



Standorte



Evolution der Chemieparks

Bei der Entwicklung von Industriestandorten kommt es auf Rahmenbedingungen und Kostenstrukturen an



Mit Umstrukturierungen, Verkäufen, Zusammenschlüssen und Ausgliederungen von Unternehmensteilen hat sich die deutsche chemische Industrie in den vergangenen Jahren fit für den Weltmarkt gemacht. Gleichartige Aufgaben und Abläufe wurden zur Kostenreduzierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit in größeren Einheiten gebündelt. Eine Folge dieser Entwicklung sind Chemieparks und Regionalinitiativen. In den vergangenen 20 Jahren sind annähernd 60 Chemieparks in Deutschland entstanden. In den meisten Chemieparks haben sich auch Firmen anderer Branchen angesiedelt.

diese im Sinne der eigenen Produktion sind. Beispiele für Standorte, an denen die internen Servicecenter des Major User Standortdienstleistungen erbringen, sind die Standorte von Henkel in Düsseldorf-Holthausen, von Oxea in Oberhausen, von Honeywell in Seelze, das Werk Lüsseldorf von Evonik, BASF Schwarzheide oder der Chemieparks in Österreich.

Im modernsten Modell eines Industrieparks existiert eine gesellschaftsrechtlich eigenständige Industrieparkgesellschaft. Die Dienstleistung ist Kerngeschäft dieser Gesellschaft, und das gesamte Unternehmen wird hierauf ausgerichtet. Das Dienstleistungsangebot kann im Sinne aller Kunden optimiert und auf die individuellen Kundenbedürfnisse angepasst werden. Im Umfang der eigenen Mittel kann auch in den Ausbau des Dienstleistungsangebotes investiert werden. Überkapazitäten können durch eine

Vermarktung außerhalb des Industrieparks oder durch Ansiedlung neuer Unternehmen im Industriepark kostenvermindernd genutzt werden. Darüber hinaus kann die Industrieparkgesellschaft die „Industrieparksicht“ als neutrale In-

teressen aller am Standort ansässigen Unternehmen vertreten. Bei den eigenständigen Industrieparkgesellschaften können drei Ausprägungen beobachtet werden:

■ b) Industrieparks, bei denen es mehrere am Standort selbst produzierende Eigentümer gibt (z.B. die Infraserv-Standorte Höchst, Gendorf, Knapsack und Wiesbaden sowie der Chemieparks Leuna) sowie

■ c) Industrieparks, die in der Hand eines externen Investors sind (z.B. Nuon, ABB, P-D Group (Bitterfeld-Wolfen) oder ThyssenKrupp-Xerox (Köln-Merkenich und München-Münster)

In Industrieparks, in denen es keine Industrieparkgesellschaft, aber auch keinen klaren Major User gibt, kommt es vor, dass die Standort-

Das deutsche Industrieparkmodell wird weltweit geschätzt.

Dienstleistungsmodelle

Die Bereitstellung der Dienstleistungen erfolgt in vier wesentlichen Modellen. Die gängigste Form ist das Major-User-Modell mit einem internen Servicecenter, das den anderen am Standort ansässigen Unternehmen Dienstleistungen zur Verfügung stellt. Die Versorgung ist Nicht-Kerngeschäft des Anbieters. Daher wer-

den die Leistungen in der Regel wenig kundenorientiert „vermarktet“. Der Anbieter kann vorgeben, welche Leistungen zu welchen Konditionen als „Pflichtleistungen“ von einem Standortmieter abgenommen werden müssen. Auch richtet sich das Dienstleistungsangebot an den Bedürfnissen des Major User aus. Investitionen in Serviceinfrastruktur werden bevorzugt getätigt, wenn

Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB

Cippix

Moderntes Patentrecherchesystem für Biotech, Chemie und Pharma

Origens hat Cippix entwickelt, um der Flut und Aktualität aller chemisch, biologisch und medizinisch relevanten Patentveröffentlichungen in der ganzen Breite und mit höchster Aktualität Herr zu werden. Cippix enthält alle seit 1970 veröffentlichten Patentdokumente und analysiert circa 30.000 neue und überarbeitete Patentdokumente wöchentlich und vollautomatisch. Ein von Origens entwickelter Algorithmus kann chemische Namen verschiedenster – in der Praxis oft lax verwendeter – Nomenklaturen im Text erkennen und sogar in chemische Strukturen umwandeln. Diese bilden neben den Patentdokumenten selbst die Grundlage für die Cippix Datenbank – mit mehr als 2 Mrd. Substanzreferenzen. Die Datenbank umfasst mehr als 6 Mio. englische, französische, deutsche und sogar japanische Patentdokumente im Volltext und alle offiziellen Metadaten wie z.B. Anmelder, Erfinder, Prioritätsdaten. Cippix analysiert Patentdokumente umfassend. So kann sowohl nach chemischen Namen und Strukturen als auch nach beliebigen komplexen Wortkombinationen im Volltext und Meta-Daten gesucht werden. Nutzerspezifische Abstracts können generiert werden, um die wesentliche Patent-



Dr. Michael Thormann, Origens

Information hervorzuheben. Der Cippix Navigator erlaubt darüber hinaus die Erstellung von PDF Reports oder SMILES-Listen, die als Endpunkte der Recherche im Projekt oder an Kunden distribuiert werden können. Cippix findet ähnliche Patente, neuheitsschädliche Substanzen und neue Anwendungen und liefert im Vergleich zu altgedegeneren Recherchesystemen zusätzliche Treffer, wie unsere Industriepartner bestätigen. Im zertifizierten Online-Shop der Origens können Sie preiswert Tages- oder Wochenlizenzen für den Online Zugang erwerben und Ihre Patentrecherche sofort beginnen.

Cippix ist ein Produkt und eingetragenes Warenzeichen der Origens GmbH.

Kontakt: Dr. Michael Thormann, Origens GmbH, Martinsried, Tel.: +49 89 7801 676 444, Fax: +49 89 7801 676 444, michael.thormann@origens.de, www.cippix.com, www.origens.de



Sub-Nano-Silicic Acid

Die biologisch aktive Form des Silizium entdeckt

Silizium ist in fast allen Lebewesen vorhanden. Es handelt sich dabei nicht um Rein-Silizium wie in Computerchips, sondern um Si-Verbindungen mit Sauerstoff, die als Kieselsäure-Derivate bzw. als Silica bekannt sind. Der menschliche Körper enthält bis zu 7,0 g Silizium, nimmt täglich 40–50 mg auf und scheidet die etwa ähnliche Menge aus. Die essenzielle Rolle von Si in Knochen und Knorpelbildung wurde durch Tierversuche mit Si-ärmerer Nahrung gezeigt. Bei älteren Personen nimmt die Si-Aufnahme dramatisch ab, was auch Ursache der, im Alter fast allgemein auftretenden, Knochen- und Bindegewebe-Krankheiten sein könnte. Es fehlte jedoch der Schlüsselbeweis der biologischen Wirkung von Silizium durch Identifizierung von wenigstens einer biologisch aktiven Si-Verbindung und von Proteinen, die diese verwenden. Dies ist vor Kurzem Sinatur im IZB Martinsried gelungen, zusammen mit Wissenschaftlern des benachbarten MPIs für Biochemie und der Uni Konstanz. Die zufällig entdeckte SNSA (sub-nano-silicic acid) ist eine sphärisch strukturierte, stabile Oligo-Kieselsäure.



Dr. Franz Kerek, Sinatur

Durch die vielen Si-OH Bindungen an der Oberfläche zeigt SNSA erstaunlich starke Interaktionen mit Proteinen. SNSA hemmt im submikromolaren Bereich Ion-ATPasen sowie bestimmte Protein-Phosphatasen. Vieles deutet darauf hin, dass SNSA mit dem lang gesuchten endogenen Ligand der ATPase-Pumpen identisch ist. Die mögliche Mitwirkung von SNSA an Protein-Phosphorylierungen könnte von therapeutischer Bedeutung sein. Tierexperimente mit SNSA haben die Wirksamkeit in Magen-Hyperazidität sowie in Diabetes Typ-2 gezeigt. Durch ihre vermutliche Rolle bei Membran-Transport-Prozessen könnte SNSA auch ein Target für neue Medikamente sein. Als Nahrungsergänzungsmittel hat SNSA deutliche Vorteile gegenüber aller der inaktiven Silica-Produkte am Markt.

Kontakt: Dr. Franz Kerek, Managing Director, Sinatur GmbH, Martinsried/München, Tel.: +49 89 8566 2555, Fax: +49 89 8566 2556, franz.kerek@sinatur.net, www.sinatur.net



Cleantech Biopolymere

Amsilk entwickelt und vermarktet neue Biopolymere für industrielle Anwendungen

Seit Jahrtausenden ist die Menschheit von Spinnenseide fasziniert. Selbst für den ungelübten Beobachter ist sofort ersichtlich, dass diese filigranen Fäden, die in der Lage sind, vergleichsweise grobe und schwere Beute aus dem vollen Flug zu fangen und festzuhalten, herausragende Eigenschaften besitzen müssen. Doch dieses Material technisch nutzbar zu machen war bis vor Kurzem unmöglich. Spinnen lassen sich nicht kultivieren, und eine Herstellung des Materials auf konventionellem Wege war erfolglos. Amsilk hat die industrielle Lösung gefunden, mit der das Biopolymer verfügbar gemacht werden kann.

Amsilk ist weltweit das einzige Unternehmen, welches Spinnenseidenprotein für technische Applikationen anbietet. Die Amsilk-Technologie ermöglicht erstmals die kundenspezifische Herstellung von neuen funktionellen Hightech-Materialien mit einer Kombination unterschiedlicher Materialeigenschaften für neue Anwendungen und Produkte, die bisher nicht realisiert werden konnten. Amsilk bedient dabei zahlreiche Applikationen in unterschiedlichen industriellen Bereichen von der Medizintechnik bis zum Automobilsektor, um neue innovative



Anel H. Lehner, Amsilk

Produkte zu erzeugen. Beispiele für Amsilk-Zwischenprodukte sind Beschichtungen, Folien, Mikropartikel und Vliesstoffe aus reiner Spinnenseide sowie die von den Spinnen bekannte Faser. Die Biopolymere werden nachhaltig und ohne Verwendung fossiler Brennstoffe hergestellt. Ziel ist es, sich als führendes Cleantech-Unternehmen in der Produktion und Verarbeitung neuer Biopolymere aus Spinnenseide zu etablieren. Der Wettbewerbsvorteil basiert auf biotechnologischer Seidenproteinproduktion, den proprietären Weiterverarbeitungsprozessen und dem umfangreichen Patentportfolio.

Kontakt: Anel H. Lehner, Managing Director, Amsilk GmbH, Planegg/Martinsried, Tel.: +49 89 381 564 431, Fax: +49 89 381 563 859, info@amsilk.com, www.amsilk.com, www.spideck.info



Hier entsteht Zukunft

HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE-UNTERNEHMENSGRÜNDER

Am Klopferspitz 19
82152 Planegg/Martinsried
Tel.: +49 (0) 89 - 700 656 70
Fax: +49 (0) 89 - 700 656 77

wir sind aktiver Partner im

www.izb-online.de

Evolution der Chemieparks

◀ Fortsetzung von Seite 9

trienutzer wählt seinen eigenen Lieferanten. Synergieeffekte einer gemeinschaftlichen Dienstleistungsnutzung gehen meist verloren. Oft sind diese Industrieparks in kommunalem Eigentum, in denen der Zwang besteht, kompetitive Dienstleistungen aus Gründen der Wettbewerbsbeschränkung abzugeben. Viele dieser Industrieparks haben bereits Gewerbetreibende ähnliche Merkmale angenommen. Beispiele für dieses Modell sind der Industriepark Göhrener Tannen, der Agro-Chemiepark Ploeritz oder der Industriestadtspark Troisdorf.

Standortmarketing

Je effizienter die vorhandene Infrastruktur in den Chemieparks genutzt werden kann und je höher die Unternehmensdichte ist, desto wettbewerbsfähiger ist der gesamte Standort. Im Rahmen ihrer Ansiedlungspolitik versuchen deshalb die Standort-Betreiber, die Standort-Betreiber, vor allem solche Unternehmen an ihren Standort zu holen, die einen Großteil der dort angebotenen Dienstleistungen nutzen. Davon erhoffen sich die Betreiber Synergieeffekte für alle am Standort angesiedelten Firmen. Nicht nur die Neuankünfte profitieren von einer solchen Ansiedlungspolitik, sondern auch die etablierten Unternehmen einschließlich der Standortmanager selbst. Eine starke Zusammenarbeit und die Eingliederung in das standortinterne Verbundsystem legen den Grundstein für eine weltweit konkurrenzfähige Produktion. Und das ist mit Blick auf den sich weiter verschärfenden internationalen Wettbewerb notwendiger denn je. Das Standortmarketing wird deshalb für die Chemieparks immer wichtiger. Um die Attraktivität der Standorte national und international zu stärken, wurden Regionalinitiativen ge-

gründet in denen auch Behörden und Politik vertreten sind. Seit 2005 unterstützen die Fachvereinigungen Chemieparks/standorte im Verband der Chemischen Industrie (VCI) und Germany Trade and Invest (GTI) gemeinsam das internationale Standortmarketing der Chemieparks.

Standortentwicklung

Freiflächen können für einen Industriepark problematisch sein. Insbesondere dann, wenn sie durch Betriebschließungen oder Abwan-

der Gefahr besteht allerdings, dass der Industriepark an Bedeutung verliert und Unternehmen ihr Engagement in Form von Investitionen herunterfahren oder gar abwandern. Der sinnvollere Weg ist die Abgabe der Standortverantwortlichkeit an einen Betreiber, restümiert Fröhling. Wichtig sind dabei zwei Dinge:

Die Leistungsbeziehungen zwischen Betreiber, Dienstleistern und Standortnutzern müssen sorgfältig, am besten über Service Level Agreements, definiert werden.

Ihre Motivation muss, wie bei je-

/// **Wer individuelle und kostengünstige Lösungen bietet, hat im Standortwettbewerb die Nase vorn.** ///

lungen entstanden sind. Solche Freiflächen verursachen Kosten, die alle Parknutzer belasten. Aktive Standortentwicklung kann das vermeiden. Das Standortangebot muss sich in diesem Fall an die sich stetig verändernden Anforderungen der am Standort ansässigen Unternehmen anpassen und so gestaltet werden, dass es auch attraktiv für potentielle Neu-Nutzer wird.

Dafür müssen Entscheidungen auch bezüglich einer Offenheit gegenüber Chemiepark-untypischen Branchen getroffen werden. Darüber hinaus ist es wichtig, Industriepark-übergreifende Netzwerke zu bilden und diese allen Parknutzern zur Verfügung zu stellen, meint Unternehmensberater Benjamin Fröhling, der seit einigen Jahren die Entwicklung der Industriestandorte beobachtet.

Die wohl einfachste Möglichkeit, Freiflächen loszuwerden, ist das Abstoßen der Flächen durch Auszünung oder Abgabe des gesamten Standortes an Dritte. Diese Lösung kommt für produzierende Unternehmen in Betracht, bei denen der Betrieb von Standorten nicht im eigentlichen Geschäftsfokus liegt. Die

dem anderen Outsourcing auch, in einer überproportionalen Kostensenkung und Optimierung der Industrieparkprozesse liegen, wobei die Qualität der angebotenen Leistungen nicht sinken darf. Da hierfür unter Umständen auch Investitionen getätigt werden müssen, sollte eine solche Partnerschaft langfristig angelegt werden.

Für Pflichtleistungen sollte ein Modell gewählt werden, was den „Vermieter“, also die Betreiber, in die Pflicht nimmt, nicht die Industrieparknutzer. Dieses Modell muss in erster Linie regeln, dass „Leer- und Remanenzkosten“, die z.B. durch Abwanderung oder Betriebsstilllegungen dort aufgefangan werden, wo sie verursacht werden, bzw. zu dessen Lasten gehen, der für die Ansiedlung der Flächen zuständig ist.

Unternehmensberater Fröhling sieht zwei wesentliche Entwicklungspfade, aus denen das „Idealmodell“ des Industrieparks mit einer eigenständigen Industrieparkgesellschaft hervorgegangen ist. Unabhängige Betriebe existieren auf einem Areal. Eine neutrale Instanz organisiert klare Regelungen



© ABB

zur Austeriarung des Zusammenspiels sowie Vertragswerke zur Manifestierung von Rollen, Ansprüchen und Verpflichtungen im Sinne aller Beteiligten. Außerdem sorgt sie für eine optimale Auslastung der Industrieparkinfrastruktur (z.B. durch Rückbau oder Ansiedlung). Diese neutrale Instanz wird idealerweise von einer Industrieparkgesellschaft organisiert. Industrieparks mit eigenständiger Industrieparkgesellschaft sind oftmals an Major-User-Standorten entstanden. Hier hat die Anzahl der „fremden“ Dienstleistungsabnehmer durch die Ansiedlung neuer Firmen z.B. durch den Verkauf einzelner Betriebe und Anlagen zugenommen. Die Organisation des Industrieparks und die Erbringung von Dienstleistungen für Dritte wurden dadurch eine immer komplexere Aufgabe. Zur Refokussierung auf das Kerngeschäft „Produktion“ wurden Industrieparkgesellschaften gegründet, in die alle Services und Aufgaben eines Industrieparks „ausgedrückt“ werden konnten. Beispiele hierfür sind die Currenta, die Heraeus Facilitymanagement und Liegenschafts-GmbH, die Infracor in Marl oder die Industriepark Wolfgang GmbH.

Rückintegration von Standortdienstleistungen

Es kann aus verschiedenen Gründen dazu kommen, dass eine Industrieparkgesellschaft rückintegriert und/oder aufgelöst werden soll. In diesen Fällen werden die Dienstleistungen so weit wie möglich ausgelagert oder an kommunale Versorgungs- und Entsorgungsbetriebe übergeben. Diese Auflösung führt dazu, dass die „neutrale Instanz“, die die Eigeninteressen der ansässigen Unternehmen vertritt, ebenso verloren gehen kann. Die Industrieparks können sich dann, z.B. durch Abwanderung der Produktionsunternehmen, zu Gewerbetreibenden entwickeln. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, ist es sinnvoll, die Standortdienstleistungen rückzintegrieren. Dazu gibt es zwei Möglichkeiten: Rückintegration der Standortdienstleistungen als internes Servicecenter in den Major User oder eine Verteilung der Standortdienstleistungen auf alle Produktionsgesellschaften unter Erhaltung einer „virtuellen“ Industrieparkkammer. Anders als bei der Rückintegration in eine Produktionsgesellschaft, werden die Services nach dem Lead-user-Ansatz auf die Standortnutzer verteilt. Der größte Abnehmer bzw. Hauptnutzer dieser Leistungen oder die best geeignete Organisation nimmt die entsprechenden Leistungsbereiche auf. Im Werk Bobingen z.B. wurde der Standortbetrieb von ABB übernommen und als Industriepark Werk Bobingen organisiert. Bestimmte Services wie die Analytik, die Logistik, die Eisenbahn und die Lkw-Waage wurden aber in die Or-

ganisationen der Standortnutzer integriert. Bei Bayer würde ein zentral konsolidierter Einkauf zurück in die einzelnen Bereiche (später Teilkonzerne und Servicegesellschaften) verteilt. Dem Lead Buyer bestimmter Materialgruppen wurden die dafür relevanten Verträge und Mitarbeiter zugeordnet. Alle anderen Unternehmen können nun auf die konzernweit gültigen Verträge zurückgreifen und somit von der Expertise des Lead Buyer und den Einkaufskonditionen profitieren. Solche Lead-User-Strukturen lassen sich auf andere Geschäftsfunktionen und Industrieparks übertragen. Eine somit „virtuelle“ Dienstleistungsorganisation übergreifend auf viele Produktionsunternehmen am Standort kann über ein Industrieparkbüro die neutrale Instanz darstellen.

Motivationen, die Standortdienstleistungen neu zu organisieren, gibt es viele. Auch wird sich die Organisation der Standortdienstleistungen über die Zeit immer wieder den aktuellen Gegebenheiten anpassen müssen. Unabhängig davon, für welche Organisationsform ein Industriepark sich entscheidet, ist es wichtig, dass eine neutrale Instanz erhalten bleibt, die die Gesamtindustrieparksicht einnehmen und unterschiedliche Interessen bewerten kann. Nur so kann ein funktionierendes Miteinander erhalten werden und auf Dauer ein Industriepark als ein stabiles Gebilde existieren.

Zwar darf in naher Zukunft wohl nicht mit großen Chemie-Neuanstellungen in Deutschland gerechnet werden, aber durch Ausbau der eigenen Kapazitäten und Betriebe entstehen in vielen Chemie- und Industrieparks zahlreiche neue Anlagen. Darüber hinaus wird das deutsche Industrieparkmodell weltweit geschätzt. Investoren interessieren sich allerdings immer weniger für „Freiflächen“, sondern mehr für fertige Anlagen, für deren technischen Betrieb und Prozesssteuerung sie nicht mehr verantwortlich sind. Die Grenze zur Lohnfertigung kann hier manchmal fließend sein.

Entwicklung von Industriestandorten

Standorte für Industrieansiedlungen unterliegen einem immer größer werdenden Wettbewerbsdruck. Produzierende Unternehmen sind überwiegend global aufgestellt und treffen ihre Investitionsentscheidungen vor dem Hintergrund der Marktentwicklungen und der infrastrukturellen Rahmenbedingungen. Industriestandorte in Deutschland können sich in dieser Wettbewerbssituation nur behaupten, wenn die branchenspezifischen Voraussetzungen stimmen. Darüber hinaus spielen Kostenoptimierung und die konsequente Nutzung von Effizienzsteigerungspotentialen eine entscheidende Rolle. Denn während Produktionsabläufe bei den meisten Unternehmen bereits effizient gestaltet sind, gibt

es bei den Sekundärprozessen oftmals noch Optimierungsmöglichkeiten. Wer hier individuelle und dennoch kostengünstige Lösungen bietet, hat im Standortwettbewerb die Nase vorn.

Entwicklung von Dienstleistungen

Viele Chemie- und Pharmakonzerne haben sich von den meisten „Sekundärprozessen“ wie produktionsbezogene Dienstleistungen getrennt. So ist – zum Teil aus Ausgliederungen und Tochtergesellschaften, aus „Quereinsteigern“ aus anderen Branchen oder spezialisierten Industriedienstleistern – eine heterogene Dienstleisterbranche entstanden.

Das Angebot kann dabei von der „reinen Fläche“ bis hin zur „komplett betriebenen Produktionsanlage“ reichen. Soll eine Anlage errichtet und ggf. auch technisch betrieben werden, muss entsprechendes Engineering bzw. Maintenance Know-how beim Anbieter vorhanden sein. Geht man einen Schritt weiter und bietet über den technischen Betrieb auch die Betreuung der Produktion an, sodass ein ausländischer Investor am neuen Standort keine eigene Belegschaft aufbauen braucht, muss entsprechende (chemische) Verfahrenskompetenz beim Anbieter vorhanden sein.

In der Realität ist hier eine Angebotslücke zu beobachten, da es keinen Chemie- oder Industriepark gibt, der diese Leistung aus einer Hand anbieten kann. Die reinen Lohnfertiger, die die verfahrenstechnischen Kompetenzen besitzen und in der Regel auch ihre Anlagen technisch selber betreiben, sind in den seltensten Fällen auch Standortbetreiber, die zusätzlich Flächen und Infrastruktur anbieten können. Andersherum haben die Anbieter von Flächen allenfalls die Kompetenzen, eine Anlage zu errichten und technisch zu betreiben.

Viele große Unternehmen, die in der Vergangenheit alle Funktionen des Chemie- und Industrieparks in Eigenregie durchgeführt haben, richten ihren Fokus auf die Bereiche Forschung & Entwicklung sowie die Vermarktung der Endprodukte, sodass auch Produktionsprozesse an Dienstleister ausgelagert werden. Entsprechend muss sich das Angebot der Chemie- und Industrieparkanbieter an die neuen Entwicklungen anpassen.

■ **Autor:**
Oliver Pruss, Pruss InterCom, Meckenheim
Tel.: +49 2225 98089 35
info@prussintercom.de
www.prussintercom.de

■ **Kontakt:**
Benjamin Fröhling, Start Management Consulting
www.startmc.de

chemanager-online.com/tags/
industriestandorte

industrie.park
Wolfgang

Industriepark Wolfgang ... der Standort mit Wachstum.

Ein Hochtechnologie-Standort mitten im „Materials Valley“ – das ist der Industriepark Wolfgang. Europas einziger für Investoren geeigneter Standort mit kompletter Infrastruktur für Materialwissenschaften. Die rund 5000 Mitarbeiter, darunter 300 Auszubildende, arbeiten hier bei namhaften Unternehmen in den Bereichen Materialtechnologie, Spezialchemie und Pharma.

Industriepark Wolfgang GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
D-63457 Hanau (Wolfgang)
www.industriepark-wolfgang.de