb, merkt das kein Mensch. Jeder weiß hier, wie wichtig er ist. Und ich möchte den sehen, dem es nicht gefällt, in einer Firma als wichtig angesehen zu werden. Hier ist man keine Nummer. Es gibt auch Begriffe wie Selbstverwirklichung, Stolz auf das selbst gefertigte Bauteil oder Produkt und durch die flachen Hierarchien sehr früh Verantwortung und Führungsverantwortung. Damit können wir punkten. *Alexander Täger*

Die neue CNC-Drehmaschine für besonders großvolumige Werkstücke ergänzt seit kurzem den Maschinenpark.

