

Nr. 12/2009
15.06.2009

„Von Lemmingen und Reisezielen“

Stellungnahme von Dr.-Ing. Klaus Middeldorf, Hauptgeschäftsführer des DVS – Deutscher Verband für Schweißen und verwandte Verfahren e. V., zur Psychologie der Krise

„Aus der Psychologie wissen wir: **Menschen fürchten Verluste mehr, als sie Gewinne begrüßen.** In der gegenwärtigen Krise beschreibt diese Erkenntnis das Verhalten vieler Menschen sehr gut. Und wie bei den Lemmingen macht es einer dem anderen nach.

Es ist wahr, wir durchleben ungewöhnlich harte Zeiten. Zwar hatten viele mit einem wirtschaftlichen Abschwung gerechnet, besonders nach den außergewöhnlich guten vorhergehenden Jahren. Dass sich aber eine derart ausgeprägte Wirtschaftskrise entwickeln würde, das hat keiner vorhergesehen.

Die Krise ist vor allem deshalb so heftig, weil vier Faktoren zusammentreffen:

- Die Krise findet weltweit statt,
- überall zum gleichen Zeitpunkt,
- in vielen Branchen und
- mit auffallend hohen Einbrüchen in den Umsätzen.

Doch man muss genau hinschauen: Im Augenblick trifft die Krise die bisher besonders Erfolgreichen. Sie erschüttert Branchen und Regionen, denen es bis vor kurzem noch blendend ging. Und sie trifft die Branchen, die von der Globalisierung besonders profitiert haben.

Bemerkenswert ist: Die Krise schlägt hart, aber asymmetrisch zu. Ein Rückgang der deutschen Wirtschaftsleistung um sechs Prozent im Jahr 2009 stellt ein historisches Minus dar. Von diesen sechs Prozent entfallen allerdings 5,2 Prozent auf den Außenbeitrag. Das heißt, die Exporte schrumpfen wesentlich stärker als die Importe. Die Nachfrage im Inland sinkt (lediglich) um 0,8 Prozent.

Zusammengerechnet spielen sich damit gut 90 Prozent der krisenbedingten Einbrüche bei den bisherigen Superstars der deutschen Wirtschaft ab – nämlich bei den Unternehmen des Maschinen- und Automobilbaus und ihren Zulieferern. Dadurch sind auch Unternehmen der Schweißtechnik direkt betroffen, besonders dann, wenn diese mit den Wirtschaftszweigen Stahl, Maschinen- und Automobilbau direkt verknüpft sind.

Wir sollten aber nicht (zu) pessimistisch sein. Denn gerade in der Schweißtechnik gibt es noch eine Reihe von Branchen, die deutlich geringere Einbrüche zu verzeichnen haben. Außerdem – so sagt es schon die Verhaltenspsychologie: **Bedauern über einen Verlust bringt nichts, aber dennoch wird viel Zeit darauf verwendet.** Wir sollten deshalb keine Zeit mit dem Bedauern von Verlusten verlieren.

.../2

Der deutsche Maschinenbau, der deutsche Automobilbau, auch die Stahlindustrie und besonders die Fügetechnik und die Schweißtechnik sind zu Recht stolz auf ihre Beweglichkeit und auf ihre Innovationskraft. In diesen Bereichen wird es neue Lösungen geben! Diese Branchen werden wieder erfolgreich sein. Auch dann, wenn die Wirtschaft nach der Krise eine andere sein wird als vor der Krise, und auch dann, wenn wir gelernt haben, dass der Titelerfolg „Exportweltmeister“ nicht für alle Zeiten gute Geschäfte verspricht.

Viele Unternehmen können die Krise möglicherweise zumindest in Teilen positiv für sich nutzen. In dem sie nämlich Prozesse optimieren und Projekte bearbeiten, die wegen Produktions- und Lieferdrucks in der Vergangenheit liegen geblieben sind.

Die DVS-Position ist deshalb klar. Wir wollen nicht jammern. Wir besuchen nicht das Jammerthal, sondern wir machen uns auf den Weg nach Essen zur Internationalen Fachmesse SCHWEISSEN & SCHNEIDEN im September 2009. Auf dieser Messe – übrigens die nach verkaufter Fläche größte Messe SCHWEISSEN & SCHNEIDEN aller Zeiten – werden Innovationen der Fügetechnik und der Schweißtechnik gezeigt werden. Unternehmen, die mit Produkt- oder Prozessinnovationen aufwarten, können optimistisch in die Zukunft schauen. Unternehmen der Fügetechnik und der Schweißtechnik, die einer solchen Innovationsstrategie folgen, haben Aussicht auf zusätzlichen Umsatz. Optimierte Prozesse und innovative Produkte sind die besten Rezepte, um der Wirtschaftskrise die Stirn zu bieten.

Der DVS vertritt in diesem Zusammenhang eine klare Position. Sie lautet: Massive Investitionen in die Forschung, konsequente Weiterentwicklung der Technik und kontinuierliche Anstrengungen in der Personalqualifizierung. Der DVS bietet seine Dienstleistungen für alle diese genannten Bereiche an – und er baut diese Dienstleistungen aus. Natürlich ist es unser Ziel, allen DVS-Mitgliedern aus Industrie und Handwerk und allen Bildungseinrichtungen gerade in der Krise einen überzeugenden Service zu bieten.

Möglicherweise liegt in der Krise auch eine Chance für den DVS. Warum eigentlich auch nicht? Diese Frage bringt mich zu einer dritten Erkenntnis aus der Psychologie: **Menschen gehen größere Risiken ein, um den Status quo zu erhalten, als um die Situation zu verändern.**

Eben das werden wir deshalb nicht tun – wir wollen nicht den Status quo erhalten, sondern die Situation verändern. In diesem Sinne freue ich mich, wenn von der Frühjahrstagung des DVS klare Signale an alle Mitglieder des DVS und an unsere Partner und Freunde ausgehen. Alle Mitglieder der Gremien und alle Verantwortlichen in dem Verband sind hier in vollem Umfang gefordert.“

Dr.-Ing. Klaus Middeldorf
DVS-Hauptgeschäftsführer

Weitere Informationen erteilt:
Uta Tschakert, Telefon: (0211) 1591-304, E-Mail: uta.tschakert@dvs-hg.de