

Den Wettbewerb gemeinsam bestehen

Kleinere Unternehmen gründen Unternehmensnetzwerk „Expertise Sauerland“

Von Stefan Pohl

Hagen. „Wir sind ein Verbund aus acht kleineren Zulieferern, freundschaftlich verbunden, keine Wettbewerber“, sagt Sven Lehecka, Geschäftsführer bei Kohlhage Automotive in Neuenrade. Das Unternehmen ist Spezialist für Rohrleitungen und Abgasklappen. Kirchturmdenken ist Lehecka fremd. „Wir tauschen Kompetenzen aus.“ Wie das, nach Jahren der Abschottung, für die so mancher Betrieb aus dem Sauerland bekannt war?

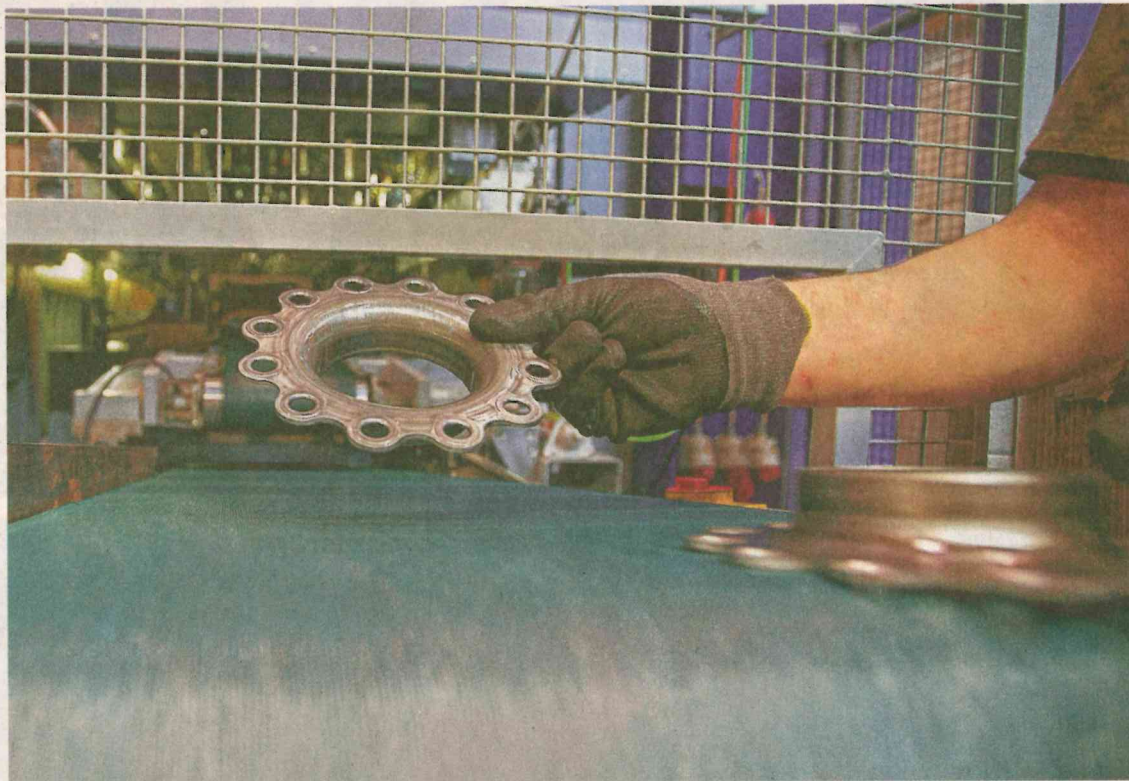
Autohersteller und ihre großen Zulieferer verlangen zunehmend ganze Module und Baugruppen, keine Einzelteile. Kleinere Zulieferunternehmen können dem nur folgen, indem sie ihre technologischen Stärken bündeln und diese Baugruppen gemeinsam herstellen und vertreiben. Ein Vertriebs- und Einkaufsverbund mit eigenen Produkten.

So plant es jedenfalls das Unternehmensnetzwerk „Expertise Sauerland“, das jetzt in Hagen seinen ersten „Tec Day“ veranstaltete. Entstanden ist es vor sechs Jahren aus einem Erfahrungsaustausch auf Geschäftsführerebene. Diese treffen sich immer noch regelmäßig einmal im Monat.

„Dahinter stehen Verfahrenstechniken, die gut harmonisieren.“

Sven Lehecka, Geschäftsführer von Kohlhage Automotive Neuenrade

An Kompetenzen haben die acht Unternehmen eine Menge zu bieten. Jede beteiligte Firma ist in einer Disziplin Spezialist, hat eigene Verfahren entwickelt. Die Kompetenzen sind unterschiedlich verteilt. „Dahinter stehen Verfahrenstechniken, die gut harmonisieren“, sagt Lehecka. „Unsere potenziellen Kunden sind die Autoindustrie



Stanzan, drehen, umformen: Die Arbeiten der Zulieferer für die Automobilindustrie sind mannigfaltig – und unterliegen höchsten Anforderungen.

FOTO: MARTIN BÜDENBENDER

und ihre größeren Zulieferer, aber auch die Hersteller von Haushaltsgeräten und Sanitärbedarf“, ergänzt Martin Vogtland, Geschäftsführer bei VDF Vogtland Federtechnik aus Hagen. Auf sich aufmerksam machen wollen die Netzwerker auf Messen.

Ziel der Kooperation ist es, das Know-How branchenübergreifend aus den Bereichen Stanz-, Umform- und Biegetechnik, Kunst-

stoff- und Metallverarbeitung, Dreh- und Frästechnik sowie Werkzeugbau zu bündeln. Man will nicht das Gleiche machen wie die großen Mittelständler. Wichtig ist beiden Geschäftsführern, dass es sich bei dem Netzwerk um Familienunternehmen handelt, die 100 bis 200 Mitarbeiter beschäftigen und einen Umsatz zwischen 12 und 36 Millionen Euro im Jahr erwirtschaften.

„Kleinere Zulieferer können nur im Verbund die von der Autoindustrie gewünschten Module und Baugruppen anbieten - die möchten keine Einzelteile mehr“, sagt Sven Lehecka. „Wir wollen Systemlieferant für komplexe Baugruppen werden.“ Und zeigt als Demonstrationsobjekte eine Abgasklappe und eine Getriebeölumlaufbaugruppe für Automatikgetriebe - ein Gemeinschaftswerk.

Auch VW gehört zu den Kunden

Kunde ist auch der VW-Konzern. Kohlhage Automotive liefert direkt, Vogtland über Baugruppen. „Man darf VW nicht auf das Abgasproblem reduzieren“, warnt Lehecka, „sonst bekommen wir ein Problem.“ Der Image-Schaden sei immens, glauben die Geschäftsführer. Das zeige, dass VW bei der Abgasreinigung auf jeden Fall noch Luft nach oben habe. Und: Das Unternehmen müsse bald wieder technischer Vorreiter werden.

Verbund repräsentiert 1200 Mitarbeiter

■ Mitglieder der „Expertise Sauerland“ sind neben Kohlhage Automotive und VDF Vogtland um die Unternehmen Kohlhage Fasteners (Schweißmuttern und -schrauben/Neuenrade), Manz Stanz- und Umformtechnik/Schalksmühle, Mayweg Kunststoff-Technik/Halver, Schnöring (Federn, Stanz- und Drahtbiege-

teile/Schalksmühle), Schriever Schrauben/Lüdenscheid und Sundwiger Dreh- und Frästechnik/Hemer.

■ Gemeinsam repräsentieren sie sechs internationale Produktionsstandorte, **200 Millionen Euro Umsatz** und 1200 Mitarbeiter.