



Jahresrückblick

2008



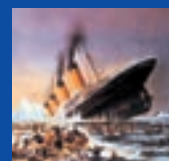
Wohin entwickelt sich die Branche nach der Finanzkrise?



Experten interviewt...
WAS ERWARTEN DIE HERSTELLERGRUPPEN VON DER ZUKUNT
ab Seite 4



Neue Halle eröffnet...
3300 M² MEHR PLATZ FÜR GEBRAUCHTE.
ab Seite 12



Untergang der Titanic...
WADKIN KONSTRUKTEUR MIT GEHEIMEN PLÄNEN VERSCHOLLEN
ab Seite 22

ZUR FINANZKRISE 2008:

Die Krise geht uns alle an!

Die Finanzkrise geht auch unsere Branche etwas an

In den letzten Wochen haben sich die Fehleinschätzungen am amerikanischen Immobilienmarkt zu einer globalen Krise entwickelt. Wie eine Reihe von Dominosteinen breitet sich die Krise von

einem Land zum anderen und von einer Branche zur anderen aus. Bei der Bewertung von Immobilien sind die Banken zu optimistisch von einem ständig, stets wachsenden Markt ausgegangen.

Der plötzliche Einbruch überraschte jetzt auch die Autohersteller, die sich bei den Leasingrestwerten verschätzt haben und nicht anders geht es uns mit falsch eingeschätzten Einkaufswerten von langfristig bestellten Gebrauchtmachines. Auch die Neumaschinenbranche muss sich auf härtere Zeiten einstellen: Wie der italienische Verband ACIMALL mitteilte, brachen die Auftragsgänge bereits im 3. Quartal 2008 durchschnittlich um 18 % ein. Die Finanzkrise ist also in unserer Branche angekommen, und sie ist zu real und umfassend, um sie zu ignorieren. So wollen wir in diesem Jahresrückblick 2008 in gewohnt unkonventioneller Weise einige Fragen zu diesem spannenden Thema diskutieren, und zwar: »Welche Auswirkungen hat die Finanzkrise auf unsere Branche?« und »Welche Aussichten, Chancen und Risiken bestehen für die nächsten Jahre?« Wie immer blicken wir in diesem Heft auch zurück auf das vergangene Jahr bei Höchsmann und über den eigenen Tellerrand hinaus auf gesellschaftliche Themen rund um das Titelthema.



© Benjamin Haas - fotolia.com

»SUBPRIME« ANGEBOTE >>>



27110
KENNETH PROST, Kehlautomat
Winner 878, 2004, 8 Spindeln

EK-Preis 12.000 EUR



29239
SCM, CNC Rekord 220, 1999,
5400 mm, C-Achse, Schloss-
kasten

EK-Preis 15.000 EUR

Parallelen zwischen Maschinenverkäufern und Aktienbrokern

Wie an den Finanzmärkten gibt es in unserer Branche auch stark nachgefragte Produkte mit recht stabilen Preisen und geringen Margen, aber auch exotischere Produkte mit schnell schwankenden Preisen und höheren Margen und Risiken. Wie bei langfristigen Termingeschäften an der Börse müssen wir auch den Markt der Zukunft möglichst gut voraussagen; und ebenso wie bei Finanzgeschäften sind Schnelligkeit und der richtige Zeitpunkt von Ein- und Verkauf entscheidend. Ich glaube, wir Gebrauchtmachinespezies sind von unserem Wesen,

unserer Charakterstruktur und unseren Gaben gar nicht so unterschiedlich geartet wie die Spezies an der Börse. Wie die Broker sind wir zielstrebig, angriffslustig, agieren blitzschnell aus Intuition, und wägen Risiken kühl ab. Auch viele Neumaschinenverkäufer verfügen denke ich über eine ähnliche Persönlichkeitsstruktur. Bevor wir also zu schnell die Schuld für die Krise nur auf die Finanzspekulanten schieben, sollten wir uns selbst fragen, ob wir nicht auch zu gierig gewesen sind und dabei zu blauäugig die Augen vor den Risiken der Zukunft verschlossen haben. Ich denke bei diesem ehrlichen Ansatz haben wir die besten Voraussetzungen, uns objektiv mit der Krise auseinanderzusetzen.



Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte



»SUBPRIME« ANGEBOTE >>>



27290
BRANDT Kantenanleimer
KD85-CF, 1998, Fügen,
Eckenkopieren
EK-Preis 10.000 EUR



27506
COSTA Breitband CC1350,
2002, 2 Bänder, Massiv-
holz, neuwertig
EK-Preis 22.000 EUR



27731
KOCH Dübelautomat
Sprint PTP, 1999
EK-Preis 10.000 EUR

**Kursverluste am
Gebrauchtmaschi-
nenmarkt**

Ich jedenfalls muss bekennen, dass mir bei meinen Maschinenbewertungen in 2008 diverse zu optimistische Fehleinschätzungen unterlaufen sind, ähnlich wie es den Banken mit den Immobilien gegangen ist. Mir war ganz klar, dass die Börsenblase früher oder später platzen würde, aber ich machte mir keine Gedanken darüber, was das für Konsequenzen auf den Gebrauchtmärkte haben würde. So ging ich manches Risi-

ko ein. Ich wollte einerseits den schönen Expansionskurs der letzten Jahre fortsetzen und damit die Weiterbeschäftigung aller Mitarbeiter sichern, aber langsam dämmert mir, dass bei meinen Einkäufen auch Gier dabei war. Und Gier macht bekanntlich blind für Risiken.

Wie auch immer, wir haben nun die Aufgabe – wie die Banken mit den Immobilien – Wertberichtigungen bei einigen ans Lager gekauften Maschinen zu machen, weil der Markt nicht mehr die Preise zahlt, die wir noch vor Kurzem zu erzielen gedachten.

Die Kurse für Gebrauchtmaschinen sind in 2008 stärker gefallen als je zuvor in unserer kurzen Geschichte. Manche Maschinen, die noch in 2006 oder 2007 leicht verkäuflich waren, sind nun fast unverkäuflich geworden. Dennoch haben wir ein leichtes Umsatzplus erwirtschaftet, was wegen der Aufgabe des Anlagenbaus eine nochmalige Steigerung bei den Gebrauchten um ca. 8 % bedeutet und wir konnten auch bis November 2008 einen ordentlichen Gewinn erwirtschaften. Allerdings sehe ich turbulente Zeiten auf uns zukommen und so nehme ich mir vor, in Zukunft vorsichtiger einzukaufen, auch wenn das Umsatz und Arbeitsplätze kosten sollte.

**Preissturz aufgrund
Fehleinkäufen**

Auf dieser Doppelseite einige Beispiele von Maschinen, die wir zu teuer eingekauft haben. Wir sind bei diesen Maschinen bereit, zum Einkaufspreis oder wesentlich darunter zu verkaufen. Aber ähnlich wie an der Börse gilt es, genau den richtigen Zeitpunkt für den richtigen Tagespreis abzupassen. Sollte die Nachfrage steigen, könnten auch die Preise wieder über den EK gehen. Rufen Sie uns an und machen Sie uns ein Angebot!



© Anton Fierzic - fotolia.com

»SUBPRIME« ANGEBOTE >>>



27578
BIESSE Dübelautomat Techno FDT,
2001, 7 Bohrsupporte von unten
EK-Preis 24.000 EUR




































28057
ANDERSON CNC Stratos, 2005,
Portalmaschine, Wechsler
EK-Preis 25.000 EUR

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



DER VERGLEICH DER MARKTFÜHRER 2008

Die 4 Herstellergruppen

	 HOMAG	 BIESSE	 scm e group	 WEINIG GROUP
HERKUNFT	Deutschland	Italien	Italien	Deutschland
GEGRÜNDET	1960	1969	1952	1905
WERKSTOFFE	Plattenwerkstoffe		Massivholz	
UNTERNEHMEN DER GRUPPE	 BRANDT  FRIZ  BARGSTEDT  WEEKE  HOLZMA  LIGMATECH  WEINMANN  BUTFERING  TORWEGGE	 SELCO  BIESSEEDGE  BIESSEARTECH  COMIL  RBO  Bre.Ma.	 CELASCHI  CMS Industries  DELMAC engineering  DMC  CABBIANI  IDM  MORBIDELLI  ROUTECH  STEFANI	 Waco  Dimter  Grecon  Raimann  Luxscan
MITARBEITER	2000: 3.663* 2005: 4.385 09/2008: 5.404 <i>* ohne Schuler Gruppe</i>	2000: 1698 2005: 1873 2008: 2500	2007: ca. 3800	2007: 2266
JAHRESUMSATZ	2000: 561,3 Mio. EUR * (IFRS) 2005: 613,5 Mio. EUR (IFRS) 2007: 836,9 Mio. EUR (IFRS) <i>* ohne Schuler Gruppe</i>	2000: 344 Mio. EUR 2005: 335 Mio. EUR 09/2008: 345 Mio. EUR	2007: ca. 700 Mio. EUR	2007: ca. 400 Mio. EUR
UMSATZANTEIL HOLZBEARBEITUNG	100 %	74,1 %	ca. 90 %	100 %
UMSATZSTÄRKSTES PRODUKT	Kantenbearbeitungslinien	CNC-Maschinen	k. A.	Kehlautomaten
EXPROTANTEIL	2005: 80 % 09/2008: 80,5 %	09/2008: ca. 76 %	2007: ca. 70 %	2008: 89 %

www.hoechsmann.com

Einloggen Neu anmelden

▼ Maschinenkatalog ▼ Auswahl nach Branchen

[Impressum](#) [Kontakt](#) [Maschinenankauf](#) [Anfragen](#) [Unternehmen](#) [Home](#)

Auf der Startseite www.hoechsmann.com gibt es auf einen Blick alle neueren Gebrauchsmaschinen ab Bj. 2000 der Herstellergruppen mit ihren Unterherstellern!



Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte



 DIE INTERVIEWS 2008:

WEEKE – Werner Brinkhaus



Werner Brinkhaus

Leiter CNC-Produktmanagement

Welche Zukunftsaussichten sehen Sie für Holzwerkstoffe?

Holz ist ein Material der Zukunft. Wir erwarten einen Prozess der Rückbesinnung. Holz ist ein natürlicher, biologischer und vor allem nachwachsender Rohstoff. Ein Beispiel ist die »neuartige« Verwendung von Holz als Heizmaterial in Form von gepressten Pellets. Im Bezug auf Möbel: Holz strahlt natürliche Wärme aus und wird auch in Zukunft die Bedürfnisse des Wohnens positiv beeinflussen. Nicht-Holz-Materialien wer-

den immer wieder »trendbedingt« eine Bedeutung haben. Ebenfalls zukünftig entscheidende Einflüsse werden Energiepreise, Umwelt- und Naturschutz, Klimawandel sowie regionale und globale Entwicklungen sein. Die Rohstoffproduktion wird sich weiter in Richtung Ost-Europa und Russland verschieben.

Wie sehen Sie die europäische Möbelindustrie heute und welche Zukunftschancen hat sie in einer globalen Welt?

WEEKE ist ein Unternehmen mit einem Exportanteil von 85 %. Rund 65 % unserer Maschinen verkaufen wir innerhalb Europas. Die europäische Holzbranche muss wettbewerbsfähig bleiben. Wir merken heute, dass mehr Möbelproduzenten ihre Fertigung nach Osteuropa verlagern. Es gibt allerdings auch Kunden, die zum Standort Westeuropa stehen und diesen mit modernen Maschinen kontinuierlich ausbauen. Die

europäische Holzbranche muss die Globalisierung als Chance sehen und verstärkt in den Export investieren. Es ist möglich die gesamte Welt zu bereisen, sekundenschnell weltweit zu kommunizieren und Geschäfte zu tätigen. Der Schnelle wird den Langsamen schlagen. Gewinner werden diejenigen sein, die die richtigen Vermarktungsstrategien weltweit haben. WEEKE gehört nicht zu den Unternehmen, die eine Bedrohung in den globalen Entwicklungen sehen. Wir sehen in der Globalisierung eine große Chance.

Unsere Holzbearbeitungsmaschinenbranche hängt von der Weltwirtschaft ab. Welche

Zukunftsprognose geben Sie ihr? WEEKE rechnet in den langfristigen Planungen mit einem konti-

Das CNC-Bearbeitungszentrum Venture 4M ist der absolute Allrounder, welche auch für schwerste Massivholzbearbeitungen eingesetzt wird. Zudem kann bei der Venture 4M eine neue Spanntechnik für Massivholzkomponenten eingesetzt werden, die eine 6-seitige Bearbeitung – beispielsweise von Rahmen für Fenster oder Türen – ermöglicht.



nuierlichen Wachstum der Weltwirtschaft. Es wird immer Regionen geben, in denen wir ein Wachstum generieren können. Auch in stagnierenden Märkten kann man mit einem guten Produkt Marktanteile ausbauen. Wir stellen das Unternehmen WEEKE auf die Bedürfnisse des Marktes ein und werden entsprechend mit der Produktpolitik reagieren.

Wie gut können Sie als Maschinenhersteller auf unvorhergesehene Marktumwälzungen reagieren?

Die Maschinenteknik wird sich dem Markt anpassen. WEEKE entwickelt schon seit Jahren Maschinenprogramme im Baukastenprinzip. Auf Veränderungen im Markt kann so schnellstens reagiert werden. Einzelne Komponenten können variabel in verschiedene Maschinenkonzepte montiert werden. Die Qualität und Langlebigkeit wird auch bei schnellen Veränderungen im Markt erhöht. Auf diese Weise können die Maschinen von WEEKE mit den Ansprüchen der Kunden gemeinsam wachsen. Des Weiteren reagiert WEEKE mit marktspezifischen Maschinen auf länderspezifische Anforderungen. In lokalen Montagewerken werden für den lokalen Markt Einstiegsmaschinen montiert. Somit kann WEEKE kurzfristig auf sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren.

ZITAT >>>

»Ein Wachstum ist weiter in Osteuropa und Russland zu erwarten.«

Werner Brinkhaus
WEEKE

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



DIE INTERVIEWS 2008:

HOLZMA – Martin Kress



Martin Kress

Produktmanager

Wie sehen Sie die Marktchancen für asiatische Maschinen, die in Europa zunehmend angeboten werden?

Was unsere Produkte angeht, können wir diesen Trend nicht ausmachen. Uns betreffende asiatische Wettbewerber bewegen sich heute noch hauptsächlich im fernöstlichen Raum.

Denn dort haben sie die besten Absatzchancen: Ihre Produkte sind billig – nicht zuletzt, weil es sich meist um Plagiate handelt und die Entwicklungskosten damit wegfallen – und sie haben geringere Sicherheitsstandards und ein geringeres Qualitätsniveau. Sie richten sich an Kunden, die Qualität, Individualität und Sicherheit hintenanstellen und die ausschließlich über den Preis kaufen. Dem tritt HOLZMA mit gesundem Respekt aber auch mit Selbstbewusstsein gegenüber: Wir haben – zumindest heute – die bessere Technik, die bessere Steuerung, den besseren Service und vor allem jahrzehntelange Erfahrung. Wir haben eine große Auswahl und bieten individuelle Lösungen.

TOP-ANGEBOT >>>



26927
HOLZMA Winkelanlage HCV11, 4300 x 2200 mm, 1999, mit Vacuumbeschickung
Preis 129.000 EUR

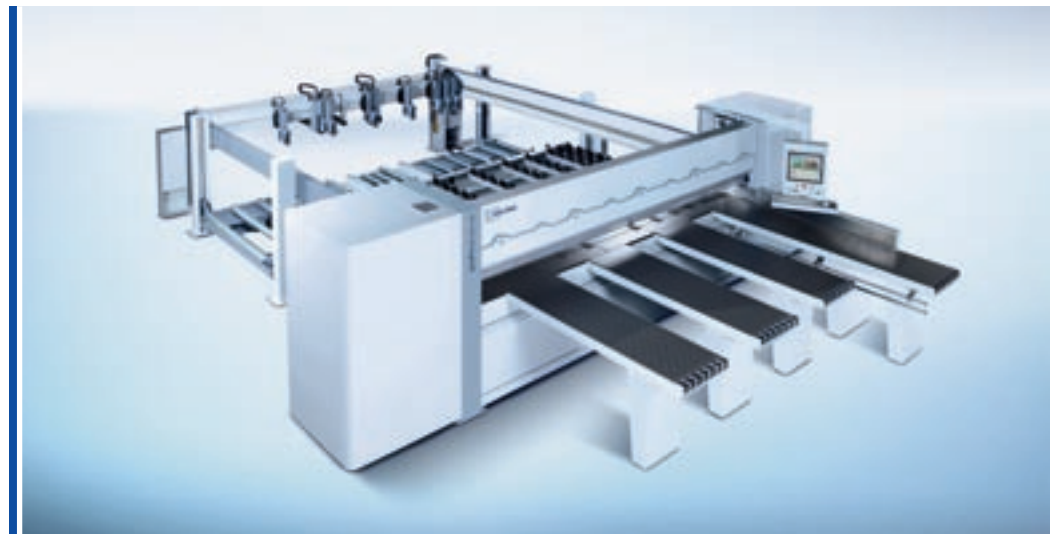
Wir haben die Innovationen und arbeiten hart an unserer Schnelligkeit (»time-to-market«). Wir werden auch in Zukunft hart arbeiten, um diese Position zu behalten und sind der Meinung, dass sich diese Strategie auszahlt. Denn wenn der Wohlstand steigt und das wird er, steigen die Ansprüche der Kunden – und damit steigen automatisch

die Ansprüche der Hersteller an die Qualität und Leistung ihrer eingesetzten Maschinen. Auf solche Anforderungen wird HOLZMA als Premiumanbieter immer die richtige Antwort parat haben. Spannend wird es, wenn asiatische Wettbewerber in naher Zukunft eigene Entwicklungen auf den Markt bringen. Das Potenzial

ZITAT >>>

»So, wie derzeit die neue Leichtbauplatte mit einem vergleichsweise geringen Holzanteil im Trend liegt, so werden es morgen andere Plattenarten sein.«

Martin Kress
HOLZMA



Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte





vor allem in China und Indien für zukunftssträngige Ideen ist riesig. Doch zeitlich mit den Innovationen und der Qualität wird auch der Preis der Maschinen steigen. Dann wird der asiatische Anbieter zu einem Wettbewerber wie heute ein italienischer oder österreichischer Maschinenbauer auch. Und das belebt das Geschäft.

Welche Chancen bietet die Globalisierung Ihnen als Maschinenhersteller?

Die globale Entwicklung an sich bietet unglaublich viele Chancen. Die Ländergrenzen verlieren an Bedeutung und die Welt wächst zusammen. Wir alle müssen noch ein bisschen üben, mit dieser neuen Situation und Sichtweise umzugehen und auch die Verantwortung zu tragen, die eine fehlerhafte Entscheidung dann plötzlich



weltweit haben kann. Aber der Vorteil überwiegt: In einem globalen Markt lassen sich deutsche Produkte natürlich auch global viel leichter vertreiben. Ein weiterer Aspekt ist die Produktion. So produziert HOLZMA heute in Spanien, in China und auch in Bulgarien.

Nicht, um den Standort Deutschland langfristig aufzugeben, sondern, im Gegenteil, um ihn zu stärken. Und der dritte positive Punkt ist, dass langfristig der Wohlstand in der Welt steigen wird und damit auch die Qualitätsansprüche immer höher werden. Das bedeutet, dass auch produzierende Betriebe wie eine Schreinerei technisch gut ausgestattet sein müssen.

Welcher Maschinenteknik gehört Ihrer Meinung nach die Zukunft?

Der energiesparenden Technik, der sicheren und innovativen Technik, der zuverlässigen und leicht verständlichen Technik – und obendrein der guten Leistung und Qualität. Kurzum, der Technik, die für eine schnelle Amortisation der Investition sorgt.

ZITATE >>>

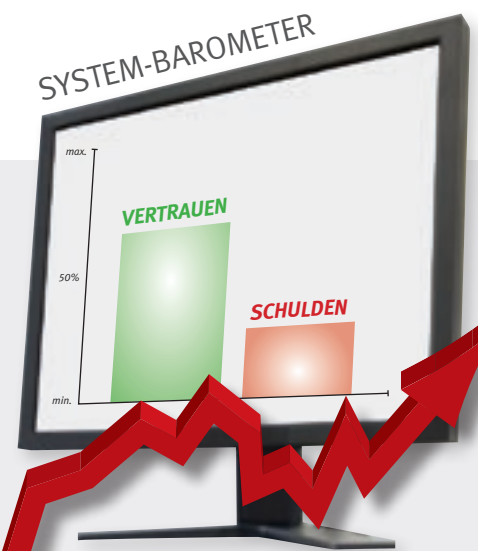
»Wer heute überzeugen möchte, muss schlüssige Gesamtkonzepte aufweisen. Das gilt auch für HOLZMA.« Kunden setzen es als selbstverständlich voraus, dass die Säge die geforderte Leistung erbringt. Unterdessen gewinnen Themen wie Schnelligkeit, Effizienz, Ergonomie, »life cycle cost« (LCC) oder Rationalisierung an Bedeutung. Und das alles bei gleichbleibender oder gar steigender Qualität des Endproduktes. Deshalb setzt HOLZMA hier immer wieder neue Maßstäbe – natürlich im Bereich der technischen Innovationen und gerade auch bei den Dienstleistungen wie Beratung, Schulung und Service sowie im Bereich der Software.«

»Im Moment kann man davon ausgehen, dass neben den üblichen MDF- und HDF-Platten zunehmend mehr Platten auf den Markt kommen werden, die eine geringe Dichte und damit ein geringeres Gewicht aufweisen. Das spart viel Geld beim Transport – im Zuge der Globalisierung ein enorm wichtiges Argument.«

Martin Kress
HOLZMA



SYSTEM-BAROMETER



Situation der Branche vereinfacht erklärt:



DIE INTERVIEWS 2008:

BIESSE – Jacek Pigorsch



Jacek Pigorsch

Geschäftsführer Deutschland

Die Wirtschaftsweisen reden von einer kommenden Rezession. Was hat sich Biesse für 2009 vorgenommen?

Wenn sich der Markt abschwächt, wollen wir Marktanteile gewinnen. So haben wir als Ziel für 2009 definiert, unsere positiven Ergebnisse aus 2008 zu wiederholen.

Andere Hersteller wollen das sicher auch. Aufgrund welcher Faktoren glauben Sie daran, dass Sie Ihre Ziele erreichen werden?

BIESSE ist bekannt für eine hervorragende Organisation seiner Produktion. Der kontinuierliche Verbesserungsprozess der letzten Jahre wurde Anfang 2008 durch Umstellung auf die KAIZEN Philosophie noch intensiviert. Hierbei wurden alle Produktionsprozesse der CNC-Maschinen-Fertigung auf

den Prüfstand gestellt und ein mehrstelliger Millionenbetrag investiert. Dies beweist, wie gut sich BIESSE auf die Zukunft vorbereitet hat. Was bei der CNC-Fertigung angefangen hat soll nun auch auf die anderen Produktlinien angewendet werden, so dass wir unsere Produkte und unseren Service auch in Zukunft immer weiter verbessern, und durch Innovationen überzeugen können. Was sich auch positiv auswirken dürfte, ist unsere hohe Fertigungstiefe – wer kaum von Zulieferern abhängig ist, wird auf den Markt besser und schneller reagieren können.

In welchem Marktsegment sehen Sie besonderes Wachstumspotential?

Um gerade in schwächeren Marktphasen Marktanteile zu gewinnen,



nen, haben wir auf der Xylexpo 2008 einen Schwerpunkt gelegt auf unsere Einsteiger-Produkte aus der Reihe BIESSE-ARTECH. Mit dieser Linie können wir nahezu sämtliche Maschinen für Handwerksbetriebe anbieten, vom Zuschnitt bis zur Endmontage. Ich denke, besonders das Segment der kleinen und mittleren Unternehmen wird sich zu einem wichtigen Geschäftszweig entwickeln, weil sich diese Betriebe aufgrund ihrer Größe schneller auf die neue Marktsituation einstellen können. **Wie beurteilen Sie Ihre Zukunftschancen auf den asiatischen Märkten?**

Der Druck der asiatischen »Billigmaschinen-Hersteller« ist heute vor allem auf den asiatischen Märkten, sowie in Australien wahrnehmbar. Aus diesem Grund sind wir stolz darauf, heute verkünden zu können, dass die Unternehmensgruppe BIESSE seine neue Produktionsanlage in Nelamanagala, Bangalore (Indien) in Betrieb genommen hat. Ein wichtiger Meilenstein im Gruppenindustriepan für 2008 – 2010 ist somit erreicht. BIESSE ist die erste multinationale Gesellschaft, die Holzbearbeitungsmaschinen in Indien fertigt. Die strategisch wichtige Investition (5800 qm) erlaubt der BIESSE Gruppe, die asiatischen Märkte zu beliefern, und somit den Kunden und Märkten dort näher zu sein.

TOP-ANGEBOTE >>>



28448
BIESSE Excel 5800, 2005,
3 Frässpindeln mit Wechsler
Preis 119.000 EUR



27365
SELCO Plattensäge EB 80,
Bj. 2007, 4300 x 4300
Preis gegen Gebot



27733
SELCO EB100, 2004,
4300 mm, mit Opti-
Planning
Preis 31.000 EUR



Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte



 DIE INTERVIEWS 2008:

SCM – Francesco Rava

scm group
Deutschland



Francesco Rava

Geschäftsführer Deutschland

2008 gab es erhebliche Preisschwankungen bei Stahl und Öl. Wie schätzen Sie die weitere Preisentwicklung für Neumaschinen ein?

Momentan rechne ich für 2009 mit relativ stabilen Maschinenpreisen. Durch die sich abschwächenden Exporte wird aber der Preiskampf in Deutschland und weltweit zunehmen, und das dürfte die Ertragslage – besonders für schwächere Hersteller – verschärfen.

Die SCM Gruppe ist in den letzten Jahren durch zahlreiche Übernahmen massiv gewachsen. Ist das nun in Zeiten der Konjunkturabschwächung ein Vorteil? Wird dieser Trend weitergehen, und geht SCM irgendwann an die Börse?

Durch Synergie-Effekte in Produktion und Vertrieb sind wir als Gruppe für schwierige Zeiten gut aufgestellt. Ich vermute, dass der Trend zur Gruppenbildung sich

auch in Zukunft fortsetzen wird. Von der Größe her ist die SCM Gruppe wie ein Konzern, von den Besitzverhältnissen aber wie ein Familienunternehmen. Es ist für uns ein großer Vorteil, dass die Besitzer »ansprechbar« und »anfassbar« sind und das soll auch so bleiben.

Sagen Sie bitte etwas über die Produktionsstandorte der SCM Gruppe?

Die SCM Gruppe produziert seine Holzbearbeitungsmaschinen nur in einem Land – in Italien. Vor ca. 6 Jahren kam die Frage auf, ob nicht auch China oder andere Länder als Produktionsstandort vorteilhaft wären. Die Geschäftsleitung hat sich klar für den Standort Italien entschieden und

somit die Kontrolle über Qualität und Produktion vor Ort gelassen.

Werden wir in der CNC-Technik bald mehr Konkurrenz aus Asien bekommen?

Die asiatischen Hersteller werden sicherlich auch in Zukunft starke Wettbewerber bleiben, die man nicht unterschätzen sollte. Die Asiaten sind schnell und clever aber sie haben – wie in der Vergangenheit auch einige europäische Hersteller – noch nicht richtig begriffen, worauf es den

anspruchsvollen Kunden in Europa ankommt.

Sie wollen 4 Dinge: Beratung, Service, Service und nochmal Service. Wenn sie auf dem Gebiet Fuß fassen, werden sie härtere Wettbewerber.



TOP-ANGEBOTE >>>



27362
SCM CNC Record 220,
1999, 2 Frässpindeln,
2 Wechsler
Preis 27.000 EUR



27724
SCM Doppelender
Concept, Bj. 2000, 5
Aggregate pro Seite, mit
Kopieren
Preis 35.000 EUR



26796
SCM CNC Record 220 P,
2000, Nesting, 5300 mm,
2 Spindeln, 2 Wechsler
Preis 34.900 EUR



27799
MORBIDELLI CNC Author
500, 1999, Wechsler,
Tisch Traverse oder Raster
Preis 24.500 EUR

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



SYSTEM-BAROMETER



WEINIG – Thomas Weihmann



Thomas Weihmann

Vertriebsleiter UK, AU, NZ

Wie sehen Sie die Zukunftschancen für Produkte aus Holz und Holzwerkstoffen im Vergleich mit anderen Werkstoffen?

Wir vermuten, dass Holz aufgrund vielerlei Einflüsse zukünftig einen noch höheren Bedarf wecken wird als derzeit. Bedenken Sie zunächst die steigenden Energiekosten, die beispielsweise zur Gewinnung von PVC und Aluminium erforderlich sind. Holz als einziger nachwachsender Rohstoff bietet uns unzählige Bearbeitungsmöglichkeiten und besticht auch durch seine geringe Wärmeleitfähigkeit als zukunftsweisendes Material speziell für den Türen- und Fensterbau. Auch aus ökologischer Sicht ist der Rohstoff Holz klar im Vorteil, kein anderer Rohstoff kann so nachhaltig gewonnen werden.

Die asiatischen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen verkaufen ihre Produkte zunehmend auch im Euroraum. Wie sehen Sie die Zukunftschancen dieser Maschinen auf dem europäischen Markt?

Die Konkurrenz aus Asien ist ohne Zweifel ernst zu nehmen und stellt eine Herausforderung an uns dar. In punkto Herstellkosten sind wir klar unterlegen und können derzeit nur durch unsere langjährige Erfahrung und Sonderlösungen sowie Qualität überzeugen. Erst langfristig wird sich zeigen, ob die Asiaten selbst in der Lage sind, die Produkte weiter zu entwickeln, anstatt nur zu kopieren oder ob sie auf dem jetzigen Stand verharren. Am Wahrscheinlichsten ist aber eine Konstellation, wie sie in der Automobilbranche zu erkennen ist, wo asiatische Maschinen neben den deutschen Qualitätsmarken mehr und mehr zum Standard werden.

Welche Veränderungen erwarten Sie in den nächsten 10 Jahren auf dem europäischen Absatzmarkt für Holzprodukte?

Aufgrund steigender Energiepreise, einem höheren Umweltbewusstsein und der fortschreitenden Erderwärmung verbunden mit verstärkten Temperaturschwankungen und Naturkatastrophen gehen wir von guten

Rahmenbedingungen für den Rohstoff Holz aus. Egal an welche Holzprodukte Sie denken, sie können ohne großen Energiebedarf gewonnen und verarbeitet werden.

Heute hängt die Zukunft der Branchen weitgehend von den globalen Entwicklungen ab, die viele als bedrohlich empfinden. Als Marketingstrategie dürften sie eher zu den Zeitgenossen mit einem optimistischen Naturell gehören. Welche globale Entwicklung macht Sie hoffnungsvoll für die europäische Holzbranche?

Der Trend zur Nachhaltigkeit; denken Sie nur an die LOHAS-Bewegung in den USA. Derzeit gehört Holz zu den wenigen

nachwachsenden Rohstoffen, welcher sowohl im handwerklichen als auch im industriellen Bereich im großen Stil im Wohnbereich verarbeitet wird.

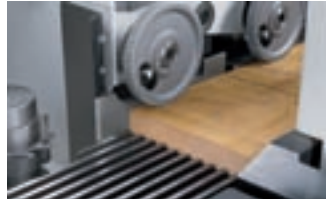
Welche globalen Entwicklungen bereiten Ihnen eher Sorgen?

Der Wettbewerb aus Asien bereitet mir eher Bedenken. Zu viele Kunden setzen mittlerweile rein auf den Preis und berücksichtigen nicht mehr die Qualität, den Service und auch die Entwicklung neuer Technologien, die finanziert werden müssen. Ich bin mir aber sicher, dass sich auch hier die Waage wieder auspendeln wird, wenn die Asiaten anfangen selbst zu entwickeln und die reine Copyshop Mentalität aufgeben.



Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte



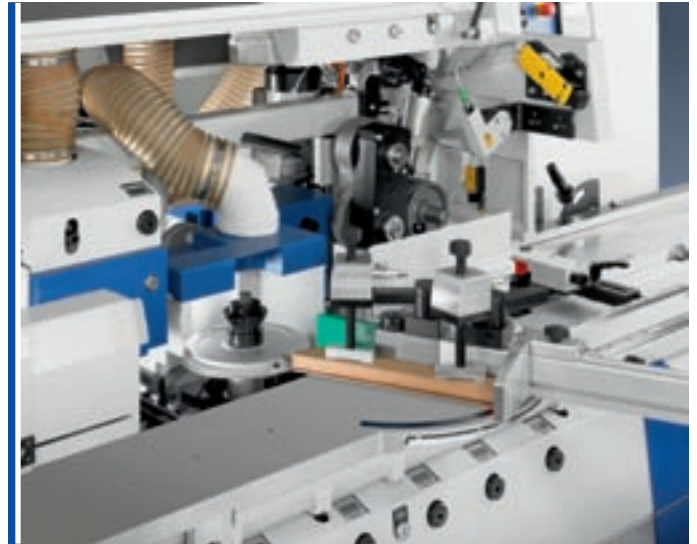


Immer mehr Menschen wollen immer mehr Güter haben, wobei die Produktlaufzeiten immer kürzer und die Transportwege immer länger werden. Eine Fortsetzung des weltweiten Wachstumskurses dürfte die Situation an den Rohstoff- und Nahrungsmittelmärkten weiter belasten. Neue Technologien könnten hier einen Ausweg weisen, wenn der enorme Finanzbedarf trotz Bankenkrise dafür gedeckt werden kann. Wie schätzen Sie die Zukunft der Weltwirtschaft ein? Meinen Sie, der Wachstumskurs wird fortgesetzt oder rechnen Sie mit gravierenden wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Veränderungen?

Ich sehe die momentane Rezession nur als kurze Talfahrt und Korrektur der aufgeblasenen Märkte, rechne aber wieder mit stabilen Rahmenbedingungen für Ende 2009. Wir werden definitiv weiteres Wachstum im asiatischen Raum verzeichnen und auch der Euroraum wird aufgrund der Klima- und Umweltproblematik wieder leicht anziehen. Die Rohstoffverknappung wird ohne Zweifel der Fortschrittsmotor der Zukunft sein. Die Herausforderung des Speichern von grüner Energie, welche zyklisch auftritt, muss gelöst werden. Ich glaube, es wird im Bereich der Speichermedien innerhalb der nächsten Jahre gewaltige Fortschritte

geben, wenn es uns gelingt, viele kleine Akkus in die Autos, Maschinen, Produkte usw. einzubauen. Damit dies geschieht, muss der weltweite Fuhrpark und Maschinenpark getauscht werden. Das bietet ein gewaltiges Wachstum für die nächsten Jahrzehnte bei gleichzeitiger CO₂-Reduzierung.

In Anbetracht der sich zuspitzenden globalen Situation wäre es doch eigentlich wünschenswert, wenn bei den Konsumenten ein Umdenken stattfinden würde. Wenn aus dem Streben nach »immer mehr Gütern« ein Streben nach »genügend Gütern« würde; wenn aus der Nachfrage nach immer minderwertigen kurzlebigen Produkten eine Nachfrage nach qualitativ hochwertigeren und langlebigeren Produkten würde und wenn statt immer längerer Lieferwege wieder mehr die Produktion in der Region unterstützt würde. Diese Vision von einer »vernünftigeren Konsumentenschaft« ist natürlich in der realen Welt nicht leicht vorstellbar. Aber angenommen, die Konsumenten würden tatsächlich mit ihrem Kaufverhalten auf die globalen Herausforderungen reagieren und somit eine Trendwende einleiten, welche Konsequenzen hätte das ihrer Meinung nach auf die Nachfrage von Maschinen-



technik? Würde dies ihrer Meinung nach auch einen neuen Trend nach neuen oder alten Maschinenkonzepten auslösen, und wenn ja nach welchen?

Wenn dieses Szenario jemals wahr werden sollte, so würde WEINIG vermutlich in zweierlei Hinsicht profitieren: Einerseits im Hochgeschwindigkeitsbereich mit unserer leistungsstarken Maschinenteknik wie Powermate und Hydromate als auch im unteren Segment mit traditionellen Kleinhobelautomaten oder Neuentwicklungen wie dem Variomat, der selbst für Ein-Mann Betriebe eine preiswerte und höchst flexible Maschinenteknik bietet. Natürlich würde sowohl uns als auch unseren

Kunden eine solche Entwicklung sehr entgegenkommen

Ausgehend davon, dass sich der Konsument morgen ähnlich verhält wie gestern, welcher Maschinenteknik gehört ihrer Meinung nach die Zukunft?

Die Zukunft wird wahrscheinlich der CNC-Technik mit vollautomatisierten Maschinen bzw. Robotertechnik gehören, bei der Personal nur noch zur Überwachung dient und nicht mehr auf den eigentlichen Produktionsprozess Einfluss hat. Gerade im Anlagenbau verspüren wir einen enorm starken Anstieg, der sich in der Zukunft noch intensivieren wird.

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



 UNSER NEUBAU 2008:

3300 m² mehr für Gebrauchte

Am 27.10.2008 ging für uns der seit Jahren problematische Platznotstand zu Ende. Nach fünfmonatiger Bauzeit kommen wir nun mit der neuen Halle auf eine Lagerfläche von insgesamt 6.800 m² für Gebrauchtmaschinen. Die Halle ist ideal gelegen, direkt gegenüber von unserem Haupteingang. Die umständliche Einlagerung von Maschinen in einer nahegelegenen Miethalle ist nun vorbei. Durch die kürzeren Wege für Techniker, Verkäufer und Kunden versprechen wir uns mehr Effizienz und durch die deutliche Platzaufstockung mehr Attraktivität für unsere Kundschaft. Neben einer umfangreicheren Auswahl

an Lagermaschinen soll auch ein Vorführcentrum für Gebrauchtmaschinen realisiert werden, indem wir dann jeweils ein Exemplar der gefragtesten Maschinenarten permanent vorführbereit haben wollen.

Interessanterweise war ich als Geschäftsführer überraschend unbeteiligt an dem ganzen Projekt. So hatte ich von der Planung bis zur Abnahme des Baus den Rücken frei, um mich meinen Aufgaben im Ein- und Verkauf zu widmen. Ich delegierte die gesamte Planung und Überwachung des Projektes an Frau Staub, die sich durch ihre Erfah-

rungen aus dem letzten Hallenbau 2004 sehr gut mit der Materie auskennt. So bekam ich fertige Vorschläge zum Design, zur Baurealisierung und für Problemlösungen vorgelegt, und brauchte mich nicht lange mit diesen Themen auseinanderzusetzen. Ich hatte während der ganzen Bauzeit nur einen Termin, und zwar beim Notar. Alles andere wie Bank- und Preisverhandlungen mit dem Bauunternehmen wurden in einigen wenigen und kurzen Telefonaten erledigt. Da ich in Hessen wohne und nur alle 1 – 2 Monate im Betrieb bin bekam ich den Bau erstmals nach der Sommerpause zu

sehen, als bereits die Hallenträger standen und der Bau in die Endphase ging. Solches Delegieren ist sicher nicht sinnvoll, wenn man selbst Bauexperte ist oder unzuverlässige Mitarbeiter hat. In meinem Fall war es aber sinnvoll, weil ich mich sehr gut auf meine Mitarbeiter verlassen kann und weil sie das viel besser geplant und überwacht haben, als ich das gekonnt hätte. Zum Schluss freue ich mich und danke besonders Frau Staub und Herrn Tempel, dass alles so professionell und schnell umgesetzt wurde.

Stefan Höchsmann
Geschäftsführer

TOP-ANGEBOTE >>>



27343
HEBROCK Kantenanleimer
AKV 3003 DK, 2001
Preis 10.900 EUR



20538
BRANDT Kantenbearbeitungsautomat für Massivholz, 2000
Preis 13.900 EUR



Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte





🚲 DIE WIRTSCHAFTSLEKTION VOM FAHRRADFahren

Ein junger Student der Wirtschaftswissenschaften und ein alter Weiser mit Bart unterhielten sich:

- Student:** Alle sprechen vom Absinken der Wirtschaftsleistung im Euroraum; was ist daran so schlimm?
- Weiser:** Stell dir vor: Einige Studenten machten eine lange Fahrradtour und es ging lange Zeit nur bergab. Erst war das Gefälle mit 11 % richtig steil, dann schwächte sich es etwas auf 8 % ab, dann auf 5 %, dann auf 2 %. Wie war wohl ihre Stimmung?
- Student:** Vermutlich wären sie bei 11 % im Geschwindigkeitsrausch und bei den 2 % würden sie immer noch ohne Anstrengung, gemütlich bergab rollen.
- Weiser:** Und was würde sich verändern, wenn sich das Gefälle nun noch mal um 3 Punkte abschwächen würde und daraus eine Steigung von einem Prozent würde?
- Student:** Die geübten Fahrer würden das gar nicht bemerken; und die Bequemen würden sich beklagen, weil sie nun in die Pedale treten müssen.
- Weiser:** So ist es auch mit der Wirtschaft. Zwischen +2 und -1 sind nur lächerliche 3 Punkte, aber das ist ein kritischer Bereich. Bei Wirtschaftswachstum funktioniert der Markt. Unternehmen produzieren, bieten Leistungen an, Kapazitäten werden ausgebaut, Banken geben Kredite, Kunden kaufen; es herrscht Marktgleichgewicht. In den „fetten“ Jahren rationalisieren, investieren, entwickeln viele Unternehmen aktiv ihre Zukunft. Andere lehnen sich entspannt zurück; Warum anstrengen?“. Auf die nächste Krise dürften die besser vorbereitet sein, die die Zeit aktiv nutzten. Tatkräftige bewältigen den kleinen Hügel entspannt. Bequeme haben es nicht so leicht - sie bleiben zurück; suchen zuerst die Schuld beim Hügel oder beim Fahrrad.
- Student:** Und was raten sie mir zu tun?
- Weiser:** Nimm dein Fahrrad, trainiere eifrig; dann wirst du für die nächste Tour gut vorbereitet sein.

TOP-ANGEBOTE >>>



25016
MASTERWOOD CNC Project
323, Bj. 2002
Preis 25.900 EUR



28120
SANDINGMASTER
Breitband, 1999, 3 Band,
Elektronikschuh
Preis 19.000 EUR



28065
HEESEMANN LSM85/U
Schleifstraße für Massivholz,
2002
Preis 58.000 EUR

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



 UNSERE FREMDSPRACHLER 2008

Höchsmannellos, Höchsmannito



Ronald Ulbricht, seit 1995 im Team, spricht Englisch und bei Bedarf auch Russisch.



Nataliya Ulbricht, seit 2002 bei Höchsmann, Heimatland Ukraine, spricht alle dem Russischen verwandten Sprachen und verständigt sich bei Bedarf in Englisch.



Stefan Höchsmann und seine englische Frau **Helen** unterstützen das Unternehmen neben Englisch auch mit Französisch.



Miteinander arbeiten

Im internationalen Handel mit gebrauchten Holzbearbeitungsmaschinen spricht man viele europäische Sprachen, die ein erfolgreiches Handelshaus im Idealfall alle beherrscht. Als unser Gebrauchtmaschinengeschäft im Jahr 2000 so richtig in Fahrt kam,

sprachen wir gerade einmal lückenhaftes Branchen-Englisch. Da wir aber eine lernende Firma sind, haben wir uns inzwischen viel von dem angeeignet, was damals fehlte. Heute verfügt insbesondere unsere Vertriebsabteilung über eine großartige Ausstattung mit Fremdsprachlern.



Workshop Sommer 2008: »Besser fotografieren«



Frau Szameitat lernt Englisch mit dem Höchsmann Sprachkurs

Miteinander lernen

2006 produzierten wir eine eigene Sprachkurs-CD mit unserem Vokabular aus dem Alltag mit den Gebrauchtmaschinen. Unsere Mitarbeiter konnten somit beispielsweise auf dem Weg zur Arbeit im Auto Englisch oder Französisch lernen. Immerhin haben wir seit unserer Sprachenoffensive in

2006 etliche Mitarbeiter zum Erlernen einer Fremdsprache motivieren können.

Miteinander essen

Seit 2006 ist Loris Novello bei uns im Team, unser Multitalent in den romanischen Sprachen. Er hat die Höchsmann'sche Zunge nicht nur

beim Sprechen bereichert, sondern auch beim Schmecken. So zaubert er ein mal wöchentlich Mediterranes Flair in unsere Betriebskantine. In der Regel läuft das so ab: Ein Mitarbeiter besorgt die Zutaten für sein Lieblingsgericht und Herr Novello bereitet daraus z.B. eine leckere Pasta.

BIS SOMMER 2008



s, Höchsmannoffs...



Fing 1999 als Praktikant bei Höchsmann an: **Norbert Zeller** spricht Englisch und verständigt sich bei Bedarf auch einmal Russisch oder Spanisch.



Robert Janas, seit 2002 bei Höchsmann, Heimatland Polen, spricht Polnisch und Englisch, verständigt sich bei Bedarf auch Russisch, Spanisch o. Tschechisch.



Koch- und Sprachtalent seit 2007 bei Höchsmann: **Loris Novello** kommuniziert bei Bedarf Englisch, Italienisch, Spanisch



Seit 1996 im Unternehmen: **Norman Schmidt** spricht Englisch und kann sich bei Bedarf auch Polnisch verständigen.

Miteinander ankommen

Nach unserem Unternehmensleitbild, wollen wir nicht nur miteinander arbeiten, lernen und essen, sondern vor allem auch »miteinander ankommen«. Es ist uns ein großes Anliegen, dass wir möglichst niemanden aus unserer Belegschaft auf dem Weg in die Zukunft verlieren. In den letzten Jahren brauchte die Höchsmann GmbH keine Kündigungen auszusprechen; das war sehr positiv. Ob das in nächster Zeit auch noch geht, wird sich zeigen. Was die Zukunft auch bringt: Miteinander arbeiten, lernen und essen – das sind gute Voraussetzungen um Miteinander anzukommen.



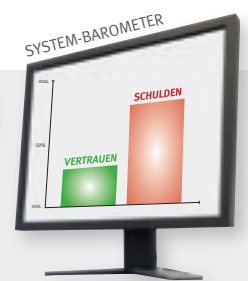
INTERNETÜBERSETZUNG?

Lernen ist für viele Zeitgenossen nicht populär, da es mit Mühe und Zeiteinsatz verbunden ist. So gibt es für Nachlässige oder Zeitsparer heute auch die Möglichkeit, etwas im Internet von gewissen Programmen übersetzen zu lassen. Das geht ruck-zuck und manchmal klappt das besser, als man sich vorstellt. Doch häufig braucht man viel Phantasie oder Kunstverständnis, um herauszufinden, was der Verfasser damit aussagen wollte. Anfang des Jahres erhielten wir die folgende Nachricht aus Spanien:

*Geschätzte Herren, Als (Nach) anerkannt (aufgelöst, erinnert) an La Feria de Valencia, 2007, modal (Verbindung) mit dem merchanding der Maschine: MOLDURERA SCM COMPACT, wir fügen die Rechnung des gleichen bei. Wir sind davon abhängig wenig bestätigt zu uns das genaue Datum der Einnahme der neuen Maschine, damit Sie sollen, den SCM zurückziehen können. Zu warten, dessen sie die Bankübertragung zu unserer Gunst begreifen(realisieren).
Attentivly Industria de la Madera*



AB HERBST 2008



UNSER HOCHZEITSBOOM 2008:

6 Mitarbeiter vermählten sich

LIEBE BRAUTPAARE,

19.07.2008



Norbert Zeller (Verkauf, Einkauf)

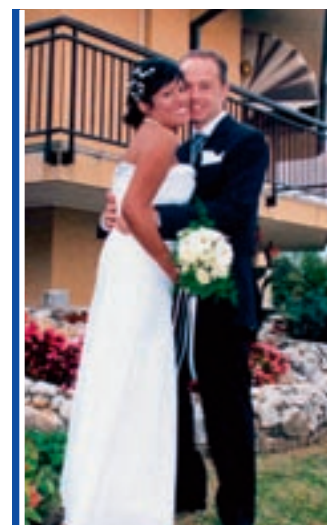
...weil in den nächsten 8 Wochen 30 % unserer ca. 20 Büromitarbeiter heiraten, schreibe ich Ihnen allen zusammen. Danke, dass Sie mir diese unpersönliche Note nicht übel nehmen. Aber wie Sie wissen, reizt es mich, Dinge effizient zusammenzufassen. Wenn jetzt innerhalb des Unternehmens ein Hochzeitsboom ausgebrochen ist, finde ich das großartig, auch weil ich den allgemeinen gesellschaftlichen Trend zu weniger Ehe und Verbindlichkeit als keinen guten ansehe. Auch wenn ich aus eigener Erfahrung berichten muss,

»Ehe ist nicht immer bequem und voller Herausforderungen«, habe ich den Schritt in die Ehe mit meiner Frau nie bereut und bin heute superglücklich darin. Dieses feste und verbindliche Zusammenhalten und -bleiben gibt unseren Kindern einen großartigen geschützten Rahmen für ihre Entfaltung und Entwicklung. Bei unserer Hochzeitsfeier Anfang 1993 in Egelsbach bei Frankfurt/Main waren verschiedene Mitarbeiter von der damals gerade 9 Monate alten Zweigstelle Ost anwesend. In den mittlerweile 16 ½ Jahren Höchsmann Sachsen sind zahlreiche Menschen als Mitarbeiter gekommen und gegangen. Bei

Neueinstellungen achtete ich von Anfang an unter anderem auf die Beziehungsfähigkeit der Bewerber, wobei ich mich auch für die Ehen und Familien der Betroffenen interessierte.

Gewann ich den Eindruck, jemand steht sicher und fest in seinen persönlichen Beziehungen, war das ein Pluspunkt für seine Bewerbung. So ist es nicht verwunderlich, wenn heute die überwiegende Zahl der Höchsmann Mitarbeiter verheiratete Menschen sind. Ungewöhnlich ist allerdings, dass wir in all den 16 ½ Jahren von keiner Scheidung unserer Mitarbeiter Kenntnis bekommen haben. Nicht nur das, auch bei unseren geschätzten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die in festen eheähnlichen Beziehungen leben, gab es unserer Kenntnis nach in der ganzen Zeit keine Trennung. Diese Tatsache ist ein großer Segen für das Unternehmen, und ich bin dafür sehr dankbar, denn man kann sich vorstellen, wie viel geschäftliches Potential verloren geht durch Beziehungskrisen von Mitarbeitern. So ist es für mich als Unternehmer nicht ohne Eigennutz, wenn ich Ihnen als meinen Mitarbeitern herzliche und stabile Ehebeziehungen wünsche. Ich will mich

neben diesen Wünschen aber auch selbst verpflichten, als Arbeitgeber meinen Beitrag dazu zu leisten. Weil mir bewusst ist, dass die Qualität Ihrer Ehen auch entscheidend von genügend Zeit und Hingabe füreinander abhängen wird, will ich dafür Sorge tragen, dass das Unternehmen dieses Anliegen unterstützt. In guten und in schlechten geschäftlichen Zeiten will ich die Bedürfnisse Ihrer Ehe und Familie respektieren und Ihre hoffentlich auch in Zukunft vorhandene Einsatzbereitschaft zeitlich nicht über das vernünftige Maß strapazieren oder ausnutzen. Dass ich mich selbst



Lorris Novello (Verkauf, Einkauf)

Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte





Lisa Böwing (Sachbearbeitung bis 07/08)



Raphal Idczak (EDV)

verpflichtet, hat auch etwas mit meiner Beziehung zu Ihnen zu tun, in der ich etwas Eheähnliches sehe. Im Geschäftsleben spricht man ja auch oft vom Verheiratet sein. Man meint damit z.B. die Bindung zu einem Lieferanten, bzw. die Freizügigkeit, den Lieferanten ohne Schuldgefühle wechseln zu können, wenn man sich nicht mit ihm als »verheiratet« ansieht. Man kann den Begriff Verheiratet sein auch in der Beziehung zwischen einem Unternehmen und seinen Mitarbeitern anwenden. In unserem Unternehmen haben wir ja im Jahr 2005 proklamiert, dass wir uns als langfristiges Unternehmensziel vorgenommen haben, mit allen willigen Mitarbeitern miteinander anzukommen («...bis das die Rente uns scheidet») – abgesehen von dem »willig« ist das eine dem Ehebund ähnliche Verpflichtung. Dass wir in der Zwischenzeit keinem vollzeitlich beschäftigten Mitarbeiter eine Scheidungsurkunde ausstellen mussten, vernehmen wir mit Freude.

Neben dieser Selbstverpflichtung will ich Ihnen für Ihre Ehe noch einen Ratschlag mit auf den Weg geben. Er kam mir, als ich über einen Zeitungsartikel nachdachte, den ich vor einigen Jahren las,

über eine Studie an der Uni Jena. Soweit ich mich erinnere, stellte man sich die Frage, welche Charaktereigenschaften sich häufig bei erfolgreichen Unternehmern finden. Man entdeckte unter anderem, dass erfolgreiche Unternehmer in der Regel Egoisten seien. Zuerst dachte ich mir; »Aha, daher also mein eher überdurchschnittlicher Erfolg.« Dann fragte ich mich, was will man mit dieser Begriffswahl Egoist eigentlich ausdrücken; etwa, dass ein Unternehmer deshalb erfolgreich ist, weil der Chef sich mit rücksichtslosem Egoismus gegen seine Mitarbeiter und Geschäftspartner durchsetzt? – dann dürfte das Gebilde seines Erfolgs langfristig einstürzen. Oder war doch eher damit die bei erfolgreichen Unternehmern allgemein zu beobachtende Tendenz gemeint, dass sie als »Egoisten« ihre eigenen Geschäftsinteressen entschlossen und unbeirrt gegen die Interessen ihrer Wettbewerber durchsetzen? Mag unser Verhalten auf dem Gebrauchtmaschinenmarkt auch gewisse Ähnlichkeiten mit dem Verhalten eines solchen »Egoisten« haben und mag unsere geschäftliche Beziehung gewisse Ähnlichkeiten mit einer Ehe haben, bitte lassen Sie sich raten: In der Ehe ist Egoismus nicht

angesagt! Was eine Ehe stattdessen braucht ist Selbstaufopferung. Diesen Ratschlag, der sich besonders an die Bräutigame richtet, habe ich aus einem schlaun und ungewöhnlichen Buch, welches übrigens auch den Weg zu dieser aus menschlichem Vermögen so unerreichbaren Tugend weist. Nach unserer langfristigen Unternehmenszielsetzung wünsche ich auch Ihnen als Ehepaare, dass Sie »miteinander ankommen«. Egoismus wird das Schöne in Ihren Ehen krank machen, Selbstaufopferung wird das Hässliche in Ihren Ehen heil machen. Wagen Sie es! Es kostet Sie vielleicht viel in der Gegenwart, aber es bringt ihnen



Robert Janas (Verkauf) & Beate Janas (Sachbearbeitung)

mehr in der Zukunft. Denken Sie auch an den gesellschaftlichen Trend zu immer mehr Verhaltensstörungen wie ADS oder Altersdemenz. In einer mehr von solchen Tendenzen geprägten Zukunft dürften selbstlose Menschen eine große Ermutigung sein, wobei Egoisten den allgemeinen Frust nur verstärken würden. Auch im geschäftlichen Bereich wirkt sich Selbstaufopferung übrigens positiv und Mut machend aus, wobei Egoismus entmutigend wirkt.

Was ich Ihnen allen jetzt abschließend noch wünsche ist, dass aus Ihnen – den Höchsmann Hochzeitsboomern – in Zukunft Babyboomer werden! Bitte verzeihen Sie mir, wenn sich das nicht mit Ihren Plänen deckt, aber ich dachte, für die Zukunft unserer Gesellschaft wäre das ein guter Trend und weil ich ein begeisterter Vater bin, weiß ich, was mir entgangen wäre, wenn ich nicht 3 Kinder hätte.

Mit hochzeitlichen Grüßen
auch von meiner Frau Helen

Stefan Höchsmann

SYSTEM-BAROMETER



Situation der Branche vereinfacht erklärt:



☑ DIE EINSICHT AUS 2008

Zeit für eine innere Wert(e)berich

Umfrage unter Maschinenverkäufern

1. Welches von folgenden 2 Lebenszielen hat für Sie Priorität?

Familie 85 % Karriere 15 %

2. Was dürfte Ihr zukünftiges Familienglück eher positiv beeinflussen? Sie investieren in Ihre Familie:

Zeit 88 % Geld 12 %

3. Wie zufrieden sind Sie mit der Zeit, die Sie in Ihren Job investieren?

Arbeitsumfang genau richtig	23 %
Ich arbeite zu wenig	3 %
Ich arbeite zu viel	74 %

4. Wie zufrieden sind Sie mit der Zeit, die Sie in Ihre Familie investieren?

Genau richtig	12 %
Zu wenig Zeit für Familie	88 %
Zu viel Zeit für Familie	0 %

Man sollte die Ergebnisse dieser Umfrage nicht zu ernst nehmen, denn sie hat nie stattgefunden. Sie beruht nur auf Spekulation, ähnlich wie vieles an der Börse. Da das hier aufgezeigte Dilemma aber für viele Realität sein dürfte, ist vielleicht doch Ernst angesagt. Viele von uns rennen wie im Hamsterrad mit Vollgas durchs Leben, aber kommen mit ihren wahren Prioritäten nicht voran. Elias Canetti formulierte sehr treffend: „Es wurde alles rascher, damit mehr Zeit ist. Es ist weniger Zeit.“ Immer erreichbar, ständig am Rotieren, die Aktenstapel werden größer und

die Zeit für Entscheidungen wird knapper. Kein Wunder, dass wir unsere Prioritäten so zwiespältig setzen. Wenn das Leben nur noch an uns vorbeirauscht, fallen die wahren Prioritäten leicht aus dem Blickfeld. Aber die Lösung scheint simpel zu sein: Sich einfach Zeit nehmen für eine innere Wert(e)berichtigung und die Lebensprioritäten neu setzen. So leicht sich dieser Schritt auch anhört, uns modernen Menschen fällt er schwer. Denn Voraussetzung für diese Korrektur unserer Prioritäten ist die Bereitschaft, Liebgewonnenes und Bequemes aufzugeben. Ich bin allerdings fest davon überzeugt, dass sich eine Neu-

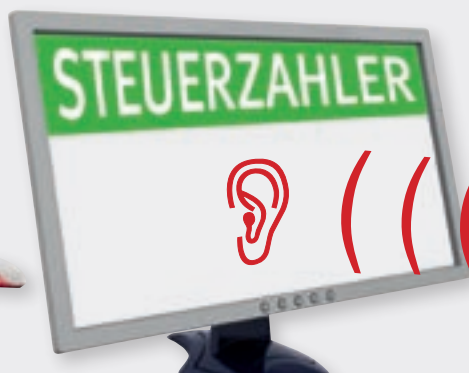


Impression einer Geschäftsreise

ausrichtung des Lebens an den wirklich wichtigen Dingen lohnt. Wenn wir bei unserer Zeiteinteilung z. B. unserer Gesundheit und unserer Familie die Stellenwerte einräumen, die ihnen gebühren, dann dürfte sich das auch für die untergeordneten Dinge, wie z. B. berufliches Weiterkommen, positiv bemerkbar machen. Ich habe das jedenfalls so erlebt, als mein Leben 2002 von einer krassen inneren Werteberechtigung neu aufgemischt wurde. Meine Familie und ich lebten in Klipphausen bei der Firma. Ich war in einem Hamsterrad gefangen, weil ich keine der sich mir geschäftlich bietenden Möglichkeiten verpassen wollte. Die daraus resultierende Hetze missfiel mir dann dermaßen, dass ich einen Umzug 300 Km weg von der Firma wagte. Und die ersehnte Befreiung kam. Interessanterweise hatte dieser

Schritt aber nicht nur positive Auswirkungen auf meinen inneren Frieden, meine Gesundheit und meine Familie, sondern auch auf das Geschäft. Nach dem Umzug reduzierte ich meine Arbeitszeit auf ca. 40 Stunden und das Unternehmen wuchs wie nie zuvor. In Ruhe gelingt die Arbeit halt besser als in Hast. Auch persönlich profitierte ich von dem Umzug. Ohne Einbindung ins Tagesgeschäft hatte ich plötzlich riesige Freiräume. Meine schier unbegrenzten Reismöglichkeiten und mein fast ungestörter Büroalltag entsprachen genau meinen Neigungen, und so sah ich mich lange Zeit an als Inhaber des „Besten Jobs der Welt“. So nahm ich mir vor, alle (...) für uns wesentlichen westeuropäischen Hersteller und Händler von Holzbearbeitungsmaschinen zu besuchen und die Realisierung dieses Vorhabens

Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte



tigung

auf viele entspannende Geschäftsreisen bis zu meinem Lebensende zu verteilen. Mein Entdeckerdrang und meine Reiselust kamen bei meinen spontan und individuell geplanten Reisen nicht zu kurz. Da es fast überall und immer Maschinen für uns zu kaufen gab, konnte ich meine Reisen häufig mit meinen Vorlieben für Wetter und Landschaft verknüpfen. Manchmal wartete ich vor der Tourenplanung den Schneebericht ab und plante mir Langlaufpausen zwischen den Kundenbesuchen ein. In der Heuschnupfenzeit reiste ich ans Meer. Häufig bewältigte ich an einem Tag das Arbeitspensum von 2 Tagen, dann wieder machte ich einen Tag ganz frei und erkundete mit meinem Klapprad z. B. eine schöne Insel. Mit dem GPS suchte ich mir Unterkünfte an den landschaftlich reizvollsten Orten, von der Jugendherberge bis zum 5*Hotel. In den Ferien reiste ich oft mit der ganzen Familie und reduzierte meine geschäftlichen Aktivitäten auf wenige ganz effiziente. Auch wenn das alles mehr wie Freizeitbeschäftigung klingt, war ich dabei geschäftlich meist sehr produktiv.

Die Korrektur meiner Lebensprioritäten in 2002 wurde mir also zum Gewinn. Schon vor dem Umzug war mir eigentlich klar,



Vom Hamsterrad zum Klapprad

dass ich nur gewinnen konnte, wenn ich für mehr Ruhe und Entspannung den geschäftlichen Stress hinter mir lassen würde. Der Wegzug war natürlich ein geschäftliches Risiko, aber das ging ich für den vor mir liegenden Gewinn gerne ein, und meine Rechnung ging auf. Allerdings, innere Werteberechtigungen müssen nicht immer gleich so angenehme Resultate hervorbringen, wie das bei mir ab 2003 der Fall war. In 2008 erlebte ich wieder eine krasse Korrektur, und die sieht auf den ersten Blick nicht sehr attraktiv aus. Ich habe nämlich meinen „Besten Job der Welt“ an den Nagel gehängt und meine geschätzte Reisetätigkeit stark eingeschränkt. Warum? Weil ich gemerkt habe, dass mir abermals meine Lebensprioritäten aus dem Ruder liefen. Wer seinen Neigungen folgt, gerät leicht unbemerkt vom Kurs ab. Mir wur-

de das in diesem Jahr schmerzhaft bewusst, als ich wahrnahm, wie ich wieder in Richtung Hamsterrad unterwegs war. Das wachsende Unternehmen, die vielen Geschäftsreisen, meine Zeitansprüche für Ruhe und Familie – all das erhöhte in den letzten Jahren erneut den Druck und das Tempo. Als ich dann im Juni auf einer besonders langen Geschäftsreise an der franz. Atlantikküste weilte, hatte ich genügend Zeit zum Reflektieren. Mir wurde klar, wie meine Konzentration und Konsequenz nachgelassen haben und wie die Unstetigkeit der vielen Reisen meinen persönlichen Frieden und den Erziehungsprozess zu Hause behinderte. So kam ich wieder zu einer innerlichen Werteberechtigung und dachte mir: Lieber die liebgewonnene Reisetätigkeit reduzieren, als meine Konzentrationsfähigkeit oder den Einfluss auf meine Kinder einzu-

büßen. Das Ganze war weniger ein Risiko für das Geschäft als für mein Gemüt. Denn die bunten Reisezeiten gaben mir oft einen schönen gefühlsmäßigen Ausgleich für so manche graue Alltagszeit zuhause. Und die letzten 5 Monate, in denen ich fast non-stop in meinem Homeoffice arbeitete, waren vom Erlebnisfaktor nicht wirklich attraktiv: ca. 50 Stunden pro Woche saß ich vor dem Bildschirm. Diverse geschäftliche Projekte und Umstrukturierungen machten es erforderlich. Trotz dieser eher unattraktiven Umstände fiel ich in den letzten Monaten nicht in ein gefühlsmäßiges Loch. Da ich auch die früher so häufigen Urlaubsreisen reduzierte, blieb mir dennoch genug Zeit für die wahren Prioritäten im Leben, und hier ergaben sich einige ermutigende Neuaufbrüche. Die Gewissheit, dass ich die richtigen Prioritäten gesetzt habe, gibt mir viel Kraft und Zuversicht! Ich bin davon überzeugt, dass sich meine Entscheidung langfristig auch gewinnbringend für das Unternehmen auswirken wird. Meinen Mitarbeitern und den Lesern wünsche ich aufgrund dieser Erfahrungen Mut und Zeit für „Innerliche Wert(e)berichtigungen! Mir selber wünsche ich für meine zukünftigen Geschäftsreisen mehr Besonnenheit.

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



UNSER NACHWUCHS 2008:

Der eigenen Gier ins Auge sehen

Die erste Oktoberwoche war eine besonders schwarze Woche an den internationalen Finanzmärkten. Während die Akteure verzweifelt versuchten, sich mit ihrem Vermögen aus der Schlinge der fallenden Märkte zu winden, gab es in Siegwinden (Hessen) eine Mädchen-Freizeit, die vom Thema her auch als Lehrveranstaltung für die Finanzwelt gepasst hätte. Es ging darum, wie man Selbstbeherrschung erlernen und Gier vermeiden kann.

Die Gier in der Finanzwelt und die Gier in uns

In der Kinder-Hörspielserie »Die 3 vom Ast« heißt es dazu: »Gier ist, wenn man mehr von etwas will, als gut für einen ist«. Schade, dass es scheinbar niemanden gegeben hat, der den geldgierigen Investment-Bankern in ihrer Jugend solche Lektionen erteilt hat. Nun wurden sie von ihrer Maßlosigkeit in eine Falle gelockt, die durchaus den Anfang vom Ende ihres Wohlergehens bedeuten könnte. Und da sie mit unvorstellbar großen Summen gehandelt haben, hat ihre Gier nicht nur schlechte Auswirkungen für sie selbst, sondern

auch für den Rest der Welt. Das Ganze hat natürlich eine globale Anti-Gier-Diskussion ausgelöst, und alle Welt empört sich nun über diese Finanzjongleure, weil sie durch ihre Unersättlichkeit die ganze Welt mit in die Krise gerissen haben. Dieser Vorwurf ist zwar korrekt, aber meist geheuchelt, da diese Anwälte der Genügsamkeit nun so auftreten, als hätten sie schon immer vor den Folgen der Gier gewarnt. Aber hat nicht das System, bevor es seine Verbindlichkeiten über den Staat auf die Steuerzahler übertragen hat, seine Gier über die Medien auf uns Konsumenten übertragen. Und haben wir diese Gier nicht willig aufgenommen, weil man uns Genuss und Bequemlichkeit versprach? Wenn man selber einen Balken der Habgier vor den Augen hat, wie will man da den Splitter der Geldsucht aus dem Auge des Börsenspekulanten entfernen? Es ist doch so, dass wir alle mehr oder weniger von der Gier verseucht wurden und sind. Wenn wir ein kuriertes System wünschen, dann müssen wir zuerst unsere eigene Gier behandeln, damit die Kur des Systems auch gelingen kann. Oder will etwa jemand behaupten, es gäbe kein Problem mit Gier außerhalb der Börse? Er möge z.B. mal auf seine Kindheit zurückblicken und diese mit der heutigen Kinderkultur



vergleichen. Dabei dürfte auffallen, dass die Kinder von heute einerseits satter sind als frühere Kindergenerationen und andererseits auch unersättlicher. Mehr Klamotten, mehr Spielsachen, mehr Geschenke, mehr Süßigkeiten, mehr elektronische Miterzieher... sie wollen immer mehr, und meist von den Dingen, von denen ein Mehr nicht gut für sie ist, wie uns die Wissenschaftler bescheinigen. Zu viele Dinge zerstreuen ihre Aufmerksamkeit und Konzentration, zu viel Junkfood macht sie übergewichtig und lässt Krankheiten wie Diabetes sich bedrohlich ausbreiten und zu viele elektronische Miterzie-

her lassen ihre Kreativität und Beziehungsfähigkeit schwinden. Keine Frage, diese Gier wurde vom System gewollt und genährt, und da darf man auch z.B. die Wallstreet beim Namen nennen, aber wer hat diese Gier denn bereitwillig aufgenommen und ist somit verantwortlich für sie? Sind das nicht wir, die gestressten Eltern von heute, die versuchten, unsere Knausrigkeit in Sachen Zeit auszugleichen mit einer maßlosen Großzügigkeit in Sachen Konsum, weil wir – blind von der eigenen Gier – den leeren Versprechungen des Systems Glauben geschenkt haben? Eine nachhaltige und erfolgverspre-

Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte





4/16 = Höchsmann

chende Abkehr von der Gier fängt nicht in New York, London oder Frankfurt an, sondern bei jedem einzelnen selbst. Von da aus kann sie sich glaubhaft und kraftvoll ausbreiten, innerhalb der Familie, zu den Kindern, im gesellschaftlichen Umfeld und bis hin zu den genannten Börsenplätzen.

Die Anti-Gier-Mädchenfreizeit

Aus der Erkenntnis heraus, dass die Gier zuerst bei uns selbst anzugehen ist, haben meine Frau und ich in der besagten Woche eine Freizeit für Mädchen im Alter

von 10 – 14 Jahren veranstaltet. Die Freizeit war ein Experiment, denn die Mädchen wurden von vorneherein mit unattraktiv klingenden Anforderungen konfrontiert. So waren z.B. elektronische Miterzieher, Handys, vorgefertigte Spiele und Süßigkeiten unerwünscht und sollten zuhause bleiben. Auch andere nicht unbedingt unter Kindern populäre heiße Eisen wurden angepackt: Die Sitz- und Schlafordnung wurde vorgegeben, das Gemeinschaftsprogramm begann täglich pünktlich um 7.30 Uhr und die Gewinner bei den Gruppenspielen durften den Verlierern mit dem Abtrocknen dienen. Auch wenn wegen dieser Herausforderungen anfangs bei einigen Teilnehmerinnen bzw. Elternteilen Skepsis bestand, meldeten sich interessanterweise mehr Mädchen an als eingeladen waren. Als die Freizeit dann anlief, ging es mit den Provokationen weiter. Es wurde jeden Morgen aus einem antiken Buch zitiert, dass viel über die aktuelle Gier zu sagen hat. Darin steht das Unsagbare, in unbeirrbarer Dreistigkeit: Gier ist böse und zum Untergang verurteilt! Das ist schon skandalös, wenn man bedenkt, dass unser System uns die ganze Zeit eingeflößt hat, dass Gier wie alles andere weder gut noch böse sei, und das Gierige üblicherweise keine Risiken und Nebenwirkun-

gen zu erwarten hätten. Aber die Mädchen bewiesen im Laufe der Freizeit, dass sie damit gar kein Problem haben, wenn man sie mal auf Anti-Gier-Kurs ausrichtet. Entzugserscheinungen wurden nicht beobachtet, es kam ihnen gar nicht darauf an, ständig mit spektakulären Erlebnissen, süßen Geschenken und der sofortigen Erfüllung ihrer Wünsche verhätschelt zu werden. Was sich für sie als wertvoller erwies war die Gemeinschaft, bei der niemand ausgeschlossen wurde und bei der kein Streit oder böses Wort vernommen wurde. Große Begeisterung entfaltete sich bei den einfachen Gruppenspielen. Hilfreich für die Kreativität war, dass keine gekauften Spiele mitgebracht wurden, außer 3 Puzzels, mit denen ein strategisches Gruppen-Wettpuzzeln durchgeführt wurde. Neben dem legendären TV-Ratespiel Ruck-Zuck und einem Fahrrad-Geschicklichkeits-Wettbewerb waren es aber vor allem

Spiele wie »Pantomime« oder »Parlament«, bei denen keinerlei Hilfsmittel von Nöten waren, die den größten Enthusiasmus der Kinder entfesselten. Später entwickelte sich dann eine willkommene Eigendynamik, bei der die Kinder ganz selbstständig ein eigenes Gesellschaftsspiel in der schönen Umgebung des Freizeitheims erfanden, dass man auch »Gelände-Monopoly« nennen könnte. So war es am Ende keine Überraschung, als die Mädchen einstimmig erklärten, das Experiment sei gelungen. Die nächste »Anti-Gier-Freizeit« wird vermutlich in den Winterferien bzw. Osterferien stattfinden, Interessierte können sich bei mir melden.

Es mag sein, dass es noch ein langer Weg ist, bis diese Initiative bei den Spekulanten an der Börse ankommt, aber eines scheint klar zu sein: Das jetzt so dringend benötigte Vertrauen im Finanzsystem und in der Gesellschaft wird nicht nachhaltig zurückkehren, solange Gier herrscht – wo Menschen lernen, sich und ihre Gier zu beherrschen, da kann auch Vertrauen wieder wachsen.

Stefan Höchsmann
Geschäftsführer



1/4 = Höchsmann

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



☒ UNSERE CHANCEN UND RISIKEN 2009:

Konstrukteur von Wadkin mit der

Heute sind die deutschen und italienischen Hersteller eindeutig führend auf den weltweiten Märkten für Holztechnologie. Das war nicht immer so. Anfang des letzten Jahrhunderts war eine englische Firma ganz vorne. In Wadkin's Chronologie taucht auch der Untergang der Titanic auf, bei dem der Schwager des Firmengründers William Javis ums Leben kam. Als das junge Unternehmen noch unschlüssig war, ob es sein Erfinderpotential in die Holz- oder Automobilbranche investieren sollte, entwickelte man einen Auto-Vergaser. Mr. Javis machte sich mit der Titanic auf nach Amerika zu Henry Ford, in das Land der Fließbandproduktion. Weder er noch seine geheimen Zeichnungen kamen dort an. Wadkin erholte sich allerdings schnell von diesem Schock und begann kurze Zeit darauf seine Erfolgsgeschichte bei der Entwicklung von Holzbearbeitungsmaschinen.

Heute ist das Unternehmen fast in Vergessenheit geraten – anders die Titanic: Ihr Untergang ist zum Mythos geworden, weil es sich dabei nicht um ein gewöhnliches Schicksal handelte, sondern um die tragische Folge unfassbarer Fahrlässigkeit und Arroganz. Aber auch der Zeitpunkt des Unglücks

war markant, denn es ereignete sich gegen Ende der Zeit, die als Belle Epoque in die Geschichte eingegangen ist. Zwischen 1885 – 1914 genoss Europa eine ungewöhnlich lange Zeit des Friedens mit rasant zunehmendem Wohlstand. Optimismus und der grenzenlose Glaube an das technisch Machbare sprühten aus den Medien und Menschen. Umso ernüchternder war dann der Fall in den Abgrund des ersten Weltkriegs. Sowohl an der Titanic als auch an der Belle Epoque erfüllte sich das Sprichwort: »Hochmut kommt vor dem Fall«. Die Überheblichkeit der Titanic war symptomatisch für etwas, was sich in der Geschichte häufig wiederholt hat – vom Römischen Reich bis zur Belle Epoque: Oft, wenn eine Gesellschaft längere Zeit in Frieden und Wohlstand lebte, wurde sie dekadent, ihre Moral und Kultur zerfielen und sie ging unter.

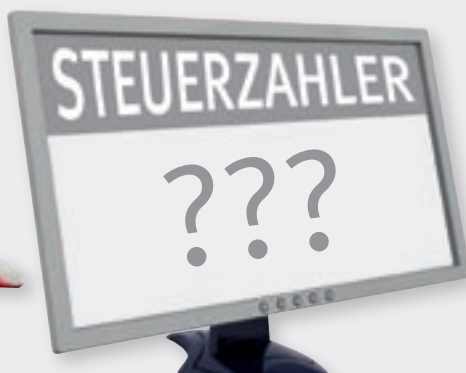
Auch unsere heute Wohlstandsgesellschaft ist nicht gegen Hochmut gefeit – die aktuelle Bankenkrise weist z.B. verblüffende Parallelen zum Untergang der Titanic auf: Unsinkbarkeit, Sorglosigkeit, Größenwahn. Die Betreiber der Titanic prahlten vor der Jungfernfahrt mit ihrem unsinkbaren Wunderschiff: »Nicht mal Gott könne es versenken« – Banken wie Lehmann Brothers wähten sich lange in Sicherheit und dachten: »Uns werden

die lieben Regierungen sowieso nicht untergehen lassen.« Die Titanic hatte statt ausreichend Rettungsboote und Notfall-Raketen nur zentnerweise Genussmittel und Party-Raketen an Bord – die Banken waren sorglos und verprassten ihre Gewinne lieber für Milliardenprämien, bevor sie ein sichereres Eigenkapitalfundament angelegt hätten. Die Lenker der Titanic rasten mit Rekordgeschwindigkeit durch die Eisberge, und wollten in ihrem Übermut alle Rekorde brechen – und die Banken? – trieben sie nicht die Entwicklung zu immer größeren, immer schnelleren und immer riskanteren Geschäften voran? Und haben sie dabei nicht alle Alarmsysteme ausgeschaltet, weil sie den Versuchungen des kurzfristigen Gewinns nicht widerstehen wollten? Der Unterschied zwischen der Bankenkrise und dem Untergang der Titanic ist tragi-scherweise nur, dass bei der Bankenkrise heute viel mehr Menschen im Boot sitzen als damals bei der Titanic. Laut den aktuellen Finanznachrichten müssen sich viele in 2009 auf eine Fahrt ins Ungewisse im Boot einer weltweiten Rezession einstellen. Welcher Kontinent am intensivsten betroffen sein wird, ob Amerika, Asien oder Europa, oder ob das Boot einen deflationären oder inflationären Kurs einschlagen wird, ist heute völlig offen.



Trotz dieser Aussichten mache ich mir über die geschäftliche Zukunft weniger Sorgen. Erstens hängt mein Herz sowieso nicht an materiellen Dingen und zweitens traue ich unserem Geschäftsmodell zu, sich auch bei schwierigen Bedingungen über Wasser zu halten. Worüber ich mir mehr Gedanken mache, ist unsere gesellschaftliche Zukunft. Bei der Betrachtung der aktuellen Sachlage kann man ja nicht ausschließen, dass es eine heftigere und längere Rezession wird. Und eine vom Wohlstand verhätschelte Gesellschaft dürfte mit so einer Krise Probleme haben, jedenfalls war das in der Vergangenheit so. Nach dem ersten Weltkrieg erlebte die Weltkonjunktur wieder einen wirtschaftlichen Aufschwung und es kamen die »Goldenen Zwanziger Jahre«. Noch heute erinnert man sich an diese bequeme und edle Blütezeit voller Fortschritt und Zukunftsglauben, doch auch sie

Die durch die Finanzkrise beeinträchtigte



Titanic untergegangen

ging jäh zu Ende. Vieles, was diese Zeit prägte, kommt uns irgendwie bekannt vor: Der Boom wurde hauptsächlich mit Krediten finanziert und zwar, wie sich später herausstellte – mit faulen Krediten. Der Absturz vom Boom in die Depression erfolgte dann im Oktober 1929 völlig überraschend und die Schockwellen der Krise breiteten sich von der Wall Street rasch über die amerikanische Nation und die ganze Welt aus. Die Weltwirtschaftskrise führte zu einer Stärkung der radikalen Kräfte in Politik und Gesellschaft, womit der Grundstein für den Zweiten Weltkrieg gelegt war.

Bisher waren wir der Meinung, unser »gesellschaftliches Schiff« sei unsinkbar. Sorglos dachten wir, solange Wirtschaft und Wohlstand wachsen, wächst alles in die richtige Richtung. Und in unserem Streben nach mehr Wohlstand und Bequemlichkeit wollten wir nicht wahrhaben, auf welchen tönernen Füßen unser System eigentlich steht. So ließen wir uns gerne und willig vom System steuern. Was die Akteure an den Finanzmärkten genau trieben war zwar zu komplex, um es nachzuvollziehen, aber ihre Vision von einem immer weiter und schneller wachsenden Markt klang attraktiv für uns. Das Fach Geschichte langweilte uns, und wenn wir doch mal etwas von den Krisen und

Konflikten der Vergangenheit hörten, waren wir fest davon überzeugt: »Uns mit unserem aufgeklärten Wissen kann so etwas nicht wieder passieren.« Aber, ist das nicht titanischer Hochmut? Die Besatzung der Titanic hatte viel Wissen, auch über die Gefahr von Eisbergen – doch was nützte ihnen all dieses Wissen, ohne es anzuwenden? Zweifellos, wir haben heute mehr Wissen als frühere Generationen. Aber können wir auch von uns behaupten, dass wir mehr Weisheit haben, was sich darin äußern würde, in dem wir unser Wissen in einer besonnenen und vorsorglichen Weise einsetzen würden? Man könnte viele Beispiele dafür nennen, dass es uns an Weisheit mangelt. Die Bankenkrise ist eines, an dem sich gezeigt hat: wir wurden von sehr unweisen Akteuren an den Börsen geleitet, die nicht dem Wissen in ihrem Kopf, sondern der Gier in ihrem Bauch folgten. Gier macht blind. Kein Wunder, dass wir nun ein massives Vertrauensproblem an den Finanzmärkten haben – wer vertraut sich schon gerne Blinden an.

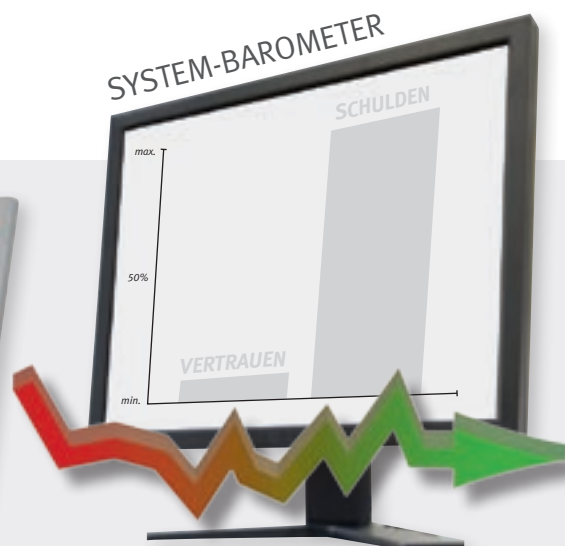
Die Politik versucht das Schlamassel nun mit geldpolitischen Maßnahmen und Konjunkturprogrammen zu richten, im Rahmen ihrer Möglichkeiten. Ich kann mir nicht vorstellen, wie solche nur die Symptome bekämpfenden Pro-

gramme alleine eine solide Zukunft schaffen sollen, wenn nicht auch eine Korrektur an der Wurzel des Problems erfolgt. Das System hat nämlich einen eklatanten Widerspruch in sich: Einerseits wünscht es sich das Vertrauen der Marktteilnehmer, andererseits ist es auf Hochmut und Gier aufgebaut – aber Hochmütigen und Gierigen kann man nicht vertrauen. Und da dieser Widerspruch bei der Bankenkrise aufgefliegen ist, wirkt das demoralisierend auf Markt und Gesellschaft. Daher frage ich mich, wie kann die Moral der Gesellschaft – das Vertrauen, die Zuversicht – wieder aufgebaut werden? Und wie können wir die wertvolleren Nachkriegserrungenschaften – Freiheit und Frieden – in einer Zeit der Rezession bewahren, damit danach auch Wachstum und Wohlstand wieder aufblühen können?

Bei der Suche nach Antworten auf solche Fragen richtet sich unser Blick schnell zur Politik. Gute Moral und eine Gesellschaft, die in Krisenzeiten zusammenhält, kann man allerdings schlecht von oben her verordnen. Wo das geschah, ging es oft schief. Ich würde es zwar begrüßen, wenn die Politik sich für ein gesellschaftliches Klima einsetzen würde, in dem z.B. Bescheidenheit und Verzichtsbereitschaft wieder

»in« würden. Aber wir sollten die Verantwortung dafür nicht auf die Politik schieben. Bevor uns etwas in der Art verordnet wird, sollten wir uns lieber aus freien Stücken persönlich von Hochmut und Gier abkehren, und somit am Aufbau von Vertrauen und Stabilität für unsere zukünftige Gesellschaft mitwirken. Es mag sehr idealistisch und unrealistisch klingen, wenn ich zur Lösung der Finanzkrise über eine persönliche Abkehr von Hochmut und Gier philosophiere. Das ist natürlich nicht die Lösung, nur ein winziger Schritt. Aber es ist einer, der großen Mut machen kann, besonders wenn ihn viele gehen! Und diesen Schritt können wir auch gut schon mal ohne Politik machen. Ich glaube aber, ohne Gott wird es nicht gehen. Mir hat noch keiner ein Konzept gezeigt, wie man mit Hochmut und Gier fertig wird, außer durch Christus. Er gibt einen stabilen Werterahmen und Zuversicht. Denen, die auf ihn vertrauen, »ist er ein sicherer Fels, Hilfe und Schutz, damit sie nicht fallen werden« (Ps. 62). Die Titanic lief mit einem anderen Motto vom Stapel. An der Stelle des Bugs, die später vom Eisberg zersägt wurde, standen laut einem Bericht die hochmütigen Buchstaben: »NO GOD«, womit man wohl ausdrücken wollte: »Guckt, wie toll wir sind – wir brauchen keinen Gott«.

Situation der Branche vereinfacht erklärt:



WIR KAUFEN STÄNDIG MASCHINEN:

BIESSE AB BT. 1998
HOMAG AB BT. 1998
SCM AB BT. 1998
WEINIG AB BT. 1998

WEEKE AB BT. 1998
HOLZMA AB BT. 1998
SELDO AB BT. 1998
BRANDT AB BT. 1998

HEESEMANN AB BT. 1998
MORBIDELLI AB BT. 1998
MASTERWOOD AB BT. 1998
UND VIELE MEHR...

Deutsche Post 

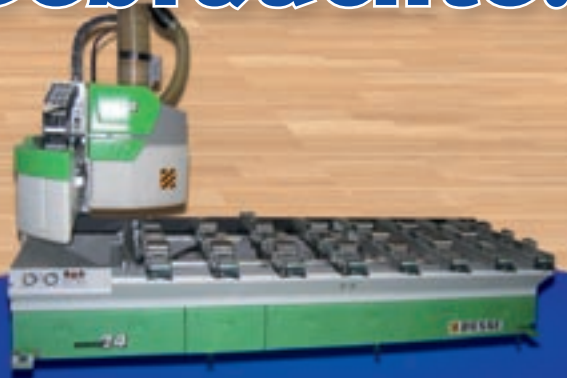
Entgelt bezahlt
01662 Meißen

Top Website für Gebrauchte!

*über 700 Maschinen
finden Sie auf...*



26295 HOMAG Kante KL76, 2001, Fügen, Kopieren, Ziehklängen, 42.000 EUR



27504 BIESSE CNC Router 24, 2001, C-Achse, Schlosskastenaggregat, 39.900 EUR



26295 SCM Zapfenschneider TEN220, 2007, unbenutzt, 13.500 EUR



27504 WEINIG, Kehlautomat Profimat 23E, 2000, 5 Wellen, Glasleitbestrennung, AT5 29.800 EUR

www.hoechsmann.com



Höchsmann
TECHNOLOGY FOR WOOD

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
Höchsmann GmbH

REDAKTION
Stefan Höchsmann

GESTALTUNG, SATZ & PRODUKTION
Druckerei Wagner, Verlag und Werbung GmbH

BILDRECHTE
pa-picture alliance (Titelbild Börse)

**Bestellen Sie weitere
Exemplare dieses
Heftes für Ihre
Kollegen nach!**

Höchsmann GmbH

Schwabacher Straße 4
D-01665 Klipphausen

tel 0049 (0) 35204 6510
fax 0049 (0) 35204 65190

info@hoechsmann.com
www.hoechsmann.com