

Sächsische Zeitung^{*}

SZ-ONLINE.DE

Muskauer Firma vor Sprung auf den kubanischen Markt

Eine Messe Ende Oktober soll dem Schaltanlagenbauer SZM die Türen öffnen. Es wird auch eine Reise in die Geschichte.

15.10.2016 Von Thomas Staudt



Ronny Rupalla montiert sogenannte Stützer. Sie sind für Mittelspannungsschaltanlagen in Saudi-Arabien bestimmt. Nun peilt sein Arbeitgeber SZM unter anderem den kubanischen Markt an.

© Foto: Joachim Rehle

Bad Muskau. Der Schaltgerätespezialist SZM hat eine Entwicklung hingelegt, um die andere das Unternehmen aus Bad Muskau beneiden dürften. SZM ist seit 2010 kontinuierlich gewachsen und fuhr 2015 ein Rekordergebnis ein. Nun soll die Erfolgsgeschichte fortgeschrieben werden. Ende des Monats beteiligt sich das Unternehmen bei einer Messe in Havanna. Es ist dort an einem Gemeinschaftsstand der Deutschen Außenhandelskammern vertreten.

Für Geschäftsführer Maik Domel ist die Teilnahme eine echte Herausforderung, ist der Inselstaat in der Karibik doch bisher Terra incognita – unbekanntes Land. „Wir haben bisher noch nie etwas nach Kuba geliefert. Aber ich weiß, dass unsere Technik dort steht und gepflegt wird, wie die amerikanischen Oldtimer aus den 50er Jahren, die man von Fotos kennt“, sagt Domel.

Produktion für die Bruderstaaten

Ein Widerspruch nur auf den ersten Blick: Er erklärt sich durch die Neugründung des Unternehmens 1999 und die lange Firmentradition in der Zeit davor. Die Entstehung hängt eng mit Siemens zusammen – und mit dem Zweiten Weltkrieg. Als sich 1938 der Krieg abzuzeichnen beginnt, wird das Schalterwerk II der Siemens & Schuckert AG von Berlin nach Oppach, später ins heutige Guebwiller ins Elsass verlegt. Als die Alliierten 1944 in der Normandie landen, wird der mobile Teil der Herstellung eingepackt und nach Muskau transportiert. Der Grundstein für den späteren VEB Schaltgerätewerk Muskau.

In den folgenden Jahrzehnten produziert das Werk nicht nur für die DDR, sondern auch für die sozialistischen Bruderstaaten. So landete Technik aus der Lausitz auch auf Kuba. 1990 geht das Schaltgerätewerk an die Treuhand. Neun Jahre später gründet Maik Domel die Schaltanlagenzubehör Bad Muskau GmbH, kurz SZM, und beginnt mit der Produktion in der Neißestadt. Seitdem entwickelt und produziert SZM unter anderem Vakuum-Leistungsschalter und Schaltanlagen bis 36 kV sowie Antriebe für Trenn-, Lasttrenn- und Erdungsschalter. Die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens sind überall dort gefragt, wo hohe Spannungen anliegen und starke Ströme fließen. Insbesondere in der Energiewirtschaft ist die Kompetenz von SZM gefragt, in Kraftwerken und Umspannwerken, aber auch in der Schwerindustrie.

In der Region gehörte bisher Vattenfall zu den wichtigsten Kunden. Aber SZM ist weltweit unterwegs. In den vergangenen Jahren liefen viele Großprojekte im Nahen Osten. Allerdings sorgte der niedrige Ölpreis in diesem Jahr für eine Stagnation bei Investitionen. „Aber wir spüren seit einigen Monaten eine Verbesserung der Situation“, sagt Domel.

Seine Firma liefert außerdem nach Afrika, in den Fernen Osten und in die europäischen Nachbarländer. Nur Nordamerika ist ein ziemlich weißer Fleck auf der SZM-Landkarte. Anfragen gibt es zwar, aber das Unternehmen kann sie wegen der dort gültigen Normen nicht bedienen. Im Fall von Kuba könnte das Know-how von SZM in der Energieversorgung oder in Zuckerfabriken gefragt sein. Rund 50 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet der Schaltgerätespezialist im sogenannten Retrofit-Geschäft, also mit der Modernisierung beziehungsweise dem Ausbau bestehender Anlagen. Ob Kuba dafür einen Markt bietet, muss sich zeigen. Das Potenzial dürfte vorhanden sein.

Neue Märkte im Osten

SZM ist nicht bei allen Projekten federführend, sondern nicht selten Juniorpartner, also Zulieferer für die Großen der Branche, wie Siemens – womit sich mindestens ein Kreis schließt. Auch mit dem Elektrokonzern ABB arbeiten die Bad Muskauer derzeit an mehreren großen Retrofit-Projekten weltweit.

Die indirekten Importe eingeschlossen, liegt die Exportquote weit über 50 Prozent. Wegen des wirtschaftlichen Erfolgs mussten die Kapazitäten in den letzten Jahren Stück für Stück erweitert und der Produktionsstandort im Heideweg ausgebaut werden. „Moderat“, wie Maik Domel sagt. Die Mitarbeiterzahl stieg seit 2010 von 45 auf 72 Mitarbeiter. Die meisten arbeiten in Bad Muskau, weitere in der Repräsentanz in Berlin sowie am Servicestandort in Schwarzenbeck bei Hamburg. 2015 war das bisher erfolgreichste Jahr mit einem Umsatz von acht Millionen Euro. Für 2016 ist ein vergleichbares Ergebnis geplant.

Aber Maik Domel denkt schon weiter. Für 2017 peilt er weitere Märkte an. Potenzial bieten vor allem Syrien, der Irak und der Iran. Im November wird er nach Teheran und Isfahan fahren, um dort ehemalige Geschäftspartner zu treffen. Auch für diese Länder gilt ähnliches wie für Kuba: Viel alte Technik aus Bad Muskau, die aus unterschiedlichsten Gründen erneuert werden muss.

Artikel-URL: <http://www.sz-online.de/nachrichten/muskauer-firma-vor-sprung-auf-den-kubanischen-markt-3517537.html>
