

29. August 2009

Wo "Krise" ein Fremdwort ist

WEIL AM RHEIN. Sie tummeln sich auf unterschiedlichen Märkten und in grundverschiedenen Branchen, aber sie haben eines gemeinsam: Sie sind auch im Krisenjahr 2009 erfolgreich. Die BZ ist in der Stadt auf die Suche nach Unternehmen gegangen, bei denen es auch im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld "brummt" – und sie ist fündig geworden.

Ein absolut krisensicheres Geschäft betreibt die Würzburger GmbH im Haltinger Rebgarten europaweit mit mobilen und flexiblen Raumeinheiten. "In der Hochkonjunktur wird gebaut, dann werden die Raumeinheiten als Übergangslösung in der Bauphase benötigt. Und in der Krise bedienen wir Firmen, die Neubauten erst einmal zurückstellen, aber dennoch mehr Platz brauchen", bringt Wolfgang Würzburger das Erfolgsrezept auf den Punkt. Für das Allschwiler Pharma-Unternehmen Actelion hat Würzburger jüngst in sechswöchiger Bauzeit 4200



Ein krisensicheres Geschäft mit mobilen Raumeinheiten betreiben Wolfgang (rechts) und Bernhard Würzburger. | Foto: jochen fillisch

Quadratmeter Bürofläche erstellt und dabei mehr als vier Millionen Euro in seinen Mietpark investiert. Die 24 Mitarbeiter – vom Maler bis zum Elektriker – übernehmen den kompletten Ausbau, und wenn die Spitzen im Bereich Raumeinheiten abgebaut sind, wird das Personal in der Grundstücksverwaltung, Würzburgers zweitem Standbein, eingesetzt.

Ebenfalls im Rebgarten hat die Firma QTC Körner ihren Sitz, die Spezialwerkzeuge für die Serienproduktion von Präzisionsteilen herstellt. "Wir sind nach wie vor gut ausgelastet", sagt Karl-Heinz Schulz, der das Unternehmen im vergangenen Herbst übernommen hat. Fünf neue Mitarbeiter hat er seit April eingestellt, dennoch mussten vor den Betriebsferien noch Überstunden gemacht werden, um die Aufträge noch abzubauen.

Fast schon eine Art "Boomtown" ist das Märkter Gewerbegebiet "Im Wörth". Dort scheint das wirtschaftliche Klima besonders gut zu sein, denn hier finden sich auf engstem Raum Betriebe, für die "Krise" ein Fremdwort ist. "Bei uns läuft es noch etwas besser als 2008", freut sich Kolben-Hersteller Eckart Wössner. "Wir haben dem Braten schon vor zwei Jahren nicht mehr getraut und uns gut vorbereitet", sagt er. So kaufte er in Italien eine Schmiedefirma, die ein Vorprodukt herstellt, und konnte damit Kosten sparen. Darüber hinaus hat er seine weltweite Repräsentanz ausgebaut. Seine Endkunden sind Menschen, die sich kein neues Auto kaufen, sondern ihr altes Gefährt selbst in Stand setzen – das sind genug, dass die 25 Mitarbeiter in Märkt gut zu tun haben.

Wössners Nachbar, die Schreinerei Ranz, ist ein Beispiel dafür, dass es auch im Handwerk gut laufen kann. "Wir haben Aufträge bis ins nächste Jahr hinein", versichert Martin Ranz. Auch sein Betrieb lebt zum großen Teil von Kunden, die an lieb gewonnenen Dingen

festhalten: Zum Beispiel Hausbesitzer, die ihre Hypothek abbezahlt haben und jetzt die frei werdenden Mittel nutzen, um höher wertige Ein- oder Umbauten vorzunehmen. Doch Ranz, der 13 Mitarbeiter beschäftigt, ist überzeugt: "Am wichtigsten sind die persönlichen Empfehlungen von zufriedenen Kunden."

Die richtige Zielgruppe ausgesucht hat sich nebenan auch Gerhard Sicklinger. Seine Firma Humantechnik stellt mit knapp 40 Mitarbeitern Hilfsmittel aller Art für Menschen mit Hörproblemen her. "Die Geschäftsentwicklung ist bei uns genauso positiv wie im Jahr vor der Krise", versichert der Geschäftsführer.

Ebenfalls "Im Wörth" angesiedelt ist "Fisher Clinical Services", die seit April den Versand für ihr Allschwiler Mutterunternehmen "Fisher Clinical" organisiert. "Wir stellen im Auftrag von Großunternehmen Patientenkits von Medikamenten zusammen, die weltweit in Studienzentren und Krankenhäusern getestet werden", beschreibt Michael Schrödter, Leiter der Versandzentrale, seine Tätigkeit. Da die Pharmaindustrie derartige Arbeiten verstärkt auslagert, hofft er, die Zahl der Beschäftigten langfristig von zehn auf bis zu 30 ausbauen zu können.

Autor: Jochen Fillisch