

# Thema am Samstag: Erfolgreich auf dem Land – Unternehmer-Beispiele

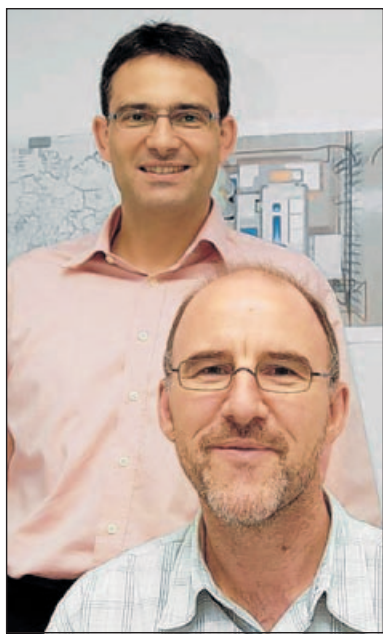
## Planerische Stärken in Region gebündelt

LEMBERG: Generalplaner PTI-AG wächst weiter

► Stärken und Schwächen erkennen, sich auf Wesentliches konzentrieren und den Kunden modernes, umfassendes Fachwissen bieten – das sind für die Ingenieure Stefan Bär und Andreas Albert von der Lemberger PTI Generalplanungs-AG wichtige Erfolgsfaktoren. Und dass das 2000 gegründete Unternehmen in der Bauplanung (auch überregional) mit Erfolg tätig ist, belegt dessen Wachstum.

Wie man Stärken bündelt, haben drei Ingenieure aus der Region vorgebracht, als sie sich 1997 im Bereich Tragwerksplanung zusammen getan haben; daraus entstand die 2000 gegründete PTI AG, ein Zusammenschluss etablierter Ingenieur- und Architekturbüros. Mit sechs Leuten fingen sie an, heute beschäftigt die PTI AG 33, darunter zwei Auszubildende. Für 2008 erwartet die AG eine weitere leichte Umsatzsteigerung auf voraussichtlich über zwei Millionen Euro.

In der Umgebung, meint Vorstandsvorsitzender Stefan Bär, kenne er kein weiteres Generalplanungsbüro, das nur mit eigenen Leuten vergleichbare Leistungen erbringe. Die PTI ist tätig in den Bereichen Bauingenieurwesen und Tiefbau, Architektur und Hochbau, Technische Gebäudesanierung und Elektrotechnik sowie im Sachverständigenwesen und Brandschutz. Dabei geht es um die reine Planung, manchmal um die Überwachung vor Ort. Das Aufgabengebiet ist weit: Sie planen eigentlich alles, verdeutlicht Bär – „von der Zufahrtsstraße bis zum Toilettenpapierhalter“. Etwa zwei Drittel der Aufträge kommen aus der Industrie, ein Drittel aus dem kleineren Gewerbe und von öffentlichen Auftraggebern – vom Kindergarten bis zur chemischen Fabrik ist alles drin. Ihr größtes Projekt ist der Bau einer niederländischen Industrieanlage, die 230 Millionen Euro kostete. Aus der Region kommen etwa die Hälfte der



Sich auf Wesentliches konzentrieren und Stärken bündeln – Motto für Stefan Bär (vorne) und Andreas Albert vom PTI-Vorstand. —FOTO: BCR

Aufträge, die anderen aus dem Rest der Welt – „von Kuba bis China einmal um den Erdball“, beschreibt es Vorstandsmitglied Andreas Albert.

Für Albert und Bär liegt das größte Plus der Region in deren Wohn- und Freizeitwert, was auch die geringe Fluktuation in der Firma zeige. Was ihnen aber – neben einer mangelhaften Verkehrsanbindung an Ballungsräume – Sorge bereitet, ist der nicht zu deckende Bedarf an Ingenieuren, etwa für Tiefbau und Versorgungstechnik. Mit großen Firmen, die Studenten schon im fünften Semester lockten, könnten kleinere im ländlichen Raum nicht mithalten. Gerade für Versorgungstechnik, meint Albert, wäre es daher sinnvoll, einen Studiengang in die Region zu holen. (tre)

## Nah am Kunden und am Bedarf orientiert

WALLHALBEN: Motto für Wallalb-Markt GmbH

► Nah am Kunden und am Bedarf orientiert sein – das ist für den Kaufmann Uwe Dressler eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sein Edeka „Wallalb-Markt“ in Wallhalben sich positiv entwickelt hat. Schon für seinen Urgroßvater, der 1890 die Grundsteine des heutigen Unternehmens gelegt hatte, war das offene Maxi. Mit Stoffballen und Petroleum – Dingen, die die Landbevölkerung benötigte – handelte der Vorfahr, vom Nähfaden über Lebensmittel bis hin zu Geschenkartikeln reicht heute das Angebot im „Wallalb-Markt“.



Uwe Dressler begreift die demografische Entwicklung auch als Herausforderung. —FOTO: MOSCHEL

Uwe Dresslers Einkaufsmarkt entwickelt sich seit Jahren kontinuierlich weiter – nicht selbstverständlich in einer Branche, die eher über Kaufzurückhaltung klagt. 1992 war er aus der Hauptstraße, dem früheren Unternehmenssitz, umgezogen in den neuen Markt in der Straße „Im Bruch“. 2005 erweiterte er den Markt von 1000 auf 1800 Quadratmeter Verkaufsfläche, 1,5 Millionen Euro wurden investiert. 50 Mitarbeiter beschäftigte Dressler damals, davon neun in Vollzeit; etwa 15.000 Artikel gab es im Sortiment. Heute beschäftigt Dressler fast 60 Menschen, was etwa 30 Vollzeitstellen entspricht. Sechs junge Menschen werden dort ausgebildet: als Metzgerei-, Bäckereifachverkäufer, Verkäufer und Einzelhandelskaufmann. Das Sortiment ist auf rund 20.000 Artikel gewachsen.

Das Sortiment gehe nicht so sehr in die Tiefe, sei dafür sehr breit, erklärt Uwe Dressler. Es sei eben orientiert am Bedarf der Bevölkerung: Lebensmittel und Dinge des alltäglichen Bedarfs, darunter einige regionale Produkte. Seine Kunden kommen daher nicht nur aus Wallhalben selbst, sondern aus der ganzen Verbandsgemeinde und auch aus der benachbarten Verbandsgemeinde Thaleschweiler-Fröschen, berichtet der Kaufmann.

Die Nähe zu den Kunden, der oftmals persönliche Umgang miteinander sind angenehme Seiten, die ein ländlicher Wirtschaftsstandort mit sich bringt. Das sieht auch Uwe Dressler so. Die schöne Landschaft und die Menschen kennzeichnen einen Ort, an dem „die Welt noch ein bisschen in Ordnung ist“, sagt er. Andererseits gebe es für jeden Pluspunkt auch ein Minus. So bilde eine dünn besiedelte Landschaft auch eine Grenze für unternehmerisches Wachstum – was durch die demografische Entwicklung verstärkt wird. Dressler begreift dies am Ende aber als Herausforderung: Das sei, sagt er, ein Grund mehr, um „sehr hochwertige und gute Lebensmittel zu verkaufen“ – damit die Kunden umso länger leben. (tre)

## ERSTER REGIONALER UNTERNEHMERTAG

### Das Angebot

Unternehmen sollen miteinander ins Gespräch kommen, sich in Netzwerken unterstützen, gemeinsam die Region voranbringen – das sind Ziele des ersten Regionalen Unternehmertages für die Südwestpfalz, der am 26. August auf dem Flugplatz Zweibrücken stattfindet. Er wird veranstaltet auf Initiative des Arbeitskreises „Wirtschaft, Standortmarketing und Image“ im Prozess Integrierte Ländliche Entwicklung (Ile). Der Arbeitskreis setzt sich zusammen aus den Ile-Verbandsgemeinden Thaleschweiler-Fröschen, Pirmasens-Land, Waldfischbach-Burgalben, Wallhalben und Zweibrücken-Land sowie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (WFG) Südwestpfalz; dabei ist ebenfalls das Büro Entra-Unternehmerentwicklung.

### Der Ablauf

Der Unternehmertag findet am Dienstag, 26. August, ab 14 Uhr auf dem Flugplatz Zweibrücken im Berufsbildungszentrum der Deutschen Vermögensberatung statt. Nach einer Einführung durch das Büro Entra werden referieren: Hans Otto Streuber, Präsident des Sparkassen- und Giroverbandes Rheinland-Pfalz und Schirmherr der Veranstaltung, sowie Carl-August Seibel, Geschäftsführer der Seibel-Gruppe (Hauenstein). Danach werden vier Unternehmer interviewt – die RHEINPFALZ stellt sie hier bereits vor.

Kurzentschlossene können sich noch bis Montag, 18. August, anmelden bei der Geschäftsführung Ile Südwestpfalz (Verbandsgemeinde Wallhalben), Fax: 06375/921-6150, E-Mail: ilek@wallhalben.de. (tre)

## INTERVIEW

### PLUS FÜR WOHNQUALITÄT, MINUS FÜR VERKEHRSWEGE

► Mitveranstalter des ersten Regionalen Unternehmertages ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft (WFG) Südwestpfalz beim Landkreis Südwestpfalz. Über die Bedeutung dieser Veranstaltung und über den Wirtschaftsstandort Südwestpfalz sprach unsere Redakteurin Mechthild Treusch mit Wolfgang Getfert, Geschäftsführer der WFG.

infolge steigender Flug- und Benzinpreise. Davon könnte auch die Südwestpfalz profitieren, vor allem bei Kurzaufenthalten. Pluspunkte sind dafür auch das Dynamikum, das Biosphärenhaus und weitere naturbezogene Angebote. Insgesamt, meine ich, sieht es nicht so schlecht aus.

Was ist denn der größte Pluspunkt der Region und was das größte Minus?

Als größter Pluspunkt werden immer wieder die Wohn- und Umweltbedingungen aufgeführt, die niedrigen Grundstückspreise und der hohe Freizeitwert. Außerdem ist es nicht weit zu Oberzentren wie Kaiserslautern, Karlsruhe oder Saarbrücken. Nach wie vor der größte Minuspunkt ist allerdings die Verkehrsanbindung zu größeren Wirtschaftsregionen, vor allem der Rhein-Neckar-Region. Der Engpass B 10 ist ein großer Nachteil.



„Wichtig ist, die Attraktivität der Wohnorte noch zu steigern.“  
WOLFGANG GETFERT, WFG

Welche Möglichkeiten hat der im Ile-Prozess entstandene Arbeitskreis „Wirtschaft“, Rahmenbedingungen und Standortfaktoren zu verbessern?

Wichtig ist es, die Attraktivität der Wohnorte noch zu steigern, damit Fachkräfte gehalten und gewonnen werden können. Das geschieht über Qualifizierung und Weiterbildung oder für eine Verbundausbildung, wenn eine Firma nicht das komplette Spektrum abdecken kann.

Wie ist der Ausgangspunkt für solche Vorhaben? – Wie steht es um den Wirtschaftsstandort Südwestpfalz?

Das hängt stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab. Manche exportorientierte Firmen haben ein Problem mit dem niedrigen Dollarkurs, und infolge der US-Immobilienkrise droht eine Kreditklemme. Andererseits ist die Lage im Maschinenbau und in der Kunststofftechnik noch gut. Erfreulich ist auch die Entwicklung in der Schuhindustrie: In Münchweiler eröffnet eine neue Produktion und die Schuhfabrik Josef Seibel in Hauenstein produziert eine Linie allein in der Südwestpfalz. Für die Bauwirtschaft ist zwar der Bereich Neubau schwierig, hingegen werden ältere Gebäude verstärkt Dämmungen benötigen. Für den Einzelhandel wird es – bedingt durch höhere Energie- und Lebensmittelpreise – anhaltend schwierig sein. Bei den personenbezogenen Dienstleistungen ist das Bild etwas zwiespältig. Einerseits sorgt die Gruppe der Älteren für mehr Bedarf, etwa bei Gebäude- oder Gartenpflege, auch im Gesundheitsbereich. Andererseits dürfte für andere Dienstleister, etwa im Kosmetikbereich, angesichts knapper Geldmittel ein Rückgang zu erwarten sein.

Im Tourismus sieht es wiederum erfreulich aus. Ich nehme an, dass der Inlandsreiseverkehr zunehmen wird

Welche Ideen gibt es – neben dem Unternehmertag – noch?

Zum Beispiel die Idee, Schlüsselpersonen zusammen zu bringen. Oder die Verbesserung der Beziehung zur Technischen Universität, zur Fachhochschule und anderen Einrichtungen. Oder ein gemeinsames Wirtschaftsportal für die Unternehmen im Internet.

Ist die Zusammenarbeit mit der Stadt Pirmasens auch ein Thema?

Der Ile-Prozess ist an kommunale Grenzen gebunden. Allerdings ist es ja Sinn des Ganzen, dass von unten nach oben Vorschläge eingebracht werden, und die können sich durchaus auf die gesamte Südwestpfalz beziehen. Dem Wirtschaftsportal zum Beispiel sind keine Grenzen gesetzt.

## „Made in Vinningen“ mit klarer Strategie

VINNINGEN: t-s-i.de bekennt sich zur Region

► Thomas Schwartz gehört zu jenen Menschen, die von Politik und Verbänden immer wieder gerne als Beispiel für erfolgreiches Unternehmertum in der Region genannt werden. Tatsächlich hat der 47-Jährige im Laufe von zehn Jahren aus bescheidenen Anfängen mit der heutigen Vinninger t-s-i.de Misch- und Dosiertechnik GmbH ein florierendes Maschinenbauunternehmen aufgebaut, das stetig gewachsen und weltweit tätig ist.

Den Gründungs-„Klassiker“ kennt auch Thomas Schwartz: 1998 beginnt der Maschinenbautechniker und Meister im Mechanikerhandwerk nebenberuflich mit der Herstellung und Reparatur von Industriemaschinen – in einer Garage in seinem Heimatort Hilst. 2000 macht er sich selbstständig, gründet die Firma t-s-i.de, die 2002 in eine GmbH umgewandelt wird; 2003 kauft Schwartz die ehemalige Salamanderfabrik in Vinningen, wo seit 2004 die Misch- und Dosieranlagen zur Verarbeitung von Dicht- und Klebstoffen entwickelt und gefertigt werden. Die Buchstaben t,s und i stehen für Thomas Schwartz Industriemaschinen, „de“ ist die Kennung Deutschlands in der gleichnamigen Internet-Adresse – ein klares Bekenntnis zum deutschen Produktionsstandort, an dem heute 32 Beschäftigte, inklusive vier Auszubildende, arbeiten.

Stetig gewachsen ist das Unternehmen, das 2008 einen Umsatz in Höhe von etwa 3,5 Millionen Euro erwartet und zu 60 Prozent seine Produkte exportiert, vorwiegend nach Osteuropa – in Euro-Märkte, weswegen Schwartz auch keine Probleme wegen des schwachen Dollars hat. Isolierglashersteller, Automobilzulieferer und die Nutzfahrzeugbranche gehören zum Stamm namhafter Kunden. Dass er in einer Marktnische agiert, ist für Schwartz nur ein Erfolgsfaktor; denn auch in dieser Nische gebe es Wettbe-



„Ich stehe zur Region“, sagt Thomas Schwartz, obwohl er die Verkehrsanbindung kritisiert. —FOTO: BCR

werber, sagt er, und zwar sehr gute. Anderes ist für ihn entscheidender: Sich auf das zu konzentrieren, was man könne – „eine klare und konsequente Strategie“ zu haben.

Die ländliche Region hat für den Unternehmer den Vorteil, dass seine Mitarbeiter meist verbunden sind mit dem Umfeld und der Firma, kaum abwandern. Gute Facharbeiter finde man hier durchaus, sagt Schwartz, aber kaum Spezialisten. So sucht er etwa weiterhin einen Programmierer für Siemenssteuerung und einen Maschinenbauingenieur oder -techniker. „Ganz schlecht“ ist für Schwartz die Autobahn-Anbindung – sein Wunsch: die L 600 weiter zu führen nach Oberstein – und die Mobiltelefon-Abdeckung in der Grenzregion. (tre)

## Kein Neid: Handwerk arbeitet Hand in Hand

KLEINSTEINHAUSEN: „mf Möbel“ kooperiert

► Integrierte ländliche Entwicklung – ein Beispiel, was das für eine Dorfschreinerei heißen kann, gibt Karin Merz-Freyer. „Seit zwei Jahren gehen wir erfolgreich Kooperationen mit anderen Schreinereien in der Region ein. Auch mit hiesigen Malern und Metallbetrieben arbeiten wir zusammen.“ Was der eine aus Kapazitäts- oder Ausstattungsgründen nicht leisten könne, könne vielleicht der andere. Scheu ist der Geschäftsführerin von „mf Möbel“ aus Kleinsteinhäusen, einem Betrieb mit Meister und derzeit vier Gesellen, dabei fremd.



Sie kooperierten auch mit anderen Schreinereien in der Region, sagt mf-Geschäftsführerin Karin Merz-Freyer. —FOTO: STEINMETZ

Verlässliche Zusammenarbeit sei Voraussetzung, dass sich kleinere Betriebe wie der ihrige, alleine oder in Kooperation, „ab vom Schuss“ durchsetzen können. Dass das gelingt, belegen Arbeitsproben im Maintower Frankfurt, den Thalia-Buchhandlungen und mit den Schaltern des Check-Inns des Zweibrücker Flughafens. Die jüngste lastet den Betrieb bis Oktober voll aus: Aus Kleinsteinhäusen wird das Gastronomobil der neuen Festhalle kommen. „Man muss offen und neugierig sein. Dann ergeben sich immer Kontakte, aus denen etwas entstehen kann“, leitet Merz-Freyer zu ihrem jüngsten Projekt über: Ein Hamburger Unternehmen will die Landschaftsreinerie für den Innenausbau einer Luxus-Jacht gewinnen. Grundlage ist, dass die Kleinsteinhäuser sich auf hochwertige Oberflächenbehandlungen, Hochglanz-Lackierungen, spezialisiert haben. Von der klassischen Bauschreinerei hat man sich verabschiedet.

Dem (traditionellen) Bild eines Schreinermeisters entspricht Karin Merz-Freyer so gar nicht. Sie ist ja auch keine. Diplom-Sozialpädagogin ist ihr Titel. Den 2003 in Konkurs gefallenen Betrieb gründete sie als „mf Möbel“ (mf steht für Merz-Freyer) neu, ihr Mann Philipp ist Meister und leitender Angestellter. Bei der Hand-

werkskammer machte sie sich in zweijähriger Ausbildung fit für die Betriebsführung. Ihre „offenen Antennen“, Kapital aus ihrer früheren Tätigkeit, nutzt sie heute, um die Schreinerei neu auszurichten. „mf“ spezialisiert sich auf Gebrauchsmöbel, die dem Anspruch der Chefin genügen können: „Man kann nicht immer in Urlaub fahren, um zu erholen. Das Zuhause, durchaus auch das Büro, sollte so gestaltet sein, dass man sich darin erholen kann.“ Tadelloses Handwerk in Stil und Individualität, unbedingt bezahlbar, finde seinen Markt. Was die Unternehmenszahlen auch beweisen: Dieses Jahr wird ein Umsatz von 450.000 Euro angepeilt, nach 250.000 2004. Dringend gesucht wird ein weiterer Möbelschreiner. (cps)