

Pema-Geschäftsführer Rolf Hahn

Mit umsichtigem Management die Krise bewältigt

Seit über einem Jahr durchlebt die Weltwirtschaft eine der größten Krisen, die es jemals gab. Herr Hahn, wie geht es der pema?

Dass diese Krise nicht spurlos an der pema vorübergeht, war klar.

Mitunter mussten wir zusehen, wie die Umsätze bei einigen großen Bestandskunden um bis zu 80% geschrumpft sind.

Aber wir haben in den letzten Jahren frühzeitig die Weichen gestellt und mit Beginn der Krise durchgreifend reagiert, sodass wir bis dato glimpflich davon gekommen sind.

Wie sahen die Weichenstellungen der pema aus?

Wir waren in der Lage, die Wertschöpfung innerhalb des Unternehmens steigern zu können, um so als Systemlieferant am Markt aufzutreten. Dadurch sind wir für unsere bestehenden Kunden ein wichtiger Partner geworden und neue Kunden konnten hinzugewonnen werden. Auch die Investition in einen eigenen Standort in Rumänien sowie in Kooperationspartner im Ausland zahlt sich in der Krise aus, da hierdurch wirtschaftlichere Strukturen geschaffen werden konnten, die uns jetzt erlauben, flexibel auf externe Einflüsse einzugehen.

Welche Faktoren erleichtern Ihnen den Umgang mit der aktuellen Marktlage?

Da gibt es drei wesentliche Faktoren, die zu nennen sind. Unsere Kunden, unsere Lieferanten und nicht zuletzt unsere Mitarbeiter.

Generell ist zu sagen, dass wir zu allen Dreien ein offenes und vertrauensvolles Verhältnis pflegen. Dadurch können auftretende Schwierigkeiten partnerschaftlich bewältigt werden. Sicherlich verschaffte uns unsere Kundenstruktur bestehend aus A- und B-Kunden aus unterschiedlichen Branchen eine gewisse Branchenunabhängigkeit. Dennoch ist es immer wieder notwendig, den permanenten Austausch zu pflegen und gegenseitiges Entgegenkommen zu vereinbaren.

Ebenso konnten wir bei unseren Lieferanten auf eine flexible Reaktion vertrauen.

Unsere Mitarbeiter haben durch ihre Flexibilität und ihre Bereitschaft, neue Wege mitzugehen ihren Teil dazu beigetragen, das Unternehmen zu stabilisieren. Dadurch konnten wir unser Team trotz der Krise im bisherigen Umfang halten.

Wie sehen die Erwartungen für das Jahr 2010 aus?

Schon im Jahr 2008 haben wir unsere Vertriebsaktivitäten wesentlich verstärkt und konnten erreichen, dass wir stetig zahlreiche neue Kunden hinzugewinnen.

Für das Jahr 2010 werden wir diesen Kurs beibehalten und gehen davon aus, dass wir gestärkt aus der Krise hervorgehen.