

NRW-Arbeitsminister Laumann informierte sich im Vorzeigebetrieb Schriever über Förderprojekte

Stärkung für weltweiten Wettbewerb

Von Arne Machel

Märkischer Kreis. Mit gezielter Beratung mittelständischen Unternehmen Hilfestellung im weltweiten Wettbewerb geben – das hat sich das NRW-Arbeitsministerium auf die Fahne geschrieben. Das der Plan funktioniert, davon überzeugte sich gestern Arbeitsminister Karl-Josef Laumann bei Schrauben Schriever in Lüdenscheid.

„Nicht für Große“, stellte Laumann gleich zu Beginn seiner Rede klar, sei die Potenzialberatung und die Vermittlung von Kooperationen gedacht: „Mit Thyssen habe ich da wenig Mitleid“. Als Arbeitsminister habe ich nun einmal ein großes Interesse am Standort: „Wir geben keine Hilfen mit dem Ziel, dass Arbeitsplätze ins Ausland verlagert werden“. Stattdessen sollen die Förderprogramme den kleinen Unternehmen helfen, vor Ort zu bestehen: „Wir brauchen mehr sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze!“

Mit innovativen Projekten, Kooperationen und kompetenter Schulung der Mitarbeiter. Gerade in der Ausbildung müsse der Mittelstand und seine Mitarbeiter „auf der Höhe bleiben, da müssen wir noch eine Schuppe drauf tun“, so der Minister. Schrauben Schriever im Lüdenscheider Gewerbegebiet Römerweg war einer der sechs Vorzeigebetriebe, die Karl-Josef Laumann im Rahmen einer landesweiten Tour besuchte.



NRW-Arbeitsminister Karl-Josef Laumann, hier am Tisch mit Lüdenscheids Bürgermeister Dieter Dzewas, informierte sich gestern bei Schrauben Schriever über die Umsetzung der Förderkonzepte des Landes.

Um den Unternehmen den Rücken zu stärken und für die Landesprogramme zu werben. Schon mehr als 3000 Unternehmen haben sich landesweit an Kooperationen beteiligt oder die Beratungsangebote, in der heimischen Region über die Agentur Mark, in Anspruch genommen. Unter dem Strich konnten damit landesweit 1,4 % neue Arbeitsplätze geschaffen werden – in Betrieben mit maximal 99 Beschäftigten.

Wie so eine Potenzialberatung abläuft, welche Konsequenzen – und auch Stolpersteine sich daraus ergeben, welche Kooperationen und Möglichkeiten daraus entstehen, darüber konnte Firmenchef Jan Schriever lebendig berichten.

Nach dem Umzug in den Neubau in Lüdenscheid ging es los: Es gab viele Ideen, „aber wir mussten die Fäden zusammen kriegen“. Und das ging nur mit kompetenter Hilfe von

Außen. Mit Erfolg, wie Schriever darstellen konnte: Die Zahl der „aktiven Kunden“ stieg von 220 auf 370, neue Geschäftsfelder wurden erschlossen,“ nachdem die passenden Strategien entwickelt worden waren. Und genau die, daran ließ Schriever keinen Zweifel, sind zwingend nötig: „Mit einer DIN-Schraube können wir den Krieg gegen China nicht mehr gewinnen“. Medizintechnik als neues Standbein, Verbundpro-

jekte, um gemeinsam „Pakete“ anzubieten: Diese Strategie hat sich ausgezahlt. Rund 70 Führungskräfte lauschten den Ausführungen von Minister und Firmenchef, und diskutierten ausführlich.

Presseveröffentlichungen
Erschienen in: WR – Westfälische Rundschau, Fr. 20. April 2007