

# Netzwerken für den internationalen Erfolg

Das Cottbuser Unternehmen LUG GmbH sucht über das Netzwerk Mingentec neue Märkte in der Bergbaubranche.

VON NILS OHL

**COTTBUS** „Zeit, Mittel, Kontakte, um im Ausland allein in Lieferketten zu kommen – das haben wir nicht“, sagt Dr. Martin Gast, Geschäftsführer der LUG Engineering GmbH aus Cottbus. Sein Unternehmen mit rund 40 Mitarbeitern ist ein Ingenieurdienstleister, der sich auf Wasser-aufbereitung und Grubenwasserbehandlung spezialisiert hat. Ein in der Lausitz bekanntes Erzeugnis der LUG sind die Spezialschiffe „Klara“ und „Barbara“, die am Partwitzer See und anderswo im Seenland nach einem speziellen Verfahren Kalk einbringen, um die Gewässer zu entsäuern.

Für das Know-how der Cottbuser Firma in der Aufbereitung von Bergbaugewässern gibt es weltweit große Märkte. Doch für ein so kleines Unternehmen existieren spezifische Schwierigkeiten, im Ausland mit seinen Produkten auch tatsächlich Geld zu verdienen.

„Wir haben zum Beispiel in Vietnam eine neuartige, kompakte und modulare Anlage konzipiert, um Mangan aus Grubenwasser zu filtern, dass beim Anthrazit-Abbau anfällt“, erklärt Dr. Gast. Von der Planung bis zur Inbetriebnahme dauerte es sieben bis acht Jahre; eine Musteranlage entstand, vietnamesisches Personal wurde geschult. „Inzwischen stehen dort etwa 40 derartige Anlagen“, sagt Dr. Gast. Nachbauten, für die die LUG kein Geld gesehen hat. „Wie soll ich als kleines Unternehmen in Fernost zu meinen Rechten kommen“, meint der Geschäftsführer.

Finanziell gelohnt habe sich das Projekt für die LUG nur, weil auch staatliche deutsche Forschungsgelder als Rückhalt zur Verfügung standen. Umsonst war das trotzdem nicht, denn die für Vietnam entwickelten Technologien eignen sich auch zur Behandlung von eisenhaltigem Wasser. So stehen jetzt in Sachsen drei LUG-Anlagen, um ockerbelastetes Wasser im Kampf

gegen die „braune Spree“ zu filtern.

„Wir denken trotzdem, dass wir mit unserer modularen Wasserbehandlungsanlage international erfolgreich sein können“, sagt Dr. Gast. Allerdings nicht als Einzelanbieter, sondern im Gefolge großer Firmen, die mit Komplettangeboten zur Bergbau- und Gewässersanierung am internationalen Markt agieren. Dafür müsse man sich jedoch besser vernetzen. Eine Plattform dafür ist die 2017 gegründete Initiative „Mingentec“. Hinter diesem kryptischen Begriff verbirgt sich die Idee, regionalen Unternehmen der Bergbau- und Energiebranche im anstehenden Strukturwandel zu helfen, neue Märkte zu finden.

## „Am Anfang war viel Neugier“

Dr. Martin Gast  
Geschäftsführer LUG GmbH

Diesem informellen Netzwerk gehören inzwischen rund 250 Unternehmen aus Brandenburg, Sachsen und Berlin an, rund 60 davon sitzen in Cottbus, darunter die LUG GmbH.

„Am Anfang war viel Neugier. Lohnt es sich überhaupt, bei Mingentec mitzumachen? Es gibt ja so viele Initiativen“, sagt Martin Gast. Aber es gab sehr schnell interessante Kontakte, die der LUG schon jetzt im Geschäft helfen. So stelle man sich bei Angeboten schon gemeinsam auf. „Und es hilft ja schon sehr, wenn man erst einmal gemeinsam auf dem deutschen oder europäischen Markt vorankommt“, erklärt Gast.

Am Austausch über Mingentec schätzt er, „das schnell Vertrauen gewachsen ist. Ich habe bald gemerkt, wo meine Schwächen und Stärken sind und wo die Schwächen und Stärken der anderen liegen.“ Da bieten sich Kooperationen quasi von selbst an.

„Beispielsweise bei der Phosphorrückgewinnung aus Abwässern. Das wird in den nächsten Jahrzehnten



Dr. Martin Gast, Geschäftsführer der LUG GmbH in Cottbus, arbeitet aktiv im Netzwerk Mingentec mit.

FOTO: NILS OHL

ein großes Thema werden. Da ist es denkbar, dass wir in einem Konsortium mitarbeiten“, erläutert Martin Gast.

Von den konkreten Aktivitäten der Mingentec-Initiative hebt er vor allem die Netzwerktreffen und den regelmäßigen Informationsaustausch per Rundbrief hervor. Dazu kommen darüber vermittelte Kontakte zu ausländischen Delegationen und Informationsbörsen bei Geschäftsreisen.

„Ob dass alles zum Erfolg führt, werden wir sehen. Aber Mingentec fühlt sich nicht schlecht an und man muss auch einmal probieren dürfen“, resümiert Dr. Gast. „Alle Firmen dort suchen nach Möglichkeiten außerhalb des Bergbaus und wollen ihr Portfolio verbreitern.“

## INFO

### Ausgewählte Aktivitäten von Mingentec

**MinGenTec** wurde 2017 durch das Land Brandenburg, die WFB (Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH) und die IHK Cottbus ins Leben gerufen.

**Ausgewählte Aktivitäten:** Netzwerktreffen (das nächste ist am Montag, 5. April bei der GMB GmbH, Schwarze Pumpe) / gezielte Delegationsbesuche aus dem Ausland (z. B. 11./12. April mongolische Delegation zu Bergbau- und Sanierungslösungen in der Lausitz) / Unternehmensreisen (z. B. 2. bis 8. Juni nach Russland) / Vermittlung von

Geschäftskontakten und Lieferanfragen / Kompetenzatlas der Bergbau- und Kraftwerkskompetenzen in Berlin-Brandenburg / regelmäßiger Nachrichtenticker / Messeauftritte / Branchentreffen (z. B. 27./28. Juni DMT-MiningForum in Berlin)

**Kontakt:** Dr. Stefan von Senger und Etterlin, Teamleiter Team Außenwirtschaft, Europa-Service WFB, Tel.: 0331/730 61-311, E-Mail: stefan.vonsenger@wfb.de, Silke Schwabe, IHK Cottbus, Leiterin Geschäftsbereich International, Tel: 0355/3651503, E-Mail: schwabe@cottbus.ihk.de  
**Webseite:** www.energietechnik-bb.de/mingentec