

18.11.2022 | Lokales

Netzwerk unterstützt auch Riesen-Molche

Strukturwandel Das Lausitzer Netzwerk MinGenTec hilft Unternehmen der Region, neue Geschäftsfelder jenseits der Kohle zu finden.

Von Christian Taubert



1/3

Diese PU-Molchkörper kommen bei der Rohrreinigung durch die Uniror-Spezialisten aus Forst zum Einsatz Christian Taubert

Dabei ist auch die IHK Cottbus an Bord und der Bund stellt 800.000 Euro Fördergelder bereit.



gebraucht wurden, um eine Kühlwasserleitung von 600 Kubikmetern Sand zu bereinigen, war guter Rat gefragt.

Den Zuschlag für das anspruchsvolle Projekt hatte schließlich die Universal-Rohrreinigungs GmbH (Uniror) in Forst erhalten. Sie hat sich seit mehr als drei Jahrzehnten nicht nur bundesweit einen Namen mit dem Einsatz von PU-Molchkörpern und der dazugehörigen Technologie bei der Reinigung von Druckleitungen gemacht.

Seit der Jahrtausendwende werden die bis dahin extern bezogenen Molche im Unternehmen selbst hergestellt – für das Vorhaben in Wilhelmshaven eine Grundvoraussetzung. Denn der in drei Teilen gefertigte Molch mit einem Durchmesser von 3,20 Metern und knapp fünf Metern Länge hat Weltrekord-Maße.

International gefragt

Doch das ist für Uniror-Geschäftsführerin Jeannette Rösler nur eine Seite der Medaille. „Mit der passenden Reinigungstechnologie hat der weltweit größte Molch für unseren Kunden zum optimalen Reinigungsergebnis geführt“, verweist die Forsterin zugleich darauf, dass sich Uniror mit der Herstellung von individuell auf Kundenwünsche abgestimmten Molchen ein Alleinstellungsmerkmal erarbeitet habe. „Manches Mal aber habe ich den Eindruck, dass die extrem wirksame Molch-Technik noch nicht in der breiten Öffentlichkeit angekommen ist“, sagt James Jentsch. Der Sohn der Chefin, der zurzeit im Unternehmen für Marketing, Social Media sowie Forschung und Entwicklung verantwortlich ist, verweist zwar auf Aufträge aus Serbien, Griechenland, Zypern oder Südafrika. In Polen gebe es mit Coca-Cola Krakau enge Kontakte. Und selbst für die USA, wo die Molch-Technik einst für Öl-Pipelines erfunden wurde, stehen zurzeit versandfertige Kisten mit PU-Molchen aus Forst bereit. Doch langfristig planbare Aufträge kommen aber seit Jahrzehnten aus der Kohle in der Lausitz – etwa für das Reinigen von Wasserleitungen, an deren Rohrwandungen sich Eisenhydroxid festsetzt.

„Weil diese Aufträge mit dem nahenden Kohleausstieg wegfallen werden, schauen wir uns nach neuen Geschäftspartnern um“, sagt Jentsch und verweist auf das Engagement des 16 Mitarbeiter umfassenden Unternehmens im Lausitzer Netzwerk Mining and Generation Technology (MinGenTec).

Neue Märkte im Visier

In diesem Projekt werden von der Industrie- und Handelskammer (IHK) Cottbus und der Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB) Unterstützungsangebote für Unternehmen unterbreitet, um sich im Zuge des Strukturwandels in der Lausitz neue Märkte und Geschäftsfelder zu erschließen oder auf Kooperationspartner aufmerksam zu werden.

Der Bund unterstützt das MinGenTec-Netzwerk in den nächsten vier Jahren mit insgesamt rund 800.000 Euro, wobei beide Institutionen darüber hinaus auch Eigenanteile erbringen. Nach Angaben von Christina Eisenberg, der MinGenTec-Projektleiterin bei der IHK Cottbus, seien bisher 271 Unternehmen dem Netzwerk beigetreten.

Auf Fachmessen aktiv

Was MinGenTec anzubieten hat, erstreckt sich von Innovationsschecks über Partnerbörsen, Markterkundungsstipendien, Messebeteiligungen bis hin zu internationalen



„Es war beeindruckend mitzuerleben, wie die Lausitzer dort die Region und die Unternehmen im Strukturwandel präsentiert haben“, sagt Bretfeld, der seit acht Jahren den Senftenberger Bergbausanierer führt. Wenn die Messeangebote für ihn zurzeit auch nur ein „Wünsch dir was“ waren, so lohne sich der Austausch mit anderen Unternehmen immer.

Zeit nach der Kohle planen

Deshalb hat es für den Ecosoil-Geschäftsführer auch nie einen Zweifel gegeben, die sich bietenden Chancen als Mitglied im MinGenTec-Netzwerk zu nutzen. Es gehe um Kontakte und um Ideen anderer Unternehmen in der Region, „die wie wir neue Geschäftsfelder erschließen müssen, um die bisherigen Aufträge aus der Kohle künftig zu kompensieren“.

So sei es für Bretfeld überaus hilfreich gewesen, im Gespräch Interessantes über den Firmengeist des familiengeführten Emis-Unternehmensverbund zu erfahren – gegründet 1990 als Ausgliederung des Braunkohlekraftwerks Lübbenau. „Auch wir haben einen stetigen Wandel vollzogen“, verweist Bretfeld auf einst rund 3500 Mitarbeiter beim Ecosoil-Vorgänger BUL Brandenburg, der bis vor ein paar Jahren 90 Prozent seiner Leistungen im Lausitzer und Mitteldeutschen Revier erbrachte. Heute gebe es noch 130 Mitarbeiter, die in der Bergbausanierung nicht mehr wie einst 20 Aufträge pro Jahr realisieren, sondern zwei oder drei.

Trotzdem, so Bretfeld, „gibt es berechtigten Optimismus für die Zukunft des Unternehmens. Denn wir haben es inzwischen geschafft, 50 Prozent unserer Aufträge außerhalb der Lausitz zu akquirieren“. Vorankommen will der Bergbausanierer aber auch auf dem Gebiet der Internationalisierung. So seien die Kohleregionen in Polen ein Sanierungsmarkt, den es zu erschließen gelte.

VORHERIGER ARTIKEL

NÄCHSTER ARTIKEL