



SACHSEN-ANHALT

REPORT INVEST JANUAR 2012

DIE WELT IN SACHSEN-ANHALT ZU HAUSE

Von Sachsen-Anhalt aus in alle Welt! Innerhalb der letzten zehn Jahre hat Sachsen-Anhalt seine **Exportleistung fast verdoppelt**. Zahlreiche Produkte werden in den hier ansässigen Unternehmen hergestellt und in die ganze Welt geliefert.

Das **Magdeburger Unternehmen SCREEN RENT** vermietet LED-Videoleinwände nicht nur in ganz Deutschland, sondern auch ins Emirat Dubai oder Sultanat Oman. Allein im letzten Jahr installierte SCREEN RENT europaweit 250 LED-Monitore. Dabei waren die Anfänge der Firma alles andere als einfach.

Die **Wittenberger Polymer-Technik Elbe GmbH (PTE)** hat Kunden auf allen Kontinenten außer Australien. Das Unternehmen exportiert jedoch nicht nur fleißig, sondern es expandiert auch. Die PTE GmbH hat unter anderem in der chinesischen Millionenstadt Wuxi eine Produktionsstätte errichtet, in der jährlich etwa 8.000 Tonnen Gummimischungen produziert werden. Dabei nimmt das Unternehmen eine Vorreiter-Rolle ein. Die PTE GmbH war die erste Firma aus Sachsen-Anhalt, die in China ein Produktionswerk errichtet hat.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und freuen uns auf Ihre Anregungen und Kommentare, Pressemitteilungen und Nachrichten an invest@img-sachsen-anhalt.de.



WIR KÖNNEN MIT ULTRASCHALL HÖREN



Diesen Erfolg hätten sich Dr. Santer zur Horst-Meyer und sein Partner Hans-Joachim Münch kurz nach der Wende nicht träumen lassen. Die beiden Physiker studierten in den 70er Jahren an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, die sich traditionell in einem Forschungsschwerpunkt mit dem Ultraschall beschäftigte. Auch im Institut für Angewandte Biophysik der Saalestadt suchten Spezialisten nach Lösungen im Bereich der Materialprüfung oder der Medizintechnik.

„Wir fühlten uns 1990 fit für den Weg in die Selbstständigkeit“, erinnert sich Dr. Santer zur Horst-Meyer. Durch ihre langjährige Forschungsarbeit „kannten sie Ultraschall“ und wollten dieses Wissen anwenden. Der Geschäftsführer berichtet mit einem Schmunzeln über den Start als Ingenieurbüro. In einem Kellerraum nahm die heutige Firma SONOTEC ihren Anfang. Mut zum Risiko sei dabei gewesen, sagt Hans-Joachim Münch. Man wollte von Anfang an Produkte entwickeln und produzieren. Erste Prototypen und Projekte wurden verwirklicht. An üppige Bankkredite war nicht zu denken und so setzten die Physiker auf technologieorientierte Förderprogramme des Bundes. Das Konzept ging auf. Schon nach kurzer Zeit waren die ersten Mitarbeiter eingestellt. Mitte der 90er Jahre, nun bereits als GmbH, zählte die Firma 20 Beschäftigte, heute sind es 85.

„Allein 18 Frauen und Männer arbeiten in der Entwicklung“, sagt Horst-Meyer. Darin sieht er einen Grund für den Erfolg von SONOTEC. Das durchschnittlich jährliche Wachstum von fünf Prozent habe sich bewährt. Solidität zähle mehr als Schnellschüsse. Kundenspezifische Anwendungen machen gut zwei Drittel der gesamten Produktion aus. Von der ersten Produktidee bis zur Serienreife werden die Auftraggeber begleitet.

Zu dieser klaren Ausrichtung gehört auch der enge Kontakt zu Universitäten und Hochschulen. Der wissenschaftliche Hintergrund spielt eine wichtige Rolle. Künftige Absolventen haben die Möglichkeit, Abschlussarbeiten mit großem Bezug zur Praxis anzufertigen. Zugleich sichert sich das Unternehmen auf diese Weise potentielle Fachkräfte, will sie schon während des Studiums für eine Tätigkeit in der Firma interessieren.



Der permanente Mangel an Spezialisten macht auch um Halle keinen Bogen, da zählt frühes Gegensteuern. Sechs Lehrlinge sind zudem in der Ausbildung. Auf sie wartet im Regelfall eine Übernahme.

Ein Netzwerk Ultraschall (NetUs) verbindet 19 Partner aus dem mitteldeutschen Raum. Es will Kompetenzen und Know-how der kleinen und mittleren Unternehmen bündeln. Dazu gehören eine Abstimmung bei Forschung und Entwicklungsthemen ebenso wie die Umsetzung der Spitzenforschungsergebnisse der Hochschulen der Region, wie auf dem Gebiet der piezoelektrischen Materialien, der Schallfeldsimulation, der Sensorik und der erforderlichen Messdatenverarbeitung. SONOTEC hat sich auf eine Reihe von Anwendungen ausgerichtet. Für die zerstörungsfreie Werkstoffprüfung werden Lösungen entwickelt und gebaut. Mobile SONAPHONE-Prüfgeräte erkennen so sogar kleinste Lecks und Undichtheiten an Druckluft- oder Gas-Rohrleitungen sowie in Vakuumsystemen. Ganz gleich ob Druckluft, Argon oder Stickstoff, alle drei gehören zu den sehr teuren Energieformen bzw. Produkten. Selbst kleinste Verluste summieren sich in kurzer Zeit und können durch eine genaue Analyse erkannt werden.

Die Wanddickenmessung gehört zu den häufigsten Ultraschallanwendungen in der zerstörungsfreien Materialprüfung. Auf diese Weise lassen sich Erosions- und Korrosionsschäden an Schiffen, Lagertanks, Pipelines und Kränen ermitteln.

Rohrleitungen gelten als modernstes und sicherstes Transportsystem für Erdöl, Flüssiggase und Wasser. Um einen reibungslosen Transport zu gewährleisten, müssen die Systeme regelmäßig gepflegt und gewartet werden. Ultraschall-Sensoren finden unter anderem bei der Erkennung von Reinigungs- oder Prüfmolchen sowie zur Produktunterscheidung ihre Anwendung.

In der Medizintechnik haben sich SONOTEC-Geräte in der Dialyse bewährt. Sie erkennen selbst feinste Luftbläschen, die zum Beispiel beim Blutaustausch dem Menschen gefährlich werden können.

Autor: Klaus-Peter Voigt

Kontakt:
SONOTEC Ultraschallsensorik
Halle GmbH
Nauendorfer Straße 2
06112 Halle (Saale)
Tel.: 0345 133 17-0
Fax: 0345-1331799
E-Mail: sonotec@sonotec.de
Web: www.sonotec.de



KAMELRENNEN, KONZERTE UND KLUGE ENTSCHEIDUNGEN



Es ist eine Firmengeschichte, wie sie im Buche steht: Ein Student borgt sich Geld, kauft ein paar Bildschirme, trifft mutige Entscheidungen und wird ein erfolgreicher Unternehmer. Heute vermietet der Magdeburger Dirk Roswandowicz mit SCREEN RENT LED-Videowände in ganz Deutschland, aber auch ins Emirat Dubai oder Sultanat Oman. Auf seinen Großbildleinwänden flimmern Fußballspiele, Kamelrennen oder ein Robbie-Williams-Konzert. Der Ex-Fußballer spielt in der ersten Liga der Videowand-Verleiher mit.

Direkt neben der Eingangstür leuchten viele blaue Lämpchen auf einer Karte. Jedes steht für einen Ort, in dem „Screen Rent“ Videowände verleiht. „Das ist kein gutes Fotomotiv“, sagt Dirk Roswandowicz. „Hier ist nur Deutschland zu sehen.“ Für den Magdeburger Unternehmer hat sich der Blickwinkel längst erweitert. Der 38-Jährige denkt nicht in Landesgrenzen, er agiert international. Mehr als 250 LED-Screens installierte SCREEN RENT allein im letzten Jahr europaweit. Die Beachvolleyball-WM in Rom, der Empfang von NBA-Superstar Dirk Nowitzki in Würzburg, Weltstar Bon Jovi in München – überall taucht die Magdeburger Firma auf. Der Firmenchef streift sich seine Sportjacke über. Darin fühlt er sich am wohlsten. Dirk Roswandowicz ist kein Schlipsträger, keiner der Akten umherschleift. Er schiebt lieber seine Ärmel hoch. Er ist ein Entscheider, ein Macher. „Man muss mutig sein, um etwas zu erreichen“, sagt er, als er zurückdenkt, wie alles begann.

Als BWL-Student gründete er 1995 gemeinsam mit einem Kommilitonen die Firma „m&d Media“. Die Studenten drehten gern Videofilme, kannten sich „ein bisschen mit der Technik aus“. Der angehende Betriebswirtschaftler Roswandowicz erstellte Präsentationen für regionale Firmen. Aber das reichte ihm nicht aus. „Wir brauchen in Magdeburg Flächen, auf denen wir präsentieren können“, sagte er. Drei Fernseher, auf Pump gekauft, damit begann alles. Der damals 23-Jährige putzte Klinken bei vielen Firmen. Die Ausbeute war mager. Ein bisschen Werbung flimmerte über die Monitore, die in einer überdachten Einkaufszeile aufgestellt waren. Der Manager des Einkaufszentrums stolperte über die frech aufgestellte Werbung, nahm Dirk Roswandowicz beiseite und sagte: „Sie können gern wiederkommen, aber dann mit etwas Richtigem.“ Er kam wieder und brachte 24 Monitore mit, allesamt mit einem Kredit finanziert. Der erste Dämpfer kam beim Blick in die Kasse. „Die Kosten wurden bei weitem nicht gedeckt“, erinnert sich Dirk Roswandowicz. Der Zufall half dem Jungunternehmer weiter. Und ein Student, der der Agrarmarketinggesellschaft Sachsen-Anhalt flüsterte, dass seine



Firma Technik für Messen vermietet. So landeten die Fernsehmonitore mit dem speziellen Gehäuse in Berlin auf der Grünen Woche – ein Novum auf der Messe.

Dirk Roswandowicz, der seit 2010 auch Präsident des SC Magdeburg ist, scrollt auf seinem Bildschirm durch die digitalen Ordner, die chronologisch mit Jahreszahlen versehen sind. Die ganz oben sind übersichtlich gefüllt mit Fotos, Dokumenten, Konzepten. Ganz prall wird es unten, je weiter es auf 2011 zugeht, nur 2009 fällt als Jahr der Wirtschaftskrise aus dem Rahmen. „Ein schweres Jahr“, erinnert sich der Unternehmer. Aber „Screen Rent“ läuft weiter. Als Familienvater und Chef von zehn festen Mitarbeitern hat er jetzt eine größere Verantwortung als damals. Er tippt auf seinen Bildschirm. Fotos von wuchtigen Bildschirmen sind dort zu sehen. Die Grüne Woche gehört zu den vielen Mosaiksteinchen seiner Firmengeschichte. Die Marketing-Agentur eines sachsen-anhaltinischen Radiosenders wurde in Berlin auf die Technik aufmerksam, stufte den Magdeburger Studenten als „echt cool“ ein. Nur Tage später kam der Anruf: „Wir würden uns gern mal mit Ihnen treffen.“

Das Magdeburger Unternehmen begann zu wachsen und mit ihm der Platzbedarf des Studenten. Drei Zimmer hatte Roswandowicz im Studentenwohnheim gemietet. Eins zum Wohnen, eins als Büro und eins als Lager für die Monitore. Auf seinen Anschreiben kürzte der Student Wohnheim mit „WH“ ab. „Das hätte auch Wohnhaus heißen können“, sagt er und lacht. Es war eine verrückte Zeit. Zum Studieren kam er kaum noch. Neun Jahre brauchte er für den Abschluss. Heute hängt das Diplom in seinem Büro. Roswandowicz: „Ich hatte zum Glück nette Mit-Studenten, die für mich kopierten.“ Sein Leben kreiste damals selten ums Studium, aber um viele andere Sachen. Um das Fußballspielen zum Beispiel. 1995 entschied er sich gegen eine Karriere als Profikicker. Sein Vater hatte ihn zuvor gewarnt: „Dirk, man kann sich nur auf eine Sache konzentrieren.“ Da mischte er aber noch beim Studenten-Fernsehen mit, zog mit einer Kamera für die Live-Sendung über den Campus und stattete alle Wohnheime mit Monitoren aus.

Dirk Roswandowicz lehnt sich auf seinem Bürostuhl zurück: „Ich glaube, wir müssen die Geschichte raffen, sonst sitzen wir morgen früh noch hier.“ Die digitalen Ordner auf dem Monitor erzählen viel von der Firmengeschichte. Da taucht die ECE-Gruppe auf, die auf den Magdeburger aufmerksam wurde und deren Einkaufcenter-Kette er heute noch mit Leinwänden ausstattet. Er hatte schnell bemerkt: Werben wollte auf einer Monitorwand kaum einer, aber mieten wollten sie schon damals viele. Die Technik entwickelte sich rasant und mit ihr die Firma. Den Volltreffer landete Roswandowicz 1998 bei der Fußballweltmeisterschaft. In Halle stellte er auf den Marktplatz eine Videowand auf, die er in Köln gemietet hatte. „Wir waren die ersten, die Public Viewing gemacht haben“, erinnert sich der SCREEN RENT-Chef. Seit 2000 heißt die Firma so, sein Partner stieg irgendwann aus, als „es heiß wurde“. Das Geld war oft knapp, die Idee blieb groß. Modenschauen, Pressekonferenzen, Präsentationen, Wahlkampf. Immer wieder sagte der Magdeburger: „Ja, wir können das.“ Er krepelte die Ärmel hoch, baute selbst auf, installierte, heuerte Studenten an, die ihm halfen. Dabei ist er „gar kein Technikfreak“. „Ich habe mich da immer reingefummelt“, sagt er.

Das Telefon klingelt. „Ja, mit Oberhof, das geht klar“, spricht er in sein Handy. „Wir schicken sieben Wände zum Biathlon“, erklärt Dirk Roswandowicz kurz, bevor er noch mal ans Telefon geht, um mit der Volksbank über Finanzen zu reden.

Als das Studium vorbei war und 2002 die Fußball-WM ins Haus stand, traf Dirk Roswandowicz wieder eine richtige Entscheidung. Er wollte eine moderne LED-Wand, 17 Quadratmeter groß, 350.000 Euro teuer. Er fragte bei der Sparkasse. „Ich konnte mein Glück nicht fassen. Die gaben mir Geld“, erinnert er sich. Sein unternehmerisches Konzept hatte überzeugt, die Landesbürgschaftsbank bürgte. 2007 vermietete der Magdeburger die Großbildleinwände für das Robbie-Williams-Konzert in Dubai. Er wird immer wieder darauf angesprochen. Dabei ist das Konzert für den Magdeburger auch nur eins von vielen Mosaiksteinchen der Firmengeschichte.

„Wir müssen immer hart arbeiten, um am Markt zu bleiben“, sagt der Firmenchef. Vor Jahren waren es die innovativen Ideen, kaum eine Firma hatte damals hierzulande den Mut und die Technik, um LED-Großleinwände zu vermieten. Heute wandern allein 50 Leinwände von Magdeburg aus rund um die Welt. Aber: Der Markt wird enger, andere sind längst auf den Zug aufgesprungen. „Wir müssen uns jetzt verstärkt durch Qualität und Service von den anderen abheben“, sagt Dirk Roswandowicz. Er steht auf und lächelt. Draußen warten Schweizer, ein gutes Zeichen. Denn die sind bekannt dafür, dass sie gute Qualität schätzen.

Autorin: Manuela Bock

Kontakt:
SCREEN RENT e.K.
Ölweide 12
39114 Magdeburg
Tel.: 0391 5410231
E-Mail: info@screen-rent.de
Web: www.screenrent.com



SACHSEN-ANHALTS WIRTSCHAFT VERDOPPELT EXPORTKRAFT



Im zurückliegenden Jahrzehnt hat Sachsen-Anhalt seine Exportkraft fast verdoppelt. Im Jahr 2000 betrug seine Exportquote lediglich 15,7 Prozent. Diese Quote bezeichnet den Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz der Industriebetriebe des Landes. Für 2011 liegen zwar noch keine endgültigen Daten vor, aber sie dürften an die 30-Prozent-Marke heranreichen, sagt Birgit Stodtko, Geschäftsführerin International der Industrie- und Handelskammer (IHK) Halle-Dessau.

Am Wachstum der Exportkraft dürften die Angebote der beiden internationalen Abteilungen der Industrie- und Handelskammern Magdeburg und Halle-Dessau einen nicht zu unterschätzenden Anteil haben. Gemeinsam betreiben sie ihr Tochterunternehmen, die Außenwirtschafts-fördergesellschaft Intercom. Sie bietet jährlich rund 130 Veranstaltungen an, die auf ca. 40 Länder gerichtet sind, sagt Birgit Stodtko. Bei der Wahl der Schwerpunkte geht es immer darum, den Nerv der Unternehmer zu treffen. Gradmesser dafür sei die Resonanz der Firmen auf die angebotenen Länderberatungstage, Workshops, Unternehmerreisen und Messgemeinschaftsstände, sagt Stodtko. Das Echo auf die Angebote hat im vergangenen Jahr zugenommen. Stodtko führt das nicht nur auf die anziehende Konjunktur zurück.

Sie sagt: „Bei gesättigten Binnenmärkten sind die Firmen auch gezwungen, immer mehr am Außenhandel teilzunehmen.“ Außerdem befinden sich Sachsen-Anhalts Unternehmen noch immer in einem Aufholprozess. Während im bundesdeutschen Durchschnitt jeder dritte Arbeitsplatz vom Export abhängt, ist es in Sachsen-Anhalt erst jeder vierte. Viele Unternehmen, die nicht selbst exportieren, seien aber indirekt als Zulieferer trotzdem an dem Zuwachs an Export-Kraft beteiligt. Schließlich müssten auch viele Firmen international preisgünstig einkaufen, wollten sie wettbewerbsfähig sein, fügt Stodtko hinzu. Als ein Beispiel führt sie den Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zu China an. Zwischen 2006 und 2010 stiegen Sachsen-Anhalts Ausfuhren in das bevölkerungsreichste Land der Welt von 314 auf 472 Millionen Euro. Die Einfuhren kletterten von 280 auf 945 Millionen Euro um das mehr als Dreifache.

Die Kammern helfen, den wachsenden Informationsbedarf der Unternehmer zu befriedigen. Dem dienen ganz besonders gezielte Kooperationsbörsen, Unternehmerreisen und so genannte Delegationsreisen, bei denen auch Landespolitiker mit an Bord seien, um die regionale Wirtschaft zu unterstützen, erklärt die diplomierte Volkswirtin.



Günther Fuchs, Geschäftsführer der Bitterfelder OrganoSpezialChemie GmbH, hat an einigen solcher Unternehmerreisen teilgenommen. Er war viel in Westeuropa, aber auch in Ägypten mit den Kammern unterwegs. Dabei seien in Folge einer solchen Reise vor Jahren in Frankreich Geschäftsbeziehungen aufgebaut worden, die bis heute stabil sind und derzeit sogar weiter ausgebaut werden, berichtet Fuchs.

Für 2012 hat sich die IHK Halle-Dessau vorgenommen, die individuelle Betreuung der Firmen zu stärken. Je mehr Unternehmen am Export teilnehmen, umso mehr differenzieren sich die Fragen. „Sie sind oft auf allgemeinen Veranstaltungen nicht zu beantworten“, räumt Stodtko ein. Wichtig sei dabei, die Firmen intensiv zu beraten und zu begleiten. Denn die oft kleinen Firmen sähen sich einem unübersichtlichen Berg von Maßnahmen und Regelungen gegenüber. „Wir bringen da mehr Transparenz rein“, verspricht Stodtko.

Sie verweist weiter auf das speziell für kleinere Unternehmen entwickelte Projekt „Fit für den Export“. In seinem Rahmen werde geprüft, über welche Voraussetzungen das Unternehmen verfügt, welche Potenzen sein Produkt besitzt, welche Märkte sich dafür anbieten und welche Sprachkenntnisse nötig sind. Auf dieser Grundlage entstehen so genannte Internationalisierungspläne, die Wege auf ausländischen Märkten ebnen sollen. Insgesamt sind im vergangenen Jahr 20 solcher Pläne entstanden.

Ein Schwerpunkt im gerade begonnenen Jahr stellt für Stodtko und ihr Team auch das umfangreiche Seminarprogramm dar. Es richtet sich vor allem an Mitarbeiter in den Unternehmen, um sie mit den stets komplizierter und bürokratischer werdenden Ein- und Ausfuhrregelungen vertraut zu machen.

Die angebotenen Länderberatungstage beschäftigen sich laut Stodtko neben Europa zunehmend auch mit Zukunftsmärkten in den so genannten BRICS-Staaten, wie Brasilien, Russland, Indien, China und neuerdings auch Südafrika, die zusammenfassend kurz so genannt werden. Dabei kommen Vertreter von Auslandshandelskammern (AHK) nach Halle oder Magdeburg. Sie informieren individuell über Markteinstiegsmöglichkeiten, über wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen sowie über Chancen von Produkten auf diesen Märkten. Die in diesem Jahr zahlreich angesetzten Länderberatungstage reichen von A wie Arabischer Raum bis V wie Vietnam. Unternehmerreisen führen 2012 nach Belgien, Russland, Italien, China, Vietnam und in die Slowakei. Mitte Mai fährt Ministerpräsident Reiner Haseloff mit einer Delegation in die USA. Unter den vorgesehenen 20 Mitteldeutschen Messgemeinschaftsständen im In- und Ausland hebt Stodtko zwei Beispiele hervor.

Das sind die Gemeinschaftsstände auf der „ChemSpec europe“ in Spanien (Madrid) für die chemische Industrie sowie auf der Internationalen Maschinenbaumesse MSV in Tschechien (Brünn).

Kontakt:

Birgit Stodtko
Industrie- und Handelskammer
Halle-Dessau
Franckestraße 5
06110 Halle (Saale)
Tel. 0345 2126-274
E-Mail: bstodtko@halle.ihk.de
Web: www.halle.ihk.de



WITTENBERGER FIRMA POLYMER-TECHNIK ELBE MISCHT AUF VIER KONTINENTEN MIT



Die Wittenberger Polymer-Technik Elbe GmbH (PTE) hat ihr bisher bestes Jahr hinter sich. Sie verkaufte 37 000 Tonnen Gummi-Mischungen, so viel, wie nie zuvor. Neue Kunden wurden gewonnen, neuartige Spezialmischungen entwickelt. Der Umsatz stieg um 40 Prozent. PTE hat aber auch ein gutes Jahr vor sich. Das Wachstum soll im Jahr 2012 weitergehen. Im Januar wird die erste von zwei neuen zusätzlichen Fertigungsstraßen geliefert. Im dritten Quartal wird sie die Produktion aufnehmen. Insgesamt investiert das Unternehmen 14 Millionen Euro in die Erweiterung der Produktionsstätte, die auch die Möglichkeit für eine weitere dritte Fertigungslinie schafft. 40 neue Arbeitsplätze würden entstehen, kündigt Geschäftsführer Wolfgang Keil an.

Die Auftragslage des Spezialisten für Kautschukmischungen hat sich, nach Angaben von Wolfgang Keil, über die Jahre sehr gut entwickelt. Als der promovierte Chemiker im Jahr 2000 in die Lutherstadt Wittenberg zu PTE kam, wurden 23 000 Tonnen Gummimischungen verkauft. Jetzt liegt die Jahresleistung bei 37 000 Tonnen. „In der Perspektive wollen wir jährlich 60 000 Tonnen verkaufen“, sagt der 53-Jährige, der seit 25 Jahren in der Gummibranche mitmisch. Der Bedarf wächst. Automobilhersteller, Reifenfabrikanten, Flugzeug- und Eisenbahnhersteller, die Hoch- und Tiefbaubranche sowie viele andere der verschiedensten Kunden verlangen nicht nur nach immer mehr Gummiprodukten, sie fordern von den Zulieferern auch immer bessere Eigenschaften des vielfältig einsetzbaren, elastischen Materials. So fahren in den Autos von VW, Audi, BMW, Opel und Mercedes ebenso weiterverarbeitete PTE-Gummiteile mit, wie in der Magnetschwebbahn Transrapid in Shanghai oder fliegen in Maschinen des Flugzeugherstellers Airbus mit, berichtet Keil. Zu den Kunden gehören marktbeherrschende Reifenhersteller wie Michelin, Continental und Goodyear.

PTE ist auf die wachsenden Anforderungen gut eingestellt. Hervorgegangen ist das Unternehmen 1992 aus den Gummiwerken Elbe, die im Zuge der grundlegenden Umgestaltung der ostdeutschen Wirtschaftsstruktur von der Treuhandanstalt privatisiert wurden. Gesellschafter sind seitdem die beiden Familienunternehmen Woco Franz-Josef-Wolf Holding GmbH



(Hessen) und die Vorwerk und Sohn GmbH & Co. KG (Nordrhein-Westfalen). Unter ihrer Regie ist die Wittenberger PTE mit ihren 300 Beschäftigten zum Mutterwerk einer wachsenden, internationalen Firmengruppe geworden. In der ostchinesischen Millionenstadt Wuxi hat die PTE GmbH für zwölf Millionen Euro im Jahr 2006 eine Produktionsstätte errichtet, in der 110 Mitarbeiter jährlich 8 000 Tonnen Gummimischungen produzieren. Beteiligt ist die PTE GmbH an der Silcomp Silikoncompounding GmbH im niedersächsischen Osterode und über sie an der französischen Silcomp France. Zusätzlich gehört noch die Wittenberger Maschinen und Technik GmbH zum Firmenverbund.

„Der Schritt, nach China zu gehen, erweist sich auch aus heutiger Sicht als richtig“, erklärt Keil. „Wir waren die erste Firma aus Sachsen-Anhalt, die in China ein Werk errichtet hat“, erinnert er sich an die Vorreiter-Rolle. Einem unserer Gesellschafter, der sich schon in den 90er Jahren in China engagiert hatte, war klar geworden, was China für ein großer Wachstumsmarkt ist. Mit einem alleinigen Standort in Deutschland könne auf globalen Märkten nicht mitgespielt werden, erklärt Keil. Außerdem vertragen Gummi-Halbfabrikate keine langen Transportwege, da sie einer gewissen Haltbarkeitsdauer unterliegen.

Nach den Investitionen in die Auslandstöchter, stellte sich die Frage, wie es mit dem deutschen Standort weitergehen soll. Die Entscheidung, den sechs Fertigungsstraßen in Wittenberg auf längere Sicht erst zwei und dann drei Fertigungsstraßen hinzuzufügen, sei gefallen, weil Sachsen-Anhalt ein guter Standort für Spezialisten von Kautschukmischungen ist. „Hier ist die Berufserfahrung vorhanden, es bestehen beste Entwicklungsmöglichkeiten, die staatlichen Fördermöglichkeiten seien beträchtlich, die wachsenden osteuropäischen Märkte befänden sich in vernünftigen Lieferentfernungen“, zählt Keil Faktoren auf, die zur Entscheidung über den Ausbau des Mutterwerks geführt haben. Diese Erweiterung erhebe die Bedeutung des Unternehmens, seine Wettbewerbsfähigkeit werde erhöht. Unsere Position gegenüber Partnern und Zulieferern verbessere sich, so Keil. „Unter den europäischen Mischungslieferanten gehören wir, gemessen an Menge, technischer Ausrüstung und Kompetenz der Mitarbeiter, zu den ersten fünf der Branche“, ist sich Keil sicher.

Außer in Australien, hat PTE Kunden auf allen Kontinenten. Das Unternehmen kaufe aber auch weltweit ein. Eine Hälfte sei Naturkautschuk, die andere Hälfte werde synthetisch hergestellt.

Gummi in einem mehrstufigen Verfahren zu mischen, ist, nach Keils Worten, sehr aufwändig. Verwendet werden 1 000 verschiedene Rohstoffe. Das seien neben Chemikalien, auch Füllstoffe, Weichmacher, Alterungsschutz- und Vulkanisierungshilfsmittel sowie Ruß, nennt Keil einige der wichtigsten Gruppen. Gemischt werden kann nach 3 000 Rezepten. Zum Teil seien sie von PTE, zum Teil brächten Kunden ihre Rezepte auch mit. In jedem Fall wird um sie ein großes Geheimnis gemacht. Die Mitarbeiter werden zur Geheimhaltung verpflichtet, um das Know how vor Wettbewerbern zu schützen. Um die Prüfung und Entwicklung neuer, oft spezieller, Mischungen nach Kundenwünschen, kümmern sich allein in Wittenberg 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und selbst der Chemiker Keil probiere mal die eine oder andere Sache selbst aus, räumt der Geschäftsführer ein. Ein zusätzlicher promovierter Chemiker wurde eingestellt, um sich ausschließlich um die Anforderungen zu kümmern, die sich aus der Chemikalienverordnung der EU für die Produkte aus Wittenberg ergeben. Auch dieser Aufwand sei notwendig, damit die Mischung immer stimmt, sagt Keil.

Kontakt:

Polymer-Technik Elbe GmbH
Dr. Wolfgang Keil
Heuweg 5
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel. 03491 659 154
E-Mail: wkeil@polymertechnik.com
Web: www.polymertechnik.com



INVESTITIONSSTANDORT SACHSEN-ANHALT IM MONAT JANUAR 2012



Der **Glashersteller HNG Global GmbH** investiert in seinen Standort Gardelegen in einen Neubau. Die 24.000 m² große Lagerhalle soll bereits im Juni 2012 genutzt werden. Mehr Informationen erhalten Sie [hier](#).

Das **SACHSEN-ANHALTISCHE UNTERNEHMEN MERCATEO** konnte seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr von 79 Millionen auf knapp 111 Millionen Euro steigern. Nicht nur der Umsatz des B2B-Unternehmens erhöhte sich um 40 Prozent, auch die Sortimentsgröße im Shopbereich konnte von 5,4 Millionen auf über 7 Millionen Artikel ausgebaut werden. Insgesamt wurden mehr als fünf Millionen Bestellpositionen über Mercateo abgewickelt.

Die ausführliche Nachricht finden Sie [hier](#).

In der **Magdeburger Glüherei** wurde ein riesiger Ofen zum Brennen von großen Bauteilen in Betrieb genommen. Bauteile aus Stahl, Gusseisen oder Aluminium bis zu einem Durchmesser von 4,80 Metern können künftig in Magdeburg in einem überdimensionalen Glühofen bearbeitet werden. Die neue Anlage mit 80 Hochgeschwindigkeitsbrennern ist am Mittwoch in Betrieb gegangen. Sie kostete rund 900.000 Euro. Ein Bild des Ofens finden Sie [hier](#).