

Zu Hause in Kairo

ECS baut in Nordhorn Hightech für das operative Geschäft in Ägypten

ECS steht für „Electronic Construction Service“ und damit zugleich für eine enge Verbindung zwischen Nordhorn und Ägypten: In der Grafschaft baut die ECS GmbH & Co. KG hoch sensible Messinstrumente, die weltweit bei On- und Offshore-Bohrungen zum Einsatz kommen. Das gesamte operative Geschäft wird jedoch von Kairo aus gelenkt. „Unsere Mitarbeiter sind auf fast allen Bohrinseln im Roten Meer vertreten“, sagt Geschäftsführer Wolfgang Dockhorn, der jetzt an der Delegationsreise der IHK teilnahm (s. S. 4).

Den Vollblut-Unternehmer führte Anfang der 60er Jahre die Leitung einer amerikanischen Firma nach Nordhorn, die sich auf die Erfassung von Messdaten und die Untersuchung von Bodenproben im Hinblick auf Vorkommen von Öl, Wasser und Gas spezialisiert hatte. „Von Los Angeles aus haben wir damals die ersten Schritte für geophysikalische Messungen, Formation Mud Logging, an Bohrungen im Emsland geplant“, erinnert sich Wolfgang Dockhorn, der die umfangreichen Verbindungen der Branche und ihrer unterschiedlichen Projekte aus dem Effeff beherrscht. Mit seinem Betrieb, der 1966 entstand, reagierte der Ingenieur auf die wachsende Nachfrage der einheimischen Erdölindustrie und passte das Portfolio den sich verändernden Anforderungen des Marktes an. ECS fertigt heute moderne Gas-Detektoren ebenso wie geophysikalische Messinstrumente, mobile Laboreinheiten oder Hard- und Software zur Datenübertragung. Richt-



Hightech-Innenleben: ECS fertigt moderne Gas-Detektoren ebenso wie geophysikalische Messinstrumente, mobile Laboreinheiten oder Hard- und Software zur Datenübertragung. Foto: PR

schnur des Unternehmens: „Dort präsent sein, wo die Aktivitäten sind“. In früheren Zeiten waren es Bohrungen in der Region. Seit sich aber die Erdölfirmen auf Grund der internationalen Marktlage mehr und mehr zurückzogen, hat sich ECS umstrukturiert und widmet sich nun mit einem klaren Schwerpunkt dem ägyptischen Markt, managt von der 15-Millionen Metropole den Einsatz und die Wartung der Instrumente auch in den arabischen Nachbarländern.

120 Mitarbeiter in Ägypten

Vorstellen mag man sich das so: Hoch qualifizierte Ingenieure sind in Nordhorn beschäftigt, wo in den Werkstätten Messgeräte entwickelt und weiterentwickelt werden. Bestückt werden dort zudem komplette Container-einheiten, prall gefüllt mit High-tech. Einzelmodule, aber auch Komplettlösungen, werden nach Ägypten gebracht, um vor Ort installiert zu werden. Für den reibungslosen Ablauf sorgen die ECS-Mitarbeiter in Nordhorn. Hinzu kommen weitere Spezialisten der Firma FMK GmbH im sächsischen Köthen, die dort ausschließlich die mechanischen Arbeiten durchführen.

Die in Kairo registrierte ECS Egypt Branch beschäftigt ein Team von 120 Kräften, von denen das Gros direkt auf den Bohrinseln die Anlagen betreut. Viele von ihnen waren bereits ein oder mehrmals zu Gast in Nordhorn und haben sich dort bei mehrwöchigen



„Produktion, Service und Wartung von Messgeräten“: ECS-Geschäftsführer Wolfgang Dockhorn (l.) mit Mitarbeiter Dipl.-Ing. Bernd Wodarz.

Foto: B. BöBl

Aufenthalt mit dem notwendigen Know-how vertraut gemacht.

Kaum verwunderlich also, dass Wolfgang Dockhorn sich auf der Delegationsreise der niedersächsischen Wirtschaft als echter Länderexperte erwies, der seine Insider-Tipps gern an die Gruppe weitergab. Was ihm bei der einwöchigen Fahrt besonders auffiel, war die „enge Einbindung und das große Interesse von Minister Hirche an den Aktivitäten der Unternehmer“. Dies nicht zuletzt deshalb, weil die bereisten Länder Jordanien, Ägypten und Libyen trotz Öffnungspolitik eine jeweils sehr unterschiedliche politische Ausgangsbasis hätten.

Ägypten, „der Mittelpunkt der arabischen Länder“, habe in den vergangenen Jahren seinen Markt geöffnet und im Zuge der Demokratisierung wirtschaftliche Prozesse durchlaufen, die jetzt auch von Libyen angestrebt werden. Im Land der Pyramiden und



Vertrautes Terrain: ECS-Messtechnik wird unter anderem auf Bohrinseln im Roten Meer eingesetzt. Foto: PR

der Sphinx gutes Personal zu finden, sagt Dockhorn, sei unproblematisch. Hochschulabsolventen auch der Deutschen Universität in Kairo seien gern gesehene Mitarbeiter der ECS Egypt Branch. Um Erfolg zu haben, sei es unabdinglich, sich intensiv mit der Lebenswelt vertraut zu machen und sowohl die kulturellen wie auch die religiösen Gefüge

zu kennen. Eindruck mache die hierzulande manchmal gescholtene Bürokratie, die für geordnete Geschäftsabläufe und Zuverlässigkeit stehe: „Wir haben deshalb in unserem Unternehmen in Kairo alles administrativ preußisch geregelt“, jeder habe seine Aufgabe, wisse was zu tun sei.

Begeistert ist er vom Engagement der Ägypter, die stets darum bemüht seien, ihre Qualifikationen zu erhöhen und „sehr ehrgeizig sind“. Deutsche wiederum würden Hochachtung genießen für ein gutes Benehmen. Auch besinne sich das Land, in dem ECS erst kürzlich ein 6000 qm großes Grundstück für einen Büro-Neubau mit Werkshalle kaufte, zunehmend auf Qualität. Womit sich ECS durchsetzte, seien der Service und die Wartung. „Hier sind wir mit führend im arabischen Markt“.

Interessant war für Wolfgang Dockhorn der Besuch in Libyen. Neue Kooperationen und Kontakte erhofft er sich von dort. Sein Eindruck nach den Begegnungen in der Hauptstadt Tripolis: „Noch gestaltet sich eine Zusammenarbeit schwierig, da die Staatsunternehmen nur langsam liberalisiert werden und man als Unternehmen ohne Konzessionen nicht frei arbeiten kann“. Als

Folge daraus hat ECS über andere Firmen, die eben diese Konzessionen besitzen, Marktzugang gefunden. Auch hier: rund 30 Libyer waren schon einmal zu Gast in Deutschland, haben sich informiert und Messeinheiten gekauft. Für die Zukunft hoffe man darauf, in eigener Regie in Libyen aktiv zu werden. Für Jordanien wiederum laufen – ebenso wie für Ägypten – Gespräche über Wasserbohrungen und Pipeline-Bau.

Dass es einige Zeit dauern wird, bis sich die Verbindungen der Delegationsreise etablieren, darüber macht sich Wolfgang Dockhorn keine Illusionen. Seine Nachbereitung der Reise wird deshalb so aussehen: „Unsere Mitarbeiter werden die Kontakte zu den Ansprechpartnern pflegen. Für die Aufnahme und Festigung von Geschäftsverbindungen war die Reise eine idealer Nährboden.“ Ein Wiedersehen wird es übrigens schon in absehbarer Zeit geben, denn im September finden Spezialmessen zur Gasttechnik in Ägypten und Anfang 2006 eine Messe zum Thema Erdöl in Libyen statt – „da müssen wir unbedingt dabei sein“.

Beate Böbl, IHK Osnabrück-Emsland

Weitere Informationen: www.ecsml.com

Nachgefragt

„Sehen weitere Marktchancen in Ägypten“



„Langfristige Kundenbeziehungen“: Frank Krätzig.

Foto: PR

Die Vornbäumen Stahlseile GmbH & Co. KG mit Sitz in Bad Iburg produziert seit mehr als 100 Jahren Drähte und Drahtseile bis zu 50 mm Durchmesser. Neben Standardseilen werden Spezialkonstruktionen für Hubanlagen und die Automobilindustrie hergestellt. So sind in der neuen A-Klasse und B-Klasse von Daimler-Chrysler hochmoderne Betätigungszüge im Einsatz, die von Vornbäumen Stahlseile entwickelt wurden. In den Werken Bad Iburg und Allstedt werden mit 170 Mitarbeitern mehr als 8000 t Stahl pro Jahr verarbeitet. Der Geschäftsführende Gesellschafter Frank Krätzig nahm an der Delegationsreise teil.

Herr Krätzig, hatte Ihr Unternehmen bereits Geschäftsbeziehungen nach Nordafrika?

Wir verkaufen seit über einem Jahrzehnt spezialisierte Seile nach Nordafrika, die bei der Verlegung von Pipelines und in den Bereichen Schifffahrt und Hafenanlagen Anwendung finden. Einer der größten Abnehmer in Ägypten ist die Suez Canal Authority, die den Suez Kanal mit vielen angeschlossenen Betrieben betreibt.

Mit welchen Erwartungen haben Sie die Reise angetreten?

Bei Exportgeschäften haben wir in der Vergangenheit mit großen deutschen Handelshäusern oder spezialisierten Großhändlern zusammen gearbeitet. Wegen der immer geringeren Gewinnmargen müssen wir die Vertriebswege ändern und aus Wettbewerbsgründen direkt exportieren. Damit ist zwar mehr Aufwand verbunden, bietet sich aber auch die Chance zum Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen. Unter diesem Gesichtspunkt habe ich an der Delegationsreise teilgenommen.

Wie konkret sehen Sie jetzt Marktchancen für Ihr Unternehmen?

Durch die Delegationsreise konnten wir in allen drei Ländern intensive Einzelgespräche mit ausgewählten Interessenten führen und Kontakte zu Händlern und Großverbrauchern knüpfen. In Jordanien sind hauptsächlich Kontakte zu irakischen Unternehmen entstanden, die das Management und den Wiederaufbau temporär aus Amman betreiben. Ägypten ist traditionell einer der wichtigsten Handelspartner in Nordafrika. In Ägypten sehe ich unsere Marktchancen wegen des hohen Bedarfs und der positiven Entwicklung des Wirtschaftsrechts am höchsten. Unsere neuen Kontakte reichen von Konfektionären im Automobilbereich über Bohranlagenbetreiber bis hin zu Stahlhütten. Ob wiederum die vielen Kontakte in Libyen tatsächlich zum Erfolg führen werden, bleibt abzuwarten. Das politische System erschwert das freie Unternehmertum. Die wichtigsten Unternehmen sind noch staatlich, zu denen der Zugang aber wahrscheinlich nur über engagierte Einheimische möglich ist.