

DIE GSW-GRUPPE, GEGRÜNDET 1963, VERFÜGT ÜBER PROFUNDES WISSEN IM BEREICH COILBEARBEITUNG UND IM WERKZEUGBAU. DER MASCHINENBAUER MIT 70 MITARBEITERN AGIERT VON SEINEM HAUPTSITZ KEMPEN BEI KREFELD AUS IN EUROPA, NORDAMERIKA UND ASIEN. BBR SPRACH MIT BENJAMIN SCHWABE, SEIT 2008 GSW-VORSTAND, ÜBER SEINE EINSCHÄTZUNG ZUM LAUFENDEN GESCHÄFTSJAHR 2009.



»Wir glauben an den Pos

— bbr: Herr Schwabe, die Aussichten für dieses Jahr werden allgemein äußerst düster betrachtet. Warum sind Sie dennoch so positiv gestimmt?

BENJAMIN SCHWABE: Nun, 2008 war eines dieser 120-Prozent-Jahre – überall. Für uns »Sheet Metal Fans« hier bei GSW Schwabe bedeutet dies einen Umsatz- und Auftragseingangszuwachs von rund 20 beziehungsweise 25 Prozent! Für dieses Jahr redet jeder nur von Krise, und sicherlich war das 1. Quartal dieses Jahres ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen – auch in unserem Geschäft. Wir glauben jedoch, dass es sich im Endeffekt auch für 2009 dann doch ganz anders zeigen kann.

Wie genau kann sich denn 2009 Ihrer Meinung nach zeigen?

Sehen Sie, die Produktion unserer Kunden war in den letzten Jahren sehr stark ausgelas-

stet. Das bedeutet, dass viele einfach keine Zeit fanden, sich adäquat um ihren Maschinen- und Anlagenpark zu kümmern. Sie mussten oft gezwungener-

maßen einfach darauf vertrauen, dass keine Maschine ausfällt, und nahmen sich nur für kleine und dringend notwendige Reparaturen Zeit.

Dieses Jahr müssen wie gesagt viele mit im Vergleich zu 2008 großen Einbrüchen fertig werden, liegen aber dennoch immer noch bei »echten« 80 bis 90 Prozent Auslastung.

Investitionen jenseits von etwa 250.000 Euro wurden daher bei vielen Mittelständlern einfach ins Jahr 2010 verschoben. Nun können die Unternehmen auf die Auftragseinbrüche zunächst mit Stundenabbau oder im Notfall Kurzarbeit reagieren. Und es gibt nun die Chance, sich zu reorganisieren, aufzuräumen, um sich für die nächste Hochkonjunktur zu rüsten. Dann ist endlich auch

— HINTERGRUND

DIE SHEET METAL FANS

Die GSW-Unternehmensgruppe aus Kempen teilt sich in die vier Business Units

- › Systeme (Coil-Zuführ- und Coil-Bearbeitungslinien),
- › Maschinen (Haspeln, Richtmaschinen, Vorschübe, Coil-Wender etc.),
- › Werkzeuge (Schneid-, Präge-, Umform- sowie komplexe Werkzeuge) und
- › Zubehör (Coil-Handling, Beölen, Zangenvorschübe, Werkzeugwechsel et cetera) auf.

»Natürlich sind die Taschen aus Gründen der allgemeinen Unsicherheit über die nahe Zukunft oft noch immer zugenäht.«

BENJAMIN SCHWABE

DISKUTIEREN SIE MIT!

<http://bbr.automationbc.de>

itiveeffekt«

die Zeit, verschobene Reparaturarbeiten anzugehen. Dies merken wir bei GSW daran, dass im Anfragenprofil und im Auftragsmix ein Zuwachs an Aufträgen aus Kunden-Ersatzinvestitionen zu verzeichnen ist. Hierzu gehören insbesondere Einzelmaschinen, wie Haspeln, Richtmaschinen und Vorschübe. Natürlich sind die Taschen aus Gründen der allgemeinen Unsicherheit über die nahe Zukunft noch immer »zugenäht«, wir aber sind überzeugt, dass diese Phase Ende des zweiten Quartals überwunden werden wird und wir wieder »normal arbeiten dürfen.

Wie werden Sie bei GSW die Zeit bis dahin überbrücken? Unser Auftragsbestand aus 2008 war sehr stark. Wir ste-

hen daher aufgrund der Ausfälle im 1. Quartal vor einer – überschaubaren – Lücke erst ab Beginn der zweiten Jahreshälfte. Da werden wir dann gewohnt flexibel mit Überstundenabbau und notfalls mit Kurzarbeit reagieren. Als Maschinenbauer müssen wir diese Kraft mitbringen. Die GSW Business Unit Werkzeuge hingegen ist weiterhin voll ausgelastet. Der Bereich Automotive nutzt das Loch in der aktuellen Produktion für eine verstärkte Entwicklung. Das bedeutet für unsere Mannschaft weiterhin viele Überstunden, wie mir unser Geschäftsführer von GSW Automation, Christian Michel, kürzlich berichtete. —

ES FRAGTE: ERIK SCHÄFER



Blechbearbeitungs- lösungen



Perfekte Lösungen

Flexible und produktive Fertigungsumgebungen erfordern eine Integrierte Prozesslösung. Bei LVD haben wir DIE Lösung.

Wir betrachten den gesamten Prozess vom Stanzen zum Laserschneiden zum Biegen und stellen sicher, dass alle Ihre Maschinen zusammenarbeiten, um eine Integrierte Prozesslösung zu bilden.

Was auch immer Ihre Anforderungen sind, wir haben die perfekte Lösung für Sie.

Um Ihrem Betrieb auf dem Weg zur Perfektion zu helfen, rufen Sie uns an unter: +49 7821 922620. Perfekt.



Sheet Metalworking. Our Passion, Your Solution

www.lvdgroup.com