



Der Hagelflieger war im vergangenen Jahr 13 Mal im Einsatz.

Foto: Archiv

Umsatzrekord sorgt für gute Laune

Wirtschaft Schwenninger Federnhersteller mit erneutem Rekordumsatz. Investitionen in Personal und Infrastruktur.

Villingen-Schwenningen. Die Erfolgsgeschichte wird um ein weiteres Jahr fortgeschrieben: Im vierten Jahr in Folge liefert der Schwenninger Hersteller für Präzisionsfedern, die Kurt Meder GmbH, einen Rekordumsatz ab. Im Vergleich zum Vorjahr steigt das Ergebnis um neun Prozent auf 26,7 Millionen Euro Umsatz.

Nicht nur die Umsatzrekorde sind inzwischen zu einer kleinen Tradition geworden – bekannt gegeben wird das Ergebnis des zurückliegenden Geschäftsjahres traditionell beim Mitarbeiter-Sommerfest. Wie könnte es auch anders sein, die Stimmung unter den rund 170 anwesenden Mitarbeitern war prächtig. Das gute Geschäftsergebnis trug dazu maßgeblich bei. Geschäftsführer Magnus Mauch begrüßte im prall gefüllten Festzelt einen Großteil der Meder-Mitarbeiter und dankte für das grandiose Geschäftsjahr. „Mir ist durchaus bewusst, dass ein solch großer Umsatz nicht nur positive Seiten hat, sondern dass wir auch Schwierigkeiten bewältigen mussten. Dafür danke ich Ihnen von Herzen. Ihr Engagement und Ihre Leistungsbereitschaft sind der Grundstein für solch herausragende Zahlen.“

Große Investitionen

Neben dem Umsatzrekord sorgten auch die großen Investitionen und der Mitarbeiterzuwachs für positive Nachrichten. Insgesamt investierte der Federnhersteller mehr als 2,2 Millionen Euro, vor allem in den neuen Lagerturm. Dieser bietet nun Platz für 370 Tonnen Rohmaterial und ist mit der neuesten Technik ausgestattet. Die Belegschaft wurde mit sechs Neueinstellungen auf 202 Mitarbeiter aufgestockt. Damit wurde erstmals in der Firmengeschichte der Rekordwert von 200 Mitarbeitern überschritten.

Ein besonderes Augenmerk liegt bei Meder traditionell auf dem Nachwuchs. So ist es nicht verwunderlich, dass im kommenden September wieder fünf Auszubildende ihren beruflichen Werdegang bei der Kurt Meder GmbH beginnen werden. Wie in den vergangenen Jahren wird ein Auszubildender mit Flüchtlingshintergrund dabei sein.

Ambitionierte Ziele

Für das aktuelle Geschäftsjahr hat sich das Schwenninger Traditionsunternehmen ebenfalls ambitionierte Ziele gesetzt. Im nächsten Jahr plant man erneut mit einem Rekordumsatz in Höhe von 28,3 Millionen Euro. Geschäftsführer Mauch betonte rückblickend noch mal besonders, dass die Freundlichkeit und Offenheit der Mitarbeiter bei Firmenrundgängen mit Kunden vorbildlich sei. Weiterhin wird auch in das Betriebsklima investiert. Ab sofort wird es einmal wöchentlich frisches Obst für alle Mitarbeiter geben und außerdem werden zwei Meder-Polo-shirts pro Kopf spendiert.

Im Anschluss an den offiziellen Teil des Sommerfestes, mit all den lobenden Worten durch Geschäftsführer Mauch, konnte die erste Meder-Sommerolympiade eröffnet werden, so die Pressemitteilung.

Zwölf Teams nahmen daran teil und konnten sich in fünf Disziplinen wie Hau den Lukas oder Kühmelken messen. Die drei Erstplatzierten erhielten einen Geldgutschein. Danach wurde beim Grillen und mit der Musik des bekannten DJs Karl Schlagerfeld bis in die Abendstunden gefeiert.

Finanzlücke bedroht Hagelabwehr

Vereine Ab 2019 setzt der Hagelflieger verbesserte Silberjodid-Generatoren zur Vermeidung von Hagelschäden ein. Der Verein zur Hagelabwehr braucht dafür mehr Geld.

Wenn sich schwarze Gewitterwolken hoch in den Himmel türmen, kommt bei vielen Menschen in der Region die Erinnerung an zerschlagene Dächer und verbeulte Autos durch tennisballgroßen Hagel im Jahr 2006 auf. Dies ist nicht mehr passiert, seit die Hagelflieger hier ihren Dienst tun. Auf seiner Mitgliederversammlung kündigte der Verein zur Hagelabwehr in den Landkreisen Schwarzwald-Baar und Tuttlingen eine technische Verbesserung zur Impfung von Gewitterwolken an.

Technische Verbesserung

Weil die neuen Silberjodid-Generatoren viel kosten, droht allerdings Geldmangel. Die Mitglieder stimmten in der Schwenninger Krankenkasse einer Beitragserhöhung um zehn Prozent zu.

Vorstand Heinz Messner informierte, dass die von HFU-Professor Dr. Richard Erpelding vorgestellten Silberjodid-Generatoren mit optimierter Verbrennungstemperatur und besserer Zündvorrichtung pro Einsatzmonat zu Mehrkosten von 1800 Euro führen. „Ohne Mehr-



Der Vorstand des Vereins zur Hagelabwehr mit Kassier Karl-Heinz Heinzelmann, Heinz Messner, Gernot Hengstler, Peter Hellstern (beide stellvertretende Vorsitzende) und Schriftführer Gerhard Vetter sowie die Piloten Holger Miconi, Markus Duwe und Sebastian Keller (von links) wollen die Erhaltung und weitere Verbesserung der Hagelabwehr.

Foto: Ulrich Schlenker

einnahmen können wir ab 2020 nicht mehr den kompletten Einsatzzeitraum von Mai bis September abdecken“, warnte er mit Blick auf die vorhandenen Finanzreserven von nur 20 000 Euro. Kassierer Karl-Heinz Heinzelmann hatte zuvor für 2017 über Kosten von etwa 120 000 Euro und eine schwarze Null berich-

tet. Hätte der Einsatz wegen der kühlen Witterung nicht schon Mitte September beendet werden können, wäre daraus ein dickes Minus geworden.

Die Mitglieder stimmten der Erhöhung geschlossen zu. Privatpersonen zahlen ab 2019 einen Beitrag von 22 statt 20 Euro. Für die nach der Aufnahme von

Deißlingen und Wellendingen nun 14 Mitgliedsgemeinden erhöht sich der jährliche Obolus von 20 auf 22 Cent pro Einwohner.

Pilot Markus Duwe berichtete, dass der Hagelflieger im vergangenen Jahr 13 Mal und in diesem Jahr bereits acht Mal geflogen ist. Peter Hellstern, zweiter stell-

vertretender Vorsitzender, zeigte auf einer Luftkarte die kräftige Gewitterzelle vom 31. Mai 2018 im Bereich der Doppelstadt und die Flugkurven des Hagelfliegers. „Wenn der nicht geflogen wäre?“, lautete seine rhetorische Frage. Ja, es gab kleinkörnigen Hagel. „Diesen können wir nicht verhindern. Aber dadurch entstehende Schäden lassen sich vermeiden oder stark vermindern“, betonte Messner. „Es macht mich wütend und traurig, dass trotz der nachgewiesenen Wirkung die beiden Landkreise bei dieser Daseinsfürsorge für die Bürger nicht mitziehen und selbst von Hagelschäden Betroffene nicht bereit zum Vereinsbeitrag sind“, sagte der Vorsitzende.

3100 Mitglieder hat der Verein derzeit. Mindestens 5000 müssten es sein, um einen zweiten Hagelflieger zur noch wirksameren Abwehr von Hagelschäden und zur geplanten Ausdehnung des Schutzgebiets auf den Landkreis Rottweil finanzieren zu können. „Sprechen Sie Freunde und Nachbarn an“, spornte Heinz Messner die zahlreichen Teilnehmer an der Hauptversammlung zur Mitgliederwerbung an.

usr

„Massiver Wertverlust für Dieselautos“

Wirtschaft Elektromobilität ist beherrschendes Thema beim Automobilhandel: IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez beim Ford-Autohaus Storz. Gewinnung von Fachkräften ist Thema.

Villingen-Schwenningen. Eine klare Entscheidung der Bundesregierung zur Nachrüstung von Dieselfahrzeugen verlangte Matthias Storz, Geschäftsführer des Ford-Autohauses Storz, während eines Arbeitstreffens mit Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez von Industrie- und Handelskammer (IHK) Schwarzwald-Baar-Heuberg.

Ford sei als Marke zwar nicht direkt betroffen, wohl aber seine Dieselmotoren, da Fahrzeuge aller Marken mit dieser Antriebstechnologie von Wertverlusten betroffen sind: „Das trifft gerade die, die es sich nicht leisten können, mal eben ein anderes Fahrzeug zu bestellen. Hier sind massive Wertverluste zu beklagen.“

Die Diskussion schlägt voll auf die aktuellen Verkaufszahlen durch: Lag das Verhältnis Benzin/Diesel früher im Privatbereich bei 60 zu 40 Prozent, ist heute nur noch jedes fünfte Fahrzeug ein Diesel. Ansonsten zeigte sich Matthias Storz insbesondere mit der Entwicklung der 2015 eröffneten Filiale Auf Herdennen, sehr zufrieden. „Wir sind am neuen Standort glücklich, denn er wird von Schwenninger

und Villingen Kunden und auch aus dem Umland gleichermaßen gut angenommen.“ Das Unternehmen mit weiteren Standorten beschäftigt 50 Mitarbeiter und verkauft etwa 650 Neufahrzeuge im Jahr. Hinzu kommen 600 Gebrauchtautos. Man habe ein gesundes Verhältnis zwischen Verkauf und Werkstattlösungen, sagte Storz. Konkurrenz durch reine Internet-Händler sei spürbar, mit hoher Serviceorientierung könne man die Kundschaft aber halten. „Und im Gebrauchthandel nutzen wir das Internet selber.“ Diese duale Strategie sei wichtig, unterstrich Thomas Albiez, um den stationären Handel weiter zu entwickeln.

Duale Strategie

Sehr erfreut zeigte sich der Hauptgeschäftsführer über die weiteren Ausbaupläne des Unternehmens, die die Errichtung einer Dekra-Prüfstelle sowie einer Autovermietung vorsehen. Für Albiez ist es wichtig, die Meinung des Handels zu erfragen: „Die Automotive-Zulieferer stehen häufig im Fokus, aber es ist auch wichtig zu erfahren, was die

Branchen im direkten Kundenkontakt denken und sagen.“

Wenn es um den Fachkräftemangel geht, sind allerdings keine Unterschiede auszumachen: „Ich verliere viele sehr gute Mitarbeiter an die Industrie“, klagt Storz. Mit großen Ausbildungsanstrengungen steuert er dagegen, derzeit bildet die Gruppe an drei Standorten sieben junge Menschen aus. „Ab September haben wir dann zum ersten Mal

sogar zwei Auszubildende im Kfz-Bereich in einem Lehrjahr am Standort Villingen-Schwenningen“, unterstreicht Storz den besonderen Einsatz.

Dafür, insbesondere aber für das langjährige Engagement in der Ausbildung, überreichte Albiez die Ausbildungsurkunde der IHK. Vereinbarung wurde, mit den beruflichen Bildungsträgern in der Region das Gespräch zu suchen, ob branchenspezifische



Meinungsaustausch im Autohaus Storz: IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez (links) zu Besuch bei Geschäftsführer Matthias Storz.

Foto: Privat

Bildungsgänge über die Lehre hinaus sinnvoll sein könnten. Denn viele kompetente und engagierte Mitarbeiter gehen den Autohäusern verloren, weil sie ein Studium auf die Ausbildung draufsatzen, um danach zum Beispiel zu Automotivzulieferern oder -herstellern zu wechseln.

Das beherrschende Thema in der Automobilbranche ist derzeit die Elektromobilität. Die Händler stellen das vor neue Investitionen, da Hochvolt-Kompetenz aufgebaut und eine entsprechende Werkstatteinrichtung beschafft werden muss. Das Autohaus Storz nimmt aber auch diese Herausforderung an: „Bis 2022 hat Ford zahlreiche Modelle mit alternativen Antrieben angekündigt“, so Storz. Auch wenn für ihn batterieelektrische Konzepte einstweilen nicht der Weisheit letzter Schluss sind, geht er den Weg mit: „Die Leerrohre für Ladestationen sind beim Bau bereits verlegt worden.“ Aber auch hier verfolgt Storz eine duale Strategie: Neben den Plug-in-Fahrzeugen werde noch lange der Mustang mit V8-Big-Block im Showroom zu begutachten sein.

eb