

econo

Die starken Seiten der Wirtschaft

2. Jahrgang
04.09.2009
4,90 €
09009



IHK-Präsident Vogel zur Wahl

„Tut Berlin seine Pflicht, sorgen wir für die Kür“

Umfrage in der Region

Was Unternehmer von
der neuen Regierung
erwarten

Standortporträts

Mannheim-Friedrichsfeld
und Meckesheim
im Kraichgau





Das Gewerbegebiet Mannheim-Friedrichsfeld liegt direkt an der A656 zwischen Mannheim und Heidelberg. Diese verkehrsgünstige Lage hat viele Unternehmen in den Stadtteil gelockt, beispielsweise den Aufzughauer Lochbühler (Gebäude rechts).

Bild: Schwetasch

Gewerbe statt Gewehre

Die Stadt Mannheim erschließt in Friedrichsfeld-West 30 Hektar für Gewerbe und Industrie.

Das Projekt ist aufwendig – unter anderem muss die US-Armee einen Standort verlagern

Militärischer Sicherheitsbereich. Vorsicht Schusswaffengebrauch“. Solche Warnschilder sind zu lesen, wenn man von der Autobahn Mannheim-Heidelberg kommend zur Pferderennbahn Seckenheim fährt. Die Schilder prangen an einem stacheldrahtbewehrten Zaun. Vor dem Tor steht ein mit Roststreifen überzogener Betonblock, darauf ein Schild mit der Aufschrift: „United States Army. Friedrichsfeld Service Center Main Gate.“ Ein Blick durch den Zaun gibt allerdings eine weniger martialisches Szenerie frei, als die Schilder vermuten lassen. Im Wachhäuschen neben der Einfahrt kontrolliert ein

Mitarbeiter einer privaten Sicherheitsfirma den Zugang. Kurz nach der Einfahrt steht vor einem kleinen Parkplatz eine ockarfarbene Garage mit sechs dunkelroten Toren. Folgt man der Straße weiter Richtung Pferderennbahn, sieht man weitere Hallen und abgestellte Lastwagenanhänger in Flecktarnlackierung. Am anderen Ende des Geländes liegt eine fußballfeldgroße, verwaiste Fläche. Durch die Betondecke haben sich an vielen Stellen Unkräuter und Bäume gedrückt.

Mit dieser Industriebrachen-Romantik wird bald Schluss sein. Das derzeit noch von der US-Armee als Lager genutzte Gelände ist Teil des

neuen Gewerbegebietes Friedrichsfeld-West. Das Projekt bezeichnet der Leiter der Mannheimer Wirtschaftsförderung, Ottmar Schmitt, als eine der „komplexesten Entwicklungsaufgaben der letzten Jahrzehnte“.

Der Umzug der Armee kostet sechs Millionen Euro

Der Umzug der Amerikaner ist beschlossene Sache. Doch den Unterschriften von Stadt und Armee gingen umfangreiche Verhandlungen voraus. „Wir mussten auf freiwilliger

Basis mit den US-Dienststellen die Verlegung der dort noch befindlichen Einheiten vereinbaren“, sagt Schmitt. Auch wenn immer wieder von einer Gesamtverlegung der US-Armee aus Mannheim die Rede sei, gebe es hierzu keinen verbindlichen Beschluss der US-Regierung. Und damit fehlten auch konkrete Aussagen, wann die Streitkräfte die Fläche in Friedrichsfeld räumen würden. „Mit dieser Ungewissheit können wir aber keine aktive Ansiedlungs- und Bestandspflegepolitik betreiben“, sagt Mannheims oberster Wirtschaftsförderer. Die Stadt lässt sich die Umsiedlung daher sechs

Millionen Euro kosten. „Wir finanzieren damit die Erhöhung von Gebäuden an anderen US-Standorten“, erklärt Schmitt. Diese Summe sei gerechtfertigt, da auf dem zu erschließenden Gelände ansiedlungswilligen Unternehmen Standortangebote gemacht werden könnten. „Konkrete Bedarfe von Unternehmen liegen bereits vor“, sagt Schmitt. Doch die Stadt nennt noch einen weiteren Grund für die Umsiedlung. Das Leitbild Mannheims verpflichtet Politik und Verwaltung, Grünflächen zu schonen. Und bevor ein Acker oder ein Waldgebiet den Planierarbeiten zum Opfer fällt, werden bereits genutzte Flächen zu Gewerbegebieten weiterentwickelt. Dies sei zwar aufwendiger, dafür aber nachhaltiger. Doch der Umzug der US-Armee ist nicht die einzige Hürde auf dem Weg zum Gewerbegebiet Friedrichsfeld-West. Die dem Bund gehörende Fläche, insgesamt 25 Hektar, hat die Stadt bereits größtenteils erworben. Vier Hektar nördlich der Erschließungsstraße werden derzeit vom Technischen Hilfswerk (THW) und der Autobahnmeisterei genutzt.

Die Erschließung war einst für Vögele gedacht

Das THW wird gemeinsam mit der Freiwilligen Feuerwehr ein neues „Sicherheitszentrum“ auf der anderen Seite der Autobahn und damit außerhalb des Erschließungsgebietes erhalten. Dieser Kauf steht noch aus, doch die Verhandlungen seien bereits abgeschlossen. Außerdem ist die Anlage der Schützengesellschaft Seckenheim umzusiedeln und die Elsa-Brandström-Straße zu begründen, sodass zwischen dieser Erschließungsstraße und der Autobahn A 650 attraktive, rechteckige Gewerbegrundstücke entstehen. Insgesamt kostet die Stadt Mannheim das neue Gewerbegebiet 30 Millionen Euro. „An den Kosten der Neuordnung beteiligt sich aber auch das Land Baden-Württemberg. Diesen Ausgaben stehen ferner Grundstückserlöse aus der Vermarktung der neuen Flächen gegenüber“, sagt Schmitt. Die Quadratmeterpreise bewegen sich zwischen 70 und 120 Euro.

Der konkrete Anlass für die Erschließung des Gewerbegebietes war ursprünglich die Anfrage der in

Mannheim-Neckarau ansässigen Firma Vögele nach einem neuen Standort. „Die Anforderung für den Neubau der kompletten Fabrik belief sich zunächst auf 20 Hektar“, erzählt Schmitt. Doch der Hersteller von Straßenbaufahrzeugen entschied sich anders. Vor einigen Monaten fand der Spatenstich für den Fabrikneubau statt – auf der anderen Rheinseite in Ludwigshafen. Diese Chance haben andere genutzt.

Wasserstrahl mit dreifacher Schallgeschwindigkeit

So hat die Firma Dachser der Stadt bereits 12,8 Hektar des Gebietes abgekauft. Damit verdreifacht der Logistiker seinen bestehenden Standort in Friedrichsfeld. Die Pläne sehen vor, 40 Millionen Euro zu investieren. Im ersten Bauabschnitt will das in Kempten beheimatete Unternehmen neben 2000 Quadratmetern Verwaltung auf 18 000 Quadratmetern Umschlags- und Lagerflächen erstellen. „In fünf bis zehn Jahren folgen voraussichtlich weitere 5000 bis 10 000 Quadratmeter Umschlags- und Lagerfläche“, sagt Christian Klein. Der Niederlassungsleiter rechnet damit, dass in den nächsten drei Jahren 30 bis 50 Stellen neu geschaffen werden. Derzeit beschäftigt das Unternehmen rund 250 Mitarbeiter in Friedrichsfeld. Ohne die Erweiterung hätte sich das Unternehmen nach eigenen Angaben nach einem neuen Standort umsehen müssen. „Mit dem Neubau dagegen wird die Bedeutung des Standorts im europaweit flächendeckenden Netz an Dachser-Niederlassungen weiter zunehmen“, sagt Klein. Das Unternehmen betreut von Friedrichsfeld aus seit Ende der 80er Jahre „alle namhaften Chemieunternehmen in der Region“.

Als Dachser damals die Einweihung seiner neuesten Niederlassung feierte, beging ein Unternehmen in direkter Nachbarschaft bereits seinen 130. Geburtstag: die Friatec AG, die zu diesem Zeitpunkt noch Friedrichsfeld GmbH Keramik- und Kunststoffwerke hieß (siehe Seite 74). Die international tätige Firma beschäftigt fast 1100 Mitarbeiter und zählt damit zu den größten Unternehmen Mannheims. Das ist ganz nach dem Geschmack von Wirtschaftsförderer Schmitt. ►►

Ein Unternehmen in der
Metropolregion
Rhein-Neckar

Lochbühler
Aufzüge seit 1873



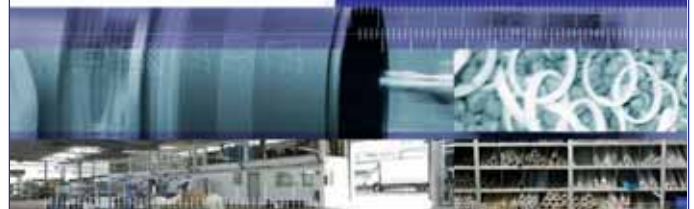
Vertrauen durch Qualität.

Neuanlagen ■ Modernisierung ■ Service

Lochbühler Aufzüge GmbH, Lembacher Straße 6-8, 68229 MA-Friedrichsfeld
Tel. 0621/47098-0, Fax 0621/47098-50 info@lochbuehler.de, www.lochbuehler.de

Hänssler Dichtungstechnik

Präzise und schnelle Produktion -
Standardprofile und
Sonderanfertigungen



**Auch unter
Hochdruck in
Hochform**

HÄNSSLER
HYDRAULIK GMBH
DICHTUNGSTECHNIK

www.dicht.de
Tel.: 0621- 48 48 0-0
Edwin Reis Str. 5
68229 Mannheim

O-Ringe
PTFE-O-Ringe
O-Ring Sortimente
Stützringe
Kolbendichtungen
Stangendichtungen
Abstreifer
Radialwellendichtringe
V-Ringe
Führungsbänder
Führungsbahnen
Führungsringe
Kunststoffdrehteile
Kunststoffspritzteile

►► Bei der Vergabe der Grundstücke im neuen Gewerbegebiet wollte er vor allem darauf achten, dass im Verhältnis zum Flächenverbrauch möglichst viele Arbeitsplätze entstehen. Einen bestimmten Branchenfokus habe die Stadt nicht im Sinn, „nur insofern wir sagen, dass wir produzierendes Gewerbe suchen.“

Von dieser „Fixierung auf Arbeitsplätze“ hält Andreas Hänssler wenig. Der Diplom-Ingenieur hat sich Mitte der 90er Jahre in Friedrichsfeld-Ost angesiedelt. Dieses 30 Hektar große Gewerbegebiet wurde bereits in den 70er Jahren erschlossen und liegt Friedrichsfeld-West genau gegenüber; getrennt nur durch die Landstraße 597, die Friedrichsfeld mit Seckenheim verbindet. Zum Verkauf des 1000 Quadratmeter großen Grundstückes für Produktion und Verwaltung habe der Diplom-Ingenieur die Stadt nach eigenen Angaben „überreden“ müssen. Denn begonnen hat die Hänssler Hydraulik GmbH Dichtungstechnik mit lediglich fünf Mitarbeitern.

Zulieferer für Toyotas Formel 1-Wagen

Doch in den letzten dreizehn Jahren ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile arbeiten 24 Menschen bei dem Hersteller von Dichtungen, Stütz- und Führungsringen sowie sonstigen Dreh-, Fräs- und Spritzteilen aus Kunststoff. Und parallel mit dem Personalzuwachs ist auch die Firma in der Fläche gewachsen. Der zwischen zwei Straßen liegende Stammsitz hat sich mittlerweile jeweils auf die anderen Straßenseiten ausgeweitet. So kamen ein Lager von 1000 und eine Dreherei von 2500 Quadratmetern hinzu. Insgesamt hat die Firma in alle drei Gebäude inklusive Maschinen rund sechs Millionen Euro investiert. Dass es das 1982 gegründete Unternehmen heute immer noch gibt, hänge mit der schlanken Mannschaft zusammen. „Ich habe im Studium gelernt, dass man mit Drehmaschinen in Deutschland kein Geld verdienen kann“, sagt Hänssler und lacht. Er beweist täglich das Gegenteil. Der Schlüssel zum Erfolg seien eine flexible, schnelle Produktion und qualitativ hochwertige Produkte. Hänssler und sein Team sind immer dann gefragt, wenn Dichtungsringe

in Stückzahlen zwischen 1 und 10 000 gefragt sind. Dann lohne sich nicht das Anfertigen teurer Spritzgussformen. Und das Drehen sei eine lukrative Fertigungsmethode. Hänssler-Produkte finden sich beispielsweise beim Beton-Pumpen-Hersteller Putzmeister, der Kunststoffdichtungen und -führungen für die Hydraulik verwendet. Und auch die Formel 1 rollt dank Technik aus Friedrichsfeld. Im Rennwagen von Toyota stecken zahlreiche Hänssler-Kunststoffbauteile. Die Japaner scheinen mit dem deutschen Mittelständler zufrieden zu sein. Im vergangenen Jahr erhielt Hänssler von der Toyota Motorsport GmbH die Auszeichnung „Bester Lieferant“. Die Urkunde hängt in der 2004 eingeweihten Fertigungshalle.

Der helle Bau ist nach drei Seiten verglast, auf dem Boden liegt Stabparkett, zwischen CNC-gesteuerten Dreh-Maschinen stehen ein abgedeckter Billard- und ein Kickertisch. Doch nicht nur die Spielgeräte deuten auf ein gutes Betriebsklima hin. An dem Bau der Halle haben sich die Mitarbeiter mit insgesamt fast 1700 freiwilligen Arbeitsstunden beteiligt. Ursprünglich vereinbart seien 1000 Stunden in Summe gewesen. Doch mit der Übernahme von einfachen Arbeiten wie Streichen, Putzen und dem Anlegen der Außenflächen entwickelte sich „eine Eigendynamik“. „Das Werk ist heute deren Halle“, sagt Hänssler

mit Blick auf seine Mitarbeiter. Und auch nach Fertigstellung kann man samstags oder am Abend Angestellte auf dem Firmengelände sehen. Doch dann sind sie privat da: Im Zuge des Neubaus hat sich das Team eine Autowerkstatt inklusive Hebebühne und Ölabscheider eingerichtet. So können die Hänssler-Mitarbeiter dank ihrer Eigenleistung in ihrer Freizeit nun an den eigenen Autos schrauben. Und Hänssler konnte bei den Kosten des Neubaus sparen. „Zurzeit brauche ich noch keine Bank. Gott sei Dank“, sagt der Firmenchef. Denn die Wirtschaftskrise ist mit einem Umsatzrückgang von rund einem Drittel auch bei Hänssler angekommen. Seit Mai arbeiten die Angestellten in der Fertigung kurz.

Autohändler schließt für immer seine Türen

Doch die Krise hat auch sichtbare Spuren in Friedrichsfeld hinterlassen. Nicht weit von Hänsslers Firma steht ein Gewerbeobjekt leer. Hier verkaufte noch bis vor kurzem das Autohaus Kroymans Marken wie Cadillac, Hummer, Aston Martin und Jaguar. Doch die Rettungsversuche für den niederländischen Händler, der im März Insolvenz angemeldet hatte, sind gescheitert. Die Mannheimer Niederlassung war die erste von insgesamt 15 in Deutsch-

land, die für immer ihre Türen geschlossen hat. Solch ein Szenario bleibt der Firma Kreuer Edelstahl erspart. Allerdings seien die Umsätze stark zurückgegangen. „Wir spüren die Krise sehr“, sagt Inhaber Christian Kreuer und verweist auf den Einbruch in der gesamten Branche von einem Drittel. Der 50-Jährige führt mit seinem Bruder Hans Henning das Stahlhandelshaus. Doch bisher musste er für seine 25 Mitarbeiter weder Kurzarbeit anmelden noch Kündigungen aussprechen. Zwar keinen Aufschwung, aber immerhin ein Ende der Talfahrt glaubt Kreuer zu erkennen. „Wir haben den Boden erreicht, ohne dass ich sagen könnte, wann es wieder aufwärts geht.“ Für den 2004 fertig gestellten Neubau seiner Firma hat Kreuer viele Ehrungen erhalten, darunter die „Auszeichnung guter Bauten 2005“ des Bundes Deutscher Architekten, den Architekturpreis Metalldächer und -fassaden 2006 und den Domino-Baupreis Metall in der Architektur. Das Besondere an der Konstruktion: V-Stützen aus Stahlbeton tragen den 650 Quadratmeter großen Bürotrakt mit umlaufender Glasfassade. Darunter können die Lastwagen zum Lager fahren und Waren abholen oder anliefern. Kreuer beliefert Kunden in ganz Europa.

Doch manche Kunden erreicht der Edelstahlhändler auch zu Fuß. Nur wenige Meter entfernt hat die Firma Lochbühler Aufzüge ihren Sitz. Das Familienunternehmen kauft für den Kabinenbau gelegentlich exklusive Bleche beim Nachbarn Kreuer ein. Für den Umsatzrückgang ist der Aufzugbauer jedoch nicht verantwortlich. Spricht man Stefan Lochbühler auf die Auftragslage an, scheint ihm die Antwort fast unangenehm: „Nein, wir spüren die Krise nicht.“ Der Diplom-Ingenieur führt gemeinsam mit seinem Bruder Andreas und Vater Karlheinz die Geschicke des 1873 gegründeten Unternehmens. Der Betrieb mit 65 Mitarbeitern sei für das gesamte Jahr gut ausgelastet. Davon zeugt auch ein Rundgang durch die 1200 Quadratmeter große Fertigungshalle. Dort schneidet gerade ein Mitarbeiter Vierkantstahl, der später zu Schachtleitern zusammengeschweißt wird. Kollegen von ihm legen letzte Hand an zwei Antriebsanlagen an, die bei Roche zwei Lastenaufzüge antreiben werden. Keine leichte Aufgabe: Der 2,3 Meter mal 4,6 Meter große Auf-



Der Firmensitz der Firma Kreuer Edelstahl. Für das vom Stuttgarter Architekturbüro Heinisch, Lembach, Huber entworfene Gebäude hat das Unternehmen viele Preise gewonnen. Bild: zoey braun fotografie, Stuttgart

zug wird Lasten von bis zu fünf Tonnen befördern. „Auf Industriekunden entfällt rund ein Drittel der Anlagen. Sie sind aber für die Hälfte des Umsatzes verantwortlich“, erklärt Lochbühler. Dies liegt an den höheren Anforderungen und größeren Dimensionen. So muss ein Lastenaufzug bei der BASF beispielsweise auch mal explosionsgeschützt sein. „Eine Aufzugsanlage im Wohnhaus kostet 40 000 bis 50 000 Euro, in der Industrie das Zwei- bis Dreifache“, sagt Lochbühler. Die BASF und Roche sind nur zwei Beispiele aus der Referenzliste, auf der viele weitere Namen bekannter Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar stehen. „Unser Erfolgsrezept mit stetigen Wachstumsraten von vier bis fünf Prozent jährlich ist gerade die Fokussierung auf die Metropolregion“, sagt Lochbühler. Das garantiere sowohl beim Bau als auch beim Service, der rund 40 Prozent des Umsatzes ausmacht, Kundennähe,

MANNHEIM-FRIEDRICHSFELD: DATEN & FAKTEN

Freie Flächen in Gewerbegebieten

- Friedrichsfeld-Ost: 29 000 m² (Stadt), 6000 m² (Private)
- Friedrichsfeld-West: 172 000 m² (bereits disponiert: 50 000 m²)

Betriebe in beiden Gewerbegebieten:

110

Beschäftigte in beiden Gewerbegebieten:

5850

Hebesatz Gewerbesteuer:

415

Hebesatz Grundsteuer A:

225

Hebesatz Grundsteuer B:

400

Kontakt: Stadt Mannheim, Fachbereich für Wirtschafts- und Strukturförderung, Tel.: (06 21) 293-3351

E-Mail: wirtschaftsfoerderung@mannheim.de

schnelle Reaktionszeiten und individuelle Beratung.

Daher sei Anfang der 1980er Jahre auch die Wahl auf Friedrichsfeld gefallen. Das 1873 in Seckenheim gegründete Unternehmen war auf der Suche nach einer größeren Fläche. Die verkehrsgünstige Lage des Gewerbegebietes von Friedrichsfeld-West war ein wichtiges Kriterium für die Ansiedlung. Direkt an

der Autobahnabfahrt der A 656 liegt es zwischen den Oberzentren Mannheim und Heidelberg und damit im Herzen der Metropolregion Rhein-Neckar. Neben der Kundennähe sei ein weiteres Verkaufsargument die gute Qualität der Lochbühler-Produkte. „Unsere Störungsquote liegt deutlich unter dem Branchendurchschnitt“, sagt Stefan Lochbühler.

Nur die beste Qualität wünscht sich auch Roman Abramowitsch für seine neue, 170 Meter lange Yacht. Das von der Hamburger Werft Blohm & Voss gebaute Schiff bietet Platz für eine 70-köpfige Besatzung, verfügt über eine Raketenabwehr und einen Hubschrauberlandeplatz. Und wenn der Öl-Magnat mit seinem 250-Millionen-Euro Spielzeug einen Eisberg schrammt, soll dieses im schlechtesten Fall mit einem Lackschaden davonkommen. Um diese Anforderung zu erfüllen, hat die Yacht unterhalb der Wasserlinien eine sogenannte Stevenkappe und einen Stevensschuh aus Edelstahl erhalten. Doch wie das 20 Tonnen schwere Metallteil aus einem Stück zurechtschneiden? Geschweißt werden durfte das 50 Zentimeter dicke Blech nicht, da die Nähte bei einer Kollision reißen könnten. Fündig wurde Blohm & Voss schließlich in Mannheim-Friedrichsfeld. Dort betreibt Andreas Mader die Mader Stahlbau & Schlosserei GmbH. ►►

Die FRIATEC AG, einer der führenden Anbieter von Produkten aus korrosionsbeständigen und verschleißfesten Werkstoffen, ist eines der traditionsreichsten Unternehmen am Standort Mannheim. 1863 gegründet erwirtschaften heute über 1.000 Mitarbeiter einen Jahresumsatz von rund 190 Millionen Euro. Eingebunden in die internationale Aliaxis Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Brüssel, Belgien, ist FRIATEC weltweit präsent.

Unsere Kernkompetenzen gliedern sich in zwei Unternehmensbereiche:

FRIATEC - DER INTERNATIONALE WERKSTOFFSPEZIALIST

■ Kunststoff-Erzeugnisse:

Wir konzentrieren uns auf die Verbindungstechnik für Rohrleitungssysteme. Ob in der Gas- oder Wasserversorgung, im Abwasser oder in der Industrie - wir sind in der Lage jeder Anforderung in diesen Bereichen mit einer hoch spezialisierten Lösung zu begegnen. Als Anbieter für moderne, wasserführende Gebäudetechnik bieten wir komplette Systeme ab dem Wasserzähler bis zur Grundleitung - und in besonders umweltsensiblen Bereichen auch über die Grundleitung hinaus.

■ Sonderwerkstoffe:

Unser Pumpenprogramm bietet unseren Kunden auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Lösungen für die Prozessindustrie, Metallurgie und Umwelttechnik. Mit unserer Keramik liefern wir individuelle Lösungen in den Einsatzgebieten der Labortechnik, der Elektrotechnik, der Hochtemperaturtechnik, des Maschinenbaus und der Oberflächenbearbeitung.

Unsere Kunden schätzen die hohe Produktqualität und das langjährige Know-how von FRIATEC. Visionäres, trendbewusstes und anwendungsorientiertes Denken und Handeln haben uns zu einem anerkannten Partner gemacht - in der Metropolregion Rhein-Neckar und in der ganzen Welt.

VON MANNHEIM-FRIEDRICHSFELD IN DIE WELT

Friatec und Lindy: Die Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich der Branche, der Größe und ihrer Produkte. Doch in einem Punkt sind sie sehr ähnlich – beide sind erfolgreich auf Auslandsmärkten unterwegs.

Mannheimer Salzpumpen für Desertec

Der Eingang der Friatec AG in Mannheim-Friedrichsfeld lässt erahnen, dass die Wurzeln des Unternehmens weit zurückreichen. Der Wachmann sitzt in einem zweistöckigen Klinkerbau mit Walmdach aus dem 19. Jahrhundert. Von seinem Platz aus hat der Pförtner ein weitläufiges Gebäude im Blick, das Rundbogenfenstern, Klapppläden und Erkern nicht erahnen lässt, dass sich dahinter das größte zusammenhängende Werksgelände Mannheims erstreckt. Langweilig wird dem Wachpersonal nicht. Den ganzen Tag passieren Lastwagen das Werkstor, liefern Ware an oder transportieren die Friatec-Produkte zu den Kunden.

Das 1863 als Ziegelei gegründete Unternehmen verfügte lange Zeit sogar über einen eigenen Bahnanschluss. Die damals aus Steingut gefertigten Kanalrohre waren zu schwer für Pferdekutschen. Doch auch Friatec-Mitarbeiter gehen den ganzen Tag durch das Drehkreuz. Und nicht nur in der Produktion, auch im Vertrieb fangen einige Mitarbeiter sehr früh an. Manche sitzen schon um sechs Uhr an ihren Schreibtischen. Andere fahren erst vier bis fünf Stunden später ihre Computer hoch. Diese unterschiedlichen Anfangszeiten dienen vor allem den Kunden. „Mitarbeiter, die den japanischen Markt betreuen, fangen sehr früh an, für Nordamerika gilt genau das Gegenteil“, sagt Klaus Wolf. Der Alleinvorstand der Friatec AG ist verantwortlich für 1100 Mitarbeiter, davon 850 in Mannheim-Friedrichsfeld. Das ist der wichtigste Produktionsstandort des Unternehmens, das seit 2003 zur belgischen Aliaxis-Unternehmensgruppe gehört. Groß geworden ist das Unternehmen mit Steinzeug, das im Kanalbau und der chemischen Industrie zum Einsatz kam. Keramik spielt auch heute noch eine Rolle. So produziert das Unternehmen unter anderem hoch widerstandsfähige Labortischplatten und -becken aus Keramik. Weitere Divisionen neben der Keramik sind Technische Kunststoffe, Gebäudetechnik und Pumpen. Zum Umsatz von 180 Millionen Euro im vergangenen Jahr trug das Auslandsgeschäft mehr als 50 Prozent bei. „Der Export ist inzwischen eine tragende Säule unseres Geschäfts. Wir erwarten auch in den nächsten Jahren im Inlandsgeschäft nicht die entsprechenden Wachstumsimpulse“, sagt Wolf.

Das Krisenjahr 2008 habe dem Unternehmen vergleichsweise wenig zugesetzt. Der Exportumsatz – ohne Berücksichtigung eines 2007 verkauften Geschäftsfeldes – stieg sogar um mehr als vier Prozent. „Im russischen Markt



Zwei Produkte aus Mannheim-Friedrichsfeld, die weltweiten Absatz finden: links ein Rohrleitungselement von Friatec. Es ist die erste Absperr-Armatur, die komplett aus einem PE-Kunststoff gefertigt ist und ohne Dichtungen oder metallische Übergangsstücke auskommt. Rechts ein PC-Verbindungskabel aus dem Hause Lindy Elektronik.



Bilder: Friatec, Lindy

haben wir jedoch den Nachfragerückgang im laufenden Geschäftsjahr gespürt“, sagt Wolf. Über alle BRIC-Länder hinweg, dazu zählen neben Russland auch Brasilien, Indien und China, belaufe sich der Rückgang im ersten Halbjahr 2009 auf rund acht Prozent. Das Engagement von Friatec in den als Motoren der Weltwirtschaft bezeichneten Länder bereut Wolf jedoch nicht. So ist der Umsatz der Friedrichsfelder beispielsweise in Russland in wenigen Jahren von 1,5 auf 8 Millionen Euro jährlich gewachsen.

Doch die Fantasie Wolfs wird derzeit von einer Weltregion beflügelt, die eigentlich mit geringen Wachstumsraten zu kämpfen hat: Nordafrika. Aufträge erhofft sich der Vorstand vom Desertec-Projekt. Die in Nordafrika geplanten solarthermischen Anlagen zur Stromerzeugung nutzen als Wärmespeicher Flüssigsalz. „Bei Salzpumpen, die diesen extremen Anforderungen wie Desertec gerecht werden, kennen wir weltweit nur zwei Mitbewerber“, sagt Wolf. Doch auch wenn die Desertec-Pläne auf sich warten lassen, wird Friatec weiter expandieren. Dabei kommt dem Unternehmen auch die Übernahme durch die Aliaxis-Unternehmensgruppe zugute, dem weltweit größten Hersteller von Kunststoff-Rohrleitungssystemen mit Vertretungen in über 40 Ländern. Das vorhandene globale Vertriebsnetz der Gruppe bietet der Friatec Vorteile beim Absatz in neuen Märkten. „In den Ländern sitzen Spezialisten für die entsprechende Kultur, nicht für einzelne Produkte“, beschreibt Wolf die Arbeitsteilung zwischen Friatec und den anderen Unternehmen der Gruppe.

Kontaktpflege bei Bratnudeln und Bier

Solch ein „Kulturspezialist“ ist auch Jürgen Lindenberg. Der Geschäftsführer der Lindy-Elektronik GmbH hat seinen Firmensitz nur we-

nige hundert Meter von Friatec entfernt im Gewerbegebiet Friedrichsfeld-Ost. Sechs Mal im Jahr reist Lindenberg nach China, um mit den Fertigungspartnern vor Ort zu sprechen. „Das heißt, mit den maßgeblichen Leuten essen und trinken zu gehen“, erzählt Lindenberg. Und fügt lachend hinzu: „Aber für uns Europäer ist das harmlos. Die Asiaten vertragen sehr wenig.“ Das Unternehmen, das 1932 von Lindenbergs Großvater gegründet wurde, kauft seit Anfang der 70er Jahre Elektronik in Asien ein, um sie dann weltweit zu verkaufen. Ab den 80er Jahren verlagerte sich das Geschäft zunehmend auf Computerteile. Schwerpunkt heute sind vor allem Verbindungskabel. Von Friedrichsfeld aus beliefert Lindy ganz Kontinentaleuropa. Großbritannien und Irland bedient das Unternehmen von einer eigenen Niederlassung in England aus. Weitere Lager gibt es bei Töchtern in den USA und in Australien, reine Vertriebsniederlassungen in Frankreich und Italien. Das Geschäftsmodell beschreibt Lindenberg mit den Worten: „Wir kriegen Container rein und schicken Schuhkartons raus.“ Die Pakete, die das Kommissionierband zum Warenausgang transportiert, sind in der Regel nur bis maximal drei Kilogramm schwer. 90 Prozent der Ware geht an Wiederverkäufer, vor allem Systemhäuser und Fachhändler. Das sei die Nische, die Lindy erfolgreich besetzt habe: „Wir profilieren uns durch drei Merkmale: Marke, Qualität und Verfügbarkeit“, sagt der gelernte Kaufmann. Von Krise spüren die 50 Mitarbeiter in Mannheim, weltweit sind es 100, nichts. „Wir sind im ersten Halbjahr um fast zehn Prozent gewachsen“, sagt Lindenberg. Erklären kann er das nicht, da die großen Hardware-Hersteller mit massiven Umsatzeinbrüchen zu kämpfen haben. „Wir geben einfach immer unser Bestes.“

MSc

►► 2004 ist der 47-Jährige mit seinem Betrieb von der Rheinau nach Friedrichsfeld umgezogen. „Eingezogen bin ich lediglich mit einer Stanzmaschine, einer Säge und ein paar Handmaschinen“, erzählt er. Mittlerweile ist vom 1600 Quadratmeter großen Hallenboden nur noch wenig zu sehen. Von seinem Büro aus hat Mader unter anderem eine Sechs-Meter-Abkantpresse, eine Stanz-Nippel-Maschine, eine Stahlschere und zwei Pressen im Blick. Bis unter die Decke stapeln sich in den Regalen Rohre, Platten und Bleche. Das Herz der Blohm & Voss-Mitarbeiter hat aber eine besondere Maschine höher schlagen lassen: eine Wasserstrahlschneideanlage. „Die Anlage arbeitet mit Öl und Wasser. Ein Druckübersetzer sorgt dafür, dass das Wasser mit 4000 bar Druck herausgepresst wird“, erklärt Mader. Das Wasser verlässt, vermischt mit Sand, die Düse in dreieinhalb-facher Schallgeschwindigkeit. Das reicht, um auch das 50 Zentimeter dicke Stahlblech für die Abramowitsch-Yacht zu schneiden. Um den Wasser-Sand-

Strahl aufzufangen und abzubremesen, ist ein vier Meter tiefes Wasserbecken nötig. Auf die Frage des Laien, was passierte, wenn man die Hand reinhielte, lächelt Mader leicht gequält und sagt: „Die wäre ab. Und das würden Sie nicht einmal spüren.“

Glas gravieren mit 20 000 Grad Celsius

Die Wasserstrahlschneideanlage ist nicht die einzige Maschine der Maders, deren Bedienung große Sorgfalt und Umsicht erfordert. Gemeinsam mit seiner Frau Ilona hat Andreas Mader 2007 die Mader First Graphics Mannheim GmbH gegründet. Herzstück dieser Firma ist eine Laseranlage, die Glas sozusagen im Inneren graviert. Dieses als „Glas-Licht-Ornamentierung“ bezeichnete Verfahren sorgt für einen verblüffenden Effekt. In Glasscheiben bis zu einer Größe von 2,4 mal 4,0 Meter lassen sich so Schriften, Grafiken oder Bilder einschreiben. Dazu durchdringt der Laser das transpa-

rente Glas. Am Brennpunkt, also irgendwo innerhalb des mindestens ein Millimeter dicken Glases jedoch sorgt das Licht für eine Temperatur von 20 000 Grad Celsius. An dieser Stelle reißt das Glas. Aus Millionen solcher mit dem bloßen Auge nicht wahrnehmbarer gerissener Stellen formt sich schließlich ein Bild. Je nach Dicke des Glases kann die Gravur auch dreidimensional aufgebaut sein, da der Laser das Glas nicht nur in der Horizontalen, sondern auch in der Vertikalen abfahren kann.

Den ersten Großauftrag mit dem nach eigenen Angaben in dieser Größe weltweit einmaligen Verfahren haben die Maders für das Heidelberger „Museum am Ginkgo“ realisiert. In eine 25 Meter lange und 2 Meter hohe Glaswand haben die beiden Tüftler in 15 Sprachen „Herzlich willkommen“ ornamentiert. Besonders zur Geltung kommen die Schriftzüge bei direkter Sonneneinstrahlung. Da die gerissenen Stellen das Licht reflektieren, wirkt es, als leuchteten die Schriften aus sich heraus. Bei Dunkelheit

wird dieser Effekt durch am Fuß eingelassene Leuchtdioden erzielt. Doch das Paar hofft auch auf Kunden, die ihre Innenräume gestalten wollen. Einen solchen Auftrag hat Ilona Mader gerade abgeschlossen. Für das Modelabel Sisley haben die Maders das Firmenlogo in eine 1,5 mal 1,5 Meter große Glasscheibe ornamentiert. Das Produkt zielt jetzt den Sisley-Shop im Pariser Kaufhaus Galerie Lafayette. „Nach diesem Auftrag haben wir bereits weitere Anfragen von Einzelhändlern erhalten“, sagt Ilona Mader.

Eine Umsatzprognose mag das Unternehmerpaar indes nicht abgeben. Doch angesichts der beengten Produktion im Stahlbau und der erfolgreichen Markteinführung von „First Graphics“ haben die beiden schon detaillierte Erweiterungspläne für ihre beiden Unternehmungen. Auf die Erschließung des Gewerbegebietes Friedrichsfeld-West müssen die Maders dabei nicht warten. Sie haben kürzlich ein Nachbargrundstück gekauft. Auch im alten Gewerbegebiet geht das Wachstum weiter. *Matthias Schmitt*

2

MANNHEIM²

**Ein Standort,
für den viele
Gründe sprechen.**

Einer davon ist die Mannheimer Wirtschaftsförderung. Von der Vermittlung des idealen Standorts bis hin zur Beratung über öffentliche Förderprogramme sind wir Ihr zentraler Ansprechpartner.

Infos unter: 0621/293-3351
wirtschaftsfoerderung@mannheim.de
www.mannheim.de

**STADT MANNHEIM**²

Fachbereich für Wirtschafts-
und Strukturförderung

