

# Überflieger von nebenan

Die Industrie erlebt am **Standort Deutschland** eine Renaissance. Vor allem Mittelständler spielen ihre Schnelligkeit, Flexibilität und Kreativität aus und landen mit maßgeschneiderten Produkten weltweite Erfolge



**Christophery-Chief Becherer**  
Ein Neuanfang in Polen kam nicht infrage

**E**s stand richtig schlecht um das 1891 gegründete Familienunternehmen Christophery, vor fünf, sechs Jahren. Insolvenz, Stellenabbau, Umsatzrückgang, Auszug aus dem Werk in Wiemeringhausen bei Winterberg. Über ein Jahr lang füllte Christophery die Lokalpresse im Sauerland.

Erwartet schwierig gestaltete sich auch der Neustart, den Geschäftsführer Thorsten Becherer und die Poschmann-Union, ein internationaler Verbund von Kunststoffverarbeitern, 2004 wagten. Die Frage war, was sollte mit den Maschinen, dem Material und dem Großteil der Mitarbeiter passieren, als aus der bankrotten Firma Christophery die neue Christophery Kunststofftechnik GmbH wurde. Immerhin besaß Christophery eine Tochterfirma in Polen – da hätte es sich angeboten, gleich ganz rüberzumachen ins Niedriglohnparadies.

Ein Neuanfang in Polen sei durchaus diskutiert worden, sagt Geschäftsführer Becherer heute, am Ende aber verworfen worden. Statt in Polen eröffnete Christophery im 25 Kilometer entfernten Brilon neu. „Wir hatten das Vertrauen in den neuen Standort Brilon, die Mitarbeiter und unsere eigenen Stärken“, sagt Becherer. „Und Fachleute kosten mittlerweile auch in Niedriglohnländern richtig Geld.“

Der Maschinenbauingenieur aus Kiel, der zuvor beim Medienriesen Time Warner und dem Fensterhersteller Velux arbeitete, hatte richtig entschieden. Die Belegschaft in Brilon wuchs von 50 auf 72 Mitarbeiter – und stellt, kaum zu glauben, mitten im Hochlohnland Deutschland das ganze Sammelsurium her, das sich aus den klassi-

schen Kunststoffen Duroplast und Thermoplast formen lässt: Schaltknäufe für die Automobilindustrie, Griffe und Duschköpfe für Sanitäranlagen von Grohe oder Riemenscheiben in Miele-Waschmaschinen und -Wäschetrocknern. Gut 15 Millionen Euro erlöste Christophery im vergangenen Geschäftsjahr. In vier Jahren sollen es über 20 Millionen Euro sein.

Den Erfolg schreibt Becherer jenem Bündel von Standortvorteilen zu, die viele Mittelständler in Deutschland bleiben und

wachsen lassen, statt ihr Glück in Niedriglohnländern zu suchen. An Brilon lobt der Christophery-Chef zum Beispiel die gute Verkehrsanbindung in alle Himmelsrichtungen, die Zusammenarbeit mit Hochschulen, Maschinenbauern, branchennahen Zulieferern sowie Verbänden und Organisationen, die sich im sogenannten Cluster Kunststoffland NRW zusammengeschlossen haben.

„Die Standortvorteile sind vorhanden“, sagt Becherer, „aber wir merken es kaum noch, weil wir uns an sie gewöhnt haben.“ Selbst weiche Faktoren, über die kaum jemand spricht, mag der 49-Jährige nicht missen. Bei der Standortsuche habe sich zum Beispiel die Stadt und die Wirtschaftsförderung Brilon „sehr bemüht“. Auch die Zusammenarbeit mit der ortsansässigen Sparkasse habe Vorteile: „Die fühlen sich halt auch ein Stück weit verantwortlich für das Unternehmen und die Arbeitsplätze.“

All dies zeigt nur Wirkung, wenn ein Unternehmen die Standortvorteile voll nutzt. So baut Christophery jetzt ein Drosselklappengehäuse aus Kunststoff. Das Teil regelt die Luftzufuhr eines Automotors und wurde bisher aus Aluminium gefertigt. „Durch Duroplast ist das Gehäuse rund 15 Prozent leichter und in der Herstellung bis zu 50 Prozent preiswerter“, sagt Becherer. Die Teile gehen an den Stuttgarter Bosch-Konzern, der wiederum für den US-Autobauer Chrysler arbeitet, und sollen laut Becherer bald auch in Fahrzeugen europäischer Hersteller Eingang finden. Die Vorleistung, die Christophery für den Auftrag erbringen musste, war gewaltig: Vier Jahre Entwicklungsarbeit bis zur Serienreife.

**30**  
Prozent mehr Umsatz  
bis 2012

FOTO: FRANK REINHOLD FÜR WIRTSCHAFTSWOCH