

Wirtschaftsförderung muss auch gefordert werden

Von Ralf Grunert

Eine Schwarzkollmer Firma holt sich Unterstützung bei der SEH zur Anschaffung einer neuen Maschine.



Tibor Derecskei an der Maschine, mit der in Profilstäbe die Aussparung für das Schloss gefräst wird. Das ist einer von fünf Bearbeitungsschritten an mehreren Maschinen (dahinter aufgereiht) bis zum fertigen Produkt. Vier dieser Schritte werden künftig mit einer neuen Maschine erledigt. Foto: rgr

Wirtschaftsförderung in Hoyerswerda kann nur greifen, wenn sie auch gefordert wird. Diese Erkenntnis findet die vorbehaltlose Zustimmung von Peter Michala. Der Vorstand der in Schwarzkollm ansässigen GZM Fensterbau AG hat die Stadtentwicklungsgesellschaft Hoyerswerda (SEH) gefordert – und Unterstützung erhalten.

In der ersten Juni-Woche wird im Unternehmen ein neues Bearbeitungszentrum eintreffen, zur „Bearbeitung von Profilstäben für den Türen- und Fensterbau“. Das Auftragsaufkommen gibt es her. Mehr noch: „Wir brauchen diese Maschine.“ Unter anderem, weil die Schwarzkollmer für die ebenfalls in Hoyerswerda ansässige Firma Scheidt Transformatorenhaustüren in größerer Stückzahl bauen sollen.

150000 Euro muss die GZM Fensterbau AG für das neue Bearbeitungszentrum in die Hand nehmen. „Eine Summe, die konnten wir komplett nicht selbst stemmen.“ Also wurden Gespräche mit Banken geführt. „Da sind wir aber allein nicht so voran gekommen, wie ich gehofft hatte“, beschreibt Peter Michala das Dilemma. Sein nächster Weg führte ihn zur Wirtschaftsförderung der Stadt. Der Kontakt zu dieser wird seit 1997 gepflegt, seitdem die 1994 in Lauta gegründete GZM ins Gewerbegebiet „Am Storchennest“ umgezogen ist. „Das passiert im Rahmen der Bestandspflege“, erklärt Beate Beckmann, SEH-Projekt-Managerin Wirtschaftsförderung. „Man spricht miteinander. Die Stadt hört sich meine Sorgen an. Wir sagen, was wir voneinander wollen“, sagt der Unternehmer.

Konkret benötigte Michala Hilfe bei der Herstellung von „Verbindungen, über die ich nicht verfüge“. Es habe sich gezeigt, dass es „günstiger ist, mit bestimmten Anträgen das Gespräch gleich auf einer höheren Ebene zu beginnen“. Den Weg ebnete ihm die SEH. „Eine wesentliche Hilfe, die ich mir von der Stadt auch erwarte.“

Mit der Hypo-Bank wurde ein Finanzier gefunden. „Wir sind auch auf gutem Weg, dass die Sächsische Aufbaubank eine Förderung beisteuert“, ergänzt Beate Beckmann. Acht Wochen hat es vom ersten Kontakt zur SEH bis zur Auslösung der Maschinen-Bestellung gedauert. Das überzeugte Peter Michala: „Ich weiß, dass die SEH helfen kann und dazu auch bereit ist.“