



*Business Support on Your Doorstep*

**NRW.Europa**

# Innovativ und international Erfolgsgeschichten aus NRW



**European Commission**  
Enterprise and Industry



# Inhalt.

Seite

Editorial. ....	3
Innovation und Internationalisierung. Basis für Erfolg und Wachstum .....	4
NRW.Europa. Praxisgerechte Unterstützung .....	5
Chemie und Biotechnologie. Bio Circle Surface Technology GmbH. ....	6
Armaturen für den Anlagenbau. Bomafa Armaturen GmbH. ....	8
Maschinen- und Anlagenbau. Bültmann GmbH. ....	10
Maschinenbau. Coatema Coating Machinery GmbH. ....	12
Elektrische Begleitheizungssysteme. eltherm GmbH. ....	14
Steuerungs- und Automatisierungstechnik. EMG Automation GmbH. ....	16
Gesamtlösungen für kommunale und industrielle Wasseraufbereitung. enviplan Ingenieurgesellschaft mbH. ....	18
Geoinformation. GEOHAUS-Gruppe. ....	20
Analysentechnik. Gerstel GmbH & Co. KG. ....	22
Industrielle Wärme, Energie- und Prozesstechnik. GIWEP Gesellschaft für industrielle Wärme, Energie- und Prozesstechnik mbH. ....	24
Sicherheitstechnik. Haake Technik GmbH. ....	26
Geoinformatik. Hansa Luftbild AG. ....	28
Gummi verarbeitende Industrie. HF Mixing Group. Harburg-Freudenberger Maschinenbau GmbH. ....	30
Funktechnik und Mikroelektronik. IMST GmbH. ....	32
Automatisierungssysteme. iSAM AG. ....	34
Maschinen- und Anlagenbau. JHT Jakobs-Houben Technologie GmbH. ....	36
Medizintechnik, Optische Technologien, Labor- und Bio-Analytik. Jüke Systemtechnik GmbH. ....	38
Ordnungssysteme. Kappes Systeme GmbH. ....	40
Innovationen für die Kunststoffindustrie. KIMW. Kunststoff Institut Lüdenscheid. ....	42
Industrielle Lasermaterialbearbeitung. LBBZ. Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum NRW GmbH. ....	44
Linear- und Automatisierungstechnik. Leantechnik AG. ....	46
Sensor-, Steuerungs- und Antriebstechnik. Lenord, Bauer & Co. GmbH. ....	48
Lüftungs-, Klima- und Kälteanlagen. Menerga GmbH. ....	50
Intelligente Regelungssysteme für energieintensive Prozesse. Powitec Intelligent Technologies GmbH. ....	52
Messgeräte und Laboranlagen. Rubotherm GmbH. ....	54
Automatisierungstechnik. Hans Turck GmbH & Co. KG. ....	56
Firmenregister nach Branchen. ....	58
NRW.Europa-Leistungen im Überblick. ....	59

# Editorial.

Mit dieser Broschüre stellen wir Ihnen 26 mittelständische Unternehmen vor, die stellvertretend für die starke industrielle Basis des Bundeslandes Nordrhein-Westfalen stehen. Fast alle sind Familienbetriebe, zum Teil bereits in der zweiten oder dritten Generation. Viele von ihnen spielen eine führende Rolle in ihren jeweiligen Märkten und Technologien – in ihrer Region, in Deutschland, in Europa und zunehmend auch weltweit. Einige davon sind „hidden champions“, zum Teil unbekannte Weltmarktführer in spezifischen Technologie- und Marktsegmenten. Gemeinsam ist ihnen ein starkes Engagement in Technologie und Innovation. Weshalb es nicht wundert, dass sie alle aktive Mitglieder im Netzwerk ZENIT e.V. sind. Und dies zum Teil schon seit vielen Jahren oder – wie die Firma LENORD + BAUER – bereits seit der Gründung des Vereins im Jahr 1984.

Die Gründerväter haben ZENIT, und zwar sowohl dem Netzwerk als auch der GmbH, die Förderung von Innovation und Technik in NRW ins Stammbuch geschrieben; insbesondere im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen. Diesen Auftrag erfüllen beide Institutionen seit nunmehr fast drei Jahrzehnten arbeitsteilig und mit großem Erfolg. Dieser lässt sich auch an der Entwicklung der hier portraitierten Vereinsmitglieder ablesen: Viele von ihnen haben sich in dieser Zeit Stärken erworben, die sie heute auszeichnen, häufig mit der aktiven Unterstützung der ZENIT-Berater. Damit der Erfolg nachhaltig bleibt und sich die positive Unternehmensentwicklung fortsetzt, setzen unsere Vereinsmitglieder unisono auf mehr Innovation und Internationalisierung. Dabei sind sie offen für neue Kontakte und Kooperationen – bei Forschung und Entwicklung, im Einkauf und Vertrieb, zum Teil auch in der Produktion und beim Know-how-Austausch. ZENIT ist ein Organ für die Wirtschaft, eng verbunden mit Regierung und Bankenwelt.

## **International gut vernetzt**

Diese Broschüre will dazu beitragen, solch neue Kontakte anzustoßen. Sie ist als Einladung an alle gedacht, die innovative Produkte oder Expertise auf den beschriebenen Gebieten suchen oder solche anbieten können. Bei Bedarf hilft die ZENIT GmbH, gemeinsame Projekte zu definieren, ergänzendes Knowhow zu beschaffen, Fördergelder einzuwerben oder Finanzierungen darzustellen. Dies gilt auch im europäischen Maßstab. Als Mitglied im Enterprise Europe Network verfügt ZENIT über beste Voraussetzungen, auch im Ausland interessante Partner für die Zusammenarbeit zu identifizieren und zu motivieren. Mit rund 600 beteiligten Organisationen in 50 Ländern ist dieses das weltweit größte Innovationsberatungs- und Technologietransfernetzwerk seiner Art. Zusammen mit der NRW.BANK bildet ZENIT unter dem Namen „NRW.Europa“ einen der stärksten Knotenpunkte dieses Netzwerks und bietet ein umfangreiches Servicepaket im europäischen Kontext an, das von der Erstinformation bis zur Umsetzungsunterstützung reicht.

Wir hoffen, dass die hier vorgestellten Firmenprofile auf Ihr Interesse stoßen. Bitte beachten Sie vor allem die aufgezeigten Kooperationsangebote und -wünsche und nehmen Sie das breit angelegte Beratungs- und Vermittlungspotenzial der ZENIT GmbH wahr. Natürlich würden wir auch begrüßen, Sie als Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V. begrüßen zu können. Als Teil des Netzwerks können Sie sich aktiv in die Gestaltung der Innovations- und Technologiepolitik in NRW, im Bund und in der EU einbringen und noch intensiver von den vielfältigen Informations- und Beratungsmöglichkeiten der ZENIT GmbH profitieren.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen.

# Basis für Erfolg und Wachstum.

International tätige Unternehmen schneiden im Vergleich zu rein national agierenden Betrieben besser ab. Basis dafür sind in der Regel innovative Angebote, die auch international überzeugen.

4 Eine internationale Ausrichtung führt zu Beschäftigungszuwächsen und steigert die Innovationsfähigkeit von Unternehmen. So die wichtigsten Ergebnisse der EU-Studie „Internationalisierung der europäischen KMU“. Demnach realisierten im internationalen Bereich tätige KMU im dreijährigen Untersuchungszeitraum einen Beschäftigungszuwachs von sieben Prozent. Dagegen stieg die Zahl der Arbeitsplätze in rein national wirtschaftenden Unternehmen lediglich um ein Prozent. Nachgewiesen wurde auch der enge Zusammenhang zwischen internationaler Ausrichtung und dem Thema Innovation: 26 Prozent der an der Studie teilnehmenden Unternehmen brachten Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt, die in ihrer Branche und in ihrem Land neu waren; von den anderen Kleinunternehmen taten dies nur acht Prozent.

Innovationsfähigkeit und internationale Orientierung sind entscheidende Erfolgsfaktoren gerade für kleine und mittlere Unternehmen. Innovative Unternehmen sind in ihrem Angebot häufig sehr spezialisiert. Allerdings macht Fokussierung die Märkte klein. Die Antwort auf die Frage, wie man diese groß macht, heißt: Globalisierung. Für viele Mittelständler beinhaltet diese auch die Kooperation mit Unternehmen außerhalb der eigenen Landesgrenzen. Zum Beispiel in Form von Vertriebs- oder Produktionspartnerschaften oder der Mitarbeit in internationalen Forschungsprojekten. Kooperationen gelten gerade für KMU gemeinhin als Königsweg für den erfolgreichen Einstieg in das internationale Geschäft. Öffentliche Förderung wird dafür laut der zitierten Studie allerdings kaum wahrgenommen. Lediglich 16 Prozent der KMU wissen, dass es Förderprogramme gibt, noch weniger nutzen diese. Wie zum Beispiel das 7. Forschungsrahmenprogramm oder die Angebote der Nationalen Kontaktstelle (NKS) speziell für die darin vorgesehenen KMU-Maßnahmen. Die bei ZENIT angesiedelte NKS berät Unternehmen und Forschungsdienstleister unter anderem über die Fördermöglichkeiten von Forschungs- und Entwicklungsprojekten und unterstützt diese bei der Konsortialbildung bzw. Partnersuche.



■ „Wir unterstützen NRW.Europa, weil wir unserem innovativen Mittelstand dabei helfen wollen, grenzüberschreitende Marktchancen noch besser zu nutzen.“

NRW-Wirtschaftsminister Harry Kurt Voigtsberger



■ „Wir unterstützen NRW.Europa, weil wir die Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft fördern wollen, um das Innovationspotential am Standort NRW zu bündeln und voranzutreiben.“

NRW-Wissenschaftsministerin Svenja Schulze

# Praxisgerechte Unterstützung.

Wer Geschäftspartner im Ausland sucht oder Hilfe bei der Suche nach Fördermöglichkeiten benötigt, ist bei den Experten des weltweit größten Technologietransfernetzwerkes und seinem nordrhein-westfälischen Partner an der richtigen Stelle.

Das Enterprise Europe Network unterstützt kleine und mittlere Unternehmen, Hochschulen und forschungsnahen Institutionen bei innovativen Vorhaben und grenzüberschreitenden Aktivitäten. Dafür bietet es eine Vielfalt an aufeinander abgestimmten und miteinander verzahnten Dienstleistungen. Das Netzwerk versteht sich als "One-Stop-Shop": Ortsnah und kompetent werden Anfragen zum Europäischen Binnenmarkt mit all seinen Facetten ebenso beantwortet wie Fragestellungen rund um die Bereiche Internationalisierung sowie Technologie- und Know-how-Transfer. Vorrangiges Ziel ist es, KMU dabei zu unterstützen, ihre Innovationsfähigkeit zu stärken und die damit verbundenen Marktchancen auf internationalem Terrain optimal zu nutzen. Die nordrhein-westfälische Anlaufstelle heißt NRW.Europa. Das Konsortium aus ZENIT GmbH und NRW.BANK ist im Auftrag der EU und mit finanzieller Unterstützung des Landes sowie der NRW.BANK seit Anfang 2008 zentraler Ansprechpartner für NRW-Akteure.

## Innovationsmanagement

Die in dieser Publikation vorgestellten Unternehmen bieten maßgeschneiderte, innovative Produkte für internationale Kunden. Sie haben damit einen wichtigen



Schritt zur langfristigen Sicherung und Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit getan. Innovationen sind aber keine Zufallsprodukte, sondern Ergebnis einer zielgerichteten Planung.

NRW.Europa unterstützt diese Strategieprozesse mit verschiedenen Angeboten. Dazu gehören unter anderem die Analyse vorhandener Innovationspotenziale, die Formulierung von Innovationszielen und die Begleitung von Umsetzungsprozessen.

## Internationalisierungsunterstützung

Lassen sich für mein Produkt international neue Märkte erschließen? Ist mein Unternehmen auf ein Auslandsengagement vorbereitet? Und können Kostenvorteile aus einer internationalen Zusammenarbeit realisiert werden? Wer eine oder mehrere dieser Fragen mit "ja" beantworten kann, ist vermutlich bereits grenzüberschreitend aktiv oder hat sich intensiv mit dieser Möglichkeit beschäftigt. Durch die Einbindung in das Enterprise Europe Network ist NRW.Europa in der Lage, Unternehmen praxisnah und individuell auf ihrem Weg in Richtung Internationalisierung zu unterstützen. Zum Beispiel über die Beschaffung von Marktinformationen und die Selektion von Zielmärkten. Zu den Angeboten gehören unter anderem die Konzeption passender Internationalisierungsstrategien bis hin zur Begleitung bei der Umsetzung der Auslandsaktivitäten. Dazu können die Exportplanung oder die Kooperationspartnersuche ebenso zählen wie die Gründung von Auslandsniederlassungen oder Joint Ventures. Aber auch Firmen, die bisher keine Überlegungen in Richtung Auslandsgeschäft angestellt haben, bieten die NRW.Europa-Experten Unterstützung zur fundierten Entscheidungsfindung.

Alle Angebote finden Sie auf Seite 59.

■ „Im Zuge der Globalisierung werden immer mehr KMU Ideen und Energie in die Ausfuhr ihrer Produkte außerhalb ihres eigenen Landes oder der EU investieren. Das Enterprise Europe Network trägt dazu bei, ihnen diesen Weg zu ebnen.“

Antonio Tajani, EU-Kommissar für Unternehmen und Industrie sowie EU-Vizepräsident

# Bio Circle. Innovative Produkte für die Oberflächentechnologie.

Mitten in Ostwestfalen-Lippe, in der Stadt Gütersloh, hat das Unternehmen Bio-Circle Surface Technology GmbH seinen Hauptsitz. Das Chemie und Biotechnologie-Unternehmen produziert, entwickelt und vertreibt seit 25 Jahren innovative chemisch-technische Produkte rund um die Oberflächentechnologie.

Unter dem Namen bio-chem und BIO-CIRCLE werden die umweltverträglichen Produkte zum Reinigen, Schützen, Schmieren und Schweißen sowie komplette Reinigungssysteme hergestellt und vertrieben. Mit den wässrigen bio-chem Produkten können Lösemittel in vielen Anwendungen komplett ersetzt werden. Wenn technisch möglich, werden sie aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt, sind weitgehend VOC-frei und zum Teil NSF-zertifiziert. Mit Standorten in Österreich, der Schweiz, Brasilien, Kanada, Polen, Tschechien, China und Thailand ist das Unternehmen weltweit vertreten.

## Unternehmensentwicklung

Am Anfang stand die Idee, Alternativprodukte zu den in der Metallindustrie angewandten chlorkohlenwasserstoffhaltigen Produkten zu entwickeln. Als Zweimannbetrieb gründeten die Diplom-Ingenieure Ulrich und Manfred Berens 1985 das Unternehmen CB

Chemie und Biotechnologie. Das erste Produktsortiment umfasste CKW-freie Wartungsprodukte, die in der Metallindustrie der Region erprobt und eingesetzt wurden sowie phosphatfreie wässrige Reiniger. Der Einführung des Markennamens "bio-chem" für alle Erzeugnisse des Unternehmens folgten erste Produkte für die neuen Produktsegmente Schützen, Schmieren, Schweißen und Eisfrei. Die Produktlinie Reinigungstechnik komplettierte das Lieferprogramm rund um die Oberflächentechnologie.

Im Jahr 2010 wurde das Unternehmen umbenannt und firmiert seither unter dem Namen Bio-Circle Surface Technology GmbH. Vor dem Hintergrund der international ausgerichteten Unternehmensstrategie ermöglichte der Namenswechsel, das Know-how auch global auszulegen und zu stärken.

Die Firma entwickelte sich im Laufe der Jahre zu einem international operierenden Unternehmen mit rund 120 Mitarbeitern. Niederlassungen und Produktionsstandorte wurden in Europa und vielen Teilen der Welt gegründet. Die konsequente Präsenz auf nationalen und internationalen Messen fördert zudem die innovative Reaktion auf Ideen und Märkte.

Mit dem Bewusstsein, Verantwortung für die Umwelt zu tragen, engagiert sich das Unternehmen in diversen Umweltprojekten. Vor dem Hintergrund der immer stärkeren Globalisierung wurde 1999 das Umweltmanagementsystem der Gütersloher nach den Vorgaben der weltweit gültigen Norm ISO 14.001 zertifiziert und bis heute regelmäßig rezertifiziert.



■ „Kooperationen ermöglichen der Bio-Circle Surface Technology GmbH mit begrenztem Investitionsvolumen an vielen Orten gleichzeitig ihr Vertriebsnetzwerk zu vergrößern.“

Martin Feindt, Vice President Export



Bio-Circle Surface Technology GmbH

Berensweg 200  
33334 Gütersloh  
Telefon: 05241 9443 0  
E-Mail: [service@bio-circle.de](mailto:service@bio-circle.de)  
Internet: [www.bio-circle.de](http://www.bio-circle.de)

Gründungsjahr: 1985  
Mitarbeiterzahl: 120  
Auslandsquote vom Umsatz: 43 %

Präsenz im Ausland: Niederlassungen in der Schweiz, Österreich, Kanada, Brasilien, Polen, Tschechien, China, Thailand. Produkte werden weltweit vertrieben

Auszeichnungen: Deutscher Materialeffizienzpreis, Effizienz-Preis NRW, Innovationspreis der Initiative Mittelstand, b2fair Award, Büro & Umwelt, Familie gewinnt

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2010

### Produktinnovation

Weil Forschung und Entwicklung die Basis für zukunftsorientierte Produkte sind, arbeitet die Entwicklungsabteilung eng mit verschiedenen Universitäten zusammen. Im Mittelpunkt steht dabei das Leitmotiv der Firmenphilosophie „Ganzheitliches Denken und nachhaltiges Handeln.“ Das Ergebnis überzeugt weltweit immer mehr Kunden, die nach effizienten, umweltfreundlichen und bezahlbaren Lösungen suchen. „Der wesentliche Faktor unseres Erfolges ist es, dass wir in der Lage sind, Innovationen, die wir in der Grundlagenforschung erarbeiten, in die Anwendungstechnik umzusetzen, zum industriellen Standard zu machen und dieses parallel auch noch zu vermarkten“, so Aufsichtsratsvorsitzender Ulrich Berens. Mit marktfähigen Innovationen soll es auch in die Zukunft gehen. Und man ist optimistisch, sowohl national als auch international die Märkte weiter zu erobern.

Geschäftsfeld: Chemie und Biotechnologie (Oberflächentechnologie)

Kunden: Industrie

Besondere Stärken: Innovationen, die wir in der Grundlagenforschung erarbeiten, in die Anwendungstechnik umzusetzen, zum industriellen Standard zu machen und zu vermarkten

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Nachhaltigkeit bedeutet für uns Verantwortung zu übernehmen für unser unternehmerisches und gesellschaftliches Agieren ebenso wie für alle Umweltbelange“, Ulrich Berens, Aufsichtsratsvorsitzender

# Bomafa. Modernste Technik aus dem Ruhrgebiet.

Armaturen aus Küche und Bad kennt jedes Kind. Die Angebote der BOMAFA Armaturen GmbH bewegen sich allerdings in ganz anderen Dimensionen: Seit 90 Jahren bietet sie große Regelarmaturen für Kraftwerke und Industrieprozesse.



Vor allem als führender Hersteller von Hochdruck-Umleitstationen hat sich das Bochumer Traditionsunternehmen dabei einen Namen gemacht. Die Spezialarmaturen dienen dazu, im Bedarfsfall den Dampfstrom in einem Kraftwerk um die Turbine herum zu führen und gleichzeitig Temperatur und Druck zu regulieren. Alle Armaturen werden individuell an die Anforderungen der betreffenden Einsatzorte angepasst, um effiziente und sichere Prozesse zu gewährleisten. Neben maximaler Sicherheit spielt dabei auch das Thema Wartungsfreundlichkeit eine große Rolle. Denn jede Minute Anlagenstillstand kostet Geld und ein Serviceeinsatz muss unter schwierigen Bedingungen schnell und sicher vonstatten gehen.

Die Bochumer verstehen sich daher an erster Stelle als Engineering-Partner für anspruchsvolle Komplettlösungen. Die wichtigsten Anlagenparameter haben sie bereits früh im Blick. Denn mit ihren Armaturen sind sie nach wie vor in einer Nische vertreten, die ein hohes technisches Können und flexible Lösungen verlangt. Die heutigen Angebote sind Ergebnis von Kompetenzen, die über Jahrzehnte

erworben wurden und an die im Gründungsjahr 1919 wohl niemand gedacht hat. Angefangen hatte man nämlich mit der Herstellung und dem Handel mit Bergwerkszubehör. Dass einmal mit dem Auslandsgeschäft mehr Umsatz als im Inland gemacht werden würde, lag vermutlich im Reich des Undenkbaren.

## Internationalisierung

Das heutige Know-how auch weltweit anzubieten, ist eine Aufgabe, der sich die rund 100 Mitarbeiter der Unternehmensgruppe täglich aufs Neue stellen. Denn jeder Markt hat seine eigenen Regeln. Was in China Erfolg verspricht, kann in Südamerika schnell ins Leere laufen.

Grund dafür sind auch kulturelle Unterschiede. Friedrich Appelberg, Geschäftsführer in vierter Generation, weiß um die große Bedeutung, sich auf fremde Kulturen einzulassen, um erfolgreich zu sein. Vor einigen Jahren ging er selbst mit seiner Familie für ein Jahr nach China und noch heute ist er regelmäßig mindestens sechs Wochen im Jahr dort. Der Lohn: BOMAFA wird im Reich der Mitte als besonders authentisch wahrgenommen. „Man schätzt die Qualität von ‚Made in Germany‘ und unsere mittelständische Struktur“, weiß Friedrich Appelberg. Denn eine persönliche Nähe zum Kunden sei ein schlagkräftiges Argument, das auch international überzeuge.

■ „Wer Erfolg im Ausland haben will, muss vor allem bereit sein, sich auch auf andere Kulturen einzulassen.“

Friedrich Appelberg,  
Geschäftsführer der  
BOMAFA Armaturen  
GmbH





Der Erfolg blieb daher nicht aus: 2010 fuhr BOMAFA mit fast elf Millionen Euro den besten Umsatz der Firmengeschichte ein. Zusätzlich zu neuen Anlagen und Maschinen wurde die Belegschaft um 30 Prozent aufgestockt. Dass 75 Prozent des Umsatzes im Auslandsgeschäft erwirtschaftet werden, trägt maßgeblich zu dieser Entwicklung bei.

### Branchenengagement

Um qualifiziertes Personal zu gewinnen, setzt die BOMAFA auch regional Akzente. Als Gründungsmitglied des Unternehmensnetzwerks Armaturenkompetenz Ruhr e.V. engagiert sie sich zusammen mit vier weiteren Armaturenherstellern für die Förderung und Präsentation von Armaturentechnologie aus dem Ruhrgebiet. Im Zentrum der Förderung steht ein einjähriges Studienstipendium, das junge Ingenieure für die Armaturenbranche begeistern soll. Mit diesem Engagement betrat das Unternehmen Neuland. „Aber über unser regionales Netzwerk eröffnen sich so neue Möglichkeiten, die nicht nur Kunden und Partnern, sondern letztendlich der gesamten Region zugute kommen.“



BOMAFA Armaturen GmbH

Hohensteinstraße 52  
4866 Bochum  
Telefon : 02327 992 0  
E-Mail: [info@bomafa.de](mailto:info@bomafa.de)  
Internet: [www.bomafa.de](http://www.bomafa.de)

Gründungsjahr: 1919  
Mitarbeiterzahl: 102  
erwarteter Umsatz 2011: 12 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 75 %

Präsenz im Ausland: China, Brasilien, Indien

Patente: Heißdampfkühlung mit Treibdampf

Auszeichnungen: Gewinner des  
Wachstumswettbewerbs profitplus der  
Wirtschaftsförderung Bochum in 2009

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2009

9

Geschäftsfeld: Dampfregelarmaturen für Kraftwerke und Industrieprozesse

Kunden: Evonik, RWE, E.On, BASF, Siemens, ThyssenKrupp, BHEL

Besondere Stärken: Weltweit flexibler Service, maßgeschneiderte Auslegung der Armaturen

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Fertigungspartnerschaften
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Zurzeit beobachten wir eine enorme Entwicklung in den Energiesektoren der BRIC Schwellenländer. In Rekordzeit werden dort Kraftwerke und Anlagen geplant und fertig gestellt. Um an diesem Wachstum zu partizipieren, müssen wir für jeden Markt eine eigene Strategie entwickeln. Unsere Ressourcen müssen wir so einsetzen, dass wir überall Fuß fassen können – aber ohne uns über unsere Grenzen hinaus zu belasten. Kooperationen mit lokalen Partnern sind für BOMAFA dabei das Mittel erster Wahl“. Friedrich Appelberg

# Bültmann. Große Präsenz in weltweit kleinem Markt.

Die Bültmann GmbH aus Neuenrade ist im Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus Marktführer in den Produktionsbereichen Ziehen, Richten und Schälen und beliefert Kunden der Halbzeugindustrie in der ganzen Welt.

Die Produktpalette des 120 Mitarbeiter großen Unternehmens aus dem Sauerland deckt die gesamte Fertigungskette für die Rohr-, Stangen- und Profilverherstellung nahezu aller Metallarten ab. Dazu zählen Zieh-, Schäl- und Richtmaschinen ebenso wie Maschinen für vor- und nachgeschaltete Bearbeitungsschritte. Geliefert werden nicht nur Einzelmaschinen, sondern auch komplette, schlüsselfertige Produktionslinien und Anlagen. Diese zeichnen sich durch einen sehr hohen Automatisierungsgrad aus und gewährleisten damit niedrige Fertigungskosten und eine gleichbleibend gute Produktqualität.

Gegründet wurde das Unternehmen 1972 von Rudolf Bültmann, der innovative Ziehmaschinen für die Herstellung von Rohren, Stangen und Profilen entwickelte und baute. Ein Angebot, das vom Markt zu einer Zeit, in der zum Beispiel Kugelschreiberminen noch aus Metallröhrchen hergestellt wurden, sehr positiv aufgenommen wurde.

## Forschungsaktivitäten

Während Entwicklungen rund dreißig Jahre lang ausschließlich im Rahmen von Kundenaufträgen vorangetrieben wurden, ist Bültmann heute auch im Forschungs- und Entwicklungsbereich aktiv. So startete man im Jahr 2005 unter dem Dach des 6. EU-Forschungsrahmenprogramms das erste geförderte F&E-Projekt zur Entwicklung einer neuen, auf Magnetfeldern basierenden Antriebstechnik. Innovativ und erfolgreich war auch ein von der DBU Deutsche Bundesstiftung Umwelt gefördertes Projekt. Für die weltweit erste Anwendung

der Hochtemperatur-Supraleitertechnologie in einem industriellen Produktionsverfahren, das zu hohen Energieeinsparungen in der Aluminiumverarbeitung führt, erhielt Bültmann gemeinsam mit seinem Partner Zenergy Power GmbH zahlreiche Umweltpreise.

## Internationalisierung

Die in den 1970er Jahren im Bereich der Ziehmaschinen eingeführten Innovationen erwiesen sich als Türöffner bei einem namhaften, weltweit tätigen deutschen Konzern. Dieser integrierte die Bültmann-Maschinen aus dem Sauerland in sein Produktportfolio und vertrieb diese weltweit. Aus der dafür notwendigen Zusammenarbeit mit den Kunden entstanden bis heute während internationale Kontakte. Dazu trug auch bei, dass der Kreis europäischer Rohrhersteller relativ klein ist und schon immer gut vernetzt war. Zudem verfolgte Rudolf Bültmann bei den internationalen Kunden eine hartnäckige und konsequente Vertriebsstrategie. Die Maschinen und Anlagen werden – seit 1997 unter Führung der zweiten Generation – heute weltweit vertrieben. Zu den Zielkunden gehören rund 200



sowohl private als auch konzerngebundene Unternehmen und Produktionsstandorte in Europa, Nordamerika und Asien, die in der Regel über im Land tätige Handelsvertreter betreut werden. Denn „für kleine und mittelständische Unternehmen ist die internationale Präsenz oftmals eher über freie Handelsvertretungen als über eigene Niederlassungen darstellbar,“ so Geschäftsführerin Petra Bültmann-Steffin. Bültmann-Produkte sind überall dort zu finden, wo sehr hohe Qualitätsanforderungen existieren, sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern. Der Kundenkreis erstreckt sich vom Automobilzulieferer über die Haushaltsinstallations- und Medizintechnik bis hin zur Schmuck- und Uhrenindustrie. Bültmann hat hier im Laufe der Jahre als Partner zur Erarbeitung neuer Fertigungsverfahren ein hohes Ansehen erlangt.



■ „Der richtige Handelsvertreter im Zielland, der in der relevanten Abnehmerbranche „zu Hause“ ist, bietet eine sehr gute Basis für einen schnellen Markteinstieg.“

Petra Bültmann-Steffin, Geschäftsführerin der Bültmann GmbH



Bültmann GmbH

Hönnestr. 31  
58809 Neuenrade-Küntrop  
Telefon: 02394 18-0  
Telefax: 02394 18-171  
E-Mail: [info@bueltmann.com](mailto:info@bueltmann.com)  
Internet: [www.bueltmann.com](http://www.bueltmann.com)

Gründungsjahr: 1972  
Mitarbeiterzahl: 120  
erwarteter Umsatz im Geschäftsjahr 2010/2011:  
rd. 23 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 80 %

Präsenz im Ausland: Australien, Belgien, Brasilien, China, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Indien, Israel, Italien, Kanada, Norwegen, Polen, Russische Föderation, Schweden, Schweiz, Spanien, Türkei, USA

Patente: diverse Patente im Bereich Ziehen, Schälern, Richten

Auszeichnungen : unter anderem Hermes Award 2008, Deutscher Umweltpreis 2009, europäischer Umweltpreis 2010

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2010

Geschäftsfeld: Maschinen- und Anlagenbau

Kunden: Halbzeugindustrie weltweit mit hohen Anforderungen an Produktqualität und Anlagenleistung

Besondere Stärken: Gemeinsame Erarbeitung individueller verlässlicher Lösungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden; Innovationskraft „immer einen Schritt voraus“

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Wir möchten unsere Marktposition durch innovative Ideen und größte Zuverlässigkeit weiter ausbauen. Den Anspruch eines umweltverträglich agierenden Global Players möchten wir dabei unterstreichen, ohne unsere Verantwortung für Mitarbeiter und Region aus dem Blick zu verlieren.“  
Petra Bültmann-Steffin

# Coatema. Seit 40 Jahren national und international aktiv.

Die Coatema Coating Machinery GmbH liefert Equipment für die Beschichtung von verschiedenen Substraten wie Textilien, Papier oder Folien. Anlagen von Coatema können für die Herstellung von Hightech-Produkten wie Batterien, Brennstoffzellen, Solarzellen, flexibler Elektronik oder Prepregs genutzt werden.

Die fast 40jährige Erfahrung des Unternehmens als Marktführer für modulare Labor- und Produktionsanlagen ist Antrieb für die Entwicklung neuer Anlagen und die Verbesserung bestehender Systeme. So wurde 2010 der Smartcoater entwickelt: eine Laboranlage, die es ermöglicht, als kleine Lösung komplette Herstellungsprozesse von Produkten oder deren Einzelkomponenten darzustellen. Und das mit minimalem Einsatz von Substraten und Chemie. Obwohl diese Anlage als Standardvariante gedacht war, produziert Coatema die Anlage produktspezifisch und kundenorientiert.

## Unternehmensentwicklung

1972 gründete Herbert Giessmann in Neuss die Coatema als Ingenieurbüro. Als Konstruktionsleiter in Textilfabriken in Krefeld, Mönchengladbach und Aachen hatte er bereits Erfahrungen mit technischen Textilien gesammelt. Als selbstständiger Konstrukteur plante er schlüsselfertige

Anlagen und konzentrierte sich früh auf den asiatischen Markt. Hier bot er Kompaktanlagen zusammen mit seinem Know-how im Bereich von Textilienbeschichtung an. Bereits 1975 konnte er so ein erstes Joint Venture mit einem chinesischen Unternehmen gründen, das eine Coatema Anlage kaufte, um Kunstleder und Bodenbeläge herzustellen.

Innovation und Weiterentwicklung sind wichtige Antriebe des Familienunternehmens. Für all diese Entwicklungen war in den alten Räumen bald kein Platz mehr und so folgte 2006 ein Umzug in die neuen Geschäftsräume in Dormagen. Neben der Verwaltung beherbergt das neue Firmengelände auch Konstruktion, Fertigung und Montage sowie ein über 1.200 m<sup>2</sup> großes Technikum mit einsatzbereiten Pilot- und Produktionsanlagen.

Hier findet auch das jährliche internationale Symposium statt, bei dem Experten aus Wissenschaft und Wirtschaft die neuesten Entwicklungen in den Bereichen Drucken und Beschichten vorstellen und auch in praktischen Versuchen vorführen.

Neben Innovation ist aber vor allem "Tradition" Motor des Familienunternehmens. Seit 1991 ist die zweite Generation im Unternehmen aktiv: Herbert Giessmann gab die Geschäftsführung an seinen Sohn Dr. Andreas Giessmann weiter, bleibt aber auch weiterhin im Unternehmen aktiv.



■ „Zum Glück gibt es viele kreative Köpfe in der Beschichtungsbranche, und wir sind in dieser für individuelle Lösungen bekannt. Für uns ist es immer wieder spannend, die innovativen Ideen unserer Kunden in unserem Technikum mit über elf Pilotanlagen und einer Produktionsanlage auf 2.000 mm Arbeitsbreite umzusetzen und dafür das Wissen aus einem Netz internationaler Forschungseinrichtungen nutzen zu können.“

Dr. Andreas Giessmann, Geschäftsführer Coatema Coating Machinery GmbH

Auch die bereits früh geknüpften Verbindungen nach Asien werden weiter gepflegt. Asien ist ein wichtiger Markt für das Dormagener Unternehmen und so gibt es Vertretungen in China, Japan, Korea, Taiwan und Singapur. Daneben gibt es aber auch unzählige Kunden in Europa und Amerika.

Durch die Präsenz auf internationalen Tagungen und Ausstellungen werden ständig Kontakte zu neuen potenziellen Kunden und bisher unerschlossenen Märkten geknüpft. Mögliche Kunden können das Werk in Dormagen besuchen, die Maschinen testen und natürlich auch eine auf ihr Produkt abgestimmte Anlage kaufen.



Coatema Coating Machinery GmbH

Roseller Str. 4  
41539 Dormagen  
Telefon: 02133 9784 0  
E-Mail: [info@coatema.de](mailto:info@coatema.de)  
Internet: [www.coatema.de](http://www.coatema.de)

Gründungsjahr: 1972  
Mitarbeiterzahl: 92  
erwarteter Umsatz 2011: 15 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 40 %

Präsenz im Ausland: Frankreich, Benelux, Italien, Großbritannien, Schweden, Norwegen, Finnland, Dänemark, Türkei, Russische Föderation, USA, Singapur, Taiwan, Korea, China, Japan, Indien, Brasilien

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2011

Geschäftsfeld: Maschinenbau

Kunden: Produzierende Unternehmen in den unterschiedlichsten Bereichen von Herstellern funktionaler Oberflächen

Besondere Stärken: Marktführer von maßgefertigten Lösungen für Druck- und Beschichtungsprozesse für Hightech-Industrien

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „In den nächsten Monaten soll das ohnehin schon umfangreiche Angebot an Labor- und Pilotanlagen aufgestockt und damit der Erfolg in diesem Bereich weiter ausgebaut werden. Der Smartcoater ist eine unserer Neuentwicklungen und kann diesen Erfolg schon belegen: Er ist nicht nur preisgekrönt, sondern findet bereits spürbaren Anklang bei unseren Kunden.“ Dr. Andreas Giessmann

# eltherm. Mit Erfahrung und Innovationskraft in neue Märkte.

Das international operierende, mittelständische Unternehmen eltherm GmbH aus Burbach im Siegerland zählt weltweit zu den führenden Herstellern für elektrische Begleitheizungen.

Über 40 Jahre Know-how, höchster Qualitätsanspruch und Flexibilität zeichnen das inhabergeführte Unternehmen auf Wachstumskurs aus. Zum Kundenkreis gehören z.B. Daimler, VW, BASF, Linde, Siemens, Deutsche Telekom, Orange, Vodafone, Zentis, Evonik und AREVA.

14

## Produktbesonderheit

Kaum eine Industrie kommt bei ihren Produktionsprozessen ohne Begleitheizung aus und auch beim Frostschutz oder der Warmwasserbereitung im Gebäude spielt sie eine wichtige Rolle. Die Anwendungen in der Industrie, wo Temperaturerhaltung und -erreicherung oder Frostschutz gefragt sind, sind vielseitig. Die Systeme werden hauptsächlich in der Chemie-, Öl- und Gasindustrie, aber auch im Kraftwerksbau sowie der Automobil- oder Lebensmittelindustrie eingesetzt. eltherm ist Spezialist für innovative Heizkabel, Heizschläuche, Heizmatten und -jacken, Mess- und Regeltechnik sowie das passende Zubehör. Mit der Produktion von hochtechnischen selbstregulierenden Heizleitungen gehört das Unternehmen in die Premium-Liga der Heizkabelhersteller. Nur etwa zehn Hersteller weltweit beherrschen diese Technologie und eltherm ist der einzige in Deutschland.



## Unternehmensentwicklung

Gegründet wurde die eltherm Elektrowärmetechnik GmbH 1991 in angemieteten Räumen in Burbach. Beide Gründer sind ehemalige Mitarbeiter eines international operierenden Unternehmens aus der Begleitheizungsbranche. Der gemeinsame Start in die Selbstständigkeit war von Anfang an eine Erfolgsgeschichte. Mit der elektrischen Beheizung eines Zuckersilos im Jahr 1994 wurde Pionierarbeit geleistet, mit der man sich auf dem Markt durchsetzte. Ein Jahr später wurden die Räumlichkeiten zu klein, so dass mit dem Bau eines neuen Produktions- und Verwaltungsgebäudes begonnen wurde. In diesem Jahr etablierte eltherm seine innovativen elektrischen Tankcontainerbeheizungssysteme im großen Stil und gewann einen bedeutenden Auftrag mit Procter und Gamble. Beim Umzug 1996 gab es bereits 20 Mitarbeiter. Seitdem verdreifachte sich die Produktionsfläche und es wurde stark in den Ausbau der Produktionskapazitäten investiert. Heute zählt das Unternehmen, das sich im Jahr 2009 in eltherm GmbH umbenannte, 112 Mitarbeiter.

Seit der Gründung vor 20 Jahren hat das Unternehmen sich stetig positiv entwickelt. Die Umsätze sind Jahr für Jahr gestiegen und damit das Unternehmen auch recht rasant gewachsen. Bei diesem Wachstum spielt gerade der Export eine bedeutende Rolle. Im Verhältnis zum Inland ist es dort deutlich größer.

■ „Das Thema Internationalisierung sollte gerade im Mittelstand mit Bedacht angegangen werden. Es ist wichtig, vor Ort strategische Partnerschaften einzugehen, um auf dem jeweiligen Markt Fuß fassen zu können. Ohne die besonderen Eigenschaften des Marktes und die örtlichen Gepflogenheiten zu kennen, kann es sehr schwierig sein, sich auf ausländischen Märkten zu etablieren. Hier können die ortsansässigen deutschen Außenhandelskammern, aber auch die Auslands-Experten von ZENIT sehr hilfreich sein.“

Frank von der Heyden, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb



**eltherm**<sup>®</sup>  
innovations in heat tracing



eltherm GmbH

Ernst-Heinkel-Str. 6-10  
57299 Burbach  
Telefon: 02736 44 13 0  
E-Mail: [info@eltherm.com](mailto:info@eltherm.com)  
Internet: [www.eltherm.com](http://www.eltherm.com)

Gründungsjahr: 1991  
Mitarbeiterzahl: 112  
erwarteter Umsatz 2011: 22 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 56 %

Präsenz im Ausland: eltherm UK Ltd, England  
eltherm Asia-Pacific Pte Ltd, Singapur

Auszeichnungen: ZENIT-Innovationspreis 2007  
Hoppenstedt CreditCheck – Top Rating 2011

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2002

Um dieser Entwicklung gerecht zu werden, waren die Gründungen der Tochtergesellschaften eltherm Asia-Pacific Pte Ltd in Singapur und der eltherm UK Ltd in England im Jahre 2010 daher bedeutende Meilensteine. Beide starteten überaus erfolgreich und haben bereits verschiedene Projektaufträge in Millionenhöhe gewonnen. Weitere Niederlassungen sind bereits in Planung, da eltherm zukünftig sein internationales Engagement vor allem in Europa und Asien ausbauen möchte.

Vertrieb und Marketing bei eltherm arbeiten hier eng zusammen, um eine gründliche Marktanalyse und die Abwägung der Chancen und Risiken vor Markteintritt zu erhalten. Wichtige Entscheidungsgrundlagen, bevor eine Partnerschaft in einem Exportland eingegangen oder sogar eine Niederlassung gegründet wird. Nicht nur die Wettbewerbssituation spielt hier eine Rolle. Es ist auch zu klären, wie die rechtlichen Bedingungen sind und welchen bürokratischen Hürden man begegnen kann.

Geschäftsfeld: Elektrische Begleitheizungssysteme

Kunden: Chemische und petrochemische Industrie, Öl- und Gasindustrie, Kraftwerksbau, Automobilindustrie, Anlagenbau, Lebensmittelindustrie, Elektrogroßhandel

Besondere Stärken: Ingenieurgesellschaft mit eigener Produktion, 40 Jahre Branchenerfahrung, Pionier in der elektrischen Begleitheizung von Tankcontainern und Zuckersilos

Auf internationaler Ebene interessiert an:

Partnern für Forschungsprojekte  
Vertriebspartnerschaften  
Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Seit der Gründung vor 20 Jahren hat eltherm eine durchweg positive Entwicklung genommen. Die Umsätze und damit auch das Unternehmen sind kontinuierlich gewachsen - bei einer überproportional steigenden Exportquote. Die Internationalisierung ist für uns ein wichtiger Wachstumsfaktor. Die Gründung der Niederlassungen in Singapur und England waren für uns daher ein bedeutender Meilenstein. Weitere internationale Niederlassungen sind geplant bzw. im Aufbau.“ Frank von der Heyden, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb der eltherm GmbH

# EMG. Technologie- vorsprung und internationale Präsenz.

Die EMG Automation GmbH aus Wenden im Sauerland ist Spezialist für die Fertigungsautomation von kontinuierlichen Produktionsprozessen in der Metallindustrie und Weltmarktführer für Bremslüftsyste-me in der Antriebstechnik.

Das Unternehmen hat eine lange, erfolgreiche Geschichte. Bereits seit 1946 setzt es den Weltstandard in der Regelungstechnologie und begleitet seit 1999 die Qualitätssicherung in der Stahlindustrie mit neuen und innovativen Produkten. Innovation, so das Selbstverständnis, ist das Fundament für Technologie- und Marktführerschaft. Diese wird nicht nur als Ergebnis innovativer Produkte verstanden, sondern als Folge einer strategischen Ausrichtung auf die globalen Nachfrageschwerpunkte. Mehr als 6.000 Kunden in über 90 Ländern sind das Resultat dieser Strategie. Internationale Tochterunternehmen und Partnerschaften bestehen teilweise länger als 30 Jahre und leisten einen entscheidenden Beitrag zum profitablen Wachstum des Unternehmens.

Die internationale Wachstumsstrategie begann im Jahr 1977 in Brasilien und in den 1980er Jahren in China. Das EMG-Tochterunternehmen BST International GmbH ist neben China und Brasilien auch mit Produktionsunternehmen in Japan, Indien und den USA vertreten. Um das Ziel der Marktführerschaft zu erreichen, wurde den Bereichen Innovation und Globalisierung



eine herausragende Bedeutung beigemessen, die sich als tragende Säulen der Unternehmensstrategie etabliert haben. Technologieführerschaft, Kostenführerschaft und Diversifikation ergänzen das Geschäftsmodell.

## Nischenmärkte

Die EMG Automation GmbH ist mit ihren Produkten und Lösungskonzepten Weltmarktführer in relevanten Nischenmärkten. Damit das auch in Zukunft so bleibt, sind die Produkte auf die Nachfragebedürfnisse der Menschen, den Megatrends, ausgerichtet: industrielle Fertigung, Mobilität, Gesundheit, Umwelt und neue Konsummuster. Mit dieser strategischen Produktausrichtung kann auch

■ „Jedes Land ist einzigartig. Wenn man international tätig ist, spielen kulturelle Unterschiede eine große Rolle. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass Glaubwürdigkeit und Respekt auf beiden Seiten sehr wichtig sind. Zusammen bilden sie eine Grundlage, um potenzielle Konflikte auf kultureller Ebene auszuräumen. In diesem Zusammenhang besonders wichtig ist, wie wir von unseren Tochtergesellschaften betrachtet werden. Die Begriffe, die wir am häufigsten hören, sind Organisation, Prozesse, Qualität und Technologie - letztendlich müssen wir zugeben, dass wir tatsächlich typisch deutsch sind.“

Siegfried Koeppe, Vorsitzender der Geschäftsführung (rechts) und Geschäftsführer Edgar Michael Schäfer





die aktuelle Verschiebung der Nachfrageschwerpunkte von den Industrienationen hin zu den Schwellenländern aktiv mitgestaltet werden. Voraussetzung ist, dass man neben einer Produktstrategie auch über ein internationales Produktions- und Vertriebsnetz verfügt. Wie die Vereinigung beider Aspekte funktioniert, zeigt das Beispiel China.

Der Übergang Chinas zur Marktwirtschaft seit den 1980er Jahren war der Startschuss für eine beispiellose Modernisierungswelle – in einem ebenso beispiellosen Tempo. Die EMG war von Anfang an Partner des chinesischen „Wirtschaftswunders“. Denn innovative Produkte zur Prozesssicherheit sind in der ganzen Welt unverzichtbar. So vergab das Unternehmen bereits in den 1980er Jahren eine Lizenz zum Bau von Bremslüftgeräten nach eigenen technischen Standards an den chinesischen Staat und baute ein Vertriebsnetz mit einem chinesischen Partner vor Ort auf. Im Jahr 2006 wurden die Vertriebs- und Serviceaktivitäten in der EMG Automation (Beijing) Ltd. zusammengeführt. Nach fünf erfolgreichen Jahren entstand eine zusätzliche Montagehalle zur Fertigung von EMG-Produkten für den chinesischen Markt. Am 16. August 2011 fand die feierliche Eröffnung der ca. 800 Quadratmeter großen, westlichen Standards und Normen entsprechenden, Halle statt. Arbeitsbedingungen und Arbeitsplätze wurden den „EMG Standards“ entsprechend formuliert und eingerichtet.

Neben den Aktivitäten der EMG ist die Unternehmensgruppe mit einem Vertriebs- und Produktionsstandort der BST International GmbH und einem Business Center der elexis AG (Eröffnung Ende 2011) in Shanghai vertreten.

# EMG

EMG Automation GmbH

Industriestr. 1  
57482 Wenden  
Telefon: 02762 612 0  
E-Mail: [automation@emg-automation.com](mailto:automation@emg-automation.com)  
Internet: [www.emg-automation.com](http://www.emg-automation.com)

Gründungsjahr: 1946  
Mitarbeiterzahl: 384 (Stand 31.12.2010)  
erwarteter Umsatz 2011: deutliches Wachstum erwartet  
Auslandsquote vom Umsatz: ca. 60 %

Präsenz im Ausland: weltweit mit 34 Vertretungen am Markt aktiv, darunter eigene Tochterfirmen, Joint Venture sowie Handelsvertreter, weitere Informationen unter:  
<http://www.emg-automation.com/kontakt/kontakte-weltweit/>

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2006

17

**Geschäftsfeld:** Automatisierungstechnik und Qualitätssichernde Systeme für die Metall-, Papier- und Kunststoffproduktion sowie die Folien- und Reifenindustrie

**Kunden:** Endkunden und OEMs der oben genannten Industrien weltweit

**Besondere Stärken:** Als zuverlässiger, stabiler und innovativer Partner bietet die EMG Automation nicht nur einzelne Komponenten oder Systeme, sondern ausgereifte, zuverlässige, ganzheitliche Lösungen für verschiedenste Anforderungen unserer internationalen Kunden.

**Auf internationaler Ebene interessiert an:**

- Technologiepartnerschaften
- Entwicklungskooperationen
- Vertriebspartnerschaften

**Unternehmensperspektive:** „Think global, act local“. Dieser Leitgedanke trägt entscheidend dazu bei, um uns weltweit und an den unterschiedlichsten internationalen Standorten erfolgreich etablieren zu können. Ein Erfolg, der viel mit gegenseitiger Wertschätzung, Vertrauen und Anerkennung der jeweiligen Kulturen zu tun hat. Unsere Mitarbeiter und Vertretungen weltweit sind stolz darauf, zur internationalen EMG-Familie dazuzugehören.“ Siegfried Koepf

# enviplan. Beharrlich, selbstbewusst und unverwüstlich.

Seit 1988 gestaltet die enviplan Ingenieurgesellschaft mbH aus Lichtenau-Henglar als inhabergeführte Ingenieurgesellschaft Gesamtlösungen rund um industrielles und kommunales Abwasser.

Zum Thema Innovation hat Roland Damann, Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer des Unternehmens, eine klare Einstellung: Innovation solle häufig nur eines suggerieren: den großen Wurf. Innovation aber fange selten mit einem Paukenschlag an; oft sei sie zeitlebens nicht einmal als solche erkennbar. Dabei gehe es zunächst vor allem darum, seine Hausaufgaben zu machen. Als zielführend erwiesen sich dabei Beharrlichkeit und die Konzentration auf eigene Stärken. Dass das Vertrauen in die eigene Technologie berechtigt war, zeigt die Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Als Newcomer entwickelte und produzierte man bereits in den 1980er und 1990er Jahren ein weltweit patentiertes Sauerstoffeintragssystem, mit dem die Lachsaufzucht revolutioniert wurde. Mit dem System wurden astronomische Steigerungsraten und Produktionszahlen erreicht – bis der Markt in den späten 1990er Jahren angesichts der enormen Überproduktionen fast kollabierte. Anders als für andere Unternehmen bedeutete diese Entwicklung

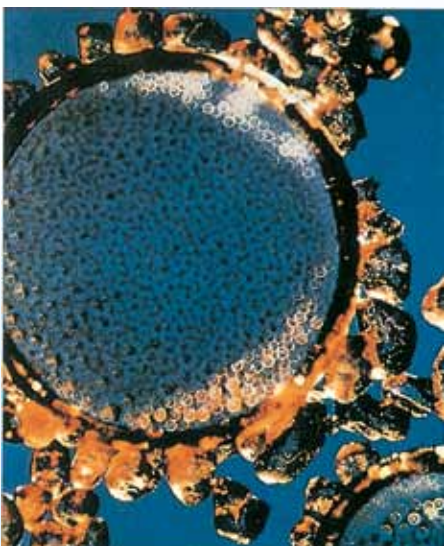
aber keine Krise. Fortan entwickelte man Technologien zur Reinigung von industriellem und kommunalem Abwasser. Selbstverständlich innovativ.

enviplan widersetzte sich den Moden vergangener Krisenzeiten, in denen gern fusioniert, gekauft, verkauft oder übernommen wurde. Das Unternehmen wurde selbstbewusster und realistischer und entschied, die eigenen Fähigkeiten auch um den Preis, nicht zu den Branchengrößten zu gehören, nicht aufzugeben.

„Wir waren von der Technik und der Idee überzeugt und haben uns damals mit unserer Mikroflotationstechnologie in das Hai-fischbecken einer etablierten Abwasserbehandlungsbranche gestürzt. Und es hat lange gedauert, bis wir über hervorragende Referenzen einen erheblichen Marktanteil erarbeiten konnten. Und plötzlich waren wir in unserem Bereich Marktführer“, so Roland Damann.

## Internationale Projekte

Denkt man heute an Flotation – ein Verfahren, mit dem mittels mikroskopisch kleiner Luftbläschen selbst ultrafeine Schmutzteilchen aus dem Abwasser abgetrennt werden – kommt niemand mehr an der Ingenieurgesellschaft und ihren Patenten vorbei. Da liest sich auch die Referenzliste wie das who's who der Industrie: Kunden wie Airbus, die Bundesmarine, die United Nations sowie fast alle Unternehmen der lebensmittelverarbeitenden Industrie zählen zu den über 250 zufriedenen Abnehmern nicht nur in Deutschland. Vor allem Europa und Middle East stehen seit vielen Jahren im internationalen enviplan-Fokus. Der Schritt über nationale Grenzen hinweg, ist für das Unternehmen nicht neu. Bereits in der Gründerzeit 1984 arbeitete Damann mit seinem Team intensiv in Skandinavien, Kanada und den USA und vermarktete dort erfolgreich seine Technologie. „Diese Märkte waren neuen Technologien gegenüber offener und nicht so verkrustet, wie der deutsche Markt.“



Und auch in der jüngeren Vergangenheit gibt es grenzüberschreitende Erfolgsfälle. So konnte das Unternehmen im Jahr 2010 Projekte mit spanischen und ägyptischen Partnern realisieren, die dank der innovativen Technologie Probleme mit Abwässern aus der Olivenproduktion bzw. Marmorindustrie lösten. Rund 25 Prozent des Umsatzes macht enviplan heute mit internationalen Projekten. Und vielleicht gerade deswegen lässt sich das Wachstum durch die Vergabe von Fertigungslizenzen für die eigene Technologie an ausgewählte Firmen, wozu auch Wettbewerber gehören, gut beherrschen.



■ *„Eine Krise ist oft die Grundlage für weitere Erfolge. Eindeutig eine Tugend des Mittelstandes. Wann sonst soll man ausnutzen, dass man es besser kann als andere? Letzten Endes ist es ganz einfach: Kunden, gleich ob national oder international, suchen nach Lösungen, die passen – nicht nach irgendwelchen Antworten, die an der Sache vorbeigehen.“*  
Roland Damann, Geschäftsführer der enviplan Ingenieurgesellschaft mbH.



enviplan® Ingenieurgesellschaft mbH

Dammstraße 21  
33165 Lichtenau-Henglar  
Telefon: 05292 9869 0  
E-Mail: damann@enviplan.de  
Internet: www.enviplan.com

Gründungsjahr: 1988  
Mitarbeiterzahl: 8  
erwarteter Umsatz 2011: 2,5 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 25 %

Präsenz im Ausland: Spanien, Italien, Middle East, Ägypten

Patente: ca. 20 Patente und Marken

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2001

Geschäftsfeld: Ingenieurdienstleistungen, industrielles und kommunales Abwasser

Kunden: Airbus, Bundesmarine, Bayer AG, BP, CIBA, Lorenz-Bahlsen Snackworld, Nestlé, Opel, United Nations, Deponien, Großbäckereien, Molkereien, Lebensmittelindustrie

Besondere Stärken: schnelle, unabhängige und kompetente Beratung

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Ausbau von Teilmärkten für Industrieabwassersysteme
- Lizenzvergabe an Technologiepartner
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „enviplan® wird wachsen, langsam, sicher und gesund mit solider Eigenkapitalbasis. Ziele sind die Vermarktung wettbewerbsloser Technologie und hohe Marktanteile im Ausland.“ Roland Damann

# GEOHAUS. Exakte Basisdaten für optimale Ergebnisse.

Die GEOHAUS-Gruppe aus Mülheim an der Ruhr besteht aus Experten unterschiedlicher Fachrichtungen, die verschiedene Aspekte rund um die Themen Geoinformation und Eigentumsfragen bearbeiten.

Geoinformation dient als Grundlage für viele wirtschaftliche und verwaltungstechnische Prozesse. Egal, ob es sich um eine Grundstücksgrenze, den Wert einer Baulast, die Position eines Fahrzeugs oder die hochpräzise Vermessung von Maschinenteilen handelt; dies alles sind Beispiele für Geoinformation, die durch einen Raum- und Zeitbezug unsere Umwelt und Zivilisation beschreiben.

20

GEOHAUS befasst sich sowohl mit technischen als auch rechtlichen Aspekten. Was zunächst wie ein Spagat aussieht, ist im Alltag meist eng verbunden: Ein Bebauungsplan ohne detailgetreue geometrische Grundlagen ist ebenso wenig wert wie eine hochpräzise Beweissicherung, die nicht gerichtsfest ist. Das gilt für alle Tätigkeitsbereiche, wie zum Beispiel die Schaffung von Baurecht für Grundstücke, Infrastrukturplanung, Boden- und Umwelt- sowie Land-Management, GPS- und Industrie-Vermessung sowie einschlägige ingenieurtechnische Aufgaben.

Das Thema Geoinformation ist ein internationales Wirtschaftsterrain mit hohen Wachstumsraten. Während sich die Georeferenzierung mittlerweile zu einem Massenphänomen entwickelt hat, beschäftigen sich die Mülheimer seit über 60 Jahren mit qualitativ hochwertigen Daten, die Fakten und Rechte an Grund und Boden beschreiben. Nachgefragt sind diese unter anderem vom Bereich e-government und jener Wirtschaft, die Daten hoher Qualität benötigt. Diesen Vorgaben entsprechend erstellen Unternehmen der Gruppe Bebauungspläne, beraten in strategischen Eigentumsfragen und bewerten und dokumentieren Sachverhalte an Grund und Boden zur Sicherung und Beschleunigung des Wirtschaftslebens.

Um diesen komplexen Aufgaben gerecht zu werden, ist ein präziser Umgang mit unterschiedlichster Messtechnik und Sensorik erforderlich, zu dem auch das Eintauchen in Mathematik und Physik sowie konsequentes Qualitäts-

management gehören. Dass die GEOhaus-Gruppe stets an der vordersten Front der Innovation steht, beweisen verschiedene Forschungsvorhaben, Geräteentwicklungen und Patente.

## Internationale Aktivitäten

Bereits zu Beginn der 1980er Jahre waren die Mülheimer Experten im Ausland aktiv. So war die zur Gruppe gehörende GEOsat GmbH Vorreiter für die Anwendung von GPS in der Landesvermessung. Auch heute ist diese noch international gefragt. Ein besonderes Highlight war ein Controlling-Auftrag für die 1.500 km lange Staatengrenze zwischen dem Yemen und Saudi-Arabien. Und auch das Fachwissen um das deutsche Eigentumssicherungssystem aus Grundbuch und Liegenschaftskataster ist im Ausland gefragt.



■ „GEOHAUS ist ein Ort der Kooperation. Wer im Ausland wachsen will, braucht Freunde vor Ort, die „dieselbe Sprache“ sprechen und demselben Qualitätsanspruch verpflichtet sind. Wir sind in viele Kooperationen eingebunden und offen für neue Partnerschaften. Sie sind Ansporn und Grundlage für eine freundschaftliche Zusammenarbeit.“

Geschäftsführender Gesellschafter Dr.-Ing. Otmar Schuster (l.) mit Sohn Hanns-Florian Schuster



GEOhaus-Gruppe

Löhberg 78  
45468 Müllheim an der Ruhr  
Telefon: 0208 45000 0  
E-Mail: [dr.schuster@geohaus.de](mailto:dr.schuster@geohaus.de)  
Internet: [www.geohaus.de](http://www.geohaus.de)

Gründungsjahr: 1950  
Mitarbeiterzahl: 35  
erwarteter Umsatz 2011: 4 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 10 %

Präsenz im Ausland: Abu Dhabi, Partner in UK, Polen, Bulgarien

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 1984 (Gründungsmitglied)

Ein weiteres Tätigkeitsfeld ist die Bedienung der nationalen und internationalen Nachfrage nach Mietflächenermittlungen, die zu unterschiedlichen methodischen Ansätzen führte. So entstanden spezifische Softwareprodukte, der Projektraum [www.geohaus-online.de](http://www.geohaus-online.de), das GPS-Messgerät Geometer MX oder die Software Geobox-Office. Jüngstes Produkt mit großem Exportpotenzial ist das aus Lasern und anderen Sensoren bestehende System CARGOPORT® für das Controlling von Schüttgütern und Masseströmen.

International aktiv ist der geschäftsführende Gesellschafter der GEOHAUS-Gruppe Dr. Otmar Schuster auch in europäischen Gremien. Als Aufsichtsratsvorsitzender der ZENIT GmbH ist er zum Beispiel Mitglied in einem Beratungsgremium der EU-Kommission, das sich mit Fragen der KMU- und Innovationspolitik beschäftigt.

Geschäftsfeld: Geoinformation

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für die Anlegung/Erneuerung von Eigentumssicherungssystemen
- Vertriebspartner für Ortungs- und Telemetrielösungen

Unternehmensperspektive: „Im internationalen Geschäftsfeld werden wir an der Weiterentwicklung unverwechselbarer Produkte, an Lösungen für komplexe Geschäftsprozesse unserer Kunden und der Verstärkung der Beratung in Sachen Liegenschaftskataster arbeiten. Im Inland wird es vor allem um die Verstärkung der strategischen Eigentumsberatung und Prozesslösungen im Logistik- und Telematikbereich gehen.“ Dr. Otmar Schuster und Hanns-Florian Schuster

# GERSTEL. Innovative Lösungen für die Labore dieser Welt.

Die GERSTEL GmbH & Co. KG zählt zu den weltweit führenden Herstellern und Anbietern von Geräten und Systemen für die automatisierte Analyse organischer Spurenverbindungen aus festen, flüssigen und gasförmigen Stoffen.

Was kann ich, was andere nicht können, fragte sich Eberhard Gerstel (1927-2004), als er 1967 in einer zur Werkstatt umgebauten Doppelgarage in Mülheim an der Ruhr die Firma „Labormechanik Gerstel“ gründete. Der bis zu diesem Zeitpunkt am Max-Planck-Institut für Strahlenforschung (MPI) beschäftigte Feinmechanikermeister war es gewohnt, labortechnische Messgeräte und Apparaturen nach Vorgabe zu konstruieren. Der Bedarf war groß; allerdings mangelte es an klugen Köpfen, die in der Lage waren, aus Ideen praxistaugliche Geräte zu entwickeln. Eberhard Gerstel sah seine Chance und ergriff die Initiative.

Heute ist das Unternehmen immer noch in Familienbesitz, geführt von den Söhnen des Gründers. Geändert wurde indes der Firmennamen in GERSTEL GmbH & Co. KG, vermochte doch die Bezeichnung „Labormechanik“ nicht adäquat das gewachsene Leistungsspektrum widerzuspiegeln: Ob zur Trinkwasser- und Lebensmittelkontrolle, zur Identifikation von Geruchsverursachern in Wein, Wohlgerüchen in Parfüms, Kontaminationen in der Umwelt oder Emissionen aus Kunst- und Baustoffen – GERSTEL-Technologie hat in puncto Automatisierung der Gas-

und Flüssigchromatographie weltweit die Nase vorn. Der Name GERSTEL steht synonym für herausragende Qualität, Perfektion und Höchstleistung. Zweimal wurde das Unternehmen unter die „TOP 100“ der innovativsten deutschen Mittelständler gewählt.

## Expansionskurs im Ausland

Vorbereitet wurde der Erfolg in vielfältiger Weise auch durch die Kooperation mit international anerkannten Anwendern, Wissenschaftlern und Unternehmen. Unter anderem ist GERSTEL seit 1986 der weltweit größte und wichtigste Partner von Agilent Technologies, einem der weltweit führenden Hersteller von Analysegeräten.

Mit dem Bekanntheitsgrad des Unternehmens wuchs die Nachfrage nach GERSTEL-Technologie im In- und Ausland. Auf Expansionskurs zu gehen, war allein aus unternehmerischer Sicht geboten und richtig. Allerdings mit Bedacht und, der Eigenart des Unternehmens zufolge, mit analytischem Feingespür: 1994 gründeten die Gerstels ihre erste Tochtergesellschaft in den USA, dem weltweit größten Markt für Analysentechnik; 2000 folgte die Schweiz, 2004 Japan; und kürzlich erst war die Geschäftsführung in Singapur, um das vierte Unternehmen feierlich zu eröffnen: Dieser Schritt sei notwendig und sinnvoll gewesen, erklärt Eberhard G. Gerstel, „um der großen Nachfrage in Südostasien nach unseren Geräten und -Systemen effizient zu begegnen“. In 70 Ländern der Erde wird GERSTEL durch handverlesene Distributoren repräsentiert.

22



■ „Wer als junger Unternehmer den Schritt ins Ausland wagt, etwa um ein Tochterunternehmen zu gründen, ist gut beraten, sich einen starken Partner zu suchen, der ihm mit Rat und Tat zur Seite steht. ZENIT ist so ein starker Partner.“

Die Geschäftsführung der GERSTEL GmbH & Co. KG (v. l.): Eberhard G. Gerstel, Holger Gerstel, Ralf Bremer



# GERSTEL

GERSTEL GmbH & Co. KG

Eberhard-Gerstel-Platz 1  
45473 Mülheim an der Ruhr  
Telefon 0208 765 03 0  
E-Mail: [gerstel@gerstel.de](mailto:gerstel@gerstel.de)  
Internet: [www.gerstel.com](http://www.gerstel.com)

Gründungsjahr: 1967  
Mitarbeiterzahl: über 160  
Erwarteter Umsatz 2011: ca. 30 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: ca. 55 %

Präsenz im Ausland u.a. in Australien, Bahrain, Belgien, Brasilien, China, Frankreich, Georgien, Großbritannien, Indien, Israel, Italien, Japan, Kanada, Korea, Kuwait, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Holland, Norwegen, Polen, Portugal, Russland, Schweden, Schweiz, Spanien, Südafrika, Taiwan, Ukraine, USA, Vereinigte Arabische Emirate, Weißrussland

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 1991

23

Den Erfolg ihres Unternehmens und dessen zweistelliges Wachstum pro Jahr begründen Eberhard G. Gerstel und Holger Gerstel mit kluger, vorausschauender Planung und den richtigen Entscheidungen zur rechten Zeit. Der Schritt ins Ausland jedenfalls war entscheidend für die Erfolgsstory: „Ein Technologieunternehmen, das sich im Wettbewerb behaupten will, muss auch auf den regionalen Märkten der Welt breit aufgestellt sein, um tatsächlich auch global effizient handeln zu können“, bringen es die beiden Geschäftsführer auf den Punkt.

Ungeachtet dieser Tatsache dürfe ein Unternehmen, das seinen Stammsitz in Deutschland hat, bei allen „Globalisierungsbestrebungen“ seine hiesigen Kunden nicht vernachlässigen, im Gegenteil, betont Eberhard G. Gerstel: „Kundennähe und Kundenpflege sind die obersten Gebote, um hier wie dort unternehmerische Erfolge verbuchen und sich im Wettstreit mit den potenziellen Mitbewerbern im In- und Ausland erfolgreich behaupten zu können.“

**Geschäftsfeld:** Entwicklung und Herstellung von Systemen zur instrumentellen-chemischen Analyse

**Kunden:** Nahrungsmittel-, Getränke-, Aromen-, Duft- und Naturstoffhersteller; Umwelt- und Verbraucherschutz; Auto-, Halbleiter-, pharmazeutische, chemische und erdölverarbeitende Industrie; Forensische Chemie, etc.

**Besondere Stärken:** Maßgeschneiderte Lösungen für die automatisierte Probenvorbereitung in der Gas- und Flüssigchromatographie (GC/LC) auf Basis eines modularen Baukastenprinzips inklusive Softwareentwicklung.

**Auf internationaler Ebene interessiert an:**

Vertriebspartnerschaften  
Technologieaustausch

**Unternehmensperspektive:** „Ziel ist es, den bisherigen Wachstumskurs des Unternehmens unter den Aspekten der ökonomischen und ökologischen Nachhaltigkeit beizubehalten. Wir arbeiten daran, u.a. durch eigene intensive Forschungs- und Entwicklungsleistungen, die marktführende Position unseres Unternehmens auf dem Gebiet der Analysen-, Bio- und Labortechnik weltweit zu festigen und auszubauen. Hierbei legen wir besonderes Gewicht auf innovative Lösungen für die Automatisierung der Probenvorbereitung in der Gas- und Flüssigchromatographie. Teil dieses Plans ist nicht nur globale Präsenz, sondern auch die weitere Expansion unserer Firmenzentrale in Mülheim an der Ruhr, seit 1967 der Standort des Unternehmens.“  
Eberhard G. Gerstel

# GIWEP GmbH. Innovative Lösungen aus einer Hand.

Die GIWEP GmbH aus Mülheim an der Ruhr liefert Lösungen zur Überwachung und Verbesserung der Energieeffizienz thermischer Anlagen.

Zu ihren Kunden gehören Anlagenbauer und -betreiber in der Stahl-, Buntmetall- und Gießereiindustrie, die ihre wärmetechnischen Anlagen energieeffizienter konstruieren und betreiben wollen. Da in den entsprechenden Prozessen fast 40 Prozent der industriell genutzten Energie verbraucht wird, gehört die Reduzierung des Energieverbrauchs aus ökonomischer und ökologischer Sicht zu den wichtigsten Aufgabenstellungen der Zukunft.

24

Um diese großen Aufgaben zu bewältigen, sind die Angebote des Mülheimer Energiespezialisten ganzheitlich und nachhaltig ausgelegt. Geschnürt werden dafür komplette Maßnahmenpakete, die individuell auf eine spezifische Anlage bzw. Produktionstechnologie abgestimmt sind.

## Unternehmensentwicklung

Gegründet wurde die GIWEP GmbH vor fast 25 Jahren in Mülheim an der Ruhr. Und schon die Gründer verfolgten das Ziel, die besonders energieintensiven Prozesse bei der Produktion metallischer Werkstoffe mit Hilfe der sich entwickelnden Computertechnik zu optimieren. Anfangs entwickelte und lieferte man ausschließlich automatische Prozessleitsysteme, mit denen vorhandene thermische Anlagen energieoptimal betrieben werden können. Arbeitsschwerpunkte waren Erwärmungs- und

Wärmebehandlungsanlagen, wie sie zur Produktion und Weiterverarbeitung von Brammen, Blechen, Profilen, Rohren, Schienen etc. eingesetzt werden.

Energieeinsparung und Energieeffizienz gehören mittlerweile zu den zentralen Anforderungen auch der Politik. Um die globalen Umwelt- und Klimaziele zu erreichen, strebt die Bundesregierung bis zum Jahr 2050 eine Verringerung des Primärenergieverbrauchs von 50 Prozent an. Dementsprechend erweiterte sich das unternehmerische Aufgabenfeld: „Aus einer Hand“ erhalten die Kunden heute energetische Analysen und messtechnische Untersuchungen ihrer Anlagen, Lösungsvorschläge und Engineering für deren Verbesserung bis hin zur Durchführung von Modernisierungsmaßnahmen an den energetisch relevanten Anlagenteilen. Verglichen mit dem Ausgangszustand sind in den thermischen Prozessen damit Energieeinsparungen von über 15 Prozent möglich.

Kernstück der Modernisierungsmaßnahmen sind nach wie vor die automatischen Prozessleitsysteme, die nach dem bewährten Beobachter-Prädiktor-Prinzip arbeiten: Damit lässt sich neben der Energieeinsparung auch die Produktqualität verbessern und auf hohem Niveau stabilisieren – eine wichtige Voraussetzung für die Nutzung moderner Hightech-Werkstoffe.

■ „Internationalisierung kann nur erfolgreich sein, wenn man sie konsequent auf die Zielmärkte ausrichtet. Wirtschaftliche und gesellschaftliche Randbedingungen spielen dabei genauso eine große Rolle wie persönliche Kundenbeziehungen. Als kleines Unternehmen brauchen wir kompetente Partner vor Ort – hier profitieren wir von den Erfahrungen und Kontakten von ZENIT im europäischen Ausland.“

Dr. Hansjochen Oertel, Technischer Geschäftsführer GIWEP GmbH







**Gesellschaft für industrielle Wärme,  
Energie- und  
Prozeßtechnik mbH**

Saarner Straße 277  
45479 Mülheim an der Ruhr  
Telefon 0208 439253 0  
E-Mail: [info@giwep.de](mailto:info@giwep.de)  
Internet: [www.giwep.de](http://www.giwep.de)

Gründungsjahr: 1987  
Mitarbeiterzahl: 11  
erwarteter Umsatz 2011: 1,8 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 30 %

Präsenz im Ausland: Südafrika

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2003

Nachdem zahlreiche Erfahrungen zur technologischen Machbarkeit und zu den Ergebnissen der Energieeinsparung und Qualitätsverbesserung aus verschiedensten Projekten in Stahl- und Walzwerken Deutschlands vorlagen, wagte man vor rund zehn Jahren die ersten Schritte ins Ausland. Als besonders wichtig erwiesen sich dabei Fragen der Vertragsgestaltung sowie der Garantien und Abnahmebedingungen. Ein Schlüssel zur Sicherung eines langfristig stabilen Exports ist das Internet, mit dem die schnelle Unterstützung der Kunden und ein unkomplizierter technischer Support erst möglich wurden.

In den vergangenen Jahren wurden in fast 15 Ländern weltweit über 25 Projekte realisiert. Dazu zählen auch Kooperationen mit strategischen Partnern, die über das neu gegründete Netzwerk EMO – Energieoptimierte Modernisierung von Ofenanlagen – geknüpft wurden; mit ZENIT als Partner und Koordinator.

Geschäftsfeld: Engineering, Software und Messtechnik zur Verbesserung der Energieeffizienz thermischer Prozesse

Kunden: u.a. Siemens VAI, SMS Siemag, Andritz, Salzgitter, Voestalpine, Vallourec&Mannesmann

Besondere Stärken: ganzheitliche Betrachtung der Anlagen und Prozesse mit dem Ziel einer individuell angepassten Lösung für die energieoptimierte Modernisierung

Auf internationaler Ebene interessiert an:

Technologiepartnerschaften zum Thema Energieeffizienz in industriellen Prozessen  
Partnern für Forschungsprojekte  
Vertriebspartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Die Verringerung des Energieverbrauchs von Industrieanlagen ist eine wesentliche und dauerhafte Aufgabe der nächsten Jahre. Eine besondere Herausforderung ist dabei die Verknüpfung von technologischem Know-how mit der sich ständig weiterentwickelnden und immer komplexeren Computer- und Automatisierungstechnik. Wir werden unsere umfangreichen Erfahrungen in diesem Bereich nutzen, um neue Industriebereiche sowie neue Märkte im Ausland zu erschließen.“ Dr. Hansjochen Oertel

# Haake Technik. So einfach und doch so sicher.

Die Haake Technik GmbH mit Sitz im münsterländischen Vreden entwickelt, produziert und vertreibt seit 1987 sicherheitstechnische Einrichtungen für den Maschinen- und Anlagenbau und ist damit auch weltweit erfolgreich.

Das inhabergeführte Familienunternehmen mit rund 80 Mitarbeitern an den Standorten Vreden und Stadtlohn ist weltweit aktiv und verfügt in Frankreich, Italien, Schweden, Südafrika und Kanada über eigene Vertriebsgesellschaften. Ein dichtes Distributorennetz unterstützt die globalen Vertriebsaktivitäten. Nahezu alle Produkte, mit Ausnahme einer Produktion für den nordamerikanischen Markt in Kanada, werden im Unternehmen selbst entwickelt und gefertigt.

26

Haake-Produkte findet man zum Beispiel an Karusselldrehtüren. Es sind die schwarzen Gummileisten (Schaltleisten), die dafür sorgen, dass niemand beim Herein- oder Herausgehen gequetscht bzw. eingeklemmt wird. Theaterbühnen und Flugzeuge hingegen werden mit sogenannten "Bumpers" abgesichert. Und auch hier geht es darum, die Verletzungsgefahr durch Quetschungen zu verhindern. Unter anderem in den Produktionsstraßen von Automobilherstellern kommen Haake Trittschutzmatten zum Einsatz, die der Arealabsicherung im Umfeld gefährlicher Maschinen und Anlagen dienen. Allen drei Produkten liegt ein einfaches, aber geniales Funktionsprinzip zu Grunde: das Öffnerprinzip. Bei

Betätigung der Schaltleiste, des Bumpers oder der Schaltmatte kommt es zu einer Stromunterbrechung, welche die gefahrbringende Bewegung einer Maschine stoppt. Wettbewerbsprodukte benötigen dazu eine zusätzliche Elektronik.

## Internationalisierung

Bereits Anfang der 1990er Jahre beschloss man, die Produkte auch grenzüberschreitend zu vermarkten. Vor allem die Hochburgen des Maschinenbaus im europäischen Ausland hatte man dabei im Visier. Und so wurde bereits im Jahr 1994 eine erste Vertriebsniederlassung in Frankreich gegründet. Weitere Kooperationspartnerschaften folgten. Häufig waren die Auslandsaktivitäten Antworten auf konkrete Kundenbedürfnisse und nicht strategisch von langer Hand geplant. Dies änderte sich mit der Erweiterung des Produktspektrums um das Türverriegelungssystem HST, das im Jahr 2002 vorgestellt wurde. Mit ihm wollte man auch auf dem Weltmarkt Fuß fassen. Als besonders interessant erschien der Markt in Südafrika, wo sich bereits Wettbewerber etabliert hatten. Nach einer vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützten Reise im Jahr 2007 entschied man, die Verriegelungssysteme auf einer ein Jahr später in Johannesburg stattfindenden Fachmesse zu präsentieren. Diese Entscheidung erwies sich als goldrichtig. Man fand einen Vertriebspartner und schon bald konnte man unter anderem Kunden aus der



Minenindustrie und das staatliche Energieversorgungsunternehmen gewinnen. Die Kunden überzeugen das sehr hohe Sicherheitslevel, das mit einfachen, mechanischen Mitteln erreicht wird.

Eingesetzt werden die Verriegelungseinheiten, die dem Prinzip des „gefangenen Schlüssels“ gehorchen, mittlerweile zur Absicherung kompletter Elektrofilteranlagen, von Stahlwerken und Liften in Windkraftanlagen.

Auch dem jüngsten Kind in der Reihe der Haake Sicherheitsprodukte, den Ventilverriegelungen, traut man im Unternehmen eine große Zukunft zu. Die mechanischen Sicherheitssysteme zum kontrollierten Öffnen und Schließen von industriellen Ventilen kommen in der Petrochemie, der Energieerzeugung, der Wasserver- und Entsorgung, der Papier- und Kunststoffindustrie sowie der Stahlerzeugung zum Einsatz.



■ „Die richtigen Produkte, in Verbindung mit der Akzeptanz anderer Kulturen und Mentalitäten, sind die Basis, um im Ausland erfolgreich zu sein.“

Oliver Haake, Geschäftsführer Haake Technik GmbH



Haake Technik GmbH

Master Esch 72  
48691 Vreden  
Telefon: 02564 3965 0  
E-Mail: [info@haake-technik.com](mailto:info@haake-technik.com)  
Internet: [www.haake-technik.com](http://www.haake-technik.com)

Gründungsjahr: 1987  
Mitarbeiterzahl: ca. 80  
erwarteter Umsatz 2011: ca. 12 % über  
Vorjahresniveau  
Auslandsquote vom Umsatz: 50 %

Präsenz im Ausland: über eigene  
Vertriebsgesellschaften Schweden, Italien,  
Frankreich, Canada, Südafrika; über Distributoren  
Australien, Belgien, Niederlande, Luxemburg,  
Dänemark, Finnland, Großbritannien, Indien,  
Neuseeland, Österreich, Polen, Schweiz, Slowakei,  
Spanien, Südkorea, Tschechien, Ungarn

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2008

Geschäftsfeld: Sicherheitstechnik für den Maschinen- und Anlagenbau

Kunden: u.a. Audi, BMW, Daimler, VOLKSWAGEN, AIRBUS, W&H, BAYER AG, ThyssenKrupp, DORMA, RWE, SHELL und PETRONAS

Besondere Stärken: Sicherheitstechnische Lösungen für den Arbeitsschutz werden als hocheffiziente, einfach zu bedienende und beherrschbare Produkte hergestellt.

Auf internationaler Ebene interessiert an:

Vertriebspartnerschaften  
Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Das Schutzbedürfnis jedes Einzelnen steigt und auch in den ausländischen Märkten wird erkannt, dass es wichtig ist, den Werker vor Unfällen zu schützen. Unsere arbeitsschutztechnischen Produkte finden daher, nicht zuletzt wegen der einfachen Bedienbarkeit, gerade in den Schwellenländern speziellen Anklang.“ Oliver Haake

# Hansa Luftbild. Geoinformation der Spitzenklasse.

Das Unternehmen stellt Informationen her – und das bereits seit 1923. Mit Karten, Luftbildern, Geo-Daten und der dazugehörigen Software von Hansa Luftbild werden Grundlagen bereitgestellt für die Verwaltung und Weiterentwicklung der Gesellschaft. Die Firma unterstützt mit ihrer Arbeit eine Vielzahl von staatlichen Programmen und Projekten – inzwischen in mehr als 70 Ländern.

## Unternehmensentwicklung

28

Berlin 1923: Die Wegbereiter der späteren Lufthansa bringen ihre „Tochter“ Hansa Luftbild zur Welt. Luftfahrt war und ist ihre gemeinsame Beziehung – auch wenn Hansa Luftbild als technisch spezialisiertes Unternehmen für Luftbildaufnahmen gegründet wurde.

Das junge Unternehmen wuchs sehr schnell und entwickelte sich bald zur weltweit ersten Adresse für Luftbildaufnahmen und Kartierungen. Der gute Ruf der Hansa Luftbild wurde bereits früh durch einzigartige Projekte in China, Grönland und der Antarktis begründet – und wird sowohl von Fachleuten wie Entscheidungsträgern geschätzt. Diese Wertschätzung konnte man über die Jahre erhalten und durch mehrere internationale Vorzeigeprojekte erfolgreich bestätigen. Heute fertigt das Unternehmen immer noch Luftbilder und Karten, hat aber die Mehrzahl seiner Tätigkeiten in breiter angelegte Geschäftsfelder ausgeweitet.

Die Anpassung des Geschäftsbereiches ging einher mit der Neuerung und Ausweitung digitaler Techniken. Geographische Informationssysteme (GIS), 3D-Datenverarbeitung, digitale Bildverarbeitung, Mustererkennung und angepasste Lösungen für Geo-Anwendungen entwickelten sich zu einem stetig wachsenden Geschäftsfeld der Firma. Diese Ausbildungen wurden untermauert durch maßgeschneiderte Software-entwicklungen, Systemintegrationen und Verarbeitung komplexer Daten, die heute gemeinsam mit anderen zur Vielfalt der internationalen Geoinformations-Dienstleistungen beitragen.

## Geoinformations-Dienstleistungen

Die Bedeutung von Geoinformationsdiensten bei der Bereitstellung von Grundlagen für die Analyse, dem Verstehen und der Entscheidungsfindung in komplexen Projekten wird allgemein anerkannt. Wirtschaftsanalysten schätzen gar, dass die Mehrzahl der wirtschaftlichen Prozesse auf räumliche Geo-Daten angewiesen ist!

Für Hansa Luftbild ist es sowohl Anregung wie Herausforderung, mit Fachwissen zu einem besseren Verständnis und zu leistungsfähigerer Behandlung drängender globaler Probleme beizutragen – wie etwa der Verstärkung, Treibhauseffekt, ökologischen Aspekten oder Nahrungsmittelproduktion – um nur einige zu nennen.

Auch Land steht im Brennpunkt; es ist ein wichtiger Trumpf für die wirtschaftliche Entwicklung. Land ist kostbar – für die einzelnen Grundstückseigentümer wie für einen Staat. Die nachhaltige Entwicklung dieser Ressource kann alleine mit Hilfe von Werkzeugen eines innovativen, professionell organisierten Land-Informationssystems erreicht werden.

Hansa Luftbild ist eine Qualitätsmarke. Die Firma ist bekannt für ihre zuverlässige Ingenieurskunst, ihre fachlichen Spitzenleistungen und fachübergreifende



Kompetenz. Die Schlüssel zum langjährigen Erfolg des Unternehmens mit Hauptsitz in Münster sind Kundenorientierung und auf Nachhaltigkeit ausgelegte Konzepte. Sie bilden die Grundlage für die stetige Innovation des Geo-Dienstleistungsspektrums in einem sich schnell verändernden Markt.

Gewichtige Kunden des Unternehmens sind internationale Behörden und Einrichtungen, die Pläne haben, die Zukunft ihrer Länder zu gestalten. Es ist dieser Ansatz des „Vorausdenkens“, der die kreativen Köpfe dieser Welt in Kontakt bringt mit Hansa Luftbild.



„Internationalisierung in der Fliegerei und Fernerkundung ist ein Muss, denn die Nachfrage nach Geoinformation macht nicht an Grenzen Halt. Wir haben dazu Mitarbeiter zur Verfügung, die international ausgerichtet sind und über vielfältige Fachkompetenzen verfügen, um sich sowohl im Binnenmarkt wie auf dem internationalen Markt auf die jeweiligen Gegebenheiten einzustellen.“

Dr.-Ing. Paul Hartfiel, Geschäftsführer Hansa Luftbild

**Hansa Luftbild**  
German Air Surveys



#### Hansa Luftbild AG

Nevinghoff 20  
48147 Münster  
Telefon: 0251 2330 0  
E-Mail: info@hansaluftbild.de  
Internet: www.hansaluftbild.de

Gründungsjahr: 1923  
Mitarbeiterzahl: 60  
Erwarteter Umsatz 2011: ca 7,5 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: ca. 35 %

Präsenz im Ausland: Äthiopien, Bahrain, Belgien, Brasilien, Frankreich, Ghana, Indien, Irland, Italien, Jemen, Kuwait, Moldawien, Marokko, Niederlande, Nigeria, Österreich, Oman, Polen, Rumänien, Russland, Saudi Arabien, Thailand, Ukraine, Vereinigte Arabische Emirate

Mitglied im Netzwerk ZENIT e. V.: seit 2002

**Geschäftsfeld:** Aufnahme von Primärdaten, Luftbilddaufnahmen, Verarbeitung und Verfeinerung von Geo-Daten, angepasste Lösungen für Geo-Anwendungen, Bereitstellung von Geoinformation

**Kunden:** Überwiegend Regierungsstellen, weltweit, mit Bedarf an aktuellen, verlässlichen und genauen Geo-Daten

**Besondere Stärken:** Einige von wenigen international tätigen Firmen, die das gesamte Spektrum der Herstellung von Geoinformation anbieten – von der Datenaufnahme zur Programmierung kundenspezifischer Lösungen und von der fachmännischen Führung zu qualifizierten Studien

**Auf internationaler Ebene interessiert an:**

- Technischen Entwicklungen
- Vertriebspartnerschaften
- Partnern zur Projektdurchführung

**Unternehmensperspektive:** „Internationale Projekte haben unsere Firmenentwicklung von Anbeginn begleitet; internationale Kunden haben Hansa Luftbild anspruchsvolle Aufgaben übertragen. Diese Quelle des permanenten Erfahrungsaustauschs ist uns wichtig, auch um Innovationen unseres Leistungsspektrums kundenorientiert umzusetzen. Dies ist uns Motivation, unsere internationalen Aktivitäten weiter auszubauen. Gerade im Auslandsgeschäft besteht bei den Kunden Bedarf, die volle Bandbreite unserer Dienstleistungen zu nutzen“. Dr. Paul Hartfiel

# HF Mixing Group. Beste Technologien für beste Lösungen.

Die HF Mixing Group wurde im Jahr 2010 gegründet. In ihr sind die Aktivitäten der Unternehmen der Harburg-Freudenberger Maschinenbau GmbH (Standorte Freudenberg und Topeka, USA), Farrel (Ansonia, USA und Rochdale, England) sowie Pomini Rubber & Plastics (Castellanza, Italien) zusammengefasst

Mehr als 500 Mitarbeiter beschäftigen sich weltweit mit Compoundieraufgaben aller Art. Das Produktspektrum umfasst sowohl Batch- als auch kontinuierliche Mischer. Angeboten werden Einzelmaschinen und turn-key-Anlagen, die auch Materialdosieranlagen, eine umfassende Automation und Peripherie-Aggregate enthalten. Die Gruppe sieht ihre Stärken in einem weltweiten Netzwerk an Service- und Vertriebsstandorten sowie in einer starken technischen Ausrichtung. In modernen Technika in Freudenberg, Rochdale und Ansonia werden gemeinsam mit Kunden neue Lösungen für alle Arten von Compoundieraufgaben erarbeitet.

30



## Pioniergeist im Blut

Vor über 100 Jahren leisteten Werner & Pfleiderer durch die Entwicklung des noch heute für Innenmischer typischen Arbeitsprinzips Pionierarbeit. Mit der als „Masticator“ bekannten Knetmaschine wurde bereits im Jahr 1900 eine neue Ära der Kautschukverarbeitung eingeleitet. Werner & Pfleiderer erwarb Ende der 1960er Jahre das Maschinenbauunternehmen Homrich in Freudenberg. Nach der Übernahme durch Krupp wurden 1987 sämtliche Aktivitäten in der Gummimischtechnik dort konzentriert und auf die Werner & Pfleiderer Gummitechnik übertragen. So entstand in Freudenberg ein Zentrum für Mischtechnologie und Verfahrenstechniken zur Gummiherstellung.

Die Historie des Unternehmens Farrel reicht bis 1840 zurück und verkörpert die industrielle Revolution in den Vereinigten Staaten. In den 1850er Jahren begann die Farrel Gießerei mit der Produktion von Hartgusswalzen für die Gummiverarbeitung. Durch den Zusammenschluss der Birmingham Eisengießerei und der Farrel Gießerei entstand die Farrel Corporation. 1916 wurde der Banbury® Mischer erfunden, der bis heute Standard in der Reifenindustrie ist. 1963 wurde der kontinuierliche Mischer (FCM™) entwickelt und in der Thermoplast verarbeitenden Industrie eingeführt.

Das von Luigi Pomini 1886 in Castellanza/Italien gegründete Maschinenbauunternehmen begann mit der Überholung von Strickmaschinen und Maschinen für die Baumwollproduktion. Schlüsselfaktor für das Wachstum war die Entwicklung des mechanischen Sektors. Im Jahre 1949 begann Pomini mit der Herstellung von Maschinen für die Gummi- und Kunststoff verarbeitende Industrie. 1987 veröffentlichte man das VIC™-Prinzip, eine Innovation im Bereich ineinandergreifender Mischsysteme. 1995 brachte Pomini eigene Doppelschneckenaustragsextruder auf den Markt, die sich seitdem in der Reifenindustrie zu Standard-Austragsaggregaten entwickelt haben.

## Vision

Viele nennenswerte Innovationen im Bereich der Mischtechnik für die Gummi verarbeitende Industrie sind in den Unternehmen der HF Mixing Group entstanden. Zum Produktportfolio gehören auch Systemkomponenten sowie „turn key“-Lösungen für komplette Mischsäle. Als Technologiepartner macht die internationale Gruppe Produkte damit zum Bestandteil einer Wertschöpfungskette und wird auch in Zukunft die technologische Entwicklung in der Kautschukverarbeitung und Gummimischtechnik maßgeblich mit gestalten. Produkte und Serviceleistungen der HF Mixing Group leisten einen wichtigen Beitrag dazu, ihren Kunden dabei zu helfen, den technologischen und wirtschaftlichen Anforderungen der Märkte in aller Welt gerecht zu werden.



■ „Die Internationalisierung bietet Chancen für das Wachstum und den Umsatz eines Unternehmens und stellt die Weichen für eine bessere Zukunft. Man könnte Internationalisierung auch als einen Schlüssel zum Erfolg bezeichnen.“

Prof. Dr. Andreas Limper, Geschäftsführer Harburg-Freudenberger Maschinenbau GmbH



MIXING GROUP

### Harburg-Freudenberger Maschinenbau GmbH

Asdorfer Str. 60  
57258 Freudenberg  
Telefon: 02734-4910  
E-Mail: info@hf-group.com  
Internet: www.hf-mixinggroup.com

Gründungsjahr: 1855  
Mitarbeiterzahl: 570  
erwarteter Umsatz 2011: ca. 160 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: ca. 85 %

Präsenz im Ausland: Australien, China,  
Großbritannien, Iran, Italien, Frankreich, Kroatien,  
Tschechien, USA

Mitglied im ZENIT e.V.: seit 2009

Geschäftsfeld: Reifenindustrie und Technische Gummiwarenindustrie

Kunden: Michelin, Goodyear, Continental, Pirelli, Phoenix, ContiTech

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Gesicherte Zukunft – Mit dem Zusammenschluss zur HF MIXING GROUP wurden Weichen für eine bessere Zukunft gestellt. Das betrifft nicht nur die Wirtschaftlichkeit, sondern auch die Qualität all unserer Leistungen. Allein auf Grund des geballten Know-hows sind wir in der Lage, unseren Kunden zukunftsweisende Produkte und Lösungen zu bieten. Die HF MIXING GROUP bietet das umfassendste Netzwerk an Produktionsstätten, Vertriebs- und Serviceniederlassungen sowie Repräsentanten weltweit.“

Prof. Dr. Andreas Limper

# IMST. HiTec-Werkbank der Industrie.

IMST entwickelt in Kamp-Lintfort Mobil-, Satelliten- und Kurzstreckenfunktechnik. Eine besondere Rolle kommt dabei der wissenschaftlich-technischen Begleitung der digitalen Funktechnik und deren Verbreitung in Industrie und Mittelstand zu.

Ziel des niederrheinischen Unternehmens ist es, in einem gesunden Verhältnis zwischen öffentlich-rechtlicher Forschung und anschließender Umsetzung in den regulären Wirtschaftsmärkten nachhaltiges Wachstum zu erzielen und Arbeitsplätze zu schaffen. Das Unternehmen blickt auf zahlreiche Forschungsprojekte der Europäischen Gemeinschaft, des Bundesministeriums für Bildung und Forschung sowie des Bundesministeriums für Wirtschaft zurück. Als Ergebnis dieser Projekte konnten in den vergangenen Jahren industrielle Wertschöpfungen im Bereich der standardisierten Software, der Funkmodule und der Designsoftware erzielt werden. Darüber hinaus verfügt die Firma über IPRs im Entwurf von integrierten Schaltungen. Diese werden in internationalen Chipfabriken produziert, verkauft und vermarktet. Die Niederrheiner profitieren dabei von Lizenzen und Royalties.



32

## Selbstverständnis

Fast 20 Jahre nach der Gründung hat sich Vieles verändert. Geblieben sind die Werte, mit denen vom ersten Tag an Zukunft gestaltet wird: Innovation, Fortschritt und Partnerschaft. Gegründet wurde das Unternehmen auf Initiative der Landesregierung Nordrhein-Westfalen, um ein Exzellenzcluster für Mobilfunktechnik mit Strukturmitteln des europäischen Fonds für Kohlerückzugsgebiete ins Leben zu rufen. Heute versteht es sich als forschungsorientiertes Ingenieurbüro und Designhaus mit fast 180 Mitarbeitern, das seinem Auftrag entsprechend insbesondere als Strukturhilfeeinrichtung für kleine und mittlere Unternehmen agiert. Das Geschäftsmodell basiert auf der wirtschaftsnahen Verwertung neuester Erkenntnisse aus der Hochschulforschung und den europäischen/nationalen Forschungsprojekten und deren Umsetzung in industrienahen Lösungen und Wirtschaftsgütern. Als An-Institut der Universität Duisburg-Essen nutzt IMST das Potenzial an exzellenten und engagierten Absolventen technischer Disziplinen der Hochschulen der Rhein-



■ „IMST ist eine Art HiTec-Werkbank der Industrie. In internationalen Netzwerken und EU-Kooperationen schaffen wir Innovationen und durch Marktgängigkeit einen echten Kundenmehrwert.“

Dr. Peter Waldow, Geschäftsführer der IMST GmbH



Ruhrschiene. Hinzu kommt der Austausch qualifizierter Absolventen mit internationalen Partnerhochschulen und Akademien.

### **Produkt- und Dienstleistungsangebot**

IMST gehört zu den weltweit führenden Entwicklungshäusern für Hochfrequenzschaltungen, Funkmodule, Kommunikationssysteme und Mikroelektronikschaltungen. Zu den Stärken zählt die kundenorientierte Begleitung von innovativen Produktideen in jeder Phase der Entwicklung. Einschließlich Initialberatung und Betreuung der Serienproduktion.

Das Unternehmen betreibt auch ein Chip Design-Zentrum. Es entwickelt und vertreibt eine Reihe innovativer Module zur Funkkommunikation, die, - mit ergänzenden Serviceleistungen versehen - in den Markt eingeführt werden. Diese Module bieten dem Kunden die Möglichkeit, mit einfachen Mitteln erste Schritte in der Funkkommunikation mit Hilfe von Funkmodulen zu bestreiten (nähere Informationen dazu unter [www.wimod.de](http://www.wimod.de)).

Dank des in den 90er Jahren etablierten und weiterentwickelten Netzwerks an Vertriebspartnern – in der Regel kleineren Ingenieurbüros – sind IMST-Produkte und Dienstleistungen inzwischen weltweit präsent.



IMST GmbH

Carl-Friedrich-Gauß-Str. 2-4  
47475 Kamp-Lintfort  
Telefon: 02842 981 0  
E-Mail: [contact@imst.de](mailto:contact@imst.de)  
Internet: [www.imst.de](http://www.imst.de)

Gründungsjahr: 1992  
Mitarbeiterzahl: 180 feste Mitarbeiter (steigend)  
erwarteter Umsatz 2011: ca. 13 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: ca. 30 %

Präsenz im Ausland: durch Repräsentanten

Patente: ca. 20

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2001

**Geschäftsfeld:** Forschungsorientiertes Ingenieurbüro und Designhaus für Funktechnik und Mikroelektronik

**Kunden:** Industrieunternehmen und öffentliche Forschung

**Besondere Stärken:** 20 Jahre Know-how für alle Kunden, dank des Zugangs der neuesten Erkenntnisse aus Forschung und Entwicklung.

**Auf internationaler Ebene interessiert an:**

- Kundenbeziehungen
- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

**Unternehmensperspektive:** „IMST hat sich in den vergangenen Jahren von einem An-Institut mit Schwerpunkt Mobilfunktechnik zu einem leistungsfähigen wissenschaftlich-orientierten Ingenieurbüro entwickelt. Heute zählt IMST zu einem der weltweit führenden Technologiespezialisten für Hochfrequenzschaltungen, Funkmodule, Kommunikationslösungen und Mikroelektronik. Mit ZENIT arbeitet IMST in EU-Netzwerken zusammen und greift frühzeitig Trends und neue Ergebnisse aus der Grundlagenforschung auf, die nach Marktgängigkeit für unsere Kunden einen Mehrwert bieten.“ Dr. Peter Waldow

# iSAM. Intelligente Lösungen für die Industrie.

Die iSAM AG ist ein mittelständisches Technologieunternehmen in Mülheim an der Ruhr. Einschließlich Beteiligungsgesellschaften im In- und Ausland werden in der Gruppe fast 100 Mitarbeiter beschäftigt, vornehmlich Ingenieure, Informatiker und Naturwissenschaftler.

Das Unternehmen liefert und entwickelt seit seiner Gründung als iSAM Hellmich GmbH im Jahre 1983 Steuerungs- und Automatisierungssysteme sowie die dazugehörige Logistik für die Industrie, insbesondere die Stahlherstellung, die Großrohrproduktion, den Seehafenumschlag und die Luftfahrttechnik. Im Bereich „Automatisierte Hafenanlagen“ ist das Unternehmen Weltmarktführer mit über 30 Großgeräten vom vollautomatischen Schaufelradbagger bis zum Schiffsentlader.

34



## Aus dem Ruhrgebiet ...

Anlagen und Systeme der iSAM AG wurden schon früh international eingesetzt, allerdings nahezu ausschließlich als Subunternehmer großer deutscher Anlagenbauer. Die weiter steigenden Entwicklungskosten komplexer Systeme erforderten jedoch einen breiteren internationalen Marktzugang – der deutsche Markt alleine war für das Unternehmen zu klein geworden.

Im Jahre 2001 wurden bei einem Gesamtumsatz von 4,3 Mio. EUR lediglich 0,3 Mio. EUR mit Kunden außerhalb Deutschlands erzielt. Ziel war es, den Umsatz außerhalb Deutschlands deutlich auszuweiten, ohne den Inlandsmarkt zu vernachlässigen. Zudem sollten „Vorabkosten“ der Markterschließung so gering wie möglich gehalten werden. Forschung, Entwicklung und Produktion sollten am Standort Mülheim an der Ruhr verbleiben, eine Verteilung auf mehrere Standorte hätte bei der aktuellen Betriebsgröße gerade erschlossene Synergieeffekte wieder gefährdet.

## ... in die Welt

Leitgedanke der Internationalisierung wurde es, für die Produkte, bei denen das Unternehmen in Deutschland mit erheblichem Aufwand eine technologische Spitzenposition erreicht hatte, einen möglichst großen Markt zu erschließen – der Import von Produkten und Leistungen aus dem Ausland spielt bisher eine nur untergeordnete Rolle.

iSAM verfolgt seit der Gründung eine „one face to the customer“-Strategie, das heißt, der Kunde spricht bereits in der Vertriebsphase mit einem Mitarbeiter, der ähnliche Anlagen bereits selber entwickelt, gebaut und in Betrieb genommen hat. Dies schafft nicht nur zusätzliches Vertrauen, sondern gewährleistet auch einen reibungsfreien Übergang von der Spezifikations- in die Entwicklungsphase.

Bei einem Vertrieb über Handelsvertretungen wäre dieser Vorteil verloren gegangen, eigene Niederlassungen schieden in der Anfangsphase bereits aus Kostengründen

aus. Die ersten Kontakte entstanden daher über die Nutzung vorhandener Netzwerke und Industriekontakte in Deutschland, die Projektabwicklung erfolgte ausschließlich aus Deutschland.

Heute werden die Produkte über eigene Tochterunternehmen in den USA, Ungarn und seit 2011 auch in Australien vertrieben. Und die intelligenten Steuerungen der iSAM sind nicht nur in Europa, sondern unter anderem in ganz Nordamerika, Indien, China und Russland im Einsatz.

Im Jahre 2009 hatte sich der Umsatz gegenüber 2001 verdreifacht und wurde zu gleichen Teilen in Asien, Europa und Nordamerika erzielt – iSAM ist zu einem globalen Mittelständler geworden.



■ „Deutsche Unternehmen werden im Ausland immer noch mit hoher Qualität und innovativen Lösungen verbunden. Wenn man diese Erwartungen erfüllt, kann man auch in schwierigen Märkten hochwertige Produkte zu fairen Bedingungen absetzen.“

Bernd Mann, Chief Officer Development, Design and Technology



iSAM AG  
Gesellschaft für angewandte Kybernetik

Alexanderstraße 46  
45472 Mülheim an der Ruhr  
Tel: 0208 49 585-0  
Fax: 0208 49 585-49  
E-Mail: [info@isam-ag.de](mailto:info@isam-ag.de)  
Internet: [www.isam-ag.de](http://www.isam-ag.de)

Gründungsjahr: 1983  
Mitarbeiterzahl: 50 am Standort, ca. 100 inkl. Tochtergesellschaften  
erwarteter Umsatz 2011: 12 Mio. EUR  
Auslandsquote vom Umsatz: > 80 %

Präsenz im Ausland: USA, Ungarn, Australien  
(eigene Niederlassungen)

Patente : EU, USA; Kanada, Australien, Brasilien und weitere Länder

Mitglied im ZENIT e.V.: seit 1997

Geschäftsfeld: Fortgeschrittene Automatisierung und intelligente Maschinen

Kunden: Große und mittlere Industrieunternehmen insbesondere im Bereich der Stahl- und Rohrherstellung, des Maschinenbaus und der Luftfahrt sowie der Logistik und Umschlagstechnik

Besondere Stärken: Innovative Lösungen. „Wenn es geht, machen wir es und wenn es noch nicht geht, versuchen wir es zumindest.“

Auf internationaler Ebene interessiert an:

Vertriebspartnerschaften  
Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Das letzte Jahr haben wir genutzt, um eigene Entwicklungen wie den automatischen Schiffsentlader voranzutreiben, für die in Zeiten der Vollauslastung die Kapazitäten fehlten. 2011 werden wir die ersten Referenzprojekte in Europa abschließen. Und für 2012 wollen wir verstärkt von dem sehr stark wachsenden Markt „Asia-Pacific“ profitieren.“ Bernd Mann

# JHT. Von A wie Auslegung bis Z wie Zeichnungsableitung.

Man muss nicht notwendigerweise groß sein, um große Dinge bewegen zu können. Getreu diesem Motto bietet die JHT Jakobs-Houben Technologie GmbH aus Geilenkirchen mit einem 15-köpfigen Team innovative und bezahlbare Anlagenlösungen.

Das Unternehmen JHT entwickelt Beschichtungs- und Kaschiersysteme sowie komplette Anlagen, die in der papier-, film-, folien- und bandverarbeitenden Industrie eingesetzt werden. Wer kompetente Ansprechpartner sucht, um bestehende Anlagen, zum Beispiel aus dem Bereich der Papierverarbeitung, produktiver zu machen oder als Energielieferant einen Konstrukteur für das größte Schaufelrad der Welt benötigt, wird in der Nähe von Aachen schnell fündig. Was im Jahr 2003 als kleines Ingenieurbüro nahe der niederländischen und der belgischen Grenze gestartet ist, hat sich mittlerweile zu einem weltweit tätigen Unternehmen entwickelt. Mit drei Geschäftsfeldern: der Konstruktion von Großmaschinen, der schweißtechnischen Beratung und dem Bereich Beschichtungs- und Kaschieranlagen. Vor allem in Europa findet man Auftragswerke, Kaschierstationen, Wickelmaschinen, Versuchs- und Komplettanlagen aus Geilenkirchen. Dazu zählen sowohl grundsolide Serienkomponenten als auch hochspezifische Sonderlösungen.

36



■ „In der Coating und Converting Branche ist die weltweite Präsenz auf den Märkten unabdingbar. Kooperationen und professionelle Unterstützung, wie zum Beispiel durch die ZENIT GmbH, sind gerade für kleine und mittlere Unternehmen wichtige Instrumente, um die internationalen Märkte zu analysieren und erfolgreich zu bearbeiten.“

Alexander Houben, Geschäftsführer JHT

## Weltweit aktiv

Aber auch in Indien, China und den USA stößt man auf JHT-Maschinen. „Für uns sind Städte wie Hongkong, Seoul oder Wien nicht nur Flecken auf der Landkarte. Wir sind da, wenn man uns braucht“ beschreiben Alexander Houben und Peter Jakobs als geschäftsführende Gesellschafter die globale Ausrichtung des Unternehmens. Neueste Studien zum Internationalen Converting Markt zeigen das stärkste Wachstum in den Regionen des Mittleren und Nahen Ostens sowie in Südamerika. In den wichtigsten Marktsegmenten Lebensmittel, Bauwesen und Industriefolien werden Zuwächse von bis zu 55 Prozent erwartet. Nun gilt es auch in Ländern wie Chile, Argentinien und den Vereinigten Arabischen Emiraten die Marke JHT zu etablieren.

Die Ingenieurdienstleistung wird von namhaften Konzernen wie ThyssenKrupp, SMS Demag oder RWE Power nachgefragt. Das Unternehmen ist stolz darauf, von der verfahrenstechnischen Auslegung ganzer Anlagen bis zur Zeichnungsableitung des Einzelteils alles liefern zu können, was den Kundenwünschen entspricht.

## Forschungs- und Entwicklungsprojekte

Offen ist man bei JHT auch für die Zusammenarbeit mit anderen Spezialisten. So arbeitete man in einem gemeinsamen Forschungs- und Entwicklungsprojekt zur integrierten Beschichtungskontrolle durch kombinierte Ultraschall- und Lasertechnologie mit dem ebenfalls in Geilenkirchen beheimateten LBBZ Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum NRW GmbH zusammen (s. auch



JHT Jakobs-Houben Technologie GmbH

Gutenbergstraße 35  
52511 Geilenkirchen  
Telefon: 02451 911511 0  
E-Mail: alexander.houben@jht.eu  
Internet: www.jht.eu

Gründungsjahr: 2003  
Mitarbeiterzahl: 15  
erwarteter Umsatz 2011: 1,6 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 60 %

Präsenz im Ausland: Direktvertrieb

Auszeichnung: Siegerprojekt „AC2 – die Wachstumsinitiative“

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2006

S. 44 in dieser Broschüre). Ziel war es, Fehlstellen bei der Beschichtung von Filmen und Folien exakter zu erkennen. Die Idee dazu war während einer Reise zur Internationalen Maschinenbaumesse ITM in Poznan entstanden. Beide Unternehmen nutzten 2006 die Gelegenheit, um den polnischen Markt zu erkunden und erste Kooperationsgespräche zu führen. Gemeinsam mit einem polnischen Partner wurde das vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Projekt gestartet. Die dabei entwickelte neue Technologie wurde nach Abschluss des Projektes in die Beschichtungsanlagen integriert und wird heute erfolgreich vermarktet.

Auch auf nationaler Ebene scheut man keine Zusammenarbeit. So ist JHT Mitglied im RAiN-Netzwerk „Ressourcenschonender Anlagenbau im Netzwerk“. Darin zusammengeschlossen sind sechs Unternehmen, die ihre Leistungen im Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus zielgerichtet kombinieren und gemeinsam auf den Markt bringen. Mit an Bord ist auch die Fachhochschule Aachen.

Geschäftsfeld: Beschichtungs- und Kaschieranlagen

Kunden: Veredler Papier, Film, Folien weltweit

Besondere Stärken: Flexibilität, Kompetenz, Innovationskraft

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Internationale Converter sind keine Billigheimer! Technische Innovation, Leistungsstärke und Produktionsgeschwindigkeiten zählen neben dem Preis-/ Leistungsverhältnis zu den wichtigsten Entscheidungsfaktoren beim Kauf neuer Anlagen und Komponenten. Durch unser Produktportfolio aus technisch innovativen Serien- und Sonderlösungen sind wir den Anforderungen der internationalen Märkte mehr als gewachsen.“ Alexander Houben

# Jüke. Technologietransfer und Internationalisierung.

Als Dienstleister in der Mechatronik bietet Jüke neben Fertigungs- und Montagemöglichkeiten auch Know-how für die Neu- und Weiterentwicklung von Kundenprodukten, inklusive logistischer Abwicklung der Projekte und termingerechter Anlieferung. Zertifiziert sind die Prozesse nach DIN EN ISO 9001:2008 und EN ISO 13485:2003+AC:2007 (Medizintechnik).

Im Jahr 1990 mit vier Mitarbeitern als Feinmechanik-Unternehmen gestartet, bietet Jüke heute mit 60 Beschäftigten Dienstleistungen in Feinmechanik und Elektronik sowie die Entwicklung, Fertigung und Montage von komplexen Produkten und Systemen an. Dafür wurde kräftig investiert. So übernahm man 1994 die Firma Elektronik-Umwelt-Technik sowie drei Jahre später den Entwicklungsbereich des Unternehmens Meta Messtechnische Systeme Altenberge und baute damit eine Kernkompetenz im Bereich der Mechatronik und Messtechnik auf. Das in der industriellen Umweltmesstechnik gewonnene Know-how wurde eingesetzt, um in den Segmenten technische Optik, Medizintechnik, Laboranalytik und Automatisierungstechnik Fuß zu fassen. Die moderne Ausstattung und das hochqualifizierte Team erfahrener Mitarbeiter sichern den hohen Qualitätsstandard der Dienstleistung und Produktentwicklung.

## Produktbesonderheit

Heinz Jürgens, 52 Jahre alt und seit der Unternehmensgründung als Gesellschafter Geschäftsführer tätig, setzte von Beginn an auf Innovation. Einen besonderen Erfolg erzielte man im Jahr 2007. Gemeinsam mit dem Fraunhofer Institut IKTS in Dresden wurde ein Detektor entwickelt, der kleinste Konzentrationen halogenierter Kohlenwasserstoffe aufspürt. Der ist nicht nur handlich, sondern kommt auch ohne die bis dahin übliche radioaktive Quelle aus. Eingesetzt wird er vor allem in Reinräumen der Halbleiterindustrie, die auf gesundheitsgefährdende Mittel als Reinigungs- und Ätzmittel nicht verzichten können. „Die vierjährige Entwicklungszeit und der damit verbundene

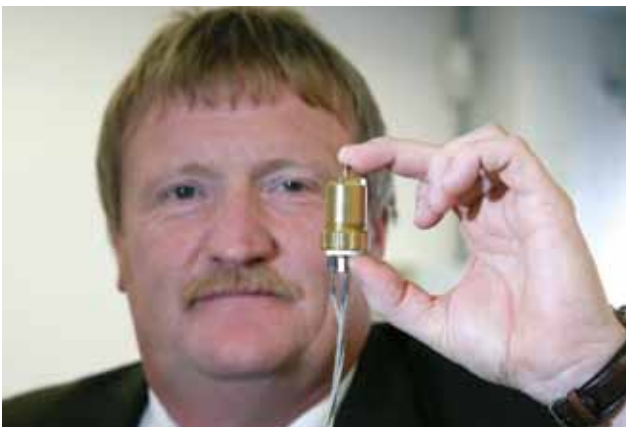
intensive Technologietransferprozess hat das Unternehmen „stark gefordert“, den Ruf als „Innovationsschmiede“ aber nachhaltig gefestigt“, ist sich Heinz Jürgens sicher.

Der gelernte Techniker und Kaufmann gilt als Netzwerker par excellence, der Kontakte nicht nur zu potenziellen Industriekunden, sondern auch zu den verschiedenen Hochschulen pflegt. Berührungängste hat er auch nicht, wenn es um die Inanspruchnahme von Förderprogrammen geht, sofern diese bei der Entwicklung innovativer Produkte oder Dienstleistungen helfen. Seine Informationen erhält er unter anderem über verschiedene Infodienste oder den Besuch von Veranstaltungen der ZENIT GmbH. Vor allem nutzen er oder sein Geschäftsführungskollege Martin Hovestadt die international ausgerichteten Kooperationsbörsen und Delegationsreisen, die von Mülheim aus organisiert werden.



Knapp 70 Prozent des Umsatzes erzielt Jüke mittlerweile direkt oder indirekt im Ausland. Dabei setzt das Unternehmen auf die Zusammenarbeit mit in- und ausländischen Unternehmen. Gemeinsam mit diesen werden neue Baugruppen oder komplette Systeme entwickelt und produziert.

Dass das Unternehmen nahezu alles richtig gemacht hat, beweisen die Zahlen. So konnte der Umsatz allein im Jahr 2010 um 20 Prozent auf rund sieben Millionen Euro gesteigert werden. Auch für das aktuelle Wirtschaftsjahr 2011 ist ein Umsatzwachstum geplant.



■ „Internationalisierung bedeutet eine wichtige Chance für Wachstum und globale wirtschaftliche Integration und erweitert dabei gleichzeitig den eigenen Horizont.“

Heinz Jürgens, Geschäftsführer Jüke Systemtechnik GmbH



Jüke Systemtechnik GmbH

Trumpfenstiege 2  
48341 Altenberge  
Telefon : 02505 87 0  
E-Mail: info@jueke.de  
Internet: www.jueke.de

Gründungsjahr: 1990  
Mitarbeiterzahl: 60  
erwarteter Umsatz 2011: ca. 8 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 50 % direkt

Präsenz im Ausland: ja, Vertriebsaktivitäten über einen Vertriebsingenieur in den Niederlanden

Patente: 2

Auszeichnungen: Innovationspreis Münsterland 2007, Prof. Adalbert Seifriz Preis 2008 und der 3. Preis der deutschen Außenwirtschaft 2009

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2005

Geschäftsfeld: Medizintechnik, Optische Technologien, Labor, Bio- Analytik

Kunden: GE Healthcare, Dräger Medical, Olympus

Besondere Stärken: Entwicklung, Konstruktion und Produktion, Branchenübergreifend operierender Systemlieferant, Baugruppen, Systeme und komplette Lösungen in Feinmechanik und Elektronik

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Projektpartnern für Entwicklung und Vertrieb
- Verlässlichen Zulieferern
- Technologienetzwerkpartnern

Unternehmensperspektive: „Die Entwicklung unseres Unternehmens impliziert den Erhalt bestehender Partnerschaften, das Bestreben, neue Märkte zu erschließen und die Bereitschaft, innovatives Denken und Handeln beizubehalten. Dazu können wir auf umfangreiches Wissen und Erfahrung sowie modernste Technologien, Werkzeuge und Prozesse zurückgreifen. Unser Bestreben ist es, sowohl für unsere Kunden als auch für die Mitarbeiter als erfolgreiches und gesichertes Unternehmen zu stehen.“ Heinz Jürgens

# Kappes Systeme. Weltoffen und bodenständig in die Zukunft.

Seit 37 Jahren entwickelt und vertreibt die Kappes Systeme GmbH vom Firmensitz Bochum aus innovative Ordnungsprodukte und Betriebseinrichtungen. Kunden verbinden mit dem Unternehmen eine konsequente Orientierung am Systemgedanken, praxisorientierte, langlebige Qualität und einen exzellenten Service.

Wie lassen sich Kleinteile und Werkzeuge optimal lagern? Eine Frage, auf die die Ordnungsspezialisten von Kappes Systeme eine Antwort gefunden haben: Stellwände, Rollwagen, Schubladen-, Vertikal-, Schwerlast- und Werkzeugschränke sowie weitere Angebote aus Bochum sorgen heute weltweit für Ordnung an Loch- und Schlitzplatten und leisten unter dem Motto `Ordnung lässt sich einrichten` einen Beitrag zu Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung am Arbeitsplatz.

Ein hoher Qualitätsstandard, exzellente Logistik, Orientierung am Menschen als Anwender voll- und teilautomatisierter Prozesse sowie weltoffene Bodenständigkeit sind Maximen, die Nutzer der verschiedenen Ordnungssysteme weltweit schätzen.

Das Unternehmen weiß, was die Kunden bewegt, weiß, dass Raum und Wege Geld kosten, Fertigungsprozesse logisch und variabel zu gestalten sind und teure Werkzeuge sicher verwahrt werden müssen. Umgesetzt wurden diese Anforderungen mit dem Angebot einer

breiten Produktpalette der geschützten Markenbegriffe **RasterPlan**, **RasterMobil**, **ErgoPlus**, **ErgoBlock**, **LogoChart**. Neben der ständigen Weiterentwicklung der Produkte feilt man im Unternehmen mit neuartigen Technologien kontinuierlich an der Optimierung des Sortimentes. So wurden Modulbauweisen für viele Produktgruppen entwickelt, die das Angebot noch umfangreicher machen und den Kundennutzen damit weiter erhöhen.

Wer will, kann mit den angebotenen Ordnungssystemen wachsen und Produktions- und Lagerräume auch noch nach Jahren optisch und funktional passend ergänzen. Eine Verlässlichkeit, die viele Kunden schätzen. Mit der Wahl qualitativ hochwertiger Systeme unterstreicht manch einer auch die Wertigkeit der eigenen Produktion.

## Unternehmensentwicklung

Der Qualitätsgedanke prägte schon die Anfänge des Unternehmens. So wollte sich Unternehmensgründer Wolfgang Kappes nach Abschluss seiner Lehre tatsächlichen Bedürfnissen mit dem Angebot außerordentlich guter Qualität widmen. Also machte er sich als 19-jähriger kurzerhand selbstständig. Seit 1995 betreut man den Markt mit einem eigenen Außendienst und unterstützt die Kunden aktiv und vor Ort. Für eine große Kundenzufriedenheit sorgen eine verlässlich hohe Qualität der Produkte, eine breite Produktpalette, exzellenter Service und schnelle Lieferfähigkeit.

40



„ZENIT hat durch intensive Beratung und die Einbindung in Delegationsreisen nach Osteuropa und Skandinavien unsere Sinne für die Chancen von Kooperationsmöglichkeiten mit internationalen Partnern geweckt und geschärft. Durch die Reisen und die dortigen Gespräche haben wir neue, aktiv kaufende Kunden finden können. Durch die Gespräche in Osteuropa wurden auch andere Händler in Frankreich, Deutschland und Schweden auf uns aufmerksam, mit denen wir heute zusammenarbeiten und gemeinsame Projekte realisieren. ZENIT hat bei Kappes Systeme in der Tat aktiv Innovationen veranlassen können.“

Chris Wiederkehr, Verkaufsleiter Kappes Systeme GmbH





Kappes Systeme GmbH

Hüttenstr. 42  
44795 Bochum  
Telefon: 0234 94384 0  
E-Mail: [info@kappes.de](mailto:info@kappes.de)  
Internet: [www.kappes.de](http://www.kappes.de)

Gründungsjahr: 1974  
Mitarbeiterzahl: 23  
Auslandsquote vom Umsatz: 22 %

Präsenz im Ausland: keine eigenen  
Vertretungen, z. Zt. Importbereich

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2004

Regelmäßig vertreten ist das Unternehmen auf den beiden deutschen Fachmessen LogiMAT und CeMAT, auf denen sowohl nationale als auch internationale Kunden begrüßt und neu gewonnen werden. Die kurze Wirtschaftsflaute wurde schnell kompensiert; die Wachstumsraten im Export liegen im deutlich zweistelligen Bereich. Ziel des Unternehmens ist es, den Exportanteil von rund 20 Prozent am Gesamtumsatz weiter zu steigern.

Auch in Zukunft baut die Kappes Systeme GmbH auf den Fertigungsstandort Deutschland und eine konsequente Fachhandelstreue. Sinnvolles Wachstum und das Minimieren von Risiken sollen nicht nur einer hoch engagierten Belegschaft den Arbeitsplatz sichern, sondern dem Handel auch einen verlässlichen Partner für praxisbezogene Lösungen garantieren.

Geschäftsfeld: Betriebs- und Lagereinrichtungen

Kunden: Fachhandel, Katalogversender, andere Hersteller von Betriebseinrichtungen

Besondere Stärken: Qualität, Schnelligkeit der Lieferung, keine Mindestabnahmen, Service

Auf internationaler Ebene interessiert an:  
Vertriebspartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Wir werden auch in Zukunft ein verlässlicher und fairer Partner des Fachhandels bzw. unserer Importfirma sein. Qualität und nutzenorientierte Produkte sind Garant einer stetigen und stabilen Unternehmensentwicklung. Eine intensivere Kommunikation mit bestehenden Partnern und Bezugsgruppen sowie mit neuen Partnern im In- und Ausland wird uns helfen, ein vermehrtes Bewusstsein für unsere Qualitäten zu schaffen. Es muss aufgezeigt werden, dass die Verwendung qualitativ hochwertiger Produkte `Made in Germany´ einen klaren wirtschaftlichen Nutzen bringt.“ Chris Wiederkehr

# K.I.M.W. Kompetent, schnell, praxisnah und innovativ.

Das Kunststoff-Institut für die mittelständische Wirtschaft NRW GmbH (K.I.M.W.), Lüdenscheid, hat sich national und international einen hervorragenden Ruf bei der Steigerung von Qualität und Wirtschaftlichkeit von Spritzgussteilen aus Thermo- und Duroplasten erworben.

Als privatwirtschaftlicher Dienstleister wurde das Institut 1988 als „verlängerte Werkbank“ der Industrie gegründet und gehört damit zu den erfahrensten Anbietern auf diesem Sektor. Es unterstützt seine Auftraggeber bei der Auswahl, der Entwicklung sowie der Optimierung und Umsetzung von Produkten, Werkzeugen und Prozessabläufen im gesamten Bereich der Kunststofftechnik. Neben Firmengemeinschafts- und Entwicklungsprojekten steht den Kunden eine Vielzahl von Dienstleistungsangeboten zur Lösung von unternehmensspezifischen Aufgabenstellungen zur Verfügung. Zahlreiche Weiterbildungs- und Schulungsmaßnahmen stellen die Weitergabe des praxisnahen Wissens sicher.

42

## Transfermedium und Bindeglied

Hauptgesellschafter der Instituts-GmbH ist eine Trägergesellschaft, deren Mitgliederzahl sich seit 1988 auf ca. 170 Firmen erhöht hat. Das Gesamtunternehmen ist mit allen Bereichen nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert, das Labor zusätzlich nach ISO/IEC 17025 akkreditiert. Im Jahre 2010 wurden 13 Verbundprojekte mit 238 beteiligten Industriepartnern durchgeführt. Das Institut versteht sich als Transfermedium und Bindeglied zwischen

Hochschulforschung und Industrieunternehmen. Mit Hilfe eigener Entwicklungen konnten bereits zahlreiche theoretisch/wissenschaftliche Ansätze für die Anwendung bei KMUs umgesetzt und in Serienprozesse überführt werden. Bereits 2005 wurde das Institut mit seinen Partnern bei „Kompetenznetze Deutschland“ für den Bereich Oberflächentechnik Kunststoffe aufgenommen. Es wird damit ein gut funktionierendes, stetig wachsendes, auf Nachhaltigkeit ausgerichtetes und ausschließlich durch Industriemittel getragenes Netzwerk erfolgreich betrieben.

Das Kunststoff-Institut war seit der Gründung auf Eigenfinanzierung und Nachhaltigkeit ausgerichtet. Das Finanzierungskonzept sieht die drei Standbeine Dienstleistung, Aus- & Weiterbildung und Projektarbeit vor. Im vergangenen Jahr wurden im Dienstleistungsbereich ca. 1.900 Aufträge mit 1.100 Kunden sowie 130 Seminarveranstaltungen und mehrere Fachtagungen mit ca. 2.500 Teilnehmern durchgeführt. Ein weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten lag und liegt in der Realisierung von Firmenverbund- und Entwicklungsprojekten.

■ „Wer den Schritt über nationale Grenzen gehen will, sollte von den vielen guten Angeboten, die das Enterprise Europe Network bietet, Gebrauch machen. Ein wirklich effektives Instrument sind zum Beispiel die Kooperationsbörsen, über die wir zahlreiche nachhaltige Kontakte knüpfen konnten.“

Thomas Eulenstein, Geschäftsführer Kunststoff-Institut Lüdenscheid





### Internationale Aktivitäten

Um dieses überproportionale Wachstum zu erreichen, wurden neben einer stringenten strategischen Marktentwicklung auch vermehrt Internationalisierungsmaßnahmen durchgeführt. Das Institut bietet ein umfangreiches, zielgruppenorientiertes Schulungsangebot in englischer Sprache und weltweit Seminare, Schulungen und Technologieberatungen an. Auch die ZENIT GmbH leistete praktische Hilfe bei der Internationalisierung. So trafen sich im Herbst 2008 Vertreter der Universität Belfast und des Kunststoff-Instituts in Mülheim, um sich über ein mögliches Forschungsprojekt auszutauschen. Kurz darauf wurde beschlossen, einen Förderantrag zu stellen. Dank der Aktivitäten des Enterprise Europe Networks kamen schnell zwölf Partner aus sechs Ländern zusammen, die sich 2009 über einen positiven Förderbescheid freuen konnten. Das Projekt mit einem Gesamtvolumen von 2,1 Millionen Euro, von denen rund 540.000 Euro nach NRW flossen, startete im August 2010.

Kunststoff Institut Lüdenscheid

Karolinenstr. 8  
58507 Lüdenscheid  
Telefon: +49 2351 1064190  
E-Mail: mail@kunststoff-institut.de  
Internet: www.kunststoff-institut.de

Gründungsjahr: 1988  
Mitarbeiterzahl: 60  
erwarteter Umsatz 2011: 5,5 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 10 %  
Patente: 12 eigene Schutzrechte

Auszeichnungen (Auswahl):

1. Platz Wettbewerb: „Kompetenznetz 2009“  
Bestes Netzwerk Deutschlands ausgezeichnet für  
„Nachhaltiges Wachstum“ vom Bundesministerium  
für Wirtschaft und Technologie

Deutscher Materialeffizienz-Preis 2009, Anerkennungspreis vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie für die Entwicklung des INDUMOLD Verfahrens.

ZENIT-Innovationspreis 2009 für die Entwicklung des INDUMOLD Verfahrens.

Mitglied im ZENIT e.V.: seit 2005

Geschäftsfeld: Kunststofftechnik

Kunden: Automobilindustrie, Elektrotechnik, Telekommunikation, Sanitär, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt

Besondere Stärken: Unterstützung entlang der kompletten Wertschöpfungskette. Neun technische Fachabteilungen unterstützen Unternehmen größen- und branchenunabhängig bei der Auswahl, der Entwicklung sowie der Optimierung und Umsetzung von Produkten, Werkzeugen und Prozessabläufen.

Auf internationaler Ebene interessiert:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Die wichtigste Aufgabe für einen Dienstleister, der sich als Brücke zwischen Unternehmenspraxis und Wissenschaft versteht, ist die Zufriedenheit der Partner. Diese müssen sich im weltweiten Wettbewerb bewähren. Dafür arbeitet die wachsende Mannschaft mit großem Fleiß nicht nur in ihrem Kernbereich, sondern engagiert sich auch in Tochtergesellschaften und Beteiligungen. Genau das ist auch die Messlatte für die Zukunft: Nur wer seine Aufgaben solide und mit Weitblick erledigt und Chancen für strategische Weichenstellungen entschlossen nutzt, der kann sich am Markt auf Dauer bewähren.“ Thomas Eulenstein

# LBBZ. Hightech als Grundlage zur Internationalisierung.

Die LBBZ GmbH aus Geilenkirchen nahe Aachen fertigt mit Lasertechnik eine breite Produktpalette und veredelt mittels des patentierten LACID®-Härteverfahrens Werkzeuge der europäischen OEMs.

Das Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum NRW GmbH, LBBZ, ist ein innovatives Dienstleistungsunternehmen, das seit 1991 praxisorientiert und herstellerunabhängig im Bereich der Laserfertigung arbeitet. Als einer der größten Laserfertiger in der industriellen Materialbearbeitung bietet es ein technologisch breites Spektrum an. Dazu gehören neben dem Laserschneiden auch die Bereiche Laserschweißen, -härten, -beschichten und -beschriften. Kunden des LBBZ sind nicht nur die großen Automotive-OEMs, sondern auch mittelständische Werkzeughersteller.

## Produktbesonderheit

Das von LBBZ patentierte LACID®-Verfahren wurde im Rahmen von Anforderungen der großen OEMs und Sonderwerkzeughersteller entwickelt. Das Laserrandschichthärten hebt sich von anderen Verfahren vor allem durch die Gleichmäßigkeit der Härteverteilung sowie die schnelle Prozessregelung mit patentierter Temperaturregelung ab. Vermieden werden damit unter

anderem Anschmelzungen an Unstetigkeitsstellen. Vorteilhaft sind auch die Online-Bahnprogrammierung sowie das völlige Fehlen von Coatings, Kühlmitteln oder Chemikalien. Das Verfahren ist besonders verzugsarm, so dass meist keine Nachbearbeitung erforderlich ist und das Werkzeug sofort wieder einsatzbereit ist. Erfahrungswerte mit Umformwerkzeugen im Karosseriebau zeigen eine mögliche Standzeitverbesserung um 300 Prozent oder mehr.

## Unternehmensentwicklung

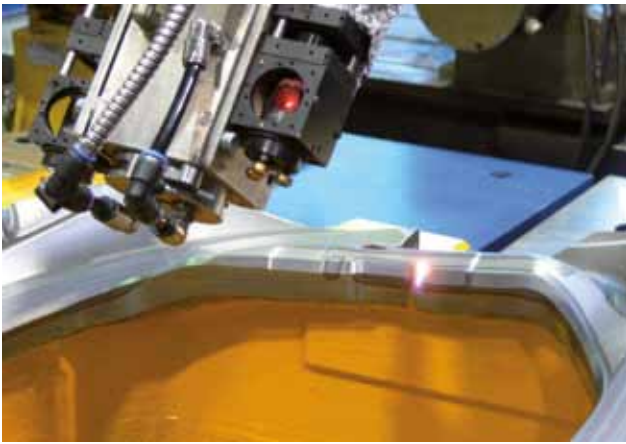
Das LBBZ wurde in Aachen gegründet und arbeitete zunächst im Fraunhofer Institut für Lasertechnik. Von Anfang an war die sowohl breite als auch tiefe Aufstellung des Unternehmens in der Lasertechnik Chance und Herausforderung für die Verantwortlichen. Durch die Nähe zu verschiedenen Forschungseinrichtungen wurden Ideen und Nachwuchskräfte gewonnen, die im Umfeld zwischen Industrie und Forschung den Grundstein auch für LACID legten. Das LBBZ konzentriert sich heute auf die industriell wichtigen Kernbereiche der lasergestützten Materialbearbeitung und Fertigung. Ein Meilenstein bei der Entwicklung war die lasergestützte Fertigung von Nockenwellen und der damit einhergehende Einstieg in die Großserie im Jahr 2000.

44



■ „Als langjähriges Mitglied im Netzwerk ZENT e.V. nutzt LBBZ die Leistungen von ZENIT gerne und intensiv. Dies gilt insbesondere in Bezug auf den systematischen Ausbau unserer Auslandsaktivitäten. Bei der Realisierung unseres Ziels, unsere innovative Lasertechnologie noch stärker in anderen EU-Ländern zu vermarkten, haben wir in den vergangenen Jahren mehrfach von der Unterstützung der ZENIT GmbH und ihren EU-weiten Verbindungen profitiert. Ich kann nur jedem Unternehmen empfehlen, sich im Netzwerk ZENIT e.V. zu engagieren und die Kompetenz der Beratungsgesellschaft zu nutzen.“

Ulrich Berners, Geschäftsführer Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum GmbH



# LBBZ

Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum  
NRW GmbH (LBBZ GmbH)

Gutenbergstraße 29  
52511 Geilenkirchen  
Telefon: 02451 91117 0  
E-Mail: [info@lbbz.de](mailto:info@lbbz.de)  
Internet: [www.lbbz.de](http://www.lbbz.de)

Gründungsjahr: 1991  
Mitarbeiterzahl: 75

Auslandsquote vom Umsatz: ca. 10 %

Patente: eine Vielzahl

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2004

Noch zu Beginn des neuen Jahrtausends bediente man überwiegend Auslandsmärkte in den Grenzregionen rund um Aachen. Dies änderte sich mit der Verlagerung der Automobilproduktion nach Mittel- und Osteuropa. Die neuen Standorte eröffneten dem Unternehmen die Chance, sich über das hochspezifische Know-how auch in Osteuropa zu positionieren. Dies gelang auch durch die intensive Teilnahme an einem vom Land NRW angebotenen und von ZENIT begleiteten Projekt. So nutzte Geschäftsführer Ulrich Berners eine in dessen Rahmen organisierte Unternehmerreise nach Tschechien, um sich vor Ort einen persönlichen Eindruck zu verschaffen und erste Gespräche zu führen. Schon kurze Zeit später wurde ein Vertrag mit einem ortsansässigen Partner zur wechselseitigen Vertriebsunterstützung geschlossen. Im Moment arbeitet das LBBZ mit Kunden in den Niederlanden, Belgien, Polen und Ungarn daran, die Geschäftsbeziehungen auszubauen. Erst kürzlich entstanden auch neue Kontakte in die Türkei. Während in Ungarn im Bereich der Automotive-Aktivitäten vor allem das LACID-Verfahren angeboten und weiter ausgebaut werden soll, sollen in anderen Auslandsmärkten auch die Bereiche Laserschweißen und Laserschneiden verstärkt positioniert werden.

Geschäftsfeld: Lasertechnik, Fertigung, Auftragsproduktion

Kunden: Audi, BMW, Daimler, Ford, VW, Automotive, Industrie, Handwerk

Besondere Stärken: Komplettfertigung, innovative Lasertechnik und Produktion, Laserhärten (LACID)

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Kunden
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Wir wollen durch die Entwicklung unserer Laserverfahren und von eigenen durch Lasertechnik hergestellten Produkten eine noch bessere Kundenbindung und damit steigendes Geschäftsvolumen unter anderem auch in europäischen Märkten erreichen. Dabei werden die Produktionsbedingungen durch regelmäßige Investitionen auf hervorragendem Stand gehalten.“ Ulrich Berners

# Leantechnik AG. Mit Innovationen in neue Länder und Branchen.

Das Oberhausener Unternehmen Leantechnik produziert hochpräzise, flexible Zahnstangenhubgetriebe und gehört damit zu den weltweit führenden Anbietern von Linear- und Automatisierungstechnik.

Die Kundenkartei der Leantechnik AG liest sich wie das Who is Who der Automobilindustrie. Illustre Namen wie Audi, BMW, Daimler, Ford, Jaguar, Seat oder VW finden sich dort. Beliefert werden sie mit in Oberhausen entwickelten und hergestellten synchron hebenden Hubgetrieben, die in allen Bereichen der Fahrzeugherstellung eingesetzt werden.

46

## Produktbesonderheit

Die Abnehmer schätzen die hohe Präzision, mit der die Getriebe arbeiten: Bei einem Hub von rund einem Meter erreichen die Produkte eine maximale Höhendifferenz von plus minus 0,01 Millimeter. Zum Einsatz kommen sie überall dort, wo Bewegung synchron, präzise, schnell und leistungstark realisiert werden soll. Mit der neuen Hebergeneration lifgo/lean SL 5, deren Verkauf im Februar 2011 startete, bietet das Unternehmen erstmals zwei Serien

in einem Baukastensystem. Damit können in einer Anlage sowohl hoch präzise als auch weniger anspruchsvolle Aufgaben gelöst werden.

## Unternehmensentwicklung

Angefangen hat alles im Jahr 1993 mit dem Konkurs der Firma Schlüter aus Dortmund. Dort war Reinhard Janzen, heute Geschäftsführer der Leantechnik AG, Vertriebsleiter für den Bereich Automatisierungstechnik. Produktion, Montage, Versand und die kaufmännische Abwicklung lagen zunächst in einer Hand, bis ein halbes Jahr später die ersten beiden Mitarbeiter eingestellt und Geschäftsräume in Mülheim an der Ruhr bezogen wurden. Im gleichen Jahr wurde der Zahnstangenheber „lifgo“ entwickelt, zum Weltpatent angemeldet und die Umsatzgrenze von einer Million Euro erreicht. Es folgen erste Festlieferverträge mit Automobilunternehmen für den „Schlüter Heber“ im Bereich Werkzeugbau, die Aufnahme der „Vliesstoffwalzen VL“ eines Duisburger Unternehmens in die Produktpalette, die Eröffnung der ersten Auslandsvertretungen in den Niederlanden und Belgien, die Lieferung erster kompletter Funktionseinheiten, die Einführung moderner CAD-Systeme als Voraussetzung für die Ausführung und Übergabe



## Der Weg zur Internationalisierung

*"Gerade im für uns so wichtigen Bereich der Internationalisierung hat uns ZENIT über all die Jahre maßgeblich begleitet und dabei geholfen, das Thema Internationalisierung nicht nur strategisch anzugehen, sondern zum Beispiel im Rahmen von Kooperationsbörsen auch Geschäftspartner im Ausland zu finden. Unternehmen, die grenzüberschreitende Aktivitäten planen, sollten unbedingt die Europa-Experten bei ZENIT einschalten."*

Reinhard Janzen, Geschäftsführer der Leantechnik AG

von Konstruktionsarbeiten für die Automobilindustrie und die Anschaffung erster Werkzeugmaschinen. Elf Mitarbeiter zählt das Unternehmen im Jahr 2000, was einen Umzug ins benachbarte Oberhausen mit sich bringt. 2002 stellt ein Kölner Automobilkonzern eine Werkzeug-Norm auf lifgo um. Der Umsatz steigt auf zwei Millionen Euro. Am Ende dieses Jahres wird die Leantechnik in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Grund dafür ist die höhere Akzeptanz dieser Rechtsform vor allem auf dem interessanten US-amerikanischen Markt. Weitere Mitarbeiter werden eingestellt, neue Auslandsvertretungen eröffnet, die Umsatzmarke von drei Millionen Euro nur knapp verfehlt. Bis Anfang 2008 ist die positive Entwicklung ungebrochen. Aber wenige Monate später wird aus der Bankenkrise eine weltweite Autokrise, die auch an Leantechnik nicht spurlos vorüber geht.

Obwohl der Umsatz spürbar sinkt, trifft es die Oberhausener weniger hart als die meisten anderen Unternehmen im Maschinenbau. Ein Großauftrag aus den USA rettet das Geschäftsergebnis und garantiert den mittlerweile 30 Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz. Und auch die Zukunft sieht Geschäftsführer Reinhard Janzen optimistisch.



Geschäftsfeld: Linear- und Automatisierungstechnik

Kunden: Audi, BMW, Daimler, Ford, Jaguar, Seat, VW

Besondere Stärken: Präzision und Flexibilität von Zahnstangenhubgetrieben

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Mit dem neuen Baukastensystem hat Leantechnik eine Innovation entwickelt, die den steigenden Anforderungen aus dem Maschinenbau mehr als gewachsen ist. Diese Innovation wird auch dazu beitragen, neue Branchen zu erschließen. Schließlich diversifizieren wir nicht nur in Produkte, sondern auch in Märkte bzw. Branchen. Beispiele dafür sind die enge Zusammenarbeit mit dem Frankfurter Flughafen oder die Zusammenarbeit mit Unternehmen aus der Kunststoffindustrie. Geplant sind auch Diversifizierungen in die Verpackungsindustrie sowie Positioniertechnik und in den Produktionsbereichen GFK -Technik.“ Reinhard Janzen

# LEANTECHNIK AG

LEANTECHNIK AG

Im Lipperfeld 7c  
46047 Oberhausen  
Telefon: 0208 495 25 0  
E-Mail: [info@leantechnik.com](mailto:info@leantechnik.com)  
Internet: [www.leantechnik.com](http://www.leantechnik.com)

Gründungsjahr: 1993  
Mitarbeiterzahl: 35  
Erwarteter Umsatz 2011: 4,1 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 30 %

Präsenz im Ausland: Niederlande, Belgien,  
Frankreich, Spanien, Schweden, Italien, USA,  
Australien.

In Vorbereitung: Korea, Mexiko, Brasilien,  
Argentinien

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 1994

# Lenord + Bauer. Mit „Made in Germany“ weltweit erfolgreich.

Seit mehr als vier Jahrzehnten steht der Name Lenord + Bauer für die Automatisierung von industriellen Bewegungsabläufen. Das 1965 in Oberhausen gegründete Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt magnetische Sensoren zur Messung von Dreh- und Längsbewegungen sowie intelligente Steuerungs- und Antriebssysteme.

## Produktbesonderheiten

Aufgrund der sehr robusten Bauweise und speziell ausgewählter Technologien halten die Steuerungen und magnetischen Sensoren auch härtesten Anforderungen an die Schock-, Vibrations- und Temperaturbeständigkeit stand. Typische Anwendungsbereiche sind daher Schienenfahrzeuge und Windkraftanlagen.

Aber auch Hersteller von Werkzeugmaschinen schätzen die exakten Messwerte der hochauflösenden Sensoren von Lenord + Bauer. MiniCODER sind die weltweit meistverkauften Einbaugeber zur Drehzahl- und Positionserfassung in Hochgeschwindigkeitsspindeln.



Als weiteres Standbein hat das Unternehmen 2010 die Produktpalette um eine mechatronische Systemlösung erweitert: Das PowerDRIVE-System besteht aus einem Antriebsselement und einer dezentralen Steuerungseinheit. Diese Multiprozessor-Lösung kann mittels unterschiedlicher Feldbus-Module direkt in die Anlagensteuerung integriert werden. Sie ersetzt mit hoher Effizienz das klassische Handrad, das bei jedem Formatwechsel in Produktionsanlagen noch manuell justiert werden muss. Das PowerDRIVE-System wurde gerade von einem Fachmagazin zu einem der 100 innovativsten Automatisierungsprodukte des Jahres gewählt.

Ein Großteil der von Lenord + Bauer vertriebenen Produkte sind kundenspezifische Lösungen. Das Unternehmen setzt dabei ganz bewusst auf den Standort Ruhrgebiet, eine hohe Fertigungstiefe und die detaillierten Branchenkenntnisse



■ „Ein Großteil unserer Kunden ist international aufgestellt. Daher war es für uns von Anfang an wichtig, sie auch über die Grenzen Deutschlands hinaus zu betreuen. Nichtsdestotrotz haben wir gemerkt, dass Qualität „Made in Germany“ national wie international ein wichtiger Erfolgsfaktor für uns ist.“

Hans-Georg Wilk, Geschäftsführer Lenord + Bauer



der langjährigen Mitarbeiter. Auf diese Weise lassen sich kundenspezifische Produkthanpassungen deutlich schneller umsetzen, als dies mit Fertigungs- oder Entwicklungsstandorten im Ausland möglich wäre.

### Auf Wachstumskurs

Jedes Jahr investiert Lenord + Bauer über 15 Prozent des Umsatzes in die Entwicklung neuer, innovativer Produkte für die unterschiedlichen Zielgruppen. Konstruktion, Elektronik- und Softwareentwicklung arbeiten dabei Hand in Hand. Mit Erfolg: Das Unternehmen wächst kontinuierlich über dem Branchendurchschnitt. Inzwischen beschäftigt es rund 200 Mitarbeiter und hat Vertriebspartner in 21 Ländern. Wegen der großen Nachfrage aus Asien wurde Anfang 2011 eine eigene Niederlassung in Shanghai gegründet. Weitere Vertriebsbüros sind geplant. Entwickelt und produziert wird jedoch auch in Zukunft ausschließlich in Nordrhein-Westfalen.

Die Unternehmensstrategie des „Made in Germany“, kombiniert mit einem starken, internationalen Vertriebsnetz, zahlt sich aus. Inzwischen stößt die Fertigung an ihre Kapazitätsgrenzen. Im benachbarten Gladbeck baut Lenord + Bauer daher eine neue, 5.500 m<sup>2</sup> große Produktionsstätte, um Platz für weiteres Wachstum zu schaffen. Am neuen Standort werden zukünftig die Fertigung sowie die fertigungsnahen Abteilungen angesiedelt sein. Etwa 90 Prozent der Gesamtfläche entfallen auf den Logistik- und Produktionsbereich, der Rest teilt sich auf in Büros, Sozial- und Besprechungsräume. Für Anfang 2012 steht der Umzug der Fertigung an. Der Stammsitz im Oberhausener Stadtteil Königshardt bleibt erhalten. Er wird dauerhaft von der Entwicklung, dem Vertrieb und der Verwaltung genutzt.



Lenord, Bauer & Co. GmbH

Dohlenstraße 32  
46142 Oberhausen  
Telefon: 0208 9963 0  
E-Mail: [info@lenord.de](mailto:info@lenord.de)  
Internet: [www.lenord.de](http://www.lenord.de)

Gründungsjahr: 1965  
Mitarbeiterzahl: 208 (Stand 08.2011)  
Erwarteter Umsatz 2011: 25 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz 2011: rund 30 %

Präsenz im Ausland: Eigenes Büro in Shanghai,  
Vertriebspartner in 21 Ländern

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V. seit: 1984  
(Gründungsmitglied)

Geschäftsfeld: Automatisierung von industriellen Bewegungsabläufen

Kunden (Auszug): Wind: Moog, SSB, Goldwind, RePowerSchiene: Siemens, Bombardier, Alstom, ABB, VTG  
Maschinenbau: Gildemeister, Niverplast, Racupack, etc.

Besondere Stärken: Kundenspezifische Lösungen für härteste Anforderungen an die Schock-, Vibrations- und Temperaturbeständigkeit

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Entwicklungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Kooperationen mit Technologiepartnern

Unternehmensperspektive: „Es bedarf intelligenter Produkte, um dauerhaft erfolgreich zu sein. Entsprechend hoch sind unsere Investitionen im Bereich Forschung & Entwicklung. Gerade sind wir dabei, unser Produktsortiment um eine mechatronische Systemlösung zu erweitern, die das klassische Handrad bei der Formatverstellung in Produktionsanlagen ersetzt. Das vollautomatisierte PowerDRIVE-System wurde bereits von einem Fachmagazin zu einem der 100 innovativsten Automatisierungsprodukte des Jahres gewählt. Ich schaue also ganz beruhigt in die Zukunft.“ Hans-Georg Wilk

# Menerga. Mit effizienter Klimatechnik zum Technologieführer.

Das Mülheimer Unternehmen Menerga ist ein international führender Innovationsträger der Lüftungs- und Klimabranche. Die Philosophie des Unternehmens fußt auf dem Gedanken der Nachhaltigkeit. Im Fokus stehen daher Produkte, die als ganzheitliche Lösung den geringstmöglichen Energieverbrauch aufweisen.

Das Grundgerüst des in Mülheim an der Ruhr ansässigen Unternehmens bestand beim Start-up im Jahre 1980 aus einer Gruppe von erfahrenen Ingenieuren, Technikern und Vertriebsleuten. Ziel der Unternehmensgründung war es, energieeffiziente, steckerfertige Klimageräte zur Schwimmhallenklimatisierung anzubieten, die flexibel an objektspezifische Erfordernisse angepasst werden können. Mit der fortschreitenden Etablierung im Markt baute Menerga sukzessive sein Angebotsspektrum aus. Damit erweiterte sich das Portfolio um die Produktbereiche Luft- und Klimatechnik sowie Prozess- und Klimakälte. Heute sind mehr als 600 Menschen für das Unternehmen tätig. In Mülheim an der Ruhr werden alle Systeme nach den individuellen Anforderungen der Kunden gefertigt. Etwa 70 % der Anlagen werden für die Sparte Lüftungs- und Klimatechnik produziert, während die Schwimmhallenklimatisierung rund 30 % des Geschäftsvolumens ausmacht.

## Wachstum und Internationalisierung

Vorbild bei der Entwicklung neuer Geräte ist die Natur mit ihren zahlreichen und vielfältigen Lösungsstrategien, die so weit wie möglich in technische Prozesse umgesetzt werden. So gehören zu den jüngeren Innovationen Klimageräte mit „adiabater“ Verdunstungskühlung oder sorptionsgestützter Klimatisierung. Ergänzt werden diese durch platzsparende Kompakt-Kaltwassersätze und Systeme zur gleichzeitigen Kalt- und Warmwassererzeugung. In 2010 entwickelte man wegweisende Klimasysteme zur energiesparenden Kühlung großer Rechenzentren. Je nach Bedarf arbeiten Menerga-Klimageräte mit hocheffizienter rekuperativer oder regenerativer Energierückgewinnung.

Vorausschauend erkannte Menerga die weltweite Bedeutung energiesparender Klimatechnologien und setzte früh auf die internationale Präsenz in den entsprechenden Nachfragemärkten. Der hohe Grad der individuellen Gerätekonfiguration erforderte eine hohe technische Beratungskompetenz des Vertriebes. Damit und mit der Nähe zu den Märkten erlangte das Unternehmen international den Ruf eines Innovationsträgers im Segment Klimatechnik. Mittlerweile sind europaweit in 25 Ländern über 300 Mitarbeiter im Service und Vertrieb für Menerga tätig. Mit einem Anteil von etwa 45 Prozent ist der Export für den Mülheimer Hersteller ein wichtiges Standbein.



Eine große Anzahl herausragender Referenzobjekte belegt die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten der funktionell unterschiedlich arbeitenden Gerätekonzeppte. Zu den Highlights gehört das höchstgelegene Submillimeter-Observatorium der Welt in der chilenischen Wüste. Bei extremen Wechseltemperaturen, Winden und Stürmen übernehmen die Geräte aus Mülheim die Klimatisierung und Temperierung der hochsensiblen Empfänger kabine. Ein weiteres Beispiel ist die belgische Zero-Emission-Forschungsstation Princess Elisabeth in der Antarktis. Hier haben Menerga-Geräte einen signifikant hohen Anteil am Erreichen des Passivhausstandards. Entscheidend ist hier der hohe Grad der Wärmerückgewinnung sowie die Konditionierung der Luftfeuchte. Zwei weitere herausragende Projekte – das Verwaltungsgebäude von Menerga Maribor und ein Einkaufszentrum – sind in Slowenien entstanden. Für deren energiesparende Konzeptionen und Ausstattung wurden die Gebäude jeweils mit dem GreenBuilding Award ausgezeichnet.



■ „Unser zentrales Leitmotiv der minimalen Energieanwendung bei gleichzeitig hohem Nutzen hat sich durch die Anerkennung als internationaler Technologieführer bestätigt. Diesen Weg werden wir auch weiterhin konsequent beschreiten.“

Dr.-Ing. Jürgen Röben, Geschäftsführer Menerga GmbH  
(Foto: Frank Elschner)



Menerga GmbH

Gutenbergstraße 51  
45473 Mülheim an der Ruhr  
Telefon: 0208 99 81 0  
E-Mail: [info@menerga.com](mailto:info@menerga.com)  
Internet: [www.menerga.com](http://www.menerga.com)

Gründungsjahr: 1980

Präsenz im Ausland: Belgien, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Italien, Kroatien, Lettland, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Russland, Schweden, Schweiz, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, Ungarn.

Auszeichnungen: Annual GreenBuilding Award 2008 für den energieeffizienten Neubau des Verwaltungsgebäudes von Menerga Slowenien in Maribor.

Annual GreenBuilding Award 2011 für die Klimatisierung des Einkaufszentrums Mercator Pesnica in Maribor.

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2010

Geschäftsfeld: Hersteller und Komplettanbieter hocheffizienter Lüftungs-, Klima- und Kälteanlagen

Besondere Stärken: kundenorientierte und hocheffiziente, energiesparende Lüftungs- und Klimatechnik, hohe Innovationskraft

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Mit einer Vielzahl an Produktinnovationen werden wir unseren aktuellen Wachstumstrend weiter verstärken. Der internationale Markt ist dabei eine wichtige Basis.“

Dr.-Ing. Jürgen Röben

# Powitec. Mit Software weltweit gegen Emissionen.

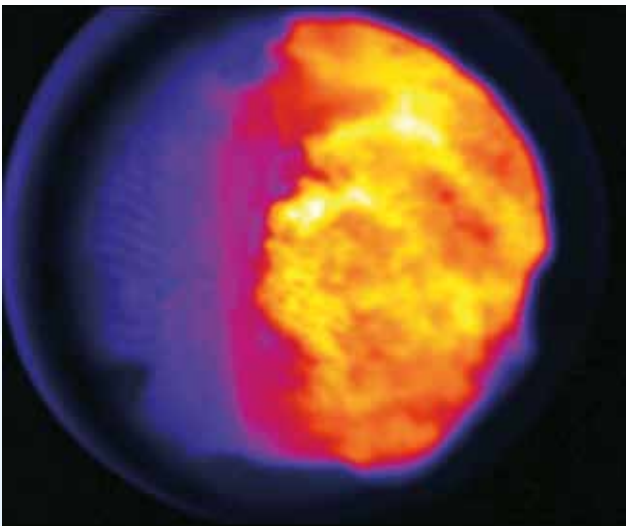
Mit intelligenter Software hat sich die Powitec Intelligent Technologies GmbH aus Essen zum Technologieführer bei der Entwicklung und Installation intelligenter Regelungssysteme zur Automatisierung komplexer Produktionsabläufe entwickelt.

Jede Erfolgsgeschichte beginnt mit einer starken Idee – und Menschen, die an sie glauben. Die Idee: die Energieeffizienz industrieller Prozesse spürbar zu erhöhen. Mit einem Verfahren, das zum Zeitpunkt der Gründung der Powitec GmbH im Jahr 2001 nur auf dem Papier existierte.

52

## Produktbesonderheit

Das Ergebnis intensiver Forschung heißt PiT Navigator, ein gemeinsam mit der TU Ilmenau entwickeltes Softwaresystem, das den Verbrennungsprozess in Industrieöfen analysiert, steuert und verbessert. Ganz im Sinne eines Autopiloten. Die Menschen, die von Beginn an daran glaubten, sind die beiden Geschäftsführer Bernd Beyer und Franz Wintrich. Dynamische Regelungssysteme zur Automatisierung komplexer Produktionsabläufe sind seither untrennbar mit dem Firmennamen verbunden: Powitec. Process Optimization with Intelligent Technologies.



„Intelligent ist der Navigator, weil er selbstlernend ist. Das bedeutet, dass er sich veränderten Bedingungen in unterschiedlichen Anlagen anpassen kann“, erklärt Ingenieur Franz Wintrich nicht ohne Stolz. Registriert das System Abweichungen, greift es aktiv ein und optimiert durch Regelung des Brennstoff-/Luft-Verhältnisses den Verbrennungsprozess. Was dem Kunden dabei hilft, Energieverbrauch und Emissionen zu senken und damit bares Geld einzusparen.

## Internationale Ausrichtung

Als weltweiter Technologieführer bündelt Powitec heute das Know-how von über 40 Spezialisten, insbesondere Softwareentwicklern und Verfahreningenieuren. Etwa 30 Mitarbeiter sitzen in der Firmenzentrale in Essen, zehn arbeiten in der Softwareschmiede in Ilmenau. Der Kundenkreis besteht aus Unternehmen, in denen schon geringfügige Prozess-Optimierungen zu Einsparungen von mehreren hunderttausend Euro im Jahr führen können: Kraftwerken, Müllverbrennungsanlagen sowie der Zement- und Kalkindustrie. „Rund 70 Prozent unseres Umsatzes machen wir im Ausland“, meint Kaufmann Bernd Beyer, wobei die wichtigsten Wachstumsmärkte Indien, China, Brasilien und Malaysia seien. Die intelligente Prozessoptimierung kommt heute an über 150 Standorten in 40 Ländern zum Einsatz. Ein weltweiter Einsatz des PiT Navigators würde eine Reduktion der weltweiten energiebedingten CO<sub>2</sub>-Emissionen um ein Prozent bedeuten. Was sich zunächst wenig anhört, entspricht dem gesamten energiebedingten CO<sub>2</sub>-Ausstoß in Deutschland.

Gestützt auf ein weltumspannendes Vertriebsnetz entwickelte sich die Powitec-Technologie in jüngster Vergangenheit zu einer globalen Erfolgsgeschichte. So gelang es, weltweit Referenzanlagen in den führenden Konzernen der Zielbranchen zu installieren, den Umsatz auf 4,5 Mio. Euro zu erhöhen und neue Vertriebsgebiete mit Milliarden-Potenzial zu erschließen.

Bernd Beyer sieht auch der weiteren Entwicklung positiv entgegen. „Wir haben uns einen Technologievorsprung von vier bis fünf Jahren erarbeitet. Damit wir diesen weiter ausbauen, werden wir auch in Zukunft intensiv mit der „Fakultät für Informatik und Automatisierung im Fachbereich Neuroinformatik und Kognitive Robotik“ an der Technischen Universität Ilmenau zusammenarbeiten. Und damit unserem Ziel näher kommen, weltweit einen Platz unter den Top-3-Anbietern dieser intelligenten Automatisierungssysteme einzunehmen.“



■ „Der erfolgreiche B2B-Vertrieb an anspruchsvolle Anlagenbetreiber funktioniert für uns als kleinen Mittelständler nur mit sehr guter Vor-Ort-Unterstützung. Unsere Produkte eignen sich nicht für die typische Bauchladen-Vertriebsgesellschaften, sondern brauchen qualifizierte Türöffner.“

Powitec-Geschäftsführer Bernd Beyer

# powitec

Powitec Intelligent Technologies GmbH

Im Teelbruch 134b  
45219 Essen  
Telefon: 02054 937 62 0  
E-Mail: [info@powitec.de](mailto:info@powitec.de)  
Internet: [www.powitec.de](http://www.powitec.de)

Gründungsjahr: 2001  
Mitarbeiterzahl: 45  
erwarteter Umsatz 2011: 4,5 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: ca. 70 %

Präsenz im Ausland: Australien, Brasilien, Bosnien, Kroatien, Griechenland, Indien, Indonesien, Iran, Italien, Polen, Serbien, Slowenien, Spanien, Malaysia, Saudi Arabien, Türkei, USA

Patente: 80 erteilte internationale Patente und 15 in der Antragsphase

Auszeichnungen:

- 2010: Deutscher Innovationspreis Klima und Umwelt des Bundes für herausragende und nachhaltige Technologie
- 2009: Nominiert für den Großen Preis des Mittelstands
- 2002: Innovationspreis des Netzwerks ZENIT e.V.

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 2002

53

Geschäftsfeld: Optimierungssysteme

Kunden: Kraftwerke, Zementwerke, Müllverbrennungsanlagen, Betreiber komplexer industrieller Anlagen

Besondere Stärken: Vollautomatische und sich an Veränderungen selbständig anpassende Optimierungslösungen

Auf internationaler Ebene interessiert an:

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

Unternehmensperspektive: „Umweltschutz und die effiziente Verwendung knapper Ressourcen sind zwei der größten globalen Herausforderungen. Das bietet nachhaltige Wachstumschancen für Powitec: Unsere Software hilft den Betreibern von Kohlekraftwerken und Zementöfen weltweit, Emissionen zu senken und gleichzeitig Kosten zu sparen. Global zunehmende Emissionsgrenzen z.B. bei CO<sub>2</sub> und NO<sub>x</sub> sowie wachsende Brennstoffkosten steigern die Nachfrage nach Powitec-Lösungen und sichern den Betreibern dabei sehr attraktive Renditen auf ihre Umweltinvestitionen.“ Bernd Beyer

# Rubotherm. Eroberung des Weltmarktes mit Nischenprodukt.

Die Bochumer Rubotherm GmbH entwickelt, produziert und vertreibt seit 1990 Messgeräte und Laboranlagen für die Verfahrenstechnik. Der Schwerpunkt liegt auf gravimetrischen Messverfahren zur Erfassung von Masseänderungen unter kontrollierten Umgebungsbedingungen.

Wer als Forscher oder Produktentwickler aus den Bereichen Materialwissenschaft, Physik und Chemie an einer kontinuierlichen Gewichtsmessung einer Probe unter kontrollierten Atmosphären und programmierten Temperaturprogrammen interessiert ist, kommt an hochspezialisierten Analysegeräten nicht vorbei. Dazu gehören auch die Magnetschwebewaagen aus Bochum, die unter hohem Druck und extremen Temperaturen exakte Messungen garantieren. Das Weltmarktvolumen für die

Hightech-Geräte liegt bei rund 40 Stück pro Jahr und so war den Firmengründern die Notwendigkeit internationaler Aktivitäten von Anfang an bewusst. Der Nischenprodukt-Charakter und der relativ hohe Preis der Waagen sorgen sowohl bei den Kunden aus dem öffentlich geförderten Forschungssektor als auch der industriellen Forschung für eine Budgetierung der geplanten Anschaffung. Wegen der dadurch bedingten zum Teil sehr langen Akquisitionzeiten erschien es sinnvoll, in möglichst vielen Märkten weltweit präsent zu sein. Dabei stimmten alle Verantwortlichen darin überein, dass Wachstum in neuen Märkten vor allem von der Zusammenarbeit mit geeigneten Partnern abhängig sei. Denn schließlich sollte ein technisch anspruchsvolles, erklärungsbedürftiges und im Durchschnitt rund 120.000 Euro teures Produkt in der richtigen Zielgruppe vertrieben werden.

Mit der japanischen Firma BEL-Japan Inc. fand man 1995 einen idealen Partner in einem hochindustrialisierten Markt. Zustande gekommen war der Kontakt über die Japaner, die ähnliche Produkte herstellen, aber weniger stark bei extremen Prozessbedingungen sind. Wie erfolgreich diese Kooperation für beide Seiten bis heute ist, belegt der Umstand, dass seit 2004 BEL-Geräte über Rubotherm auf dem deutschen Markt vertrieben werden. Rubotherm ist international über ein weitgespanntes Distributorennetz sehr erfolgreich, speziell auch im asiatischen Raum, wie China, Korea und Japan.

Parallel dazu wurden strategische Überlegungen auch für den europäischen Markt angestellt. Nachdem es zu Beginn der 1990er Jahre bereits Kooperationen mit einzelnen Distributoren in Europa gab, ging es ab Mitte der 90er Jahre vor allem darum, Partner in Gesamteuropa und weltweit zu finden. Als hilfreich erwies sich dabei ein von EU und dem Land NRW getragenes und von ZENIT begleitetes Projekt, das kleine und mittlere Unternehmen dabei unterstützte, den Zugang zu Wachstumsmärkten zu erleichtern. Am Anfang der Marktrecherche stand die Analyse der Wettbewerber und deren Aktivitäten in den angestrebten Zielmärkten. Woraus sich direkte und indirekte Hinweise auf mögliche Vertriebspartner ergaben. Dank des Projektes konnten neue Partner in Europa, speziell in Osteuropa, wie



Polen und Tschechien, gewonnen werden, mit denen man zum Teil noch heute zusammen arbeitet.

Im Jahr ihres 20jährigen Jubiläums 2010 gründeten die Bochumer mit der Rubotherm NA, LLC ein eigenes Unternehmen in den USA.

International aktiv ist man auch im Forschungsbereich. Wie zum Beispiel als Koordinator oder Teilnehmer an EU-Projekten im 7. Forschungsrahmenprogramm. So wurde zum Beispiel an der Entwicklung von neuartigen Gassensoren gearbeitet, die bei der Biomasse- und Kohlevergasung eingesetzt werden können. Das Projekt im Bereich der alternativen Energiegewinnung wurde zusammen mit einer niederländischen Universität gestartet.



■ „Die Unterstützung durch ZENIT bei der Analyse unserer Zielmärkte und der Suche nach Technologiepartnern in Europa war uns immer eine enorme Hilfe. Den Erfolg können wir heute an vielen verschiedenen Stellen messbar ablesen.“  
Dr. Frieder Dreisbach, Geschäftsführer Rubotherm GmbH



Rubotherm GmbH

Konrad-Zuse-Str. 4  
D-44801 Bochum  
Telefon: 0234 70996 0  
E-Mail: [info@rubotherm.de](mailto:info@rubotherm.de)  
Internet: [www.rubotherm.de](http://www.rubotherm.de)

Gründungsjahr: 1990  
Mitarbeiterzahl: 41  
erwarteter Umsatz 2011: 5,5 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: 65 %

Präsenz im Ausland: Distributorennetz weltweit,  
Firma in USA

Patent: Magnetschwebekupplung

Mitglied im ZENIT e.V.: seit 2000

**Geschäftsfeld:** Wissenschaftliche Messgeräte

**Kunden:** Labore in Industrie (30 %) und Forschung (70 %), Chemie, Verfahrenstechnik

**Besondere Stärken:** Verfahrenstechnische Prozesse können unter extremen Prozessbedingungen (hohe Druck- und Temperaturbedingungen) in der Magnetschwebewaage untersucht werden.

**Auf internationaler Ebene interessiert an:**

- Partnern für Forschungsprojekte
- Vertriebspartnerschaften
- Technologiepartnerschaften

**Unternehmensperspektive:** „Wir sind weiter auf Wachstumskurs und gehen einer gesicherten Zukunft entgegen. Die Gründe hierfür liegen in der stetigen Weiterentwicklung unserer Produkte, der breiten Aufstellung in verschiedensten internationalen Märkten sowie der Motivation und guten Ausbildung unserer Mitarbeiter.“ Dr. Frieder Dreisbach

# Hans Turck. Internationalisierung sichert nachhaltiges Wachstum.

Turck zählt zu den global führenden Unternehmensgruppen auf dem Sektor der Industrieautomation. Mit mehr als 3.000 Mitarbeitern in 27 Ländern sowie Vertretungen in weiteren 60 Staaten ist der Automatisierungsspezialist aus Mülheim an der Ruhr weltweit präsent.

Das Familienunternehmen Turck bietet mit etwa 15.000 Produkten aus den Bereichen Sensor-, Feldbus-, Anschluss- und Interfacetechnik sowie Human Machine Interfaces (HMI) und RFID effiziente Lösungen für die Fertigungs- und Prozessautomation. Zu den Kunden zählen Automobilhersteller und -zulieferer sowie Maschinenbauer, Produzenten und Anlagenbetreiber in zahlreichen weiteren Branchen.

56

## Unternehmensentwicklung

Auf dem Weg zum Global Player von heute hat Turck schon früh die ersten Weichen gestellt. Bereits 1973 – weniger als zehn Jahre nach der Unternehmensgründung – hat man im weltweit größten Automatisierungsmarkt USA die erste Landesgesellschaft eröffnet, seit 17 Jahren ist Turck auch in China mit einer eigenen 100 prozentigen Vertriebs- und Produktionsgesellschaft engagiert.

Mit Deutschland, USA und China konnte das Unternehmen schon Mitte der 1990er Jahre nahezu 65 Prozent des Weltmarktpotenzials für Automatisierungstechnik abdecken und sich soweit etablieren, dass es in den USA seit langem Marktführer in den Bereichen induktive Sensorik und Anschluss-technik ist.

■ „Zur Internationalisierung, die für Turck konstant zweistelliges Unternehmenswachstum sichert, gibt es keine Alternative. In Deutschland müssen wir uns immer wieder neu ausrichten und intelligenter sein, um auch in Zukunft erfolgreich am Weltmarkt zu bestehen. Dass dies kein Wunschtraum ist, haben wir in den letzten Jahrzehnten eindrucksvoll bewiesen.“

Christian Wolf, Geschäftsführer Hans Turck GmbH & Co. KG

Heute ist Turck in 20 der 30 Staaten mit den höchsten Bruttosozialprodukten mit einer eigenen Landesgesellschaft vertreten. Rund 80 Prozent des Gesamtumsatzes werden im Ausland generiert, während die Produktion zu 80 Prozent in Deutschland und der Schweiz stattfindet. Das zeigt, wie sich mit einer konsequenten Internationalisierungsstrategie Arbeitsplätze in Deutschland schaffen lassen. Um auch weiterhin ein nachhaltig zweistelliges Unternehmenswachstum zu erreichen, setzt Turck seine Internationalisierungsstrategie konsequent fort – vor allem die Emerging Markets (Schwellenländer) und die BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China stehen hier im Fokus.

Bei der Definition potenzieller Zielländer für eigene Landesgesellschaften spielen für Turck stets mehrere Faktoren eine Rolle: Ganz oben auf der Liste steht natürlich das mögliche Absatzvolumen, das sich aus dem industriellen Bruttosozialprodukt, den Wachstumserwartungen und den passenden Zielbranchen ermitteln lässt. Dann müssen weitere Fragen geklärt werden, etwa nach der Wettbewerbssituation und möglichen Schlüsselkunden, aber auch nach politischen, sicherheitstechnischen und ethischen Aspekten. Wenn alle Faktoren stimmen, geht es nur noch um das „Ease of doing business“, also eine möglichst reibungslose Abwicklung der Geschäftsabläufe im Zielland.







**TURCK**

Industrielle  
Automation

Hans Turck GmbH & Co. KG

Witzlebenstraße 7  
45472 Mülheim an der Ruhr  
Telefon: 0208 49 52 0  
E-Mail: [more@turck.com](mailto:more@turck.com)  
Internet: [www.turck.com](http://www.turck.com)

Gründungsjahr: 1965  
Mitarbeiterzahl: über 3.000  
erwarteter Umsatz 2011: ca. 430 Mio. Euro  
Auslandsquote vom Umsatz: ca. 80 %

Präsenz im Ausland: Australien, Bahrain, Belgien,  
Brasilien, China, Frankreich, Großbritannien,  
Indien, Italien, Japan, Mexiko, Niederlande,  
Österreich, Polen, Rumänien, Russische Föderation,  
Schweden, Singapur, Tschechische Republik,  
Türkei, Ungarn, USA

Mitglied im Netzwerk ZENIT e.V.: seit 1991

57

### Erfolgsfaktoren Markt- und Kundennähe

Die Devise „think global – act local“ ist ebenso alt wie wahr. Eine erfolgreiche globale Internationalisierungsstrategie kann nur funktionieren, wenn sie in der Umsetzung lokalen Erfordernissen gerecht wird. Schlüssel dabei ist eine ausgeprägte Markt- und Kundennähe. So ist Turck in den USA unter anderem deshalb Marktführer, weil der Vertrieb von Anfang an über die dort etablierten Sales Channels abgewickelt wird und nicht – wie sonst üblich – im Direktvertrieb. In China hingegen, wo Systemintegratoren nicht weit verbreitet waren, erreicht man mit zahlreichen eigenen Vertriebsbüros dieselbe Kundennähe, sodass Turck auch im Reich der Mitte in vielen Bereichen eine marktführende Stellung einnimmt.

Geschäftsfeld: Automatisierungstechnik – Sensor-, Feldbus-, Anschluss- und Interfacetechnik, RFID- und HMI/SPS-Lösungen

Kunden: Automobilhersteller und -zulieferer sowie Maschinenbauer, Produzenten und Anlagenbetreiber in zahlreichen weiteren Branchen der Fertigungs- und Prozessindustrie

Besondere Stärken: kundenorientierte und anwendungsoptimierte Automatisierungslösungen

Auf internationaler Ebene interessiert an:

Vertriebspartnerschaften  
Technologieaustausch

Unternehmensperspektive: „2011 haben wir unser ambitioniertes Ziel übertroffen und einen Gruppenumsatz von rund 430 Millionen Euro erreicht. Um dies zu erreichen, müssen wir kontinuierlich an vielen Stellschrauben drehen und den Weg vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter konsequent weitergehen. Dazu zählten unter anderem die Definition regional-, branchen- und applikationsspezifischer Lösungsportfolios mit einem entsprechend aufgestellten Vertrieb, die Komplexitätsreduktion mittels Modularisierung und Plattformentwicklungen sowie die Definition adäquater Preissysteme für Systemlösungen und Serviceleistungen.“ Christian Wolf

# Branchenregister.

Seite

## Anlagenbau, Maschinenbau

Armaturen für den Anlagenbau. Bomafa Armaturen GmbH. Modernste Technik aus dem Ruhrgebiet .....	8
Maschinen- und Anlagenbau. Bültmann GmbH. Große Präsenz in weltweit kleinem Markt .....	10
Maschinenbau. Coatema Coating Machinery GmbH. Seit 40 Jahren national und international aktiv .....	12
Gummi verarbeitende Industrie. HF Mixing Group. Harburg-Freudenberger Maschinenbau GmbH. Beste Technologien für beste Lösungen .....	30
Maschinen- und Anlagenbau. JHT Jakobs-Houben Technologie GmbH. Von A wie Auslegung bis Z wie Zeichnungsableitung .....	36

## Automatisierungstechnik, Automatisierungssysteme, Elektronik, Elektrotechnik

Elektrische Begleitheizungssysteme. eltherm GmbH. Mit Erfahrung und Innovationskraft in neue Märkte.....	14
Steuerungs- und Automatisierungstechnik. EMG Automation GmbH. Technologievorsprung und internationale Präsenz.....	16
Linear- und Automatisierungstechnik. Leantechnik AG. Mit Innovationen in neue Länder und Branchen .....	46
Sensor-, Steuerungs- und Antriebstechnik. Lenord + Bauer. Mit „Made in Germany“ weltweit erfolgreich.....	48
Funktechnik und Mikroelektronik. IMST GmbH. HiTec-Werkbank der Industrie .....	32
Automatisierungssysteme. iSAM AG. Intelligente Lösungen für die Industrie .....	34
Automatisierungstechnik. Hans Turck GmbH & Co. KG. Internationalisierung sichert nachhaltiges Wachstum. .....	56

## Geoinformation

Geoinformation. GEOHAUS-Gruppe. Exakte Basisdaten für optimale Ergebnisse.....	20
Geoinformatik. Hansa Luftbild AG. Geoinformation der Spitzenklasse .....	28

## Kunststoffindustrie

Innovationen für die Kunststoffindustrie. KIMW. Kunststoff Institut Lüdenscheid. Kompetent, schnell, praxisnah und innovativ .....	42
---	----

## Lagerlösungen

Ordnungssysteme. Kappes-Systeme GmbH. Weltoffen und bodenständig in die Zukunft .....	40
---	----

## Lasertechnik

Industrielle Lasermaterialbearbeitung. LBBZ. Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum NRW GmbH. Hightech als Grundlage zur Internationalisierung .....	44
---	----

## Medizintechnik, Optische Technologien, Labor- und Bio-Analytik.

Analysentechnik. Gerstel GmbH & Co. KG. Innovative Lösungen für die Labore dieser Welt. ....	22
Medizintechnik, Optische Technologien, Labor- und Bio-Analytik. Jüke Systemtechnik GmbH. Technologietransfer und Internationalisierung.....	38
Messgeräte und Laboranlagen. Rubotherm GmbH. Eroberung des Weltmarktes mit Nischenprodukt.....	54

## Sicherheitstechnik

Sicherheitstechnik. Haake Technik GmbH. So einfach und doch so sicher .....	26
---	----

## Umwelttechnik, Energietechnik

Chemie und Biotechnologie. Bio Circle Surface Technology GmbH. Innovative Produkte für die Oberflächentechnologie .....	6
Gesamtlösungen für kommunale und industrielle Wasseraufbereitung. enviplan Ingenieurgesellschaft mbH. Beharrlich, selbstbewusst und unverwüsthlich. ....	18
Industrielle Wärme, Energie- und Prozesstechnik. GIWEP Gesellschaft für industrielle Wärme, Energie- und Prozesstechnik mbH. Innovative Lösungen aus einer Hand. ....	24
Lüftungs-, Klima- und Kälteanlagen. Menerga GmbH. Mit effizienter Klimatechnik zum Technologieführer. ....	50
Intelligente Regelungssysteme für energieintensive Prozesse. Powitec Intelligent Technologies GmbH. Mit Software weltweit gegen Emissionen. ....	52

# NRW.Europa-Service.



## Europa-Informationen und Anfragedienst

- Individuelle Recherchen
- TED-Recherchen zu öffentlichen Ausschreibungen
- Online-Information ([www.nrw-europa.de](http://www.nrw-europa.de))
- Newsletter „Europa Info Mittelstand“
- Themenbezogene Veranstaltungen

## Internationalisierungsunterstützung

- Internationalisierungsaudits
- Marktinformationsbeschaffung
- Strategieerarbeitung
- Umsetzungsunterstützung

## Kooperationspartnersuche

- Erstellung von Kooperationsprofilen
- Datenbanken
- Kooperationsbörsen
- Delegationsreisen
- Individuelle Partnerrecherchen

## Technologie- und Know-how-Transferunterstützung

- Technologierecherchen
- Datenbanken
- Automatic Matching Tool

## Innovationsmanagementberatung

- Innovationsaudits
- Selbstevaluierungstool
- Innovationsmanagementplanung

## Förderinformation und -beratung

- Frühinformation und Förder-Hotline
- Förderrecherchen
- Praktische Hilfestellung zur Antragstellung
- Fördersprechtage
- Vernetzung mit Hochschulen in NRW
- Beobachtung der Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik sowie der KMU-Politik in Brüssel

## Internationale Fördermittelberatung

- Information und Beratung über nationale Förderprogramme im Ausland sowie über europäische Förderprogramme, insbesondere
  - EU-Strukturfondsprogramme in den EU-Ländern (nicht NRW),
  - EU-Fördermittel in den EU-Kandidatenländern sowie in Drittländern,
  - Europaweite thematische Programme der EU
- Information und Beratung über öffentliche Finanzierungshilfen des Bundes und des Landes NRW für die Außenwirtschaft.

ZENIT GmbH  
Zentrum für Innovation und Technik in NRW  
Bismarckstr. 28  
45470 Mülheim an der Ruhr

V.i.s.d.P.: Dr. Herbert Rath  
Telefon: 0208/30004-0  
Fax: 0208/30004-87  
E-Mail: [info@zenit.de](mailto:info@zenit.de)  
Internet: [www.zenit.de](http://www.zenit.de)  
[www.nrw-europa.de](http://www.nrw-europa.de)  
[www.netzwerk.zenit.de](http://www.netzwerk.zenit.de)

Januar 2012  
Nachdruck Dezember 2014

