



Klaus Lorenz für Viessmann Kältetechnik: „In den osteuropäischen Ländern hatten wir bis vor Kurzem de facto einen Umsatz Null. Wir haben vor, diesen in den nächsten Jahren – bis 2007 – auf einen respektablen Millionen-Euro-Bereich zu entwickeln“

benen Interview mit dem Wirtschaftsmagazin „mitten im Markt“ haben Sie im Zusammenhang mit der EU-Osterweiterung und möglichen Wettbewerbswagnissen auf Grund des hier höheren Lohngefüges geäußert „**Bevor man im Ausland etwas erfolgreich unternehmen kann, muss man einen festen, erfolgreichen Standort in Deutschland haben**“. Trifft diese Ihre Einstellung heute noch zu und – die Frage gleich an thermofin®-Geschäftsführer Bernd Löffler weitergereicht – wie entwickelt sich in den wenigen zurückliegenden Monaten nach Gründung Ihres Unternehmens das Exportgeschäft in den neuen EU-Beitrittsländern im Osten, wobei wir hier nicht nur an Polen, Tschechien und Ungarn denken?

Löffler sen.: Seit Gründung der thermofin® GmbH hat sich das Branchen-Umfeld in Deutschland sehr stark verändert. Nach dem schon vorausgegangenen Prozess des Sterbens mittelständischer Kältefirmen – als Beispiel hierfür können die ehemaligen Firmen Plesch oder Neunert in Elmshorn dienen – haben sich die großen in Deutschland tätigen Kälteanlagenfirmen zwischenzeitlich gegenseitig aufgekauft. Oder sind liquidiert worden. Beispiele hierfür sind zur Genüge bekannt, auch hatte die Firma Linde schon in frühen Jahren die Industriekälte aufgegeben und geht jetzt an Carrier.

Was sich sehr stark bewegt in Deutschland, sind die mittelständischen Komponentenhersteller und auch Verdichterhersteller, die auch den Mut haben, frühzeitig schon ins Ausland zu gehen. Zum anderen kommt hinzu, dass auf dem Hochschulsektor viele Fakultäten geschlossen wurden,

wie zum Beispiel Hannover, Essen und München. Einen damit bestehenden Zusammenhang sehe ich im Sinne unseres Gesprächs deshalb, weil ja an diesen Hochschulen viele ausländische Studenten zu finden waren, die deutsche Firmennamen und auch Normen und Vorschriften des deutschen Kältehandwerks ins Ausland getragen haben – und dann danach zu unseren Kunden gezählt haben.

Wir müssen deshalb versuchen, dass wir über deutsche Kunden – es bildet sich ein neuer Mittelstand – einen Weg finden, auch wieder stark im Ausland aktiv zu werden. Deshalb müssen wir schnell versuchen, gemeinsam mit unseren Partnern Auslandsstützpunkte besonders in Osteuropa zu gründen.

Löffler jun.: Der harte Wettbewerb, der hohe technische Standard sowie die hohe Kostenstruktur machen es nicht leicht, eine neue Firma in Deutschland aufzubauen. Es gibt sicher Länder, wo diese Voraussetzungen besser sind. Wie zum Beispiel in Asien, wo die Lohnkosten niedriger sind. Für Deutschland sehen wir hier im Vogtland die besten Voraussetzungen. Gerade im Anfang ist eine ortsnahe Fertigung unbedingt notwendig, um hochwertige Produkte liefern zu können. Sicherlich werden wir versuchen, weitere Märkte in Osteuropa zu bedienen, um dort auch lokal Fuß zu fassen. Erste Verkaufserfolge haben sich schon eingestellt und erste Lieferungen in Länder wie die Ukraine, Russland, Baltikum wurden zwischenzeitlich abgewickelt.

Nicht nur zufällig, sondern von der KK-Redaktion auch so gewollt, nimmt an diesem Industrieansiedlungsgespräch mit dem Blick gen Osten auch der Exportleiter Ost des bayerisch-vogtländischen Unternehmens Viessmann Kältetechnik AG, Klaus Lorenz, teil. Vielleicht kann er mit einer profunden, weil persönlich erfahrenen Einschätzung thematisch helfen.

KK-Redaktion: Man kann gewiss nicht sagen, dass sich der verstorbene Unternehmer Dr. Dr. Hans Vießmann während des zurückliegenden, gerade jetzt seit 30 Jahren bestehenden und durch die Kühlzellenfertigung geprägten, Fertigungszeitraums des Unternehmens Viessmann durch die direkt im Rücken liegenden Grenzen zum Osten Deutschlands und zur ehemaligen Tschechischen Volksrepublik in der Unternehmensentwicklung behindert sah – und trotzdem war es irgendwie schon so, und

das vor allem in den ersten ca. 20 Jahren, der Fall. Es gab Höhen, dann aber auch Tiefen und es ist erfreulich, dass die Viessmann Kältetechnik AG jetzt rechtzeitig zum Firmenjubiläum nach nur rund 1 ½-jähriger Konsolidierungsphase wieder schwarze Zahlen schreibt. Hatten hieran die osteuropäischen Märkte schon einen bestimmenden Anteil?

Lorenz: In der Konsolidierungsphase der Viessmann Kältetechnik AG haben wir sehr viel Augenmerk darauf gelegt, alle Firmenbereiche darauf auszurichten, maximal auf die Kundenbedürfnisse einzugehen, um damit eine hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. In den osteuropäischen Ländern hatten wir bis vor Kurzem de facto einen Umsatz von Null. Wir haben vor, diesen in den nächsten Jahren – bis 2007 – auf einen respektablen Millionen-Euro-Bereich zu entwickeln.

Wenn ein Unternehmen den Exportbereich erheblich ausbauen will, muss es als Voraussetzung hierfür über eine sehr gefestigte und starke Position im Inland verfügen. Sonst kann man solche Unternehmungen nicht finanzieren und erfolgreich gestalten.

In Deutschland haben wir als Viessmann Kältetechnik eine sehr starke Position im Markt. Wir haben jetzt zusätzlich viel Arbeit investiert, um nun auch in den osteuropäischen Märkten Fuß zu fassen. Wir haben in den einzelnen Ländern Osteuropas schon viele Firmen gefunden, die mit uns zusammenarbeiten wollen. Mit diesen haben wir Verträge abgeschlossen, die die Interessen beider Seiten verbindlich regeln.



Walter Bodenschatz für das BSZ Reichenbach: „Die 300 Kälteanlagenbauerlehrlinge in unseren 3-zügigen länderübergreifenden Fachklassen zählen zur einzigen Berufsgruppe, die in den letzten Jahren stetig Zuwachs an Lehrlingszahlen zu verzeichnen hat“

Der wichtigste Punkt für uns ist aber, wenn wir mit einer Firma eine Vertriebspartnerschaft eingehen, dass gleichzeitig auch der Kundenservice gewährleistet sein muss. Ebenso wichtig ist, nicht nur Firmen zu suchen, mit denen man zusammenarbeiten kann, sondern auch Firmen zu finden, die auch bereit sind, gemeinsam mit dem Hersteller den jeweiligen Markt aufzubauen. Die Viessmann Kältetechnik investiert viel dazu, die Mitarbeiter dieser Firmen in den Bereichen Verkauf, Technik, Auftragsabwicklung, besonders aber im Servicebereich zu schulen. Dies wird in den nächsten Monaten noch eine große Aufgabe für uns sein, weil man die Firmen in diesen Ländern maximal unterstützen muss, um erfolgreich zu sein.

KK-Redaktion: Herr Lorenz, was muss man zusätzlich besonders beachten, wenn man in den Ländern Osteuropas wirtschaftlich und dauerhaft Fuß fassen will?
Lorenz: Aus meiner Sicht sind neben meinen Ausführungen zu Ihrer vorhergehenden Frage mehrere Punkte zu beachten:

- Man muss sich auf die Mentalität dieser Länder einstellen.
- Man muss die Sprache können.
- Man muss ohne Überheblichkeit mit den Partnern zusammenarbeiten und maximale Unterstützung gewähren.
- Man muss eine Strategie entwickeln, wie man gemeinsam diese Märkte erschließen kann.

Wir wissen, dass wir in unserem Segment in einem Hochpreissegment arbeiten. Es gibt aber auch schon viele Investoren, die gewillt und auch bereit sind, solche Produkte in den neuen Beitrittsländern einzusetzen. Was wir momentan in den neuen Beitrittsländern stark verzeichnen, ist eine hohe Nachfrage nach Produkten, die den EU-Richtlinien im Hygienebereich entsprechen. Im Bereich Hotels, Restaurants, Fleischereien, Bäckereien usw. ist somit zwangsläufig ein großer Markt für unsere Produkte vorhanden.

Eine weitere Frage zum Industrie-, Gewerbe- und Wirtschaftsstandort Reichenbach richtet KK noch einmal an Oberbürgermeister Dieter Kießling.

KK-Redaktion: Wie steht es ganz allgemein um die Aus- und Fortbildungssituation in Reichenbach und seinem Umfeld, waren dies auch Faktoren, die Sie auf die Waagschale bei der Anwerbung mittelständisch geprägter Industrie- und Gewerbeansiedlungen legen konnten?



Joachim Naumann für die Sächsische Kältefachschule: „Ich glaube, mit unserer Arbeit in Reichenbach leisten wir seit mehr als 10 Jahren einen nicht unerheblichen Anteil an der Aus- und Weiterbildung von gut qualifizierten Nachwuchskräften für den Beruf des Kälteanlagenbauers in Deutschland“

OB Kießling: Die Verfügbarkeit qualifizierter Bildungsangebote ist oft auch ein wichtiges Kriterium bei unternehmerischen Standortentscheidungen – und Reichenbach hat da tatsächlich eine ganze Menge in die Waagschale zu werfen. Reichenbach verfügt über vielfältige Einrichtungen von der schulischen über die berufliche bis hin zur Fachhochschulausbildung, wie je drei Grund- und Mittelschulen, zwei Förderschulen und eines der größten Gymnasien Sachsens mit einem umfangreichen kulturellen und sportlichen Angebot.

Der Aus- und Fortbildung widmen sich u. a. das Berufliche Schulzentrum Reichenbach, die Sächsische Kältefachschule und verschiedene andere Bildungsträger. Außerdem befindet sich in unserer Stadt die älteste textile Ausbildungsstätte Deutschlands, die als Hochschulteil Reichenbach der Westsächsischen Hochschule Zwickau (FH) sehr erfolgreich Nachwuchsführungskräfte in den Fachbereichen Textil- und Ledertechnik sowie Architektur vorbereitet, die ihrerseits in nationalen und internationalen Wettbewerben schon viele Preise erzielt haben.

Nun, ähnliches betrifft, wie man in der Kälteanlagenbauerbranche weiß, auch die Aus- und Fortbildung im Bereich der Kälte- und Klimatechnik. Mit dem Fachleiter Technik Dipl.-Ing. paed. Walter Bodenschatz verfügt das Berufliche Schulzentrum Reichenbach über einen sehr erfahrenen Lehrer und Pädagogen, der schon zu DDR-Zeiten an der Ausarbeitung des Berufsbildes Kühl- und Klimaanlage monteur ständig und aktiv beteiligt war. Zum anderen konnte ja die Sächsische Kälteanlagenbauer-Innung mit Dipl.-Ing. Joachim Nau-

mann einen Kältelehrer von der damaligen Fachhochschule Glauchau anwerben, der heute nun schon im 11. Jahr die Sächsische Kältefachschule als in der Branche sehr geschätzte Fortbildungseinrichtung mit Vorbereitungskursen zur Ablegung der Meisterprüfung im Kälteanlagenbauhandwerk erfolgreich führt und leitet.

Über beide Bildungseinrichtungen hatte gerade die KK im zurückliegenden Jahr und im Zusammenhang mit dem BIV-Lehrertreffen 2003, das nicht nur zufällig sowohl in Hof (bayerisches Vogtland) als auch in Reichenbach (sächsisches Vogtland) stattfand, recht ausführlich berichtet. Daher sollen in das Kolloquium mit der KK über die Vorzüge eines Standorts Reichenbach und seines Umfelds für unternehmerische Anforderungen im Bereich der Kälte- und Klimatechnik auch die Meinungen der hiermit befassten schulischen und beruflichen Ausbilder mit einbezogen werden. Die erste Frage geht an Walter Bodenschatz, dann die zweite an Joachim Naumann.

KK-Redaktion: Der Standort Reichenbach dient mit seinem Beruflichen Schulzentrum und seiner Fachklasse Kälteanlagenbauer nicht nur der handwerklichen und dualen Ausbildung aus dem Einzugsbereich Sachsen, sondern dieser Klassenzug wirkt auch Ländergrenzen übergreifend für die Bildungsinteressen aller neuen deutschen Bundesländer einschließlich der Bundeshauptstadt Berlin. Wirkt sich die schulische Klassenfrequenz auch positiv auf das nähere Umfeld von Reichenbach und die gesamte Region Vogtland aus? Zudem, wie steht es um die Kooperation mit der Stadt?

Bodenschatz: Sie sagten es bereits, die größte Berufsgruppe unserer 1200 Lehrlinge am BSZ Reichenbach sind die 300 Kälteanlagenbauerlehrlinge in unseren 3-zügigen länderübergreifenden Fachklassen – übrigens der einzige Beruf in dualer Ausbildung –, der in den letzten Jahren stetig Zuwachs an Lehrlingszahlen zu verzeichnen hatte.

Diese 300 „Zugereisten“ beleben nicht nur das Stadtbild von Reichenbach, sondern wollen auch versorgt sein, was Unterkunft, Verpflegung, Kultur- und Freizeitangebot betrifft. Außerdem verzeichnen wir in zunehmendem Maße 3-tägige Klassentreffen ehemaliger Jahrgänge und Besuche im Familienkreis ehemaliger Schüler, die ihren Nachkömmlingen die Kältelabore an unserer Schule zeigen, in denen sie zukünftig den Beruf des Kälteanlagenbauers erlernen werden.

In einer Kooperation mit der Stadt würden wir uns diesbezüglich mehr sachdienliche Ergebnisse hinsichtlich Beschilderung und Parkplatzsituation wünschen. Alle Städte im Vogtland, die Berufliche Schulzentren haben, helfen Besuchern durch entsprechende Beschilderung den Weg zur Schule zu finden; nicht so in Reichenbach!

Am BSZ Reichenbach finden jährlich viele länderübergreifende Veranstaltungen zu kältetechnischen Problemen statt. Eine Beschilderung erachtet die Schule deswegen als besonders wichtig. Gleiches gilt für zu schaffende Parkplätze. Der Vogtlandkreis als Schulträger investiert sehr viel Geld in seine Berufsschule. Mit Parkplätzen für die Schüler, insbesondere für die aus anderen Bundesländern Angereisten und Teilnehmer an Tagungen, könnte auch die Stadt Reichenbach einen Beitrag zum Standort „Kältetechnik im Vogtland“ leisten.

Übrigens genießen die Kälteanlagenbauerlehrlinge unter der Lehrerschaft seit mehr als 30 Jahren einen guten Ruf, was ihre Disziplin und die hohe Lernbereitschaft anbetrifft! Die Gründe dafür liegen zum einen an der gezielten Bewerberauswahl durch die Betriebe, aber auch in der umfangreichen und innovativen Ausstattung der Werkstätten und Kälte labore des Beruflichen Schulzentrums Reichenbach. Und hier schließt sich der Kreis, indem festgestellt werden muss, dass der größte Teil der Anlagen in unseren Kälte labors bundesweit durch die Komponentenhersteller gesponsert wurde. Zu den Sponsoren zählen übrigens auch die Firmen Viessmann Kältetechnik AG und seit kurzem auch die thermofin® GmbH. Ich möchte aber die Gelegenheit dieses Interviews in der KK nutzen, um allen Sponsoren einen herzlichen Dank auszusprechen.



Der ehemalige Auszubildende im Kälteanlagenbauerhandwerk, Christian Schau, jetzt beschäftigt bei der thermofin® GmbH, im Gespräch mit seinen ehemaligen Lehrern von Schule und ÜBL

KK-Redaktion: Nun an Sie, Herr Naumann, die Frage weitgereicht: Wie viele Meisterschüler kommen aus dem Vogtland und wie steht es um die Zusammenarbeit mit den die hiesige Region prägenden und hier in der KK genannten Unternehmen in Fragen der Fort- und Weiterbildung? Und, lassen sich Ihre Bildungsaktivitäten nach Osten ausweiten?

Naumann: Als Innungsfachschule versteht sich die Sächsische Kältefachschule verständlicherweise in erster Linie als Dienstleister für die Kälte-Klima-Fachbetriebe in unserem landesweiten Umfeld. Unsere hauptsächlichen Betätigungsfelder sind:

- die Überbetriebliche Lehrlingunterweisung für die Lehrlinge aus den neuen Bundesländern, was bedeutet, dass ca. 300 Lehrlinge jährlich die Lehrgänge GKT bis KT4 absolvieren – und

- vordergründig am Freitag und Samstag die Meistervorbereitung Teil I und II, die im 2-jährigen Turnus in den letzten 10 Jahren 75 Teilnehmer absolviert haben.

Unsere Kapazitäten sind damit voll ausgelastet, wenn man darüber hinaus noch das Prüfungsgeschehen in Betracht zieht, mit durchschnittlich 40 bis 50 Zwischen- und Gesellenprüfungen und den „Technik-Tag“ als Weiterbildungsveranstaltung in jedem Jahr. Ich glaube, mit dieser Arbeit leisten wir seit mehr als 10 Jahren einen nicht unerheblichen Anteil an der Aus- und Weiterbildung von gut qualifiziertem Nachwuchs für den Beruf des Kälteanlagenbauers in Deutschland.

Um jetzt einmal ein Resümee aus dem bisherigen Gesprächsverlauf zu ziehen: Das Investieren in den Standort Deutschland lohnt sich! Das gilt ganz besonders für die (deutsche) Kälte- und Klimatechnik, über die man im Prinzip ja sagen kann: Sie bleibt ihrer Heimat treu. Denn kaum ein deutscher Hersteller von Kälte-Klima-Komponenten kam bisher auf die Idee, wegen eines niedrigen Lohngefälles seine Produktion in osteuropäische Länder – dann für Reimporte nach Deutschland – zu verlagern; nur ein großer gewerblicher Kühlmöbelproduzent machte hierbei eine Ausnahme – und gerade der wurde jetzt „eiskalt“ wider jeglicher geschichtlicher (deutscher) Verantwortung aus „shareholder's-value-Gründen“ bekanntlich an einen noch Größeren und nach jenseits Europas verkauft.

Und damit nähern wir uns auch dem Ende dieses Beitrags, hinter dem schon einiges an unternehmerischer Philosophie steckt, die ohne das Zusammenwirken verantwortungsbewusster Kräfte schnell verloren geht. Hierzu lädt die KK noch



Alle Gesprächsteilnehmer einschließlich Frau Kerstin Thomä als Beauftragte für Wirtschaftsförderung bei einem Rundgang durch die thermofin®-Fertigung. Einmal vor einem Spezial-Verdampfer für Froster-Anforderungen, zum anderen vis-à-vis dem Fotografen