

BWF Journal

ZEITUNG DER BERLINER WERKZEUGMASCHINENFABRIK
40. JAHRGANG • 10 PFENNIG

Nr. 4



An allen Tagen der einwöchigen Ausstellung herrschte reger Betrieb. Die Erzeugnisse fanden sehr viel Zuspruch und Interesse.

Foto: Faust

Hausausstellung: Was BWF kann

Kunden und Aussteller aus dem In- und Ausland zeigten starkes Interesse an Leistungsschau

Unter starkem Interesse in- und ausländischer Kunden, so u. a. aus der UdSSR, der ČSFR, Indien, Taiwan, Skandinavien und Großbritannien sowie in Anwesenheit zahlreicher Vertreter wichtiger Zulieferbetriebe eröffnete Geschäftsführer Horst Lehnert am 15. April die erste BWF-

Hausausstellung.

Die Ausstellung, durch die sich BWF breitere Geschäftsbeziehungen auf den westlichen Märkten erhofft, zeigte die gesamte Produktpalette einschließlich neuester Entwicklungen der CNC-Innenrundscheiftechnik und Automatisierungssysteme. Den

neuen Marktanforderungen, die besonders durch ein weit geringeres Absatzvolumen in den ehemaligen Ländern des RGW und der stärkeren Hinwendung zum westlichen Markt gekennzeichnet sind, will BWF sich mit neuen Leistungen stellen.

Auf der rund 900 m² großen

Ausstellungsfläche im Schiff 7 der Produktionshalle waren auch wichtige Firmen von Zulieferaggregaten für Schleifmaschinen vertreten.

Umrahmt wurde die einwöchige BWF-Exposition durch zahlreiche Fachvorträge.

Der Geschäftsführer dankte allen an der Vorbereitung Beteiligten und den zahlreichen Gästen für ihr Kommen.

Lesen Sie auch S. 3



Daß man sich in einem Schiff unserer Produktionshalle befand, war auf den ersten Blick wirklich nicht zu spüren. An allen Ständen herrschte echte Messeatmosphäre.

Projektgruppe „ABM für ABM“ gebildet Arbeitsamt zahlt

Die Projektgruppe „ABM für ABM“ hat nach Bestätigung durch das Arbeitsamt am 15. April offiziell die Arbeit aufgenommen.

Die insgesamt 15 Kollegen aus dem Kreis der Kurzarbeiter werden sich vorrangig mit der Erarbeitung und Organisation weiterer ABM-Projekte befassen, Umschulungs- und Qualifizierungsmaßnahmen vorbereiten sowie an der Gründung der Innovations- und Qualifizierungsgesellschaft mitwirken.

Die Projektgruppe, die unter Leitung von Ruth Vorwerk (Ver-

treter Karl-Heinz Pfeifer) steht, wird für ein Jahr vom Arbeitsamt finanziert.

Die Bildung dieser ABM-Gruppe ist das praktische Ergebnis gemeinsamer Bemühungen der Geschäftsleitung und des Betriebsrates. Personalabteilung, Betriebsrat und Projektgruppe arbeiten unmittelbar und konstruktiv zusammen, damit weitere Beschäftigungsmaßnahmen so schnell wie möglich wirksam werden können.

In der nächsten Ausgabe des „BWF Journal“ werden wir ausführlicher berichten.

Erstes Paket der SU-Verträge unterzeichnet

Das erste Paket der UdSSR-Verträge im Umfang von 28,4 Millionen DM ist nun von sowjetischer Seite unterzeichnet worden. Mit einem spürbaren Auslieferungsschub wird jedoch erst

im Juni gerechnet.

Die Verträge, die ein Gesamtvolumen von 48 Millionen DM vorsehen, wurden bereits im vergangenen Jahr technisch-kommerziell ausgehandelt.

Weiteres Interesse bekundet

Ihr Interesse am Erwerb der drei Betriebe BWF, Schleifmaschinenwerk Chemnitz und Glauchau hat die Firma Schaudt mit einem Anfang April bei der Treuhand eingereichten unternehmerischen Konzept bekundet.

Darüber hinaus unterbreiteten weitere Unternehmen gegenüber der Treuhand Privatisierungsabsichten, Vorstellungen und Angebote, so u. a. die Knorr-Bremse München sowie verschiedene Finanzgesellschaften.

Vereinbarungen

Der Interessenausgleich sowie Richtlinien zur sozialen Auswahl bei Kündigungen wurden zwischen Geschäftsleitung und Betriebsrat vereinbart.

Noch nicht abgeschlossen sind die Verhandlungen zum Sozialplan.

Kurzarbeiter

Per 28. März gab es bei BWF noch 1.948 Arbeitskräfte, davon 130 Auszubildende.

In Nullkurzarbeit befanden sich 685 Beschäftigte.

In 50 Prozent Kurzarbeit sind 431 Mitarbeiter tätig.

Hausausstellung: Was BWF kann

Ohne konkrete Ergebnisse vorwegzunehmen – daß die Hausausstellung ein Erfolg war, konnte schon während des Verlaufs registriert werden. Viele Verhandlungen und Vertragsanbahnungen ergaben sich, so u. a. mit Italien und Großbritannien, aber auch Firmen aus den

alten Bundesländern zeigten sich an den Erzeugnissen und BWF-Neuentwicklungen überaus interessiert.

Stark vertreten auf der Ausstellung die traditionellen BWF-Kunden wie die UdSSR. Auch hier gab es vielversprechende Verhandlungen.

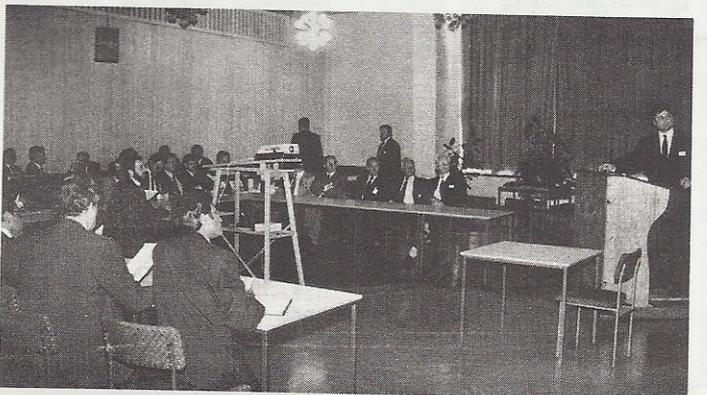


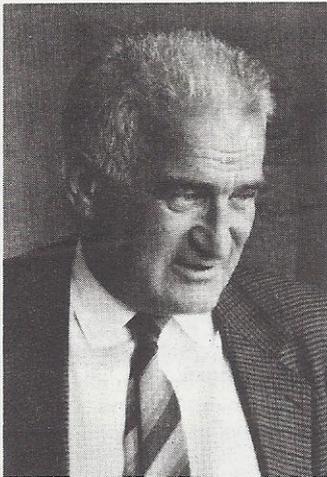
So viele Gäste hatte BWF wohl noch nicht gesehen. Fotos: B. Faust



Unter den Gästen zur Eröffnung gehörte auch Bezirksbürgermeister Andreas Röhl (Mitte).

Bild unten: Umrahmt wurde die Hausausstellung durch zahlreiche Fachvorträge.





Dr. Erich Rückerl: Substanz ist vorhanden.

Foto: Teucher

● Herr Dr. Rückerl, Sie sind ja vom Aufsichtsrat beauftragt, zusammen mit der Geschäftsleitung ein Strategiepapier zu erarbeiten. Wie ist denn da der aktuelle Stand?

Dr. E. Rückerl: Ziel eines solchen Strategiepapiers ist es abzustecken, wie das Unternehmen aussehen müßte, damit es bei eventuellen Verlusten auf einer vernünftigen Basis noch weiter existieren kann. In der Vergangenheit lieferte BWF ja gut 80 Prozent seiner Produktion in die östlichen Staaten. In der Zukunft soll, ohne jedoch den Ostmarkt zu vergessen, ein Marktanteil im Westen von mindestens 40 Prozent erreicht werden. Denn Umsatzeinbußen von etwa der Hälfte des bisherigen Volumens muß man bei den Ostblockländern schon einkalkulieren. Aber Genaueres zu sagen ist auf Grund der ungewissen Entwicklung auf diesem Markt sehr schwierig.

Eine vorsichtige Geschäftsleitung wird immer auf der sicheren Seite planen, so daß eventuelle negative Auswirkungen das Unternehmen nicht gefährden. Es darf nie zu einer Zahlungsunfähigkeit kommen.

● Ein paar Eckzahlen sind ja bekannt. So geht es beispielsweise um künftig 500 Beschäftigte, die bis 1995 pro Kopf einen Umsatz von 200 bis 250 TDM erreichen sollen. Ist denn diese Zielstellung aufgrund der doch recht ungünstigen Lage, in der sich BWF momentan befindet, nicht zu hoch gegriffen?

Lohn und Leistung müssen passen

Dr. E. Rückerl: Es ist allgemein bekannt, daß die Werkzeugmaschinenindustrie in den alten Bundesländern bei einem Pro-Kopf-Umsatz von etwa 200 TDM liegt. Es gibt Unternehmen, die bewegen sich bei 250 TDM, andere bei 180 TDM. Aber bei vergleichbaren Unternehmen sind 200 TDM durchaus real. Das kann man natürlich nicht von heute auf morgen er-

reichen. Doch wir haben ja nun eine Vorgabe, die besagt, daß sich die Löhne und Gehälter so entwickeln sollen, daß sie 1994/95 dem Standard in den westlichen Bundesländern entsprechen. In diesem Zeitraum sollte natürlich auch der Leistungsstandard westlicher Betriebe erreicht sein. Sonst paßt das nicht zusammen.

Am Produkt, am Fach-Know-how und an der Fertigung krankt's nicht Blasses BWF-Image auf weltweiten Glanz bringen

„BWF-Journal“ sprach mit Dr. Erich Rückerl, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender

reichen. Doch wir haben ja nun eine Vorgabe, die besagt, daß sich die Löhne und Gehälter so entwickeln sollen, daß sie 1994/95 dem Standard in den westlichen Bundesländern entsprechen. In diesem Zeitraum sollte natürlich auch der Leistungsstandard westlicher Betriebe erreicht sein. Sonst paßt das nicht zusammen.

„Stütze“ für BWF beim Marktgang

● In diesem Zusammenhang ist ja auch die Frage der Privatisierung von Interesse. Welche Anforderungen würde der Aufsichtsrat an einen möglichen künftigen Eigner stellen – hinsichtlich der Einbringung von Produkten, Investitionen oder auch des Marktes?

Dr. E. Rückerl: Der erste entscheidende Punkt ist, daß er Kenntnisse über den Westmarkt mit einbringt. Die BWF befindet sich im Vergleich zu anderen Unternehmen der ehemaligen DDR in einer noch relativ günstigen Position, da sie auch vor der Wende Maschinen in den Westen verkauft hat. Dadurch war sie auf dem westlichen Markt vertreten. Mit Abstrichen gewiß, denn der Markt konnte nicht so erschlossen werden, wie man es sich jetzt vorgenommen hat. Und da sich in Zukunft, wie schon gesagt, der Absatz auf diesem Markt wesentlich erhöhen soll, bringt natürlich ein Kooperationspartner aus dem Westen Kenntnisse und Verbindungen mit ein.

Ein anderer wesentlicher Aspekt ist das Image. Wenn sie eine langfristige Kunden-Lieferanten-Beziehung eingehen, dann wird der Kunde immer fragen: Was ist das für ein Unternehmen? Wenn er es nicht kennt, wird er vielleicht erst einmal die Nase rümpfen. Das Produkt kann schon gut sein, aber die nächste Frage wird sein: Wie lange existiert dieses Unternehmen noch? Kein Kunde ist bereit, Produkte eines Betriebes zu kaufen, dessen Zukunft nicht gewiß ist, wo er möglicherweise Probleme mit den Ersatzteilen bekommt. Wenn jedoch ein Kooperationspartner garantiert, daß das Unternehmen auch noch in zehn Jahren bestehen wird, dann sieht das ganz anders aus.

Ein weiterer Punkt: In der Ver-

gangenheit standen den Betrieben in der ehemaligen DDR bei der Ausrüstung der Maschinen mit Komponenten (Zulieferteilen) ausschließlich der östliche Markt zur Verfügung. Ein Wettbewerb unter den Anbietern im Sinne einer freien Wirtschaft gab es nicht. Infolgedessen müssen die für das Unternehmen besten Zulieferquellen erst erschlossen werden. Das ist ein langwieriger Vorgang, bis man hier die Lieferanten beisammen hat, die die günstigsten Bedingungen bieten. Es können viele, viele Millionen sein, die man dabei einspart. Die richtigen Einkaufspositionen sind mitunter entscheidend dafür, ob das Unternehmen Gewinn macht oder nicht. Auch bei diesem Vorgang kann ein westlicher Partner eine enorme Hilfe sein.

Investitionen zur Zeit nicht primär

● Mit anderen Worten, die Produkte, die wir hier haben, das Know-how, die fertigungstechnischen Voraussetzungen sind bei BWF günstig. Allein beim Aufbau eines Images, beim Knüpfen von Markt- und günstigen Zulieferverbindungen muß zugelegt werden. Und wie verhält es sich nun mit den Investitionen?

Dr. E. Rückerl: Das ist richtig. Was die Investitionen betrifft, so sollte man sich keine falschen Vorstellungen machen. In der Phase, in der ein Unternehmen schrumpft, stehen Investitionen nicht so sehr im Vordergrund. Und hier bei BWF geht es ja nicht ums Ausweiten, sondern man muß sich den künftigen Märkten entsprechend verkleinern. Einen Nachholbedarf sehe ich bei der Kommunikationstechnik, auch bei der Datenverarbeitung. Was die Gebäude betrifft, so weiß jeder, daß diese hier viel zu groß sind. Das ist ein Anzug, der weit überdimensioniert ist. Für meine Begriffe ist das Problem eher unter dem Vorzeichen „gesund schrumpfen“ zu betrachten, nämlich im Zurechtschneiden der Gebäudebestandteile, die man am Ende des Schrumpfungprozesses noch benötigt. Das sind natürlich Investitionen.

Den maschinellen Bestand für die Fertigung schätze ich als recht gut ein. BWF war immer ein Vorzeigebetrieb, und das hatte auch sein Gutes.

● Sie sehen BWF also nicht nur als eine schöne Kulisse, sondern als ein Unternehmen, das eine Substanz hat?

Dr. E. Rückerl: Selbstverständlich. Da sehe ich eigentlich keine Schwäche. Das Problem liegt vor allem in der Verfügbarkeit von Kommunikationstechnik. Aber das wird sich sehr schnell ändern, und das ist keinesfalls eine Frage des Unvermögens.

● Wie sich abzeichnet, ist ja die Firma Schaudt an BWF sehr interessiert. Wie steht denn der Aufsichtsrat diesen Bemühungen gegenüber?

Dr. E. Rückerl: Das Problem bei der Privatisierung ist, jemanden zu finden, der paßt. Ein Unternehmen, welches das gleiche produziert wie BWF wäre sicherlich keine Ergänzung. Im übrigen ist die Firma Schaudt nicht das einzige Unternehmen, das sich für BWF interessiert. Schaudt pflegte schon seit langer Zeit engere Beziehungen zu Chemnitz und Glauchau. Zu einem späteren Zeitpunkt kam man darauf, daß eine Zusammenarbeit der Betriebe Chemnitz, Glauchau und BWF notwendig ist, damit man gemeinsam komplette Konzepte für den Bedarf in der Wälzlagerindustrie anbieten kann. Nun ist die Firma Schaudt ganz offiziell als Investor aufgetreten und hat Interesse bekundet, auch bei BWF einzusteigen.

Entscheidend: das beste Konzept

● Die Firma Schaudt würde also für das zuvor erwähnte Image sorgen, günstige Markt- und Zulieferverbindungen mit einbringen. Steht dabei noch Weiteres zur Debatte – neue Produkte beispielsweise?

Dr. E. Rückerl: Ich kann natürlich nicht für die Firma Schaudt sprechen. Ich kann nur als Mitglied des Aufsichtsrates die Vorstellung beibringen, daß ein unternehmerisches Konzept schlüssig und sinnvoll sein muß, und es muß etwas von dem künftigen Eigner überkommen, das dem Unternehmen nützt. Von allem, was ich bisher weiß, besteht eine gute Chance; denn der Stuttgarter Raum, wo Schaudt sein Kernwerk hat, ist ja überlastet, es gibt dort kaum noch Arbeitskräfte. Der Entwicklung sind enge Grenzen gesetzt, auch räumlich. Und so sollte man davon ausgehen können, daß die Werke in den neuen Bundesländern auch ein Expansionspotential darstellen.

Fortsetzung auf Seite 5