

# Adlershof special <sup>13</sup>

The background is a painting of a globe. The top half is red, and the bottom half is blue. A small figure in a white coat and hat stands on the top of the globe. Several lines are drawn across the globe, forming a constellation or a path. The lines are dark and have a hand-drawn, sketchy appearance.

// ZEITRAFFER INNOVATION:  
175.200 STUNDEN WISSENSCHAFT  
UND TECHNOLOGIE

INNOVATION AT HIGH SPEED:  
175,200 HOURS OF SCIENCE  
AND TECHNOLOGY //

// WELTMARKTFÜHRER  
IN DER NICHE

WORLD MARKET  
LEADER IN THE NICHE //

// BINDEGLIED FÜR  
DEN IDEENTRANSPORT

CONNECTING LINK FOR THE  
TRANSPORT OF IDEAS //

// VERKAUFEN  
LERNEN

LEARNING  
TO SELL //



// Dr. Hans Kremendahl, geb. 1948, war Staatssekretär beim Senat von Berlin und Oberbürgermeister der Stadt Wuppertal

Dr Hans Kremendahl, born 1948, was State Secretary of the Berlin Senate and Lord Mayor of Wuppertal //



## // ERFOLGSGESCHICHTE ADLERSHOF

### SUCCESS STORY ADLERSHOF //

20 Jahre ist es her, da drohte den 5.500 Beschäftigten am Akademie-Standort Berlin Adlershof die „Abwicklung“. Das Gelände bot ein trostloses Bild. Viele waren sicher, dass mit der Wende und der einhergehenden Auflösung von Institutionen und der Zerschlagung von großen Betrieben nicht viel übrig bleiben würde. Heute, zwei Jahrzehnte später, gibt es hier über 800 Unternehmen, 14.000 Beschäftigte, leistungsfähige außer-universitäre Forschungseinrichtungen, die naturwissenschaftlichen Fachbereiche der Humboldt-Universität und einen modernen Medienstandort. In Adlershof ist Deutschlands größter und bester Technologiepark entstanden, ein Aushängeschild für die deutsche Hauptstadt.

Zentren, die Ansiedlung von BESSY II – das alles fiel in die Startphase, in der die Grundlagen für eine einmalige Erfolgsgeschichte gelegt wurden. Ich habe damals oft zu „Wessis“ gesagt: Stellt euch vor, das deutsche Beamtenrecht würde rückwirkend aufgehoben und Professoren müssten sich ab sofort auf dem freien Markt tummeln ... Genau das ist vielen Firmengründern 1990 in Adlershof widerfahren. Sie haben es gemeistert und etwas Tolles daraus gemacht. Darauf können sie, darauf können wir alle stolz sein! Ich wünsche allen Adlershofern und der WISTA-MANAGEMENT GMBH auch für die Zukunft Glück und Erfolg!

from the European Regional Development Fund and the joint task for the improvement of the region's economic structure – money we converted into infrastructure and business promotion. The decisive contribution for setting up new technology companies came from an unconventional startup programme going under the name of FIT: Over a limited period and without red tape, newly founded companies could receive funds serving purely for setup purposes independently of projects. Many of these companies are now long established operators at the location. The innovation and founder centre IGZ, the international founders' centre OWZ, the dedicated technology centres, BESSY II – all of these were part of the initial phase that laid the foundations for a unique success story. At that time I had often asked Germans from the West to imagine what they would do if the civil service regulations were suddenly repealed with retroactive effect, and professors now had to take their chances on the free markets ... precisely what many company founders were faced with in 1990 in East Berlin's Adlershof. They mastered this challenge, with spectacular results. They can be proud of their achievements, as we all can! I wish all Adlershofers and WISTA-MANAGEMENT GMBH all the best and every success for the future!







//

It has now been twenty years since "liquidation" had loomed for the 5,500 employees at the Akademie's location in Berlin Adlershof. The premises presented a bleak prospect. Many were convinced that there was going to be little left over in the wake of Reunification and the inevitable dissolution of institutes and combines. Today, two decades later, this location is now home to about 800 companies, 14,000 employees, high capacity nonuniversity research institutes, the Humboldt University faculties of natural sciences, and a modern media centre. Adlershof is the birthplace of Germany's largest and best technology park, a figurehead for the German capital. In 1991, as the Minister of Economic Affairs, I was one of those who believed in Adlershof. We were lucky: We could invest in this location a lot of money

Ihr /Your  
Dr. Hans Kremendahl

## // INHALT

### INDEX //

- 02 //  Weltmarktführer in der Nische  
World market leader in the niche
- 06 //  „Einer Bude wie uns“  
“A shed like ours”
- 08 //  „Blauäugig genug“  
“Starry eyed enough”
- 10 //  Bindeglied für den Ideentransport  
Connecting link for the transport of ideas
- 12 //  Laut und leise gehören zum guten Ton  
Volume is a matter of good form
- 14 //  Verkaufen lernen  
Learning to sell

## // IMPRESSUM

### IMPRINT //

// Herausgeber  
Publisher //  
WISTA-MANAGEMENT GMBH

// Verantwortlich  
Person in charge //  
Dr. Peter Strunk

// Redaktion  
Editorial staff //  
Rico Bigelmann, Sylvia Nitschke

// Autoren  
Authors //  
Dr. Tina Heidborn (th), Wolfgang Richter (wr), Rico Bigelmann (rb), Richard Wolter (rw), Klaus Oberzig (ob)

// Übersetzung  
Translation //  
Lost in Translation?, Edingen

// Layout und Gesamtherstellung  
Layout and overall production //  
zielgruppe kreativ GmbH  
Tel.: 030/533 115-115, Fax: 030/533 115-116  
E-Mail: info@die-zielgruppe.com  
www.die-zielgruppe.com

// Anzeigenverkauf  
Ad sales //  
zielgruppe kreativ GmbH  
Tel.: 030/533 115-111, Fax: 030/533 115-116  
E-Mail: info@die-zielgruppe.com  
www.die-zielgruppe.com

// Fotos  
Photos //  
Titel: Nick Henderson/Digital Vision; Inhalt: enviromantic; S./p 1: Kremendahl, privat; S./pp 2-3: André Quednau (unter Verw. v. Kathy Wynn, archives/iStockphoto, tom/Fotolia); S./p 4 re.: Bruker Nano; S./pp 4 li., 6-7, 8-9, 12-13, 15: Tina Merkau; S./p 5: IFG; S./p 10: GNF; S./p 10-11: Samarskaya/iStockphoto; S./p 14: Enz Ingenieurbüro; S./p 16 li.: LTB Lasertechnik GmbH; S./p 16 re.: Kim Steele; S./p 17: Michael Kominek

// Redaktionsadresse  
Editorial staff address //  
WISTA-MANAGEMENT GMBH  
Bereich Kommunikation  
Rudower Chaussee 17  
12489 Berlin  
Tel.: 030/6392-2238, Fax: 030/6392-2236  
E-Mail: nitschke@wista.de  
www.adlershof.de/journal

// Namentlich gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Nachdruck von Beiträgen mit Quellenangabe gestattet. Belegexemplare erbeten.

Contributions indicated by name do not necessarily represent the opinion of the editorial staff. Reprinting of contributions permitted with source references. Specimen copies requested. //

// 2010

# // WELTMARKT- FÜHRER IN DER NICHE

Wie wird man Weltmarktführer? Eine Antwort auf diese Frage muss nicht unbedingt aus den Chefetagen multinationaler Großkonzerne kommen. Auch zahlreiche Adlershofer Unternehmen können darüber Auskunft geben, drei davon stellvertretend in diesem Heft. Gegründet wurden sie Anfang der 1990er-Jahre von Mitarbeitern des Zentrums für wissenschaftlichen Gerätebau der ehemaligen Akademie der Wissenschaften der DDR. Die Erfahrungen der Geschäftsführer haben wir zu vier Ratschlägen für Start-Up-Firmen zusammengefasst.

*// weiter auf Seite 4*

# WORLD MARKET LEADER IN THE NICHE //

How do you become a world market leader? An answer to this question does not necessarily have to come from the executive floors of multinational conglomerates. Also many Adlershof companies have something to say on the matter. Three of these companies were founded in the early 1990s by employees at the Centre for Scientific Instruments of the former GDR Academy of Sciences. We have condensed the experiences of their managing directors into four rules for startup companies.

*// read more on page 5*



// Recycling: 30 Kunststoffsorten mit LLA-Infrarot-Spektrometern bestimmen

Recycling: identification of thirty different kinds of plastic with LLA infrared spectrometers //



// Orientierungsbilder einer ferritischen und martensitischen Stahlprobe, hergestellt mit EBSD, einer weiteren Technik von Bruker Nano

Colored orientation map of a ferritic and martensitic steel sample, produced with electron backscatter diffraction (EBSD) another Bruker technology //

**R**atschlag Nummer eins: Sich auf das konzentrieren, was man kann. „Es hat sicherlich keinen Sinn, nach einer Weltmarkt-Nische zu suchen“, sagt Thomas Schülein von Bruker Nano, vormals Röntec GmbH. „Sie müssen auf Ihrer Erfahrung aufbauen – und trotzdem für Neues offen sein.“ Sein Unternehmen hatte 1996 gemeinsam mit dem Max-Planck-Institut für Extraterrestrische Physik in Garching und einem weiteren Partner einen neuen Detektor für Röntgenstrahlung entwickelt. Er musste nicht wie bislang üblich mit flüssigem Stickstoff aufwändig gekühlt werden. Die großen Mitbewerber scheuten das Entwicklungsrisiko und versuchten, das Verfahren schlecht zu reden. „Je größer das Unternehmen, desto konservativer ist oft die Entscheidungskultur“, sagt Schülein. „Uns hat das einen technologischen Vorsprung verschafft.“ Heute sind seine Detektoren immer noch viermal schneller als die der Konkurrenz.

Ratschlag Nummer zwei: Keine Angst vor Kooperation. „Wir Zwerge müssen schließlich zusammenhalten“, meint Norbert Langhoff vom

IfG Institute for Scientific Instruments, das 28 Mitarbeiter beschäftigt. Obwohl beide Firmen auf einem sehr ähnlichen Gebiet tätig sind, hat er zusammen mit Bruker Nano Röntgenspektrometer entwickelt, die die Schichtdicke von Solarzellen messen können – oder als mobiles Gerät im Museum über die Echtheit von Gemälden entscheiden. Die dafür benötigte Röntgenstrahlung wird punktgenau über hauchdünne, mikrostrukturierte Glaskapillare an den Ort der Messung gelenkt. „Bei solchen Röntgenlichtleitern sind wir Marktführer“, sagt Langhoff. „Da hat es Sinn, mit anderen Marktführern zu kooperieren.“ Und wenn man seine Entwicklungen rechtzeitig patentiere, müsse man auch keine Angst vor Know-how-Transfer haben.

Ratschlag Nummer drei: Der Kunde ist König. „Wir verzichten auch schon mal auf unser Logo und arbeiten statt dessen koreanische Schriftzeichen in die Geräte ein“, sagt Frank Gerstmann von LLA Instruments. Sein Unternehmen verkauft Infrarot-Spektrometer vor allem an Hersteller von Recycling-Anlagen

in aller Welt. Die sind zwar daran interessiert, bis zu 30 verschiedene Kunststoffe mit hoher Geschwindigkeit verlässlich zu detektieren – wollen aber manchmal nicht, dass ihr Endkunde erfährt, wem er das zu verdanken hat. „Um als deutsches Unternehmen weltweit bestehen zu können, ist ein gutes persönliches Verhältnis zu den Partner-Firmen in den jeweiligen Ländern unverzichtbar“, sagt Gerstmann.

„Der vierte Ratschlag hängt vielleicht auch damit zusammen, dass ich im Osten groß geworden bin“, meint Norbert Langhoff vom IfG. „Er lautet: Nicht zu schnell wachsen.“ Durch konservative Finanzpolitik und nur langsame Aufstockung der Mitarbeiterzahl in den letzten Jahren ist sein Unternehmen relativ unbeschadet durch die Krise gekommen. „Müssen Sie plötzlich Mitarbeiter entlassen, kommt Unruhe in die Firma“, sagt Langhoff. „Und dann gehen vielleicht auch die wirklich guten Leute.“ // wr

**A**dvice number one: Concentrate on what you can do. “There’s certainly no sense in looking for a world market niche,” explained Thomas Schülein of Bruker Nano, formerly Röntec GmbH. “You must build up on your experience, and yet still be open to new ideas.” In 1996 his company, together with the Max Planck Institute for Extraterrestrial Physics and another partner, had developed a new X-ray detector that did not need the customary intricate liquid nitrogen cooling circuit. The major competitors shied away from the development risk and tried to rubbish the procedure. “The larger the company, the more conservative its decision making policy” explained Schülein. “And that helped us to our leading position in this field.” Today his detectors are still four times faster than the competitors.

Advice number two: Don’t be afraid of collaboration. “After all, as minor weights, we’ve got to stick together,” concluded Norbert Langhoff of the IfG Institute for Scientific Instruments, with twenty eight employees. Although the two companies operate in very similar fields, he has collaborated with Bruker Nano on the development of X-ray spectrometers that can measure the thickness of layers on solar cells – or, as mobile devices in a museum, can verify whether

paintings are genuine. The X-rays needed for these applications are deflected precisely on the measured site through ultra thin, microstructured glass capillaries. “We are the market leader for these X-ray waveguides,” explained Langhoff. “So it makes sense to collaborate with other market leaders.” And when you patent your developments in good time, you won’t have to be afraid of knowhow transfer.

Rule number three: The customer is King. “We sometimes do away with our logo and instead incorporate Korean characters into our products,” admitted Frank Gerstmann of LLA Instruments. His company sells infrared spectrometers above all to manufacturers of recycling plant all over the world. Although they are interested in detecting reliably up to thirty different plastics at high speed, they sometimes do not want their end customer to know whom they have got to thank for it. “If we are to survive as a German company on the international level, a good personal relationship with the partner companies in each country must enjoy top priority,” explained Gerstmann.

“Advice number four perhaps also has something to do with the fact that I grew up in East Germany,” admitted Norbert Langhoff of IfG. “My advice

is: Don’t grow too fast.” A conservative finance policy and only a slow growth in the number of personnel over the years helped his company to come through the crisis relatively unscathed. “If you suddenly have to dismiss employers, there’ll be unrest at the company,” explained Langhoff. “And then perhaps the really good people will go too.”

// Röntgenlichtleiter des IfG

X-ray beam-lines by IfG //



## // „EINER BUDE WIE UNS“

„Die im neuen Wirtschafts- und Technologiepark Berlin-Adlershof angesiedelte Bestec GmbH hat einen Auftrag in Höhe von über einer Million D-Mark im Bereich Kernfusionsforschung erhalten.“ Was die deutsche Tageszeitung „Handelsblatt“ am 18. Februar 1993 kurz mit insgesamt 83 Worten meldet, ist nicht nur für das junge Unternehmen Bestec ein Meilenstein. Es ist auch der erste Millionenauftrag für eine Firma in dem damals kaum zwei Jahre alten Technologiestandort.



// „Das Flattern war groß“, sagt Rainer Hammerschmidt, Geschäftsführer der Bestec GmbH, über seinen Schritt in die Selbständigkeit vor 20 Jahren.

„There was a lot of nervousness“, admits Bestec’s managing director Rainer Hammerschmidt about his step in to self-employment 20 years ago. //

Das Max-Planck-Institut für Plasmaphysik hatte 1993 ein Messinstrument für Testversuche zur kontrollierten Kernfusion beauftragt. Das Projekt öffnet auch heute noch viele Türen. „Es ist immer noch eine tolle Leistung und eine der besten Referenzen“, sagt Rainer Hammerschmidt, Gründer und Geschäftsführer der Bestec GmbH. Das Unternehmen ist auf maßgefertigte Vakuumsysteme für Beschichtung, Analyse und Spezialapplikationen spezialisiert. Es gehörte viel Mut dazu, „einer Bude wie uns“ das Vertrauen zu schenken. Damals bestand Bestec aus fünf Mitarbeitern und unter den Mitbewerbern waren der Zeiss-Konzern und zwei weitere renommierte Firmen.

Bestec ist eine Ausgründung aus dem Zentrum für wissenschaftlichen Gerätebau der Akademie der Wissenschaften der DDR. Schwerpunkte des Institutes waren die Laser- und Vakuumtechnik sowie die optische Messtechnik. Alles, was es für die DDR auf dem Weltmarkt nicht zu kaufen gab, muss-

te hier „eigenentwickelt“ werden. Den Schritt in die Selbständigkeit bezeichnet Hammerschmidt als logisch. Im Zuge der Wende wurden alle wissenschaftlichen Institute der DDR einer Evaluation unterzogen. „Für unser Institut“, sagt Hammerschmidt, „gab es in der westdeutschen Forschungslandschaft kein Pendant. Man wusste nicht wohin mit uns, also wurde abgewickelt.“ Eine noch an der Akademie entwickelte Kamera wurde auf einer Messe in England der erste Verkaufsschlager der Firma, die haben uns erstaunt angeschaut, erinnert sich Hammerschmidt. Trotzdem, „das Flattern war groß“ sagt der Geschäftsführer. Keine der heute üblichen Hilfsmittel für eine Gründung gab es damals schon. Die Finanzierung erfolgte aus den ersten Umsätzen. Die Banken waren nur „schwer zu bewegen“.

Ein Geschäftspartner organisierte die Vorstellung am Max-Planck-Institut. „Der Rest war Glück“, sagt Hammerschmidt, „unser Können deckte sich mit den Interessen des

Instituts.“ Einem ersten erfolgreichen Projekt folgte die Ausschreibung für den Millionen-Auftrag. „Wir standen inhaltlich im Stoff und haben wohl deshalb gewonnen.“ Schmunzelnd fügt Hammerschmidt hinzu: „Und wir waren viel zu preiswert.“ Später erfährt er, dass Mitbewerber Zeiss das Zehnfache gefordert hatte. „Die D-Mark war für uns neu und wir hatten ‚null Erfahrung‘, was die Konkurrenz macht oder wie man Ingenieursleistungen bewertet“, sagt Hammerschmidt.

Bestec steht heute mit beiden Beinen in der Marktwirtschaft und ist weltweit erfolgreich. Einer Maxime sind sich die inzwischen 22 Mitarbeiter bei Bestec immer treu geblieben. „Es wird nichts versprochen, nur um einen Auftrag zu erhalten. Auch wenn wir uns ständig in Grenzbereichen der Physik bewegen.“ Ein Konzept das überzeugt. Gerade hat das Unternehmen einen 2,5 Millionen-Euro-Auftrag für den ehemaligen Mitbewerber Zeiss ausgeführt. Ein Unikat – wie alle Produkte des Unternehmens. // rb

At that time the Max Planck Institute for Plasma Physics commissioned a measuring instrument for tests involving controlled nuclear fusion. This project of 1993 is still opening many doors today. „It is still a remarkable achievement and one of the best references“, explained Rainer Hammerschmidt, founder and managing director of Bestec GmbH. The company specialises in tailored vacuum systems for coating, analysis and special applications. It took a lot of courage to put one’s trust in „a shed like ours“. At the time Bestec had five employees, and they were faced with competition from the Zeiss Group and two other renowned companies. Bestec was hived off the Centre for Scientific Instruments of the GDR Academy of Sciences. The institute focused on laser, vacuum, and optical measuring technologies. Everything the GDR could not buy on the world market had to be „homegrown“ here. Hammerschmidt described the step into independence as only logical. In the wake of Reunification all scientific institutes of the former GDR

were subjected to an evaluation. „Our institute“, recalled Hammerschmidt, „did not have a counterpart in the West German research landscape. Nobody knew what to do with us, so the institute was liquidated.“

Developed while the Academy was still operating, a camera was the company’s first bestseller at a trade fair in England. „They stared at us in astonishment“, recalled Hammerschmidt. Nevertheless, „there was a lot of nervousness“, admitted the managing director, because none of the startup aids usual today were then available. Projects were financed from the first sales. The banks were only „hard to convince“.

A business partner organised the presentation at the Max Planck Institute. „The rest was luck“, confessed Hammerschmidt. „Our skills corresponded to the institute’s interests.“ The first successful project was followed by the call for tenders amounting to one million Deutschmark. „We had already worked intensively with the contents, which no doubt was why we won.“ – „And we were far

## “A SHED LIKE OURS” //

“Located in the new Berlin-Adlershof Science and Technology Park, the company Bestec GmbH has been awarded a nuclear fusion research order amounting to one million Deutschmark.“ Totalling 83 words, this brief announcement in the trade journal “Handelsblatt” of 18 February 1993 was not only a milestone for the recently founded company Bestec, but also the first million Deutschmark order awarded to a company in the likewise recently founded science and technology park in Adlershof.

too cheap,” he added mischievously. Later he learned that the competitor Zeiss had demanded ten times as much. „The D mark was new, and we had ‘zero experience’ of what competition did or how engineering services were evaluated“, confessed Hammerschmidt.

Today Bestec is grounded in the free market economy and operates successfully all over the world. Now numbering 22, the employees at Bestec have always remained true to their maxim: „We don’t make promises just to get an order, even when we are constantly scraping the limits of physics.“ This is a concept that convinces. Just recently the company handled a 2.5 million Euro order for the former competitor Zeiss – a unique product, like all of the company’s.

Drei bis vier Jahre ackern wollte Uwe Schneck, dann würde alles laufen und er etwas kürzer treten: 1990 – die wohl größte Fehleinschätzung seiner Unternehmer-Laufbahn. Schneck ist Maschinenbauingenieur und einer der Geschäftsführer der FMB Feinwerk- und Messtechnik GmbH, die Vakuumsysteme für Elektronenspeicherringe herstellt. Heute zählt das Unternehmen zu den Weltmarktführern bei der Konstruktion von Vakuumsystemen und Beamlines für Infrarot- und weiche Röntgenstrahlung. Für die Expansion in die harte Röntgenstrahlung kaufte FMB 2007 die Oxford Danfysik, ursprünglich ein Teil des Branchenriesen Oxford Instruments.

## // „BLAUÄUGIG GENUG“

„Eine Firma kann man kaufen“, sagt Uwe Schneck, „aber wenn die Leute dann weglaufen, kann man zumachen.“ Es ging um Know-how und die Frage, dieses Wissen selbst zu entwickeln oder es durch einen Firmenkauf zu erwerben. Sechs Jahre zuvor hatte Oxford Instruments seine Beamline-Sparte an Danfysik verkauft. Die Entwicklung dort lief trotz Umstrukturierung nicht wie vom Unternehmen gewünscht. „Wir haben allerdings erste positive Signale gesehen, das Potenzial erkannt und uns zum Kauf entschlossen. Es war eine schwierige Entscheidung“, erinnert sich Schneck. Auch bei den Mitarbeitern in England gab es Bedenken: „Aber“, sagt Schneck, „wir haben von Beginn an klar gemacht: Wir wollen auch von Oxford lernen.“ Die Bedenken legen sich schnell, in England merkt man: Die Neuen verstehen was wir hier machen. Schon vier Wochen nach der Übernahme wird das erste gemeinsame Projekt mit FMB Oxford umgesetzt – für einen Speicherring in Karlsruhe. FMB beschäftigt heute an beiden Standorten etwa 100 Mitarbeiter. Für weltweit viele Elektronenspeicherringe, die mit Edelstahl-Vakuumsystemen arbeiten, hat das Un-

ternehmen Beamlines, sogenannte Front-Ends oder Vakuumsysteme konstruiert, gebaut und installiert. Angefangen hat alles in den „Wirrnissen“ der Nachwendezeit. Als „blauäugig genug“ bezeichnet Schneck sich und seine zwölf Kollegen, die im September 1990 die Evaluation ihres Forschungsinstitutes, dem Zentrum für wissenschaftlichen Gerätebau, nicht abwarten wollen und den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Es ging „auf und ab“, selbst Schnecks Frau ist der Meinung „das wird doch nichts“ und empfiehlt die Job-Suche in West-Berlin. Das Fachwissen und die hohe Qualifikation der Mitarbeiter zeigen jedoch bald Erfolge, der Durchbruch gelingt durch Kooperationen mit den Beschleunigungsforschungszentren DESY, BESSY und dem Hahn-Meitner-Institut. Sie bringen Know-how und Aufträge. 1996 erhält FMB den Auftrag für den Bau der Vakuumkammern für den Elektronenspeicherring BESSY II, wichtige Referenz und die Eintrittskarte ins globale Geschäft – nach Melbourne, Singapur, Kanada, Zürich oder Barcelona. Die drei, vier Jahre sind lange vorbei. „Aber das Ackern“, sagt Uwe Schneck, „das hört nie auf.“ // rb



// „Das Ackern, das hört nie auf“:  
Uwe Schneck, Geschäftsführer FMB  
Feinwerk- und Messtechnik GmbH

“The hard graft will never cease“:  
Uwe Schneck, Managing Director of FMB  
Feinwerk- und Messtechnik GmbH //



// 2007: Expansion nach England, in die  
„harte Röntgenstrahlung“

2007: expansion to England,  
into “hard X-rays” //

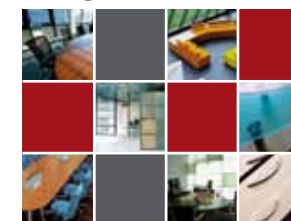
Three to four years of hard graft, thought Uwe Schneck, then everything would be running smoothly and he could ease off: In 1990 undoubtedly the greatest miscalculation of his entrepreneurial career. Schneck is a mechanical engineer and one of the managing directors of FMB Feinwerk- und Messtechnik GmbH, a maker of vacuum systems for electron storage rings. Today this company ranks among the world market leaders in the design of vacuum systems and beam lines for IR and soft X-ray generators. For its expansion into hard X-ray technology, FMB in 2007 purchased Oxford Danfysik, originally a division of the industrial giant Oxford Instruments.

## “STARRY EYED ENOUGH” //

employees in England had their doubts. “But,” continued Schneck, “we made it clear from the very outset that we want to learn from Oxford, too.” The doubts were soon dispelled, and it became clear to everyone in England that the new people understood what they were doing. Just four weeks after the takeover, the first joint project with FMB Oxford will be implemented for a storage ring in Karlsruhe. FMB today employs about a hundred personnel at both locations. For many electron storage rings operating with stainless steel vacuum systems all over the world, the company has designed, built and installed beam-lines, so called front ends and vacuum systems. All of this began in the turmoil following German Reunification. Schneck described himself and his twelve colleagues as “starry eyed enough” to venture the step into independence in September 1990 without first waiting for the evaluation of their research

centre for scientific instruments. It was all “a rollercoaster ride”, and also Schneck’s wife thought that “nothing will become of it” and recommended looking for a job in West Berlin. However, the knowhow and high qualifications of the personnel soon scored successes, and the break through came in the form of collaboration projects with the particle accelerator research centres DESY, BESSY, and the Hahn-Meitner Institute, bringing with them knowhow and orders. In 1996 FMB was commissioned to build the vacuum chambers for the electron storage ring BESSY II, a key reference and its ticket to the global arena to Melbourne, Singapore, Canada, Zürich and Barcelona. The three to four years are long past. “But the hard graft,” admitted Uwe Schneck, “will never cease.”

Anzeige



*Das Wohlfühlbüro!*

Ihre Ideen – unser Fachwissen  
Ihre Räume – unsere Kompetenz

Heike Legler Objekt & Konzept | Rudower Chaussee 29 OWZ | 12489 Berlin  
fon +49 (0)30 / 6392 1760 | info@legler-ok.de | www.legler-ok.de

HEIKE LEGLER

OK

OBJEKT & KONZEPT

## // BINDEGLIED FÜR DEN IDEENTRANSPORT

Es sind die vielen Partner vor Ort – für Lutz Hippe ist der Standort Gold wert. Sind zum Beispiel spezielle Analytikleistungen notwendig, geht man einfach ein Haus weiter oder zwei Etagen tiefer, „Infrastruktur und Kommunikationsmöglichkeiten sind hier ideal für uns.“ Hippe ist seit zwei Jahren Vorstandsvorsitzender der GNF, der „Gesellschaft zur Förderung der naturwissenschaftlich-technischen Forschung in Berlin-Adlershof e.V.“



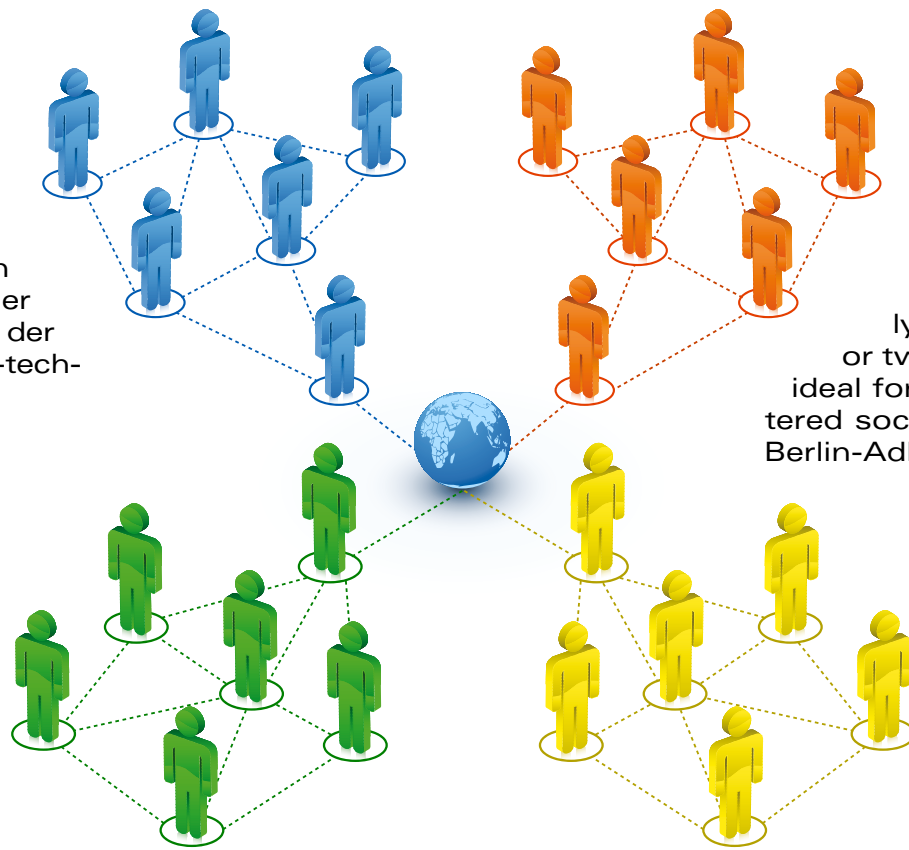
// Die GNF: Auftragsforschung für den Mittelstand

GNF: contract research for SMEs //

„Allein dieser Name drückt die Ratlosigkeit aus, vor der wir vor zwanzig Jahren standen“, erklärt Hippe's Vorstandsvorgänger Klaus Richter. „Wir“, das waren im Spätherbst 1990 gut zwanzig Wissenschaftler, die meisten davon Mitarbeiter aus der gerade abgewickelten Akademie der Wissenschaften. Nicht nur über die Namensfindung diskutierten sie, es ging um wesentlich mehr, um Grundsätzliches: „Wir mussten etwas unternehmen, auch wenn anfangs unklar war, was genau.“ Klaus Richter, Professor der Physikalischen Chemie, ist eine Koryphäe auf dem Gebiet der Katalyse. Mehr als zwanzig Jahre hat er in den Leuna-Werken gearbeitet,

1981 wurde Richter Leiter des Analytischen Zentrums Berlin-Adlershof, dem AZB der Akademie der Wissenschaften. Dann kam die Wende, Richters Institut wurde aufgelöst. Viele seiner Kollegen empfanden diese Zeit als Bruch. Wer keine Ausgründung wagte oder in anderen Instituten unterkam, stand vor der Arbeitslosigkeit. Für die Forschung selbst blieb es eine Entwicklung ohne negative Folgen. Im Gegenteil, meint Lutz Hippe, „es war befördernd, die Fesseln konnten abgeworfen werden, die Bevormundung war weg.“ Nicht wenige der Unternehmen, die sich aus den Instituten gründeten, stehen heute als Marktführer da. Aus dem Institut, für das Klaus Richter verantwortlich war, gründeten sich drei Nachfolgeeinrichtungen, „aus der Not heraus, nicht unbedingt eigenem Drang folgend“. Aus sechs Mitarbeitern, die 1990 für die GNF arbeiteten, sind zwanzig geworden. Der erste Auftrag war die Weiterentwicklung einer Heizkammer, ein Projekt der Deutschen Forschungsgemeinschaft. Die Gesellschaft sieht sich als Bindeglied zwischen Forschung und kleinen sowie mittleren Unternehmen. Ihr Ziel: Besonders für Unternehmen ohne eigene FuE-Abteilung Ergebnisse aus der Grundlagenforschung für die Herstellung innovativer Produkte und die Einführung neuer moderner Verfahren nutzbar zu machen. Heute forschen Chemi-

ker, Physiker und Techniker der GNF in den drei Fachgruppen – „Baustoffchemie“, „Tensidchemie“ und auch „Adsorbentien (aufsaugende Mittel) und Wasser“ – meist als Auftragsarbeit für Mittelständler. Und die GNF nutzt Kontakte von früher, wie nach Leuna, zum früheren Arbeitgeber von Richter und Hippe. Für Lutz Hippe hat sich ein Netzwerk aus Partnern herauskristallisiert, Unternehmen und Institutionen, mit denen die GNF immer wieder zusammenarbeitet. In den zwanzig Jahren seit der Ausgründung ist die GNF zu einer anerkannten außeruniversitären, gemeinnützigen Forschungseinrichtung geworden. Eine Erfolgsgeschichte? Klaus Richter bleibt sachlich, „das wäre eine halbe Stufe zu hoch“, Lutz Hippe ist nicht ganz seiner Meinung, andere Unternehmen, die mit großem Geschrei angefangen hätten, die gebe es doch schon lange nicht mehr. // *tw*



„A lone the name expresses the helplessness we felt twenty years ago“, confessed Hippe's predecessor Klaus Richter. „We“ were a good twenty scientists in the late autumn of 1990, most of them employees of the recently liquidated Academy of Sciences. They didn't just discuss the name, their prime concern was considerably more, was fundamental: „We had to undertake something, even though it was unclear at the beginning what exactly.“ Klaus Richter, professor of physical chemistry, is an eminent authority in the field of catalysis. For over twenty years he worked at Leuna, before heading in 1981 the Berlin-

Anzeige

flexible Flächen ab € 7,-/m<sup>2</sup>  
provisionsfrei vom Eigentümer

Fertigstellung Frühjahr 2011  
Justus-v.-Liebig Str. 3, 12489 Berlin

 AREAL DEVELOPERS®

BÜRO- & GEWERBEFLÄCHEN  
Tel. 030 / 31 99 04 98-0  
www.arealdevelopers.com

## CONNECTING LINK FOR THE TRANSPORT OF IDEAS //

For Lutz Hippe the many partners on site make this location worth its weight in gold. For instance, if he needs special analytical investigations, he need only go to the building next door or two floors down: „Infrastructure and communication facilities are ideal for us here.“ Two years ago Hippe took the chair for GNF, a registered society for the promotion of scientific and engineering research in Berlin-Adlershof.

Adlershof analytical centre AZB of the Academy of Sciences. Then came Reunification and Richter's institute was liquidated. Many of his colleagues perceived this time to be a rupture. If you didn't dare to hive off or find work at another institute, you were on the verge of unemployment. For research itself this was a trend without negative consequences. On the contrary, concluded Lutz Hippe, „it was liberating; we could cast off our fetters; there was nobody making our decisions for us.“ Of the companies that were then hived off the institutes, many today are leaders on their markets. The institute under Klaus Richter's responsibility served to found three successor institutes that „obeyed necessity, and not necessarily their needs“. The six employees working for GNF in 1990 have now grown to twenty. The first order was for the further development of a heating chamber, a project run by the German research organisation DFG. This organisation sees itself as a link connecting research and SMEs. Its objective is to provide the findings of basic research,

in particular to companies without their own R&D department, so that they can utilise these findings for the production of innovative products and the introduction of new modern methods. Today, the chemists, physicists and engineers at GNF conduct research in three disciplines: „building chemicals“, „surfactant chemistry“ and „adsorbents and water“, mostly commissioned by medium sized enterprises. Also, GNF utilises its contacts of old, e.g. with Leuna, the former employer of Richter and Hippe. For Lutz Hippe this has led to a network of partners: companies and institutions that GNF repeatedly collaborates with. Over the twenty years following its setup, GNF has evolved into an acknowledged nonuniversity, non profit making research institute. A success story? Klaus Richter passes sober judgement: „That would be half a step too high.“ Lutz Hippe does not quite share this opinion and explained that the last of the companies that had started with a great outcry was a long time ago.

# // LAUT UND LEISE GEHÖREN ZUM GUTEN TON

Apple nutzt die Technik zur Beschallung seiner Kantine. Sie ist Bestandteil des Tour-Equipments mancher Popsänger und so ziemlich aller Studios von ARD und ZDF, auch bei der Fußballweltmeisterschaft in Südafrika. Entwickelt hat sie die Adlershofer Jünger Audio-Studio-Technik GmbH, ein weltweit anerkannter Spezialist, wenn es um die Anpassung von unterschiedlichen Originaltönen an Übertragungswege in Fernsehen, Radio, Internet oder bei der CD-Produktion geht.

Gegründet wurde das Unternehmen, das heute 28 Beschäftigte hat, vor 20 Jahren von Ingrid und Herbert Jünger. Die beiden Ingenieure kannten die Problematik der Kontrolle und Einregelung von Tönen bereits aus ihrer Zeit beim Radio der DDR. Nach der Wende nutzten sie die Chance und machten sich mit ihrer, damals noch analogen, Lösung selbständig.

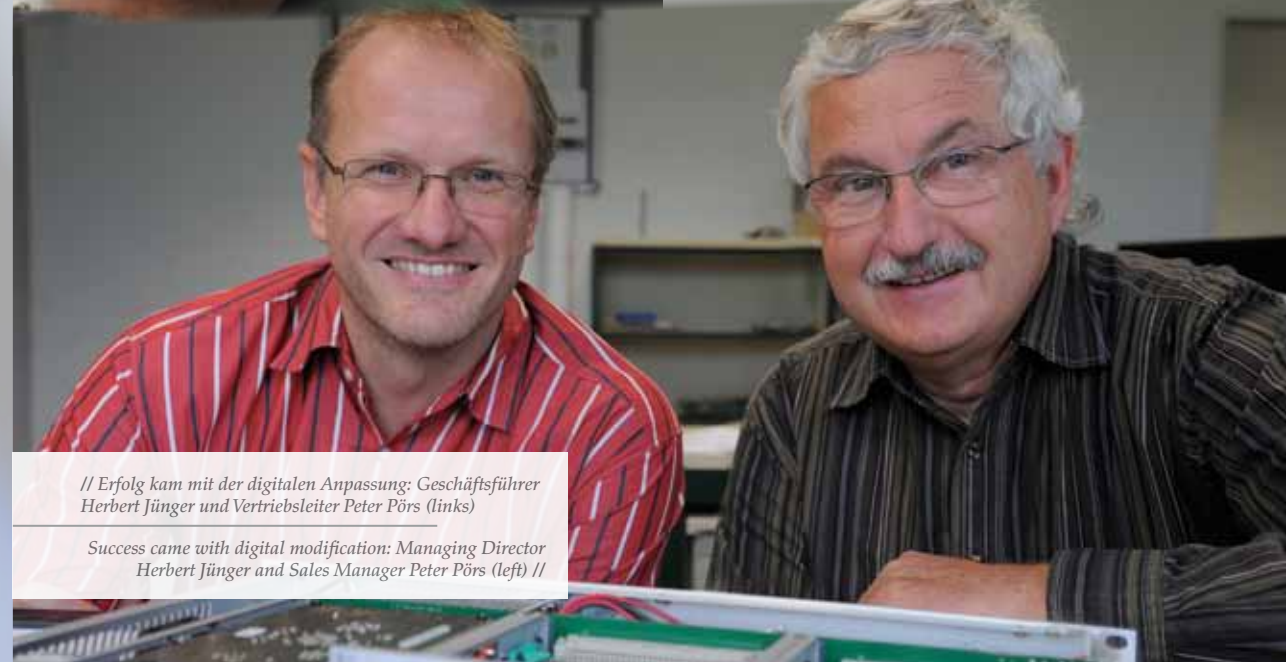
Mit der Anpassung an die digitale Welt kam in den 1990er-Jahren der Erfolg. Denn nach wie vor wurde die Lautstärke von Tönen als Stromstärke gemessen. „Zwei Audiostücke mit dem gleichen Pegel müssen nicht die gleiche Energie tragen und können dementsprechend ganz verschieden laut ausfallen“, sagt Herbert Jünger. Ein Dilemma für all jene Fernsehzuschauer, denen die Werbung nach einem Film plötzlich zu laut erschien. Mit den von Jünger entwickelten Algorithmen können unterschiedliche Lautstärken nun verlässlich geregelt werden.

Einmal in eine Studiotechnik integriert, braucht man sich nicht mehr darum zu kümmern. „Set and forget“ nennt man das bei Jünger, wie Vertriebschef Peter Pörs erläutert. Vor allem aber wird der Klang nicht verändert. Diese „einzigartige Lösung“ ist Basis für den hohen Exportanteil von 70 Prozent, so Pörs. Inzwischen hat Jünger ein Tochterunternehmen in Singapur.

Als entwicklungsorientierte Firma befasse man sich mit neuen Plattformen wie etwa mpeg 3 bzw. 4, deren datenreduziertes Signal neue Ideen erfordert. Die Vielzahl der digitalen Schnittstellen mit ihren komplexen File-Formaten lasse sich immer weniger mit Hardwarelösungen bedienen. Daher gelte es, das eigene Know-how schon frühzeitig per Lizenz in andere Produkte zu integrieren. Dies werde die Zukunft von Jünger Audiotechnik immer stärker bestimmen, ist sich Pörs sicher. // ob



// Handarbeit für den guten Ton  
handwork for high fidelity //



// Erfolg kam mit der digitalen Anpassung: Geschäftsführer Herbert Jünger und Vertriebsleiter Peter Pörs (links)

Success came with digital modification: Managing Director Herbert Jünger and Sales Manager Peter Pörs (left) //

# VOLUME IS A MATTER OF GOOD FORM //

Apple utilises this technology for the sound system in its canteen, it forms part of some pop singers' touring equipment, and virtually every ARD and ZDF studio has it, also for the FIFA World Cup in South Africa. It was developed by the Adlershof company Jünger Audio-Studio-technik GmbH, a world renowned specialist in the adaptation of original sound recordings for TV, radio and internet broadcasts and the production of CDs.

Today employing 28, the company was founded 20 years ago by Ingrid and Herbert Jünger. These two engineers were already familiar with the problems encountered in the control and lineup of sound recordings from their work for GDR radio. Following Reunification they grabbed the opportunity and set up their own company, then still based on analogue technology. Converting to the digitised world was followed by their first success in the 1990s. At that time the volume of sounds was still being measured in amperes. "Two audio samples with the same level must not necessarily carry the same energy, and accordingly can differ greatly in their volumes," explained Herbert Jünger. This is a common sufferance for all TV viewers who complain of strident adverts in the middle of a film. Now the algorithms developed by Jünger can reliably regulate a range of volumes.

Once integrated in the studio installations, the technology needs no other intervention. This is "set and forget", as it is called at Jünger according to sales manager Peter Pörs, who stressed that there is absolutely no change in sound quality. This "unique solution", he continued, underlies the high export share of 70%. Jünger has now set up a subsidiary in Singapur. Pörs is convinced: Oriented along development lines the company concentrates on new platforms like e.g. mpeg 3 and 4, whose data reduced signal needs new ideas. The large number of digital interfaces and their complex file formats are becoming less and less amenable to hardware solutions. Accordingly it is important to license the company's know-how early for integration in other products. This will have an ever greater role in moulding the future of the Jünger company.



## // VERKAUFEN LERNEN

„Kuriös“ nennt er die Anfangszeit im Rückblick. Nach dem Mauerfall im Herbst 1989 war dem gelernten Diplom-Ingenieur Fred Enz schnell klar: Sein Arbeitsplatz am Ostberliner Institut für Automatisierung in Adlershof wird bald abgewickelt. Heute hat sein Ingenieurbüro fünf Mitarbeiter und eine lange Liste erfolgreicher Projekte im Bereich Mess- und Steuerungstechnik. Ungefähr zur selben Zeit, und unter ähnlichen Umständen, begann auch die Erfolgsgeschichte von Matthias Scholz und der LTB Lasertechnik Berlin, spezialisiert auf die Entwicklung und Herstellung von Lasern, Spektrometern und lasergestützter Messtechnik.



// Mitarbeiter von ENZ bei der Installation der Messtechnik (1992)

ENZ personnel installing the measuring technology (1992) //



// „Ideen muss man haben, keine Angst“: Fred Enz, Geschäftsführer vom ENZ Ingenieurbüro

“You’ve got to have ideas, and not be afraid” – Fred Enz, Managing Director of ENZ Ingenieurbüro //

## LEARNING TO SELL //

“Curious”, he replied when asked to describe the initial period in retrospect. Following the fall of the Berlin Wall in autumn 1989 it quickly became clear to the qualified engineer Fred Enz that his employer, the East-Berlin Institute of Automation in Adlershof, would soon be liquidated. Today his engineering office has five employees and a long list of successful projects in the field of measuring and control technologies. At about the same time, and under similar circumstances, there also began the success story of Matthias Scholz and LTB Lasertechnik Berlin, a specialist in the development and production of lasers, spectrometers and laser aided measuring technologies.

// read more on page 16

Enz war gut ausgebildet, Mitte Dreißig und hatte eine Ehefrau mit sicherem Einkommen: Im April 1990 machte er sich selbständig. Sein Startkapital war die eigene Qualifikation und Arbeitserfahrung. Geld hatte er nicht: „Keine Eigentumswohnung und nur ein altes Auto“. Zu einer Bank ging er erst gar nicht. Auch um Fördermittel bewarb er sich zunächst nicht, als Ein-Mann-Unternehmen fühlte er sich zu klein dafür. Stattdessen nahm er die „harte Tour“: Akquisition als Dienstleister. „Man muss Ideen haben. Und man darf keine Angst haben, muss aber wissen, wo seine eigenen Grenzen sind“, sagt er. Fred Enz ist ein Macher-Typ, einer, der von selbst aktiv wird und sich umtut: Neben dem eigenen Büro, mit dem er eine süddeutsche Firma in Ostberlin vertrat, wurde mit zwei ehemaligen Kollegen ein Geldgeber gesucht und gemeinsam eine GmbH gegründet. Bei Kunden und Geschäftspartnern in

Westdeutschland fragte er nach: „Wie haben Sie angefangen?“ „Da hat keiner geblockt. Die meisten fanden es interessant, dass jemand aus dem Osten das so macht.“ Doch mit Ingenieurwissen allein lässt sich kein Ingenieurbüro aufrecht erhalten: Nebenbei vertiefte sich Enz in Themen wie Marketing, Buchhaltung und Steuern. In einer globalen Welt musste auch ein kleines Unternehmen wie das ENZ Ingenieurbüro lernen, international seine Dienstleistungen umzusetzen. Wenn Aufträge drängten, war es Arbeit rund um die Uhr, Wochenenden inklusive. Bisweilen musste in der Anfangszeit seine Frau mit anpacken, Kabel abisolieren, Geräte zusammenschrauben, Rundbriefe versenden. Heute sind eher seine Töchter gefragt: Beide haben Maschinenbau studiert, und manchmal sucht der Vater ihren ingenieurtechnischen Rat.

Kurz nach der Wende wagte auch Matthias Scholz den Schritt in die Selbständigkeit – nach 20 Jahren am Institut für wissenschaftlichen Gerätebau in Adlershof: Gemeinsam mit zwei ehemaligen Kollegen und seiner Ehefrau, einer Betriebswirtin, gründete er die LTB Lasertechnik Berlin GmbH. Nun mussten sie produzieren und verkaufen, was sie vorher entwickelt hatten. „Das war schon eine Umstellung, aber mit gesundem Menschenverstand zu schaffen“, erinnert sich Matthias Scholz. Auch sie trieben das Geld für die Firmengründung privat auf. „Die Situation war 1990 relativ unklar. Da musste man das schon selbst in die Hand nehmen“, sagt Scholz. Allerdings hatten sie ausgesprochenes Pech dabei: Da sie ihre Firma noch zu DDR-Zeiten gründeten, wurden ihre Einlagen im Zuge der Währungsunion über Nacht halbiert. Und wieder steuerten sie die fehlende Summe privat bei. // th

Anzeige

## SO BAUT MAN AUTOS.



### DER NEUE KIA CEE'D 1.4 ATTRACT

- 6 Airbags, ESC mit Traktionskontrolle
- Audiosystem mit USB 2.0 + AUX für MP3 Player
- Multifunktionsdisplay, u.v.m.



Fragen Sie uns nach Ihrem persönlichen Angebot und vereinbaren Sie gleich eine Probefahrt.

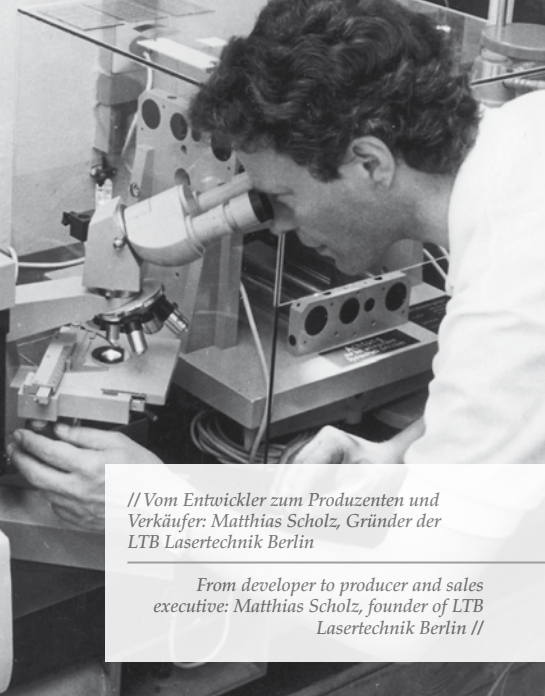
### KIA MOTORS Deutschland GmbH Niederlassung Berlin

Großbeerenstraße 148-158 • 12277 Berlin • Tel.: (030) 3 46 71 00 • Fax: (030) 3 44 70 27  
E-Mail: info@kia-berlin.de • www.kia-berlin.de

Kraftstoffverbrauch in l/100 km kombiniert 5,7 - 5,8; innerorts 6,6 - 7,2; außerorts 5,1 - 5,1. CO<sub>2</sub>-Emission: kombiniert 132 - 139 g/km. Nach Messverfahren RL 1999/100/EG. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

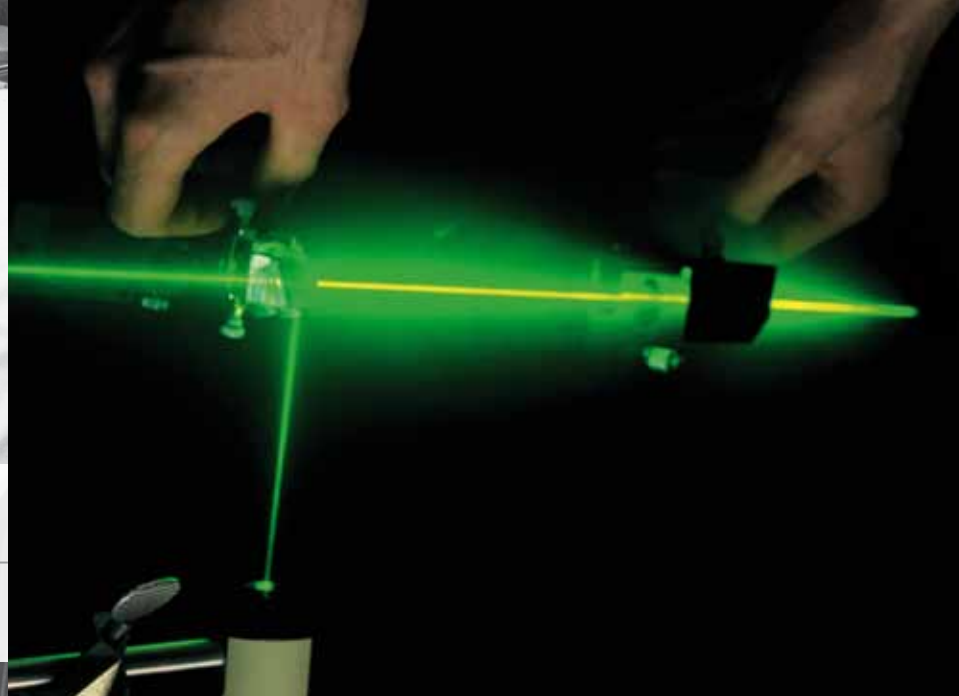
\*Gemäß den gültigen Garantiebedingungen. Einzelheiten erfahren Sie bei Ihrem Kia Partner.





// Vom Entwickler zum Produzenten und Verkäufer: Matthias Scholz, Gründer der LTB Lasertechnik Berlin

From developer to producer and sales executive: Matthias Scholz, founder of LTB Lasertechnik Berlin //



// ADLERSHOF IN ZAHLEN  
(Stand: 31.12.2009)

ADLERSHOF IN FIGURES //  
(As at: 31.12.2009)

Enz was highly qualified, in his mid-thirties, and was married with a secure income: in April 1990 he set up on his own – with an initial capital constituting his own qualifications and work experience. He had no money: “I didn’t own a home, only an old car.” At first he didn’t even think of approaching a bank. Nor at first did he apply for promotional funds: As a one man enterprise he felt he wasn’t promising enough. Instead he took the “hard way”: acquisition as a service provider. “You have to have ideas. And you mustn’t be afraid. But you must know your limitations,” he explained. Fred Enz is a doer, one of those who get active and get to work: Besides his own office he used to represent a South German company in East-Berlin, he joined forces with two former colleagues to seek an investor and set up a limited liability company. He learned from customers and busi-

ness partners in West-Germany: “How did you start?” “I got useful answers from everybody,” he summarised. “Most of them found it interesting that somebody from the East was doing it that way.” Yet engineering knowledge alone is not enough to maintain an engineering office, and so Enz also studied marketing, accounting and taxes. In a globalised world, also a small company like ENZ Ingenieurbüro had to learn to provide its services on an international level. When orders were pressing, it was work around the clock, including weekends. In this initial period, his wife too had to help out at times, stripping cables, screwing equipment together, sending circulars. Today it is his daughters who are in demand: Both have studied mechanical engineering and on occasions the father seeks their engineering advice.

Shortly after Reunification, also Matthias Scholz ventured the step into entrepreneurship – after 20 years at the Institute for Scientific Instruments in Adlershof. Together with two former colleagues and his wife, a business administrator, he founded LTB Lasertechnik Berlin GmbH. Now they had to produce and sell what before they had been developing. “That took some getting used to, but nothing that good old common sense couldn’t handle,” recalled Matthias Scholz. They too raised the money for their start-up from private funds. “In 1990 the situation was relatively unclear. There was really no other choice but to see to things yourself,” explained Scholz. However, fortune proved particularly perfidious: Because they had founded their company in the GDR, the monetary union halved their capital over night. And yet again, they contributed the lost sum from private funds.

### STADT FÜR WISSENSCHAFT, WIRTSCHAFT UND MEDIEN

Fläche: 4,2 km<sup>2</sup>  
Beschäftigte: 14.000  
Unternehmen: 819

### CITY OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND MEDIA

Area: 4.2 km<sup>2</sup> (1,038 acres)  
Staff: 14,000  
Enterprises: 819

### WISSENSCHAFTS- UND TECHNOLOGIEPARK

UNTERNEHMEN  
Unternehmen: 399  
Neuansiedlungen 2009: 36 Unternehmen  
Mitarbeiter: 4.740

### SCIENCE AND TECHNOLOGY PARK

COMPANIES  
Companies: 399  
New settlements 2009: 36 companies  
Employees: 4,740

### WISSENSCHAFTLICHE EINRICHTUNGEN

Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen: 11  
Mitarbeiter: 1.671

### SCIENTIFIC ESTABLISHMENTS

Non-university research establishments: 11  
Employees: 1,671

### HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Naturwissenschaftliche Institute: 6 (Institut für Informatik, Mathematik, Chemie, Physik, Geographie und Psychologie)  
Mitarbeiter: 893  
Studierende: 6.824

### HUMBOLDT UNIVERSITY BERLIN

Natural science departments: 6  
Employees: 893  
Students: 6,824

### MEDIENSTADT

Unternehmen: 139  
Mitarbeiter: 1.771 (inkl. freier Mitarbeiter)

### MEDIA CITY

Companies: 139  
Employees 1,771 (including freelancers)

### GEWERBE

Unternehmen: 281  
Mitarbeiter: 4.942

### COMMERCIAL AREA

Companies: 281  
Employees 4,942

### LANDSCHAFTSPARK

Hektar: 66

### LANDSCAPE PARKLAND

Hectares: 66

Anzeige



## Erfolgreich steuern!

Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV e.V.)

Alt-Köpenick 15  
12555 Berlin  
Tel. 030 / 649 05 11 01  
Fax. 030 / 649 05 11 09  
c.adelmann@stb-adelmann.de

[www.stb-adelmann.de](http://www.stb-adelmann.de)



## KONZEPTION · ENTWICKLUNG · REALISIERUNG

- Profitieren Sie von einer bedarfsgerechten und sicheren Versorgung mit **Strom, Wärme und Kälte**
- Für Sie erstellen wir **Energieversorgungskonzepte** auf Basis **fossiler** und **regenerativer** Brennstoffe
- Optimieren Sie mit uns Ihren **Energiebezug** sowie Ihren **Energieverbrauch**
- Aufgrund unserer Erfahrungswerte aus dem Betrieb von Heizkraftwerken und **Nah-** sowie **Fernwärmeversorgungsanlagen**, verfügen wir über die Kompetenz, auch komplexe Anlagenkonzepte mit Ihnen umzusetzen
- In den Bereichen Industrie und Gewerbe, öffentliche Institutionen und Wohnungsbau, planen und realisieren wir mit Ihnen maßgeschneiderte **Contractingmodelle**

Innovative Energiekonzepte für Berlin und Brandenburg:  
Tragen Sie durch effiziente dezentrale Energielösungen zur Einsparung von Primärenergie und zur Entlastung der Umwelt bei. Nutzen Sie ressourcenschonende Kraft-Wärme-Kopplung, Absorptionskälte und Nahwärmesysteme.

Service aus einer Hand, von der individuellen Konzeptionierung über die Finanzierung und Betriebsführung bis hin zur Strom- und Heizkostenabrechnung.

## FORDERN SIE UNS!



Blockheizkraftwerks-Träger- und  
Betreibergesellschaft mbH Berlin