

Der Mann der Beharrlichkeit

Rainer Dierkes führt die Metallveredlung Schkeuditz zum Erfolg

Schkeuditz. Wenn ihn eine Sache gepackt hat, beißt er sich daran fest. Rainer Dierkes macht darum aber kein großes Gewese, sondern tut einfach, was zu tun ist. Ein Wesenszug, der seinem Unternehmen, der Schkeuditzer Metallveredlung, seit Jahren gut bekommt.

Genauer gesagt seit 1996. Damals hatte der Sachse die Firma von drei westdeutschen Managern übernommen. Wie viel er dafür hingeblickert hat, mag er nicht sagen. Jedenfalls halten er als Geschäftsführer und seine Tochter Doreen die Anteile am Unternehmen. Ein Familienbetrieb, der sich in den vergangenen elf Jahren zu „einer großen Familie gemausert hat“, umschreibt Dierkes den Entwicklungsschub. „Dranbleiben und schrittweise wachsen, lautet meine Devise.“ Mit 20 Mitarbeitern hat er seinerzeit als Chef angefangen. Heute stehen 100 Leute auf den Lohn- und Gehaltslisten. Und sie haben alle Hände voll zu tun, Metallteile galvanisch zu veredeln. An insgesamt sechs automatischen Anlagen sind sie im Drei-Schicht-Rhythmus zu Gange. Mit zwei Eloxal- und drei Zink-Linien sowie einer Zinn-Strecke verpassen sie den verschiedensten Profilen die nötige Schutz- und Schmuck-Haut. 400 Kunden haben Dierkes und Co. inzwischen von ihrer Professionalität überzeugen können. Dierkes: „Unsere Hauptabnehmer kommen aus den Branchen Metallverarbeitung, Fahrzeug- sowie Maschinen- und Anlagenbau. Und die Nachfrage steigt und steigt.“

Sei bestmöglich zu befriedigen, ist natürlich ureigenstes Anliegen des 54-Jährigen. Ohne seine Beharrlichkeit in Sachen Investitionen wäre die Firma angesichts des harten europäischen Wettbe-

werbs längst aus dem Rennen. „Das, was wir verdienen, stecken wir natürlich in die Firma“, betont er. Das gebe gar nicht anders. Immer Neues auszutüfteln und möglichst besser sein als die Rivalen, das erfordere schon eine gewisse Art an Verbissenheit. Die ist Dierkes nicht abzusprechen, wenngleich er sie hinter seinem ruhigen und zurückhaltenden Auftreten gut zu verbergen weiß. Auf die Ergebnisse komme es an. Dierkes nennt auch gleich ein Beispiel. Vor vier Jahren wurde eine neue Verzinkungsanlage installiert. Hätte er dafür eine Firma engagiert, wären 1,5 Millionen Mark fällig gewesen. Damit fand sich der gelernte Galvaniseur nicht ab. Deshalb mussten die Instandhaltungsleute des Betriebes ran und

schaften die Investition zur Hälfte des ursprünglichen Preises. Das so gesparte Geld kann er gut gebrauchen. Denn inzwischen sei der damals topmoderne Automat auch schon wieder in die Jahre gekommen, brauche schon wieder eine technische Kur. „Die Programmierung ist zu langsam, hier muss Neues her“, so Dierkes.

Das sei nichts Neues, denn die Firma werde ständig aufgepeppt. Das zeigen die Investitionszahlen. Allein in den vergangenen zehn Jahren kamen fünf Millionen Euro zusammen. Dierkes hat dabei immer genau justiert, wo sie am sinnvollsten angelegt sind. Mit Erfolg: Die Produktion der Schkeuditzer hat

sich von 240 000 Quadratmetern veredelter Erzeugnisse im Jahre 1996 auf 1,7 Millionen Quadratmeter im vorigen Jahr mehr als versiebenfacht. Der Umsatz kletterte beständig – von 2,45 Millionen Euro im Jahre 2001 auf nunmehr sechs Millionen. „Schwarze Zahlen schreiben wir, seit ich den Betrieb übernommen habe“, erklärt Dierkes nüchtern. Um die drei Prozent vom Umsatz lag der Ertrag vor sechs, sieben Jahren. „Jetzt deutlich darüber“.

Konkreter wird er allerdings nicht. Nur so viel: Die Firma arbeite derzeit an der Kapazitätsgrenze. „Uns geht es blendend“, sagt der Manager, der seine berufliche Laufbahn bei der Galvanotechnik Leipzig als Lehrling startete, sich später zum Galvaniseur-Meister qualifizierte, als Betriebsleiter in Schkeuditz einstieg und nun auf dem Chef-Sessel sitzt. „Also eine ganz normale Tappel-Tappel-Tour“, urteilt Dierkes.

Diese Unternehmensphilosophie der kleinen Schritte, das von Grund auf gelernte Stehvermögen, kommt ihm immer wieder zugute. Auch mit Blick auf die Zukunft. „Wir müssen expandieren“, weiß der Schkeuditzer. Das hatte er bereits im vergangenen Herbst in Angriff genommen. Es dann aber erst einmal ad acta gelegt. Denn er war zu gestresst, als dass er das Vorhaben „sauber über die Bühne“ hätte bringen können. Der Grund: der wachsende Fluglärm, sein Haus steht nahe des Airports

Leipzig/Halle. „Wenn ich nicht schlafen kann, werde ich ungehalten und unkonzentriert“, erklärt Dierkes. Diesmal konnten auch die Touren auf seiner 1000-Kubikzentimeter-MV-Augusta nicht helfen. „Sonst kann ich dabei immer gut abschalten, wieder Kraft aufladen“, erzählt der Hobby-Motorradfahrer, der ein Foto des 15-maligen italienischen Weltmeisters Giacomo Agostini (natürlich auf einer MV Augusta) in seinem Büro hängen und im Wandregal einige Motorrad-Modelle stehen hat. Kaum ein Rennen im tschechischen Brünn lässt er aus. Da ist er eisern. Mit seiner Hartnäckigkeit meisterte er die Stresssituation, so dass die nötige Werkserweiterung oder gar ein Neubau nun auf der Tagesordnung stehen. Wo und wann es losgeht? „Das ist noch nicht spruchreif.“ Aber es sehe gut aus.

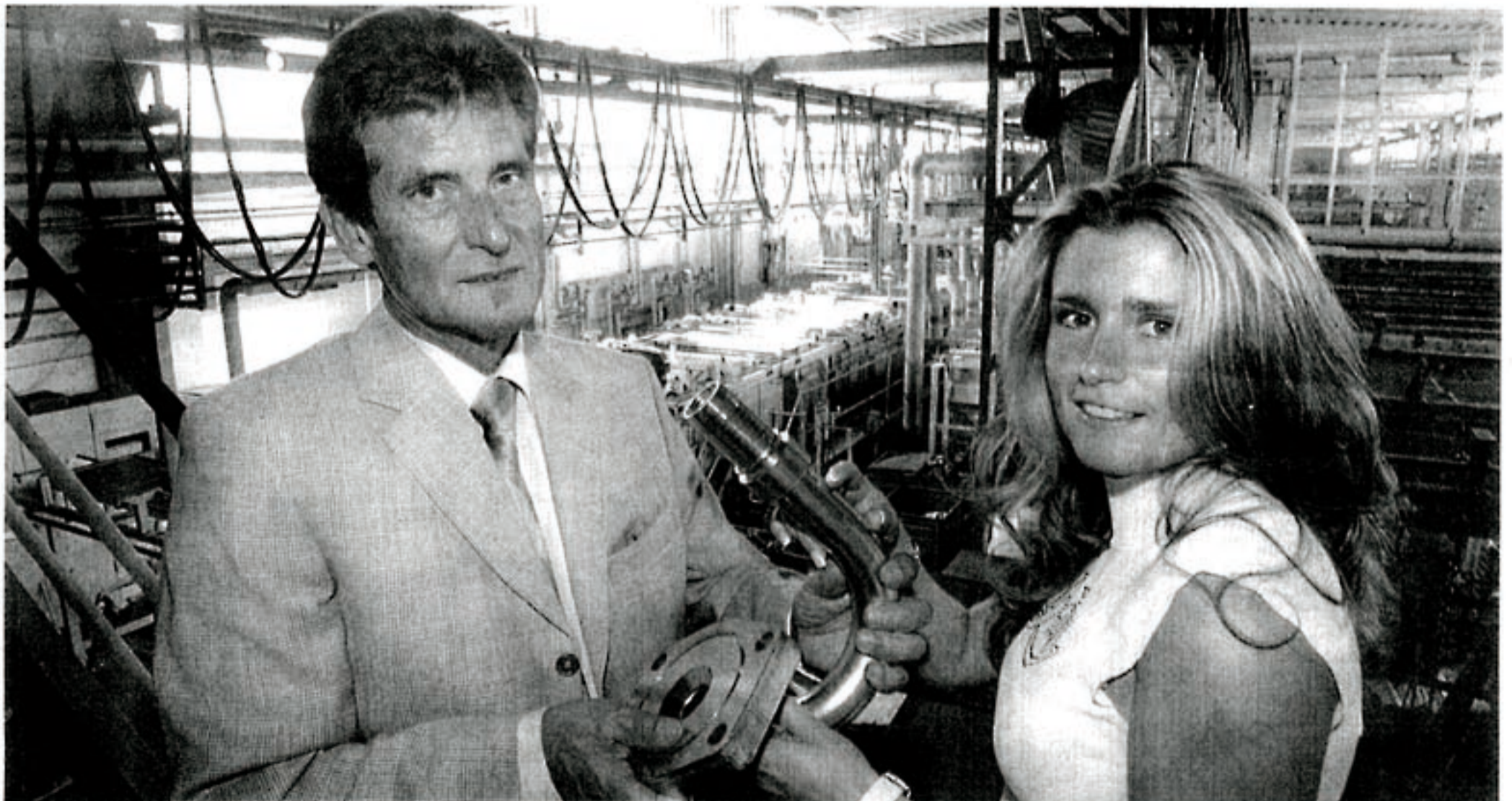
Nicht zuletzt, weil ihm inzwischen seine Tochter kräftig im Betrieb unter die Arme greift. Die 27-jährige gelernte Rechtsanwaltsfachangestellte habe sich bereits fantastisch eingearbeitet, die Auftragsverwaltung und Kundenbetreuung übernommen. Als Betriebsleiterin hat sie das Tagesgeschäft in der Hand. „Das macht sie super“, betont der Vater und seine braunen Augen strahlen. Derzeit bilde sie sich zur Betriebswirtin weiter, später einmal soll sie die Firma übernehmen.

Für diesen Job seien Nerven wie Drahtseile nötig, weiß Dierkes. Und Energie. Er jedenfalls holt sich den nötigen Schwung bei flotten Ausflügen auf seinem Bike. Damit er sich wieder an den nächsten betrieblichen Herausforderungen festbeißen kann – „gemeinsam mit meinen 100 fleißigen Mitarbeitern“.

Ulrich Langer

**MACHER
OST**

Rainer Dierkes: Dranbleiben und schrittweise wachsen, lautet meine Devise. Schwarze Zahlen schreiben wir, seit ich den Betrieb übernommen habe.



Eine glänzende Haut erhalten Metallteile in Rainer Dierkes Firma. Seine Tochter soll ihn einmal auf dem Chefsessel ablösen. Bis dahin betreut sie die Kunden.

Foto: André Kempner