

IHK

# MAGAZIN

21 FÜR DÜSSELDORF UND DEN KREIS METTMANN  
2025



Spezial:  
**Kommunalwahl  
2025**

Die Forderungen  
der Wirtschaft  
Ab Seite 12

GOEBEL GMBH:

„KUNDEN SETZEN AUF  
MADE IN GERMANY.“

Unternehmer Marcel Goebel

- ZOLLSTREIT:  
STAHLHARTE  
ZEITEN
- PRO UND CONTRA:  
WAS BRINGT  
DER KOALITIONS-  
VERTRAG?
- HENKEL-JUBILÄUM:  
100 JAHRE  
AUSBILDUNG
- [www.ihkmagazin.de](http://www.ihkmagazin.de)

MADE IN GERMANY, GOEBEL GMBH ERKRATH:

# KURS HALTEN IM AUSLANDSGESCHÄFT

Zölle, Handelskrieg, Inflation, hohe Energiepreise – das geschäftliche Umfeld für Unternehmen ist derzeit schwierig. Doch Aufgeben ist keine Option, sagt Marcel Goebel, CEO der Goebel GmbH. Das Unternehmen aus Erkrath verlagert seine Produktion aus Asien gerade stark zurück nach Deutschland. Eine Produktionsstätte in den USA wiederum bleibt bestehen.

Marcel Goebel kennt sich aus mit der Globalisierung. Seit er 1995 in das von seiner Mutter und seinem Onkel gegründete Unternehmen eingestiegen war, bekam er mit, wie immer mehr deutsche Unternehmen Teile ihrer Produktion nach Asien auslagerten. Und er war auch hautnah dabei, denn als Geschäftsführer gestaltete er seit 2003 selbst die Auslandsstrategie der Goebel GmbH, zu der unter anderem mehrere Joint Ventures in Asien gehören.

„Zwei Jahrzehnte lang waren wir sehr zufrieden“, sagt Goebel. Die Qualität sei immer besser geworden, die Partnerbetriebe seien verlässlich gewesen, Lieferzusagen seien stets eingehalten worden. „Das System war stabil“, berichtet Goebel, musste aber auch beobachten: „Die Abhängigkeiten nahmen zu.“

Bei den Produkten der Goebel GmbH dreht sich, grob gesagt, alles um Befestigung. Die beiden großen Sparten sind Isolier-technik und Niettechnik. Bei großen Chemieanlagen, Raffinerien, LNG-Terminals, Kraftwerken oder Bohrinseln kommen Verschraubungen von Goebel bei den Blechummantelungen von Rohren zum Einsatz. Genietet wird mit Goebel-Produkten beispielsweise in der Solar- und Möbelindustrie, im Lkw- und Anhängerbau, im Metallbau oder bei Klimateanlagen.



## Goebel GmbH

**Geschäftsfeld:** Entwicklung, Herstellung und Handel von Befestigungslösungen (Isoliertechnik und Niettechnik) für industrielle Anwendungen

**Gründung:** 1979

**Geschäftsführung:** Marcel Goebel (zweite Familiengeneration)

**Beschäftigte:** 100 (Goebel Group)

**Standorte:** Hauptsitz in Erkrath,  
7 Niederlassungen weltweit

**Produktion:** Deutschland (Erkrath) und Vereinigtes Königreich; zudem Joint Ventures in Asien

**Jahresumsatz:** 25 Millionen Euro

**Exportquote:** 52 Prozent

## GESTÖRTE LIEFERKETTEN, GESTIEGENE KOSTEN

Die Geschäfte liefen gut. Dann kam Corona. Mit zahlreichen, besonders langen Lockdowns in China. „Die Abläufe und der Warenfluss waren gestört, wir hatten beträchtliche Probleme mit den Lieferketten“, erinnert sich Goebel. Mit dem Angriffskrieg Russ-



*Einmal Asien und zurück: Nach mehr als zwei Jahrzehnten holt Unternehmer Marcel Goebel (rechts, hier in seinem Lager in Erkrath mit Sohn und Forschungschef Elias Goebel) Teile der Produktion zurück nach Deutschland.*

lands gegen die Ukraine ging es weiter, zugleich nahmen die Spannungen zwischen China und Taiwan zu. Plötzlich standen zahlreiche Handelsbeziehungen auf dem Prüfstand. Parallel stiegen die Energie- und Transportkosten. „Zwischenzeitlich kostete ein Container von Asien nach Deutschland 20.000 Euro statt 2.000 Euro“, erzählt Goebel. „Aber es gab zunächst keine Alternative, viele deutsche Firmen – wir auch – waren abhängig.“

Das wollte Marcel Goebel ändern: Das Unternehmen begann mit der Verlagerung der Produktion nach Deutschland. Dazu kaufte es gebrauchte und neue Maschinen, baute Hallen um, investierte in Brandschutzmaßnahmen. „Produktionsverlagerung sagt sich so leicht“, erzählt Goebel, „aber das ist alles andere als trivial.“ Bis alles einwandfrei läuft, seien viel Geld, Zeit und zusätzliches Know-how erforderlich. Ende 2024 eröffnete die moderne Produktionsstätte für Nieten am Firmensitz in Erkrath.

## RIESENPROJEKT PRODUKTIONSVERLAGERUNG

Trotzdem bereut Goebel die Entscheidung nicht. Weil die Forschung & Entwicklung auch in Erkrath sitze, könne man dort schneller neue Produkte entwickeln und noch besser auf spezifische Kundenwünsche reagieren. Dank des firmeneigenen Labors seien hier auch schnelle Tests möglich. Und: „Wir halten das Know-how und unsere Ideen hier“, sagt Goebel, „die Gefahr sinkt deutlich, dass man uns Know-how stiehlt.“

Die Kehrseite: höhere Kosten. Doch auch dafür hat Goebel eine Lösung gefunden: „Wir produzieren hier noch spezieller und verfeinern unsere Produkte, um uns so auch neue Kundensegmente zu erschließen“, erklärt der Unternehmer. Ein großer Handelskunde habe die neuen Produkte nun ins Sortiment aufgenommen. „Er setzt auf ‚Made in Europe‘ und ‚Made in Germany‘ und ist auch bereit, dafür einen anderen Preis anzusetzen“, sagt Goebel. Dafür bietet die Goebel GmbH



Stehen zum Standort NRW:  
Marcel (rechts) und Elias Goebel.

## FACHKRÄFTE FÜR „MADE IN GERMANY“

Damit „Made in Germany“ funktioniert, braucht es zudem die richtigen Fachkräfte. Das ist die nächste Herausforderung. Bei der Goebel GmbH wird deshalb noch mehr als bisher ausgebildet, außerdem investiert das Unternehmen in die Umschulung vorhandener Kräfte. Und das Unternehmen wirbt nicht nur in der Region Düsseldorf, sondern zum Beispiel im Sauerland gezielt um Fachkräfte. Dort sei der Zweig der Kaltumformung stark vertreten, entsprechend würden sich dort mit höherer Wahrscheinlichkeit geeignete Feinmechanikerinnen und Feinmechaniker, Schlosserinnen und Schlosser oder Zerspanerinnen und Zerspaner finden. „Dank angepasster Arbeitszeitmodelle lohnt es sich auch, von dort nach Erkrath zu pendeln“, wirbt Goebel.

nicht nur hochwertige Produkte, sondern auch einen digitalen Mehrwert. Zu jeder Charge erhalten die Kunden eine elektronische Produktverfolgung, ganz einfach über eine App und per QR-Code. Sie bekommen dadurch alle relevanten Produktdaten, eine komplette Dokumentation, aber auch kleine Anwendungsfilme. „Das ist aufwändig, aber sehr wichtig“, betont Goebel, „denn es schafft Vertrauen und Wertschätzung.“

zum Beispiel im Sauerland gezielt um Fachkräfte. Dort sei der Zweig der Kaltumformung stark vertreten, entsprechend würden sich dort mit höherer Wahrscheinlichkeit geeignete Feinmechanikerinnen und Feinmechaniker, Schlosserinnen und Schlosser oder Zerspanerinnen und Zerspaner finden. „Dank angepasster Arbeitszeitmodelle lohnt es sich auch, von dort nach Erkrath zu pendeln“, wirbt Goebel.



### Strategien für die Weltmärkte

Dass alles mit allem zusammenhängt, ist eine Binsenweisheit. Und trifft immer wieder zu. Beispiel Welthandel. Die IHK Düsseldorf nahm im April die Handelspolitik der aktuellen US-Administration zum Anlass, eine Umfrage zu den Auswirkungen auf Unternehmen durchzuführen. Eine große Mehrheit der hiesigen Unternehmen ist nicht nur der Ansicht, dass ihr US-Geschäft negativ beeinflusst wird, sondern ihr internationales Geschäft insgesamt. Die aus Sicht der Betriebe drei größten Risiken, die die Politik der aktuellen US-Regierung mit sich bringt, sind die aktuellen Handelshemmnisse, gefolgt von Sanktionen mit Auswirkungen auf andere Weltmärkte, wie beispielsweise China, sowie eine Instabilität der Finanzmärkte.

Nach Coronapandemie und russischem Angriffskrieg gegen die Ukraine, nach gestiegenen Rohstoff-, Energie- und Transportkosten nun also heftige Eruptionen im Welthandel durch die US-Zoll-

politik und die teils ebenso deutlichen Antworten anderer Staaten, etwa Chinas. Selbstverständlich schauen die Unternehmen nicht tatenlos zu. Wie die aktuelle IHK-Umfrage zeigt, ergreifen sie angesichts der Ungewissheit, die das Agieren der US-Regierung auslöst, und auch vor dem Hintergrund der bereits zuvor steigenden Einschränkungen im internationalen Handel, etliche Maßnahmen, um ihr internationales Geschäft zu stabilisieren.

In erster Linie streben sie an, neue Absatzmärkte zu erschließen – das trifft auf 72 Prozent der Befragten zu. Neue Lieferketten aufzubauen und neue Lieferanten zu suchen, spielt für 42 Prozent eine wichtige Rolle. Auf mehr Lagerhaltung setzen immerhin zwölf Prozent.

Auch Nearshoring, also die Verlagerung von Teilen der Produktion in ein geographisch nahegelegenes Land, ist ein Aspekt, den manche Unternehmen verfolgen oder bereits realisieren. So wie die Goebel

GmbH aus Erkrath. „Jedes Unternehmen muss anhand der eigenen Herausforderungen und Bedürfnisse prüfen, welche Maßnahmen am besten passen, das ist stets unternehmensindividuell“, sagt Ralf Schlindwein, Geschäftsführer International der IHK Düsseldorf. Im Vordergrund sollten die Fragen stehen: „Was wollen wir in den jeweiligen Märkten erreichen? Welches Ziel verfolgen wir? Und wo sind unsere Kunden?“ Von hektischem Aktionismus rät er ab, es brauche Zeit, Geld und eine sinnvolle Strategie. Und manchmal auch etwas Gelassenheit. „Die USA beispielsweise können sich gar nicht dauerhaft von den Weltmärkten abschotten“, sagt Schlindwein. Er ist sich sicher: „Auch wenn die Unternehmen aus unserer Umfrage angesichts der aktuellen Administration eher skeptisch auf die nächsten vier Jahre blicken: Die USA bleiben weiterhin einer der zentralen Märkte für Unternehmen mit Auslands-geschäft.“

## GLEICHZEITIG MÜSSEN WIR VIEL MEHR LIQUIDITÄT VORHALTEN ALS NORMAL, WEIL WIR NIE WISSEN, WIE HOCH DIE ZÖLLE NÄCHSTE WOCHE ODER NÄCHSTEN MONAT SIND.

Marcel Goebel, Goebel GmbH

Eine andere Herausforderung: Donald Trump und die Zölle. Mit der Goebel Fasteners Inc. hat ein Tochterunternehmen der Goebel GmbH seinen Sitz in Houston/Texas. Den US-Markt konnte es sich in den vergangenen Jahren mühsam, aber systematisch erschließen. „Wir zählen nach einer Untersuchung zu den 5.000 schnellst wachsenden Unternehmen der USA“, sagt Goebel. Das Geschäftsmodell: Vertrieb der eigenen, mit Joint Ventures in Asien produzierten Niettechnik.

### ZÖLLE: SCHRECKLICH HOCH UND TÄGLICH ANDERS

Dann kamen Trump und seine Zölle. Zeitweise lagen die Strafzölle auf Warengruppen aus China, zu denen auch die Goebel-Produkte zählen, bei 70 Prozent. „Kraus ist aber nicht nur die Höhe der Zölle, sondern auch, dass sie sich laufend ändern“, beklagt Goebel. „Das ist schon ein enormes Durcheinander.“ Nun seien Einkaufs- und Verkaufspreise zwei verschiedene Dinge. Aber um 20 Prozent habe man die Verkaufspreise erhöhen müssen, dies sei zum Glück akzeptiert worden. „Gleichzeitig müssen wir viel mehr Liquidität vorhalten als normal, weil wir nie wissen, wie hoch die Zölle nächste Woche oder nächsten Monat sind“, erklärt Goebel. Hohe Lagerbestände seien ebenfalls sinnvoll.

Mit der Aufnahme der Produktion am Heimatstandort Erkrath kann auch die US-Tochter Niettechnik zumindest zum Teil aus Deutschland beziehen. „Made in Germany“ kommt bei den US-Kunden fast so gut an, wie wenn man in den USA selbst produziert“, sagt Goebel.

In den USA bleiben möchte das Unternehmen trotz der zunehmenden Schwierigkeiten. „Wir haben unsere Marke dort inzwischen etabliert, die Kunden kennen und vertrauen uns, deshalb sind wir zuversichtlich“, sagt Goebel. ■



Industrielle Befestigungstechnik - das ist die Welt der Goebel GmbH.