Ausgabe
03.2017
6,90 Euro

econo

Die starken Seiten der Wirtschaft

PIONIERGEIST

Existenzgründer Dr. Christian Broser und sein Team wurden unter anderem mit dem Marketing-Preis in der Metropolregion Rhein-Neckar ausgezeichnet.

ENERGIE & UMWELT | STANDORT MANNHEIM-FRIEDRICHSFELD | HUMAN RESOURCES

STANDORT MANNHEIM-FRIEDRICHSFELD |

Exzellente Anbindung zieht Investoren an

Fast 30 Millionen Euro hat die Stadt Mannheim einst in die 30 Hektar Gewerbegebiet Friedrichsfeld-West investiert – mit großem Erfolg. Vor allem der hervorragenden Infrastruktur wegen sind die Flächen sehr gefragt. Weltweit agierende Unternehmen haben hier ebenso ihren Sitz wie traditionsreiche Mittelständler, die sich von Friedrichsfeld aus im Wettbewerb behaupten.

Erst an Bürotürmen und Produktionsgebäuden, dann an Luxuskarossen vorbei bahnen sie sich ihren Weg: Von der Elsa-Brändström-Straße sind es für die Lkw-Fahrer nur wenige Hundert Meter bis zur A656. Geschäftiges Treiben herrscht an diesem Junimorgen im Mannheimer Gewerbegebiet Friedrichsfeld-West. Südlich der Autobahn erinnert nichts mehr daran, dass hier noch bis 2009 US-amerikanische Soldaten stationiert waren. Allein jenseits der A656, entlang der Suebenstraße, zeugen die Überreste der STEM Barracks von der einstigen Militärpräsenz. Die sogenannte Highway Patrol hatte hier einen wichtigen Stützpunkt. Zwischenzeitlich beheimatete die Fläche ein Theater, eine Hundestaffel und wichtige Führungseinheiten der amerikanischen Kriminalpolizei.

Fast 30 Millionen Euro hat die Stadt Mannheim einst in die 30 Hektar Gewerbegebiet Friedrichsfeld-West investiert. Eine Rechnung, die offenbar aufgegangen ist: „Die Umnutzung des Gewerbegebiets Friedrichsfeld-West war die erste große Militär-Konversion in Mannheim“, sagt Mannheims Wirtschaftsbürgermeister Michael Grötsch. „Heute sind rund 90 Prozent des Gebiets verkauft und entsprechend besiedelt.“ Insgesamt schufen die ansässigen Firmen bislang rund 770 Arbeitsplätze.

Doch wie kam es dazu? In den Jahren 2008 und 2009 hatten mehrere Unternehmen mit hohem Flächenbedarf nach Möglichkeiten zur Umsiedlung gesucht. „Für die Stadt Mannheim war deshalb wichtig, möglichst schnell ein attraktives und großzügiges Industriegelände zu entwickeln“, erinnert sich Grötsch. „Die US-Streitkräfte – deren Komplettabzug aus Mannheim zum damaligen Zeitpunkt noch nicht beschlossen war – waren dazu bereit, die Kaserne Friedrichsfeld freizugeben und ihre Einrichtungen an andere Standorte in Mannheim und der Pfalz zu verlegen.“ Noch 2009 wurden die Kaufverträge für das Gelände unterzeichnet, 2010 die ersten Flächen der Stadt übergeben. Mitte desselben Jahres erfolgte der Spatenstich für die Spedition Dachser. „Als erste große Militär-Konversion in Mannheim und als erste Gewerbefläche, in welcher der Gestaltungsbeirat den Investoren und Unternehmen bei der Gestaltung der Immobilien an der Elsa-Brändström-Straße beistand“, betont Grötsch, „hat es Vorreiterfunktionen übernommen.“

Die wesentlichen Stärken Friedrichsfelds liegen Grötsch zufolge auf der Hand: die zentrale Lage und gute Erreichbarkeit des Standortes. Das Gebiet befindet sich an der Autobahn zwischen Mannheim und Heidelberg sowie im Herzen der Metropolregion Rhein-Neckar. Davon profitieren die dort ansässigen Unternehmen. „Sie sind teilweise Anlaufstellen für Kunden aus der gesamten Region, die etwa das Porsche Zentrum oder das Nutzfahrzeugzentrum von Mercedes-Benz im Vorbeifahren schnell und ohne Umwege erreichen können“, sagt Grötsch. Auch für

Bild: assetseller/Fotolia.com

Logistiker, den Werkstoffspezialisten Friatec, Dienstleister wie Lieblang.com oder für die auf mechanische Verbindungstechnik spezialisierte Karl Berrang GmbH ist der Anschluss an das überregionale Autobahnnetz hervorragend. „Zudem ermöglicht die Anbindung an die A656 und den öffentlichen Personennahverkehr eine schnelle und bequeme Erreichbarkeit für Mitarbeiter und Kunden“, fügt Grötsch hinzu. Zwar finden just an besagtem Autobahnabschnitt bis voraussichtlich Ende Februar 2018 Bauarbeiten statt, von ungewöhnlichen Verkehrsbehinderungen ist jedoch zumindest an diesem Vormittag nichts zu bemerken.

Neuansiedlung steht bevor

Als Kehrseite nicht zuletzt der hervorragenden Infrastruktur zeigt sich aktuell der Mangel an Flächen für Wachstum vor Ort: Einzelne Unternehmen haben Friedrichsfeld sogar den Rücken gekehrt. Die 21sportsgroup etwa hatte nach städtischen Angaben „einen Flächenbedarf angemeldet, der in Mannheim nicht darstellbar war“. Ab Juli baut der Sportartikelhersteller sein neues Logistikzentrum in Ketsch. Auch der Dentalgeräte- und Dentalimplantatekonzern Dentsply Sirona sei „von der städtischen Wirtschaftsförderung kontinuierlich begleitet“ worden, so Wirtschaftsbürgermeister Grötsch. „Letztlich musste die Stadtverwaltung die Entscheidung des Konzerns mit großem Bedauern zur Kenntnis nehmen, dass der weltweit erfolgreiche Unternehmensbereich am Standort Mannheim an den deutlich größeren Standort in Bensheim sowie an weitere bestehende Standorte wie Schweden verlagert wird.“ Die im Herbst 2016 recht kurzfristig kommunizierten Pläne zur Schließung des Standorts mit seinen 500 Beschäftigten hatte für Irritationen im Rathaus der Quadratestadt gesorgt.

„Wichtig bei nicht mehr vermeidbaren Verlagerungsplänen ist, dass diese sozialverträglich abgewickelt werden“, unterstreicht Grötsch. Zugleich verfolge die Stadt Mannheim das Ziel, „leerstehende Immobilien – unabhängig ob in privatem oder städtischem Eigentum – schnell wieder mit Leben zu füllen“. So konnte die Wirtschaftsförderung im November 2016 einen erneuten Erfolg vermelden: Mit der cyber-Wear Heidelberg GmbH und der Unternehmenstochter CG Fulfillment&Logistics GmbH wollen zwei Firmen aus Dossenheim in Friedrichsfeld expandieren. Das Angebot eines rund 8000 Quadratmeter großen Geländes an der Elsa-Brändström-Straße in Mannheim passte. 5,4 Millionen Euro werden in den Bau sowie die zugehörige Infrastruktur und Außenanlage investiert. Die Fertigstellung ist für das vierte Quartal 2017 geplant, der Einzug und die Inbetriebnahme für Anfang 2018. 60 Mitarbeiter werden anfangs in die neuen Headquarters einziehen, 100 sollen es mittelfristig sein. Der bisherige Sitz der Agentur für Werbemittel, Merchandising und Corporate Fashion in Dossenheim wird dafür aufgegeben.

Noch vor einigen Monaten war im Rathaus zudem die Rede von Interessenten für eine bis dato noch verbleibende, etwa 28 000 Quadratmeter große Fläche. „Die Fläche geht an mehrere Unternehmen“, berichtet Michael Grötsch auf Econo-Anfrage. Der Verkauf von rund 20 000 Quadratmetern stehe unmittelbar bevor, die Vermessung im Auftrag zweier Interessenten sei beauftragt. „Die restliche Fläche“, so Grötsch, „ist zwei weiteren Unternehmen angeboten, die sich Planungszeit erbeten haben.“

Weiteren Aufschwung versprechen sich die Verantwortlichen der Stadt Mannheim nicht zuletzt vom Gewerbegebiet Friedrichsfeld-Ost. Während Friedrichsfeld-West vorzugsweise für Unternehmen geeignet ist, die Flächen ab etwa 5000 Quadratmeter benötigen, sind die Grundstücke hier unterschiedlich groß, die Branchen durchmischt. Derzeit rechnet die Wirtschaftsförderung damit, dass es zu einem Verkauf im Laufe des Jahres 2018 kommen wird.

Dennis Christmann

Wir legen Ihnen unser ganzes Können zu Füßen.

Estrich, Parkett, Bodenbeläge, Beschichtungen und Spachelarbeiten vom Feinsten.

Als Mannheimer Familienbetrieb sind wir bodenständig. Als erfahrener Bodenbauer sind wir modern und das seit 1947. Zwei Eigenschaften, die sich bestens ergänzen. Für kleine und für große Kunden, die auf perfekte Bodenlösungen stehen.

HORWATH
DIE BODENBAUER

Tel. 0621 471469 | Main-Neckar-Bahn-Straße 45 | 68535 Edingen | www.bodenbauer.de

SICHERHEIT |

Der richtige Dreh gegen Manipulation

Mit der Einwegsiegelschraube bietet das auf mechanische Verbindungstechnik spezialisierte Unternehmen Berrang aus Mannheim-Friedrichsfeld eine sichere Handhabe, um den unberechtigten Zugriff auf Waren nachweisen zu können.

Ob hochwertige Steuereinheiten, Weiße Ware, Elektrotechnik, Batterietechnik oder Hochleistungselektronik – viele Produzenten, vom Handwerker über den Maschinenbauer bis hin zum Automobilhersteller, haben besonders beim Einsatz von empfindlichen oder schützenswerten Bauteilen ein hohes Interesse daran, dass ein ausgeliefertes Produkt in seinem Originalzustand bleibt. Genauso wichtig ist es, dass jede Veränderung oder Manipulation an einem Bauteil verhindert, oder falls ein Manipulationsverdacht besteht, dieser auch nachgewiesen werden kann.

Denn der Schaden, sei es Sabotage, Diebstahl oder Produktpiraterie, ist immens: Einer Erhebung des Digitalverbandes Bitkom zufolge wurden in den Jahren 2014 und 2015 zwei von drei Industrieunternehmen (69 Prozent) in Deutschland Opfer von Datendiebstahl, Wirtschaftsspionage oder Sabotage. Im Durchschnitt der Gesamtwirtschaft sind demnach 51 Prozent aller Firmen von solchen Delikten betroffen. Den finanziellen Verlust, der daraus für die deutsche Industrie entsteht, beziffert der Branchenverband auf rund 22,4 Milliarden Euro pro Jahr.

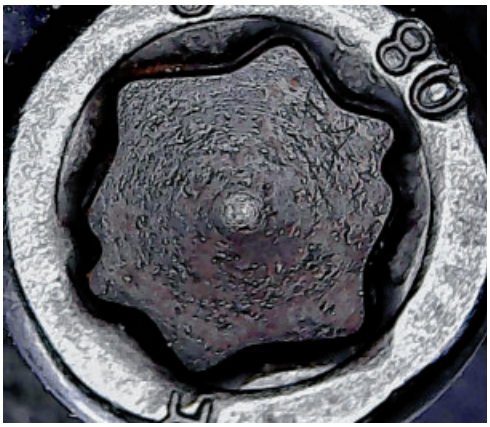
Dabei kann es auf kleinste Details ankommen. Alleine schon durch das Öffnen eines Originalteils kann der Gewährleistungs- beziehungsweise Garantieanspruch eines Bauteils erlöschen. Bedeutender wird dies noch, wenn es zu einem Schadensfall durch ein Bauteil kommt. Hinsichtlich der Haftungsrisiken ist die Dokumentation des lückenlosen und ununterbrochenen Schutzes von elementarer Bedeutung.

Alleinlizenz gesichert

Jedoch bereiten gerade mechanische Verbindungselemente hier oft Kopfzerbrechen, denn sie können geöffnet und wieder verschlossen werden. Das klingt zunächst trivial, erschwert indes die Beweisführung im Falle einer Manipulation enorm. Denn wie stellt man sicher, dass eine Verbindung auch wirklich nur von demjenigen gelöst wird, der dazu autorisiert ist? Die Standardlösung waren bislang aufwendige Siegel, die in zusätzlichen und mit Kosten verbundenen Arbeitsschritten angebracht werden müssen. Eine Vorgehensweise, mit der man sich bei der Karl Berrang GmbH in Mannheim-Friedrichsfeld nicht zufrieden geben wollte. Auf Anliegen eines Kunden aus dem Bereich der Hochleistungselektronik machten sich die Mannheimer also auf die Suche – und wurden fündig.

„Unser Ziel war es, eine Lösung zu finden, die Dokumentationssicherheit und Prozessoptimierung in der Produktion miteinander verbindet“, erläutert Geschäftsführer Benjamin Berrang

den Ansatz. „Vereinfacht ausgedrückt, wollten wir Arbeitsschritte einsparen und gleichzeitig zusätzliche Sicherheit gewinnen“, so Berrang. Und weil das Unternehmen sich vom kleinen Schraubenhandel, den Gründer Karl Berrang 1946 in seiner Wohnung startete, in den vergangenen sieben Jahrzehnten zu einem global agierenden Dienstleister für mechanische Verbindungstechnik und rund 550 Mitarbeitern mit zwölf Standorten in fünf Ländern auf drei Kontinenten entwickelt hat, suchte man die Antwort auf das Problem in einer besonderen Schraublösung: der Einwegsiegelschraube (EWS).



Sicheres Indiz: „Soll-Verformungsflächen“ machen Manipulationen dokumentierbar. Bilder: Berrang

Diese gab es bereits, denn die beiden Erfinder Robert Rathmann und Steven Keiner hatten eine solche Siegelschraube entwickelt und ein weltweit gültiges Patent darauf angemeldet. Nur industriell wurde diese Entwicklung bisher noch nicht genutzt. Bei Berrang wurde man im Zuge der Recherchen auf das Patent aufmerksam, erwarb schließlich die Alleinlizenz an der Technik und brachte die Einwegsiegelschraube gemeinsam mit den Erfindern zur industriellen Serienreife.

Das Prinzip der Erfindung ist recht einfach nachvollziehbar: Die Einwegsiegelschraube kombiniert die grundsätzlichen Funktionen von Siegel und Schraube. Mit Hilfe von „Soll-Verformungsflächen“ am witterungsbeständigen Schraubenkopf zeigt das EWS-System auf den ersten Blick, wenn eine Schraubverbindung geöffnet oder manipuliert wurde. Das macht die Sicherheitsschraube überall dort einsetzbar, wo Fremdeingriffe sicher nachgewiesen oder Sicherheitslücken geschlossen werden müssen. Denn sie macht zum einen jeglichen Manipulationsversuch eindeutig nachweisbar und zum anderen wird das Anbringen eines zusätzlichen Siegels obsolet.

Überdies ist die Einwegsiegelschraube, wie es der Name verrät, ein Einwegprodukt; sie lässt sich nur ein einziges Mal auf-, aber nicht wieder zuschrauben. Wer sie also löst, hinterlässt eine Spur und sollte daher in seinem eigenen Sinne auch dazu autorisiert sein. Das verhindert eine Manipulation zwar nicht, garantiert aber die Nachweisbarkeit einer solchen und kann Unternehmen somit etwa vor Gewährleistungsrisiken schützen.

Da das EWS-System den Anforderungen der Industrienorm für die Einmalverwendung von Schrauben erfüllt, können Produkte damit ohne den Einsatz spezieller Montagewerkzeuge auch nachträglich gesichert werden. Alte Schrauben raus, EWS-Schrauben rein – schon ist das sensible Gut gesichert, ohne dass dafür der bestehende Produktionsprozess geändert werden muss. Wie das Mannheimer Familienunternehmen betont, können durch den Einsatz der Berrang-EWS-Schraube „die Garantie- und Gewährleistungskosten, die jährlich durch Manipulation entstehen, um bis zu 70 Prozent gesenkt werden“. *zwi*

Perfektion, Präzision und außergewöhnliche Leistung.

Testen Sie jetzt unsere kompromisslosen Sportwagen. In Ihrem Porsche Zentrum Mannheim.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

PORSCHE

Porsche Zentrum Mannheim

Penske Sportwagenzentrum GmbH
Elsa-Brändström-Straße 11
68229 Mannheim
Tel.: +49 621 48366-0
Fax: +49 621 48366-60
info@porsche-mannheim.de
www.porsche-mannheim.de

Bild: hf

AUTOMOBILINDUSTRIE |

Wichtiger Meilenstein

Das Nutzfahrzeugzentrum von Mercedes-Benz in Mannheim-Friedrichsfeld ist Teil eines nunmehr 100 Standorte umfassenden Kompetenznetzwerks für Transporterkunden.

Van ProCenter, das Retail-Excellence-Programm des Mercedes-Benz Van Vertriebs, hat einen wichtigen Meilenstein seiner Umsetzungsphase erreicht: Unlängst wurde der 100. Standort in Deutschland zertifiziert und mit dem Qualitätslabel ausgezeichnet. Die bislang zertifizierten Standorte verteilen sich auf 34 Mercedes-Benz-Niederlassungen und Vertragspartner in allen Bundesländern und bilden ein dichtes Netzwerk an Transporterkompetenz. Auch das Nutzfahrzeugzentrum in Mannheim-Friedrichsfeld gehört dazu. Betriebe, die als Van ProCenter ausgezeichnet werden, legen durch ihre entsprechende Spezialisierung einen besonders starken Fokus auf die Van- und Transportersparte von Mercedes-Benz.

„Ein großes Angebotsspektrum mit den Baureihen Citan, Vito, Sprinter auf der gewerblichen Seite sowie der V-Klasse und dem Marco Polo für private Kunden und deren zahlreiche Varianten, Sonderausstattungen oder Branchenlösungen erfordern im Verkauf und Service eine umfangreiche Expertise“, teilen die Verantwortlichen mit. „Dazu kommt eine Kundenstruktur, die sowohl aus dem gewerblichen Bereich der Nutzfahrzeuge, als auch dem Privatkundenbereich stammt und entsprechend unterschiedliche Anforderungen stellt.“ Auf die Frage, wie sich die existierende professionelle Kompetenz im Kundengeschäft der Autohäuser für den Transporterbereich noch weiter steigern lasse, hat Mercedes-Benz Vans im Jahr 2014 mit der Einführung der Van ProCenter eine nach eigener Einschätzung richtungsweisende Antwort gegeben: In zertifizierten Kompetenzzentren bietet der Automobilhersteller den Kunden in Deutschland sowie zehn weiteren europäischen Märkten ein Angebot, das über die bestehenden Verkaufs- und Serviceleistungen hinausgeht und durch die Spezialisierung auf den Van- und Transporterbereich den breiten Anforderungen dieser Kundengruppe noch stärker gerecht wird.

Besondere Anforderungen

Das Qualitätslabel Van ProCenter dürfen die Betriebe erst nach einer externen Auditierung tragen, die insgesamt 46 verschiedene Messpunkte und deren Umsetzung bewertet. So lässt sich nach Konzernangaben ein vergleichbar hoher Angebots- und Servicestandard an allen Van ProCenter Standorten gewährleisten, der regelmäßig überprüft wird. Begleitet werden die Betriebe bei der Umsetzung durch erfahrene Berater.

„Ich freue mich über das erfolgreiche Rollout der mittlerweile mehr als 100 Van ProCenter in Deutschland“, sagt Jochen Dimter, Leiter Mercedes-Benz Deutschland Transporter und Vans. „Wir schaffen damit ein dichtes Vertriebsnetz an geballter Kompetenz von Profis für Profis im Transporterbereich.“

Im Fokus der Van ProCenter stehen die vielfältigen Einsatzarten und die damit verbundenen Anforderungen der einzelnen Van-Baureihen sowie deren spezielle Aus- oder Aufbauten. Zahlreiche Fahrzeuge sind in den Showroom integriert und deutlich sichtbarer als zuvor. Speziell geschulte Verkäufer informieren Einzel- und Flottenkunden zu allen Fragen rund um Produkt, Kauf, Service, Finanzierung oder Aufbau, einschließlich spezieller Branchenlösungen. Verlängerte Öffnungszeiten oder eine Beratung direkt beim Kunden bieten Gewerbetreibenden eine hohe Erreichbarkeit und Flexibilität. Van ProCenter zeichnen sich nach Angaben der Verantwortlichen zudem durch ein breites Angebot und hohe Verfügbarkeit an Neu- und Gebrauchtfahrzeugen aus. Für den gewerblichen Bereich bedeutend ist darüber hinaus nicht nur die Bereitstellung von Ersatzfahrzeugen bei eventuellem Fahrzeugausfall, sondern auch das Angebot zusätzlicher Fahrzeuge über „CharterWay“-Miete bei kurzfristigen Einsatzspitzen im laufenden Betrieb.

„Die Einführung der Van ProCenter ist eine nachhaltige Investition der Daimler AG in die Zukunft des Transportervertriebsnetzes“, ist Jochen Dimter überzeugt. Es gelte als Benchmark unter den Retail-Excellence-Programmen zur effektiven und nachhaltigen Steigerung des Vertriebs, mit dem Ziel, den Marktanteil zu vergrößern. *red*

Schaller & Partner • Mannheim

D: Mannheim • Hannover • Chemnitz • Nürnberg • Stuttgart • Freiburg • München ***USA:*** Greer, SC ***F:*** Orléans ***CN:*** Shanghai ***PL:*** Wrocław

Im Zentrum unseres Handelns steht immer der maximale Nutzen für unsere Kunden. Aus diesem Grund folgen wir bei unserer logistischen Beratung keinem Standard, sondern konzentrieren uns auf die individuellen Bedürfnisse. Das Ergebnis sind maßgeschneiderte Lösungen vom Prototypen- bis zum Großserienbedarf. Mit unserem ganzheitlichen Qualitätsansatz, von der Idee bis zur Umsetzung in die Praxis, sowie unseren hochqualifizierten Mitarbeitern, tragen wir so zum Erfolg unserer Kunden bei. Auf diese Weise setzen wir täglich neue Maßstäbe in den Bereichen Supply Chain Management, Qualität und Verfügbarkeit der Teile an der Montagelinie.

BERRANG®
Mechanische Verbindungstechnik

Meilenstein: Mit einer elektrischen Leistung von 1,4 Megawatt war die Brennstoffzelle in dieser Leistungsklasse zum Zeitpunkt ihrer Inbetriebnahme einmalig in Europa. Bilder: Friatec

WERKSTOFFE |

Europas erste industrielle Megawatt-Brennstoffzelle

Nahezu emissionsfrei: Eine innovative Erzeugungslösung versorgt die Friatec AG in Mannheim-Friedrichsfeld mit sauberer Energie.

In Mannheim wird Energiegeschichte geschrieben: Dort läuft seit Herbst 2016 die erste europäische Brennstoffzelle im Megawatt-Leistungsbereich. „Diese Energielösung ist ein Meilenstein für die grüne Energiewelt der Zukunft, denn anders als konventionelle Erzeugungsanlagen liefert sie praktisch schadstofffrei Wärme und Strom“, sagt Klaus Wolf, Vorstand der Friatec AG. Die Anlage wurde gemeinsam von E.ON und FuelCell Energy Solutions bei Friatec im Mannheimer Gewerbegebiet Friedrichsfeld-West realisiert. Über eine Dauer von zunächst zehn Jahren soll sie die Produktion des Werkstoffspezialisten mit sauberer Energie versorgen.

Mit einer elektrischen Leistung von 1,4 Megawatt war die Brennstoffzelle in dieser Leistungsklasse zum Zeitpunkt ihrer Inbetriebnahme einmalig in Europa. Unter technischen Gesichtspunkten und mit Blick auf den Umweltschutz stellt sie eine zukunftsweisende Alternative zur klassischen gekoppelten Strom- und Wärmeerzeugung dar, denn Anlagen dieser Art nutzen den eingesetzten Brennstoff im Vergleich zu anderen dezentralen Technologien wie Gasturbinen viel effizienter. Während des verbrennungslosen Prozesses, bei dem Strom und Wärme erzeugt werden, fallen nahezu keine Schadstoffe an, wie die Verantwortlichen ausführen. Der Einsatz der Brennstoffzelle

ermögliche Friatec, ihre CO_2-Emissionen um rund 3000 Tonnen pro Jahr zu reduzieren. Das entspricht dem CO_2-Ausstoß von rund 250 000 Mittelklassewagen auf 100 Kilometern.

In einer Bauzeit von nur neun Monaten wurde die Brennstoffzelle als gemeinschaftliches Projekt von E.ON Connecting Energies, E.ONs Tochtergesellschaft für Energielösungen in Industrie und Gewerbe, und FuelCell Energy Solutions, einem Joint Venture des Fraunhofer Instituts IKTS und FuelCell Energy Inc., realisiert. E.ON und FuelCell Energy Solutions haben eine langfristige Zusammenarbeit vereinbart, um die saubere Brennstoffzellentechnologie Kunden stromintensiver Branchen auch in hohen Leistungsbereichen anzubieten.

„E.ON und FuelCell Energy Solutions sind langjährige Partner der Friatec AG. Nachhaltigkeit ist eines der wichtigsten Themen im Aliaxis-Konzern, und der Bau des Brennstoffzellenkraftwerks ist eine gute Möglichkeit, um diesen Standpunkt auch nach außen darzustellen“, so Friatec-Vorstand Wolf. „Die Installation einer

Friatec-Vorstand Klaus Wolf

umweltfreundlichen Eigenerzeugungsanlage war ein logischer Schritt im Rahmen unseres Umweltmanagements zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Produktionsprozesse.“

Die Brennstoffzelle sei „eine der Schlüsseltechnologien für die neue, saubere Energiewelt“, betont Karsten Wildberger, Mitglied des Vorstandes der E.ON SE. Die Inbetriebnahme sei deshalb auch für den Energiekonzern ein besonderer Anlass. „Auf Basis der Zusammenarbeit können wir unsere Brennstoffzellenkraftwerke, die sich bereits an vielen Orten der Welt bewährt haben, in neue Märkte einführen“, ergänzt Chip Bottone, Präsident und CEO von FuelCell Energy.

Die Friatec AG in Mannheim, die seit 1863 in Friedrichsfeld ansässig ist, gilt als führendender internationaler Anbieter von Produkten aus korrosionsbeständigen und verschleißfesten Werkstoffen. Mit rund 850 Mitarbeitern am Standort produziert Friatec Verbindungstechnik für Rohrleitungssysteme und Produkte aus Hochleistungskeramiken für den Weltmarkt. Seit 2003 gehört das Unternehmen zur Aliaxis Gruppe mit Sitz in Brüssel, dem weltgrößten Hersteller von Kunststoff-Rohrleitungssystemen für das Bauwesen, die Industrie und Versorgungsunternehmen. *den/red*

1951-2017
LIEBLANG.com
Dienstleistungsgruppe

66 Jahre Dienstleistungen
von Menschen für Menschen

LIEBLANG.COM |

Vom Stauereibetrieb zur Dienstleistungsgruppe

Seit der Gründung durch Ernst Lieblang vor 66 Jahren hat sich das Gesicht des Unternehmens, das heute seinen Sitz in Mannheim-Friedrichsfeld hat, stark verändert.

Begonnen hat Ernst Lieblang 1951 im fast völlig zerbombten Mannheim mit einem Stauerei- und Umschlagsbetrieb. Er beschäftigte bis zu 2000 Tagelöhner, die amerikanische Frachtschiffe entluden. Viele dieser Sackträger waren Flüchtlinge, die den Heimweg noch nicht antreten konnten. Tonnenweise wurden Säcke mit Getreide und anderen Lebensmitteln mit bloßer Muskelkraft von Schiffen auf LKW verladen. Mit dem verdienten Geld bezahlte Lieblang die starken Männer und trug so maßgeblich dazu bei, dass Mannheim zu neuer Wirtschaftskraft fand. Mit der Zeit aber hielten Umschlagsgeräte Einzug und es musste umgedacht werden. 1954 folgte der erste Reinigungsauftrag.

Die Firma wuchs kontinuierlich und 1972 wurde Lieblang Generalunternehmer der Olympischen Spiele in München. Seine Idee überzeugte, Studenten aus aller Welt über den internationalen Studentenvermittlungsservice anzuwerben und freie Plätze von Fluggesellschaften zu nutzen, um sie nach München zu bringen. So organisierte er für wenig Geld motiviertes Personal in allen Sprachen. Eine der Hostessen war Silvia Sommerlath, die im schwedischen Haus König Carl Gustav kennenlernte. Täglich wurden 19 000 Sportler von rund 6000 Lieblang-Mitarbeitern betreut. Medizinische Anlagen, Schwimmhallen und Sportanlagen wurden gereinigt, gewartet, Verwaltungsarbeiten, Schlüssel-, Fahr- und Kurierdienste erledigt. Schon damals ließ man sich nicht vom Terrorismus unterkriegen und beschloss, die Spiele wenige Tage nach dem Anschlag auf die israelische Mannschaft fortzusetzen. Ein Glück auch für Lieblang, denn das unternehmerische Risiko war immens. Vor allem aber war es für Lieblang der Wegweiser in eine noch serviceorientiertere Zukunft.

In den 80er Jahren folgte der Bau der Hauptverwaltung in der Markircher Straße in Friedrichsfeld, die 1986 bezogen wurde. Damals hatte man dort noch kaum Nachbarn. „Friedrichsfeld ist ideal“, so Lieblang zur Eröffnungsfeier. „Näher an der Autobahn kann man kaum liegen. Verwaltungsmitarbeiter können mit Bus und Bahn anreisen. Und es gibt genug Platz, um uns bei Bedarf zu vergrößern.“ Tatsächlich fand 1993 der Spatenstich zur Erweiterung des Gebäudes statt. 1994 ließ Lieblang dort einen in Bronze gegossenen Sackträger aufstellen – aus Respekt und Dankbarkeit.

Stationen: Von den Anfängen in den 1950er Jahren (oben links) über die mit Staubwedeln und Besen ausgerüsteten Reinigungskräfte „Gelbe Engel“ während der Olympischen Spiele in München im Jahr 1972 hat sich das Unternehmen unter seinem Gründer Ernst Lieblang (links unten) und über dessen Tod hinaus gewandelt. Das Leistungsspektrum wird kontinuierlich ausgebaut. Bild: zg; NOP/hf

40 Jahre nach Firmengründung sah sich Lieblang noch immer als Pionier und weitete seine Firmengruppe nach Ostdeutschland aus. Er erwarb sich dort Achtung und Vertrauen in einer Zeit, als Schlagworte wie „Besser-Wessis“ und „Abzocker-Mentalität“ die Runde machten.

„Nach seinem Tod 2011 blieb die Verbundenheit zwischen Tradition und Innovation erhalten“, betont Roman Großmann, einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter. Man gehe weiterhin neue Wege, schließe sinnvolle Partnerschaften und optimiere stetig die Dienstleistungsqualität.

Flüchtlinge und Tagelöhner – damit begann Ernst Lieblang und war sich der Verantwortung für andere immer bewusst. So führte er zum Beispiel 1983 „multilinguale“ Reinigungsmittel ein, deren Verwendung anhand der Farbe ersichtlich war. Und in seinem Vorwort der Mitarbeiterzeitung aus dem Jahr 1992 schrieb er: „Es sind meine Leute, für die ich lebe. Kunden wie Mitarbeiter. Als gleichberechtigte Partner streben wir alle gemeinsame Ziele an! Wir müssen anderen – auch Ausländern, Beeinträchtigten und Andersgläubigen – eine Chance bieten. Und ich bin fest davon überzeugt, dass wir uns gegenseitig nicht enttäuschen werden.“ Dieses Verständnis hält laut Michael Widder, wie Großmann geschäftsführender Gesellschafter, bis heute bei allen Lieblang.com-Verantwortlichen an: Das Unternehmen sei der Charta der Vielfalt beigetreten und lebe auch weiterhin das Motto „Von Menschen für Menschen“. *red*

Van ProCenter:

Ihr Pro an Leistung für Transporter.

Ihr Mercedes-Benz Nutzfahrzeugzentrum Mannheim ist jetzt ausgezeichnet: als Van ProCenter. Damit setzen wir auf höchstem Niveau einen völlig neuen Standard im Bereich der Transporter. Egal, ob fürs Handwerk oder Hobby – kommen Sie vorbei und erleben Sie Ihr Pro an Serviceleistungen, sofort verfügbaren Fahrzeugen und extralangen Öffnungszeiten. Unser Expertenteam freut sich darauf, Ihnen einen Citan, Vito oder den besten Sprinter aller Zeiten vorzustellen. Weitere Infos über die vielen Vorteile Ihres Van ProCenters finden Sie unter www.mercedes-benz-mannheim.de

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart
Partner vor Ort: Daimler AG, vertr. d. MVN GmbH, Nutzfahrzeugzentrum Mannheim
Elsa-Brändström-Str. 6 · 68229 Mannheim-Friedrichsfeld
E-Mail: info-mannheim@daimler.com · Tel.: 0621-453-349 · Fax: 0621-453-599
www.mercedes-benz-mannheim.de

Blickfang: Schon von der Autobahn ist der Neubau in der charakteristischen Optik nicht zu übersehen. Bild: Porsche Zentrum Mannheim

AUTOMOBIL |

Sportwagenträume werden Wirklichkeit

Eines der größten Porsche Zentren Deutschlands steht im Mannheimer Gewerbegebiet Friedrichsfeld-West.

Porsche ist dabei, sein Vertriebsnetz in Deutschland zu modernisieren. Im Zuge dessen entstehen an zahlreichen Standorten neue Porsche Zentren. Eines der größten und gleichzeitig eines der weltweit modernsten befindet sich im Mannheimer Gewerbegebiet Friedrichsfeld-West.

„Der Standort zwischen Mannheim und Heidelberg direkt an der Bundesautobahn 656 ist nicht nur aufgrund der Verkehrsanbindung optimal gewählt. Hier in Friedrichsfeld sind wir zudem genau in der Mitte unseres Einzugsgebietes angesiedelt“, sagt Geschäftsführer Christian Boe. Den Vergleich mit anderen Städten und Ballungsräumen muss die Metropolregion in Sachen Absatz ihm zufolge nicht scheuen – man bewege sich hier auf vergleichbar hohem Niveau wie andere führende Metropolregionen in Deutschland.

„Stolz und glücklich“ zeigte sich Wirtschaftsbürgermeister Michael Grötsch vor dem Hintergrund der Eröffnung im Frühjahr 2014 darüber, dass Porsche dem Standort Mannheim treu geblieben sei. Und die Freude scheint auf Gegenseitigkeit zu beruhen: Für die Zusammenarbeit mit der Stadt im Zuge der Planungs- und Bauphase findet Boe nur lobende Worte. „Es war perfekt, wie wir das Projekt gemeinsam mit der Stadt Mannheim entwickeln konnten“, sagt er. Stets seien die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt worden, fügt er mit Blick auf die Nachbarn im Gewerbegebiet hinzu.

Das vor drei Jahren geschaffene Autohaus, in dem rund 100 Mitarbeiter beschäftigt sind, liegt nur wenige Hundert Meter entfernt vom ehemaligen Standort

– und doch scheinen, was Ausstattung und Möglichkeiten angeht, Welten zwischen den beiden Immobilien zu liegen.

Schon von der Autobahn ist der Neubau in der charakteristischen Optik nicht zu übersehen. Von außen wie von innen folgt die Gestaltung in Form- und Farbgebung streng der festgelegten Corporate Identity der Zuffenhausener Edelmarke. Großzügig und licht präsentiert sich die Ausstellungsfläche für die Neuwagen sowie Gebrauchtwagen dem Besucher. Auf einer Geschossfläche von 2300 Quadratmetern sowie im Außenbereich befinden sich Ausstellungsflächen für bis zu 150 Fahrzeuge.

Raffiniert haben die Architekten aufgrund der besonderen Topografie des Geländes den Höhenunterschied zwischen der Elsa-Brandström-Straße und der knapp fünf Meter tiefer gelegenen Autobahn gemeistert. Im Untergeschoss befinden sich zwei zusätzliche, durch Glaswände getrennte Räume. „Das sind die Auslieferungsboxen“, erklärt der Leiter Verkauf Neuwagen, Dominik Bessler. „Hier nehmen die neuen Besitzer ihr neues Fahrzeug in Empfang und können sich erst einmal in Ruhe mit allen Finessen vertraut machen, ehe es auf die Straße geht.“ Für die Kunden bringen die neuen Räumlichkeiten laut Bessler Entschleunigung mit sich. „Es gibt viel mehr Platz – nicht nur um Autos zu zeigen, sondern auch, um in Ruhe Gespräche zu führen.“ Statt klassischer Wände dienen auch im Innenraum vorwiegend Glasfronten zur Raumtrennung. Sie erlauben Einblicke in Büros und Besprechungszimmer ebenso wie in den Werkstattbereich.

Offene Werkstatt

Die Transparenz ist den Verantwortlichen in Mannheim wichtig: „Wir haben eine offene Werkstatt, in welche die Kunden jederzeit hereinschauen können“, sagt Christian Boe – und präsentiert einen Raum, der mit den gängigen Assoziationen von Autoreparatur nur wenig gemein hat. Blitzsauber ist der helle Boden, in den 20 versenkbare Hebebühnen eingelassen sind. Hinzu kommen drei Dialogannahmen. Die Decken sind abgehängt, Leitungen nicht zu sehen. Große Fotodrucke mit Porsche-Motiven schmücken die halbhoch gefliesten Wände.

Wo sind die obligatorischen ölverschmierten Lappen? Wo das ganze Werkzeug? Christian Boe weist auf die schwarzen Schränke, die längs der Wände aufgereiht sind und die ein bisschen an Einbauküchen erinnern. Diese Servicestationen bieten nicht nur integrierte Computer, IT-Schnittstellen und digital gesteuerte Schlauchpistolen für Öl, Wasser und Luft, sondern auch genug Stauraum für das Handwerkszeug der Mechaniker.

Neben der „Reinraumwerkstatt“ leisten sich die Mannheimer noch andere Besonderheiten. Neben einem umfangreichen Teilelager gehören dazu ein Rennsport- und ein Classic-Kompetenzzentrum. „Zwei Steckenpferde“, wie es Geschäftsführer Christian Boe nennt. So betreut ein Motorsport-Team die Rennsportbegeisterten unter den Kunden. Dafür steht nicht nur ein eigener, großzügiger Werkstattbereich zur Verfügung, sondern auch ein eigener Renn-Truck, mit dem die Mechaniker die Fahrer an die Strecke begleiten.

Und nicht zuletzt können die Freunde von Porsche-Oldtimern in Mannheim mit einem offenen Ohr und Sachverstand rechnen. „Viele unserer Mechaniker sind seit Jahrzehnten bei uns und kennen die älteren Fahrzeuge ganz genau“, verweist der Geschäftsführer auf das Classic-Car-Team. Doch nicht nur eingefleischte Kunden seien in den Räumlichkeiten willkommen, betont Boe. „Hier kann sich jeder in einen Porsche setzen.“ *red*