

Im Moment müssen viele Unternehmen in den sauren Apfel beißen und den Gürtel enger schnallen.

**TecPart-Information sprach mit Management-Consultant Dipl.-Kaufm. Klaus Christophery.**



### Wer seine Hausaufgaben gemacht hat...

**TecPart-Information:** Herr Christophery, Sie betreuen das TecPart-Helpdesk zur aktuellen Wirtschaftslage und geben den Mitgliedsfirmen Hinweise rund um die Themen Sanierung und Finanzierung. Was ist die häufigste Frage, die Ihnen gestellt wird?

**Christophery:** Viele Mitgliedsunternehmen beschäftigt im Moment die drohende Insolvenz von Kunden. Das noch nie Dagewesene in dieser Rezession ist, dass auch große Unternehmen und Konzerne von der Zahlungsunfähigkeit bedroht sind. Wenn nun Opel beim Kunststoffverarbeiter ein Werkzeug bestellt, das erst später über den Teilepreis bezahlt wird, macht sich der Unternehmer Gedanken. Einerseits trägt er das Risiko, wenn der Kunde nicht zahlt. Andererseits ist es ökonomisch nicht sinnvoll, den Auftrag eines Großabnehmers auszuschlagen. Hier kann niemand helfen. Es ist letztlich der Unternehmer, der sein Risiko abwägen muss. Allerdings lässt sich Für und Wieder ganz genau gegeneinander aufwiegen.

**TecPart-Information:** Einige Kunststoffverarbeiter haben Umsatzeinbrüche von um die 40 Prozent zu verzeichnen. So ein gewaltiges Minus lässt sich nicht für mehrere Monate auffangen. Geben die Banken in solchen Fällen noch Kredit?

**Christophery:** Am Anfang muss die Frage stehen, wie dieses Unternehmen restrukturiert werden kann. Wie kann das Unternehmen so aufgestellt werden, dass es vorübergehend oder dauerhaft mit der geringeren Geschäftstätigkeit profitabel klar kommt. Dazu müssen alle am Unternehmen interessierten Kreise ihren Beitrag leisten, zuerst Gesellschafter, Geschäftsführer und Mitarbeiter, dann aber auch Lieferanten und Kunden. Nur mit einem schlüssigen Konzept werden die Banken weiterhin das Unternehmen stützen.

**TecPart-Information:** In der Krise liegt die Chance, aber kann ein Unternehmen eigentlich gestärkt aus dieser Rezession herausgehen? Ist es nicht vielmehr so, dass jeder Beulen und Kratzer davon trägt?

**Christophery:** Hierfür gibt es keine pauschale Antwort. Ich habe im Mandantenkreis Unternehmen, die sich z.Zt. um die Übernahme solcher Aufträge bemühen, die andere Unternehmen aufgrund wirtschaftlicher Probleme abgeben müssen. Es gibt Gewinner und Verlierer. Hier zeigt sich, wer früh seine Hausaufgaben gemacht hat, wem es gelungen ist, seine Fixkosten in den Griff zu bekommen, um auch bei niedrigerer Auslastung nicht in die Verlustzone zu rutschen, und wer über genügend Eigenkapital verfügt, um eine Durststrecke zu überstehen.



Klaus Christophery ist Management-Consultant für den Mittelstand. Sein oberstes Ziel ist die Sicherung der finanziellen und strukturellen Unabhängigkeit von Unternehmen.

Das Interview führte Katja Kramer

#### Inhalt

In der Krise liegt die Chance

Neuer REACH-Workshop

Strom-Einkaufspool

TecPart-Vertragsprüfung

Aus den TecPart-Gruppen

Ihr direkter Kontakt zum TecPart-Team:

Wilhelm Crößmann  
069/27105-36  
wcroessmann@tecpart.de

Katja Kramer  
069/27105-28  
kkramer@tecpart.de

Jessica Pfeffer  
069/27105-35  
jpfeffer@tecpart.de

Das langjährige TecPart-Mitgliedsunternehmen ABC Tautenhahn GmbH wurde von Diehl Aircabin mit dem Supplier Award 2008 als bester Spritzguss-Zulieferer ausgezeichnet. Wir gratulieren!

Gertrud Pöppelmann

Chefin, alleinige Gesellschafterin und Stifterin der Firmengruppe Pöppelmann ist im Alter von 84 Jahren verstorben. Sie war eine außergewöhnliche Unternehmerin mit großem Weitblick. Unser Beileid gilt Ihrer Familie.

## Neuer REACH-Workshop

Jede weitere Stufe der Umsetzung der EU-Chemikalienverordnung REACH wirft in die Praxis neue Fragen auf. Die ersten Erfahrungen mit REACH haben viele Kunststoffverarbeiter in den letzten Monaten gemacht. Jetzt gilt es, sich auch auf die weiteren Anforderungen einzustellen. Dazu frischt der Workshop bestehendes Wissen auf und geht dann schwerpunktmäßig auf eine neue Herausforderung der REACH-Verordnung ein: die Kandidatenliste. Sollte ein Kunststoff-Produkt einen „Kandidaten“ enthalten, hat der Kunststoffverarbeiter besondere Informationspflichten an seinen Kunden. Außerdem gibt der Workshop ein Update zum Thema REACH & Recyclat. Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten die Teilnehmer einen Einblick in die Substance Information Exchange Foren.

Wann? 02. Juli 2009, 10 Uhr

Wo? Frankfurt/Main

Weitere Informationen können Sie in der Geschäftsstelle anfordern.

## TecPart-Vertragsprüfung

Seit Jahren bietet TecPart in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ) die Prüfung von Lieferverträgen, Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Qualitätssicherungsvereinbarungen an. Sie erhalten praktische Kurzgutachten, die Sie auf die wesentlichen Schwierigkeiten eines Vertragswerks aufmerksam machen. Bei der ArGeZ gibt es bereits einen umfassenden Pool mit anonymisierten Gutachten zu zahlreichen Verträgen. Können wir auch für Sie einen Vertrag prüfen lassen? Bitte lassen Sie uns den Vertrag so früh wie möglich per Mail zukommen und informieren Sie uns zusätzlich telefonisch, dass Sie den Vertrag losgeschickt haben.



## Strom-Einkaufspool

Strom ist in unserer Branche ein wesentlicher Kostenfaktor und wirkt sich direkt auf den Teilepreis aus. In größeren Mengen und zu günstigeren Preisen einzukaufen, ist daher ökonomisch zweckmäßig.

TecPart bereitet über ein Stromhandelshaus einen Strom-Einkaufspool vor. Sollten Sie an einer Beteiligung Interesse haben, senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihre Strom-Bedarfsmenge an [jpfeffer@tecpart.de](mailto:jpfeffer@tecpart.de). Ziel ist es, im Einkaufspool Unternehmen mit ähnlichen Abnahmemengen und Abnahmeverhalten zu vereinen, so dass möglicherweise mehrere Pools entstehen können.

H I N W E I S  
Workshop  
Erfolgreich Geschäfte machen mit der  
arabischen Welt  
Wann? 08. Juni 2009, 10 Uhr  
Wo? TecPart-Geschäftsstelle, Frankfurt/Main



Die Regionalgruppe Bayern (Foto oben) traf sich Ende März bei der Firma Gealan in Franken. Schwerpunkt der Besichtigung war die im Jahr 2008 eingeweihte Halle.

Die Fachgruppe Automobilzulieferer war am 21. April zu Gast bei ZF Boge Elastmetall in Damme. Bei der Werksbesichtigung konnte das neu installierte Energiecontrollingsystem in Augenschein genommen werden. Themen der Sitzungen waren weichmacherfreie thermoplastische Polyurethane für Automobilanwendungen und die richtige Nutzung von Fördermitteln.

Die Regionalgruppe Nord war Ende April zu Gast bei der Firma Pöppelmann. Thema der Sitzung war unter anderem „Beim Strom sparen: Lastoptimierung & Stromeinkauf“.



Anfang April war die Regionalgruppe Südwest zu Gast bei Robert Bosch Gasoline Systems in Waiblingen (Foto oben). Thema der Sitzung war unter anderem der „Personalabbau in der Krise“.

Am 23. & 24. April traf sich die Arbeitsgruppe Managementsysteme zu einem Besuch beim Institut für Kunststoffverarbeitung an der RWTH Aachen. Im Zentrum stand der Informationsaustausch mit den IKV-Experten. Themen der Sitzung waren: Gewichtsmessung zur Qualitätskontrolle, Tolerierung von K-Teilen und Werkzeuginnendruckregulierung.



Die Arbeitsgruppe Werkzeugbauleiter traf sich Ende April bei der Firma G.A. Röders in Soltau. Das Foto ist entstanden vor einem der historischen Firmengebäude des traditionsreichen Unternehmens. Themen der Sitzungen waren „Stähle für den Werkzeugbau“ sowie „Einsatz neuartiger Temperierkonzepte in Spritzgießwerkzeugen“.

© GEALAN

## Termine

Datum	Veranstaltung	Ort
26.05.2009	Regionalgruppe Sachsen	Sohland
08.06.2009	Workshop Erfolgreich Geschäfte machen mit der arabischen Welt	Frankfurt/Main
25.06.2009	Arbeitsgruppe Managementsysteme & Werkzeugbau	Erfurt
29.06.2009	Regionalgruppen Bayern & Südwest	Dingolfing
30.06.2009	Abschlusspräsentation Benchmarkvergleich	Frankfurt/Main
02.07.2008	Workshop REACH UpDate	Frankfurt/Main
17. & 18.09.2009	Jahrestagung	Potsdam
29. & 30.09.2009	Deutsche Kunststoff-Tage 2009	Würzburg
13.-17.10.2009	Messe FAKUMA	Friedrichshafen
26. & 27.10.2009	Workshop Recht im Vertrieb	Frankfurt/Main

### Der Weisheit letzter Schluss

„Zu oft beschäftigen sich die großen Chefs mit ihren eigenen Visionen anstatt mit denen ihrer Kunden.“

Hans-Olaf Henkel

**Fax an 069/23 98 36**

einfach Seite kopieren und ab ins Fax oder  
Anfrage per E-Mail an [info@tecpart.de](mailto:info@tecpart.de)

Bitte informieren Sie mich über:

- ▣ Helpdesk zur aktuellen Wirtschaftslage
- ▣ Strom-Einkaufspool
- ▣ Workshop „Erfolgreich Geschäfte machen mit der arabischen Welt“
- ▣ REACH-Workshop

Ansprechpartner: .....

Unternehmen: .....

Tel./E-Mail: .....

**TecPart**

Verband Technische Kunststoff-Produkte e.V. [www.tecpart.de](http://www.tecpart.de) · [info@tecpart.de](mailto:info@tecpart.de)

Städelstraße 10 · 60596 Frankfurt am Main  
Telefon 069 27105-35 · Telefax 069 239836



Trägerverband des GKV -  
Gesamtverband Kunststoffverarbeitende  
Industrie e.V.