

Netzwerke(r)



Gut ist, seine Grenzen zu kennen. Besser ist, keine zu haben.

Best Practice: Produktive Köpfe, innovative Unternehmen und kreative Forschungseinrichtungen.

Wir vernetzen kreative Köpfe

„Wir können nicht nicht kommunizieren“, so eine der Kernthesen des Kommunikationswissenschaftlers Paul Watzlawick. Man mag über Inhalts- und Beziehungsaspekte im kommunikativen Verhalten streiten können, nicht aber über die Bedeutung, die Kommunikation auch für unternehmerische Prozesse hat. „Sprechen wir miteinander“ ist daher ein zentrales Anliegen aller ZENIT-Mitarbeiter. Und das tun sie nicht nur im Vieraugengespräch, sondern zunehmend auch in Netzwerken. Weil Experten gemeinsam häufig mehr erreichen als Einzelkämpfer.

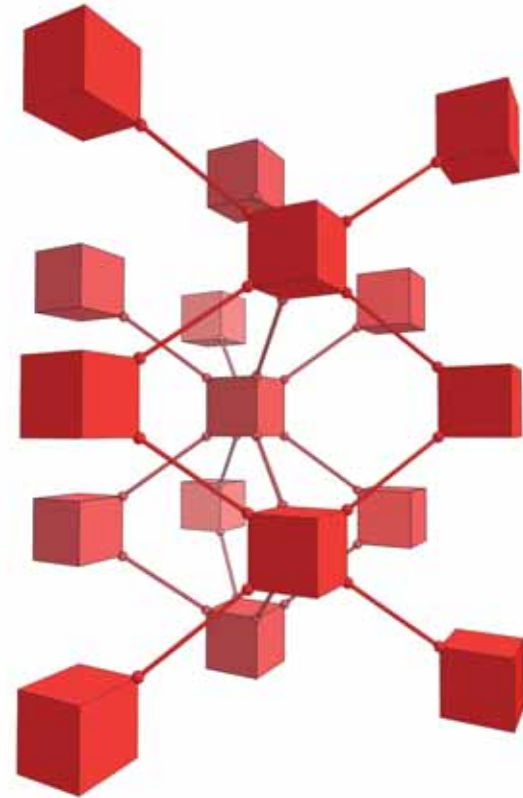
Wie zum Beispiel in der Landesinitiative Zukunft durch Innovation. NRW. Menschen, Ideen und Projekte miteinander zu verzahnen, ist eine ihrer wichtigsten Aufgaben, um Jugendliche für das Thema Technik zu interessieren und sie für ein späteres Studium der Natur-, Technik- oder Ingenieurwissenschaften zu gewinnen. Neben Instrumenten wie einem Schülerkalender, Roboterwettbewerben oder Aktionstagen, auf denen sich die jugendliche Zielgruppe über Berufs- und Studienmöglichkeiten informiert, spielen dabei vor allem **Netzwerke** eine zunehmend wichtigere Rolle. Als Geschäftsstelle der Initiative heißt das für ZENIT vor allem die Unterstützung bei deren Bildung, also der effizienten Bündelung einzelner Aktivitäten zu einem regional stimmigen **Gesamtkonzept** und die professionelle Moderation der Diskussionen zwischen den beteiligten Akteuren. Da möglichst viele Schülerinnen und Schüler einer Region in den



Genuss von hochwertigem, interessantem Technikunterricht kommen sollen, ist der „Schulterschluss von Schule, Hochschule und Wirtschaft eine immens wichtige Aufgabe in diesem Prozess“, so Innovationsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart bei der Gründung eines Schultechnikzentrums im Herbst 2007.

Auf offenen Erfahrungsaustausch seiner Mitglieder setzt auch der von ZENIT ins Leben gerufene **Cluster-Club**; frei nach dem Motto „**Praktiker für Praktiker**“. Die vor allem in der Wirtschaftsförderung tätigen Clustermanager wissen, dass erfolgreiche Regionen lokale und regionale Akteure wie Unternehmen, Forschungseinrichtungen, Universitäten, Verbände, Politik und Verwaltung intelligent vernetzen müssen, um das in den einzelnen Köpfen verteilte Wissen zu bündeln, zu vermehren und in neue Produkte, Verfahren und Dienstleistungen zu übertragen. In lockerer Atmosphäre diskutiert man über Themen wie Clustermanagement, -monitoring und -controlling, Technologietransfer oder Finan-

zierung. „Ein entscheidender Erfolgsfaktor für aktives Clustermanagement ist die Vertrauensbasis zwischen den Partnern und Kollegen. ZENIT bietet uns Clusterentwicklern und Netzwerkmanagern ein zielgerichtet moderiertes Forum für genau diesen offenen und vertrauensvollen Erfahrungsaustausch“, so Cluster-Club-Mitglied Dr. Thomas Singe von der Projektleitung der ChemSite Initiative. Und auch von Seiten der Landesregierung wird die Plattform gerne genutzt, um an Informationen aus den Netzwerken zu kommen oder eigene Informationen zu verbreiten, so Wulf Noll aus dem Wirtschaftsministerium, der regelmäßiger Gast des Clubs ist.



Kontakte knüpfen, ausbauen und pflegen ist auch das Motto der Business- und Karrierenetzwerke, die im Web 2.0 derzeit in Mode sind. Aber kaum ein anderes ist so erfolgreich wie das deutsche Internet-Portal **XING**. Die Idee basiert auf der These des New Yorker Sozialpsychologen Stanley Milgram, wonach jeder Mensch jeden anderen über sechs Ecken kennt. Die Plattform vernetzt weltweit über vier Millionen Mitglieder – Tendenz steigend. Über 40 Prozent der Nutzer kommen aus dem Ausland. „Das, was wir hier machen, ist Globalisierung pur“, sagt Gründer Lars Hinrichs. Im August 2006 initiierte ZENIT die XING-Gruppe **Cluster Policy, Development and Management**, leitet und moderiert diese seither. Mitglieder sind Vertreter aus Wirtschaft, Forschung, Verwaltung und Politik, die sich für das Thema Cluster interessieren bzw. sich informieren und mitdiskutieren wollen. Wie Nicholas Széchényi, Geschäftsführer von Europa InterCluster aus Budapest, für den die Gruppe „ein perfekter Ort ist, um Clusterexperten zu erreichen, die innerhalb und/oder außerhalb der Mainstream-Netzwerke tätig sind“.

Vor allem Unternehmer treffen sich bei den **Clusterabenden des Trägervereins ZENIT e.V.**, einem von drei Gesellschaftern der GmbH mit knapp 200 vorrangig mittelständischen Unternehmen. Sie sind „eine hervorragende Gelegenheit, losgelöst vom Tagesgeschäft **über den eigenen Tellerrand** zu blicken und von den Erfahrungen ganz unterschiedlicher Unternehmen und Unternehmer zu profitieren,“ so Bernd Mann, Vorstand Entwicklung und Technologie der Mülheimer iSAM AG. Auch hier steht der Erfahrungsaustausch mit dem Ziel der Optimierung von Prozessen im Vordergrund. Ob ein deutscher Finanzinvestor über seine Erfahrungen in Russland berichtet, Automatisierungsexperten über die wichtigsten Innovationen der Branche informieren oder sich Betroffene Gedanken über ihre Nachfolge machen: Zentrales Element ist das persönliche Gespräch, der direkte Austausch. Den es übrigens auch bei den seit Mitte der 1980er Jahre stattfindenden Unternehmertreffs gibt. Ebenso wichtig wie die Vorträge der renommierten Referenten aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft sind die sich in kleinen Kreisen daran anschließenden Diskussionen und die daraus entstehenden neuen Kontakte.

Wir vernetzen kreative Köpfe

Erfolgreiche Unternehmen agieren nicht allein. Sie knüpfen grenzüberschreitende Kontakte und suchen sich Partner für die Lösung anstehender Probleme. Zahlreiche Instrumente unterstützen sie dabei.



„Man muss viele Frösche küssen, um einen Prinzen zu treffen“ ist sich Martin Feindt, verantwortlich für den Export der Gütersloher CB Chemie und Biotechnologie GmbH, sicher. „Und dabei sind die von ZENIT angebotenen **Kooperationsbörsen** ein großartiges Hilfsmittel“. Das Unternehmen mit mittlerweile 100 Mitarbeitern und einer Auslandsquote von heute 30 Prozent beschäftigt sich mit der Erstellung von Analysen, der Forschung, der Produktion und dem Vertrieb auf dem Gebiet der Chemie und Biotechnologie sowie Oberflächentechnik. Stetig neue **Geschäftskontakte** zu erschließen, ist für das Unternehmen, das seine Produkte unter dem Markennamen bio-chem vertreibt, lebensnotwendig. Kooperationsbörsen spielen dabei eine zentrale Rolle. Kein Wunder also, dass Martin Feindt nicht mehr genau weiß, an wie vielen er

bislang teilgenommen hat. Genau erinnert er sich aber an die dort entstandenen Kontakte und die daraus hervorgegangenen Vertriebsniederlassungen zum Beispiel in Österreich, der Schweiz, in Polen oder Tschechien. Und auch mehrere KeyAccounts und neue Lieferanten konnten darüber gewonnen werden. Neben den Angeboten rund um die Kooperationsbörsen nutzt Martin Feindt zum direkten Austausch mit anderen Unternehmen, die ihre europäischen Vertriebswege weiter ausbauen wollen, auch den ZENIT **Business Club**. Oder nimmt an von ZENIT durchgeführten europäischen Projekten zur Vorbereitung, Begleitung und Nachbetreuung von Unternehmen bei internationalen Kooperationen teil. „Durchdachte Angebote, die man auf jeden Fall nutzen sollte“, so der Vertriebsprofi.

Auch Günter Meyer, Geschäftsführer der Biologische Bodensanierung Günter Meyer GmbH aus Overath, ist von dem Instrument **Kooperationsbörse** überzeugt. Immer wieder sucht und findet er darüber Partner in den Bereichen Boden-, Grundwasser- und Altlastensanierung, Flächenrecycling und Brachflächenentwicklung.

Wissens- und Technologietransfer bietet das mittelständische Unternehmen, dessen Partner im Ausland das in 20 Jahren erworbene Know-how sowie die notwendige Sanierungs- und Anlagentechnik erhalten. Der Kontakt zu ZENIT besteht bereits seit 1996, als Günter Meyer nach Fördermöglichkeiten im Forschungsbereich suchte und von seinem Landrat und der Wirtschaftsförderung auf die Beratungsgesellschaft aufmerksam gemacht worden war. Zahlreiche Teilnahmen an Kooperationsbörsen folgten und erst kürzlich konnte mit einem spanischen Unternehmen eine Kooperationsvereinbarung für den dortigen Markt abgeschlossen werden. Ein erstes Projekt zur Sanierung wurde gemeinsam angeboten.

Auch anderen Unternehmen rät Günter Meyer zur Teilnahme an den Börsen. „Jeder, der Auslandskontakte sucht, sollte dieses Angebot wahrnehmen. Das von ZENIT organisierte Matching für konkrete Gesprächstermine mit potenziellen Partnern während der Börsen ist so genau, dass eine große Chance besteht, neue, fruchtbare Kontakte zu knüpfen.“



„Das Erkennen von Fehlstellen ist ein bisher ungelöstes Problem bei der Beschichtung von Filmen und Folien. Das wissen wir aus zahlreichen Kundenkontakten und Marktanalysen“. Alexander Houben, Geschäftsführer der Jakobs-Houben Technologie GmbH, JHT, aus Hückelhoven wollte dieses technologische Problem mittels eines komplexen Entwicklungsvorhabens lösen. Was fehlte, waren ergänzende Expertisen zur Erarbeitung einer innovativen Lösung. Eine von ZENIT mit organisierte **Unternehmerreise** zur Messe ITM im polnischen Poznan und eine dort veranstaltete Kooperationsbörse bot den richtigen Rahmen für die **Partnersuche**. Bereits seit vielen Jahren arbeiten die Verantwortlichen von JHT und die Mülheimer Berater erfolgreich zusammen. Wie zum Beispiel bei der Umsetzung einer Internationalisierungsstrategie. Langjährige Kontakte gab es auch zum Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum in NRW, LBBZ GmbH, aus Geilenkirchen. JHT und LBBZ hatten bereits in der Vergangenheit gemeinsame Projekte realisiert, und so stellten sie im Rahmen der Kooperationsbörse einen Kontakt zu einem polnischen Unternehmen her: Ergebnis war eine Vereinbarung für ein gemeinsames Forschungsprojekt.

Die sich ergänzenden Expertisen der drei Beteiligten waren ideale Voraussetzungen für das Forschungsvorhaben „Inbekula“ zur integrierten Beschichtungs- kontrolle durch kombinierte Ultraschall- und Lasertechnologie. Zielsetzung ist die Entwicklung eines

Messsystems, das eine durchgehende Qualitätskontrolle und genauere Lokalisierung der Fehlstellen direkt im Prozess der Beschichtung ermöglicht, um Ausschuss und Abfallmengen zu reduzieren. Realisiert werden soll dies über eine vom polnischen Partner zu entwickelnde Messtechnik auf der Basis von Ultraschall in Kombination mit der Markierung der Fehlstelle durch Laser. Das lasertechnische Know-how wird von der LBBZ eingebracht, die Einbindung der neuen Technologiekomponenten in eine Beschichtungsanlage übernimmt JHT. Als weiterer Forschungspartner wird die Fachhochschule Aachen die erarbeiteten Ergebnisse analysieren und Parameter verbessern.

Für das Entwicklungsvorhaben konnte dank der Optimierung des **Förderantrags** durch ZENIT eine Förderung über ein Bundesprogramm zur Erhöhung der Innovationskompetenz eingeworben werden.

„Mit der Unterstützung ZENITs bei der Anbahnung der internationalen Forschungspartnerschaft wurden erst die Voraussetzungen für das Projekt geschaffen“, so Alexander Houben, und Ulrich Berners, Geschäftsführer des LBBZ empfiehlt anderen Unternehmen, „solche Veranstaltungen zur Anbahnung von internationalen Kooperationen im Vertriebs-, Produktions- oder Forschungsbereich auf jeden Fall zu nutzen“.

Wir vernetzen kreative Köpfe

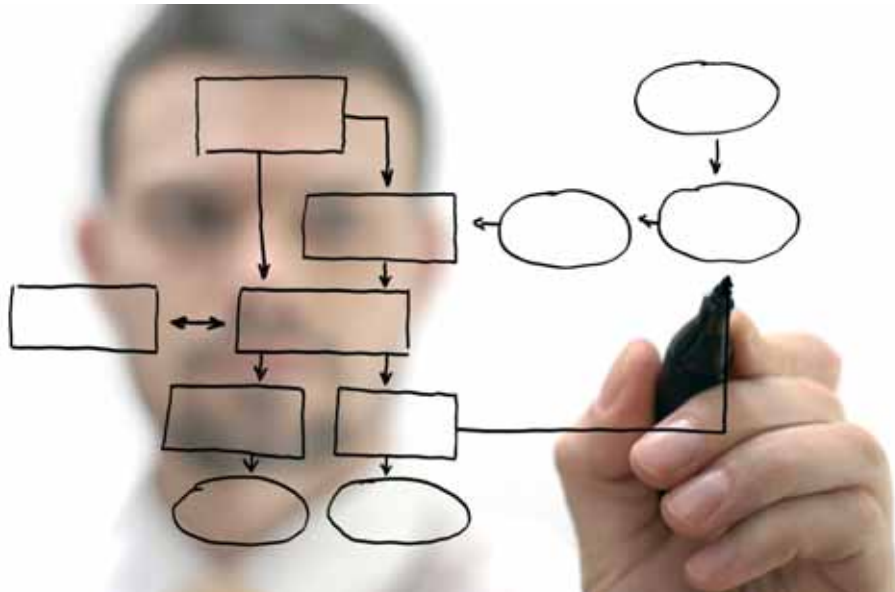
Synchrones und genaues Positionieren und Bewegen sind Kernkompetenzen der Oberhausener LEANTECHNIK AG. Das Unternehmen bietet seit 1993 mit heute 27 Mitarbeitern innovative Komplettlösungen im Bereich der Linear- und Antriebstechnik zum Beispiel für die Automobil- und Automatisierungsbranchen. Um die Anwendungsmöglichkeiten der Kernprodukte auf der Basis würfelförmiger Zahnstangengetriebe zu erweitern, suchte Geschäftsführer Reinhard Janzen lange nach Lösungen, die Zahnstangen zu härten. Hilfe fand man bei ZENIT, die einen

Kontakt zum Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum (LBBZ) in Geilenkirchen herstellten, das als Technologieführer im Bereich des Laserhärtens gilt. Mehrere Versuchsreihen in dem gemeinsamen Entwicklungsprojekt führten zum Erfolg. „Gemeinsam mit LBBZ haben wir eine technische Lösung gefunden, die unsere Produktqualität weiter verbessert und uns hilft, neue Kunden zu gewinnen“, weiß Reinhard Janzen, der sich sicher ist, „über ZENIT weitere **Kontakte** knüpfen zu können, die mit ihrem spezifischen Wissen helfen, unsere Produkte ständig weiter zu entwickeln“.



Unternehmen wissen viel. Regionale Wirtschaftsförderer auch. Und das nicht nur über ihre eigene Umgebung, sondern grenzüberschreitend. Grund dafür sind unter anderem praxisorientierte Angebote, die den Erfahrungsaustausch europäischer Regionen fördern und die europaweite Anbahnung von Kooperationen und Geschäftsbeziehungen für Wissenschaft und Wirtschaft unterstützen. Wie zum Beispiel im Bereich Medizintechnik mit der Internetplattform MediMap (Medical Technologies Map of European Regions and Clusters). Das innovative **Business-Portal** wurde unter Federführung ZENITs im Rahmen eines EU-Projektes mit Partnern aus acht Ländern entwickelt und bietet eine sehr effiziente und in Europa einmalige Art der Identifizierung potenzieller Partner. So wählt der Nutzer z.B. medizintechnische Bereiche aus, für die er Partner sucht, worauf er eine optische Trefferliste erhält, die sich als eingefärbte Region auf einer Europakarte präsentiert. Möglich sind auch regionale Fokussierungen oder die Präsentation eines eigenen Profils. Das Angebot richtet sich an Universitäten, Forschungseinrichtungen, Kliniken sowie an Technologiezentren oder Netzwerke. Mitarbeiter regionaler Entwicklungsagenturen oder Wirtschaftsförderungen schätzen das Portal vor allem wegen des regen **Erfahrungsaustausches**. „Das Webtool ist eine tolle Idee, die ZENIT in das Projekt eingebracht und umgesetzt hat. MediMap ist für uns Nutzer ein einmaliger Mix aus Google, XING und Ebay für die europäische Medizintechnikbranche, und wir hoffen, darüber in Zukunft noch mehr Geschäftspartner aus ganz Europa identifizieren zu können“, so Lucia Seel, Project Manager International, Gesundheitscluster, von der Clusterland Oberösterreich GmbH.

Wir vernetzen Wissenschaft und Wirtschaft



Kleine und mittlere Unternehmen brauchen Unterstützung bei ihren Forschungsaktivitäten.

Aber auch Universitäten benötigen häufig Hilfe bei einer Antragstellung oder im Bereich Wissenstransfer. Schließlich sollen die Innovationen auch in neue Produkte oder Dienstleistungen münden.

Manchmal braucht es eine kleine Anschubfinanzierung, um eine gute Idee auf den Weg zu bringen. Wie zum Beispiel bei der Erfolgsgeschichte der Teutoburger Ölmühle aus dem münsterländischen Ibbenbüren, die im Jahr 2007 mit dem Deutschen Gründerpreis ausgezeichnet wurde. Gegründet werden konnte das Unternehmen sieben Jahre zuvor, weil Dr. Michael Raß zum Aufbau der Ölmühle zur energieautarken Pressung geschälter Rapssaat zwei Jahre lang eine Landesförderung erhielt.

ZENIT als Projektträger und Ansprechpartner potenzieller **Existenzgründer aus Hochschulen** half außerdem mit direktem Erfahrungsaustausch durch einen Gründerstammtisch, Seminaren zu Marketing, BWL, PR oder Recht und vor allem guten Kontakten zu wichtigen Ansprechpartnern im Land. Im Jahr 2002 gewann das Unternehmen den Innovationspreis des Trägervereins ZENIT e.V..

Viele Auszeichnungen sowohl für die technischen Innovationen als auch die Produktqualität folgten. Michael Raß: „Über das Netzwerk von ZENIT haben wir einen hervorragenden Zugang zu möglichen Förderinstitutionen und Banken erhalten. Die Auszeichnung mit dem Innovationspreis in der noch jungen Gründungsphase hat uns gedehlt und viele zuvor verschlossene Türen geöffnet. Danach konnten wir richtig durchstarten“. Mittlerweile beschäftigt die Ölmühle 120 Mitarbeiter in Voll- und Teilzeit. Tendenz steigend.

Auch Dr. Christoph Dörlemann, Dr. Roger Uhlenbrock und Dr. Michael Schugt profitierten von dem Landesprogramm und gründeten in Bochum im Jahr 2001 die ScienLab electronic systems GmbH, einen Entwicklungsdienstleister für analoge und digitale Mess- und Schaltungstechnik. Vor allem mit innovativen Lösungen für die Automobilindustrie wie z.B. für Hybridfahrzeuge oder Diesel-Piezo-



Direkteinspritzsysteme, beschäftigen sich die 25 Mitarbeiter. Wie die meisten anderen Hochschulabsolventen nutzen auch sie diverse ZENIT-Angebote. Michael Schugt: „In der Gründungsphase unseres Unternehmens standen uns die Mülheimer mit Rat und Tat zur Seite und haben durch eine ausgewogene Auswahl von Seminaren, Tipps und fundierten Ratschlägen dazu beigetragen, in einer frühen Phase wichtige Weichenstellungen für die Unternehmensentwicklung nachhaltig zu setzen“.



„Ohne die Unterstützung von ZENIT wäre unsere **Antragstellung im 6. Forschungsrahmenprogramm** nicht erfolgreich gewesen“ ist sich Joachim Kieker, Koordinator für das EU-Projekt ESECMaSE bei der Deutschen Gesellschaft für Mauerwerksbau e. V. sicher. Hinter dem komplizierten Namen steckt ein Forschungsprojekt zur erweiterten Sicherheit und effizienten Konstruktion von Mauerwerk. Notwendig geworden war dieses, weil im Zuge der europäischen Harmonisierung von Bauvorschriften neue Vorschriften galten und die traditionelle Bauweise ins Hintertreffen zu trudeln drohte. ZENIT konnte an vielen Stellen helfen. Joachim Kieker betont neben der Auswahl des Förderprogramms die Beratung bei der Antragstellung, die anschließenden Vertragsverhandlungen mit der Europäischen Kommission und die guten Ratschläge zur Erfüllung der Be-

richts- und Kostennachweispflichten. „Eine besondere Herausforderung bestand für uns darin, die EU-Vorgaben bei der Erstellung des Budgets und der Gewichtung der einzelnen Aufgaben zu verstehen und einzuhalten. Auch hier waren die ZENIT-Erfahrungen von großer Bedeutung für die erfolgreiche Antragstellung.“ Eine laut Kieker „nahezu unmögliche Aufgabe für jemanden, der sich nicht „hauptamtlich“ mit EU-Projekten befasst“. Die Zusammenarbeit sei so erfolgreich gewesen, dass mit Hilfe ZENIT's auch ein Antrag im 7. Forschungsrahmenprogramm gestellt wurde.

Neue EU-Richtlinien werfen ihre Schatten in der Regel langfristig voraus. Und so wussten die Verantwortlichen der Forschungsvereinigung Schweißen und Verwandte Verfahren e.V., DVS, aus Düsseldorf bereits 2003 über die im Jahr 2006 in Kraft tretenden Neuregelungen hinsichtlich des Themas „Bleifreies Löten“ Bescheid. Mit der Richtlinie einher gingen große Umstellungen gerade für kleine und mittlere Unternehmen, weshalb sich Ende Oktober 2004 insgesamt 30 Partner aus zehn Ländern in dem auf drei Jahre ausgelegten Projekt LEADOUT zusammenfanden, das den KMU bei der Entwicklung von Lösungen helfen sollte. Gefördert wurde es über das **6. Forschungsrahmenprogramm**. Eingebunden werden konnte die Forschungsvereinigung des DVS, weil ZENIT einen **Kontakt** zu einem der Hauptinitiatoren des Projektes in Cambridge herstellte. „Unabhängig davon, dass wir ohne diese Kontaktanbahnung nicht berücksichtigt worden wären, hat uns im Laufe des Projektes aber vor allem die äußerst kompetente **Beratung** und aktive Unterstützung bei den komplexen Kontrollen und Abschlüssen des Finanzierungsplans geholfen“, so Marcus Kubanek, für das Projekt zuständiger Referent in der Forschungsvereinigung des DVS. Nachdem das Projekt im Oktober 2007 erfolgreich abgeschlossen werden konnte und sich die Düsseldorfer auch über dadurch gewonnene neue Geschäftskontakte zu anderen europäischen Partnerverbänden freuen, rät Marcus Kubanek zu einer sorgfältigen Auswahl eines Beratungsunternehmens. „Ich kann ZENIT allein deshalb empfehlen, weil wir mit Fragen und Problemen nie alleine gelassen wurden und uns immer schnell und unbürokratisch geholfen wurde.“

Produktpiraterie, Verbrauchersicherheit und Produkt-Rückverfolgbarkeit: für produzierende Unternehmen Gründe, die sie zu einer fälschungssicheren Markierung ihrer Produkte zwingen. Hohe Anforderungen an eine Kodierung der Produkte zum Schutz vor Fälsfikaten ziehen sich wie ein roter Faden durch alle Branchen und Industriebereiche.

Glas als Trägermaterial derartiger Kodierungen, wie es die Vitro Laser GmbH aus Minden seit 1998 erfolgreich anbietet, wird allerdings nicht von allen Anwendern nachgefragt. Eine Forschungsarbeit sollte helfen, anwenderorientierte Lösungen zu finden und Laserinnengravuren auch in lichtdurchlässigen Kunststoffen zu ermöglichen. „Zum Erfolg des Vorhabens konnte ZENIT einen wesentlichen Beitrag leisten“, so Geschäftsführer Rémy Renaud. „Über die **Vermittlung** der Mülheimer erhielten wir einen vom Land geförderten Innovationsassistenten, der sein frisches **Uni-Know-how** in das Projekt einbrachte, das mit der Fähigkeit zur Kunststoffmarkierung unterhalb der Oberfläche endete und in eine anschließende Fertigungsreife dieses innovativen Verfahrens mündete.“

Technische Innovationen in diesem Segment werden zum Einsatz von kürzeren Wellenlängen und kürzeren Laserpulsen führen, womit zukünftig auch Markierungen möglich werden, die mit dem bloßen Auge nicht mehr erkennbar sind. Einsatzgebiete hierfür wären z. B. Systeme zur Personenidentifizierung auf Kreditkarten oder Ausweisen.

Rémy Renaud ist sich sicher, dass „wir dank der Hilfe ZENITs unsere Produktpalette erweitern und erfolgreich neue Kundenkreise gewinnen konnten. Die Unterstützung hat unsere Position als Technologieführer im Bereich der Laserinnengravur entscheidend gefestigt.“

19 Millionen Kubikmeter Trinkwasser und ca. 40.000 Tonnen Geschirrspülmittel werden bei der Reinigung von schmutzigem Geschirr in Hotels, Kantinen oder Mensen europaweit jedes Jahr verbraucht. Eindeutig zuviel Wasser und Reinigungsmittel, aber auch Energie dachten sich Forscher an der Fachhochschule Münster. Prof. Dr. Thomas Rose vom Fachbereich Physikalische Technik nahm gemeinsam mit der Hobart GmbH, die als Hersteller von Großspülmaschinen gerade zu einem der 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen gewählt wurde, die Initiative in die Hand und Kontakt zu ZENIT auf. Schnell verständigte man sich auf eine **Antragstellung** im EU-Programm **CRAFT**. Prof. Rose: „Es war das erste Mal, dass die FH ein EU-gefördertes Projekt initiiert und beantragt hat. Dabei hat die Hilfe von ZENIT die Antragstellung wesentlich unterstützt und erleichtert. Die Antragsformalitäten, die rechtlichen Rahmen-

bedingungen und die konkrete Antragstellung wären ohne diese Unterstützung nicht beherrscht worden. Selbst die Bildung des Konsortiums, das durch eine vorherige Kooperation schon teilweise bestand, konnte durch die Erfahrungen der Mülheimer noch optimiert werden. Besonders wichtig war, dass die Informationen immer auf einem aktuellen Stand waren. Übrigens ein entscheidender Unterschied zu anderen Beratern, die im Vorfeld der Antragstellung an uns herangetreten waren. Insgesamt kann man festhalten: Die sachkundige Unterstützung von ZENIT hat zur erfolgreichen Antragstellung maßgeblich beigetragen.“ Das REWARD-Projekt (Research on Energy, Water and Cleaning Agent Reduction in Commercial Dishwashers) wurde 2004 als vierbestes unter mehr als 800 Anträgen ausgewählt und mit 1,2 Millionen Euro bei einem Gesamtvolumen von 1,8 Millionen Euro gefördert. Das Ziel, den Bedarf kommerzieller Spül-



maschinen an elektrischer Energie und Wasser um mindestens 50 Prozent verringern zu können, wurde bis zum Projektende im Mai 2007 weit übertroffen, und auch die alternativen Reinigungsmittel sind zwar von einer wirtschaftlichen Anwendbarkeit noch deutlich entfernt, zeigen jedoch ein überraschendes Potenzial, um die Hygieneanforderungen in einer Spülmaschine besser und mit weniger Energieaufwand erfüllen zu können.

Wir unterstützen kreative Unternehmen

So individuell mittelständische Unternehmen sind, so spezifisch ist auch ihr Informations- und Förderbedarf. Gleich, ob es sich um die Beantwortung konkreter Fragen rund um das Thema Europa, um Hilfe beim Firmenumzug, dem Aufbau internationaler Vertriebsstrukturen oder dem Einwerben von Fördermitteln handelt.

Wie ist der letzte Stand der Gesetzgebung bei der Maschinen-Richtlinie der EU? Auf welche Produkte hat die EU-Kommission Importbeschränkungen erlassen? Wer ist der Ansprechpartner für Förderprogramme in Ungarn? Welche Förderungen gibt es für Existenzgründungen in Südspanien? Ab welchen Schwellenwerten müssen öffentliche Aufträge europaweit ausgeschrieben werden? „Wenn ich Informationen über Europa suche, rufe ich einfach bei ZENIT an“, sagt Jörg Haferkamp, Vertriebsleiter der Oberhausener Leantechnik AG.

Auf gute Kontakte innerhalb Europas verlassen sich jeden Monat rund einhundert Unternehmen, die sich mit **individuellen Fragen rund um das Thema Europa** an die ZENIT-Mitarbeiter wenden. Den meisten kann dank dem hervorragenden Draht nach Brüssel, den europaweiten Kontakten zu Partnern in verschiedenen Netzwerken sowie dem Zugriff auf diverse EU-Datenbanken direkt geholfen werden. Und wenn die Experten einmal nicht weiter wissen, weil zum Beispiel juristisches Fachwissen gefragt ist, kennen sie bestimmt jemanden, der dem anfragenden Unternehmen hilft, Europa mehr als Chance denn als Risiko zu begreifen.

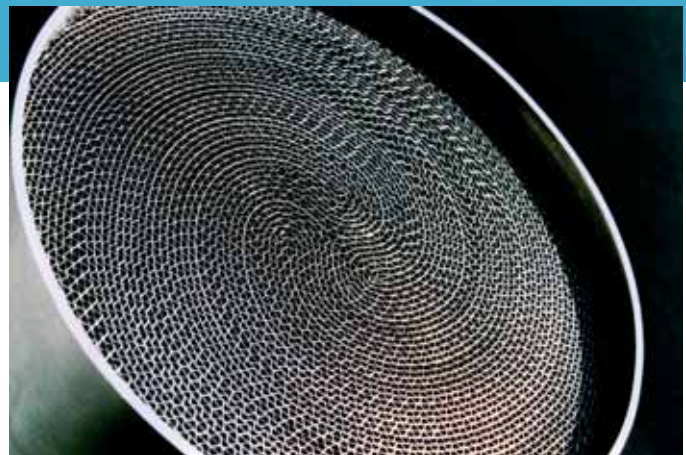
Magnetschwebewaagen zur Grundlagenforschung und Stoffdatenermittlung sind das High-tech-Nischengeschäft des Bochumer Unternehmens Rubotherm. Da der deutsche Markt allein zu klein ist, setzte das Unternehmen seit seiner Gründung im Jahr 1990 auf eine weltweite Vermarktung der Waagen, von denen global rund 35 Stück pro Jahr benötigt werden. Die gezielte Standardisierung der Produktpalette ebnete den Weg für einen erfolgreichen Eintritt in die großen Märkte Japan, China, Südkorea und USA. Nicht so effizient wie gewünscht war das bestehende Vertriebssystem über Distributionspartner in Westeuropa. Mit Hilfe ZENITs konnten die Bochumer das Problem im Rahmen eines vom Land Nordrhein-Westfalen und der EU geförderten Projektes jedoch lösen. Unter anderem optimierten sie das Vertriebsnetz, indem sie die Partner gezielt nach deren Problemen und Bedürfnissen befragen ließen.

Auch im Folgeprojekt arbeiteten die Verantwortlichen aktiv mit. Zielgruppe waren Unternehmen mit Interesse an den mittel- und osteuropäischen Märkten. Das traf sich gut, da eine **Vertriebsstruktur** dort noch fehlte. „Die Beschaffung und Aufbereitung von Marktinformationen durch das Projektteam war die beste Basis für eine erfolgreiche Partnersuche. Die guten Kontakte der Projektmitarbeiter in die Zielmärkte und deren Erfahrung mit den Besonderheiten der einzelnen Länder haben die Anbahnung und den Aufbau der Partnerschaften entscheidend vorangetrieben. Ohne diese professionelle und effektive Unterstützung hätten wir in dieser Zeit niemals so gute Kontakte herstellen und festigen können,“ ist sich Dr. Frieder Dreisbach, Geschäftsführer der Rubotherm GmbH, bei seiner Beurteilung der ZENIT-Arbeit sicher.



„Ohne die Hilfe, die wohlwollende Unterstützung und die kompetente Beratung von ZENIT wäre unser Entwicklungsvorhaben in dieser Form nur sehr schwer zu realisieren gewesen“ weiß Dr.-Ing. habil. Jerzy Mackowiak, Geschäftsführer der ENVIMAC Engineering GmbH. Gemeinsam entwickelte man **Strategien**, die bis dahin nur auf dem Papier existierende Idee einer Technologie zur Reinigung von Abwässern aus Biogasanlagen bei gleichzeitiger Rückgewinnung von Wertstoffen in die Praxis umzusetzen. Da dafür sehr viel Geld und das Know-how einer Forschungseinrichtung vonnöten waren, machte man sich auf die Suche nach **Finanzierungsmöglichkeiten** und wurde mit Hilfe ZENITs schnell fündig. Unterstützung gab es aber nicht nur bei der Antragstellung des von EU und Land geförderten und Ende 2007 erfolgreich abgeschlossenen Projektes. Auch in anderen Unternehmensbereichen war Hilfe gefragt. So organisierte ZENIT für ENVIMAC im Jahr 2005 eine Reise nach Tokio zum Umwelttag NRW-Japan und förderte damit erste Internationalisierungsbestrebungen in Richtung Asien. Praktische Hilfe gab es außerdem bei der Suche nach einem neuen Firmenstandort. Gute Kontakte zu Wirtschaftsförderungseinrichtungen verschiedener Städte führten im Sommer 2007 zum Umzug nach Oberhausen, wo das wachsende Unternehmen genügend Platz auch für zukünftige Aktivitäten hat.

Herkömmliche Katalysatoren aus Keramik haben einen entscheidenden Nachteil: Je wirksamer sie sein sollen, desto filigraner müssen sie gebaut werden – und schon bricht das spröde Material. Die Lösung fand das 1999 gegründete Hagener Unternehmen MK Metallfolien GmbH. Dessen Know-how besteht in der Entwicklung und Produktion von superdünnen, nur zwei Hunderstel Millimeter starken Metallfolien, die später bei den Endkunden kunstvoll in die Katalysatorgehäuse „gefaltet“ werden. Diese Entwicklung kostete viel Geld. Rund acht Mio. Euro wurden in ein Folien-Kaltwalzwerk und ein Schneidcenter investiert. Geschäftsführer Gerd Cloppenburg ist sich sicher: „Ohne die vielfältige Hilfe der ZENIT GmbH, die uns beratend in der Gründungsphase, beim Aufbau von **Entwicklungsstrategien** und -projekten und bei der **Akquisition von Fördermitteln** unterstützt hat, hätten wir unser technisches Alleinstellungsmerkmal nur schwer erreicht. Hinzu kam, dass bei all den Beratungsgesprächen und -projekten mit ZENIT das Unternehmensziel von MK nie aus den Augen verloren wurde. Dieses heißt, nicht nur Lieferant von Folien und Superfolien mit hoher Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen zu sein, sondern mit den Kunden eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit zum beiderseitigen Nutzen aufzubauen.“



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

Telefon: 0208/30004-0
Telefax: 0208/30004-87
E-Mail: info@zenit.de
Internet: www.zenit.de

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2000

